



FIRMENKUNDENBANK PLUS



**2012/13**

QUALIFIKATION AUSBAUEN  
ERGÄNZENDE ZERTIFIZIERUNGEN  
AKTUELLE THEMEN  
FACHTAGUNGEN/WORKSHOPS



*Was mich antreibt ...  
Qualifikation braucht einen Partner, RWGA.*

---

Diesen Slogan jeden Tag aufs Neue für Sie erlebbar zu machen! Die Finanzmarktkrise scheint in 2012 überwunden. Ihre Firmenkunden blicken in gefüllte Auftragsbücher. Gleichzeitig schreitet die Globalisierung voran und macht die Welt – und damit besonders Ihr Firmenkundengeschäft – sensibler und komplexer.

Sie als Bank und Ihre Firmenkundenberater und Firmenkundensachbearbeiter in Persona stellen sich dieser Situation – und wir stehen Ihnen zur Seite. Auch in diesem Jahr haben wir Ihnen im Katalog Firmenkundenbank Plus eine Auswahl von Seminaren, Workshops und Tagungen zusammengestellt, um dieses Versprechen zu halten. Darüber hinaus entwickeln wir, orientiert an den aktuellen Entwicklungen, ständig neue Seminar- und Tagungsformate, über die wir Sie laufend informieren.

Haben Sie spezielle Anforderungen? Sprechen Sie uns bitte an. Gemeinsam finden wir eine mit unserer Abteilung „Vertrieb Training Coaching“ vernetzte ganzheitliche Lösung für Sie!

Fordern Sie uns heraus!  
Ihr



Kurt Beilfuß  
Abteilungsleiter Privatkundenbank  
und Firmenkundenbank





7 Ihre Ansprechpartner

8-13 ERGÄNZENDE ZERTIFIZIERUNG

8-9 Übersichten

10-11 ZERTIFIZIERTER INTERNER GUTACHTER – WOHN- UND STANDARDGEWERBEIMMOBILIEN

- FS1090 Grundlagen der Immobilienbewertung
- FS1091 Beleihungswertermittlung bei Wohn- und Standardgewerbeimmobilien und Sondereinflüsse auf die Bewertung
- FS1092 Wertermittlung und Gutachtenerstellung anhand praktischer Fälle
- FN190 Kompetenznachweis Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien

12-13 ZERTIFIZIERTER GEWERBEKUNDENBERATER

- FS1104 Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung bei Gewerbekunden
- FS1105 Vorsorge- und Vermögensberatung für Gewerbekunden
- FS1106 Investitions- und Finanzierungsgestaltung bei Gewerbekunden
- FS1107 Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Gewerbekunden erfolgreich führen
- FN180 Kompetenznachweis Zertifizierter Gewerbekundenberater

14-27 AKTUELLE THEMEN

14-15 FRESH-UP-SEMINARE FÜR ERFAHRENE MITARBEITER

- FS1109 Fresh-Up: Aktuelles Steuerrecht
- FS1028 Fresh-Up: Aktuelles Kreditrecht
- FS1036 Fresh-Up: Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften
- FS1040 Fresh-Up: BWA-Analyse
- ☀️ FS1151 Firmenkundenassistenz Kompaktseminar – Berater unterstützen, Marktzeiten erhöhen
- FS1156 Fresh-Up: Bankbürgschaften im Firmenkundengeschäft

16-17 VR-FINANZPLAN MITTELSTAND – ERFOLGREICH IM VERTRIEB (MIND.BANKER)

- FS1010 Bedarfsfeld Existenzgründung und Unternehmensnachfolge
- FS1072 Bedarfsfeld Investition und Finanzierung
- FS1085 Bedarfsfeld Risiko und Absicherung
- FS1069 MinD.banker für Entscheider
- FS1139 Entwicklung von Betreuungskonzepten
- FS1159 Unternehmensnachfolge im Mittelstand

18-19 BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BEURTEILUNG VON KREDITNEHMERN UND BONITÄTSANALYSE

- FS1006 Bonitätsbeurteilung komplexer Kreditnehmereinheiten
- FS1011 Beurteilung von Unternehmenskonzepten bei Expansion, Konsolidierung, Sanierung
- FS1002 Die Krise verstecken mit Hilfe von Bilanzmanipulationen – erkennen, hinterfragen und korrigieren
- FS1120 BilMoG – Konsequenzen für die Jahresabschlussanalyse im Firmenkundengeschäft

20 RECHT

- FS1016 Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht
- FS1041 Meldewesen im Kreditgeschäft

21-23 PROBLEMKREDIT/SANIERUNG/INSOLVENZ/ABWICKLUNG

- FS1103 Wege zur erfolgreichen Sanierung – Praktikerworkshop
- FS1038 Grundlagen des Zwangsversteigerungsverfahrens
- FS1039 Besonderheiten des Zwangsversteigerungsverfahrens
- FS1018 Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen
- FS1122 Einführung in das Insolvenzrecht
- FS1123 Insolvenzanfechtung und Verwertung mobiliarer Sicherheiten
- FS1112 Risiken der Sanierung und Insolvenzanfechtung für die Bank
- FS1146 Kreditankündigung und gerichtliches Mahnverfahren
- FS4105 Abwicklungsgespräche erfolgreich führen
- VC4013 Konfliktmanagement – für Sanierer und Abwickler

24-27 BRANCHEN SPEZIAL

- FS1059 Aktuelles zur Beleihungswertermittlung
- FS1031 Landwirtschaft im Wandel
- FS1032 Agrarrecht
- FS1033 Analyse, Beurteilung und Interpretation von Jahresabschlüssen landwirtschaftlicher Betriebe
- FS1034 Existenzgefährdung und Krise landwirtschaftlicher Betriebe
- FS1148 Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten
- ☀️ FS1149 Bewertung von Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien
- ☀️ FS1155 Erneuerbare Energien steuerliche und betriebswirtschaftliche Aspekte
- ☀️ FS1158 Vertiefung: Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten
- FS1120 Workshop Automobilhandel – Risiken rechtzeitig erkennen und effizient managen

30 FACHTAGUNGEN/WORKSHOPS

- FS1086 Praktische Vorstandskompetenz „Kredit“
- FS1088 Fachtagung Firmenkunden Marktfolge
- FS1113 Fachtagung Firmenkundenbetreuung
- FS1025 Fachtagung Agrar
- FS1089 Kundenveranstaltungen

Die für die Module ausgewiesenen Preise verstehen sich zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.



**Abteilungsleiter  
Privatkundenbank und  
Firmenkundenbank**  
Kurt Beilfuß  
Telefon 0251 7186-8201  
Kurt.Beilfuss@rwgv.de



**Dozent, Trainer**  
Susanne Froning  
Telefon 0251 7186-8213  
Susanne.Froning@rwgv.de








**Dozent, Trainer**  
Stephan Spinnrath  
Telefon 0251 7186-8214  
Stephan.Spinnrath@rwgv.de



**Kunden-Service-Center**  
Alexandra Baranski  
Telefon 0251 7186-8002  
Alexandra.Baranski@rwgv.de

## GESAMTÜBERSICHT

MARKT		MARKTFOLGE		SPEZIELLE FUNKTIONEN
Zertifizierter GewerkekundenBerater 	Zertifizierter Firmenkunden Betreuer 	Zertifizierter KreditSpezialist  ***		Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien 
			Qualifizierter Firmenkredit Sachbearbeiter  **	
	Firmenkunden Betreuung FN120 (FK1201-1208)	Sanierung FN310 (FK3101-3103)	Abwicklung FN410 (FK4101-4104, FS4105)	Ergänzende Zertifizierung: Interner Gutachter für Wohn- und Standardgewerbeimmobilien  FN190 (FS1090-1092)
			Qualifizierte Firmenkredit Sachbearbeitung FN220 (FK2201-2207)	
Ergänzende Zertifizierung: Gewerkekunden Beratung FN180 (FS1104-1107)	Firmenkunden Beratung FN110 (FK1101-1107)		Firmenkredit Sachbearbeitung FN210 (FK1101-1106, FK2107)	

