



MASTERCLASS

UnternehmensDialog

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN:

Die Marktlage und der derzeitige Ausblick könnten besser sein:

- Aufgrund der vielschichtigen Krisensituationen geraten eine Vielzahl von Firmen- und Gewerbekunden aktuell in Schieflage. 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?

In unserer exklusiven **Masterclass “UnternehmensDialog”** lernen FKBs/GKBs, wie sie in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ihren Blick für Risiken stärken, kritische Entwicklungen frühzeitig erkennen und souverän und klar reagieren - fachlich sowie kommunikativ.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Unternehmensnachfolge, da es ein dauerhaft relevantes Thema im Firmenkundengeschäft ist. Unsere Referenten begeistern mit **alltagstauglichen, praxisnahen Impulsen!**

Darum sollten Sie als FKB/GKB* dabei sein:

- **Zwei intensive Präsenztage** mit Vollverpflegung im Wissenschaftszentrum in Kiel
- **Networking-Abendessen** nach dem ersten Seminartag
- Wertschätzende Atmosphäre, moderne Präsentation & Moderation des Seminars
- **Kleine Gruppe** (max. 15 TeilnehmerInnen)
- Teilnehmerkreis aus verschiedenen Kreditinstituten fördert den gegenseitigen Austausch

*Auch Kreditspezialisten (IntensivkundenbetreuerInnen, GründungsberaterInnen, ...) sind herzlich willkommen!

Erster Seminartag

MODUL 1

(VERSTECKTE) RISIKEN FRÜHZEITIG IN BWA UND JA ERKENNEN

Olaf Rosenbaum hilft Ihnen, **versteckte Risiken** in BWAs und Jahresabschlüssen zu erkennen. Ziel ist es, eine realistische der 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

ERKENNEN UND BEGLEITEN VON „WACKELKANDIDATEN“

In diesem Modul erfahren die TeilnehmerInnen, wie sie eine **beginnende Krise** beim Kunden rechtzeitig **bemerken** oder ausschließen können. Auf welche **Unregelmäßigkeiten** muss ich als GKB/FKB achten? 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 einer großen Sparkasse weiß er auch um die Risiken / Anforderungen der Banken bei derartigen Engagements.

Networking-Dinner



NETWORKING-ABENDESSEN IN DER FORSTBAUMSCHULE KIEL

Beim Networking-Abendessen mit der gesamten Seminargruppe in der Forstbaumschule in Kiel stehen **gute Gespräche und leckeres Essen** im Mittelpunkt. In diesem Rahmen können sich die TeilnehmerInnen der verschiedenen, teilnehmenden **Kreditinstitute** austauschen und Kontakte knüpfen.

In der **entspannten Atmosphäre** der historischen Forstbaumschule entstehen am ersten Abend des Seminars **inspirierende Begegnungen** und spannende Unterhaltungen.



Zweiter Seminartag

MODUL 3

KOMMUNIKATION WIRKSAM GESTALTEN - SCHWIERIGE GESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN

In diesem Modul lernen die TeilnehmerInnen, Gespräche gut vorbereitet und gelassen zu führen - auch in herausfordernden Situationen.

Vermittelte Inhalte sind unter anderem:

- **Aktives Zuhören:** Aufmerksamkeit für den Gesprächspartner, richtig nachfragen und Inhalte klar zusammenfassen
- **Emotionale Intelligenz:** Eigene Gefühle wahrnehmen, Emotionen und Absichten des Gegenübers erkennen und damit umgehen
- **Verbale** und **nonverbale** Kommunikation: Was Worte sagen und was Körpersprache verrät
- **Gelassenheit** auch in schwierigen Situationen: Selbstschutz und Klarheit über die eigene Rolle
- **Konflikte erkennen**, aktiv und zielgerichtet ansprechen.
- Lösungen für **Fallbeispiele** aus der Gruppe
- **Notfallkoffer** mit Tipps und Tricks.

Zur Festigung der erlernten Seminarinhalte gehört zum Angebot ein einstündiger **Online-Reflexionstermin** nach drei Wochen. Dieser Termin dient zum Erfahrungsaustausch und zur Reflexion, was für die TeilnehmerInnen im Arbeitsalltag gut funktioniert hat bzw. was jetzt noch fehlt, um Dinge umzusetzen.

MODUL 4

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.



REFERENTIN

SANDRA LEHWALD (lehwald-mediation.de)

ist u.a. Steuerberaterin und Master of Arts in Mediation und Konfliktmanagement mit langjähriger Berufserfahrung in der Steuerberatung- und Wirtschaftsprüfungsbranche.

Ihr Schwerpunkt liegt auf wirksamer Kommunikation, die sie seit vielen Jahren praxisnah in unterschiedlichen Organisationen vermittelt. Dabei bringt sie Struktur in komplexe Vorgänge mit analytischer Klarheit, offenen Worten und einem hohen Maß an Einfühlungsvermögen.



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“.

Seminarprogramm

TAG EINS

09:00
bis
17:30 Uhr
18:00 Uhr

MODUL 1 (Versteckte) Risiken frühzeitig in BWA & JA erkennen
gemeinsame Mittagspause
MODUL 2 Erkennen und Begleiten von „Wackelkandidaten“
gemeinsames Networking-Abendessen (im Preis enthalten)

TAG ZWEI

09:00 bis
17:00 Uhr

MODUL 3 Kommunikation wirksam gestalten - schwierige
Gespräche erfolgreich führen *
gemeinsame Mittagspause
MODUL 4 Unternehmensverkäufe in einem volatilen
Marktumfeld
*inkl. Online-Reflexionstermin nach drei Wochen

Ort



Wissenschaftszentrum in Kiel
Fraunhoferstraße 13
24118 Kiel

Kosten

1.100 € Seminar*
+ 100 € Verpflegungspauschale*

**ab 2 TeilnehmerInnen reduziert sich die Seminargebühr um
10% auf 990 €**

*zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

ANMELDUNG

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

SEMINARTERMIN: nach individueller Abstimmung

TeilnehmerIn

NAME, VORNAME

ANSCHRIFT

E-MAIL-ADRESSE

TELEFONNUMMER (bestenfalls mobil)

Arbeitgeber

KREDITINSTITUT

ANSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER (für Rechnung)

E-MAIL-ADRESSE

DATUM, ORT

UNTERSCHRIFT

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

Unser Tipp

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

Als Partnerhotel des Wissenschaftszentrums Kiel können wir Ihnen im GHOTEL (<https://www.ghotel-group.de/hotels/kiel>) besondere Konditionen ermöglichen, sofern noch Zimmer verfügbar sind.

Das Hotel ist fünf Autominuten vom Veranstaltungsort entfernt. Buchung: bitte per E-Mail an kiel@ghotel.de mit der Info "Veranstaltung im Wissenschaftszentrum - Anwendung der Universitätsrate".