

MASTERCLASS

UnternehmensDialog

Fortbildung zu Kreditgesprächen in schwierigem Umfeld

Aktuelle Herausforderungen im Kreditgeschäft

Die Marktlage und der derzeitige Ausblick könnten besser sein:

- Aufgrund der vielschichtigen Krisensituationen drohen eine Vielzahl von Firmen- und Gewerbekunden in Schieflage zu geraten. Wie können Risiken rechtzeitig genug vom Markt erkannt werden? Erfreulicherweise mussten GKBs/FKBs – gerade aufgrund der Wirtschaftslage in den letzten 15 Jahren – selten schwierige Kreditgespräche mit UnternehmerInnen führen. Hier fehlt daher oft Routine. Wie verliert man die Scheu davor bzw. meistert diese souverän und gleichzeitig vertriebsorientiert?
- Die Zahl der UnternehmerInnen, die ihren Betrieb abgeben wollen, nimmt nicht nur aufgrund der demografischen Entwicklung enorm zu. Die oben erwähnte Krisenlage führt auch dazu, dass sich zunehmend – auch noch junge - UnternehmerInnen von ihren Betrieben trennen wollen. Wie packe ich das Thema Unternehmensnachfolge als GKB/FKB richtig an?

Darum sollten Sie als FKB/GKB dabei sein:

- 20 Fortbildungsstunden mit Top-Experten aus der Praxis
- Hybrides Format
 - zwei intensive Präsenztage im Wissenschaftszentrum in Kiel
 - Networking Abendessen nach dem ersten Seminartag
 - 2 ergänzende Webinar-Module à 2 Stunden in der Folgewoche
- Wertschätzende Atmosphäre, moderne Präsentation & Moderation des Seminars
- Kleine Gruppe (max. 15 TeilnehmerInnen)
- Homogene Gruppe, d.h. Ausrichtung auf FKB/GKB mit ähnlich langer Berufserfahrung (maximal 10 Jahre im Firmen- bzw. Gewerbekundengeschäft)

Erster Seminartag

MODUL 1

(Versteckte) Risiken frühzeitig in BWA und JA erkennen

Dieses Modul hilft Ihnen, versteckte Risiken in BWAs und Jahresabschlüssen zu erkennen. Ziel ist es, eine realistische Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens durchzuführen. Anhand zahlreicher Praxisfälle wird insbesondere das Auge für Schwierigkeiten mittelständischer Betriebe geschult. Die TeilnehmerInnen vertiefen u.a. eine cashflow-orientierte Betrachtungsweise.

Ertrags- und Liquiditätsplanungen können im Anschluss plausibilisiert und die Kapitaldienstfähigkeit sicherer beurteilt werden.

REFERENT

Olaf Rosenbaum (SRB Steuerberatungsgesellschaft & Rosenbaum Consulting GmbH) ist **Steuerberater und Unternehmensberater** mit langjähriger praktischer Erfahrung aus Kiel. Er ist durch und durch **Pragmatiker** und kennt alle „Kniffe“ rund um das Thema Buchhaltung und Steuern. In seinen Vorträgen und Workshops vermittelt er sofort anwendbares Erfahrungswissen.



MODUL 2

Schwierige Gespräche im Firmenkundengeschäft

Ziel dieses Moduls ist es, die Scheu vor schwierigen Kreditgesprächen mit Ihren Kunden zu verlieren und diese souverän in Zukunft zu meistern.

- Besprechung anonymisierter Kreditanträge
- Bilanzgespräche kritisch aber vertrauensfördernd führen
- Preise souverän durchsetzen.
- Vermittlung der Kommunikationstheorie "aktives Zuhören"
- Kennenlernen verschiedener Persönlichkeitstypen.

REFERENTIN

Dagmar Göpel-Fillmer (ehem. Leiterin des **Intensiv- und Sanierungsbereichs** der Sparkasse Südholstein) hat über 20 Jahre Unternehmen in Schieflage betreut. Als ausgebildete **Mediatorin und Coach** gibt sie ihr Erfahrungswissen an junge Fach- und Führungskräfte in Banken weiter.



Zweiter Seminartag

MODUL 3

Unternehmensverkäufe in einem volatilen Marktumfeld

Lernziele dieses Moduls sind:

- Warum viele Unternehmensbewertungen auf fehlerhaften Annahmen basieren
- 10 Gründe: Darum geht ein Unternehmensverkauf garantiert schief!
- Stellschrauben, die den Unternehmenswert objektiv erhöhen
- Besonderheiten der KMU-Bewertung
- Zielkonflikte und Lösungsansätze zwischen Käufer und Verkäufer

REFERENT

Patric Stöbe (ABS Beratungsgesellschaft mbH) ist öffentlich bestellter und vereidigter **Sachverständiger** für Unternehmensbewertungen und Anlagegüter. Durch den klaren Fokus auf KMU weiß er, wie Unternehmensverkäufe in Ihrem Kundensegment erfolgreich über die Bühne gehen. Als ehrenamtlicher **Handelsrichter** am Landgericht Flensburg kennt er die Folgen gescheiterter Unternehmensverkäufe „aus erster Hand“.