Voraussetzung:

\* FN120 + Fachwirt BankCOLLEG \*\* FN220 + Fachwirt BankCOLLEG \*\*\*FN220 + FN310 + FN410 + Fachwirt BankCOLLEG

## ERGÄNZENDE ZERTIFIZIERUNGEN

### Zertifizierter Interner Gutachter

**KN Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien** FN190

Grundlagen der Immobilienbewertung, 2 Tage ..... FS1090

Beleihungswertermittlung bei Wohn- und Standardgewerbeimmobilien und Sondereinflüsse auf die Bewertung, 2 Tage ..... FS1091

Wertermittlung und Gutachtenerstellung anhand praktischer Fälle, 2 Tage ..... FS1092

### Zertifizierter Gewerbekundenberater

**KN Zertifizierter Gewerbekundenberater** FN180

Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung bei Gewerbekunden, 5 Tage ..... FS1104

Vorsorge- und Vermögensberatung für Gewerbekunden, 5 Tage ..... FS1105

Investitions- und Finanzierungsgestaltung bei Gewerbekunden, 5 Tage ..... FS1106

Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Gewerbekunden erfolgreich führen, 3 Tage ..... FS1107

**ZIELGRUPPE** Mitarbeiter, die die Funktion des Internen Gutachters für Wohn- und Standardgewerbeimmobilien ausüben sollen.

## FS1090 Grundlagen der Immobilienbewertung

2 Tage  
410 Euro  
09.-10.01.2012  
Forsbach

04.-05.06.2012  
Münster

REFERENTEN  
Antje Engel, HSH Nordbank  
Thomas Reinhold, Eurohypo

**IHR NUTZEN** Sie kennen die relevanten Grundlagen einer Immobilienbewertung, die Grundbegriffe der Immobilienwertermittlung sowie die notwendigen bautechnischen Grundlagen. Sie können die Lage und die relevanten Eigenschaften der Objekte bezüglich ihres Einflusses auf den Beleihungswert richtig einschätzen.

**INHALTE**

- Grundlagen der Immobilienbewertung
- Bautechnische Grundlagen

**HINWEIS** Durch zusätzlichen Besuch der Module FS1091 und FS1092 ist die Teilnahme am Kompetenznachweis „Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien“ (FN190) möglich.

## FS1091 Beleihungswertermittlung bei Wohn- und Standardgewerbeimmobilien und Sondereinflüsse auf die Bewertung

2 Tage  
410 Euro  
14.-15.03.2012  
Forsbach

21.-22.08.2012  
Münster

REFERENTEN  
Markus Schulz, WL BANK  
Matthias Kruse,  
Volksbank Gütersloh

**IHR NUTZEN** Sie kennen die gesetzlichen Anforderungen an die Wertermittlung der Genossenschaftsbanken und wenden die verschiedenen Wertermittlungsverfahren für Wohn- und Standardgewerbeimmobilien an. Dabei nutzen Sie angemessene Wertvorgaben und berücksichtigen eventuelle Sondereinflüsse auf die Bewertung.

**INHALTE**

- Sondereinflüsse auf die Bewertung
- Beleihungswertermittlung

**HINWEIS** Durch zusätzlichen Besuch der Seminare FS1090 und FS1092 ist die Teilnahme am Kompetenznachweis „Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien“ (FN190) möglich.

## FS1092 Wertermittlung und Gutachtenerstellung anhand praktischer Fälle

3 Tage  
870 Euro  
29.-31.05.2012, Forsbach  
19.-21.09.2012, Münster

REFERENTEN  
Jürgen Henke/  
Benno Kirchhof, WL BANK  
Matthias Kruse,  
Volksbank Gütersloh

**IHR NUTZEN** Sie setzen Ihre Kenntnisse in der Wertermittlung anhand praktischer Fälle um. Über die Bewertung der verschiedenen Objektarten erlernen Sie die sachgerechte Auswahl der notwendigen Bewertungsansätze und objektbedingte Beleihungsrisiken sachgerecht darzustellen.

**INHALTE**

- Erstellung von Vollgutachten unter bank21
- Wohnobjekte
- Gemischt genutzte Immobilien
- Standardgewerbeimmobilien
- Besondere Bewertungsfälle

**HINWEIS** Durch zusätzlichen Besuch der Seminare FS1090 und FS1091 ist die Teilnahme am Kompetenznachweis „Zertifizierter Interner Gutachter – Wohn- und Standardgewerbeimmobilien“ (FN190) möglich.



## KN Interner Gutachter Wohn- und Standardgewerbeimmobilien

**IHR NUTZEN** Sie erbringen den Nachweis der fachlichen Kompetenz für die Funktion des Internen Gutachters für Wohn- und Standardgewerbeimmobilien. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

**INHALTE**

- Klausur
- Präsentation eines eigenen Praxisfalls und Prüfgespräch

**HINWEIS** Für die verantwortliche Übernahme der Funktion des Internen Gutachters ist ergänzend eine mindestens fünfjährige praktische Tätigkeit auf dem Gebiet der Grundstückswirtschaft erforderlich. Davon müssen mindestens drei Jahre intensiv auf dem Sachgebiet „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“ gearbeitet worden sein.

## FN190

1 Tag  
690 Euro  
27. oder 28.06.2012  
Forsbach

07. oder 08.11.2012  
Münster

**ZIELGRUPPE** Gewerbekundenberater und Mitarbeiter von Geschäftsstellen, die Gewerbekunden beraten oder zukünftig beraten werden.

## FS1104 Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung bei Gewerbekunden

5 Tage  
725 Euro  
23.-27.04.2012  
Münster

**IHR NUTZEN** Sie sind kompetenter Ansprechpartner für Gewerbekunden, Freiberufler und Privatkunden in den Themengebieten Vorsorge- und Vermögensberatung sowie Investitions- und Finanzierungsgestaltung.

**INHALTE**

- Jahresabschlussanalyse bei Gewerbekunden
- Bonitätsprüfung bei nicht bilanzierenden Firmenkunden (Analyse der Einnahmen-Überschussrechnung, Analyse von Einkommenssteuerunterlagen und Vermögensaufstellungen)
- VR-Rating – Gewerbekunden und Freiberufler und Firmenkundenschnellrating
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit
- Vertriebsansätze aus den wirtschaftlichen Unterlagen
- Kreditentscheidung

## FS1105 Vorsorge- und Vermögensberatung für Gewerbekunden

5 Tage  
725 Euro  
02.-06.07.2012  
Münster

**IHR NUTZEN** Sie erkennen, dass ein großer Teil des Ertragspotenzials bei Gewerbekunden im Privatbereich des Kunden liegt. Sie registrieren Signale, unterbreiten initiativ passende Lösungen oder ziehen Spezialisten hinzu. Sie gewinnen einen Überblick über die wesentlichen Merkmale ausgesuchter Anlage- und Vorsorgeprodukte.

**INHALTE**

- Vorsorgeberatung für Gewerbekunden
- Beratung im Bedarfsfeld Risiko und Absicherung
- Beratung im Bedarfsfeld Vermögensanlage
- Beratung im Bedarfsfeld Private Finanzplanung
- Erbrecht
- Umsetzung an Fallstudien und im Gesprächstraining in den Bedarfsfeldern Vorsorge, Risiko/Absicherung, Vermögensanlage und Private Finanzplanung

## FS1106 Investitions- und Finanzierungsgestaltung bei Gewerbekunden

5 Tage  
725 Euro  
27.-31.08.2012  
Forsbach

**IHR NUTZEN** Sie können geeignete Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierungen für Gewerbekunden zusammenstellen und treffen eine fundierte Kreditentscheidung. Außerdem werfen Sie ein besonderes Augenmerk auf Cross-Selling-Potenziale.

