

## Workshop

# Praxisintensivtraining: Umgang mit anspruchsvollen Kreditengagements

Wie Sie als Kreditanalyst zum Berater des Firmenkundenberaters werden

### Dozent:

Dirk Bredies  
RDG Management Beratungen  
GmbH

### Termin:

27.05. – 29.05.2015

*Ihr Erfolg ist unsere Motivation.*

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten

### Guter Kunde, schlechte Zahlen – was tun?

Oftmals spiegeln die vergangenheitsorientierten Zahlen aus der Bilanz Ihrer Kunden nicht unbedingt die aktuelle Situation des Kunden wider. Da Ratingnoten und technische Systeme auf vergangenheitsbezogenen Daten basieren, lassen sich daraus keine zukunftsgerichteten Beurteilungen ableiten.

Wie gehen Sie damit um?

Nutzen Sie unsere Veranstaltung, und tauschen Sie sich mit Experten aus anderen Häusern aus. Erweitern Sie Ihre Beurteilungs- und Entscheidungskompetenz als Kreditanalyst, und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in der anspruchsvollen und komplexen Bonitätsanalyse.

Im Workshop werden auch die von den Teilnehmern eingebrachten Praxisfälle intensiv besprochen.

### Ihr Nutzen:

- Sie lernen, Analysen zeiteffizient zu gestalten.
- Sie können die Bonitätsurteile (z. B. für Zweitvoten) präzise und hochwertig formulieren.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der anspruchsvollen Bonitätsanalyse.
- Sie diskutieren komplexe Fragestellungen mit Sparringspartnern aus Beratung und Praxis.
- Sie erfahren, wie Kollegen methodisch an spezifische Fragestellungen herangehen und welche Lösungen andere Häuser für sich entwickelt haben.

### Inhaltsschwerpunkte:

Effiziente Kreditanalyse anhand von Beispielfällen

- Schlechte Vergangenheitszahlen des Kunden:
  - Wie kann die zukünftige Entwicklung analysiert und bewertet werden?
  - Wie überprüfe ich die Realisierbarkeit von Planzahlen?
- Verfehlung von Planzahlen:
  - Unter welchen Voraussetzungen können Planverfehlungen tatsächlich noch aufgehoben werden?
  - Welche Fragen sind an den Firmenkundenbetreuer bzw. an den Firmenkunden zu stellen? Wie ist er zu beraten?
- Finanzierung von Neuinvestitionen:
  - Wie riskant ist die Neuinvestition? Nach wie vielen Jahren rechnet sich die Investition?
  - Wie viel Puffer hat der Kunde bei seinem Investitionsvorhaben (Break-Even-Betrachtung)?
  - Reicht die Investitionsfinanzierung aus, oder benötigt der Kunde zusätzliche Betriebsmittel, und wovon hängt dies ab?

Intensivtraining an eigenen Praxisfällen der Seminarteilnehmer

- Die Teilnehmer bringen Ihre eigenen Fälle in das Seminar ein. Jeder Fall wird vom jeweiligen Teilnehmer kurz vorgestellt. Die spezifische Problematik des Falls wird erläutert und anschließend im Teilnehmerkreis analysiert.
- Austausch unter Leitung eines erfahrenen Moderators
- Tricks und Kniffe in der Kreditanalyse
- Erarbeitung von Lösungen für Ihre persönlichen Fragen
- Diskussion verschiedener möglicher Herangehensweisen
- Erfahrungsaustausch über methodische Herangehensweisen

### Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

## ORGANISATORISCHES

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Ihr Dozent:

Dirk Bredies begann nach seiner Tätigkeit im Firmenkundengeschäft einer Hypothekenbank und in der kaufmännischen Abteilung eines mittelständischen Betriebs das Studium der Betriebswirtschaftslehre. Seit 1995 ist er Unternehmensberater und Dozent bei der RDG Management-Beratungen GmbH. Seit 2005 leitet er die Kölner Niederlassung der RDG Management-Beratungen.

### Termin:

27.05. – 29.05.2015

### Anmelde-Nr.:

SB115-0774

### Preis:

EUR 1.120,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins  
EUR 1.400,- für Nicht-Mitglieder

**Diese Veranstaltung ist auch als  
Inhousemaßnahme buchbar.**

# Praxisintensivtraining: Umgang mit anspruchsvollen Kreditengagements

Wie Sie als Kreditanalyst zum Berater des Firmenkundenberaters werden

Institut

Position

Bankleitzahl Ihres Institutes

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Zugangskennung VR-Bildung

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabaur verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Comfort  Superior.  
Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adgonline.de/adg-hotelpreise](http://www.adgonline.de/adg-hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Dipl.-Handelslehrerin/Dipl.-Berufspädagogin**

**Inken Hallberg**

**Teamleiterin Produktion/Steuerung**

T: 02602 14-189

F: 02602 1495-189

[inken\\_hallberg@adgonline.de](mailto:inken_hallberg@adgonline.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@adgonline.de](mailto:service@adgonline.de)

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

**Produktionsbank: Marktfolge, Betriebsbereich, Kosten- und Prozessmanagement**