

FRESH-UP: Betriebswirtschaftliche Beurteilung von Intensivkunden

Seminarnummer	17.11.5350.01
Termin	Donnerstag, den 02.11.2017 bis Freitag, den 03.11.2017
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 1, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Dipl.-Kfm. Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH, Niederkassel
Zielgruppen	Mitarbeiter im Markt und in der Marktfolge Aktiv, die Gewerbe- und Firmenkunden als "Intensivkunden" begleiten oder künftig begleiten sollen
Zielsetzung	<p>Mit der Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Firmenkunden gewinnt die umfassende betriebswirtschaftliche Analyse des Unternehmens an Bedeutung. Es gilt, Risiken für die Bank zu vermeiden und Lösungsansätze für den Kunden zu erarbeiten.</p> <p>Sie erhalten Sicherheit in der Einschätzung der betriebswirtschaftlichen Lage des Kunden, können dem Kunden seine Situation verdeutlichen und auf Basis der relevanten Unterlagen eine kurzfristige Finanz-/Liquiditätsplanung erstellen. Dabei beleuchten Sie kritisch, inwieweit die klassische Kapitaldienstfähigkeitsberechnung die tatsächliche Liquiditätssituation des Kunden widerspiegelt und berücksichtigen das Problem einer möglichen Insolvenzantragspflicht aus einer pragmatischen Sichtweise.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Warum Intensivkundenbetreuung?• Entstehung und Wahrnehmung von Unternehmenskrisen<ul style="list-style-type: none">◦ Von der strategischen Krise bis zur Liquiditätskrise - Wie können Sie als Hausbank die Krisenstadien erkennen?◦ Kennt Ihr Firmenkunde seine wirtschaftliche Situation? - Ein Erfahrungsbericht aus der Praxis• Wie können Sie eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation erkennen? - Informationsbedürfnisse aus betriebswirtschaftlicher Sicht<ul style="list-style-type: none">◦ Anforderungen an Aktualität und Qualität◦ Typische Risikomerkmale im Jahresabschluss eines "Krisenunternehmens"◦ Anforderungen und Interpretation unterjähriger (DATEV-)Zahlen◦ Notwendige ergänzende Informationen zur unterjährigen Beurteilung von Intensivkunden?• (Pragmatische) Ermittlung des Finanzbedarfs in Krisen- und Überziehungssituationen<ul style="list-style-type: none">◦ Wie viel kurzfristige Liquidität braucht Ihr Kunde wirklich?◦ Anforderungen an eine betriebswirtschaftlich aussagekräftige Finanzplanung für die nächsten Kalenderwochen• Das Problem der Insolvenzantragspflicht<ul style="list-style-type: none">◦ Ein kurzer Abriss der Insolvenzgründe aus einer pragmatischen Sichtweise◦ Exkurs IDW S I I Leitfaden zur Beurteilung des Vorliegens von Insolvenzeröffnungsgründen• Sinnvolle Einbeziehung externer Berater• Kapitaldienstfähigkeitsberechnung versus tatsächliche Liquiditätssituationen• Arbeit mit Fallstudien aus unserer Beratungspraxis
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo

- Inhalt	timo.backes@svsaar.de Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 06.10.2017