**INHALTE**

- Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierung
- Leasing als Finanzierungsalternative
- Praxisgerechte Absicherung von Gewerbekrediten
- Beurteilung und Finanzierung von Existenzgründern
- Fallstudien und Gesprächstraining im Bedarfsfeld Investition und Finanzierung



## Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Gewerbekunden erfolgreich führen

**IHR NUTZEN** Sie erfahren die Bedeutung des ganzheitlichen Beratungsansatzes und des initiativen Vertriebs, setzen verkaufsfördernde Beratungshilfen ein, wecken bei Ihren Kunden Interesse für Zusatzgeschäfte und können Ihre Angebote nutzenorientiert darstellen.

**INHALTE**

- Initiative Kundenansprache
- Gezielte Gesprächsvorbereitung
- Vorgehensweise in der ganzheitlichen Beratung in der Philosophie des VR FinanzPlan Mittelstand
- Vertriebsorientierter Einsatz von Beratungshilfen und Gesprächsleitfäden
- Zielorientierte Angebotspräsentation und Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden
- Gesprächstraining

## FS1107

3 Tage  
435 Euro  
09.-11.10.2012  
Forsbach

## KN Gewerbekundenberater

**IHR NUTZEN** Sie erbringen den Nachweis der fachlichen, methodischen, sozialen und persönlichen Kompetenz in der Gewerbekundenberatung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

**INHALTE** Klausur  
Beratungsgespräch und Mündliche Prüfung

## FN180

2 Tage  
500 Euro  
27. und 28.11.2012  
Forsbach

### FS1109 Fresh-Up: Aktuelles Steuerrecht

1 Tag  
295 Euro  
13.02.2012  
Forsbach

15.02.2012  
Münster

REFERENT  
Frank Hemker,  
Steuerabteilung  
des RWGV

ZIELGRUPPE	Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater, Mitarbeiter der Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv
IHR NUTZEN	Sie sind in der Lage, Risiken aus der „steuerlichen Flanke“ zu erkennen, einzuschätzen und zu beurteilen.
INHALTE	Die Inhalte dieses Moduls werden jeweils kurzfristig aktualisiert.

### FS1028 Fresh-Up: Aktuelles Kreditrecht

1 Tag  
295 Euro  
06.03.2012, Forsbach  
17.04.2012, Forsbach  
07.03.2012, Münster  
18.04.2012, Münster

REFERENT  
Burkhard Kurze,  
RA Wiesbaden

ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter Firmenkunden und Marktfolge Aktiv, Firmenkundenberater und Kreditsachbearbeiter.
IHR NUTZEN	Sie kennen die aktuelle Rechtslage und berücksichtigen dies im Kundengeschäft und der Vertragsgestaltung.
INHALTE	Die Inhalte dieses Moduls werden jeweils kurzfristig aktualisiert.

### FS1036 Fresh-Up: Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften

2 Tage  
510 Euro  
14.-15.11.2012  
Münster

REFERENT  
Michael Gastmann,  
VB Nordmünsterland eG

ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter, Geschäftsstellenmitarbeiter, Gewerbekundenberater
IHR NUTZEN	Sie können die Kapitaldienstfähigkeit bei verschiedenen Einkunftsarten beurteilen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Die verschiedenen Einkunftsarten</li> <li>- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung bei Vorlage von Jahresabschlüssen und DATEV-Auswertungen</li> <li>- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung unter Einbeziehung der verschiedenen Einkunftsarten</li> <li>- Formular zur Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit</li> <li>- Fallstudien zur Kapitaldienstfähigkeitsberechnung</li> </ul>

### Fresh-Up: BWA-Analyse

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die im Bereich FirmenkundenBeratung und FirmenkreditSachbearbeitung eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden.
VORAUSSETZUNG	Grundkenntnisse der Jahresabschlussanalyse
IHR NUTZEN	Sie kennen die Probleme betriebswirtschaftlicher Auswertungen und können diese einschätzen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Die wichtigsten Komponenten (kurzfristige Erfolgsrechnung, Vergleichs-BWA sowie Summen- und Saldenliste) als wesentliche Bestandteile der DATEV-BWA</li> <li>- Grenzen der Aussagefähigkeit einer BWA</li> <li>- Kapitaldienstfähigkeit auf Basis der BWA bei unterschiedlichen Unternehmensformen (Dienstleistungsunternehmen, Handelsunternehmen, Produktionsunternehmen)</li> <li>- Umgang mit der BWA in der Praxis</li> </ul>

### Firmenkundenassistenz Kompaktseminar – Berater unterstützen, Marktzeiten erhöhen

ZIELGRUPPE	Sie bauen fachliche und methodische Kompetenz auf, um Firmenkundenberater und -betreuer versiert und vertriebsorientiert zu unterstützen und von administrativen Aufgaben zu entlasten.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen der Analyse von Jahresabschlüssen, BWAs und Einnahmen/Überschussrechnungen</li> <li>- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit</li> <li>- Aufbereitung von Kundenunterlagen</li> <li>- Ganzheitlicher Beratungsansatz</li> <li>- Signalerkennung aus Bonitätsunterlagen, Kontoführung und Kundengespräch</li> <li>- Gesprächsvor- und Nachbereitung</li> <li>- Telefontraining</li> <li>- Zeitgemäße Verkaufsrhetorik und Businesskorrespondenz</li> </ul>



### Fresh-Up: Bankbürgschaften im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrung in der FirmenkreditSachbearbeitung
IHR NUTZEN	Sie erhalten eine Aktualisierung, Auffrischung und Vertiefung Ihrer Kenntnisse zum Thema Bankbürgschaften im Firmenkundengeschäft. Sie wenden die unterschiedlichen Bürgschaftsformulare rechtssicher an.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avalkreditvertrag</li> <li>- Bürgschaftstypen (Vertragserfüllung, Mängelgewährleistung, Anzahlungsbürgschaften, Bauhandwerkerversicherung, Bürgschaft gem. § 7 MaBV, Mietbürgschaft, Prozessbürgschaft)</li> <li>- Umgang mit individuellen Bürgschaftstexten</li> <li>- Inanspruchnahme aus der Bürgschaft</li> <li>- Abwehr der Inanspruchnahme</li> <li>- Freistellungsanspruch</li> </ul>



### FS1040

2 Tage  
510 Euro  
12.-13.11.2012  
Forsbach

REFERENTIN  
Heike Willms

### FS1151

3 Tage  
625 Euro  
28.-30.08.2012  
Forsbach

REFERENTIN  
Andrea Fürst, Training,  
advice, solution

### FS1156

1 Tag  
275 Euro

25.10.2012  
Münster

REFERENT  
Hans-Dieter Ehlenz,  
Rechtsbeistand,  
Wirtschaftsmediator

**FS1010** **Bedarfsfeld Existenzgründung und Unternehmensnachfolge**

3 Tage  
775 Euro  
06.-08.11.2012  
Münster

REFERENTIN  
Maria Wirtz,  
Diplomkauffrau,  
TMS Unternehmensberatung AG

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater, die mit den Segmenten Existenzgründung und Unternehmensnachfolge betraut sind.
IHR NUTZEN	Sie kennen die spezifischen Anforderungen im Themenkreis Existenzgründung und Unternehmensnachfolge und sind kompetenter Gesprächspartner für Existenzgründer, Nachfolger und übergebende Unternehmer.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beurteilung von Gründungsvorhaben und Gründerpersönlichkeiten</li> <li>- Aktive (Mit-) Gestaltung eines strukturierten Unternehmensnachfolgeprozesses</li> <li>- Varianten von Gründung und Nachfolge</li> <li>- Vorgehensweisen und Hilfestellungen zur effizienten Entscheidung</li> <li>- Ganzheitliche Beratung</li> <li>- Finanzierung von Gründungsvorhaben und Nachfolge</li> </ul>

