



SCHULUNGSPROGRAMM

ERFOLGREICH IN EINE DIGITALE ZUKUNFT

SEMINARE – WEBINARE – BLENDED LEARNING



PRÄSENZSEMINARE & BLENDED LEARNING

Mehrwerte aus Unternehmenszahlen

<i>für Alle</i>	Seite	5
#update&save	Seite	15
#nextgen	Seite	19

Rüstzeug für das gewerbliche Kreditgeschäft

<i>Markt und / oder Marktfolge</i>	Seite	23
------------------------------------	-------	----

Seminarangebote Bereich Markt

	Seite	31
--	-------	----

Seminarangebote Bereich Marktfolge

	Seite	39
--	-------	----

Spezialseminare

<i>Intensivbetreuung, Sanierung & Abwicklung</i>	Seite	47
<i>Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte</i>	Seite	53
<i>Branchen Know-how</i>	Seite	57
<i>Juristische Themen</i>	Seite	65
<i>Instrumente der Sparkassenorganisation</i>	Seite	73

Seminarreihen

<i>Markt und Marktfolge</i>	Seite	79
-----------------------------	-------	----

Praxisintegrierte Workshops

<i>Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater</i>	Seite	85
<i>Markt und / oder Marktfolge</i>	Seite	89

WEBINARE (LIVE-ONLINE-TRAININGS)

Allgemeine Informationen zu Webinaren	Seite	94
--	-------	----

Nutzen und Inhalte der Fachwissen-Webinare	Seite	99
---	-------	----

Nutzen und Inhalte der Vertiefungswissen-Webinare	Seite	107
--	-------	-----

Nutzen und Inhalte der Expertenwissen-Webinare	Seite	111
---	-------	-----

INHALTSVERZEICHNIS	Seite	120
--------------------	-------	-----

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

unser Weiterbildungsprogramm ist NEU - in jeglicher Form.

Allein der Name: aus Seminarprogramm wurde SCHULUNGSPROGRAMM, denn die Digitalisierung hat nicht nur unsere Themen und Inhalte nachhaltig durchzogen, sondern auch die Wissensvermittlung durch den Einsatz von Webinaren entscheidend geprägt.

Neben den seit Jahrzehnten erfolgreichen Präsenzseminaren bieten auch wir seit mehreren Jahren Webinare als waschechte Live-Online-Trainings an, die sich durch eine hohe Interaktivität mit den Teilnehmern auszeichnen. Hierfür sind unsere Trainer ausgebildet.

Unseren aktuellen Webinar-Katalog haben wir in den vorliegenden Katalog integriert. Damit Sie einen Überblick darüber bekommen, welches Präsenzthema alternativ mittels eines Webinars durchgeführt werden kann oder sich inhaltlich sinnvoll ergänzen ließe, finden Sie bei den jeweiligen Themen einen entsprechenden Verweis mit folgender beispielhafter Kennzeichnung:



Besonderes Augenmerk sollten Sie außerdem auf unsere brandneuen Kategorien legen, die wir als spezielles Angebot für Fortgeschrittene in Form einer Kombinationsveranstaltung Seminar/Webinar gestaltet haben:



Auch aufgrund der zahlreichen neuen Themen in den bekannten Kategorien lohnt es sich, den gesamten Katalog einmal in Ruhe durchzustöbern. Garantiert!

Bei allem NEUEN ist auch das Bewährte nicht verloren gegangen, denn:

**WEITERBILDUNGS-QUALITÄT HAT FÜR UNS NACH WIE VOR
HÖCHSTE PRIORITÄT!**

Ihr RDG-Dozententeam wünscht Ihnen viel Spaß beim Studium des neuen SCHULUNGSPROGRAMMS.

**UND: Melden Sie sich bei uns.
Wir hören gern von Ihnen!**

UNSERE ERFOLGSFORMEL

Mit einer synergetischen Kombination aus praktischer Unternehmertätigkeit, langjähriger Erfahrung aus der betriebswirtschaftlichen Beratung mittelständischer Unternehmen und dem Angebot von praxisorientierten Weiterbildungsseminaren haben wir uns bundesweit und zielgruppenübergreifend in über 40 Jahren einen hervorragenden Ruf erarbeitet.

Der Erfolg unserer Schulungen beruht auf der praxisnahen Vermittlung von Zahlenverständnis einerseits und betrieblichen Abläufen andererseits. So erhalten die Teilnehmer genau das Know-How, welches sie im geschäftlichen Alltag wissen müssen.

Dabei sind die Inhalte der Seminare und Webinare jeweils auf die spezifischen Bedürfnisse und den konkreten Wissensbedarf der Teilnehmer abgestimmt. Kompetente Dozenten vermitteln nicht nur Wissen in Einzel- oder Gruppenarbeiten, sondern Lösungsstrukturen für die tägliche Praxis am Arbeitsplatz.

Unser lehrmethodischer Ansatz lautet dabei: **Diskussion statt Monolog!**

Denn so macht Lernen Spaß, schafft Bilder und bleibt daher im Gedächtnis.

Das strukturierte Training ermöglicht es den Teilnehmern, das neue Wissen auf ihre eigenen Fälle und Anforderungen am Arbeitsplatz zu transferieren und effektiv umzusetzen.



1 Mehrwerte aus Unternehmenszahlen

MEHRWERTE AUS UNTERNEHMENSZAHLEN



Unsere Bezeichnung „Mehrwerte aus Unternehmenszahlen“ verdeutlicht bereits die primäre Zielstellung der darin enthaltenen Seminarthemen: vielfachen Nutzen aus den gewonnenen Erkenntnissen ziehen!

Und: Mehrwerte aus der Beurteilung von Unternehmenszahlen zu schaffen sind ein fortwährendes Thema, für Einsteiger wie für Fortgeschrittene gleichermaßen – und das gilt nicht nur für das originäre Kreditgeschäft, sondern für Alle, für Betriebswirte wie für Nicht-Kaufleute.

Spannende
Erkenntnisse aus
trockenem Stoff

„Den Zahlen glauben oder besser doch nicht? Ist der Jahresabschluss wirklich objektiv? – Ich will greifbare Fakten, schnell...!“

Bilanzwissen
CHECK UP

„Was kann ich in einer Bilanz tatsächlich erkennen ... und was nicht? Wie wichtig ist eigentlich Eigenkapital?“

JAHRESABSCHLUSS-ANALYSE FÜR NICHT-KAUFLEUTE

Nutzen für den Teilnehmer

- Trockene Jahresabschlusszahlen erwachen zum Leben: durch Verständnis über die betrieblichen Hintergründe für die Entstehung der Zahlen wird das Unternehmen lebendig
- Die objektive Wahrheit des Jahresabschlusses – doch was ist wirklich wahr?
- Über Spaß bei der Arbeit mit Zahlen werden spannende Erkenntnisse über das Betriebsgeschehen gewonnen
- Kennzahlen – Nebelkerzen von wirklichem wichtigem unterscheiden
- Sicherheit im Umgang mit wirtschaftlichen Zahlen stärkt die eigene Entscheidungsfindung

Inhalt

- Aufbau eines betriebswirtschaftlichen Grundverständnisses über den Aufbau und Inhalt von Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Anhang und Lagebericht
- Skizzierung der Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume
- Kennziffern: der magische Cash-Flow, die viel zitierte EBIT-Marge und mehr
- Einordnung der Jahresabschlussbeurteilung für die Praxis



WFE-001

Dauer: 2 Tage

BILANZANALYSE - SCHNELL UND SICHER

Nutzen für den Teilnehmer

- Gehaltvolle Bilanzanalyse erstellen lernen an Stelle einer „Bildbeschreibung“
- Aufbau und Interpretation von Bilanz-(Struktur-)Analysesystemen erlernen
- Beherrschen des Einsatzes wichtiger Kennzahlen
- Analytische Überwindung von Informationsdefiziten und ihre Grenzen kennenlernen

Inhalt

- Entwicklung eines analytischen Verständnisses über den Aufbau und Inhalt von Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Anhang und Lagebericht
- Einordnung der Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume
- Berücksichtigung institutsgruppenspezifischer Strukturbilanzanalyse
- Verdichtung der Bilanzanalyse in Kennzahlen und Branchenvergleiche für die Kreditpraxis



WVE-005

Dauer: 2 Tage

EFFEKTIVER UMGANG MIT UNTERLAGEN ZU WIRTSCHAFTLICHEN VERHÄLTNISSEN IM VERTRIEB

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen, wie mit unausgewerteten Originalunterlagen von Kunden effizient umgegangen werden kann
- Schaffung von Handlungssicherheit im Umgang mit Originalunterlagen zu den wirtschaftlichen Verhältnissen
- Lernen, wie zur Erfüllung der Anforderungen an eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit die relevanten Daten aus den Originalunterlagen herausgearbeitet und bewertet werden können

Inhalt

- Die entscheidenden Punkte des Original-Jahresabschlusses lesen und bewerten
- Sicher Einnahmen-Überschuss-Rechnungen interpretieren
- Unter Zeitdruck wesentliche Informationen aus betriebswirtschaftlichen Auswertungen verarbeiten
- Relevante Daten für die Kapitaldienstfähigkeit nutzen
- Bonitätsrisiken sicher erkennen und transparent dokumentieren

Dauer: 2 Tage

Basisdaten für
eine Kapital-
dienstfähigkeits-
rechnung
herausfiltern!

„Original-Jahresabschlüsse und Betriebswirtschaftliche Auswertungen sind so umfangreich. Wie kann man die wesentlichen Dinge treffsicher erkennen?“

Kleine Unternehmen effizient und sicher beurteilen

„Meine Geschäftskunden sind klein, die Anzahl meiner Kunden aber ist groß – worauf muss ich genau achten, um die Risiken zu erkennen und den Überblick nicht zu verlieren?“

QUALITÄTSSICHERUNG FÜR DIE GESCHÄFTSKUNDENBETREUUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen betriebswirtschaftlicher Grundlagen für die Betreuung kleinster und kleinerer gewerblicher Kunden
- Lernen, qualitativ hochwertige und zeitlich effiziente Kreditentscheidungen zu treffen

Hinweis: Das Seminar ist wie eine Seminarreihe konzipiert und besteht aus verschiedenen Modulen.

Inhalt

Modul Jahresabschlussbeurteilung und Kapitaldienstfähigkeit (2 Tage):

- Bestandteile von Jahresabschlüssen und ihre Bedeutung für die Jahresabschlussbeurteilung
- Zuordnung der Jahresabschlusspositionen in Analysestrukturen
- Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen
- Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der Liquiditätssituation
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken
- Erarbeiten von Aspekten nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeit (KDF)
- Ermittlung des Kontokorrentbedarfs

Modul BWA-Analyse und Einnahmen-Überschuss-Rechnung (E-Ü) (2 Tage):

- Herstellen von Verständnis für die Logik der Unternehmens-Finanzbuchhaltung zur Orientierung in der "Zahlenflut" durch Arbeiten mit BWA, Bewegungsbilanz und Summen- und Saldenliste (SuSa)
- Behebung von Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängeln durch die gängigsten Abgrenzungstechniken einschl. Bestandsveränderungen
- Ermittlung der unterjährigen KDF und fundierte Bonitätseinschätzung aus dem unterjährigen Datenmaterial
- Erlernen der Gründe und Techniken für die Überleitung einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung in eine GuV-Rechnung
- Einbindung der privaten Situation in die Kapitaldienstbetrachtung bei BWA + E-Ü

Modul Geschäftsmodell (1 Tag):

- Hinterfragen einer Geschäftsidee nach Kundennutzen, Marktpotenzial, Innovationsgrad und Profitabilität
- Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation sowie den "Relevanten Markt"
- Beurteilung der Managementsituation, v.a. der Unternehmerpersönlichkeit, Rechtsformen, Standortfaktoren sowie Unternehmensorganisation

Modul Methodik-Workshop (1 Tag):

- Transfer der Erkenntnisse aus den vorangegangenen Fachmodulen für eine effiziente Bearbeitung des Kreditantrages durch systematische und effiziente Aufbereitung der relevanten Informationen

Dauer: 6 Tage



WFM-001 bis 010

BUSINESSCENTER UND GSKB IM ZUGE DES VDZ

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN UND VERTRIEBS- TRAINING FÜR MITARBEITER IM BUSINESSCENTER UND GESCHÄFTSKUNDENBETREUER

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen betriebswirtschaftlicher Grundlagen für die Betreuung kleinster und kleinerer gewerblicher Kunden
- Umgang mit Aktivlinie und KKR zur Nutzung von Chancen und Erkennen von Risiken
- Lernen, qualitativ fundierte und zeitlich effiziente Kreditentscheidungen zu treffen
- Stationärer und zentraler multimedialer Vertrieb im Rahmen der Digitalisierung

Hinweis: Das Seminar ist als Seminarreihe konzipiert und besteht aus verschiedenen Modulen. Empfohlen wird ein kompletter Durchlauf durch alle Module, eine Einzelbuchung ist jedoch mit Ausnahme des Methodik-Workshops grundsätzlich möglich. Dessen Nutzungsvoraussetzung ist die Teilnahme aller vorangegangenen Module.

Für die Module „Jahresabschlussbeurteilung, Aktivlinie und KKR“ und „BWA-Analyse und E-Ü“ wird aus Effizienzgründen eine Durchführung der Präsenztage „en-bloc“ erwünscht.

Webinare sind „Live-Online-Trainings“ mit 90-Minuten-Einheiten mit dem besonderen Fokus der Transfersicherung anhand von Praxisfällen.

Inhalt

Modul Jahresabschlussbeurteilung, Aktivlinie und KKR (2 Tage):

- Verständnis um die Bestandteile des Jahresabschlusses
- Fokussierung auf wesentliche Zahlen und Kenngrößen in GuV und Bilanz
- Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschließlich der Liquiditätssituation
- Erkennen von Vertriebsansätzen aus den wirtschaftlichen Unterlagen
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit (KDF) anhand einer standardisierten Vorgehensweise
- Einflussgrößen und Umgang mit der Aktivlinie
- Arbeiten mit dem KKR und sich daraus ergebenden Chancen und Risiken
- Ermittlung des rechnerischen Kontokorrentbedarfs

VdZ
Veränderte
Anforderungen
bieten neue
Chancen!

„Welche Änderungen kommen auf mich zu und wie kann ich mich darauf vorbereiten?“

Differenzierte
Module und
Workshop

„Wie kann ich die erlernten
Methoden im Alltagsgeschäft
umsetzen?“

Modul BWA-Analyse und Einnahmen-Überschuss-Rechnung (E-Ü)

(1 Tag und 2 Webinar-Einheiten):

- Aufbau, Vorteil und Mängel der zeitaktuellen BWA
- Arbeiten mit BWA, Bewegungsbilanz sowie Summen- und Saldenliste
- Einnahmen-Überschuss-Rechnung im Vergleich zur GuV-Rechnung
- Einbindung der privaten Situation in die Kapitaldienstbetrachtung bei BWA + E-Ü
- Erkennen vertrieblicher Potenziale aus den aktuellen Unterlagen

Modul Geschäftsmodell (1 Tag und 2 Webinar-Einheiten):

- Hinterfragen der Geschäftsidee nach Kundennutzen, Marktpotenzial, Innovationsgrad und Profitabilität, um Potenziale der Kunden zu erkennen
- Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation sowie den "Relevanten Markt"
- Beurteilung der Managementsituation, v.a. der Unternehmer-persönlichkeit, Rechtsformen, Standortfaktoren, Unternehmensorganisation sowie des Digitalisierungsgrads

Modul Methodik-Workshop (1 Tag):

- Transfer der Erkenntnisse aus den vorangegangenen Fachmodulen für eine effiziente Bearbeitung des Kreditantrages durch systematische und effiziente Aufbereitung der relevanten Informationen

Dauer: 5 Präsenztage + 4 Webinareinheiten



**KOMBINATIONS-
VERANSTALTUNG
SEMINAR & WEBINAR**

FREIBERUFLER UND GESCHÄFTSKUNDEN ZIELORIENTIERT BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Gehaltvolle E-Ü-Analysen erstellen lernen
- Kleine Kundenbilanzen „lesen“ lernen
- Analytische Überwindung von Informationsdefiziten und ihre Grenzen kennenlernen
- Unterjährige Einnahmen-Überschuss-Rechnungen analysieren können

Inhalt

- Einnahmen-Überschuss-Rechnung und Gewinn- und Verlustrechnung im Vergleich
- Aufzeichnungs- und Bewertungsspielräume
- Aufwertung der Einnahmen-Überschuss-Rechnung durch Debitoren-/Kreditorenlisten und Inventuren
- Verdichtung der Analysen durch Kennzahlen
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit

Dauer: 2 Tage



WVE-002

EXISTENZGRÜNDUNGSKONZEPTE SICHER HINTERFRAGEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Existenzgründerberatung kennenlernen
- Nutzung strukturierter Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungsvorhaben und Businessplänen
- Chancen-/Risiko-Potenziale in der zukunftsorientierten Kreditwürdigkeitsprüfung sicher aufdecken

Inhalt

- Prüfung der Person: Managementanforderungen an den Existenzgründer, Führungsqualitäten, Zielklarheit im Gründungsstadium etc.
- Prüfung der Marktchancen: Marktpotenzial und Abgrenzung der relevanten Zielgruppe, Beurteilung eines geeigneten Marketing-Mix
- Prüfung der Unternehmensstruktur
- Prüfung der Rentabilität: Wie sollte eine fundierte Rentabilitätsplanung aussehen? Welche „Knackpunkte“ sind kritisch zu hinterfragen?
- Prüfung der Liquidität: Finanzbedarfsermittlung, Beurteilung von Finanzplanungen, Deckung des Finanzbedarfs

Dauer: 2 Tage

Die E-Ü-Rechnung wirklich verstehen

„Macht es wirklich einen Unterschied, ob mein Kunde eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstellt oder eine Bilanz?“

Knackpunkte bei Existenzgründungen schnell erkennen

„Existenzgründer müssen von sich und ihrer Idee überzeugt sein. Bin ich das auch? Und wenn nicht, hat es dennoch Chancen?“

BWA-Lesen
leicht gemacht

„BWA's und SuSa's - ich brauche eine Orientierung in dieser Zahlenflut!“

Dicht am Kunden
dran -
Schneller sein
als die
Wettbewerber

„Wenn wir sowieso die BWA/SuSa vom Kunden bekommen, warum nutzen wir sie dann nicht stärker für unseren Verkauf...?“

DATEV BASICS

Nutzen für den Teilnehmer

- Lernen, sich zielgerichtet in DATEV-Auswertungen zu orientieren
- Kennenlernen der wesentlichen Strukturen des DATEV-Systems

Inhalt

- Einführungen in die Strukturen des DATEV-Systems
- Aufbau und Struktur der unterjährigen Buchführung im Unternehmen
- Erlernen des Aufbaus der Summen- und Saldenliste
- Arbeiten mit OPOS-Listen, Wertenachweisen und anderen unterjährigen Auswertungen

Dauer: 1 Tag



WFE-004

DIE DEZEMBER-BWA DES KUNDEN VERTRIEBLICH NUTZEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Dem typischen Firmen- und Gewerbekunden steht seine 12'er BWA und SuSa im Regelfall spätestens im Februar des Folgejahres zur Verfügung. Sie ist Grundlage der ersten Erfolgseinschätzung des abgelaufenen Wirtschaftsjahres. Das Seminar eröffnet dem Kundenbetreuer die Möglichkeit, mit seinem Kunden als erster Banker über seine Zahlen und seine Strategien für das neue Jahr zu sprechen.
- Kennenlernen von Identifikationspunkten für Vertriebsansätze aus der 12'er BWA/ SuSa – bei Beachtung bislang unbekannter Risiken
- Kunden ohne Zahlenbezug Hinweise im Kundengespräch geben können
- Ableitung von Cross-Sellingansätzen aus der SuSa

Inhalt

- Vertriebsansätze aus BWA/ SuSa
- Einordnung von Risikoinformationen aus der BWA/ SuSa
- Stimmt das Ergebnis der BWA?
- Mit einfachen Verprobungsansätzen zum richtigen Betriebsergebnis
- Das Eigenkapital, das Lager sowie die Debitoren und Kreditoren aus der SuSa ableiten
- Das Gespräch mit Kunden ohne Zahlenbezug
- Was steckt tatsächlich hinter den Zahlen?
- Die Visualisierung von Jahresabschluss und BWA
- Das Gespräch mit anspruchsvollen Kunden
- „Hilfe... , der Steuerberater ist dabei...“
- Die Nachbereitung des Kundengesprächs

Dauer: 2 Tage



WFE-005

RATING - MEHRWERT FÜR DEN VERKAUF

Nutzen für den Teilnehmer

- Argumentationshilfen für die Vermittlung von Ratingergebnissen und deren umfassenden Kontext sicher anwenden
- Betriebswirtschaftliche Sachverhalte aus dem Rating im Beratungsgespräch hinterfragen lernen
- Kennenlernen des Nutzens des Rating für das Verkaufsgespräch

Inhalt

- Welchen Zusammenhang gibt es zwischen Basel II und Rating?
- Darstellung und Vergleich von Rating-Systemen anderer Bankengruppen. Wie „Raten“ die Wettbewerber?
- Rating und Pricing: Welcher Zusammenhang besteht hier und wie ist er dem Kunden vermittelbar?
- Der Einfluss unternehmerischer Entscheidungen auf die Rating-Note: In welchem Umfang und in welche Richtung ändern bilanzpolitische Maßnahmen oder Änderungen der Finanzierungsstruktur die Rating-Note? Aufzeigen der Wirkungsmechanismen am praktischen Fallbeispiel
- Welchen Einfluss haben qualitative Faktoren auf die Rating-Note?
- Hinweise zur betriebswirtschaftlich korrekten Beurteilung der quantitativen und qualitativen Faktoren und deren Vermittlung im Kundengespräch
- Vertriebschance Rating: Gibt es Vertriebsansätze für Kunden mit gutem Rating und wo finde ich sie?
- Gibt es Möglichkeiten zur Unterstützung von Kunden mit mittlerem Rating und wo ist hier die Rolle des Firmenkundenbetreuers?

Dauer: 2 Tage

RECHTLICHE NEUERUNGEN IM KREDITGESCHÄFT

Nutzen für den Teilnehmer

- Den Teilnehmern soll ein Gesamtüberblick über die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit dem gewerblichen Kreditgeschäft verschafft werden.
- Im Fokus stehen hierbei Änderungen, die die typischen täglichen Aufgaben von Mitarbeitern im gewerblichen Kreditgeschäft betreffen – weniger die grundsätzlichen, strukturellen Veränderungen.

Inhalt

Die Inhalte verändern sich von Jahr zu Jahr – je nach aktuellen Themen. Folgende Themen bilden den aktuellen Inhalt ab

- BilRUG & Co. – die aktuellen Veränderungen im Bilanzrecht
- Neue Regeln bei der Verbundbildung und deren Auswirkung auf die Praxis
- Die MARisk-Reform und die zukünftige Perspektive bei der Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit
- Weitere risikoorientierte strukturelle Veränderungen aus der MARisk-Reform
- Immobilienkredite – zwischen Sicherheitenbewertung und Verbraucherschutz
- Unternehmen in Schwierigkeiten – ein weites Feld rechtlicher Veränderungen (Zahlungsunfähigkeit, Insolvenzanfechtung, Sanierungskonzepte, steuerrechtliche Konsequenzen, neue Sanierungsverfahren usw.)