MODUL 4

Nachfolge in Familienunternehmen

Die TeilnehmerInnen erfahren, warum $\frac{3}{4}$ aller Unternehmensnachfolgen aus emotionalen Gründen scheitern. Dies versetzt sie in die Lage, das Thema „richtig“ bei Ihren Firmenkunden anzusprechen. So gelingt es ihnen, dass die Regelung der Unternehmensnachfolge auch tatsächlich angestoßen und die Bank im Prozess informiert wird.

MODUL 5

Mit meinem Firmenkunden auf Augenhöhe

Lernziele dieses Moduls sind:

- Was erwarten Firmenkunden aktuell von ihrer Hausbank?
- Welche Mehrwerte kann ich meinem Kunden produktunabhängig bieten?
- Wie gewinne ich das Vertrauen meines Firmenkunden?
- Wie verkaufe ich authentisch und sympathisch?

REFERENTIN

Als Geschäftsführerin der RQP GmbH kennt **Christiane Tiemann** die Denkweise und Sprache von Familienunternehmen genau. Sie weiß, vor welchen Herausforderungen Betriebe aktuell und in Zukunft stehen und welche Auswirkungen dies für deren Hausbanken haben wird.



Webinare

MODUL 6

Erkennen und Begleiten von „Wackelkandidaten“

In diesem praxisorientierten Webinar erfahren die TeilnehmerInnen, wie sie eine beginnende Krise beim Kunden rechtzeitig bemerken oder ausschließen können. Wichtig ist dann, die Geschäftsverbindung ohne großen Aufwand zu analysieren und Maßnahmen zu wählen, die der Situation angemessen sind. Welche Hilfestellungen kann ich als GKB/FKB bspw. Unternehmen mit Ertrags- und/oder Liquiditätsproblemen geben und welche Risiken muss ich im Blick behalten?

REFERENT

Als Berater für Unternehmen in Schieflage kennt Arno Geerds (Geerds

Unternehmensberatung) nicht nur die Seite der Unternehmen. Durch

seine langjährige Tätigkeit in der Sanierung / Abwicklung einer großen Sparkasse weiß er auch um die Risiken / Anforderungen der Banken bei derartigen Engagements.



MODUL 7

UnternehmerInnen von Beratung überzeugen

Die TeilnehmerInnen erfahren, zu welchen konkreten Themenstellungen Unternehmen einen externen Berater einbinden. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele sehen sie, welchen Einfluss eine aktive Begleitung auf den Unternehmenserfolg hat.

Nach Abschluss dieses Webinars wissen die TeilnehmerInnen, wie sie das Thema Beratung – auch bei skeptischen UnternehmerInnen – richtig ansprechen.

REFERENTIN

Christiane Tiemann weiß, wie man das Vertrauen von UnternehmerInnen gewinnt. Nur so konnten bislang durch die RQP ca. 2.500 Unternehmen davon überzeugt werden, sich beraten zu lassen.



Programm

Erste Woche, Tag 1

Seminar in Kiel	9-17 Uhr	MODUL 1 (Versteckte) Risiken frühzeitig in BWA & JA erkennen
		gemeinsame Mittagspause
		MODUL 2 Schwierige Gespräche im Firmenkundengeschäft
	18:30 Uhr	gemeinsames Networking Abendessen (im Preis enthalten)

Erste Woche, Tag 2

Seminar in Kiel	9-17 Uhr	MODUL 3 Unternehmensverkäufe in einem volatilen Marktumfeld
		gemeinsame Mittagspause
		MODUL 4 Nachfolge in Familienunternehmen
		MODUL 5 Mit meinem Firmenkunden auf Augenhöhe

Folgewoche, Dienstag

Webinar	10-12 Uhr	MODUL 6 Erkennen und Begleiten von „Wackelkandidaten“
---------	-----------	---

Folgewoche, Freitag

Webinar	10-12 Uhr	MODUL 7 UnternehmerInnen von Beratung überzeugen
---------	-----------	--

Kosten

1.300 € Seminar*

+

100 € Verpflegungspauschale*

ab 2 TeilnehmerInnen reduziert sich die
Seminargebühr um 10% auf 1.170 € p.P.*

* zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich für die Fortbildung „Masterclass UnternehmensDialog“ der RQP GmbH an.

Seminartermin:

TeilnehmerIn

Name, Vorname

Anschrift

Emailadresse

Telefonnummer (bestenfalls mobil)

Arbeitgeber

Name / Kreditinstitut

Anschrift

Ansprechpartner (für Rechnung)

Emailadresse

Datum, Ort

Unterschrift

Bitte senden Sie Ihre ausgefüllte Anmeldung an: info@rqp-beratung.de

Unser Tipp

Da am ersten Abend ein Networking-Abendessen stattfindet, könnte es etwas später werden. Um möglichst stressfrei an unserem Seminar teilnehmen zu können, empfehlen wir Ihnen eine Hotelbuchung vor Ort.

Als Partnerhotel des Wissenschaftszentrum Kiel können wir Ihnen im Ghotel (<https://www.ghotel-group.de/hotels/kiel/>) besondere Konditionen ermöglichen.

Das Hotel ist fünf Autominuten vom Veranstaltungsort entfernt. Buchung: bitte per Email an kiel@ghotel.de mit der Info „Veranstaltung im Wissenschaftszentrum – Anwendung der Universitätsrate“. Sofern noch Zimmer verfügbar sind zahlen Sie dadurch nur 77 € für ein Business-Einzelzimmer.