**FS1072** **Bedarfsfeld Investition und Finanzierung**

3 Tage  
695 Euro  
29.-31.10.2012  
Forsbach

REFERENTEN  
Torsten Oeser,  
Dipl.-Bankbetriebswirt ADG

Wolfgang Müller,  
Dipl.-Bankbetriebswirt ADG

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer
IHR NUTZEN	Sie begleiten mittelständische Firmenkunden bei bedeutenden Investitionsvorhaben und entwickeln bedarfsgerechte Finanzierungskonzepte.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen der Investitions- und Finanzplanung</li> <li>- Möglichkeiten einer betriebsgerechten Finanzierung</li> <li>- Prüfung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit</li> <li>- Hilfsmittel zur Investitions- und Finanzplanung</li> <li>- Planungsrisiken und deren mögliche Eindämmung</li> <li>- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten</li> <li>- MinD.banker</li> </ul>

**FS1085** **Bedarfsfeld Risiko und Absicherung**

1 Tag  
250 Euro  
26.06.2012  
Münster

REFERENTEN  
Firmenkundenbetreuer  
der R+V Versicherung

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer
IHR NUTZEN	Sie werden für betriebliche Risiken des Unternehmens und persönliche Risiken des Unternehmers sensibilisiert, beurteilen diese Risiken im Hinblick auf die Stabilität des Unternehmens und erarbeiten – zusammen mit dem Versicherungspartner R+V Versicherung – betriebsgerechte Absicherungsmodelle.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sachversicherungen</li> <li>- Personenversicherungen</li> <li>- Rechtsschutz und Haftpflicht</li> <li>- Ausfall- und Kautionsversicherungen</li> </ul>

**MinD.banker für Entscheider**

ZIELGRUPPE  
Vorstände, Bereichsleiter, Organisatoren

IHR NUTZEN  
Sie erhalten unterstützende Informationen zum Einsatz von MinD.banker in der ganzheitlichen Firmenkundenberatung und können MinD.banker in die Ablauforganisation einbinden.

INHALTE

- Kernelemente des VR-FinanzPlan Mittelstand und MinD.banker
- Zielsetzung, Aufbau und Möglichkeiten von MinD.banker
- Qualitäts- und Ertragssteigerung durch den Einsatz von MinD.banker

**FS1069**

1 Tag  
295 Euro  
22.03.2012  
Münster

REFERENTEN  
Berater der  
GenoBankConsult  
GmbH

**Entwicklung von Betreuungskonzepten**

ZIELGRUPPE  
Führungskräfte aus dem Firmenkundengeschäft, Firmenkundenbetreuer, Firmenkundenberater

IHR NUTZEN  
Dieses Seminar hat Workshop-Charakter. Sie erarbeiten mögliche Betreuungskonzepte für Ihr Haus und bewerten deren Möglichkeiten und Grenzen.

INHALTE

- Strategische Bedeutung des Firmenkundengeschäfts
- Sinnvolle Kundensegmentierung
- Entwicklung von Betreuungskonzepten im Einklang mit den Zielen im Firmenkundengeschäft
- Vertriebserfolge steigern

**FS1139**

3 Tage  
775 Euro  
29.-31.05.2012  
Münster

REFERENT  
Dr. Carsten Krauß,  
Bereichsleiter Firmenkunden,  
Volksbank im Märkischen Kreis eG

**Unternehmensnachfolge im Mittelstand**

ZIELGRUPPE  
Mitarbeiter aus den Bereichen Firmenkundenbetreuung und Gewerbekundenberatung, die Firmenkunden bei der Unternehmensnachfolge unterstützen sollen.

IHR NUTZEN  
Sie erkennen die Interdisziplinarität des Themas und können fundierte Gespräche über einzelne Aspekte der Unternehmensnachfolge führen. Anderen Beratern des Firmenkunden (z.B. Steuerberater) sind Sie ein kompetenter Gesprächspartner.

INHALTE

- Einführung in die Thematik
- Ziele eines Generationswechsels aus Bankensicht
- Fach-Know-how Generationswechsel (rechtliche, steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte)
- Nachfolgeplanung
- Wie findet man Nachfolger?
- Was Unternehmen wert sind
- Gestaltungsvarianten zur Regelung von Nachfolge

**FS1159**

2 Tage  
525 Euro  
23.-24.10.2012  
Forsbach

REFERENTIN  
Maria Wirtz,  
TMS Unternehmensberatung AG

**FS1006**

**Bonitätsbeurteilung komplexer Kreditnehmereinheiten**

3 Tage  
850 Euro  
05.-07.11.2012  
Forsbach

REFERENTEN  
Referenten der  
RDG-Management  
Beratungen GmbH

- ZIELGRUPPE** FirmenkreditSachbearbeiter, Analysten.
- IHR NUTZEN** Sie erfassen komplexe Kreditnehmereinheiten richtig, werten die vorgelegten Unterlagen zielgerichtet aus und erstellen einen aussagefähigen Bericht.
- INHALTE**
- Festlegung notwendiger Mindestinformationen und -unterlagen zur Bonitätsanalyse komplexer Kreditnehmereinheiten
  - Die Querschnittsanalyse und gegenseitige Verprobung von Jahresabschlüssen, Einnahmen- und Überschussrechnungen, Vermögensaufstellungen, Steuererklärungen und Steuerbescheiden
  - Möglichkeiten einer zeitsparenden Analyse und Darstellung der übergreifenden Bonitätssituation einer Kreditnehmereinheit

**FS1011**

**Beurteilung von Unternehmenskonzepten bei Expansion, Konsolidierung, Sanierung**

2 Tage  
575 Euro  
27.-28.11.2012  
Münster

REFERENTEN  
Referenten der  
RDG-Management  
Beratungen GmbH

- ZIELGRUPPE** Erfahrene Kreditsachbearbeiter und Firmenkundenbetreuer.
- IHR NUTZEN** Sie beurteilen fundiert Unternehmenskonzepte in den Phasen Expansion, Konsolidierung, Sanierung.
- INHALTE**
- Aufbau von und inhaltliche Anforderung an Unternehmenskonzepte
  - Prüfung der Konzepte auf Plausibilität und Realisierbarkeit
  - Beurteilung der zukünftigen Strategie und der daraus abgeleiteten Maßnahmen einschließlich Budget- und Finanzplanung
  - Abgabe betriebswirtschaftlich fundierter Stellungnahmen zu diesen Konzepten
  - Voraussetzungen für erfolgreiche Umsetzung von Unternehmenskonzepten

**FS1002**

**Die Krise verstecken mit Hilfe von Bilanzmanipulationen – erkennen, hinterfragen und korrigieren**

3 Tage  
850 Euro  
06.-08.03.2012  
Münster

REFERENTEN  
Referenten der  
RDG-Management  
Beratungen GmbH

- ZIELGRUPPE** Kreditsachbearbeiter und Firmenkundenbetreuer.
- IHR NUTZEN** Sie erkennen Möglichkeiten und Grenzen der konventionellen Bilanzanalyse mit bank21-FBS, kennen und bewerten bilanzpolitische Maßnahmen und Manipulationen.
- INHALTE**
- Stärken und Schwächen der konventionellen Bilanzanalyse
  - Beurteilung der Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume in der Handels- und Steuerbilanz
  - Bilanzpolitische Manipulationen sicher erkennen und in ihrer Ergebnisauswirkung beurteilen
  - Weiterentwicklung der konventionellen Bilanz für zukunftsorientierte Probleme
  - Zukunftsorientierte Jahresabschlussanalyse mit der Konzentration auf die zukünftige Ertrags- und Finanzkraft
  - legale und illegale Praktiken zur Schönung von Bilanzen
  - Basistext mit mehreren Checklisten für die Anwendung in der Beratungspraxis
  - Fallstudienarbeit an „echten“ Kreditengagements
  - Präsentation, Training der Fragetechniken