Dauer: 2 Tage



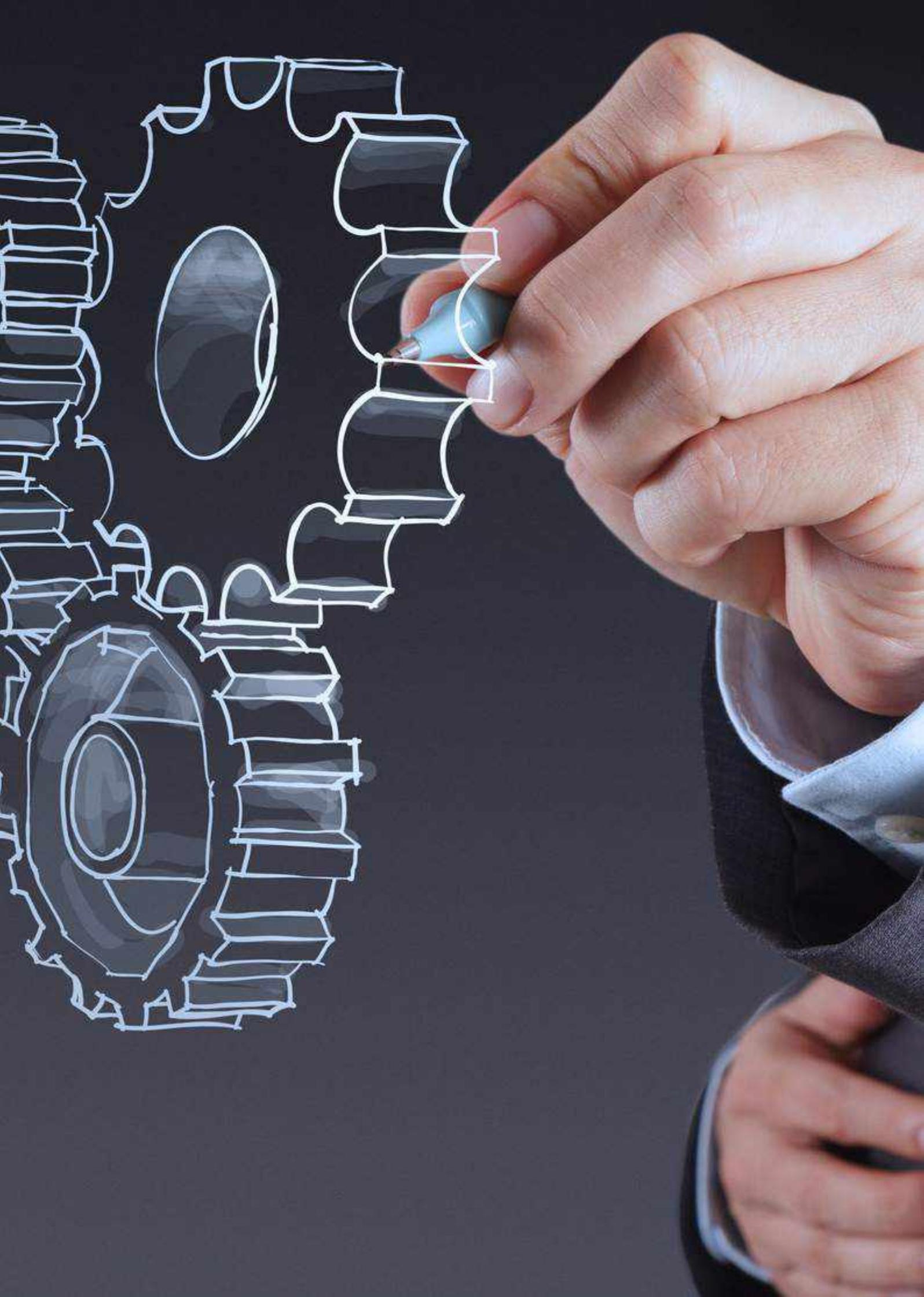
WEE-015

Rating:
Do's
&
Dont's

„Alles wird in einer Note zusammengefasst. Wie soll ich das meinem Kunden erklären? Was sollte ich meinem Kunden eigentlich mitteilen?“

Den Blick für das
Wesentliche bekommen

„Welche Neuerungen gibt es und welche davon betreffen mich in meinem täglichen Geschäft?“



2 #update&save

DER TITEL IST PROGRAMM

#UPDATE&SAVE



Unsere neuen #update&save-Angebote sind speziell für Fortgeschrittene konzipiert, die einerseits anwendungssicher in der jeweiligen Thematik, andererseits immer auf dem neuesten Stand sein müssen, damit sie sicher ihre Entscheidungen treffen können.

Zudem haben wir unsere neuen #update&save-Angebote auf eine besonders zeiteffiziente Durchführung ausgerichtet.



**KOMBINATIONS-
VERANSTALTUNGEN**
SEMINAR & WEBINAR

#UPDATE&SAVE: JAHRESABSCHLÜSSE EFFIZIENT NUTZEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Sichere Handhabung der Jahresabschlusszahlen nach neuesten Rechnungslegungsvorschriften sichert die entscheidungsrelevanten Fragestellungen für das Kundengespräch und eine klare Bonitätseinstufung
- Reduzierung der Jahresabschlusszahlen auf das Wesentliche

Inhalt

- Die wesentlichen Informationen eines Jahresabschlusses nach aktuellen Rechnungslegungsvorschriften verarbeiten können
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Vermittlung methodischer Strukturen, um scannerartig die Bonität einordnen zu können – ausgewählte Zahlen und Kenngrößen
- Verdichtung eines möglichen Klärungsbedarfs auf essentielle Fragen

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

#UPDATE&SAVE: MIT BWA'S DURCHSTARTEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Handlungssicherer Umgang mit unterjährigen Auswertungen: Die immer größere Vielfalt kennen und effizient zu nutzen wissen

Inhalt

- Überblick über die Vielfalt an unterjährigen Auswertungen
- Digitale Schnittstellen: aktuelle Handhabungen in der Praxis
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Sichere Ergebnisinterpretationen der unterjährigen Ergebnisse und Liquiditätsentwicklungen

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

#UPDATE&SAVE: DIE NACHHALTIGE KDF SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Handlungssichere Anwendung der effizientesten Methoden zur Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit

Inhalt

- Die aktuellen rechtlichen Vorgaben und Umsetzungsformen für die Kreditvergabe
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Die effizienteste Zahlenbasis zur Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit – wann was sinnvoll, notwendig oder überhaupt zielführend ist! – Jahresabschlüsse bzw. EÜ-Rechnungen, BWA's, Veränderungsmaßnahmen, Planungen, Ertragnisaufstellungen u.v.m.

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

Auf dem
neuesten Stand
anwendungs-
sicher sein

„Wer will das eigentlich nicht...?“

#UPDATE&SAVE: DIE UNTERNEHMENSFINANZIERUNGEN SICHER BEHERRSCHEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Aktuelle Formen der Unternehmensfinanzierungen kennen und treffsicher einbinden können

Inhalt

- Aktuelle Finanzierungsformen und –alternativen – Nutzbarkeit & Kosten von FinTechs, Crowdfunding, Factoring u.v.m. für KMU
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Mit NWC und BNUV-Effizienz im Kundengespräch sicher umgehen und Investitionen sauber durchfinanzieren

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

#UPDATE&SAVE: SICHERE BALANCE VON VERTRIEB & RISIKO

Nutzen für den Teilnehmer

- Trotz der erhöhten Risikoanforderungen die Vertriebsmöglichkeiten im Engagement nutzen können

Inhalt

- Die aktuellen rechtlichen Vorgaben und Umsetzungsformen für die Risikokultur eines Kreditinstituts
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Wie Kreditentscheidungen auch unter Risikogesichtspunkten vertretbar sind

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

#UPDATE&SAVE: STABILISIERUNG SCHWÄCHELNDER KUNDEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen, bis zu welchen Grenzen im Betreuungsaufwand und im Ertrag neu entstandene risikobehaftete Kreditengagements im Markt gehalten werden können

Inhalt

- Die aktuellen rechtlichen Vorgaben und Handlungsspielräume von identifizierten Risikoengagements
- Wir geben Ihnen Handlungssicherheit:
Bis wann und in welcher Form schwächelnde Unternehmen im Markt unterstützt werden können und in welchen Fällen Sie besser die Finger davonlassen
-

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

Über Aktualität
schnell & sicher
sein

„Wer auf dem Laufenden ist, lässt sich nicht verunsichern und gewinnt an Handlungsschnelligkeit!“



3 #nextgen

DIE CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT

#NEXTGEN



Für Fortgeschrittene, die für ihre Kunden und sich selbst erfolgreich die Chancen und die Herausforderungen der Zukunft gestalten wollen.

In unseren neuen #nextgen-Angeboten klopfen wir bekannte Themenbereiche vor dem Hintergrund der Zukunftsfähigkeit ab und entwickeln sie für die konkreten Fragestellungen der Teilnehmerrunde weiter.



**KOMBINATIONS-
VERANSTALTUNGEN**
SEMINAR & WEBINAR

#NEXTGEN: GENERATIONENMANAGEMENT PRAKTISCH

Nutzen für den Teilnehmer

- Sie kennen aktuelle Herausforderungen aus der Praxis
- Sie kennen Wege, Nachfolger aufzuspüren
- Sie tauschen sich untereinander aus

Inhalt

- Trends im Generationenmanagement
- Update Unternehmensbewertung
- Erfolgreich Nachfolger finden
- Kundenbindungsinstrumente zur Bewältigung des Nachfolgemarathons
- Austausch Bestpractice untereinander

Dauer: 1 Tag + 1 Webinareinheit

#NEXTGEN: MANAGER DER ZUKUNFT

Nutzen für den Teilnehmer

- Sensibilisierung auf Anforderungen an die Unternehmer von morgen
- Beurteilungskompetenz von Managementfähigkeiten und organisationalen Kompetenzen von Unternehmen verstärken

Inhalt

- Merkmale und Fähigkeiten erfolgreicher Unternehmenslenker und Organisationen – Identifikation zukunftssträchtiger Unternehmensstrukturen und -kompetenzen
- Führungs- und Steuerungsinstrumente als Spiegelbild der Unternehmensziele und -fähigkeiten

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten



Fit for
next Generation

„Wissen für und von allen
Entscheidungsträgern!“

#NEXTGEN: MÄRKTE DER ZUKUNFT

Nutzen für den Teilnehmer

- Sensibilisierung für Marktchancen von Unternehmen
- Beurteilungskompetenz der Marktposition und -perspektiven von Unternehmen verstärken

Inhalt

- Trends und Aussichten in verschiedenen Marktsegmenten – Identifikation zukunftssträchtiger Geschäftsmodelle
- Das USP – wer keins hat, verliert in den sich immer schneller verändernden Märkten seine Kunden – wir zeigen Ihnen auf, wie Sie ein USP feststellen bzw. weiterentwickeln könn(t)en

Dauer: 1 Tag + 2 Webinareinheiten

NEXTGEN: DIGITALISIERUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Digitalisierungsthemen bei Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU) kennen und Nutzen verstehen
- Berater lernen Vertriebsansätze rund um die Digitalisierung bei Kunden kennen

Inhalt

- Bedeutung der Digitalisierung für verschiedene Geschäftsmodelle
- Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette
- Chancen und Risiken der Digitalisierung
- Finanzierung von Digitalisierungsprojekten
- Erfolgsparameter für Digitalisierungsprojekte

Dauer: 1 Tag + 1 Webinareinheit

An erfolgreichen
Geschäftsmodel-
len partizipieren
und mitgestalten

„Auf in die Zukunft!“



+15%

+22%

+18%

+10%

4 Rüstzeug für das gewerbliche Kreditgeschäft

MARKT UND MARKTFOLGE

RÜSTZEUG FÜR DAS GEWERBLICHE KREDITGESCHÄFT



Das „Rüstzeug für das gewerbliche Kreditgeschäft“ richtet sich an Mitarbeiter aus dem gewerblichen Kreditgeschäft, die bereits über jahrelange Erfahrungen am Arbeitsplatz verfügen.

Diese Mitarbeiter haben es in der Praxis mit komplexeren Aufgabenstellungen zu tun. Ziel der Seminare ist es, tiefer gehende Inhalte zu vermitteln, Wissen zu festigen und Techniken für eine strukturierte Anwendung der Kenntnisse am Arbeitsplatz zu erlernen. Die in den Seminaren trainierten Anwendungen ermöglichen eine effektivere, zeitsparende Tätigkeit am Arbeitsplatz.

Die Themen richten sich gleichermaßen an Mitarbeiter aus den Bereichen Markt und Marktfolge. Falls gewünscht, können die Seminare auch getrennt nach Markt und Marktfolge durchgeführt werden.

Bilanztricks
zuverlässig
erkennen

„Ich bin mir nicht sicher, ob der Kunde tatsächlich einen Gewinn erwirtschaftet hat. Erst neulich hat mir ein Kollege von einem Fall erzählt... gilt das auch heute noch?“

Vergangenheit
+ X =
Zukunft?

„In der Vergangenheit war mein Kunde rechnerisch stets kapitaldienstfähig. Ist er das in Zukunft aber auch? Wie geht es meinem Kunden tatsächlich?“

Der faire Kaufpreis - zur langfristigen Unternehmenssicherung

„Methoden für Unternehmensbewertungen gibt es viele... Und was ist mittelstandstauglich?“

BILANZPOLITIK UND BILANZMANIPULATION

Nutzen für den Teilnehmer

- Bilanzpolitische Maßnahmen und Manipulationen bewerten
- Berücksichtigung von Bilanzpolitik in der (Struktur-)Bilanzanalyse
- Zusammenfassung der Ergebnisse in einer Gesamtbeurteilung bzw. Vorbereiten und Führen von Jahresabschlussgesprächen

Inhalt

- Stärken und Schwächen konventioneller (Struktur-)Bilanzanalyse
- Beurteilung der Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume in der Handels- und Steuerbilanz anhand der aktuellen Gesetzgebung
- Unterscheidung bilanzpolitischer Möglichkeiten nach Handels- und Produktionsunternehmen
- Bilanzpolitische Manipulationen schnell und sicher erkennen: an Hand der Originalbilanz sowie an der Auswirkung auf ein Kennzahlensystem



WEE-002

Dauer: 2 Tage

WIE ZUKUNFTSSICHER IST DIE KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT?

Nutzen für den Teilnehmer

- Methoden für eine zukünftige und nachhaltige Kapitaldienstfähigkeitsberechnung sicher beherrschen
- Möglichkeiten zur Erhöhung der betriebswirtschaftlichen Belastbarkeit der Kapitaldienstaussage kennenlernen
- Qualifizierung der Teilnehmer für die aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach § 25a KWG

Inhalt

- Anforderungen an eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit - Abhängigkeit von Rechtsform, Gewinnermittlungsart (Jahresabschluss, Einnahmen-Überschussrechnung) und Art der Kreditnehmereinheit (natürliche und/oder juristische Person)
- Erkennen der Aussagekraft einer vergangenheitsorientierten Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit mit Hilfe des erweiterten Cash-Flow
- Methoden einer zukunftsorientierten Kapitaldienstfähigkeitsberechnung auf Basis von Jahresabschlüssen, BWA's und Planungen
- Strategien zur Wiedererlangung der Kapitaldienstfähigkeit
- Umgang im Kreditinstitut bei Teilkapitaldienstfähigkeit



WVE-006

Dauer: 2 Tage

UNTERNEHMENSBEWERTUNG IM MITTELSTAND

Nutzen für den Teilnehmer

- Praxisrelevante Nutzung von Methoden der Unternehmensbewertung
- Spezifische Überlegungen und Vorgehensweisen bei der Unternehmensbewertung anhand von Fallstudien kennenlernen

Inhalt

- Begriffe, Aufgaben, Anlässe und Methoden der Unternehmensbewertung
- Grundsätze der Unternehmensbewertung nach dem IDW
- Vorgehensweise bei der Unternehmensbewertung
- Unternehmensverkäufe im Rahmen der Einkommensteuer
- Musterverträge

Dauer: 2 Tage

BEWERTUNG DES KREDITPOTENZIALS FÜR EINE SICHERE KREDITENTSCHEIDUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen, wie eine vertriebs- und risikoorientierte Kundenanalyse aufgebaut werden kann – Erarbeitung von Leitlinien
- Ansatzpunkte, wie mittels des EDV-Tools „Kapitaldienstrechner“ der maximal tragbare Verschuldungsgrad bei der Mittelstandsfinanzierung ermittelt wird einschl. Weiterverwertung der Hinweise zum Kredit- und Cross-Selling-Geschäft
- Ansatzpunkte zur Lösung des Spannungsfeldes aus maximaler Verschuldungsgrenze und interner Kreditobergrenze
- Lernen, wie Kunden-Informationen zu Kredit- oder Geschäftspotenzial richtig kanalisiert werden: entweder verkäuferisch für das eigene Institut aufgreifen oder abhaken oder inhaltlich mit dem Kunden vertiefen und verbreitern
- Investitionsvorhaben der Kunden sicher beurteilen lernen zur Nutzung von Chancen und Vermeidung von Risiken
- Erarbeiten, wann Investitionen der Kunden das Kreditpotenzial belasten und wann sie es entlasten

Inhalt

- Aktives Kreditgeschäft: Erkennen und Nutzen von Chancen, Reduzierung von Ausfällen
- Kreditpotenzial: Schnelle Ermittlung über den Kapitaldienstrechner (EDV-Tool) – sorgsames Abwägen der Rechnungsprämissen – sichere Kreditentscheidung
- Verschuldungsgrad: Vermeidung von Überbewertung und Überfinanzierungen
- Kapitaldienstfähigkeit: Stärkung der Aussagekraft durch Weiterführung der vergangenheits- zur zukunftsorientierten Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
 - Kriterien von Nachhaltigkeit
 - Nutzung des erweiterten Cash-Flow
 - Pauschalen vs. IST-Zahlen – Entscheidungshilfen für den praktischen Einsatz
 - Nutzung von Zahlen aus Jahresabschlüssen, BWA's und/oder Ertragsplanungen
 - Steuerung der Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens durch Anpassung der Leistungsraten durch das Kreditinstitut
- Beurteilung von Investitionsvorhaben von Kunden
 - Methodisch sichere Vorgehensweisen
 - Investitionsrechnungen, ihre Grenzen und nicht-rechenbare Faktoren
 - Entscheidungsschwellen definieren für sichere Investitionsentscheidungen – durchwinken, abwinken oder vertiefen
 - Investitionen als Be- oder Entlastung des Kreditpotenzials
 - Differenzierungshilfen bei Investitionen: Chancenträger, Problemlöser oder Risikopotenzierer

Dauer: 2 Tage

Kreditpotenzial-
ermittlung für die
„Rein-oder-raus –
Frage“

„Das Risikogeschäft beim Kunden ausbauen oder besser zurückziehen? Das kann doch nicht so schwer sein, diese Frage zügig und zuverlässig zu beantworten...?!“

**BWA's in der Praxis:
Abgrenzen und mehr**

„Die BWA ist für mich zwar wichtig, aber vertrauen kann ich ihr nicht. Da warte ich doch lieber noch ab, bis der Jahresabschluss kommt, oder?“

Die DATEV maßgeschneidert nutzen

Die DATEV-BWA und –SuSa kenne ich gut, aber da gibt es doch noch viel mehr...! Was gibt es genau und was hilft dem Kunden und was hilft mir am meisten...?“

UNTERJÄHRIGE ZAHLEN SCHNELL UND PRÄZISE AUSWERTEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Unterjährige Entwicklungstrends in Ertrags- und Finanzkraft der Kreditkunden erkennen
- Anwendung von Verprobungshilfen für BWA's einschließlich Bestandsveränderungen zur Ermittlung eines korrigierten Betriebsergebnisses
- Vom Geschäftsverlauf zur Kontokorrententwicklung und umgekehrt – den Brückenschlag zwischen Ertrags- und Liquiditätsentwicklung sicher beherrschen

Inhalt

- Erkennen von Vollständigkeits- und Zuordnungsmängeln
- Erarbeitung von Verprobungs- und Abgrenzungstechniken zur Verbesserung der Aussagekraft der DATEV-BWA
- Die Ermittlung von Bestandsveränderungen bei Produktions- und Handwerksunternehmen
- Fundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial - Bonitätseinschätzung
- Frühzeitige Ableitung wichtiger Bilanzpositionen bis hin zu einem vorläufigen Jahresabschluss aus der Monatsauswertung



WEE-001

Dauer: 2 Tage

DATEV-UNTERLAGEN – GENAU KENNEN UND ZEITEFFIZIENT NUTZEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Gut gerüstet für Gespräche - Kennenlernen der vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der DATEV in der Steuerung eines Unternehmens
- Zeiteffiziente Nutzung der DATEV-Auswertungen am eigenen Arbeitsplatz
- Frühzeitiges Erkennen von Beratungs- und Vertriebsansätzen sowie Risiken mit Hilfe der DATEV-Auswertungen

Inhalt

- Was gehört dazu, wenn ein Kreditinstitut „DATEV-Unterlagen“ anfordert? - Und was sollte dazu gehören?
- Welche betriebswirtschaftlichen Auswertungen gibt es?
- Wozu dient der BWA-Wertenachweis?
- Wie viele Controlling-Reporte bietet die DATEV an?
- Chefübersichten und Zeitreihen lesen und einsetzen
- Welche Branchenlösungen bietet die DATEV an?
- Den Aussagegehalt einer DATEV schnell und sicher beurteilen – Risiken frühzeitig erkennen und Vertriebsansätze aus DATEV-Unterlagen ableiten
- Keine Scheu vor dem „Zahlenschungel“ – Die DATEV direkt bei der Übergabe im Gespräch mit dem Unternehmer einsetzen
- Die DATEV als Führungsinstrument - Planen und Kontrollieren mit dem DATEV Soll-Ist-Abgleich
- Und was ist, wenn ich „nur“ die Summen- und Saldenliste habe?

Dauer: 2 Tage

BEURTEILUNG VON INVESTITIONSVORHABEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Techniken einer zeiteffizienten Beurteilung eines Investitionsvorhabens erlernen
- Die Beratungsqualität beim Kunden steigern durch überzeugende Argumentationen zu Chancen und Risiken eines beabsichtigten Investitionsvorhabens
- Investitionsvorhaben in die aktuelle Unternehmenssituation und hausinterne Engagementstrategie einordnen
- Das Investitionsvorhaben für den Kreditbeschluss aufbereiten

Inhalt

- Herausfiltern der tatsächlichen Investitionsmotive - Klärung relevanter Investitionsdaten mit dem Kunden
- Erlernen praxistauglicher Investitionsrechenverfahren am Beispiel typischer mittelständischer Firmenkunden für die Beurteilung der Chancen und Risiken aus einem Investitionsvorhaben
- Ermittlung des optimalen Reinvestitionszeitpunktes - Gewichtung von Ertrags- und Liquiditätsaspekten
- Interne und externe Kommunikation der eigenen Investitionsbeurteilung
- Ausgangspunkt des Investitionsvorhabens für einen systematischen Vertrieb

Dauer: 2 Tage

KUNDENPLANUNGEN AUF „DEN ZAHN FÜHLEN“

Nutzen für den Teilnehmer

- Die Technik einer adäquaten dynamischen Ertrags- und Finanzplanung erarbeiten
- Vertiefung der Beurteilungskompetenz vorgelegter Planungsunterlagen bzgl. inhaltlicher Logik und Wahrscheinlichkeit des Eintretens prognostizierter Werte
- Verprobungstechniken des unterjährigen Liquiditätsbedarfs anwenden
- Möglichkeiten der Erhöhung der Beratungsqualität durch wertvolle Hinweise für den Firmenkunden bei Erstellung, Verfeinerung und Einsatz von Planungsrechnungen kennenlernen

Inhalt

- Umfang, Ausgestaltung und Aussagekraft von Planungen in der Praxis
- Wie detailliert muss eine aussagekräftige Planung in Abhängigkeit vom Unternehmenstypus (Größe, Saison etc.) tatsächlich sein?
- Erarbeitung der Systematik von Budget- und Finanzplanungen als Voraussetzung für die Beurteilung von Planungen
- Plausibilisierungsmöglichkeiten bei monatlichen Ertrags- und Finanzplanungen
- Planungsbesonderheiten bei saisonalen Schwankungen
- Planerische Erfassung von saisonalen, periodischen und einmaligen Ertrags- und Finanzpositionen sowie Differenzierung nach Zahlungs- und/oder Ertragswirksamkeit
- Beratung des Firmenkunden bzgl. Einsatzmöglichkeiten, Art und Umfang sowie Ausgestaltung der Planung als Führungs- und Steuerungsinstrument

Dauer: 2 Tage

Investitionen
erfolgreich
begleiten

„Der Kunde will mit uns ins Geschäft kommen, aber will ich das? Oder muss ich das, da ich sonst den Kunden verliere?“

Taugt die
Kundenplanung?

„Die Planung habe ich vom Kunden bekommen. Und jetzt? Wie kann ich überprüfen, ob der vom Kunden dargestellte Liquiditätsverlauf auch stimmt?“

Zwei Banker, zwei Voten ...

„Eskalieren, blockieren.... –
verstehe ich eigentlich die Gründe
der Anderen?“

Entscheiden statt Vertragen

„Wie erhalte ich ein sicheres Urteil
über ein Kreditengagement in kurzer
Zeit?“

UNTERSCHIEDLICHE VOTEN - WAS NUN?

