

Webinar: Konsequenzen einer schrumpfenden Wirtschaft auf die Kundenbeziehungen

(Energiekosten, Ukraine- / COVID-Krise, Lieferengpässe, Stagflation & Steigende Zinsen)

Seminarnummer	23.02.9992.01
Termin	Montag, den 27.02.2023 bis Dienstag, den 28.02.2023
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Webinar
- Referent/in	Dipl.-Ing. (FH) Arno Emmerich, Geschäftsführer der RDG Frankfurt-Erfurt GmbH
Zielgruppen	Mitarbeiter/-innen und Berater/-innen aus dem Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkundenbereich
Zielsetzung	• Auswirkungen der vier Konjunkturphasen und deren Merkmalsausprägungen • Auffrischung und Sensibilisierung von Marktentwicklungen • Krisenindikatoren anhand des Krisenverlaufs kennen und bewerten • Kennenlernen von Chancen und Risiken der Krisenprophylaxe • Wie eine strukturierte Gesprächsführung anhand der vier Analysebereiche in der Praxis hilft • Die Teilnehmer:innen erfahren, in wie weit das Geschäftsmodell aufgrund der externen Unternehmenseinflüsse gefährdet ist bzw. Handlungsbedarf besteht • Aufbau und Vorgehensweise bei einer Stabilitätsrechnung sicher beherrschen • Sie kennen besonders steigende Aufwendungen Ihrer Kunden und kommen darüber mit dem Kunden zur Sensibilisierung in den Austausch • Ansatzvermittlung, wie mit dem Kunden über die möglichen Folgen der Polykrise kommuniziert werden kann • Gesprächs- und Analyseansätze anhand von Praxisbeispielen kennenlernen • Sie erkennen situationsbedingten Vertriebsansätze
Inhalte	1. Welches Szenario kommt auf unsere Wirtschaft zu und wie ist es dazu gekommen? • Überblick über den Verlauf von Konjunkturzyklen und deren Konjunkturphasen • Branchenauswirkungen der aktuellen Konjunkturentwicklung (Energieknappheit, Corona, Ukrainekrieg, Inflation und Lieferkettenproblematik) • Krisenfrüherkennung anhand der 4 Analysebereiche: ◦ Ertragskraft, ◦ Finanzkraft, ◦ Management & ◦ Absatzmarkt des Kunden 2. Wie kann der Kunde sich auf diese Situation vorbereiten? • Diskussion & Gesprächsführung über Auswirkungen des geänderten Nutzungsverhalten und zukünftige Energiepreis-entwicklung und -verfügbarkeit auf verschiedenen Branchen zur Sensibilisierung der Kunden • Wieviel nicht weitergegebene Preiserhöhungen kann sich mein Kunde leisten? • Wieviel Zeit hat mein Kunde zwischen Erhöhung Einkauf und Verkauf? • Wieviel Preiserhöhung macht der Absatzmarkt mit? • Wie berechnet sich der Finanzierungsbedarf?

- Wie weit schlägt bei Unternehmen mit strukturellem Zeitversatz zwischen Kosten und Ertrag der Vorfinanzierungsbedarf aus?
- Wie kann ich die Finanzierung desselben strukturieren?
- Welche Stellschrauben bzw. Einflussfaktoren hat der Kunde neben der Erhöhung der Betriebsmittellinie bei seiner Sparkasse? Lösungsmöglichkeiten durch Working-Capital-Management
- Was sind sinnvolle Absicherungsansätze bei gestiegenem Liquiditätsbedarf?
- Grundsätzliche Versorgungssituation der Unternehmen
- Wie spreche ich mit dem Kunden über die zu erwartenden Folgen der Polykrise (Adressaten-gerechte Kommunikation)

3. Wie kann ich auch in diesem schwierigen Umfeld Vertriebsansätze finden?

- Investitionen in das Geschäftsmodell (Risikostreuung)
- Verbesserung der Energieeffizienz
- Forderungsausfälle und Debitorenmanagement
- Alternative Bezugsquellen, alternative Energiequellen

Hinweis

Bitte beachten Sie folgende technischen Voraussetzungen zur Teilnahme an dem Webinar:

[Softwarehinweis](#)

Zuständig

- Organisation

Backes, Timo
timo.backes@svsaar.de

- Inhalt

Stephan, Lisa-Marie
lisa-marie.stephan@svsaar.de

Meldeschluss

Freitag, den 06.01.2023