**BilMoG – Konsequenzen für die Jahresabschlussanalyse im Firmenkundengeschäft**

- ZIELGRUPPE** Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv/Qualitätssicherung Aktiv, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer.
- IHR NUTZEN** Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) ist die bedeutendste Überarbeitung des HGB in den letzten Jahrzehnten – mit erheblichen Konsequenzen für die Erstellung der Jahresabschlüsse Ihrer Firmenkunden. Sie lernen die wesentlichen Änderungen kennen und berücksichtigen diese in der Jahresabschlussanalyse.
- INHALT**
- Ziele und Hintergründe des BilMoG
  - Übergreifende Neuregelungen (HGB)
  - Geänderte Vorschriften für Bilanzansatz und Bewertung
  - Erweiterte Angaben im Anhang und Lagebericht
  - Bedeutung für die Jahresabschlussanalyse
  - Fallbeispiele

**FS1120**

1 Tag  
295 Euro  
15.02.2012  
Münster

REFERENTEN  
Wirtschaftsprüfer  
des RWGV

## FS1016

## Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht

3 Tage  
680 Euro  
11.-13.06.2012  
Münster

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus der Firmenkundenberatung u. der Marktfolge Aktiv sowie Zweigstellenleiter und Innenrevisoren.
VORAUSSETZUNG	Kenntnisse im Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht
IHR NUTZEN	Sie erhalten einen ausführlichen Überblick über die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen im Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht unter besonderer Berücksichtigung der aktuellen Tendenzen der Rechtsprechung und Gesetzgebung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kreditvertragsrecht</li> <li>- AGB-Recht</li> <li>- Haustürwiderrufsrecht</li> <li>- Bürgschaften</li> <li>- Grundpfandrechte</li> <li>- Sicherungsübereignung</li> <li>- Sicherungszessionen</li> <li>- Aktuelle Rechtsprechung, aktuelle Formulare</li> <li>- Praxisfälle</li> </ul>

REFERENTEN  
Guido Rasche,  
Andreas Meyer-Ondereyck,  
Rechtsanwälte

## FS1041

## Meldewesen im Kreditgeschäft

2 Tage  
490 Euro  
14.-15.03.2012  
Münster

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die im Tätigkeitsfeld „Meldewesen Kreditgeschäft“ eingesetzt werden.
VORAUSSETZUNG	Grundkenntnisse KWG
IHR NUTZEN	Sie können die melderechtlichen Anforderungen in Ihrer täglichen Arbeit umsetzen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Überblick über KWG-Vorschriften im Kreditgeschäft</li> <li>- Bildung von Kreditnehmereinheiten</li> <li>- Vorschriften der Groß- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV)</li> <li>- Vorstellung relevanter Meldeformulare</li> <li>- Meldungen zu Groß- und Millionenkrediten anhand praktischer Beispiele</li> </ul>

REFERENTEN  
Gerhard Wernink,  
RWGV

Manfred Südbeck,  
GAD

## Wege zur erfolgreichen Sanierung – Praktikerworkshop

ZIELGRUPPE	Bereichsleiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Problemerkredite, Firmenkundenberatung, Marktfolge Aktivgeschäft und Kreditrevision.
IHR NUTZEN	Sie wenden die vermittelten theoretischen und rechtlichen Informationen an Hand von praktischen Fällen an und erhalten so eine wertvolle Hilfestellung für die tägliche Arbeit.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vermittlung bzw. Auffrischung und Anwendung erforderlicher rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Kenntnisse</li> <li>- Sanierungsinstrumente und -konzepte</li> <li>- Sanierung innerhalb und außerhalb der Insolvenz</li> <li>- Praxisfälle</li> <li>- Erfahrungsaustausch</li> </ul>

## Grundlagen des Zwangsversteigerungsverfahrens

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus dem Problemerkreditmanagement und aus der Abwicklung.
IHR NUTZEN	Sie kennen die Zwangssicherungshypothek und setzen diese praxisgerecht ein. Sie können ein Zwangsversteigerungsverfahren einleiten und einen Termin vorbereiten. Sie verstehen den Ablauf eines Zwangsversteigerungstermins, die Voraussetzungen eines Zwangsverwaltungsverfahrens sowie die Bedeutung der dinglichen Mietpfändung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zwangssicherungshypothek</li> <li>- Eintragungsvoraussetzungen</li> <li>- Zwangsversteigerungsverfahren</li> <li>- Grundlagen des Zwangsverwaltungsverfahrens</li> <li>- Dingliche Mietpfändung</li> </ul>

## Besonderheiten des Zwangsversteigerungsverfahrens

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus dem Problemerkreditmanagement und aus der Abwicklung. Die Kenntnisse aus dem Modul FS1038 werden vorausgesetzt.
IHR NUTZEN	Sie haben fundierte Kenntnisse über die Tücken einer Vollstreckungsversteigerung, kennen den Ablauf einer Teilungsversteigerung und nehmen die Rechte der Bank wahr. Sie können beurteilen, welche Maßnahmen für die Bank in der jeweiligen Situation Erfolg versprechend sind.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Durchsetzbarkeit des vollstreckbaren Anspruchs</li> <li>- Behandlung von Mieteranmeldungen</li> <li>- Versteigerung mehrerer Grundstücke (Einzel-, Gruppen-, Gesamtausgebot)</li> <li>- Abweichende Versteigerungsbedingungen</li> <li>- Gläubigerablösung</li> <li>- Zuschlagsentscheidung</li> <li>- Nachzahlungsverpflichtung</li> <li>- Wertersatz eines Rechtes aus Abt. II des Grundbuchs</li> <li>- Minderanmeldung in der Erlösverteilung</li> <li>- Auswirkung eines Rangvorbehaltes auf die Erlösverteilung</li> <li>- Liegenbelassungsvereinbarungen</li> <li>- Nichtzahlung des Steigpreises</li> </ul>

## FS1103

2 Tage  
535 Euro  
18.-19.09.2012  
Forsbach

REFERENTEN  
Karl-Heinz Kreslin,  
Unternehmensberater

Andreas Boley,  
Rechtsanwalt

## FS1038

3 Tage  
645 Euro  
04.-06.06.2012  
Forsbach

REFERENT  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

## FS1039

3 Tage  
680 Euro  
25.-27.09.2012  
Münster

REFERENT  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

**FS1018** **Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen**

2 Tage  
480 Euro  
27.-28.02.2012  
Forsbach

REFERENT  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

**ZIELGRUPPE** Mitarbeiter, die im Bereich FirmenkreditSachbearbeitung/Abwicklung eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden.

**IHR NUTZEN** Sie kennen die Voraussetzungen für die Zwangsvollstreckung in beweglichen Vermögen und in Forderungen und andere Vermögensrechte. Sie kennen die Bedeutung einer eidesstattlichen Versicherung, können die Zwangsvollstreckung einleiten und begleiten, verrechnen die Teilzahlungen des Schuldners und kennen die Rechtsbefehle in der Zwangsvollstreckung.

**INHALTE**

- Zwangsvollstreckungsvoraussetzungen
- Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen
- Eidesstattliche Versicherung
- Zwangsvollstreckung in Forderungen und andere Vermögensrechte
- Verrechnung von Teilzahlungen des Schuldners
- Rechtsbehelfe in der Zwangsvollstreckung

**FS1122** **Einführung in das Insolvenzrecht**

1 Tag  
270 Euro  
08.03.2012  
Forsbach

REFERENT  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

**ZIELGRUPPE** Firmenkundenbetreuer, Mitarbeiter Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv, Mitarbeiter aus den Bereichen Intensivbetreuung, Sanierung und Abwicklung.

**IHR NUTZEN** Sie lernen den Ablauf eines Regel-Insolvenzverfahrens vom Antrag bis zur Restschuldbefreiung und die Auswirkungen auf die Bank-Kunde-Beziehung kennen.

**INHALTE**

- Grundsätze der Insolvenzordnung
- Eröffnungsvoraussetzungen
- Sicherungsmaßnahmen im Eröffnungsverfahren
- Entscheidung des Insolvenzgerichts
- Beteiligte des Insolvenzverfahrens und deren Rechtsstellung
- Zahlungsverkehr in der Krise und Insolvenz
- Restschuldbefreiung

**FS1123** **Insolvenzanfechtung und Verwertung mobiliarer Sicherheiten**

1 Tag  
270 Euro  
16.04.2012  
Forsbach

REFERENT  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

**ZIELGRUPPE** Firmenkundenbetreuer, Mitarbeiter Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv, Mitarbeiter aus den Bereichen Intensivbetreuung, Sanierung und Abwicklung.