Nutzen für den Teilnehmer

- Offenheit für und Interesse an kontroversen Diskussionen bieten Veränderungen in der Sichtweise - Ziel ist es, durch Einsatz von fachlichen und verhaltensorientierten Komponenten die ggf. divergierenden Voten im risiko-relevanten Geschäft zwischen Firmenkundenbetreuer und Kreditanalysten im Rahmen eines effizienten Abstimmungsprozesses zusammenzuführen.
- Herangehensweise „der Anderen“ kennenlernen durch eine Reihe von praktischen Fällen, die unterschiedliche Voten zulassen

Inhalt

- Den Teilnehmern werden komplexe, betriebswirtschaftliche Fallstudien vorgestellt, die es unter zwei Perspektiven zu bearbeiten gilt. Aus der Perspektive des Firmenkundenbetreuers („Markt“) soll ein fundiertes Erst-Votum, aus der Sicht des Kreditanalysten („Marktfolge“) ein Zweit-Votum erstellt werden. Beide, ggf. divergierende Voten werden auf Unterschiede oder Gemeinsamkeiten hinterfragt und zusammengeführt.
- Es wird Bewusstsein geschaffen für „unbewusste“ Vorgänge, die die Kommunikation/die Prozesse belasten können
- Es wird über professionelle und ausgewogene Analyse die Basis für konstruktive Verhandlungen/Gespräche geschaffen
- Es wird eine Kommunikation, die unter Berücksichtigung des Gegenübers zielführend ist, vorgenommen

Dauer: 2 Tage

KREDITENGAGEMENTS SCHNELL UND SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Auffrischung bzw. Vertiefung aktueller betriebswirtschaftlicher Beurteilungsinstrumente
- Effizientes und zielgerichtetes Entwickeln einer Engagementstrategie auf Basis der Kundeninformationen
- Strukturierte Gesprächsstrategien und kundenorientierte Vertriebsargumente sicher anwenden

Inhalt

- Strukturierte Beurteilungen der bilanzierten und unterjährigen Ertrags- und Finanzsituation sicher beherrschen
- Komponenten der Kapitaldienstrechnung sowie Rating-Kennzahlen für die Engagementbeurteilung nutzen
- Schnelle und kompetente Beurteilung des Managements und der Marktchancen des Unternehmens zur Bestimmung der langfristigen Unternehmensstrategie
- Zielgerichtet und sicher Vertriebsaspekte aus den Kundenunterlagen erkennen und im Gespräch einsetzen
- Entwicklung, Bewertung und Umsetzung von Engagementstrategien im Firmenkundengeschäft

Hinweis:

Zielgruppe sind vor allem Firmenkundenbetreuer/Kreditanalysten, die das jeweilige Fachseminar vor mehr als fünf Jahren erfolgreich absolviert haben.

Dauer: 2 Tage

RISIKOFRÜHERKENNUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Hauptursachen wirtschaftlicher Krisen frühzeitig erkennen
- Insolvenzindikatoren in den Unternehmensbereichen und dem Absatzmarkt des Kunden erkennen und nach ihrer Bedeutung gewichten
- Rating-Systeme in ihrer Leistungsfähigkeit für die Engagementbeurteilung prüfen
- Maßnahmen der Insolvenzabwehr in ihrer Wirkungsweise beurteilen

Inhalt

- Typische Insolvenzursachen - vor allem gefährdeter Branchen
- Insolvenzfrüherkennung im Management und Absatzmarkt des Kunden
- Rating-, Bilanz- und kennzahlenorientierte Risikofrüherkennung – Nutzung geeigneter Verprobungstechniken
- Möglichkeiten und Grenzen aktueller Risikocontrollinginstrumente (Watch-List)

Dauer: 2 Tage

WORKING CAPITAL MANAGEMENT FÜR DAS KREDITGESCHÄFT

Nutzen für den Teilnehmer

- Wissen, welche Bedeutung das Working Capital für die Ertrags- und Finanzkraft eines größeren Unternehmens hat
- Wirkungen und Möglichkeiten eines aktiven Working Capital Managements beurteilen und in die tägliche Arbeit integrieren lernen
- Auf Basis der Stärken und Schwächen eines Unternehmens lernen, die Chancen und Risiken des Working Capital zu beurteilen und in die Kreditengagementpolitik einzubeziehen

Inhalt

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Working Capital, Net Working Capital und bereinigtem Netto-Umlaufvermögen (BNUV)
- Die Möglichkeiten der Innenfinanzierung eines Unternehmen aus dem Working Capital heraus beurteilen können
- Frühzeitiges Erkennen von Beratungs- und Vertriebsansätzen, aber auch Risiken mit Hilfe des Working Capital
- Wie groß ist das optimale Working Capital eines Unternehmens? Beantwortung mit Hilfe des Geschäftsmodells des Unternehmens
- Warum können kapitaldienstfähige Unternehmen einen Liquiditätsbedarf haben? Die Bestimmung eines optimalen Kontokorrentkredits
- Welche Ertragswirkungen resultieren aus einem aktiven Working Capital Management, insbesondere aus einer Optimierung von
 - Lagerhaltung und Vorräten
 - Erhaltenen Anzahlungen
 - Debitorenmanagement und
 - Kreditorenmanagement
- Bilanzpolitik und Working Capital
- Liquidität versus Rentabilität - Wie teuer ist der Lieferantenkredit? Und soll der Kunde mit Skonto zahlen?
- Wie der Unternehmenskunde das Working Capital zum Absatz seiner Produkte einsetzt – die Marketingfunktion
- Working Capital als Steuerungsinstrument – die Managementfunktion

Dauer: 2 Tage



WEE-006

Die EWB-Prophylaxe

„Schon wieder eine Einzelwertberichterstattung. Man muss das doch früher erkennen können!“

Innenfinanzierung und/oder Kreditgeschäft? Argumente für das „Für und Wider“

„Working Capital – immer wieder ist bei börsennotierten Konzernen davon zu hören oder lesen. Und was fange ich damit für meine mittelständischen Kunden an?“



5 Seminarangebote Bereich Markt

SEMINARANGEBOTE
MARKT



Die Zielgruppe für diese Seminare ist gut qualifiziert und hat langjährige Erfahrungen an ihrem Arbeitsplatz im gewerblichen Firmenkundengeschäft gesammelt. Ziel ist das Erlernen und Anwenden von Qualifikationen, die sich speziell an Mitarbeiter im Bereich „Markt“ richten.

Richtiger Vertriebsansatz beim richtigen Kunden = Erfolg!

„Welche Kunden verdienen die größte Aufmerksamkeit und wie kann ich sie am besten beraten?“

Mit dem Unternehmer auf Augenhöhe

„Wie stelle ich sicher, dass das Jahresgespräch für meinen Kunden, das Kreditinstitut und für mich ein Erfolg wird?“

ENTWICKLUNG VON BETREUUNGSKONZEPTEN AUS VERTRIEBSORIENTIERTER UNTERNEHMENSANALYSE

Nutzen für den Teilnehmer

- Ansatzpunkte von Kundenklassifizierungen und Betreuungskategorien im Firmenkundengeschäft kennenlernen
- Unternehmerische Denkweisen und Erwartungen mittelständischer Firmenkunden besser verstehen
- Firmeninterne Informationen richtig interpretieren und im Kundengespräch verwenden

Inhalt

- Anspruch und Wirklichkeit der Firmenkundenbetreuung in Kreditinstituten
- Kundenportfolio und andere Kundenklassifizierungskriterien
- Ableitung von Betreuungskonzepten auf Basis der Betreuungskategorien
- Die Unternehmensanalyse für Cross-Selling-Ansätze nutzen

Dauer: 2 Tage

DAS JAHRESGESPRÄCH MIT DEM FIRMENKUNDEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Jahresgespräche vorbereiten und ergebnisorientiert steuern
- Erlernen, wie sich Betreuer in Abhängigkeit von Branche und Unternehmenstyp mit der Geschäftsleitung „auf Augenhöhe“ betriebswirtschaftlich austauschen

Inhalt

- Das Unternehmer-Jahresgespräch: Vorbereitung - Struktur – Ergebnisorientierung
- Unternehmerische Kennzahlen versus banktechnische Kennzahlen
- Das Kreditinstitut als kompetenten Partner in Unternehmensführungsfragen positionieren
- Vertriebsansätze in Anlehnung an die Bonität des Kunden im Rahmen der Vorbereitung und während des Gesprächs nutzbar machen

Dauer: 2 Tage



WEE-016

UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM MITTELSTAND

Nutzen für den Teilnehmer

- Lernen, wie mit beispielhafter Erläuterung der Fragen des Finanzkonzeptes die Kompetenz im Kundengespräch herausgestellt werden kann
- Möglichkeiten der frühzeitigen Unterstützung der Kunden
- Erhöhung der Handlungssicherheit und Verbesserung der Kundenbindung in Zeiten zunehmenden Marktdrucks
- Vermittlung des Bewusstseins, wann ein Nachfolgespezialist aus dem eigenen Haus oder von außen einzubeziehen ist
- Sensibilisierung für die emotionale und zeitliche Dimension
- Wissen um Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken in Konzeption und Gestaltung der Unternehmensnachfolge

Inhalt

- Inhalt und Handhabungsempfehlungen für „Nachfolge regeln“ sowie den „Notfallordner“
- Methoden der Unternehmensbewertung anhand praktischer Beispiele
- Möglichkeiten der frühzeitigen Steigerung des Unternehmenswertes
- Sicherstellung der privaten Vorsorge
- Typische Defizite in der Nachfolgeplanung
- Finanzierungspotenziale
- Vorbereitung des Unternehmens für den Generationswechsel

Dauer: 2 Tage

KOMMUNIKATION IN DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Nutzen für den Teilnehmer

- Die Teilnehmer in diesem Workshop lernen anhand von Echtfällen bewährte Techniken und Vorgehensweisen zur Entschärfung typischer Konflikte bei Unternehmensnachfolgen – und nicht nur dort - kennen. Die Referenten bringen neben kommunikativer Fachkompetenz langjährige betriebswirtschaftliche Fachkompetenz mit.
- Der Workshop deckt an einfachen Beispielen typische Kommunikationsdefizite auf. Mit dem Training erfolgreicher Techniken werden Chancen eröffnet, sowohl den Senior/in, als auch den Junior/in bei einer Unternehmensnachfolge durch Perspektivwechsel besser zu verstehen und Ansatzpunkte für Lösungen in beiderseitigem Interesse zu eröffnen.

Inhalt

- Kommunikation in Nachfolge, Veränderungs-/ Entwicklungsprozesse
- Typische Konfliktfelder, Rollen finden: Eltern, Kinder, Geschäftspartner, Geschäftsführer
- Der Steuerberater als Moderator
- Dem Gespräch Struktur geben: Agenda und optimale Wahl von Zeit/Ort
- Auf die eigene Haltung kommt es an...
- Die Bedeutung der Sprache und Körpersprache
- Verhandlungstechniken richtig anwenden, das Harvard-Konzept, Auszüge aus dem Instrumentenbausatz der Mediation

Dauer: 1 Tag

Dozent: Rüdiger Mönkhoff, RDG Management-Beratungen in Kooperation mit Prof. Dr. Volker Römermann, CSP, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Insolvenzrecht

In der Normalbetreuung dem Kunden Nutzen bringen!

„Allein mit Basiswissen ein sensibles Thema erfolgreich vertrieblisch nutzen... Genau das brauche ich!“

Kommunikative Fachkompetenz anbieten!

„Senior und Junior sind sich nicht einig über den Ablauf der Unternehmensnachfolge.... wie kann ich helfen, Lösungen zu erarbeiten, mit denen alle zufrieden sind?“

Veränderte Kundenbetreuung als wichtiger Bestandteil der Risikokultur

„Risiken erkennen und richtig einordnen – wie finde ich eine gute Balance zwischen Vertrieb und Risiko?“

Hier wird das Geld verdient - oder verloren!

„Die Märkte verändern sich heute so schnell... . Woher weiß ich, dass mein Kunde stets mit vorn dabei bleibt?“

RISIKOKULTUR IM MARKT LEBEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Vermittlung der erhöhten Anforderungen an die Kundenbetreuung im Rahmen der neuen Risikokultur des Hauses
- Sensibilisierung für die Einhaltung und Umsetzung der Risikokultur des Hauses
- Vermittlung eines risikoadäquaten Umgangs mit dem Kunden mit Blick auf einen vorgegebenen „Risikoappetit“
- Kennenlernen, welche Chancen eine gelebte Risikokultur bietet, die aus einer Balance zwischen Vertrieb und Risiko hergestellt wird
- Erhöhung der Handlungssicherheit in Zeiten höherer Einzelkreditkompetenzen

Inhalt

- Förderung der Identifizierung des bewussten Umgangs mit Risiken
- Vermittlung wiederkehrender Risiken und etwaiger Haftungsgefahren
- Transparenter und offener Dialog zu risikorelevanten Fragen
- Effektive Maßnahmen zur Risikominimierung bei Einzelengagements
- Umgang mit „risikoreicheren“ Kreditengagements zur Sicherung und Ausbau des Marktvolumens
- Sicherstellung von Kreditentscheidungen, die auch unter Risikogesichtspunkten vertretbar sind

Dauer: 2 Tage

ERFOLGSFAKTOR MARKT

Nutzen für den Teilnehmer

- Beurteilungskompetenz der Marktposition und Marktbearbeitung des Firmenkunden verstärken
- Erlangen von Methoden zur zielgerichteten Feststellung der spezifischen Marktchancen bzw. -risiken des Firmenkunden
- Beratungsansätze im Firmenkundendialog aus der Marktstellung entwickeln

Inhalt

- Nutzungsmöglichkeiten und Grenzen der Marktanalyse/ Brancheninformationen im Rahmen der Engagementbeurteilung - Auswirkung von Marktproblemen auf die Unternehmensaussichten bzw. eigene Engagementstrategie
- Welche Rolle spielt die Marktforschung (das Erforschen des eigenen Marktes) im Mittelstand?
- Marketingkonzeption und Markteintrittsbarrieren - Grundlagen der Marktbeurteilung
- Analyse der Ziel- und Kundengruppen zur Feststellung des relevanten Marktes
- Bedeutung der Zielgruppe auf die Ausgestaltung des Angebots des Unternehmens an die Kunden (Preis, Produkt, Werbung, Vertrieb)
- Bedeutung des Produktlebenszyklus und der Portfolioanalyse für das marktfähige Leistungsangebot des Firmenkunden
- Gesättigte Märkte: Preispolitik in Theorie & Praxis
- Ableitung von Vertriebsansätzen durch Erarbeitung kundenspezifischer Marktparameter im Rahmen der Marktanalyse

Dauer: 2 Tage

ERFOLGSFAKTOR MANAGEMENT

Nutzen für den Teilnehmer

- Betriebswirtschaftliche Einschätzung und Beurteilung des Bonitätskriteriums „Management“ vertiefen
- Beratungsqualität hinsichtlich managementrelevanter Faktoren im Mittelstand erhöhen und festigen
- Erarbeiten, wie im Kundengespräch mit zielgerichteten Fragestellungen herausgearbeitet werden kann, wie sich die Chancen- und Risikopotenziale der Unternehmensführung verteilen; in den Unternehmer „hineindenken“

Inhalt

- Differenzierung und Gewichtung unternehmerischer Eigenschaften und Fähigkeiten
- Vor- und Nachteile subjektiver Management-Beurteilungskriterien
- Auswirkung von Managementdefiziten auf die Unternehmensaussichten
- Beratungsansätze zur nachhaltigen Verbesserung der Managementsituation
- Differenzierung und Bedeutung von Unternehmenszielen und –strategien
- Handlungsempfehlungen und Fallstricke für eine zielorientierte Gesprächsführung zur Beurteilung von Managementkriterien
- Unternehmens- „Bausteine“ als Grundlage der Managementaktivitäten
- Führungsinstrumente & Führungsstile

Dauer: 2 Tage

Ist mein
Vertrauen
gerechtfertigt?

„Wie bekomme ich am besten heraus,
ob mein Kunde ein „guter“ Unterneh-
mer ist?“

Unternehmen effizient und sicher beurteilen!

„Die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens...? Das kann doch nicht so schwer sein, diese Frage zügig und zuverlässig zu beantworten, oder?“

BEURTEILUNG DES GESCHÄFTSMODELLS

Nutzen für den Teilnehmer

- Erarbeiten, wie die Beurteilung betriebswirtschaftlicher Soft-Facts anhand vorliegender Unterlagen und Informationen sowie im Kundengespräch mit zielgerichteten Fragestellungen herausgearbeitet werden kann. Zur Feststellung, wie gut das Unternehmen für die heutigen und künftigen Herausforderungen im Markt und Management aufgestellt ist
- Kompetenz, zukunftsgerichtete Beurteilungen vorzunehmen

Inhalt

- Hinterfragen der Geschäftsidee nach Kundennutzen, Marktpotenzial, Innovationsgrad und Profitabilität, erkennbare Geschäftspotenziale
- Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation sowie den "Relevanten Markt"
- Beurteilung der Managementsituation, v.a. der Unternehmerpersönlichkeit, Rechtsformen, Standortfaktoren, Unternehmensorganisation sowie des Digitalisierungsgrads

Dauer: 2 Tage



ALTERNATIV AUCH ALS
KOMBINATIONSVORANSTALTUNG
SEMINAR - WEBINAR

ERHÖHUNG DER PRODUKTNUTZUNG – TRANSFERBEGLEITUNG BEI VERTRIEBSMITARBEITERN

Nutzen für den Teilnehmer

- Ziel der Transferbegleitung: konkrete Vertriebs- und Produktansätze im Kundengespräch umsetzen
- Weg: vertriebsorientierte Gesprächsvorbereitung auf Basis vorliegender Kundenunterlagen (Vorjahres-Jahresabschluss und der 12'er BWA/SuSa)
- Mit dem vorgezogenen Jahresgespräch wird der Kundenbetreuer der erste Bankberater, der mit seinem Kunden über die aktuellen Zahlen und die Planungen über das frisch begonnene Jahr spricht. So wird ...
 - die notwendige Eigeninitiative der Betreuer gefördert
 - die Gesprächsbasis mit den Kunden sowohl betriebswirtschaftlich, als auch vertriebllich fundiert
 - die Kundenbindung weiter verstärkt
 - die Produktabschlussquote absehbar verbessert
 - die Sinnhaftigkeit eines strukturierten Vorgehens beim Kunden am praktischen, eigenerlebten Beispiel erfahrbar gemacht

Inhalt

- Das Konzept sieht eine umfassende Einbeziehung der Führungskräfte in die Trainingsmaßnahme vor (Auftaktworkshop (½ Tag) zur Klärung von Vorgehensweise und Zielen). Gleitgütig Kick-off mit allen Kundenbetreuern, die für die Transfersicherung vorgesehen sind (ca. 2 Stunden).
- Erarbeitung eines Ablaufplanes. Ein Kundengespräch erfordert incl. Gesprächsvorbereitung und Feedback ca. 4 Stunden. Für das Kundengespräch sind 90 Minuten vorzusehen. Nach den gemachten Erfahrungen sollten pro Tag 2 Kundengespräche geplant werden. Dabei sind etwaige Fahrtzeiten bei der Terminplanung zu berücksichtigen. Es empfiehlt sich zur Absicherung gegen kurzfristige, kundenseitige Absagen und Terminverlegungen je zwei Gespräche pro Betreuer zu terminieren.
- Zur Vorbereitung der Gespräche benötigt die RDG ein definiertes Minimum an Kundenunterlagen, die mindestens 5 Werkzeuge vor dem Termin zur Verfügung stehen. Wir rechnen zu einer ersten Beurteilung und Ableitung von Vertriebsansätzen mit einem Bedarf von ca. 1,0 Std. je Fall.
- Unmittelbar vor dem Kundengespräch ist eine gemeinsame Vorbereitung mit dem Kundenbetreuer vorgesehen, in der Ziel, Agenda und identifizierte Vertriebsansätze vorbesprochen werden.
- Im Kundengespräch selbst hat sich als Rolle des Trainers für den Kunden die Vorstellung als Qualitätssicherer bewährt. Der Trainer protokolliert wesentliche Erkenntnisse auf einem strukturierten Beurteilungsbogen.
- Der Kundenbetreuer erhält unmittelbar im Nachgang zum Kundengespräch ein ausführliches, mündliches Feedback. Der Trainer erstellt auf Basis des protokollierten Gesprächs und der Ergebnisse des Feedbackgesprächs ein persönliches, detailliertes schriftliches Feedback (ca. 1 Std je Betreuer und Gespräch). Dieses Feedback ist ausschließlich für den Gebrauch des Kundenbetreuers vorgesehen und enthält konkrete Entwicklungsvorschläge und Themen für das zweite begleitete Kundengespräch.
- In einer übergreifenden Dokumentation werden die Ergebnisse zur Ableitung von Handlungsvorschlägen aufbereitet und in einem Schlussworkshop (4 Std.) den Führungskräften vorgestellt.

Dauer: Gesamtmaßnahme: 18 – 20 Tage (bei 8 Beratern, die das Training durchlaufen) + pro weiterer Teilnehmer + 1,5 Tage

Identifikation des Potenzials im begleiteten Kundengespräch

„Praxisorientierte Schulungen sind prima, aber noch besser wäre es, statt eines Trockentrainings mal eine 100%ige Livesituation zu erleben...!“



6 Seminarangebote Bereich Marktfolge

SEMINARANGEBOTE

MARKTFOLGE



Die Zielgruppe für diese Seminare ist gut qualifiziert und hat langjährige Erfahrungen an ihrem Arbeitsplatz im gewerblichen Firmenkundengeschäft gesammelt. Ziel ist das Erlernen und Anwenden von Qualifikationen, die sich speziell an Mitarbeiter im Bereich Marktfolge richten.

Den Durchblick behalten!

„Ich konsolidiere die Jahresabschlüsse, aber ist das wirklich notwendig? Schließlich weist doch jedes Unternehmen des Kreditnehmers einen Gewinn aus!“

Besonderheiten erkennen!

„Die normale Jahresabschlussanalyse beherrsche ich – aber was ist mit diesen vielen Sonderfällen? Wie behalte ich da den Überblick?“

KONSOLIDIERUNG VON JAHRESABSCHLÜSSEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Erlernen und Vertiefen von Techniken, die für eine Konsolidierung von Jahresabschlüssen notwendig sind
- Beurteilung der Notwendigkeit von konsolidierten Jahresabschlüssen als Entscheidungsgrundlage für eine Kreditgewährung
- Möglichkeiten und Grenzen der Bonitätsbeurteilung bei fehlenden Informationen, die für eine Konsolidierung grundsätzlich notwendig wären

Inhalt

- Rechtliche Grundlagen der Konzernrechnungslegung
- Verschiedene Arten der Konsolidierung in Abhängigkeit der Art des verbundenen Unternehmens: Vollkonsolidierung, Quotenkonsolidierung, At Equity Methode
- Praktische Durchführung einer Vollkonsolidierung
- Erkennen der Bedeutung von Zwischengewinnen und ihr Einfluss auf die Bonitätsbeurteilung in der Praxis
- Vor- und Nachteile der Analyse konsolidierter Bilanzen
- Ist eine Bonitätseinschätzung auch ohne Konsolidierung möglich?
- Möglichkeiten der Bonitätsanalyse bei fehlenden Informationen
- Typischer Aufbau von Unternehmensverbänden in der Praxis, insbesondere am Beispiel der Betriebsaufspaltung

Dauer: 2 Tage

SICHERER UMGANG MIT SONDER- UND ERGÄNZUNGSBILANZEN, KONSOLIDIERUNG UND BETRIEBSAUFSPALTUNGEN IN DER JAHRESABSCHLUSSANALYSE

Nutzen für den Teilnehmer

- Fachliche Kompetenzen für einen sicheren Umgang mit „kleinen“ Unternehmensgruppen
- Erkennen von bilanziellen Besonderheiten bei Personengesellschaften (Sonder- und Ergänzungsbilanzen).

Inhalt

- Rechtlicher Rahmen und betriebswirtschaftliche Folgen der Betriebsaufspaltung
- Sonder- und Ergänzungsbilanzen und ihre Relevanz für die Bonitätsbeurteilung
- Steuerliche Aspekte
- Rechtliche Grundlagen der Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden
- Strukturierte Vorgehensweisen zur Zusammenfassung der vorgelegten Unterlagen
- Möglichkeiten der Bilanzpolitik bei verbundenen Unternehmen
- Methoden und Techniken der Konsolidierung

Dauer: 2 Tage

VERBUNDENE KUNDEN UND KREDITNEHMEREINHEITEN SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Fachliche Kompetenzen erlangen, um die wirtschaftlichen Verhältnisse verbundener Unternehmen und komplexer Kreditnehmereinheiten beurteilen zu können.
- Erlernen und Anwenden einer zeitsparenden, strukturierten Vorgehensweise bei der Bonitätsanalyse verbundener Kunden

Inhalt

- Rechtliche Grundlagen der Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden
- Strukturierte Vorgehensweisen „durch den Informationsdschungel“ zur Zusammenstellung und Gewichtung der vorgelegten Unterlagen nach dem Aussagegehalt der Informationen
- Techniken für die Zusammenfassung wirtschaftlicher Unterlagen (wie Steuererklärungen/-bescheide, Jahresabschlüsse, Einnahmen-Überschuss-Rechnungen, Vermögensaufstellungen) in einer Gesamtbeurteilung
- Besonderheiten der Bonitätsanalyse bei verbundenen Unternehmen – insbesondere Möglichkeiten der Gewinnbeeinflussung und deren Erkennung durch den Einsatz geeigneter Kennzahlen
- Grundzüge der Konsolidierung in der praktischen Anwendung
- Möglichkeiten einer zeitsparenden Analyse und Darstellung der übergreifenden Bonitätssituation einer Kreditnehmereinheit

Dauer: 2 Tage

Den Wald vor lauter
Bäumen
DOCH sehen!

