

## Seminarablauf:

### Fachmodul „Gewerbekunden-/ Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse-Basis“ 2026

#### Modul 1 – Jahresabschluss, BWA

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
Selbststudium	<b>WBT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vorgeschaltetes WBT (Einführung Jahresabschlussanalyse) wird auf unserer Lernplattform „Blink.it“ freigeschaltet</li></ul>	ab 19.02.2026
1. Tag Präsenz	<b>Jahresabschlussbeurteilung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen (Roter Faden)</li><li>Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der Liquiditätssituation</li><li>Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken</li></ul>	05.03.2026  Arno Emmerich, RDG
1. Webinar	<b>ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNGEN (EÜR) (WFM-008)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss</li><li>Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR</li><li>Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung</li></ul>	12.03.2026  15.00 – 16.30 Uhr  Morthen Berg, RDG
2. Webinar	<b>BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN &amp; EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört &amp; wichtig ist, was Sie fordern können.</li><li>Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.</li><li>Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.</li></ul>	17.03.2026  10.00 – 11.30 Uhr  Morthen Berg, RDG
2.Tag Präsenz	<b>Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Erkennen von Vollständigkeits- und Zuordnungsmängeln in BWA`s</li><li>Behebung von Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängel durch die gängigsten Abgrenzungstechniken bei Handelsunternehmen</li><li>Erarbeitung von Verprobungs- und Abgrenzungstechniken zur Verbesserung der Aussagekraft der BWA`s</li><li>Fundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial – Bonitätseinschätzung</li></ul>	30.03.2026  Morthen Berg, RDG

## Modul 2 – Investition, Finanzierung, Planung

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
3.+4. Tag Präsenz	<b>Investition, Finanzierung &amp; Planung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Statistische Investitionsrechnung</li> <li>• Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reininvestitionszeitpunkt</li> <li>• Jahresbudget und Planbilanz des Mittelstandes</li> <li>• Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen</li> <li>• Finanzierungsarten/Finanzierungsstromanalyse/ Finanzbedarfsermittlung</li> <li>• Finanzierungsregeln/ KK-Bedarf des Unternehmens</li> <li>• Zinsmanagement</li> <li>• Leasing</li> <li>• Einsatz von dinglichen und nichtdinglichen Sicherheiten in mittelständigen Unternehmen</li> <li>• Vertragsrecht</li> </ul>	31.03. und 01.04.2026  Morthen Berg, RDG
Selbst- studium	<b>Vorbereitung von Übungsfallstudien</b> Die Teilnehmer erhalten vorab eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung	02.04.2026
3. Webinar	<b>FALLSTUDIENTRAINING</b> Gemeinsam mit dem Trainer wird eine Lösung für den Praxisfall skizziert. Die Teilnehmer erhalten im Anschluss einen Lösungsvorschlag zum Download	20.04.2026  10.00 – 11.30 Uhr Arno Emmerich, RDG
Selbst- studium	<b>WBT: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hintergründe der Nachhaltigkeitsberatung</li> <li>• ESG-Grundlagen</li> <li>• Nachhaltigkeit aus Sicht von Unternehmen</li> <li>• Nachhaltigkeit aus Sicht von Banken und Sparkassen</li> <li>• S-ESG Score</li> </ul>	ab 21.04.2026
5. Tag Präsenz	<b>Fachexpertise ESG &amp; Breitenbedarf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfolgsbeispiele von Unternehmen</li> <li>• Chancen &amp; Risiken</li> <li>• Praktische Konkretisierung ESG &amp; Unternehmen/ Finanzmarkt/ Sparkasse</li> <li>• Vertriebliche Impulse</li> <li>• Erneuerbare Energien</li> <li>• Gebäudeeffizienz und Fuhrpark</li> <li>• Aktuelle Trends/Neues</li> </ul>	04.05.2026  Daniel Barth, mlh Consult
6. Tag Präsenz	<b>Fördermittelgeschäft</b> Finanzierungskonzeption mit öffentlichen Mitteln	05.05.2026  SIKB Schmitt/ Schmidt
7. Tag Präsenz	<b>Aktuelle Unternehmenssteuern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Unternehmensformen aus steuerlicher Sicht (Betriebsaufspaltung, kleine AG, Rechtsformwahl unter Berücksichtigung steuerlicher Kriterien)</li> </ul>	06.05.2026  Christoph Müller
<i>Optional</i>	<b>LEK fachliche Qualifizierung zur Sustainable Finance Beratung (vorherige Anmeldung notwendig)</b>	Ab 08.05.2026 – 26.05.2026

### Modul 3 – Vertrieb im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
8. Tag Präsenz	<b>Generationsmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten</li><li>• Praxisfälle</li></ul>	27.05.2026  Raphael Maus, Spk. Sbr.
9.-10. Tag Präsenz	<b>Kommunikation/Verhandlungstechniken/ Vertrieb</b>	28.+ 29.05.2026  Marc Titze, Spk. NK
	<b>Abschlussprüfung „Fallstudie“ inkl. MC – 120 Minuten</b>	25.06.2026 Lisa-Marie Stephan