**VORAUSSETZUNG** Die Inhalte des Moduls FS1122 sollen bekannt sein.

**IHR NUTZEN** Sie lernen den systematischen Umgang mit dem komplexen Insolvenzanfechtungs- und -verwertungsrecht anhand von aus der Rechtsprechung entwickelten Beispielen.

**INHALTE**

- Grundlagen der Insolvenzanfechtung
- Allgemeine Voraussetzungen
- kongruente Deckung, inkongruente Deckung
- vorsätzliche Gläubigerbenachteiligung
- Bargeschäft
- anfechtungsrechtlicher Rückgewähranspruch
- Gegenrechte des Anfechtungsgegners
- Verwertung beweglicher Sachen und Forderungen
- Rechte des vorläufigen und endgültigen Insolvenzverwalters
- Gläubigerrechte
- Erlösverteilung
- spezifische Problemfelder

**FS1112** **Risiken der Sanierung und Insolvenzanfechtung für die Bank**

2 Tage  
595 Euro  
25.-26.06.2012  
Münster

REFERENT  
Andreas Boley,  
Rechtsanwalt

**ZIELGRUPPE** Vorstände, Führungskräfte und Fachkräfte aus den Bereichen Kredit-, Intensiv- und Problemerkreditbearbeitung, Sanierung und Kreditcontrolling, Kreditrevision.

**IHR NUTZEN** Sie lernen die wesentlichen Handlungsalternativen und Risiken für Banken im Rahmen der Unternehmenssanierung kennen. Die Teilnehmer sollen die Grundzüge der Insolvenzanfechtung, ihre wesentlichen Neuerungen, sowie ihre Grenzen beherrschen lernen.

**INHALTE**

- Handlungsalternativen und Risiken für die Bank im Rahmen der Sanierung
- Die Wirkung auf Verfügungen des Schuldners (nach/vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens)
- Grenzen und Rückwirkung der Insolvenzanfechtung
- Bargeschäft, kongruente und inkongruente Deckung
- Zeitphasen der Anfechtung
- Anfechtung in der Praxis
- Verrechnung von Zahlungseingängen

**FS1146** **Kreditkündigung und gerichtliches Mahnverfahren**

1 Tag  
295 Euro  
17.01.2012  
Forsbach

REFERENT  
Andreas Boley,  
Rechtsanwalt

**ZIELGRUPPE** Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv und der Abwicklungs- und Rechtsabteilung.

**IHR NUTZEN** Gesetze wie das Risikobegrenzungs-gesetz und die aktuelle Rechtsprechung machen die Rechtsprobleme bei der Abwicklung von notleidend gewordenen Engagements immer vielschichtiger, wodurch es in der Praxis immer häufiger zu Unzulässigkeitserklärungen von eingeleiteten Vollstreckungsmaßnahmen kommt. Sie werden mit den rechtlichen Grundlagen der Kreditkündigung und des gerichtlichen Mahnverfahrens vertraut gemacht. Die Thematik wird anhand praktischer Beispiele diskutiert und weiter vertieft, so dass vorhandene Unsicherheiten für die praktische Arbeit beseitigt und die Risiken für die Bank minimiert werden.

**INHALTE**

- betriebliche Mahnung
- Verzugsschadenberechnung
- Kreditkündigung
- gerichtliches Mahnverfahren

**FS4105** **Abwicklungsgespräche erfolgreich führen**

3 Tage  
690 Euro  
19.-21.11.2012  
Münster

REFERENTEN  
Karl-Heinz Kreslin,  
Unternehmensberater  
Carlo Risch,  
RWGT GmbH

**Die Teilnehmer können eigene Problemstellungen in das Seminar einbringen. Diese müssen den Referenten vor Seminarbeginn vorliegen.**

**ZIELGRUPPE** Mitarbeiter, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden.

**IHR NUTZEN** Sie kommunizieren mit Abwicklungskunden der Situation angemessen und begenen Insolvenzverwaltern auf Augenhöhe.

**INHALTE**

- Telefoninkasso
- Kundengespräche
- Gespräche mit dem Insolvenzverwalter

**VC4013** **Konfliktmanagement für Sanierer und Abwickler**

3 Tage  
750 Euro  
03.-05.09.2012  
Forsbach

REFERENT  
Wolfgang Müller,  
Dipl.-Bankbetriebswirt ADG,  
Unternehmensberater  
und Trainer

**ZIELGRUPPE** Mitarbeiter aus den Bereichen Intensivbetreuung, Sanierung und Abwicklung.

**IHR NUTZEN** Sie können durch eine geschickte Gesprächsführung das Konfliktpotenzial in Gesprächen reduzieren. Sie motivieren Kunden, die sich in der Insolvenz befinden, zur Mitarbeit. Sie führen erfolgreiche Verhandlungen mit Dritten (Insolvenzverwalter, Gläubiger, Sicherheitengeber, Beratern).

**INHALTE**

- Grundlagen Konfliktmanagement
- Rollenfunktion und innere Einstellung
- Gesprächsvorbereitung (Vorbereitungsgespräch mit dem bisherigen Betreuer, Analyse der Unterlagen, Gesprächsziele festlegen)
- Gespräche mit dem Insolvenzverwalter
- Verhandlungen mit mehreren Gesprächspartnern
- Verhandlungen mit Bürgen

## FS1059

2 Tage  
495 Euro  
21.-22.03.2012,  
Münster

REFERENT  
Benno Kirchhof,  
Immobiliengutachter  
CIS HypZert, WL Bank,  
Mitentwickler der  
bank21-Wertermittlung

NEU: Jetzt HypZert anerkannt

## Aktuelles zur Beleihungswertermittlung

ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter, die sich nach längerer Praxiszeit (2-3 Jahre) einen aktuellen Überblick verschaffen möchten.
IHR NUTZEN	Sie erhalten einen aktuellen Überblick über den rechtlichen Rahmen der Beleihungswertermittlung.
INHALTE	Entwicklung der allgemeinen Grundlagen der Beleihungswertermittlung Praktische Fälle. Weitere Inhalte werden kurzfristig aktualisiert.

## FS1031

1 Tag  
235 Euro  
12.06.2012  
Münster

REFERENTEN  
Dr. Harald Lopotz,  
Referatsleiter  
Unternehmensberatung

Thomas Rieger,  
Landwirtschafts-  
kammer NRW

## Landwirtschaft im Wandel

**HINWEIS:** Das Seminar stellt den Beginn der Spezialmodulreihe Agrarkreditgeschäft dar. Zur Erlangung einer soliden Basisqualifikation im landwirtschaftlichen Kreditgeschäft empfehlen wir den Besuch der gesamten Modulreihe. Selbstverständlich ist aber jedes Spezialmodul einzeln buchbar. Die Kenntnisse aus der Basisqualifikation Firmenkundenbank (Module FK1102 bis FK1106) werden vorausgesetzt.