„Zu den verbundenen Kunden habe ich so viele Unterlagen... wie fasse ich die zu einer Gesamtaussage zusammen... und wie und womit fange ich überhaupt an?“

Kompetente
Analyse = Steil-
vorlage für den
Vertrieb

„Was genau wird von mir als Analyst
eigentlich erwartet? Soll ich immer
nur Risiken finden?“

DER KREDITANALYST ALS BERATER DES BERATERS (EIN SEMINAR MIT EIGENEN FÄLLEN DER TEILNEHMER)

Nutzen für den Teilnehmer

- Anwendung von Techniken und Lösungsansätzen für eine zeiteffiziente Analyse der eigenen, von den Seminarteilnehmern mitgebrachten Praxisfälle unter Anleitung durch einen erfahrenen Moderator
- Kennenlernen der Möglichkeit der Marktfolge als der Berater des Beraters, Risiken als auch Vertriebschancen einzelner Kreditengagements aufzuzeigen
- Umsetzung der Chancen- und Risikobeurteilung in einem hochwertigen Bonitätsurteil (z.B. für Kreditanträge, Zweitvoten).

Hinweis: Besonderheit des Seminars ist die Aufspaltung in zwei Präsenzteile – einen Vorbereitungstag und zwei Trainingstage. Zwischen denen beiden Präsenzphasen liegen ca. 4 - 6 Wochen.

Inhalt

Teil 1 (Vorbereitungstag): Techniken der zeiteffizienten Bonitätsanalyse

- Vorbereitung der beiden Trainingstage mit Hilfe von Praxisfällen
- Auf was kommt es bei einer zügigen Bonitätsanalyse an?
- Womit fange ich an bei der Bearbeitung komplexer Fälle?
- In welcher Reihenfolge gehe ich vor?
- Muss ich immer konsolidieren oder kann ich gegebenenfalls darauf verzichten?
- Welche Unterlagen sind unverzichtbar zur Bonitätsbeurteilung und auf welche kann ich (zunächst) verzichten?
- Wie überprüfe ich die Realisierbarkeit von Planzahlen?
- Unter welchen Voraussetzungen können Planverfehlungen wirklich noch aufgeholt werden?
- Welche Fragen sind an den Firmenkundenbetreuer bzw. an den Firmenkunden zu stellen?

Teil 2 (2. und 3. Trainingstag): Bearbeitung von Echtfällen der Teilnehmer

- Jeder Teilnehmer bringt zum Seminar einen von ihm ausgesuchten und aufbereiteten anonymisierten Praxisfall mit und stellt ihn den anderen Teilnehmern vor
- Der Praxisfall soll Problemstellungen in der Bonitätsanalyse enthalten, die der Teilnehmer mit anderen Kreditanalysten und einem erfahrenen Moderator diskutieren möchte, um Lösungen zu erarbeiten
- Die Problemstellungen können z.B. in Original-Jahresabschlüssen, in BWA's, im Investitionsvorhaben, in der Finanzstruktur, in der Ertrags- und Finanzplanung oder im Unternehmenskonzept liegen. Die Probleme des Einzelfalls werden erörtert.
- Erfahrungen aus der Gruppe werden genutzt, um unter Leitung des Trainers effiziente und hochwertige Lösungsansätze für die jeweiligen Praxisfälle zu erarbeiten.

Hinweise: Das Seminar ist auf acht Teilnehmer begrenzt

Bitte bringen Sie anonymisierte Echtfälle zum Training mit

Dauer: 3 Tage (1 Vorbereitungstag nach ca. 4-6 Wochen 2 Trainingstage)

INTERNATIONALE KONZERNBILANZEN NACH IFRS/IAS BESSER VERSTEHEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Fachliche Kompetenz zur Auswertung von Jahresabschlüssen nach IFRS/IAS und zur Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit
- Methodische Herangehensweisen zum Umgang mit umfangreichen Geschäftsberichten

Inhalt

- Grundsätzliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten zum HGB und die Auswirkungen auf den Jahresabschluss
- Aufbau, Inhalt und Aussagekraft der wesentlichen Bestandteile eines Konzernabschlusses nach IFRS/IAS im Abgleich zu HGB
- Überblick über die Bilanzierung und Bewertung ausgewählter Vermögen und Verbindlichkeiten – den Schwerpunkt bilden hierbei Positionen, bei denen sich IFRS/IAS und HGB voneinander unterscheiden
- Unterschiede im Gewinn- und EK-Ausweis nach IFRS/IAS und HGB
- Das Tilgungspotenzial als Methode zur Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Zeiteffiziente Herangehensweisen an die Auswertung umfangreicher Geschäftsberichte

Dauer: 2 Tage



WEM-001 bis 005

Gute Bilanzen
bleiben gut! – Be-
weise...?

„Eine IFRS-Bilanz! Was ist eigentlich
der Unterschied zu IAS oder HGB?
Und was ändert sich dadurch für mich
in der Praxis?“

KAPITALFLUSSRECHNUNG UND EBIL-EINGABE VON IFRS-ABSCHLÜSSEN

EBIL-Mechanismen kennenlernen!

„Wie genau gebe ich einen IFRS-Jahresabschluss in EBIL ein? Wo genau liegen die Unterschiede zu den sonst üblichen Eingabetechniken?“

Nutzen für den Teilnehmer

- Kapitalflussrechnung und gestufte Cash-Flow-Ermittlung gezielt für die Analyse von Abschlüssen nach IFRS/IAS einsetzen können
- IFRS-Abschlüsse strukturiert und zeiteffizient in EBIL eingeben können

Inhalt

- Aufbau und Inhalt von Kapitalflussrechnungen nach IFRS/IAS
- Möglichkeiten und Grenzen der Kapitalflussrechnung
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede zur Gestuften Cash-Flow-Ermittlung in EBIL
- Typische „Problempositionen“ aus IFRS-Abschlüssen für die EBIL-Eingabe
- Nutzung von EBIL-Mechanismen für eine zeiteffiziente Eingabe

Dauer: 1 Tag

CASH-FLOW - ORIENTIERTE BILANZANALYSE MIT EBIL

Nutzen für den Teilnehmer

- Hintergrund der Bedeutung einer Cash-Flow - orientierten Bilanzanalyse kennenlernen
- Darstellung der erweiterten Einsatzmöglichkeiten (gestufte Cash-Flow Ermittlung, BNUV und Cash Effekte, standardisierte Verschuldungskapazität)
- Bedeutung von EBIL in der täglichen Praxis von Kreditanalysten und Firmenkundenbetreuern

Inhalt

- Wachsende Bedeutung einer Cash-Flow - orientierten Bonitätsanalyse und ihre Berücksichtigung in EBIL
- Wesentliche Änderungen in den letzten EBIL-Releases und ihre Einsatzmöglichkeiten in der Praxis kennenlernen
- Definition und Aussagekraft der neuen Kennzahlen wie BNUV, Cash-Effekte, EBITDAR
- Die EBIL Liste 4: „Gestufte Cash-Flow-Ermittlung und weitere Cash-orientierte Werte“
- Die „Standardisierte Kapitaldienstgrenze“ & „Verschuldungskapazität“
- Einsatzmöglichkeiten der EBIL-Liste 10: „Vertriebsinformationen“ und ihre Auswirkung auf das Firmenkundengeschäft

Dauer: 1 Tag



WEE-005

Cash is King!

„Noch mehr Kennzahlen und Listen bei EBIL...?! Was kann ich damit konkret anfangen? Erleichtert es meine Arbeit?“



7 Spezialseminare Intensivbetreuung, Sanierung & Abwicklung

SPEZIALSEMINARE

INTENSIVBETREUUNG, SANIERUNG & ABWICKLUNG



Diese Seminare richten sich an Kreditsachbearbeiter, die mit schwachen Unternehmenskunden zu tun haben: Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer, Intensivbetreuer, Kreditanalysten, Sanierer, Abwickler und Revisoren.

Durch das breite Themenspektrum in den Seminaren sind Teilnehmer-Erfahrungen im Umgang mit kritischen Engagements sehr hilfreich, aber nicht zwingend notwendig.

Das
„1 x 1“
bei Unternehmenskrisen

„Der Anteil der Krisenkunden bei mir ist zum Glück überschaubar. Aber ich möchte einen Einstieg in dieses Thema, um sicherzugehen, dass mir nichts durch die Lappen geht!“

Orientierung
beim Umgang
von Krisenfällen

„Gibt es wirklich einen klar definierten Unterschied zwischen einem Intensivbetreuungs- und einem Sanierungsfall...?“

ERKENNEN UND HANDELN BEI UNTERNEHMENSKRISEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Einen Überblick über in der Krise relevante Themen erhalten
- Sicherheit erlangen, Krisen früher zu erkennen und in den Handlungen gegenüber dem Unternehmer umzusetzen
- Informationen zu wesentlichen Neuerungen
- Erfahrungsaustausch

Inhalt

- Krisenfrüherkennung: Schlechte Zahlen erkennen, aber auch: mehr als Zahlen sehen
- Branchenbesonderheiten berücksichtigen
- Basiswissen zu deliktischen Handlungen in der Krise
- Anforderungen an das Kreditinstitut
- Anforderungen des Kreditinstituts an den Kunden
- Kriseneskalation - Beziehung managen und Handlungsdruck erzeugen

Dauer: 1 Tag

INTENSIVBETREUUNG UND SANIERUNG KRITISCHER KREDITENGAGEMENTS

Nutzen für den Teilnehmer

- Möglichkeiten und Grenzen einer sachgerechten Intensivbetreuung im Marktbereich gemäß MaRisk zur frühzeitigen Risikoerkennung und fachgerechten Kundenbetreuung kritischer Engagements kennenlernen
- Praxisrelevante Maßnahmen für eine funktionierende Partnerschaft zwischen Unternehmen und Kreditinstitut kennenlernen
- Möglichkeiten und Grenzen eines engen Dialoges für das gegenseitige Verständnis der Situation zur Krisenbewältigung und Risikominimierung
- Beleuchtung der organisatorischen Abwicklung von der Früherkennung bis zur Übergabe an eine Risikoabteilung
- Wirtschaftliche Krisen und deren mögliche Auswirkungen richtig einschätzen
- Typische Maßnahmen der Krisenbewältigung kennenlernen und hinsichtlich ihrer Wirksamkeit gewichten

Inhalt

- Intensivbetreuung oder nur Intensivbeobachtung?
- Typische Risikomerkmale bei Unternehmen und wann sie von vom Kreditinstitut erkannt werden
- Was eine Bestandsaufnahme beinhalten sollte
- Welche Maßnahmen machen Sinn?
- Entwicklung von individuellen Engagementstrategien
- Mit dem Unternehmer über seine Krise reden
- Unternehmertypen in der Krise
- Von der Unternehmenssanierung zur Kreditsanierung
- Die Konsolidierungsvereinbarung
- Ansatzpunkte eines sachgerechten Controllings bei Krisenunternehmen
- Kriterien einer Abgabe kritischer Engagements an die Sanierungsabteilung oder die Rechtsabteilung

Dauer: 2 Tage



WEE-013

UNTERNEHMENSKRISEN ÜBERWINDEN MIT IDW S6

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen des aktuellen Stands des IDW S6 und der entsprechend neuen MaRisk 7.0
- Einsatzmöglichkeiten des Sanierungsstandards kennenlernen
- Vertiefen der Fähigkeiten, Sanierungsfälle zu erkennen anhand aktueller Beratungsfälle
- Lernen, wie aus bekannten Problemstellungen beim Kunden Anforderungen an die Konzepterstellung abgeleitet werden
- Intensiver Erfahrungsaustausch mit einem Berater aus der Praxis

Inhalt

- Typische Zeichen einer vorübergehenden Schwäche des Kunden
- Typische Zeichen einer andauernden Krise des Kunden
- Auswirkungen der Krisendauer auf die Sanierungschancen
- Erarbeitung von Anforderungen des Kreditinstituts an Sanierungskonzepte
- Die Vorteile der Zweistufigkeit des IDW S6
- Sanierungsmaßnahmen der ersten Konzeptstufe
- Strategien in der Sanierung aus Kunden- und Bankensicht
- Neue Anforderungen an Planungen
- Auswahl von Beratern durch Kreditinstitut und Kunde

Dauer: 2 Tage



WEE-012

IDW S6
erfolgreich
nutzen

„Ich möchte alles über
den IDW S6 wissen!“

Erfolgreiche Sanierungskonzepte für alle Unternehmensgrößen

„Ich will mich sachlich angemessen um die Krisenbewältigung meines Kunden kümmern und nicht in Formalien ersticken...!“

UNTERNEHMENSSANIERUNG – ERFOLGREICHE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ANSÄTZE

Nutzen für den Teilnehmer

- Das Thema Unternehmenssanierung wird auch in Zeiten des ESUG weiterhin entscheidend betriebswirtschaftlich geprägt sein. So definiert der IDW S6 Standard hohe betriebswirtschaftliche Anforderungen an ein Sanierungskonzept, ist aber nicht immer notwendig, wenn doch, aber nicht vollumfänglich.
- Erlernen der betriebswirtschaftlichen Anforderungen an ein qualitativ auf die jeweilige Kundengröße zugeschnittenes Sanierungskonzept
- Anwendung von Techniken zur betriebswirtschaftlichen Plausibilisierung von Sanierungskonzepten
- Ableitung geeigneter Maßnahmen aus vorgelegten Konzepten zur effektiven Begleitung von Krisenengagements

Inhalt

- Qualitätsmerkmale eines Sanierungskonzeptes
- Sollte die Bank die Inhalte eines Sanierungskonzeptes aktiv beeinflussen?
- Wann ist das IDW S6 als akzeptierter Standard auch für kleine Unternehmen geeignet, wann nicht?
- Anforderungen an die Ist-Analyse und die Kernkonsolidierungsfelder
- Das Leitbild des sanierten Unternehmens
- Die Quantifizierung der Maßnahmen in einer integrierten Ertrags-, Finanz- und Bilanzplanung
- Die positive Fortführungsprognose
- Die Systematisierung qualitativer Maßnahmen in einer Meilensteinplanung
- Ansatzpunkte eines effektiven Sanierungscontrollings

Dauer: 2 Tage



AUCH IN FORM EINER SEMINARREIHE MÖGLICH => SIEHE "SEMINARREIHEN"

DAS INSOLVENZRECHT IN DER BANKPRAXIS ERFOLGREICH UMSETZEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Nicht bei jedem Engagement kann die Einleitung einer Insolvenz vermieden werden. Sie erhalten praktisches Wissen über die entscheidenden Abläufe und die zielführenden Weichenstellungen in einem Insolvenzverfahren.
- Sie erfahren anhand realer Fälle, wie bei einer Insolvenz eines Kunden der größtmögliche Schutz eigener Rechte gewährleistet, die Sicherungs- und Verwertungseffektivität gegeben und eine Steigerung der eigenen Erlöse in Ihrem Haus möglich werden.

Inhalt

- Eigenantrag des Schuldners bei laufendem Geschäftsbetrieb
- Sachgerechte Gläubigeranträge
- Mitgestaltung im (vorläufigen) Gläubigerausschuss
- Mitwirkung bei der Auswahl des (vorläufigen) Insolvenzverwalters
- Strategien in der Gläubigerversammlung
- Insolvenzplanverfahren
- Eigenverwaltung durch den Schuldner
- Schutzschirmverfahren und Sanierungsinstrumente
- Kreditsicherheiten in der Insolvenz
- Anfechtungsverfahren und –tatbestände
- Abwicklung: Effektivierung der Verwertung
- Verbraucherinsolvenz (Versagung und Widerruf der Restschuldbefreiung)

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: Dr. Uwe R. Lissau, Insolvenzrichter

Dr. Uwe R. Lissau ist Präsident des Amtsgerichts Bremerhaven und Mitglied des Staatsgerichtshofs in Bremen. Als Insolvenzrichter bearbeitet er eine Vielzahl von Insolvenzen jeder Größenordnung

Die
Ertragshebel
in der Insolvenz
nutzen

„Ein Insolvenzrichter kann doch bestimmt ohne Ende aus dem Nähkästchen plaudern und damit wertvolle Tipps für die Abwicklung geben, oder...?“



8 Spezialseminare Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

SPEZIALSEMINARE

VORSTÄNDE, GESCHÄFTSFÜHRER UND FÜHRUNGSKRÄFTE



Diese Seminare richten sich an Vorstände, Geschäftsführer und obere Entscheidungsträger, die ihre Kenntnisse wiederauffrischen möchten oder entscheidungsrelevantes betriebswirtschaftliches und juristisches Kompaktwissen zum gewerblichen Kreditgeschäft erwerben möchten.

Wissen für Entscheider

„Steht in der Beschlussvorlage wirklich immer das Entscheidende?“

Chance oder Risiko?

„Welche Sachargumente und Informationen will ich künftig ausgeführt haben, damit ich meine Entscheidung schnell abschließend treffen kann...?“

CRASH-KURS - FIRMENKUNDENENGAGEMENTS SCHNELL UND SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Zielgerichtet komplexe Firmenkundenengagements sicher und schnell beurteilen
- Vertiefung wesentlicher Beurteilungskriterien für eine sichere Firmenkundenanalyse mit Hilfe in der Praxis bewährter Verfahren
- Stärkung der eigenen Fähigkeiten, konkrete Fragen zu den Engagements zu stellen, um damit die Chancen und Risiken der Firmenkunden treffsicher einschätzen zu können

Inhalt

- Das komplexe Kreditengagement im betriebswirtschaftlichen Fokus
- Die Bilanzanalyse als Ausgangspunkt der Unternehmensbeurteilung
- Unterjähriges Datenmaterial zur aktuellen Standortbestimmung
- Von den operativen zu den strategischen Erfolgsfaktoren der Unternehmensführung und der Marktbeurteilung mittelständischer Unternehmen
- Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit

Dauer: 2 Tage

CRASH-KURS - UNTERNEHMENSPLANUNGEN UND INVESTITIONEN SCHNELL UND SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Erweiterung des betriebswirtschaftlich - analytischen Wissens mit dem Ziel, komplexe Unternehmensplanungen und -investitionen schnell zu erfassen und gezielt zu beurteilen
- Vertiefen der wesentlichen Aspekte der Unternehmensplanung
- Erhöhen der Sicherheit, die Aussagekraft und Nachhaltigkeit zukunftsorientierter Daten qualifiziert zu bewerten
- Kennenlernen der wesentlichen Investitionsrechenverfahren und deren Anwendbarkeit auf konkrete Unternehmensinvestitionen beurteilen können
- Stärkung der Rolle als fachlich versierter Gesprächspartner mit den Firmenkunden und den Firmenkundenspezialisten

Inhalt

- Unternehmensplanungen und -investitionen im betriebswirtschaftlichen Fokus
- Beurteilungskriterien für Planungen und Investitionsrechnungen
- Logische Aufbausystematik von Planungen
- Passender Einsatz der unterschiedlichen Investitionsrechenverfahren auf den Einzelfall
- Praktische Fälle aus Sicht des Kreditinstitutes und des Unternehmens

Dauer: 2 Tage

CRASH-KURS - INTENSIVBETREUTE KUNDEN SCHNELL UND SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Stärkung der Fähigkeiten, vorgelegte Unterlagen von problematischen Firmenkunden schnell und sicher zu beurteilen
- Kennenlernen von Chancen und Risiken der Krisenprophylaxe
- Diskussion: anhand von Praxisbeispielen bei Kreditinstituten geeignete Vorgehensweisen in der Abgrenzung von Intensiv- und Sanierungsbetreuung
- Stärkung der Rolle als fachlich versierter Gesprächspartner in Krisensituationen im Umgang mit den Firmenkunden und den Firmenkundenspezialisten

Inhalt

- Früherkennung von Krisenursachen
- Betriebswirtschaftliche Aspekte der Krisenbewältigung in der Intensivbetreuung
- Der praktische Fall aus Sicht des Kreditinstitutes und des Unternehmers
- Instrumente und Stellhebel des Kreditinstitutes zur Überleitung von intensivbetreuten Kunden

Dauer: 2 Tage

MANAGEMENTPROGRAMM FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Nutzen für den Teilnehmer

- Auffrischung bzw. Erwerb von betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Inhalten, um den fachlichen Anforderungen an die Position eines Geschäftsführers gerecht zu werden.
- Austausch in Gesprächsrunden und Aufbau überregionaler Netzwerke

Hinweis: Das Seminar ist wie eine Seminarreihe konzipiert und besteht aus verschiedenen Modulen.

Inhalt

Einen ersten Überblick bezüglich der von uns angebotenen Themen entnehmen Sie der Programmübersicht. Hinsichtlich der konkreten Inhalte kann eine individuelle Abstimmung erfolgen.

Risiken effizient
minimieren

„Eine saubere Anamnese bietet die beste Risikoversorge. Aber wo packe ich da am besten an?“

MANAGEMENTPROGRAMM FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

MODUL 1: Erfolgreiche Unternehmensführung	2	Tage
MODUL 2: Jahresabschlüsse sicher interpretieren und effizient einsetzen	2	Tage
MODUL 3: Überzeugende Planungen selbst erstellen	2	Tage
MODUL 4: Gesellschaftsrecht für Geschäftsführer	2	Tage
MODUL 5: Haftung des Geschäftsführers	1	Tag
MODUL 6: Arbeitsrecht für Geschäftsführer	2	Tage
MODUL 7: Handelsrecht für Geschäftsführer	1	Tag
MODUL 8: Grundlagen GmbH-Steuerrecht	1	Tag
MODUL 9: Steuerliche Gewinnermittlung und Gestaltungsspielräume	2	Tage
MODUL 10: Steuerliche Spezialfragen	1	Tag
SUMME GESAMTE REIHE	16	Tage



9 Spezialseminare Branchen Know-How

SPEZIALSEMINARE

BRANCHEN KNOW-HOW



Die Kenntnis branchentypischer Besonderheiten ist für das Firmenkundenkreditgeschäft von wachsender Bedeutung. Daher richten sich die Seminare an Mitarbeiter von Kreditinstituten, die Unternehmen dieser Branchen betreuen und analysieren.

Sind Sie schon
Bauträger-ex-
perte?

„Bauen ist was Reales und
meist Reelles. Aber ist es der
Bauträger auch?“

Materialauf-
wand bei einem
Immo-Kunden –
Ja oder Nein...?

„Der Vermietungsstand in Verbin-
dung zu den Miethöhen gibt ein kla-
res Bild über die Ertragssituation mei-
nes Immobilienkunden. Logisch! Und
was noch...?“

BEURTEILUNG VON BAU- UND BAUTRÄGERUNTERNEHMEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Branchenkompetenz im Kundengespräch
- Beurteilung und Bewertung von eingereichten Unterlagen (Projektunterlagen, Bilanz, BWA)
- Frühzeitiges Erkennen und Bewerten von Krisensymptomen

Inhalt

- Beurteilung der wirtschaftlichen Ausgangslage und Prognose
- Chancen und Risiken im Wechselspiel
- Anforderung an das Baumanagement
- Beurteilung der Lage und des Konzeptes im Wechselspiel
- Besonderheiten in der Bauträgerfinanzierung
- Beurteilung der Projektkalkulation und -kontrolle
- Bonitätsbeurteilung anhand von Bau- und Bauträgerbilanzen
- Relevante Ertrags- und Liquiditätskennzahlen im Branchenvergleich
- Bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten im Baugeschäft
- Möglichkeiten zur Bewertung der halbfertigen Arbeiten im Einklang mit der Kalkulation und Liquidität
- Verprobungshilfen für die unterjährige Beurteilung der Unterlagen

Dauer: 2 Tage

BEURTEILUNG VON IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Jahresabschlüsse und Einnahmen-Überschuss-Rechnungen von Immobilienunternehmen branchengerecht beurteilen können
- Auswirkung der Besonderheiten von Immobilienunternehmen auf Kennzahlensysteme und Analysensysteme (Strukturbilanzen) kennenlernen und interpretieren

Inhalt

- Methodische Herangehensweise an Jahresabschlüsse der Immobilienwirtschaft
- Gliederungsschema / Skizzierung der Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume
- Jahresabschlusspositionen und Einnahmen-Überschuss-Rechnungen im Vergleich
- Immobilienunternehmensspezifische Interpretation der Abschlusspositionen
- Spezifische Kennzahlen der Immobilienwirtschaft
- Konsequenzen und Maßnahmen für die Kreditwürdigkeit und Kreditvergabe

Dauer: 2 Tage

VERBUNDENE KUNDEN UND KREDITNEHMEREINHEITEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SICHER BEURTEILEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Fachliche Kompetenzen und zeiteffiziente methodische Herangehensweisen erlernen
- Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse verbundener Unternehmen und komplexer Kreditnehmereinheiten im Rahmen ihrer Branchenbesonderheiten

Inhalt

- Rechtliche Grundlagen der Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden
- Strukturierte Vorgehensweisen „durch den Informationsdschungel“ zur Zusammenstellung und Gewichtung der vorgelegten Unterlagen nach dem Aussagegehalt der Informationen
- Techniken für die branchengerechte Zusammenfassung wirtschaftlicher Unterlagen (wie Steuererklärungen/-bescheide, Jahresabschlüsse, Einnahmen-Überschuss-Rechnungen, Vermögensaufstellungen) zu einer Gesamtbeurteilung
- Besonderheiten der Bonitätsanalyse bei verbundenen Unternehmen – insbesondere Möglichkeiten der Gewinnbeeinflussung und deren Erkennung durch den Einsatz geeigneter Kennzahlen
- Grundzüge der Konsolidierung in der praktischen Anwendung
- Möglichkeiten einer zeitsparenden Analyse und Darstellung der übergreifenden Bonitätssituation einer Kreditnehmereinheit

Dauer: 2 Tage

INTERNATIONALE KONZERNABSCHLÜSSE NACH IFRS/IAS IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT BESSER VERSTEHEN

- Fachliche und branchenspezifische Kompetenz zur Auswertung von Jahresabschlüssen nach IFRS/IAS und zur Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit
- Methodische Herangehensweisen zum Umgang mit umfangreichen Geschäftsberichten

Inhalt

- Grundsätzliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten zum HGB und die Auswirkungen auf den Jahresabschluss
- Aufbau, Inhalt und Aussagekraft der wesentlichen Bestandteile eines Konzernabschlusses nach IFRS/IAS im Abgleich zu HGB
- Typische Kennzahlen der Immobilienwirtschaft in internationalen Konzernbilanzen (EPRA-Kennzahlen)
- Überblick über die Bilanzierung und Bewertung ausgewählter Vermögen und Verbindlichkeiten – den Schwerpunkt bilden hierbei Positionen, die in der Immobilienwirtschaft große Bedeutung haben
- Unterschiede im Gewinn- und EK-Ausweis nach IFRS/IAS und HGB
- Das Tilgungspotenzial als Methode zur Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Zeiteffiziente Herangehensweisen an die Auswertung umfangreicher Geschäftsberichte

Dauer: 2 Tage

Die Prinzipien der verbundenen Kunden auf den Immobiliensektor anwenden!

„Gelten andere Regeln, wenn es sich bei einem Immobilienunternehmen um eine Gruppe verbundener Kunden handelt?“

Auch bei IFRS/IAS-Abschlüssen den Überblick behalten!

„Internationale Konzernabschlüsse gehören nicht zu meinem täglichen Geschäft – wie kann ich trotzdem zeiteffizient damit arbeiten?“

Zulieferer = Verlängerte Werkbank unter Kostendruck oder Kompetenzträger?

„Wie bekomme ich heraus, ob mein Firmenkunde von seinem Kunden abhängig ist oder doch umgekehrt, wie viele meiner Firmenkunden behaupten?“

Wie beeinflusst die Entwicklung der Automobilindustrie die mittelständischen Strukturen?

„Wie kann ich meinen Kunden angesichts der aktuellen Entwicklungen am Markt als kompetenter Partner zur Seite stehen?“

BEURTEILUNG DER ZULIEFERERINDUSTRIE

Nutzen für den Teilnehmer

- Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Zahlenmaterial (Bilanzen, DATEV) erkennen und bewerten
- Branchenkompetenz im Kundengespräch zeigen
- Mögliche Krisensymptome rechtzeitig erkennen

Inhalt

- Branchenüberblick Zulieferindustrie
- Definition und Entwicklung der Zulieferketten
- Erfolgsfaktoren
- Besonderheiten der Analyse von betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) und Jahresabschlüssen
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft
- Finanzierungspartner und -konstrukte

Dauer: 1 Tag

AUTOHANDEL IM WANDEL – AUSWIRKUNGEN AUF HANDEL UND ZULIEFERER

Nutzen für den Teilnehmer

- Wissen um Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken für einzelne Teilbereiche der Branche, Händlertod durch Smartshopping
- Erhöhung der Methodenkompetenz bei der engen Begleitung von Engagements
- Wissen um Besonderheiten der Branche in der Analyse von Ertrags- und Finanzkraft
- Sensibilisierung für Frühwarnindikatoren bei krisenhaften Entwicklungen sowie frühzeitiges Erkennen von Ertragschancen
- Einbindung von Branchenberichten

Inhalt

- Branchentrends und Wertewandel nebst entsprechender Handlungsempfehlungen und Zusammenstellung von beispielhaften Maßnahmenkatalogen
- Analyse der Entwicklungen anhand von praktischen Beispielen aus unserer Beratungspraxis
- Entwicklung von Beratungsansätzen aus der Jahresabschlussanalyse zur Erhöhung der eigenen Beratungskompetenz
- Beurteilung von Branchenbenchmarks

Dauer: 1 Tag

BEURTEILUNG VON HANDWERKSUNTERNEHMEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWA's beurteilen
- Erkennen und bewerten von Chancen und Risiken der Marktentwicklung (Privatkunden, gewerbliche Kunden, öffentliche Auftraggeber)
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Kenntnisse über typische Handwerksbranchen
- Ausgestaltung und Entwicklung der Betriebstypen im Handwerk
- Welches sind die für die Marktstellung eines Handwerksbetriebes relevanten Einflussgrößen?
- Produktivität als Erfolgsfaktor im Handwerk
- Ertrags- und Finanzkraftbeurteilung (Branchenspezifika)
- Eigenheiten der Kalkulation im Handwerk
- Besonderheiten bei Investitionen und Finanzierung
- Zukunftsszenarien für die Handwerksbetriebe in Deutschland

Dauer: 2 Tage



WEE-007

DIE BANKTYPISCHE AUSWERTUNG LANDWIRTSCHAFTLICHER UNTERNEHMEN (BMEL-JAHREABSCHLUSS)

Nutzen für den Teilnehmer

- Vertiefung der Grundkenntnisse der Bilanzanalyse anhand von praktischen Fällen hinsichtlich der Besonderheiten landwirtschaftlicher Abschlüsse, insbesondere BMEL-Jahresabschlüsse
- Sichere Interpretation der branchentypischen Besonderheiten in landwirtschaftlichen Jahresabschlüssen

Inhalt

- Roter Faden für eine zeiteffektive Bonitätsanalyse
- Gliederungsvorschriften im BMEL-Jahresabschluss, EÜR, GbR
- Grundlagen der Bilanzierung (EÜR, GuV) & Bilanzierungsvorschriften
- Besonderheiten der Bilanzierung (Sonderbilanzen, Altenteil)
- Besondere Bewertungsvorschriften (Tiervermögen, Flächen)
- Informationspflichten
- Legale Möglichkeiten zur Steuerung des Gewinnausweises
- Erkennen der Ertragsstabilität aus der Gewinn- und Verlustrechnung
- Kennzahlen zur Beurteilung landwirtschaftlicher Abschlüsse

Dauer: 2 Tage

Beherrschen auch Sie die Sprache der Handwerker?

„Da Handwerker nur selten kaufmännische Experten sind, beruht ihr Erfolg auf anderen Fähigkeiten. Und wie soll ich die herausbekommen ohne technische Erfahrungen...?“

Gibt es Besonderheiten bei den Jahresabschlüssen von Landwirten?

„Tiere im Anlagevermögen? Gibt es darauf auch Abschreibungen? Gibt es noch mehr zu beachten?“

Ab welcher
Bettenauslastung
rechnet sich ein
Hotel?

„Braucht es wirklich, so wie es sprichwörtlich heißt, erst zwei Pleiten, bevor sich eine Hotelimmobilie rechnet?“

Wirte und Zahlen
– Was kann ich
glauben und was
besser nicht...?

„Welche Erfolgsfaktoren greifen in dieser schwierigen Branche wirklich...?“

BEURTEILUNG VON HOTELS

Nutzen für den Teilnehmer

- Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Zahlenmaterial (Bilanzen, DATEV) erkennen und bewerten
- Branchenkompetenz im Kundengespräch zeigen
- Mögliche Krisensymptome rechtzeitig erkennen

Inhalt

- Betriebstypologien
- Marktentwicklung und Wettbewerbskonstellationen
- Erfolgsfaktoren
- Investitionsbeurteilung
- Besonderheiten der Analyse von betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) und Jahresabschlüssen
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft
- Finanzierungspartner und –konstrukte



WEE-009

Dauer: 1 Tag

BEURTEILUNG VON GASTRONOMIEUNTERNEHMEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Branchenspezifische Bonitätskriterien anhand von Bilanzen und BWA's erkennen und bewerten
- Chancen und Risiken der Marktentwicklung in den einzelnen Segmenten erkennen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Bedeutung und Ausgestaltung verschiedener Betriebstypen des Gastgewerbes (Beherbergungsgewerbe, Gaststättengewerbe, Pachtkantinen /Catering)
- Entwicklungstrends bei Angebot und Nachfrage (nach Betriebsarten)
- Erfolgsfaktoren im Gastgewerbe (Wettbewerbsstrategien und Wettbewerbsvorteile)
- Das Management im Gastgewerbe
- Branchenspezifische Kennzahlen (Betriebsvergleich, Aussagekraft)
- Eigenheiten der Kalkulation im Gastgewerbe (Kalkulationsschemata)
- Besonderheiten bei Investitionen und Finanzierung
- Besonderheiten des Rechnungswesens in der Gastronomie
- Gesetze, Vorschriften, Klassifizierungen (Kurzüberblick)
- Zukunftsszenarien für die Gastronomie in Deutschland



WEE-008

Dauer: 2 Tage

BEURTEILUNG VON FREIBERUFLERN - BRANCHE HEILBERUFE

Nutzen für den Teilnehmer

- Entwicklung von Beratungsstrategien
- Aufbau von Branchen-Know-How
- Die Kernbereiche der Bonitätsprüfung auf die Zielgruppe (Ärzte) abstellen

Inhalt

Management

- Vom Arzt zum Unternehmer
- Existenzgründer – Nachfolgeregelung

Markt

- Beurteilung der Facharztgruppen
- Patientenstrukturen: Kassen-/Privatpatienten, Selbstzahler
- Kurse Privat-/Selbstzahler
- Regionale Bedarfsplanung der kassenärztlichen Vereinigungen
- E-Ü-Rechnungen lesen und interpretieren

Ertragsstruktur

Finanzkraft

- Arbeiten mit Kennzahlen
- Unterjährige E-Ü-Rechnungen
- Steuererklärungen interpretieren
- Fazit und Kreditentscheidung
- Herr Dr. Lindner referiert über die Branche, stellt seine Gemeinschaftspraxis vor und zeigt die Branchenentwicklung in Markt und Managements auf. Herr Daust fasst die Informationen zusammen und überträgt sie in die Kreditpraxis.

Dauer: 2 Tage

Dozenten: RDG-Dozent Dipl.-Kfm. Rüdiger Daust in Kooperation mit Dr. med. Helmuth Lindner

Wachstums-
markt
Gesundheit

„Ungefilterte Insiderinformationen
würden mir wirklich helfen,
durchzublicken...!“



10 Spezialseminare Juristische Themen

SPEZIALSEMINARE

JURISTISCHE THEMEN



Die Zielgruppe der juristischen Seminare sind Mitarbeiter der Kreditabteilung, der Rechtsabteilung, Firmenkundenbetreuer, Kreditabwickler sowie Revisoren.

FIRMENKREDIT IN DER KRISE (JURISTISCHE ASPEKTE)

Nutzen für den Teilnehmer

- Unternehmenskrisen frühzeitig erkennen und Verhaltensalternativen aufzeigen
- Kreditsicherheiten insolvenzfest bestellen
- Fragestellungen bei Begleitung von gewerblichen Kreditengagements, Kreditvergaben in der Krise
- Kündigung von Bankkrediten
- Haftungsbegründete Eingriffe in die Geschäftsführung des Schuldnerunternehmens

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

DAS UNTERNEHMEN IN DER KRISE

Nutzen für den Teilnehmer

- Einführung in insolvenzrechtliche Probleme aus Bankensicht
- Insolvenzfeste Bestellung von Kreditsicherheiten
- Verwertung von Kreditsicherheiten - Verhältnis zwischen Kreditinstituten und Insolvenzverwalter
- Kreditvergaben in der Krise

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

DAS KONTO IN DER INSOLVENZ

Nutzen für den Teilnehmer

- Rechte und Pflichten eines Kreditinstituts vor der Insolvenz, im vorläufigen Insolvenzverfahren sowie in der Insolvenz
- Auskehrung von Zahlungseingängen / Gutschriften an den Insolvenzverwalter
- Verrechnungsmöglichkeit von Zahlungseingängen / Gutschriften

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

KREDITSICHERHEITEN UND ABSICHERUNG BEIM BAUVERTRAG

Nutzen für den Teilnehmer

- Darstellung unterschiedlicher Sicherheiten und Absicherungen beim Bauvertrag
- Auswirkungen auf Kreditinstitute
- Möglichkeiten der Vorbeugung / Absicherung

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

DER SANIERUNGSKREDIT

Nutzen für den Teilnehmer

- Vermittlung von Sanierungsmöglichkeiten vor einer Insolvenz
- Erkennen und Vermeiden der Risiken einer Insolvenzverschleppung
- Praktische Tipps zur Abwicklung eines Sanierungskredits (stehen in keinem Lehrbuch)

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

GRUNDLAGEN DES BAUTRÄGERGESCHÄFTS: ANWENDUNGSPROBLEME DER MAKLER- UND BAUTRÄGER- VERORDNUNG (MABV) BEI FINANZIERUNGEN VON BAUTRÄ- GERN UND ENDERWERBERN

Nutzen für den Teilnehmer

- Kreditwürdigkeitsprüfungen, Objektbeurteilungen und technische Abwicklungen eines Bauträgermanagements praxisgerecht durchführen
- Rechtliche Behandlung der unterschiedlichen Kontenmodelle und Vertragsgestaltung
- Darstellung der aktuellen Rechtsprechung des BGH mit Geschäftsveränderungspraktiken

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

BAUTRÄGER IN DER KRISE - BEGLEITUNG UND ABWICKLUNG VON NOTLEIDENDEN BAUTRÄGERENGAGEMENTS

Nutzen für den Teilnehmer

- Früherkennung und Bekämpfung von Bauträgerkrisen
- Probleme des kreditwirtschaftlichen und juristisch stark formalisierten Abwicklungsverfahren nach der Makler-Bauträgerverordnung (MaBV) erkennen

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

INSOLVENZRECHTLICHE SONDERTHEMEN FÜR KREDITINSTITUTE

Nutzen für den Teilnehmer

- Beurteilung der Sanierungswürdigkeit des Unternehmers/ Unternehmens aus rechtlicher Sicht
- Kriterien der Sanierungsentscheidung

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

RECHTLICHE FALLSTRICKE BEI KREDITSICHERHEITEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Reduzierung möglicher Fehlerquellen beim Vertragsabschluss durch Kenntnis der wichtigsten Vertretungsregelungen
- Analyse rechtlicher Fallstricke an Hand der Rechtsprechung bei den banküblichen Kreditsicherheiten

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: Rechtsanwalt Jens Walther

ABTRETUNG/SICHERUNGSÜBEREIGNUNG UND VERPFÄNDUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Eignung des Sicherungsmittels im Einzelfall
- Systematische Darstellung der rechtlichen Grundlagen, der betriebswirtschaftlichen Anforderungen sowie der praktisch bedeutsamen Möglichkeiten der Kollision mit anderweitigen Rechten und / oder Sicherungsmitteln
- Problematik der Handhabung und Verwertung von Kreditsicherheiten anhand von praktischen Fällen mittelständischer Unternehmen, wie
 - Organisatorische Abwicklung
 - Vorbeugende Maßnahmen
 - Kontrollen bei der Überprüfung der Werthaltigkeit und Vollständigkeit der Sicherungsgüter

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

BÜRGSCHAFT

Nutzen für den Teilnehmer

- Systematische Vertiefung des Bürgschaftsrechts unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Dauer: 1-2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

PROFESSIONELLER UMGANG MIT KREDITVERTRÄGEN UND KREDITSICHERHEITEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Rechtliche und kreditwirtschaftliche Grundlagen unter Berücksichtigung der aktuellen BGH Rechtsprechung; Vertragliche Sicherungsalternativen und deren rechtssichere Dokumentation insbesondere im krisenbetroffenen Kreditengagement

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

A-TYPISCHE KREDITSICHERHEITEN

Nutzen für den Teilnehmer

- Grundlagen und systematische Vertiefung unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

KONSORTIALKREDIT UND SICHERHEITEN-POOL

Nutzen für den Teilnehmer

- Vermittlung von Struktur und Aufbau von Konsortial-, Konsortialkredit- und Sicherheiten-Poolverträgen – unter Einbeziehung wechselseitiger Verknüpfungen
- Vertragsanalyse: Check-Liste typischer vertraglicher Regelungskomplexe
- Aktive Vertragsgestaltung: Interessenorientierte Optimierung gängiger Vertragsmuster
- Optional: Insolvenzfeste Kreditsicherheiten beim Sicherheiten-Poolvertrag

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

KREDIT IN KRISE UND SANIERUNG

Nutzen für den Teilnehmer

- Früherkennung und Bekämpfung von Krisen bei gewerblichen Kreditengagements
- Zutreffendes Erkennen von Insolvenzgründen und deren Abgrenzung.
- Effektive Abwehrmaßnahmen und Kenntnis des Maßnahmenkatalogs bei Krisenengagements
- Rechtssichere Gestaltung von Sanierungskrediten und Vermeidung von Insolvenzanfechtungen

Dauer: 1 Tag

Dozent: RDG Kooperationspartner: PSP - Rechtsanwälte Pietzko, Siekmann & Pietzko

KOMMUNIKATION IN DER SANIERUNG UND ABWICKLUNG (INKASSO)

Nutzen für den Teilnehmer

- 100% Gesprächserfolg durch die professionelle Anwendung strategischer, taktischer und kommunikativer Muster in der Gesprächsführung
- Gekonnter Umgang mit unterschiedlichen Gesprächssituationen
- Optimierung der sprachlichen Fähigkeiten
- Stärkung des persönlichen Durchsetzungsvermögens, der Konfliktfähigkeit und Schlagfertigkeit

Dauer: 2 Tage

Dozent: RDG Kooperationspartner: Jürgen Nosber, Bad Homburger Inkasso GmbH; Ilona Gross, Bredemeier by Partners GmbH



SPEZIALSEMINARE

INSTRUMENTE DER SPARKASSEN-ORGA- NISATION



Im Rahmen ihrer Bank- und Sparkassenberatung hat die RDG die Kreditakten von mehreren hundert Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden ausgewertet. Daraus und aus einer Vielzahl von Gesprächen mit Kundenbetreuern, Kreditanalysten und Führungskräften hat sich ein fundiertes Wissen aus den inhaltlichen und organisatorischen Anforderungen an den Arbeitsplatz eines Kundenbetreuers und Kreditanalysten ergeben. Im Abgleich mit den aktuell verfügbaren Instrumenten OSPlus, OSPlus neo, EBILPro und EBILDialog haben wir konkrete Lösungsempfehlungen zur individuellen Anpassung dieser Instrumente in die gelebte Wirklichkeit einer Sparkasse abgeleitet.

Die RDG bietet mit der konkreten Begleitung von Sparkassen und individuellen Seminaren/ Workshops eine praxisnahe und auf qualitativ betriebswirtschaftlichen Kriterien basierende Unterstützung an. Selbstverständlich ist die Begleitung in die Struktur des VDZ-Firmenkunden integriert.

KUNDENBETREUUNG UND KREDITANALYSE MIT DEN INSTRUMENTEN VON DSV UND FI

Die Finanzinformatik und der Deutsche Sparkassenverlag bieten den Sparkassen hervorragende Produkte sowohl für die Kundenkommunikation, als auch für die Analyse von Unternehmensdaten an.

Die aus OSPlus und aus EBILPro abgeleiteten Informationen werden jedoch häufig in einem viel zu geringen Maße sowohl in der Analyse, aber auch insbesondere in der Kundenkommunikation eingesetzt. Mit unserem Schulungskonzept werden die bisher ungenutzten Potenziale gehoben und in Mehrgeschäft bei höherer Qualifikation verwandelt. Dabei basiert unser Konzept auf der RDG-typischen Kombination von Produktschulung und Qualifizierung an „Echtfällen“ der Sparkasse.

Zu Beginn der von uns empfohlenen Maßnahme steht eine konkrete Evaluation des derzeitigen Kenntnisstandes der Mitarbeiter im Kreditgeschäft. Dabei werden die Mitarbeiter mit einem auf Basis der sparkassenindividuellen Vorgehensweise aufbereiteten Echtfall aus unserer Beratungspraxis gebeten, ein fundiertes, vertriebsorientiertes Kundengespräch bzw. eine fundierte Kreditanalyse durchzuführen und uns gegenüber zu „verteidigen“.

Aus dieser Einschätzung entwickeln wir ein individuell abgestimmtes Programm mit dem Ziel einer erfolgreichen Einführung der neuen Produkte unter Berücksichtigung der organisatorischen Besonderheiten der jeweiligen Sparkasse.

Das individuelle Schulungsprogramm wird gemeinsam auf die Arbeitswirklichkeit und den Vorkenntnisstand Ihrer Mitarbeiter abgestimmt.

Die RDG bietet die Möglichkeit, dass sowohl Kundenbetreuer, als auch Kreditanalysten anhand eigener Fälle mehr Geschäft generieren und einen Qualitätssprung in der Analyse erreichen.

Unser Workshop-Programm verbindet drei wesentliche Elemente der erfolgreichen Weiterbildung:

1. Eine auf Effizienz und Qualität ausgerichtete betriebswirtschaftliche Weiterbildung mit dem adressatenbezogenen Schwerpunkt Vertrieb.
2. Eine auf die Nutzung der Instrumente im Vertrieb ausgerichtete Anwendungsschulung an den Kreditinformationssystemen des Deutschen Sparkassenverlags (EBIL, EBILPro und EBILDialog) oder/und den Systemen der FI (OSPlus neo)
3. Auf Wunsch bieten wir eine Zertifizierung im Rahmen von fallbezogenen Prüfungsunterlagen zur Qualitätssicherung des Lernerfolgs.

RDG ist Kooperationspartner des DSV

Qualitätssprung in der Dateninterpretation - hausspezifische Individualmaßnahme

Sicherheit für den Entscheider - Training an „eigenen“ Fällen

UNSER WORKSHOP-PROGRAMM

Das Zertifizierungsprogramm gliedert sich in fünf kompakte Einheiten. Dabei ist die Einstiegsevaluation, abhängig von der Teilnehmerzahl mit einem Tag und die Trainingseinheiten mit je zwei Tagen berücksichtigt. Die optionale Zertifizierung hat einen Umfang von vier Zeitstunden.



Die RDG wird mit den Führungskräften das Anspruchsniveau der Evaluation sowie die jeweiligen Entwicklungsziele der Mitarbeiter abstimmen. Dabei werden auch die Nutzung von gewünschten Analysetools (SPP, SWOT-Analyse o.ä.) gerne mit einbezogen. Die Evaluation wird konzentriert an einem Tag nach Wunsch mit oder ohne Führungskräfte auf Basis eines Echtfalles durchgeführt.

Die sich daran anschließenden Trainingstage sowie die abschließende Zertifizierung sollten in einem Zeitraum von maximal einem halben Jahr stattfinden.

BAUSTEIN I – EBIL/BILANZKRITIK NACH EBILPRO UND EBILDIALOG

Nutzen für den Teilnehmer

- Die Anwendung und Umsetzung des bewährten „Roten Fadens“ innerhalb von EBILPro.
- Keine lange Prosa: Wie Sie EBILPro zu einem effizienten Marktfolgetool entwickeln und auf den Adressaten Kundenbetreuer ausrichten.