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater landwirtschaftlicher Betriebe, Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
IHR NUTZEN	Sie erhalten einen strukturierten Überblick über die Branche und das politische Umfeld, wobei insbesondere der Blick auf die Erfolgsfaktoren geschärft wird. Hierzu zählen u. a. auch die Betriebsleiterfähigkeiten und deren Beurteilung z. B. anhand von Produktionskennziffern. Eine Zusammenfassung der EU-Agrarreform und deren Auswirkungen auf die landwirtschaftlichen Betriebe wird gegeben und damit einhergehend ein Ausblick für die Zukunft der Branche und die sinnvolle strategische Ausrichtung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktuelle Entwicklungen und Zukunftsstrategien in der Landwirtschaft und deren Anforderungen an Management, Banken und das Umfeld</li> <li>- Betriebsstrukturen und Organisationsformen in der Landwirtschaft</li> <li>- EU-Agrarreform <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen</li> <li>- Zahlungsansprüche</li> <li>- Anforderungen durch Cross Compliance</li> <li>- Auswirkungen auf den landwirtschaftlichen Sektor, Rentabilität, Liquidität und auf die Faktorpreise</li> </ul> </li> <li>- Aktuelle Entwicklungen und Zukunftsstrategien in der Landwirtschaft und deren Anforderungen an Management, Banken und das Umfeld</li> </ul>

## FS1032

1 Tag  
23.05.2012  
Münster  
235 Euro

REFERENT  
Volkmar Nies,  
Justitiar der  
Landwirtschaftskammer  
NRW und  
Referatsleiter Recht

## Agrarrecht

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater landwirtschaftlicher Betriebe, Mitarbeiter Marktfolge Aktiv.
VORAUSSETZUNG	Die Kenntnisse des Moduls FS1031 werden vorausgesetzt.
IHR NUTZEN	Sie erhalten einen strukturierten Überblick über die wesentlichen Rechtsgrundlagen und rechtlichen Besonderheiten in der Landwirtschaft.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Überblick zu marktordnungsrechtlichen und spezifischen Rechtsvorschriften im Agrarbereich</li> <li>- Besonderheiten im Grundstücksverkehr und Pachtrecht</li> <li>- Höfeordnung</li> <li>- Baugenehmigungsrechtliche Fragen unter Berücksichtigung umweltrechtlicher Aspekte (u.a. Emissionsschutz, Umwelthaftung)</li> <li>- Rechtliche Einzelfragen und Besonderheiten bei den betrieblichen Produktionsgrundlagen <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boden</li> <li>- Produktionskontingente und Lieferrechte</li> <li>- Betriebsprämienregelung in Umsetzung der EU-Agrarreform</li> </ul> </li> </ul>

## Analyse, Beurteilung und Interpretation von Jahresabschlüssen landwirtschaftlicher Betriebe

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater landwirtschaftlicher Betriebe, Mitarbeiter Marktfolge Aktiv.
IHR NUTZEN	Sie können Jahresabschlüsse landwirtschaftlicher Betriebe fundiert und zielgerichtet auswerten und die Ergebnisse interpretieren. Außerdem sind Sie in der Lage, ein zusammenfassendes Votum zu den wirtschaftlichen Verhältnissen abzugeben.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vorstellung und Aufbau des landwirtschaftlichen Jahresabschlusses nach HGB</li> <li>- Besonderheiten: Viehvermögen, Feldinventar, Rücklagen, Bewertungsmethoden und stille Reserven, Bewertung der neuen EU-Zahlungsansprüche</li> <li>- Bilanzanalyse und Beurteilung von Kennzahlen und Erfolgsmaßstäben zu Rentabilität, Stabilität und Liquidität</li> <li>- Analyse der Ertrags- und Aufwandspositionen <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pflanzen- und Tierproduktion</li> <li>- sonstige Erträge und Aufwendungen</li> </ul> </li> <li>- Vertikaler und horizontaler Betriebsvergleich <ul style="list-style-type: none"> <li>- Branchenkennzahlen</li> <li>- Benchmarking</li> </ul> </li> <li>- Unternehmensanalyse <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gesamteinkommen</li> <li>- verfügbares Einkommen</li> </ul> </li> </ul>

## Existenzgefährdung und Krise landwirtschaftlicher Betriebe

ZIELGRUPPE	Firmenkundenberater landwirtschaftlicher Betriebe, Mitarbeiter Marktfolge Aktiv.
VORAUSSETZUNG	Die Inhalte aus dem Modul FS1033 werden vorausgesetzt.
IHR NUTZEN	Sie erkennen mögliche Finanzierungsfehler und deren Konsequenzen sowie mögliche Verschuldungsursachen landwirtschaftlicher Betriebe. Sie werden sensibel für Warnsignale und können mögliche Unternehmensgefährdungen früher erkennen und eventuelle Problemlösungen bewerten. Sie erhalten einen Überblick über die relevanten Hauptaspekte des Insolvenzrechts.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kennzeichen einer Existenzgefährdung landwirtschaftlicher Betriebe</li> <li>- persönlich-familiäre Dimensionen einer Unternehmenskrise</li> <li>- Gefährdungsursachen und Ansatzpunkte für eine Konsolidierung</li> <li>- Finanzierungsfehler und Optimierungsmöglichkeiten</li> <li>- Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung und Umsetzung von Konzepten zur nachhaltigen Einkommens- und Vermögenssicherung</li> <li>- Überblick zu relevanten Aspekten des Insolvenzrechtes</li> </ul>

## FS1033

1 Tag  
235 Euro  
23.10.2012  
Münster

REFERENT  
Heinz Thier,  
BSB GmbH  
Landwirtschaftliche  
Buchstelle Münster

## FS1034

1 Tag  
235 Euro  
03.12.2012  
Münster

REFERENT  
Bernhard Gründgen,  
Landwirtschafts-  
kammer NRW

FS1148

## Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten

**UNSER TIPP:** Die Inhalte ergänzen sich optimal mit der Veranstaltung „Bewertung von Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien (Biogas, Photovoltaik)“ (FS1149)

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die in der Bank mit der Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten konfrontiert werden.
IHR NUTZEN	Sie erhalten einen Überblick über die Technik der Wertermittlung für landwirtschaftliche Objekte.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechtliche Grundlagen</li> <li>- Bewertung landwirtschaftlicher Flächen mit detaillierter Marktanalyse</li> <li>- Erläuterungen zum Markt für landwirtschaftliche Immobilien</li> <li>- Wahl der Wertermittlungsverfahren</li> <li>- Vorstellung des Substitutionswertverfahrens</li> <li>- Vorstellung des Ertragswertverfahrens auf Basis der Vollkostenrechnung für landwirtschaftliche Spezialimmobilien (Stallanlagen, Getreidelager)</li> <li>- Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten und Mietausfallrisiko)</li> <li>- Beleihungswert, Drittverwendungsfähigkeit</li> <li>- Auswirkungen der Finanzkrise auf den Sicherungswert landwirtschaftlicher Immobilien und Grundstücke</li> <li>- Diverse Praxisfälle (Bodenwertermittlung, „Resthof“, Vierseitenhof, Substitutions- und Ertragswertverfahren)</li> </ul>


FS1149

## Vertiefung Bewertung von Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien


**UNSER TIPP:** Die Inhalte ergänzen sich optimal mit der Veranstaltung „Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten“ (FS1148).

ZIELGRUPPE	Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die mit der Bewertung von Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien in der Bankpraxis zu tun haben.
IHR NUTZEN	Sie erhalten detaillierte Bewertungskennnisse von Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marktskizzierung</li> <li>- Bauliche Voraussetzungen</li> <li>- Funktionsweise der jeweiligen Anlagen</li> <li>- Darstellung der Ableitung des naturalen Ertrages der Anlagen</li> <li>- Vorstellung des Ertragswertverfahrens auf Basis der Vollkostenrechnung für Anlagen zur Erzeugung regenerativer Energien</li> <li>- Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten, Mietausfallrisiko)</li> <li>- Diskussion der Erträge gemäß den Vorgaben des EE</li> <li>- Nutzung von Datenquellen aus dem Internet</li> </ul>

## Erneuerbare Energien – steuerliche und betriebswirtschaftliche Aspekte

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die sich mit dem Thema erneuerbare Energien befassen. 
IHR NUTZEN	Sie lernen die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Energiegewinnungsform (Wind, Solar, Biogas) kennen und sind in der Lage, die Auswirkungen auf die Liquidität/Kapitaldienstfähigkeit des Kunden einzuschätzen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Operative Risiken der verschiedenen Energiegewinnungsformen (Wind, Solar, Biogas)</li> <li>- Märkte</li> <li>- Rahmenbedingungen</li> <li>- Projektstufen</li> <li>- Bewertungsmodelle</li> <li>- aktuelle Rechtsprechung und Verwaltungsmeinung</li> <li>- Kapitaldienstfähigkeit</li> <li>- Nutzung von Datenquellen aus dem Internet</li> </ul>