Inhalt

- Die Nutzung der individualisierbaren Anwendung EBILDialog im Kundengespräch
- Markt und Marktfolge auf Augenhöhe: Eine gemeinsame Sprache sprechen.
- Auswahl der Firmendaten und Überblick über die verschiedenen Analysetiefen bei Schnellanalyse, Basisanalyse und Intensivanalyse
- Besonderheiten der Bilanzkritik bei Rentabilität, Vermögen, Liquidität und zukünftiger Kapitaldienstfähigkeit
- Betriebswirtschaftliche Interpretation der Informationen des jeweiligen Bewertungsschritts einschl. des zentralen Punktes: FAZIT
- zukunftsorientierte Kapitaldienstberechnung
- Nützliche Tricks

Dauer: 2 (bis 4) Tage

Evaluation
4 Bausteine
Zertifizierung

Inhouse sichert
größtmögliche
Individualität

EBILPro und E-
BILDIALOG im Pra-
riseinsatz ken-
nenlernen

Mit der in EBIL-Pro integrierten BWA-Analyse Zahlen effizient arbeiten

BAUSTEIN II – DIE BWA-ANALYSE IN EBILPRO

Nutzen für den Teilnehmer

- Profitieren von der Kombination der technischen Schulung sowie der betriebswirtschaftlich fundierten Interpretation des Systems in einem integrierten Seminar
- Kennenlernen der klaren Struktur und einfachen Bedienung der modernen Web-Anwendung
- Erhalt zahlreicher technischer Hintergründe der Anwendung
- Erhalt zahlreicher Hinweise zur Auswertung unterjähriger Zahlen und ihrer Interpretation
- In kürzester Zeit Werten unvollständige Buchhaltungsunterlagen computergestützt auswerten

Inhalt

- Vorstellung der Arbeitsumgebung „BWA-Analyse“ mit den entsprechenden Arbeitshilfen
- Auswahl der Firmendaten und Überblick über die verschiedenen Funktionen "Datenimport", "Datenerfassung", "Datenbestand" und "Auswertungen"
- Besonderheiten der Formalprüfung beim Datenimport
- Tricks zur Vermeidung von Schwierigkeiten beim Datenimport bzw. zielorientierte Weiterbearbeitung schwieriger Datensätze
- Funktionsweise der "Auswertung" innerhalb des BWA-Analyse-Tools
- Erläuterungen zu verschiedenen Hochrechnungsmöglichkeiten und Auswahl innerhalb der Auswertung
- Betriebswirtschaftlicher Hintergrund zur Vorgehensweise der DATEV-Auswertung und zu den möglichen Anpassungen bei der Ergebnishochrechnung
- Individuelle Voreinstellungen im System zu Ansicht und Auswertung
- Weitergabe der Auswertung in verbundene DSV-Systeme
- Bedeutung der individuellen Hochrechnungsvorgaben

Dauer: 2 Tage

BAUSTEIN III – ZUKÜNFTIGE KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT

Nutzen für den Teilnehmer

- Erlernen, den Blick in das nächste bzw. laufende Wirtschaftsjahr zu richten und naheliegende Annahmen zu treffen
- Ausbau von Fachwissen hinsichtlich unterschiedlicher Betrachtungen von Liquiditätswirkungen bezüglich der Kapitaldienstfähigkeitsbetrachtung
- Vertiefung des Wissens hinsichtlich der Elemente der Nachhaltigkeit bei der Kapitaldienstfähigkeitsbetrachtung
- Bedeutung verschiedener Szenarien bei der Beurteilung der zukünftigen Liquiditätsentwicklung

Inhalt

- Aufbau einer zukünftigen Kapitaldienstfähigkeitsbetrachtung
- Bedeutung der einzelnen Elemente der Liquiditätsbetrachtung
- Klassische versus „neue“ Betrachtung der Liquiditätsentwicklung (Einsatz des operativen Cash-Flows contra gestufte Cash-Flow-Ermittlung laut EBIL)
- Mut zur Berücksichtigung sich abzeichnender Änderungen bei der KDF-Betrachtung

Mit dem DSV-TOOL Zukünftige Kapitaldienstfähigkeit MaRisk-Vorgaben spielend erfüllen

- Ableitung der wahrscheinlichsten Entwicklung von Liquiditätsüberschüssen auch über mehrere Jahre
- Anlehnung der Trainingsinhalte an die eingesetzten Anwendungssysteme in der Sparkasse (EBILPro; OSPlus neo)

Dauer: 2 Tage

BAUSTEIN IV – DIE KUNDENKOMMUNIKATION MIT EBILDIALOG PROFESSIONALISIEREN

Nutzen für den Teilnehmer

- Wie Sie die Kommunikation mit EBILDIALOG verbessern können
- Die Erstellung einer individuellen PP-Präsentation aus den EBIL und EBIL-Pro Basisdaten
- Welche Informationen sind wichtig?

Inhalt

- Lernen, wie die Mitarbeiter im Markt mit wertvollen Hinweisen zu Vertriebsmöglichkeiten unterstützt werden können
- Erhalt zahlreicher Hinweise zur Aufdeckung kundenspezifischer Vertriebspotenziale
- Strukturierte Potenzialanalyse zum Aufdecken von Vertriebsmöglichkeiten im Firmenkundengeschäft
- Unternehmensspezifische TOP-Vertriebsansätze
- Die Nutzung von Hochrechnungen und Planungen in EBILPro

Dauer: 2 (bis 4) Tage

Vertrieb und
überschlägige
KDF-Berechnung



12 Seminarreihen

MARKT UND MARKTFOLGE

SEMINARREIHEN



Unsere Seminarreihen werden von Akademien und in Form von Inhouse-Schulungsmaßnahmen durchgeführt. Sie sind Teil der innerbetrieblichen Aufstiegsqualifizierung und daher mit einer Prüfung am Ende der Reihe verbunden. Die Teilnehmer der Reihen streben einen Abschluss an. In Abstimmung mit den Weiterbildungsakademien der Kreditinstitute haben wir die Fachseminare in den letzten Jahren neu strukturiert. An dieser Stelle zeigen wir die Bildungsstruktur beispielhaft an der Sparkassenorganisation für das Firmenkunden-/Kreditgeschäft.

Um einen Überblick über die gesamte Fachseminarreihe zu geben, die aus betriebswirtschaftlichen, juristischen, steuerlichen und kreditwirtschaftlichen Inhalten besteht, stellen wir zu den einzelnen Fachseminaren die gesamte Gliederung vor.

FACHSEMINAR GEWERBEKUNDENBETREUUNG / FIRMENKUNDENBETREUUNG / KREDITANALYSE

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Bereiche Markt und Marktfolge, die eine qualifizierte Tätigkeit im gewerblichen Kreditgeschäft ausüben
- Angehende Kreditanalysten, Gewerbe- bzw. Firmenkundenbetreuer, die das Basiswissen für ein qualifiziertes Votum erhalten sollen

Nutzen für den Teilnehmer

- Das Fachseminar orientiert sich dabei an den „Mindestanforderungen (allgemein) an das Risikomanagement“ (MaRisk), wonach eine fundierte Beurteilung von Adressenausfallrisiken gefordert wird
- Die mit den einzelnen Prozessen des Kreditgeschäftes betrauten Mitarbeiter müssen analog den Anforderungen der MaRisk über die erforderlichen Kenntnisse zur Beurteilung der Risiken der Geschäfte verfügen

- Die MaRisk stellen Anforderungen an die Dokumentation von Kreditengagements. Demnach sind sämtliche für die Beurteilung des Geschäfts notwendigen Unterlagen systematisch und für sachkundige Dritte nachvollziehbar abzufassen und in nachvollziehbarer Weise zu dokumentieren

- Nach erfolgreichem Abschluss dieses Fachseminars wird der Teilnehmer in die Lage versetzt, eine fundierte MaRisk-konforme Votierungskompetenz zu Kreditengagements auszuüben.

Die reine „formelle“ Kreditkontrolle ist nicht Gegenstand dieses Fachseminars.

SEMINARSTRUKTUR BASIS-REIHE

BEISPIELHAFTER ABLAUF

Rechnungswesen	7	Tage
<i>Jahresabschlussanalyse</i>	2	Tage
<i>BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertungen)</i>	2	Tage
<i>Kostenrechnung</i>	2	Tage
<i>Gewinnschwellenrechnung</i>	1	Tag
Rating	1	Tag
Investitionsrechnung	1	Tag
Finanzierung	1	Tag
Planung	1	Tag
Vertragsrecht	1	Tag
Sicherheiten	2	Tage
Unternehmenssteuern	2	Tage
Kommunikation / Vertrieb	2	Tage
Fallstudienarbeit	1	Tag
Schriftliche/Mündliche Lernerfolgskontrolle	2	Tage
Summe BASIS-REIHE	21	Tage

FACHSEMINAR FIRMENKUNDENBETREUUNG/KREDITANALYSE (FKB/KA-REIHE) IN 2 VARIANTEN

Um einen Überblick über die gesamte Fachseminarreihe zu geben, die aus betriebswirtschaftlichen, juristischen, steuerlichen und kreditwirtschaftlichen Inhalten besteht, stellen wir zu den einzelnen Fachseminaren die Gesamtgliederung vor:

Zielgruppe

- Gemäß den “Mindestanforderungen an das Risikomanagement” (MaRisk) werden mit diesem Seminar Mitarbeiter angesprochen, die zum einen Geschäfte im Segment der Firmenkunden initiieren und bei Kreditentscheidungen über eine Erstvotierungskompetenz verfügen (Markt). Zum anderen werden auch Analysten angesprochen, die bei den Kreditentscheidungen ein weiteres, vom Markt unabhängiges Zweit-Votum im Firmenkundengeschäft abgeben (Marktfolge). Wir bieten diese Veranstaltung in zwei Varianten an.
- In der reinen Präsenzveranstaltung spiegelt sich der klassische Verlauf unserer Seminarreihe wieder, in der wir seit Jahrzehnten erfolgreich Teilnehmer aus Sparkassen ausbilden.
- In unserer Blended-Learning-Veranstaltung kombinieren wir die bereits erfolgreichen Präsenzveranstaltungen mit den Möglichkeiten der Einbindung neuer Medien in Form von Webinaren. In letzteren sollen die in den Seminaren vermittelten Inhalte weiter vertieft und gefestigt werden.

SEMINARSTRUKTUR FKB/KA-REIHE Variante 1: Präsenzveranstaltung

BEISPIELHAFTER ABLAUF

Markt und Management => FKB/KA	4	Tage
<i>Markt</i>	2	Tage
<i>Management</i>	2	Tage
Rechnungswesen vertrieblich nutzen => FKB/KA	3	Tage
<i>Bilanzpolitik</i>	2	Tage
<i>BWA</i>	1	Tag
Vertriebsorientierte Bonitätsanalyse => FKB	2	Tage
Risikokultur leben => FKB/KA	2	Tage
Ertrags- und Finanzplanung => FKB/KA	1	Tag
Finanzierung => FKB/KA	2	Tage
Beurteilung von Unternehmenskonzepten und Kostenrechnung => KA	2	Tage
Investitionsrechnung und Nachfolge im Mittelstand => FKB/KA	2	Tage
Fallstudienarbeit/Prüfungsvorbereitung	1	Tag
Schriftliche/Mündliche Lernerfolgskontrolle	2	Tage

Nutzen für den Teilnehmer aus dem Bereich Markt

- Akzeptanz beim Firmenkunden als kompetenter Gesprächspartner erlangen
- Probleme des Kunden aus Firmensicht erkennen und verstehen
- Dem Firmenkunden die „richtigen“ Fragen stellen
- Verstärkte Kundenanalyse und Votierung nach Gesichtspunkten der Engagementstrategie und des Engagementpotenzials
- Verstärkte Einbeziehung unternehmerischen Denkens in die eigene Tätigkeit
- Vertriebsansätze für Cross-Selling erkennen und vermarkten
- Nach erfolgreichem Abschluss dieses Fachseminars wird der Teilnehmer in die Lage versetzt, eine fundierte, MaRisk-konforme Votierungskompetenz zu Kreditengagements auszuüben

SEMINARSTRUKTUR FKB/KA-REIHE

Variante 2: Blended-learning-Veranstaltung

BEISPIELHAFTER ABLAUF

	Seminar-Tage	Webinar Einheiten
Jahresabschlussanalyse-Bilanzpolitik-Kapitaldienstfähigkeit	2	2
Rechnungswesen – Unterjährige Zahlen	1	1
Geschäftsmodell einschl. Markt- und Managementbeurteilung	2	2
Investitionsrechnung und Unternehmensbewertung	1	
Finanzierung	1	1
Ertrags- und Finanzplanung	1	1
Beurteilung von Unternehmenskonzepten	1	
Risikokultur leben	2	1
Vertriebsorientierte Bonitätsanalyse	1	1
Fallstudienarbeit/Prüfungsvorbereitung	1	
Kolloquium/Prüfung	1	
Summe FKB/KA-REIHE	14	9

Nutzen für den Teilnehmer aus dem Bereich Marktfolge

- Ermittlung der für die Kreditbeurteilung und –entscheidung notwendigen Fakten aus dem Unternehmen.
- kreditantragsorientierte Analyse und Aufbereitung der Informationen und Zahlen
- Verstärkte Kundenanalyse und Votierung nach Gesichtspunkten der Engagementstrategie und des Engagementpotenzials
- „Die richtigen Fragen an den Markt“ zur Vervollständigung des Bildes vom Unternehmen und zur sachkundigen Beurteilung stellen.
- Betriebswirtschaftliche Kreditaufgaben für Kreditverträge entwickeln
- Nach erfolgreichem Abschluss dieses Fachseminars wird der Teilnehmer in die Lage versetzt, ein fundiertes, betriebswirtschaftlich begründetes eigenständiges (Zweit-)Votum abzugeben.

FACHSEMINAR SANIERUNG

Um einen Überblick über die gesamte Fachseminarreihe zu geben, die aus betriebswirtschaftlichen, juristischen, steuerlichen und kreditwirtschaftlichen Inhalten besteht, stellen wir zu den einzelnen Fachseminaren die Gesamtgliederung vor:

Zielgruppe:

- Mitarbeiter der Abteilungen Intensivbetreuung, Problemerkreditbetreuung, Sanierung
- Mitarbeiter in der Kreditabwicklung
- Erfahrene Firmenkundenbetreuer
- Qualifizierte Kreditanalysten

Nutzen für den Teilnehmer:

- Sanierungswürdige und sanierungsfähige Engagements identifizieren
- Notwendige Maßnahmen zur Risikominimierung für das Kreditinstitut in den verschiedenen Sanierungsphasen kennenlernen und einsetzen
- Sanierungsengagements aktiv betreuen
- Methoden des Sanierungscontrollings kennenlernen
- Möglichkeiten, aber auch Grenzen der Einwirkungsmöglichkeiten von Kreditinstituten in kritischen Situationen richtig einschätzen
- Neben den betriebswirtschaftlichen auch juristische und steuerliche Sachverhalte in der Unternehmenskrise richtig bewerten

SEMINARSTRUKTUR SANIERUNG

BEISPIELHAFTER ABLAUF

Sanieren oder Liquidieren: der betriebswirtschaftliche Entscheidungsprozess	3	Tage
Rechtliche Rahmenbedingungen für die Sanierungsbetreuung, das Insolvenzrecht in der Praxis	2	Tage
Betriebswirtschaftliche Sanierungsbetreuung	3	Tage
Kreditwirtschaftliche Sanierungsansätze in der Problemerkreditbetreuung	2	Tage
Praxisbericht des Insolvenzverwalters/Sanierers	1	Tag
Kommunikation in der Insolvenz	1	Tag
Organisatorische Standards für die Problemerkreditbetreuung (z.B. Modell Pro)	0,5	Tage
Juristische Sonderaspekte in der Insolvenz	1,5	Tage
Lernerfolgskontrolle	1	Tag
Summe SANIERUNG	15	Tage



13 Praxisorientierte Workshops Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater

PRAXISORIENTIERTE WORKSHOPS

RECHTSANWÄLTE, WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER



Diese Seminare richten sich Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, die besondere Kenntnisse in betriebswirtschaftlichen Spezialthemen erwerben möchten.

Mitarbeiter sind
die Grundlagen
jedes erfolgrei-
chen Unterneh-
mens!

„Wie kann man Mitarbeiter motivieren, ihre beste Leistung für mein Unternehmen zu erbringen?“

MITARBEITER IM UNTERNEHMEN HALTEN UND NEUE GEWINNEN

Workshopbeschreibung

Der Workshop ermöglicht am praktischen Beispiel elementare Kenntnisse guter Unternehmensführung mit vielen Techniken und Methoden kennenzulernen und praktisch im eigenen Unternehmen/ in der eigenen Steuerkanzlei umzusetzen. Dabei bekommt die Möglichkeit eigene Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen eine neue Dimension.

Der Referent ist als Unternehmensberater in der ETL mit den Fragen guter Unternehmensführung täglich konfrontiert und hat als Teilnehmer an den Curricula der UPSTALSBOOM-Gruppe strategische Impulse erhalten.

Nutzen für den Teilnehmer

- Diskussion von Methoden und Modellen, mit denen gute Mitarbeiter im Unternehmen gehalten werden können
- Kennenlernen von Wegen und Modellen, mit denen neue potenzialträchtige Mitarbeiter gewonnen werden können
- Vorstellung realer Praxisbeispiele und Diskussion eigener Lösungsansätze

Inhalt

- Mitarbeiter im Unternehmen halten... wie geht das?
- Welche Anreize die Motivation wirklich dauerhaft erhöhen.
- Nur wer sich selbst führen kann, kann führen...
- Unternehmensführung in schwierigen Zeiten
- Wie Sie neue Mitarbeiter für Ihr Unternehmen begeistern

Dauer: 1 Tag

Dozent: Rüdiger Mönkhoff, Geschäftsführer RDG Management-Beratungen GmbH, Unternehmensberater, zertifizierter Wirtschaftsmediator

DISRUPTION – DIE BÖSE KLEINE SCHWESTER DER DIGITALISIERUNG

Workshopbeschreibung

Disruption, die böse kleine Schwester der Digitalisierung, bedroht zunehmend Ihre mittelständischen Mandanten, und nicht zuletzt Sie selbst!

Der Workshop ermöglicht durch die „kreative Zerstörung“ des eigenen Geschäftsmodells einen tiefen Einblick in die Mechanismen der plattformbasierten Wirtschaft. Durch Perspektivwechsel lernen Sie mögliche Gegenmaßnahmen kennen und Strategieoptionen besser verstehen.

Der Referent ist als Unternehmensberater in der ETL mit der strategischen, betriebswirtschaftlichen und marktseitigen Beratung täglich betraut.

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen der Vorgehensweisen bei disruptiven Geschäftsmodellen am eigenen Beispiel und dem Beispiel Ihrer Mandanten
- Anwendung auf Ihr eigenes Unternehmen
- Aufzeigen möglicher Lösungsansätze auf Basis der eigenen Erfahrungen, um den Gefahren einer plattformbasierten Disruption Ihres eigenen Geschäftsmodells entgegen gehen können

Inhalt

- Disruption – Was ist das?
- Wie die Plattformwirtschaft etablierte Geschäftsmodelle in kurzer Zeit zerstören kann.
- Das eigene Geschäftsmodell kreativ zerstören
- Strategieoptionen gegen Disruption
- Eine eigene Plattform gründen?
- Der Steuerberater als Moderator.
- Mit der ETL als starkem Partner im Hintergrund Gefahren abwehren.

Dauer: 1 Tag

Dozent: Rüdiger Mönkhoff, Geschäftsführer RDG Management-Beratungen GmbH, Unternehmensberater, zertifizierter Wirtschaftsmediator

Etablierte Geschäftsmodelle
kommen ins
Wanken!

„Wie kann der Disruption entgegen-
gewirkt werden?“



14 Praxisintegrierte Workshops Markt und Marktfolge

PRAXISORIENTIERTE WORKSHOPS

MARKT UND MARKTFOLGE



Die praxisintegrierten Workshops sind sowohl für Mitarbeiter aus der Marktfolge als auch aus dem Markt geeignet. Ob die Mitarbeiter gemeinsam oder nach Markt und Marktfolge getrennt an den praxisintegrierten Workshops teilnehmen, hängt von der Zielstellung des Workshops ab und ist im Vorfeld zu entscheiden.

PRAXISINTEGRIERTE WORKSHOPS MARKT UND MARKTFOLGE

Immer wieder führen organisatorische Änderungen, gesetzliche Novellen oder die fusionsbedingte Integration neuer Mitarbeiter zu ablauforganisatorischen Veränderungen in Kreditinstituten. Für die Mitarbeiter ergeben sich daraus neue Anforderungen. Hemmnis bei der raschen Angleichung von Qualität und Effizienz in Markt und Marktfolge sind erfahrungsgemäß nicht in erster Linie mangelnde theoretische Vorkenntnisse der betroffenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Als Haupthindernis erweisen sich i.d.R. eher sehr individuelle Unsicherheiten in der Anwendung des vorhandenen Wissens und im Einsatz des Analyseinstrumentariums.

Für diesen Zweck haben wir das Konzept der praxisintegrierten Workshops entwickelt, die einen hohen Beitrag zur Wissenssicherung und Umsetzung am Arbeitsplatz leisten. Sie werden auf die Zielstellung und Bedürfnisse des Kreditinstituts individuell zugeschnitten.

Die praxisintegrierten Workshops sind sowohl für Mitarbeiter aus der Marktfolge als auch dem Markt geeignet. Ob die Mitarbeiter gemeinsam oder nach Markt und Marktfolge getrennt an den praxisintegrierten Workshops teilnehmen hängt von der Zielstellung des Workshops ab und ist im Vorfeld zu entscheiden.

Das Konzept der praxisintegrierten Analyseworkshops zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass die Maßnahme im Wesentlichen unmittelbar am Arbeitsplatz durchgeführt wird. Dies ermöglicht eine sehr individuelle, teilnehmerzentrierte Ausgestaltung.

Darüber hinaus findet das Training im bekannten Arbeitsumfeld, anhand bekannter, eigener Kreditfälle und unter Einsatz der vertrauten Instrumente statt. Darin ist nicht zuletzt auch der Vorteil minimaler Abwesenheitszeiten vom Arbeitsplatz zu sehen. Gleichzeitig bietet sich mit der Durchführung im unmittelbaren Praxisalltag ggf. die Chance für Anregungen zur Verbesserung des Analyseinstrumentariums.

Die Workshops bestehen aus zwei Grundelementen:

1. Gemeinsame Kick Off Veranstaltung
2. Praxisintegriertes Training

PRAXISINTEGRIERTE ANALYSEWORKSHOPS

Die praxisintegrierten Analyseworkshops setzen zielgerichtet an den typischen Schwachstellen an und verfolgen damit drei grundlegende Zielstellungen:

- Ausbau und Vereinheitlichung der Methodenkompetenz in der Analyse
- Erarbeitung und Training eines effizienten Aufbaus der Bonitätsanalysen mit Konzentration auf die wesentlichen Aspekte und ggf. Darstellung maßgeblicher Risiken
- Festigung der Argumentationssicherheit im Bonitätsurteil mit dem Ziel einer faktengestützten, nachvollziehbaren und möglichst eindeutigen Positionierung



PRAXISINTEGRIERTES VERTRIEBSTRAINING

Ohne Sicherung und Stärkung der Einnahmenseite ist ein rentables Kreditgeschäft kaum zu realisieren. Alleiniges Warten auf den Kunden ist dazu der falsche Weg. Damit stellt sich die Forderung nach einem aktiveren Verkauf. Dessen Ergebnisse sind recht unterschiedlich. Oft haben sie aber eines gemeinsam: Zu viel Aktionismus und zu wenig systematische Langfristorientierung in der Kundenbetreuung.

Um dies nachhaltig zu korrigieren, lauten die aktuellen Fragestellungen wie folgt:

- Wie gelingt eine individuelle Potenzialanalyse zur Gesprächsvorbereitung, die mich durch systematische Vorbereitung in eine aktive Rolle bringt?
- Wie können latent schlummernde Verkaufsansätze strukturiert erfasst und diszipliniert genutzt werden, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen?

	„Kick off“ Feinabstimmung	Einführungs- Workshop	„Offline“- Training	Training am Arbeitsplatz	Schluss- Workshop	praxisinte- grierte Begleitung
Teiln.	Projektleit., RDG, ggf. weitere	Alle	Berater, RDG	Berater, RDG	Alle	Alle
Inhalte	Feinabstimmung, Konzeption, Austausch aktueller Informationen, Regeln der Zusammen- arbeit	Einstimmung: Anliegen, Hintergründe, Regeln, Fachteil: EBIL 5.0	Simulierte Gespräche auf Grundlage von Echtfällen, mit Feedback durch Teiln. und Trainer, auf Wunsch mit Video-Feedback	Anwendung in Gesprächen am Arbeitsplatz mit Trainerbegleitung und Individual- feedback	Rückkopplung Ergebnisse, ggf. Abstimmung von Verbesserungs- maßnahmen	Transfer und Dar- lebenssicherung, individuelles Training
Zeit	Ca. 0,5 Tage	2 Tag je Trainingsgruppe (max. 10 Teilnehmer)	Ca. 0,5 bis 1 Tage pro Teilnehmer und Gespräch	Ca. 0,5 Tage	1,5 Tage je 6 Teilnehmer	





Rudi Schumacher
Dipl.-Betw.
Geschäftsführer



Rüdiger Daust
Dipl.-Kfm.
Berater



Andreas Kultschytky
Dipl.-Kfm.
Geschäftsführer



Torsten Schimmel
Dipl.-Wirt.-Jur.
Berater



Arno Emmerich
Dipl.-Ing. (FH)
Geschäftsführer



Jochen Schröder
Berater



Alexander Terhardt
Assessor und
Betw. (IWW)
Geschäftsführer



Maximilian Loos
BA Fachrichtung
Bank
Berater

UNSERE REFERENTEN SIND ERFAHRENE EXPERTEN FÜR IHRE WEITERBILDUNG

Sie wollen weiterkommen, haben den nächsten Karriereschritt vor Augen oder bereits erklommen? Ihre letzte Weiterbildung liegt bereits Jahre zurück? Sie benötigen spezielle Informationen oder Kenntnisse?

Unsere Seminare orientieren sich an den Anforderungen der Personalentwicklung. Mitarbeiter können individuell gefördert oder gefordert werden, in Übereinstimmung mit ihren Erfahrungen oder Bedürfnissen.

Die RDG-Referenten sind Praktiker und ausgewiesene Experten der jeweiligen Fragestellungen. Sie vermitteln Wissen, von dem Sie in Ihrem beruflichen Umfeld unmittelbar profitieren können.

RDG-WEBINARE

AUFBAU & ABLAUF

15 Allgemeine Informationen

15.1 Aufbau

RDG-Webinare sind LIVE! Die RDG-Webinare zeichnen sich durch ihre hohe Interaktivität für die Teilnehmer aus. Unsere Referenten treten bereits unmittelbar nach dem jeweiligen Einloggen des Teilnehmers in den Kursraum in direkten Kontakt mit ihm. Und auch während der Veranstaltung nehmen die Teilnehmer Einfluss auf das Geschehen durch permanente Interaktionen. Im Mittelpunkt steht dabei der Gruppenchat. Hier darf - nein SOLL - sich sogar jeder Teilnehmer aktiv in das Webinar-Geschehen einbringen - inhaltlich und mit Meinungen. Unmittelbar nach dem Webinar stehen wir Ihnen noch die gewünschte Zeit für direkten Austausch zur Verfügung. Apropos Meinungen: Dass wir Ihr Feedback haben wollen, versteht sich für uns von selbst.

Machen Sie mit, loggen Sie sich ein, erleben Sie den Unterschied – LIVE! DIALOG! ONLINE!

Die praxisorientierte Inhaltsvermittlung, die von den gemeinsamen Interaktionen lebt, erklärt auch die Begrenzung auf max. 15 Teilnehmer. Bei reinen Trainingsthemen sind diese sogar auf max. 10 Teilnehmer beschränkt. Zeitlich sind die Webinare auf 90 Minuten ausgelegt. Dies hat sich als optimaler Zeitraum in Bezug auf die Vermittlung von Fachwissen allgemein etabliert.

Fallweise gibt es zur Vorbereitung und/oder zur Nutzung während des Webinars das Vorbereitungs-Handout.

15.2 Ablauf

Der zeitliche Ablauf eines Webinars stellt sich exemplarisch wie folgt dar:

1. Die Sparkasse meldet ihre Teilnehmer bei der jeweils zuständigen Sparkassenakademie an. Die Ausschreibung erfolgt spätestens ca. 6 Wochen vor Seminarbeginn. Melden sich die Teilnehmer über die RDG-Akademie-Homepage oder über die GoTo-Homepage an, reicht die RDG die Meldungen an die jeweiligen Akademien weiter.
2. 10 Tage vor dem eigentlichen Webinartermin gibt die RDG bekannt, ob das Webinar stattfindet. Dies ist gleichzeitig der kostenfrei Stornierungszeitraum. Der Anmeldeschluss ist 5 Tage vor Webinarbeginn. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 5 Personen.
3. Die Sparkassenakademien teilen der RDG die Teilnehmer mit E-Mail-Adresse mit. Diese erhalten daraufhin eine Registrierungs-Mail mit dem Hinweis, sich bis spätestens 1 Tag vor Webinar-Beginn über den beigefügten Link zu registrieren.

RDG-Webinare:

LIVE!
DIALOG!
ONLINE!

Einfach
registrieren!

über
RDG-Akademie.de
oder
über Ihre zuständige
Sparkassen-Akademie

4. Mit der Anmeldebestätigung erhalten die Teilnehmer direkt einen Teilnehmer-Button für das Webinar. Dieser ist auch in der Erinnerungsmail enthalten, die 1 Tag und 1 Stunde vor Webinar-Beginn versendet wird. Fallweise gibt es zur Vorbereitung und/oder zur Nutzung während des Webinars das Vorbereitungs-Handout.
5. 30 Minuten vor Webinar-Beginn wird der Kursraum geöffnet. Hier haben die Teilnehmer die Gelegenheit, bei Bedarf einen internen Ansprechpartner im Hause des Kreditinstitutes zu kontaktieren, der Ihnen bei etwaigen technischen Hürden (z.B. Einstellungen am PC) weiterhilft.
6. Fünf Minuten vor Beginn: Einwahl der Teilnehmer über die vorab zugesandten Telefonkonferenzeinwahldaten.
7. Nach dem Webinar: Über Nacht wird den Teilnehmern per E-Mail ein Link zugesandt, über den ein Handout im Nachgang an das Webinar heruntergeladen werden kann.

15.3 Bildungsstruktur bzw. Zielgruppendefinition

Die Bildungsstruktur ist so aufgebaut, dass die Webinare in Abhängigkeit von der fachlichen Vorbildung in drei Teilbereiche aufgliedert sind:



15.3.1 Fachwissen

Unsere Webinare, die Fachwissen vermitteln, sind ein fortwährendes Thema für (Berufs- bzw. thematische Quer-) Einsteiger in das gewerbliche Firmengeschäft sowie für Fortgeschrittene gleichermaßen - und das gilt nicht nur für das originäre Kreditgeschäft, sondern für Alle, für Betriebswirte wie für Nicht-Kaufleute.

Mit ihren Inhalten sind unsere Fachwissen-Webinare auch bestens geeignet für Wiedereinsteiger, die nach jahrelanger Themenpause ihr Wissen auffri-

RDG-Bildungsstruktur:

Auf die Vorkenntnisse kommt es an!

Fachwissen-Webinare:

für Alle!

grundlagenschaffende Inhalte geben Orientierung

schen möchten und gleichermaßen für Interessierte aus dem Privatkundengeschäft, Individualcoaching, Vermögensbetreuung, der Baufinanzierung, Revision etc.

Die Webinar-Teilnehmer verfügen über erste Erfahrungen zu dem angebotenen Thema. Ihre fachlichen Vorkenntnisse sind insgesamt jedoch noch recht gering, so dass die grundlagen-schaffenden Inhalte vor allem Orientierung geben.

Vermittelt wird Basis-Wissen, so dass diese Webinare für Mitarbeiter aus den Bereichen Markt und Marktfolge grundsätzlich gleichermaßen geeignet sind.

15.3.2 Vertiefungswissen

Ziel unserer Webinare, die Vertiefungswissen vermitteln, ist das Erlernen und Anwenden von Qualifikationen, die die Anwendungssicherheit gewährleisten - durch Vermittlung tiefergehender Inhalte, Festigung von Wissen und Erlernen von Techniken für eine strukturierte Anwendung der Kenntnisse und des Wissens am Arbeitsplatz. Webinare mit Vertiefungswissen dienen dazu, die Präzision der täglichen Arbeitsinhalte und die Arbeitseffizienz signifikant zu erhöhen.

Die Zielgruppe für diese Webinare ist gut qualifiziert und hat meist langjährige Erfahrungen im gewerblichen Firmenkundengeschäft gesammelt, gegebenenfalls an ihrem derzeitigen Arbeitsplatz. Diese Mitarbeiter haben es in der Praxis mit komplexeren Aufgabenstellungen zu tun.

Diese Webinare richten sich gleichermaßen an Mitarbeiter aus den Bereichen Markt und Marktfolge, sofern es nicht eine inhaltsbedingte ausdrückliche Trennung zwischen den Funktionsbereichen gibt.

15.3.3 Expertenwissen

Aufgrund der thematischen Ausrichtung unserer Expertenwissen-Webinare ist es von großem Vorteil, wenn die Teilnehmer auf Erfahrungen in diesem Gebiet zurückgreifen können.

Diese Webinare richten sich aufgrund ihrer thematischen Differenzierung in erster Linie an Spezialisten. Diese Themen-Spezialisten sind entweder als Gewerbe- oder Firmenkundenbetreuer oder auch als Intensivbetreuer, Kreditanalyst, Sanierer, Abwickler, Revisoren oder in noch ganz anderen Funktionen in Ihrem Haus tätig.

Besucht werden können diese Webinare grundsätzlich von Mitarbeitern aus den Bereichen Markt und Marktfolge. Mitunter sind die gebotenen Inhalte jedoch nicht für beide Seiten gleichermaßen relevant. Falls gewünscht, können die Webinare auch getrennt nach Markt und Marktfolge durchgeführt werden oder es gibt eine inhaltsbedingte ausdrückliche Trennung zwischen den Funktionsbereichen.

Vertiefungs-wis-sen-Webinare:
für Aufsteiger!

zur Erhöhung von
Arbeitseffizienz
&
Präzision
täglicher Arbeitsinhalte

Expertenwissen-
Webinare:
für Spezialisten!

zur Vertiefung von
vorhandenem Fachwissen
&
thematischer Differenzierung

15 Allgemeine Informationen

15.4 Softwarehinweis

Die RDG führt Ihre Webinare mit GoToTraining durch. Hierdurch gibt es folgende Einwahlmöglichkeiten:

Nutzung des Arbeitsplatzrechners (Thin-Client / sog. Terminalserver-Lösungen)

Die betroffenen Server der einzelnen Sparkassen benötigen folgende Softwareprogramme:

- GoToOpener
- GoToTraining
- Telefonanschluss, da die Audioübertragung über eine Telefonkonferenz erfolgt

Nutzung eines separaten Rechners (Fat Client oder auch privat)

- Windows XP oder höher bzw. Mac OS X 10.7 (Mountain Lion) oder höher
- Breitbandverbindung (empfohlen) mit 1+ MBit/s
- Browser: Google Chrome v39.0 oder höher, Mozilla Firefox v34 oder höher, Internet Explorer v8.0 oder höher, Safari (oder höher)
- Software: GoToTraining Desktopanwendung sowie JavaScript aktiviert
- 2 GB oder mehr RAM
- Telefonanschluss, da die Audioübertragung über eine Telefonkonferenz erfolgt

Nutzung eines Tablets

Systemanforderungen Teilnahme über die GoToTraining-App:

- Internetverbindung über WiFi empfohlen
- Kostenlose GoToTraining-App aus dem Google Play Store bzw. Apple/iTunes-Store
- Idealerweise Headset-Verwendung empfohlen (nicht zwingend notwendig, da die Audioübertragung über eine Telefonkonferenz erfolgt)
- Ab Android 4.0 bzw. iOS 8.0 – oder jeweils neuer

Allgemein bitten wir Sie, den nachfolgenden Link bzgl. der Systemvoraussetzungen zu testen:

<https://support.logmeininc.com/gotowebinar/system-check-attendee>

Einwahl über Arbeitsplatz:
GoToOpener &
GoToTraining

Einwahl über separaten Rechner:
GoToTraining
Desktopanwendung

Einwahl über Tablet:
GoToTraining-App



RDG-WEBINAR-ANGEBOT FÜR
FACHWISSEN

16 Nutzen und Inhalte der Fachwissen-Webinare

16.1 Jahresabschluss

EINSTIEG IN DIE JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG – WO FINDE ICH WAS? (WFE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- Was ein Jahresabschluss ist und wann er erstellt wird
- Wissen, was vom Kunden verlangt werden kann
- Klarheit über die Bestandteile und die bedeutendsten Positionen des Jahresabschlusses

Webinar-Inhalt

- Wer erstellt Jahresabschlüsse und warum?
- Bestandteile eines Jahresabschlusses und deren Bedeutung für die Beurteilung
- Einfluss der Rechtsform und Größenklassen auf die Bestandteile der Jahresabschlüsse
- Aufbau von Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz in relevanten Positionen

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG - WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT (WFE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen um die Bedeutung der Gewinn- und Verlustrechnung in der Bonitätsbeurteilung
- Verständnis um die Wechselwirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Einfacher Umgang mit Erfolgskennzahlen
- Erkennen typischer Problemstellungen in der Erfolgsrechnung

Webinar-Inhalt

- Vorstellung des Zustandekommens der einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Logik der Erfolgsrechnung
- Zusammenhänge in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Entscheidende Erfolgskennzahlen
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

Jahresabschluss:
Wer? Was? Wie?
Warum? – Wir
schaffen Klarheit!

GuV:
Zusammenhänge
verstehen!

Bilanz:
Wissen, was hinter
den Zahlen
steckt!

BILANZ – WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT (WFE-003)

Nutzen für die Teilnehmer

- Treffsicher zwischen guten und schwachen Bilanzen unterscheiden können
- Klarheit über die Bestandteile der Bilanz
- Verständnis für die Wirkungen der Erfolgsrechnung auf die Bilanz
- Fähigkeit, große wie kleine Bilanzen schnell zu strukturieren
- Wissen um relevante Kennzahlen, die mit Kunden diskutiert werden können

Webinar-Inhalt

- Was hinter den Bilanz-Positionen steckt
- Logik bzw. „Geheimnisse“ des Zustandekommens von Bilanz-Positionen
- Erlernen, wodurch sich Bilanzpositionen verändern
- Beziehungen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

16.2 Kapitaldienstfähigkeit

KAPITALDIENSTFÄHIG JA ODER NEIN? – GRUNDLAGEN FÜR DAS GEWERBLICHE KREDITGESCHÄFT (WFE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Endlich Klarheit, warum die Kapitaldienstfähigkeit „in aller Munde ist“
- Ab sofort treffsicher einordnen können, ob der Kunde kreditwürdig ist

Webinar-Inhalt

- Kennenlernen der Bestandteile der Kapitaldienstrechnung
- IST versus SOLL versus Pauschalen – Lernen Sie kennen, wann Sie mit welchen Fakten agieren und zu guten Ergebnissen kommen können

Sicher in der KDF!

16.3 Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)

BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN & EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004)

Nutzen für die Teilnehmer

- Betriebswirtschaftliche Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Endlich richtig verstehen!
- Souveränität im Umgang mit Betriebswirtschaftliche Auswertungen / Summen- und Saldenlisten schafft Effizienz und klare Positionen im Kundengespräch
- Die Potenziale aus den Auswertungen holen für einen leichteren Umgang mit dem Kunden und dem Miteinander in Markt- und Marktfolge

Webinar-Inhalt

- Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört & wichtig ist, was Sie fordern können.
- Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.
- Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.

BWA – SICHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGEL-BESEITIGUNGEN (WFE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- BWA's: Keine unsicheren Ergebnisse mehr - endlich plausible Zahlen im Handel!
- Aus den vorgelegten unterjährigen Zahlen eines Handelsunternehmens ein betriebswirtschaftlich korrektes Ergebnis ermitteln
- Betriebswirtschaftlich plausible Zahlen schaffen Transparenz über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden, klären den Finanzbedarf und geben Klarheit über die weiteren Betreuungsschritte

Webinar-Inhalt

- Die Gründe für die buchungsbedingten Mängel nachvollziehen können
- Lernen Sie kennen, wie Sie buchungsbedingte Vollständigkeitsmängel oder Zuordnungsfehler bei Handelsunternehmen sicher aufspüren und bereinigen
- Erarbeitung von Abgrenzungstechniken zur Schaffung aussagekräftiger Ergebnisse in den unterjährigen Zahlen von Handelsunternehmen

Unterjähriges
Kreditcontrolling:
Den Durchblick
haben!

BWA's: Endlich
plausible Zahlen!

16.4 Geschäftskundenbetreuung – Webinar-Reihe (GSK-Reihe)

Nutzen für die Teilnehmer

- Das Handwerkszeug für den Umgang mit Geschäftskunden erlernen
- Souveränität bei Bonitätsbeurteilungen von Geschäftskunden
- Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge bei kleinen Unternehmen schaffen
- Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen und effizienten Kundenbetreuung - den Geschäftskunden ganzheitlich verstehen und beraten
- Möglichkeiten alternativer Finanzierungen kennen
- Positive und negative Kreditentscheidungen sauber begründen können

Hinweis: Die Inhalte der betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Geschäftskundenbetreuung bauen aufeinander auf und sind daher als Webinar-Reihe konzipiert, die aus verschiedenen Modulen besteht.

MODUL I: AUFBAU VON JAHRESABSCHLÜSSEN (WFM-001)

Webinar-Inhalt

- Wer erstellt Jahresabschlüsse und warum?
- Bestandteile eines Jahresabschlusses und deren Bedeutung für die Beurteilung
- Aufbau von Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz in relevanten Positionen
- Jahresabschlusszahlen bei kleinen Unternehmen - Einordnung des Stellenwertes für die Unternehmen und die Finanzierer

MODUL II: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (WFM-002)

Webinar-Inhalt

- Vorstellung des Zustandekommens der einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Logik der Erfolgsrechnung
- Zusammenhänge in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Kleine Unternehmen = kleine Zahlen – aber auch große Hebelwirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung – worauf bei kleinen Unternehmen besonders zu achten ist
- Entscheidende Erfolgskennzahlen
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

Geschäftskunden:

Nur Relevantes!
In 10 Modulen!
Dann Sie sind fit!

Webinarreihe
Geschäftskundenbetreuung

MODUL III: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN – BILANZ (WFM-003)

Webinar-Inhalt

- Was hinter den Bilanz-Positionen steckt
- Logik bzw. „Geheimnisse“ des Zustandekommens von Bilanz-Positionen
- Erlernen, wodurch sich Bilanzpositionen verändern
- Kleine Unternehmen = kleine Zahlen – aber auch große Hebelwirkungen in der Bilanz – worauf bei kleinen Unternehmen besonders zu achten ist
- Beziehungen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

MODUL IV: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN – SCHNELLEINSTIEG (WFM-004)

Webinar-Inhalt

- Bestandteile einer Monatsauswertung
- Aufbau und Logik der Summen- und Saldenliste
- Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie Sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen
- Einordnung des Stellenwertes der betriebswirtschaftlichen Auswertungen bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse kleiner Unternehmen

MODUL V: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN – SI- CHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGELBESEITIGUNGEN (WFM-005)

Webinar-Inhalt

- Die Gründe für die buchungsbedingten Mängel nachvollziehen können
- Lernen Sie kennen, wie Sie buchungsbedingte Vollständigkeitsmängel oder Zuordnungsfehler bei Handelsunternehmen sicher aufspüren und bereinigen
- Valide Zahlen durch Abgrenzungen bei Handelsunternehmen

MODUL VI: GRUNDLAGEN DER KAPITALDIENSTFÄHIGKEITSERMITTLUNG (WFM-006)

Webinar-Inhalt

- Kennenlernen der Bestandteile der Kapitaldienstrechnung
- IST versus SOLL versus Pauschalen – Lernen Sie kennen, wann Sie mit welchen Fakten agieren und zu guten Ergebnissen kommen können

MODUL VII: KONTOKORRENTBEDARFSERMITTLUNG – SCHNELL UND EINFACH (WFM-007)

Webinar-Inhalt

- Wie hoch ist der rechnerische Finanzbedarf des Kunden?
- Kreditanträge des Kunden verproben
- Zusammenhänge von Liquiditätsflüssen kennenlernen

MODUL VIII: ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECH- NUNGEN (EÜR) (WFM-008)

Webinar-Inhalt

- Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss
- Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR
- Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung

MODUL IX: DAS GESCHÄFTSMODELL – DIE MARKTEINSCHÄTZUNG (WFM-009)

Webinar-Inhalt

- Die Erfolgsfaktoren des Geschäftskunden in seinem Markt feststellen und bewerten können
- Nur mit einem Alleinstellungsmerkmal hat der Geschäftskunde langfristige Zukunftsperspektiven – wie Sie das feststellen können

MODUL X: DAS GESCHÄFTSMODELL – DIE UNTERNEHMENSLEITUNG (WFM-010)

Webinar-Inhalt

- Die Kriterien erfolgreicher Unternehmensführung feststellen und bewerten können
- Kennenlernen, welche Führungsinstrumente für die Unternehmensführung gebraucht werden





RDG-WEBINAR-ANGEBOT FÜR

VERTIEFUNGSWISSEN



17 Nutzen und Inhalte der Vertiefungswissen-Webinare

17.1 Jahresabschluss

STRUKTURIERT DURCH DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – EIN ROTER FADEN (WVE-004)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- Durch den Einsatz des „Rote Fadens“ der RDG: Ab sofort substantielle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- Die Nachhaltigkeit der Rentabilität des Kunden sicher bewerten können
- Veränderungen im Zeitablauf zielgerichtet hinterfragen

Webinar-Inhalt

- Analyseschritte zur zeiteffizienten und zielsicheren dynamischen Analyse von Gewinn- und Verlustrechnungen
- Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Ertragsstruktur

STRUKTURIERT DURCH DIE BILANZ – EIN ROTER FADEN (WVE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- Durch den Einsatz des „Rote Fadens“ der RDG: Ab sofort substantielle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- Genau einschätzen können, wann Ihr Kunde Ihre Unterstützung braucht & ob er richtig finanziert ist
- Die Finanzstruktur und Liquidität eines Kunden strukturiert und sicher beurteilen können
- Mit Hilfe von Kennzahlen Entwicklungen und Relationen treffsicher erkennen

Webinar-Inhalt

- Analyseschritte und Kennzahlen zur zeiteffizienten und zielsicheren Analyse von Bilanzen
- Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Finanzstruktur

Roter Faden GuV:
Wer ihn kennt,
weiß warum...!

Roter Faden Bilanz:
Auf einem Bein
steht man
schlecht...!

17.2 Kapaldienstfähigkeit

KDF:
Und wie
definieren Sie
nachhaltig...?

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT BESONDERHEITEN IM JAHRESABSCHLUSS (WVE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- Treffsicher die Qualität der Gewinne unterscheiden können: operativ, einmalig oder rein buchmäßig
- Klarheit haben, wie die nachhaltige Kapaldienstrechnung von bilanzpolitischen Einflüssen und Einmaleffekten abgesichert werden kann

Webinar-Inhalt

- Kennenlernen, wie mit Bestandsveränderungen, aktivierten Eigenleistungen und Ersatzinvestitionen umzugehen ist
- Berücksichtigung von neutralen Positionen vor dem Hintergrund des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - BESONDERHEIT BEI DER EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNG (WVE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Klarheit haben, wann das Einnahmen-Überschuss-Ergebnis identisch zur Gewinn- und Verlustrechnung beurteilt werden kann und wie mögliche Korrekturen vorgenommen werden
- Die sichere Ermittlung der Ertragskraft und Kapaldienstfähigkeit bei Einnahmen-Überschuss-Rechnern

Webinar-Inhalt

- Unterscheidungsmerkmale der Einnahmen-Überschuss-Rechnung zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss
- Vorgehensweise bei der Kapaldienstrechnung von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen – Berücksichtigung von Umsatz- und Vorsteuerbeträgen sowie Debitoren und Kreditoren

KDF:
Kennen Sie das
operative Ergebnis
einer EÜ...?