## Vertiefung Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten

ZIELGRUPPE	Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die in der Bank mit der Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten zu tun haben. Es richtet sich insbesondere an die Teilnehmer des Moduls „Bewertung von landwirtschaftlichen Objekten“ (FS1148). 
IHR NUTZEN	Sie erhalten eine Vertiefung über die Technik der Wertermittlung für landwirtschaftliche Objekte. Es handelt sich um ein Vertiefungsseminar zum Modul FS1148.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechtliche Grundlagen</li> <li>- Bewertung landwirtschaftlicher Flächen mit detaillierter Marktanalyse</li> <li>- Erläuterungen zum Markt für landwirtschaftliche Immobilien</li> <li>- Wahl der Wertermittlungsverfahren</li> <li>- Vorstellung des Substitutionswertverfahrens</li> <li>- Vorstellung des Ertragswertverfahrens auf Basis der Vollkostenrechnung für landwirtschaftliche Spezialimmobilien ( Stallanlagen, Getreidelager)</li> <li>- Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten und Mietausfallrisiko)</li> <li>- Beleihungswert, Drittverwendungsfähigkeit</li> <li>- Auswirkungen der Finanzkrise auf den Sicherungswert landwirtschaftlicher Immobilien und Grundstücke</li> <li>- Diverse Praxisfälle (Bodenwertermittlung, „Resthof“, Vierseitenhof, Substitutions- und Ertragswertverfahren)</li> </ul>

## Workshop Automobilhandel – Risiken rechtzeitig erkennen und effizient managen

ZIELGRUPPE	Firmenkundenbetreuer und Firmenkundensachbearbeiter, in deren Verantwortungsbereich Engagements aus dem Automobilhandel gehören.
IHR NUTZEN	Sie decken gezielt Risiken auf und entwickeln Engagementstrategien und Handlungsoptionen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausschließlich an konkreten Fällen orientierte Arbeit</li> <li>- Risikoanalyse und Einschätzung</li> <li>- Entwicklung individueller Engagementstrategien</li> <li>- Umsetzungshilfen (Maßnahmenplanung, Checklisten, Erfolgskontrolle)</li> </ul>

FS1155

2 Tage  
595 Euro  
25.-26.01.2012  
Münster

REFERENT  
Thomas Lehnert,  
Stb. und WP

Axel Veerer,  
Geschäftsführer eines  
mittelständischen  
Unternehmens

FS1158

1 Tag  
325 Euro  
12.06.2012  
Münster

REFERENT  
Christian Bödecker,  
Dipl.Ing. agr. (MRICS) CIS  
HypZert (F)

FS1120

Ab 1 Tag

Der Preis wird individuell  
für Sie kalkuliert.  
Ausschließlich als  
Inhouse-Workshop buchbar.

REFERENT  
Dr. Jan Gröpper,  
IFU-Institut  
Unternehmensberatung



## Praktische Vorstandskompetenz „Kredit“

FS1086

ZIELGRUPPE	Angehende Vorstände, die ihre Expertise bisher primär außerhalb des Kreditbereichs haben und effizient eine handlungsorientierte Kreditkompetenz erlangen wollen.
IHR NUTZEN	Sie erhalten kreditspezifisches Know-how zur Erfüllung der hohen fachlichen und formalen Anforderungen an die Position eines Bankleiters.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selektiver und ggf. partieller Besuch von Modulen aus dem Firmenkundenbereich</li> <li>- Coaching durch Firmenkundenspezialisten der RWGA (Komplexe Praxisfälle, ausgewählte Problemstellungen und deren Lösung, Praktische Ausübung der Kreditvollmacht)</li> <li>- Literaturempfehlungen zum Selbststudium (begleitet)</li> </ul>

Die Dauer und der Preis sind abhängig von der jeweiligen Ausgangssituation.

Die Maßnahme wird gemeinsam mit Ihnen geplant und auf Ihre Wünsche abgestimmt.

## Fachtagung Marktfolge Firmenkundengeschäft

FS1088

ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter Marktfolge, Kreditsachbearbeiter.
IHR NUTZEN	Sie erhalten aktuelle spezifische Informationen zu Entwicklungen, Prüfung und Rechtsprechung und tauschen Ihre Erfahrungen mit Kollegen aus.
INHALTE	Die genauen Inhalte/Tagungspunkte teilen wie Ihnen frühzeitig über Rundschreiben und auf unserer Homepage <a href="http://www.rwga.de">www.rwga.de</a> mit.

2 Tage  
650 Euro  
06.-07.11.2012  
Forsbach

REFERENTEN  
Die Referenten dieser Veranstaltung werden noch bekannt gegeben.

## Fachtagung Firmenkundenbetreuung

FS1113

ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter Firmenkundenbetreuung, Firmenkundenbetreuer.
IHR NUTZEN	Sie erhalten aktuelle, spezifische Informationen zu Entwicklungen in der Firmenkundenbetreuung und tauschen Ihre Erfahrungen mit Kollegen aus.
INHALTE	Die genauen Inhalte/Tagungspunkte teilen wie Ihnen frühzeitig über Rundschreiben und auf unserer Homepage <a href="http://www.rwga.de">www.rwga.de</a> mit.

2 Tage  
650 Euro  
18.-19.09.2012  
Forsbach

REFERENTEN  
Die Referenten dieser Veranstaltung werden noch bekannt gegeben.

FS1025

## Fachtagung Agrar

1 Tag  
295 Euro  
13.09.2012  
Münster

## REFERENTEN

Die Referenten dieser  
Veranstaltung werden  
noch bekannt gegeben.

ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter und Firmenkundenbetreuer mit einem hohen Anteil landwirtschaftlicher Kreditnehmer.
IHR NUTZEN	Sie erhalten aktuelle Informationen zu Situation und Entwicklungen landwirtschaftlicher Unternehmen.
INHALTE	Die genauen Inhalte/Tagungspunkte teilen wie Ihnen frühzeitig über Rundschreiben und auf unserer Homepage <a href="http://www.rwga.de">www.rwga.de</a> mit.

FS1089

## Kundenveranstaltungen zu wichtigen Themen des Firmenkundengeschäfts

**HINWEIS:** Die Inhalte, Termin sowie Preis und der genaue Ablauf der Kundenveranstaltung planen wir gemeinsam mit Ihnen – ganz individuell und auf Ihre Wünsche abgestimmt.

ZIELGRUPPE	Selbständige und deren eingebundene Angehörige.
IHR NUTZEN	Sie informieren Ihre Kunden aktuell und effizient. Neben dem Informationstransfer generieren Sie einen Imagegewinn. Die Teilnehmer (= Ihre Kunden) vertiefen betriebswirtschaftliches Know-how zur Steuerung ihres Unternehmens und bekommen darüber hinaus einen Einblick in die Anforderungen, die die Genossenschaftsbank an Kundenunterlagen stellt.
INHALTE	Individuell nach Ihren Wünschen festgelegte Themen, wie z. B.: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Praktischer Einsatz der Betriebswirtschaftlichen Auswertung</li> <li>- Jahresabschlussanalyse</li> <li>- Strategische und operative Unternehmensplanung</li> <li>- Investitions- und Finanzplanung</li> <li>- VR-Rating als Standortbestimmung für das Unternehmen</li> <li>- Unternehmenskrisen rechtzeitig erkennen und abwenden</li> </ul>

Standort Forsbach  
Raiffeisenstr. 10-16  
51503 Rösrath  
Fax 0251 7186-8699

Standort Münster  
Mecklenbecker Str. 235-239  
48163 Münster  
Fax 0251 7186-8099

Kunden-Service-Center  
Alexandra Baranski  
Telefon 0251 7186-8002  
Alexandra.Baranski@rwgv.de

[www.rwga.de](http://www.rwga.de)