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - DIE EINKOMMENSTEUER-ERKLÄRUNG ALS GRUNDLAGE (WVE-003)

Nutzen für die Teilnehmer

- Klarheit haben, wo die Gelder herkommen und wohin sie fließen
- Die Zusammenstellung einer übergreifenden Kapitaldienstrechnung aus den sieben Einkunftsarten der Einkommensteuererklärung
- Kenntnisse über alle Einkünfte Ihres Kunden erlauben Ihnen künftig ganzheitliche Einschätzungen über die Bonitätsverhältnisse Ihres Kunden

Webinar-Inhalt

- Lernen Sie kennen, wo Sie die relevanten Positionen finden
- Einfluss der Immobilien-Verbraucher-Darlehen auf die Kapitaldienstrechnung
- Einbringung der privaten Situation in die Kreditnehmereinheit

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT WIE STABIL IST DIE ÜBERDECKUNG? (WVE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Die Stabilität der Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- Beratungsansätze entwickeln für die Verbesserung der Überdeckung oder Beseitigung der Unterdeckung
- Risikofaktoren in der Ertragskraft erkennen

Webinar-Inhalt

- Die Methodik der Gewinnschwellenrechnung, bezogen auf die Kapitaldienstfähigkeit
- Berechnung kritischer Schwellenwerte in den wesentlichen Ertragspositionen
- Ableitung von Beratungsansätzen aus den errechneten Eckwerten

EkStE in der KDF:
Sieben auf einen
Streich...!

Der Stresstest für
die Ertragskraft!



RDG-WEBINAR-ANGEBOT FÜR
EXPERTENWISSEN

18 Nutzen und Inhalte der Expertenwissen-Webinare

18.1 Jahresabschluss

NEUERUNGEN BEI DER BILANZIERUNG IM ÜBERBLICK (WEE-015)

Nutzen für die Teilnehmer

- Garantiert immer auf dem neuesten Stand sein: Wir stellen Ihnen vor, was sich verändert hat und was relevant für die Beurteilung ist
- Sie haben Klarheit über die Neuerungen und können genau einordnen, wie die Vergleichbarkeit zu den bisherigen Unterlagen inhaltlich ist und was in der Aufbereitung zu beachten gilt

Webinar-Inhalt

- Neuerungen gemäß Bilanzrichtlinienumsetzungsgesetz (BilRUG)
- Einflüsse durch die Rechtsprechung des BFH (Bundesfinanzhof) auf die Bewertung unfertiger Erzeugnisse
- Ausgliederung von Informationen aus dem Zahlenwerk in den Anhang
- Anpassung der Größenklassen und neue Rechtsformen

VERTRIEBSANSÄTZE AUS DEM JAHRESABSCHLUSS (WEE-016)

Nutzen für die Teilnehmer

- Vertriebssteigerung durch bedarfsorientierte Kundengespräche
- zeiteffiziente und zielgerichtete Gesprächsanlässe aus den verschiedenen Bestandteilen des Jahresabschlusses herausarbeiten
- Strukturierte Vorbereitung von Kundengesprächen durch Kenntnis der wichtigsten Schlüsselfaktoren

Webinar-Inhalt

- Strukturierte Methoden zur Ableitung von Kundenbedarfen aus dem Jahresabschluss
- Differenzierung unterschiedlicher Kundenbedarfe und korrespondierender Anhaltspunkte im Jahresabschluss
- Ableitung von Optimierungspotenzialen als Schlüssel für zusätzliche Vertriebsansätze

Wer mehr weiß,
weiß mehr!
Neuerungen in
der Bilanzierung!

Effizient und ziel-
gerichtet zum
Vertriebserfolg!

Und woran
haben Sie die Bi-
lanzpolitik er-
kannt...?

TYPISCHE MASSNAHMEN DER BILANZPOLITIK UND WORAN SIE ZU ERKENNEN SIND (WEE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort ein sicheres Gespür haben, wann den Zahlen des Kunden vertraut werden kann & wo Vorsicht geboten ist
- Kenntnisse bilanzpolitischer Spielräume erlauben das gezielte Hinterfragen von Angaben im Jahresabschluss – und geben Bestätigungen, in jeglicher Hinsicht...
- Transparente Zahlen ermöglichen die Abschätzung des Risikos für die Kreditwürdigkeit

Webinar-Inhalt

- Aufzeigen der offiziellen und „faktischen“ Bewertungsspielräume in mittelständischen Unternehmen
- Lernen Sie Kennzahlen zum Erkennen oder auch Quantifizieren des bilanzpolitischen Risikos kennen

CASH-FLOW-ANALYSE MIT EBIL (WEE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort: Präzise die Liquiditätsströme des Kunden nachvollziehen und bewerten können
- Wissen, wann Finanzierungsquellen noch Reserven haben
- Beratungs- und Liquiditätsbedarfe aus den unternehmensinternen Geldflüssen ableiten können

Webinar-Inhalt

- Aufbau der gestuften Cash-Flow-Ermittlung
- Einordnung, welche Informationen woraus hervorgehen
- Verknüpfung von Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash-Flow-Ermittlung zu einer Gesamtbetrachtung
- Lernen Sie präzise einzuschätzen, ob Finanzierungsquellen ausgereizt sind oder noch Potenzial haben

Fließt der Cash-
flow noch oder
ist er schon ver-
siegt...?

WORKING CAPITAL MANAGEMENT (WEE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der Allround-Ansatz: mit Hilfe des Working Capital frühzeitig sowohl Beratungs- und Vertriebsansätze als auch Risiken erkennen
- Treffsicher die Möglichkeiten der Innenfinanzierung eines Unternehmens über das Working Capital beurteilen

Webinar-Inhalt

- Working Capital: ein Begriff, verschiedene Auslegungsmöglichkeiten – worauf es wirklich ankommt...
- Bedeutung des Working Capital für die Ertrags- und Finanzkraft eines Unternehmens
- Lernen Sie kennen, was die Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Working Capital und der EBIL-Kennzahl BNUV (Bereinigtes Netto-Umlaufvermögen) sind

18.2 Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)

BWA'S & UNTERJÄHRIGE BESTANDSVERÄNDERUNGEN FLUCH UND SEGEN ZUGLEICH (WEE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- BWA's: Mit plausiblen rechnerischen Bestandsveränderungen endlich die letzte Info-Lücke schließen!
- Auch bei Unternehmen mit Bestandsveränderungen ein betriebswirtschaftlich korrektes Ergebnis aus den vorgelegten unterjährigen Zahlen ermitteln und daraus Finanzierungs- bzw. Beratungsbedarf ableiten

Webinar-Inhalt

- Überblick über die Buchhaltungspraxis von unfertigen/fertigen Erzeugnisse (UFE/FE) – Ärgernisse, die auch Vorteile bereithalten können
- Lernen Sie kennen, wie Sie mit ausgewählten Verprobungstechniken selbst plausible Bestandswerte bei den unfertigen und fertigen Erzeugnissen ermitteln können
- Aufbau von Projektlisten – Erfahren Sie, welche Informationen Sie von Ihrem Kunden parallel zur eingereichten BWA benötigen, um plausible Bestandswerte zu erhalten

Worben Sie
bewusst mit
dem Working Ca-
pital..?

Bestandsverän-
derungen in der
BWA:
Ein gesegneter
Fluch!

18.3 Branchen - Spezial

Handwerk
Spezial:
Wissen, was die
Branchenführer
auszeichnet

DIE HANDWERKSBRANCHE – BESONDERHEITEN (WEE-007)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort auf Augenhöhe mit Ihrem Kunden: Durch Branchenkompetenz die Kundenbeziehung erweitern und vertiefen
- Erkennen und Bewerten von Chancen und Risiken der Marktentwicklung
- Wissen, was die Branchenführer auszeichnet

Webinar-Inhalt

- Kenntnisse über typische Handwerksbranchen
- Ausgestaltung und Entwicklung der Betriebstypen im Handwerk
- Welches sind die für die Marktstellung eines Handwerksbetriebes relevanten Einflussgrößen?
- Erfolgsfaktoren von Handwerksbetrieben

DIE BEURTEILUNG VON GASTRONOMIE-UNTERNEHMEN (WEE-008)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicherer beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Webinar-Inhalt

- Struktur der Branche
- Aktuelle Branchenentwicklungen und Markttrends
- Erfolgsfaktoren im Gastgewerbe (Wettbewerbsstrategien und Wettbewerbsvorteile)
- Verwendung von Branchenkennzahlen

Was man von
den Branchen-
führern lernen
kann.

DIE BEURTEILUNG VON HOTELS (WEE-009)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicherer beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Webinar-Inhalt

- Betriebstypologien
- Erfolgsfaktoren im Beherbergungsgewerbe (Wettbewerbsstrategien und Wettbewerbsvorteile)
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft

DIE BEURTEILUNG VON BÄCKEREIEN (WEE-017)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicher beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Webinar-Inhalt

- Struktur der Branche und aktuelle Entwicklungen
- Strategische Ausrichtungen im Markt
- Verwendung von Branchenkennzahlen

18.4 Kundenkalkulationen

HANDEL UND DIENSTLEISTUNG – KUNDENKALKULATION MODUL 1 (WEE-018)

Nutzen für die Teilnehmer

- Künftig Gewissheit haben, wie fit und flexibel Ihr Kunde in seiner Preisermittlung ist!
- Mögliche Fehlerquellen in Kalkulationen erkennen und wissen, wie sie abgestellt werden können
- Gewinnen Sie an betriebswirtschaftlicher Kompetenz bei Ihren Kunden

Webinar-Inhalt

- Fehlerhafte Kalkulationsmethoden oder zu geringe Kalkulationssätze sind häufige Verlust-Verursacher in Unternehmen – Lernen Sie kennen, welche Handhabungen sich im Handel und bei Dienstleistern bewährt haben
- Ermittlung der IST-Kalkulationssätze von Händlern und Dienstleistern anhand von Vorjahresdaten
- Kennenlernen von Verprobungstechniken für Kalkulationen
- Praktische Beispiele für die Behebung von Fehlerquellen in Kalkulationen

Immer nah an
den Trends sein!

Kleine Brötchen
backen!

Kalkuliert Ihr
Kunde wirklich
richtig?

PRODUKTION UND HANDWERK – KUNDENKALKULATION MODUL 2 (WEE-019)

Nutzen für die Teilnehmer

- Künftig Gewissheit haben, wie fit und flexibel Ihr Kunde in seiner Preisermittlung ist!
- Mögliche Fehlerquellen in Kalkulationen erkennen und wissen, wie sie abgestellt werden können
- Gewinnen Sie an betriebswirtschaftlicher Kompetenz bei Ihren Kunden

Webinar-Inhalt

- Fehlerhafte Kalkulationsmethoden oder zu geringe Kalkulationssätze sind häufige Verlust-Verursacher in Unternehmen – Lernen Sie kennen, welche Handhabungen sich bei Produktionsunternehmen und im Handwerk bewährt haben
- Ermittlung der IST-Kalkulationssätze und von Auslastungen bei Produktionsunternehmen und Handwerkern anhand von Vorjahresdaten
- Kennenlernen von Verprobungstechniken für Kalkulationen
- Praktische Beispiele für die Behebung von Fehlerquellen in Kalkulationen

18.5 Kundenbetreuung in der Sanierung

AKTUELLES AUS DER SANIERUNG (WEE-010)

Nutzen für die Teilnehmer

- Garantiert immer auf dem neuesten Stand sein: Relevante aktuelle Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Handhabungssicher Stolperfallen in der Sanierung umgehen
- Wege zur Erhöhung von Sanierungschancen erkennen

Webinar-Inhalt

- Kennenlernen der relevanten Veränderungen in der Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Entwicklungen in Praxis und Gesetzgebung
- Erfahrung aus aktuellen Beratungsfällen

Besser
kalkulieren
=
weniger Risiko

Immer wieder
neue Stolperfallen
in der Sanierung... !

ZAHLUNGSFÄHIG JA ODER NEIN? – IDW S11 IN DER SANIERUNGSPRAXIS (WEE-011)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, warum die Zahlungsfähigkeit des Kunden auch für die Sparkasse wichtig ist
- Klarheit über Möglichkeiten zur Vermeidung von Haftungsgefahren
- Kenntnisse über Optionen zur Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit

Webinar-Inhalt

- Merkmale zur Bewertung der Zahlungsfähigkeiten kennenlernen
- Definition von Insolvenztatbeständen nach aktueller Rechtslage
- Umgang mit Zahlungsschwächen
- Lernen Sie die insolvenzrechtlichen Anforderungen an Berater kennen einschließlich der Folgen für Ihre eigenen Tätigkeiten

ANFORDERUNG DER RECHTSPRECHUNG AN KONZEPTE – IDW S6 NOTWENDIG? (WEE-012)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, wann und warum Sie künftig ein Konzept anfordern und wann Sie darauf verzichten können
- Sie kennen die notwendigen Bestandteile von Sanierungsgutachten
- Kenntnisse über die häufigsten Achillesfersen in Sanierungsgutachten

Webinar-Inhalt

- Sie erfahren die rechtliche Notwendigkeit von Sanierungskonzepten
- Kennenlernen des Aufbaus von Sanierungskonzepten nach IDW S6
- Zwingende Anforderung der Rechtsprechung
- Gliederungsumfang bei kleinen Kunden

IDW S11:
Vermeidung von
Haftungs-gefahren...!

IDW S6:
Wissen, wann
Konzepte wirk-
lich anzufordern
sind...!

Die richtigen Erfolgshebel bei Sanierungen...!

HEBEL BEI RESTRUKTURIERUNGEN UND SANIERUNGEN (WEE-013)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen um die erfolgreichsten Sanierungsmaßnahmen
- Fähigkeit, die Dauer der Sanierung beim Kunden richtig einzuschätzen
- Prioritäten in der Sanierung richtig setzen

Webinar-Inhalt

- Unterscheidung zwischen intern und extern beeinflussbaren Maßnahmen
- Differenzierung zwischen kurzfristig und langfristig wirkenden Maßnahmen
- Bewertung der Erfolgswahrscheinlichkeiten von Maßnahmen

IST DAS ESUG FÜR KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN (KMU) GEEIGNET?! (WEE-014)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, was es mit dem ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) auf sich hat
- Warum die Sanierung mit dem ESUG einfacher sein kann

Webinar-Inhalt

- Überblick über insolvenzrechtliche Sanierungsinstrumente
- Sie erfahren, in welchen typischen Situationen Sanierung mit dem ESUG sinnvoll sind und wann es für Ihre Position nachteilig ist.
- Typische Fallbeispiele aus der Praxis
- Chancen und Risiken bei der Nutzung insolvenzrechtlicher Sanierungsmaßnahmen

Der ESUG-Leitfaden...!

18.6 IFRS-Kompakt – Webinar-Reihe

Nutzen für die Teilnehmer

- Grundverständnis für den Umgang mit Konzernbilanzen nach IFRS
- Spezielle Positionen der IFRS kennen und beurteilen können
- Mehr Souveränität durch methodische Herangehensweisen
- Informationen aus Geschäftsberichten gezielt hinterfragen können
- Die Kapitaldienstfähigkeit ableiten können

Wichtiger Hinweis: Die Webinar-Reihe ist als Ganzes konzipiert. Die Buchung einzelner Module ist daher nicht möglich.

MODUL I: GRUNDLAGEN UND FRAMEWORK (WEM-001)

Webinar-Inhalt

- Grundlagen der internationalen Rechnungslegung nach IFRS/IAS
- Das Framework – die GoB der IFRS/IAS
- Bestandteile von Konzernabschlüssen im Abgleich zum HGB

MODUL II: AUFBAU UND BEWERTUNG (WEM-002)

Webinar-Inhalt

- Aufbau und Inhalt der wesentlichen Bestandteile eines Konzernabschlusses nach IFRS/IAS

MODUL III – BEWERTUNG UND METHODIK (WEM-003)

Webinar-Inhalt

- Bewertungsstandards im Überblick
- Methodik im Umgang mit Geschäftsberichten
- Vorstellung des Trainingsfalls (Bearbeitung bis zum nächsten Modul)

MODUL IV – TRAINING UND KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT (WEM-004)

Webinar-Inhalt

- Auswertung des Trainingsfalls
- Erarbeitung eines Konzepts zur Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Vorstellung des Trainingsfalls (Bearbeitung bis zum nächsten Modul)

MODUL V – TRAINING UND ZUSAMMENFÜHRUNG (WEM-005)

Webinar-Inhalt

- Auswertung des Trainingsfalls
- Zusammenführung der einzelnen Modulinhalte

Konzernbilanzen
nach IFRS
verstehen
in 5 Modulen

Webinarreihe
IFRS-Kompakt

19 Inhaltsverzeichnis

PRÄSENZSEMINARE – BLENDED-LEARNING

1	Mehrwerte aus Unternehmenszahlen	5
	Jahresabschluss-Analyse für Nicht-Kaufleute	6
	Bilanzanalyse - schnell und sicher	6
	Effektiver Umgang mit Unterlagen zu wirtschaftlichen Verhältnissen im Vertrieb	7
	Qualitätssicherung für die Geschäftskundenbetreuung	8
	Businesscenter und GSKB im Zuge des VdZ	9
	Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen	11
	Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen	11
	DATEV Basics	12
	Die Dezember-BWA des Kunden vertrieblich nutzen	12
	Rating - Mehrwert für den Verkauf	13
	Rechtliche Neuerungen im Kreditgeschäft	13
2	#update&save	15
	#update&save: Jahresabschlüsse effizient nutzen	16
	#update&save: Mit BWA's durchstarten	16
	#update&save: Die nachhaltige KDF sicher beurteilen	16
	#update&save: Die Unternehmensfinanzierungen sicher beherrschen	17
	#update&save: Sichere Balance von Vertrieb & Risiko	17
	#update&save: Stabilisierung schwächelnder Kunden	17
3	#nextgen	19
	#nextgen: Generationenmanagement praktisch	20
	#nextgen: Manager der Zukunft	20
	#nextgen: Märkte der Zukunft	21
	#nextgen: Digitalisierung	21
4	Rüstzeug für das gewerbliche Kreditgeschäft	23
	Bilanzpolitik und Bilanzmanipulation	24
	Wie zukunftssicher ist die Kapitaldienstfähigkeit?	24
	Unternehmensbewertung im Mittelstand	24
	Bewertung des Kreditpotenzials für eine sichere Kreditentscheidung	25
	Unterjährige Zahlen schnell und präzise auswerten	26
	DATEV-Unterlagen – Genau kennen und zeiteffizient nutzen	26
	Beurteilung von Investitionsvorhaben	27
	Kundenplanungen auf „den Zahn fühlen“	27
	Unterschiedliche Voten - Was nun?	28
	Kreditengagements schnell und sicher beurteilen	28
	Risikofrüherkennung	29
	Working Capital Management für das Kreditgeschäft	29
5	Seminarangebot Bereich Markt	31
	Entwicklung von Betreuungskonzepten aus vertriebsorientierter Unternehmensanalyse	32
	Das Jahresgespräch mit dem Firmenkunden	32
	Unternehmensnachfolge im Mittelstand	33
	Kommunikation in der Unternehmensnachfolge	33
	Risikokultur im Markt leben	34

Erfolgsfaktor Markt	34
Erfolgsfaktor Management	35
Beurteilung des Geschäftsmodells	36
Erhöhung der Produktnutzung – Transferbegleitung bei Vertriebsmitarbeitern	37
6 Seminarangebot Marktfolge	39
Konsolidierung von Jahresabschlüssen	40
Sicherer Umgang mit Sonder- und Ergänzungsbilanzen, Konsolidierung und Betriebsaufspaltungen in der Jahresabschlussanalyse	40
Verbundene Kunden und Kreditnehmereinheiten sicher beurteilen	41
Der Kreditanalyst als Berater des Beraters (ein Seminar mit eigenen Fällen der Teilnehmer)	42
Internationale Konzernbilanzen nach IFRS/IAS besser verstehen	43
Kapitalflussrechnung und EBIL-Eingabe von IFRS-Abschlüssen	44
Cash-Flow - orientierte Bilanzanalyse mit EBIL	45
7 Spezialseminare Intensivbetreuung, Sanierung & Abwicklung	47
Erkennen und Handeln bei Unternehmenskrisen	48
Intensivbetreuung und Sanierung kritischer Kreditengagements	48
Unternehmenskrisen überwinden mit IDW S6	49
Unternehmenssanierung – Erfolgreiche betriebswirtschaftliche Ansätze	50
Das Insolvenzrecht in der Bankenpraxis erfolgreich umsetzen	51
8 Spezialseminare Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte	53
Crash-Kurs - Firmenkundenengagements schnell und sicher beurteilen	54
Crash-Kurs - Unternehmensplanungen und Investitionen schnell und sicher beurteilen	54
Crash-Kurs - Intensivbetreute Kunden schnell und sicher beurteilen	55
Managementprogramm für Geschäftsführer	55
9 Spezialseminare Branchen Know-How	57
Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen	58
Beurteilung von Immobilienunternehmen	58
Verbundene Kunden und Kreditnehmereinheiten in der Immobilienwirtschaft sicher beurteilen	59
Internationale Konzernabschlüsse nach IFRS/IAS in der Immobilienwirtschaft besser verstehen	59
Beurteilung der Zuliefererindustrie	60
Autohandel im Wandel – Auswirkungen auf Handel und Zulieferer	60
Beurteilung von Handwerksunternehmen	61
Die banktypische Auswertung landwirtschaftlicher Unternehmen (BMEL-Jahresabschluss)	61
Beurteilung von Hotels	62
Beurteilung von Gastronomieunternehmen	62
Beurteilung von Freiberuflern - Branche Heilberufe	63
10 Spezialseminare Juristische Themen	65
Firmenkredit in der Krise (Juristische Aspekte)	66
Das Unternehmen in der Krise	66

Das Konto in der Insolvenz	66
Kreditsicherheiten und Absicherung beim Bauvertrag	66
Der Sanierungskredit	67
Grundlagen des Bauträgergeschäfts: Anwendungsprobleme der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) bei Finanzierungen von Bauträgern und Enderwerbern	67
Bauträger in der Krise - Begleitung und Abwicklung von notleidenden Bauträgerengagements	67
Insolvenzrechtliche Sonderthemen für Kreditinstitute	68
Rechtliche Fallstricke bei Kreditsicherheiten	68
Abtretung/Sicherungsübereignung und Verpfändung	69
Bürgschaft	69
Professioneller Umgang mit Kreditverträgen und Kreditsicherheiten	70
A-typische Kreditsicherheiten	70
Konsortialkredit und Sicherheiten-Pool	70
Kredit in Krise und Sanierung	71
Kommunikation in der Sanierung und Abwicklung (Inkasso)	71
11 Spezialseminare Instrumente der Sparkassenorganisation	73
Baustein I – EBIL/Bilanzkritik nach EBILpro und EBILDialog	75
Baustein II – Die BWA-Analyse in EBILpro	76
Baustein III – Zukünftige Kapitaldienstfähigkeit	76
Baustein IV – Die Kundenkommunikation mit EBILDialog professionalisieren	77
12 Seminarreihen	79
Fachseminar Gewerbekundenbetreuung / Firmenkundenbetreuung / Kreditanalyse	80
Fachseminar Firmenkundenbetreuung / Kreditanalyse (FKB/KA) Variante 1: Präsenzveranstaltung	81
Fachseminar Firmenkundenbetreuung / Kreditanalyse (FKB/KA) Variante 2: Blended-Learning-Veranstaltung	82
Fachseminar Sanierung	83
13 Praxisintegrierte Workshops Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	85
Mitarbeiter im Unternehmen halten und neue gewinnen	86
Disruption – die böse kleiner Schwester der Digitalisierung	87
14 Praxisintegrierte Workshops Markt und Marktfolge	89
Praxisintegrierte Analyseworkshops	90
Praxisintegriertes Vertriebstraining	91

WEBINARE

15	Allgemeine Informationen zu Webinaren	94
	Aufbau	94
	Ablauf	94
	Bildungsstruktur bzw. Zielgruppendefinition	95
	Fachwissen	95
	Vertiefungswissen	96
	Expertenwissen	96
	Softwarehinweis	97
16	Nutzen und Inhalte der Fachwissen-Webinare	99
	Jahresabschluss	99
	Kapitaldienstfähigkeit	100
	Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)	101
	Geschäftskundenbetreuung – Webinar-Reihe (GSK-Reihe)	102
17	Nutzen und Inhalte der Vertiefungswissen-Webinare	107
	Jahresabschluss	107
	Kapitaldienstfähigkeit	108
18	Nutzen und Inhalte der Expertenwissen-Webinare	111
	Jahresabschluss	111
	Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)	113
	Branchen - Spezial	114
	Kundenkalkulationen	115
	Kundenbetreuung in der Sanierung	116
	IFRS-Kompakt – Webinar-Reihe	119

Impressum

Herausgeber: RDG Management-Beratungen GmbH
 Fotos: Archiv RDG Management-Beratungen GmbH
 Konzeption&
 Gestaltung: RDG Management-Beratungen GmbH



RDG Unternehmensberatung AG
Management – Beratungen
<https://rdg.ag/>

