



Schwerpunktthema

Digitalisierung im Mittel-
stand

MITTELSTAND UND FINANZIERUNG

RDG-PRAXISWISSEN

2018-2

NEUIGKEITEN

Neue Seminarreihen:

Weiterentwicklungen durch MaRisk und neue Vertriebskonzepte

WISSEN FÜR DIE PRAXIS

Digitalisierung im Mittelstand – Chancen und Risiken

KÖPFE DER RDG

Helge Eggerts



Veränderte Anforderungen bieten neue Chancen!

„Welche Änderungen kommen auf mich zu und wie kann ich mich darauf vorbereiten?“

VERÄNDERUNGEN

NEUIGKEITEN

Wir entwickeln uns laufend weiter und haben unsere praxisorientierten Seminarangebote für Finanzinstitute und Unternehmen um einige aktuelle Neuerungen erweitert sowie bestehende Seminarreihen auf die aktuellen Veränderungen hin überarbeitet und ergänzt. Mit unseren Seminaren decken Sie Ihren Schulungsbedarf

- **ressourcenschonend**, das heißt kosten- und zeiteffektiv

aber auch

- **nutzen- und anwendungsorientiert**, das heißt unmittelbar betrieblich alltagstauglich

und vor allem

- **bedarfsgerecht**, das heißt individuell auf Ihre Erfordernisse zugeschnitten

...AUS DER PRAXIS

NEUE SEMINARREIHEN, Z. B.:

- ENTWICKLUNG UND UMSETZUNG RISIKOKULTUR
- BUSINESSCENTER UND GESCHÄFTSKUNDENBETREUER IM ZUGE DES VERTRIEBS DER ZUKUNFT
- EFFEKTIVER UMGANG MIT ORIGINAL JAHRESABSCHLÜSSEN IM VERTRIEB

Sprechen Sie uns an und wir entwickeln gemeinsam Ihren individuellen Maßnahmenplan für eine zielorientierte Fort- und Weiterbildung Ihrer wertvollen Ressource Personal. Hiervon profitieren alle Beteiligten in der täglichen Arbeit und Sie investieren in eine sichere Zukunft.

Nachfolgend ein Beispiel aus unserem aktuellen Angebot, individuelle Änderungen und Anpassungen sind selbstverständlich möglich:

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN UND VERTRIEBS-TRAINING FÜR MITARBEITER IM BUSINESSCENTER UND GESCHÄFTSKUNDENBETREUER

Nutzen für den Teilnehmer

- Kennenlernen betriebswirtschaftlicher Grundlagen für die Betreuung kleinster und kleinerer gewerblicher Kunden
- Lernen, qualitativ fundierte und zeitlich effiziente Kreditentscheidungen zu treffen
- Stationärer und zentraler multimedialer Vertrieb im Rahmen der Digitalisierung

Hinweise

- Die Seminarreihe besteht aus verschiedenen Modulen.
- Empfohlen wird ein kompletter Durchlauf durch alle Module, eine Einzelbuchung ist jedoch grundsätzlich möglich mit Ausnahme des Methodik-Workshops, dessen Nutzungsvoraussetzung die Teilnahme aller vorangegangenen Module ist.
- Für die Module „Jahresabschlussbeurteilung Aktivlinie und KKR“ und „BWA-Analyse und E-Ü“ wird aus Effizienzgründen eine Durchführung der Präsenztage „en-bloc“ erwünscht.
- Webinare sind „Live-Online-Trainings“ mit 90-Minuten-Einheiten mit dem besonderen Fokus der Transfersicherung anhand von Praxisfällen.

Differenzierte Module und Workshop

„Wie kann ich die erlernten Methoden im Alltagsgeschäft umsetzen?“

Seminarinhalt

Modul Jahresabschlussbeurteilung, Aktivlinie und KKR (2 Tage):

- Verständnis um die Bestandteile des Jahresabschlusses
- Fokussierung auf wesentliche Zahlen und Kenngrößen in GuV und Bilanz
- Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse inklusive der Liquidität
- Erkennen von Vertriebsansätzen aus den wirtschaftlichen Unterlagen
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit (KDF) anhand einer standardisierten Vorgehensweise
- Einflussgrößen und Umgang mit der Aktivlinie
- Arbeiten mit dem KKR und sich hieraus ergebenden Chancen und Risiken
- Ermittlung des rechnerischen Kontokorrentbedarfs

Modul BWA-Analyse und Einnahmen-Überschuss-Rechnung (E-Ü) (1 Tag und 2 Webinar-Einheiten):

- Aufbau, Vorteil und Mängel der zeitaktuellen BWA
- Arbeiten mit BWA, Bewegungsbilanz sowie Summen- und Saldenliste
- Einnahmen-Überschuss-Rechnung im Vergleich zur GuV-Rechnung
- Einbindung der privaten Situation in die Kapitaldienstbetrachtung bei BWA + E-Ü
- Erkennen vertrieblicher Potenziale aus den aktuellen Unterlagen

Modul Geschäftsmodell (1 Tag und 2 Webinar-Einheiten):

- Hinterfragen der Geschäftsidee nach Kundennutzen, Marktpotenzial, Innovationsgrad und Profitabilität, um Potenziale der Kunden zu erkennen
- Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation sowie den "Relevanten Markt"
- Beurteilung der Managementsituation, v.a. der Unternehmerpersönlichkeit, Rechtsformen, Standortfaktoren, Unternehmensorganisation sowie des Digitalisierungsgrads

Modul Methodik-Workshop (1 Tag)

- Transfer der Erkenntnisse aus den vorangegangenen Fachmodulen für eine effiziente Bearbeitung des Kreditantrages durch systematische und effiziente Aufbereitung der relevanten Informationen

WISSEN FÜR DIE PRAXIS

Unternehmen müssen sich den rasanten Veränderungen stellen

In Zeiten sinkender Margen steigt die Bedeutung der Prozesskosten

Digitalisierung erfasst alle Wirtschaftsbereiche

AUSGANGSSITUATION

Die Digitalisierung hat große Auswirkungen auf alle Unternehmensbereiche und dies sowohl extern als auch intern. Neben großen Chancen birgt dieser Themenbereich auch große Risiken, die für manche Unternehmen sogar existenzbedrohende Ausmaße annehmen können. Folglich sind sowohl auf Seiten der Unternehmen als auch auf Seiten der Finanzinstitute Maßnahmen zu ergreifen, die sicherstellen können, dass die Digitalisierung positiv umgesetzt werden kann.

Momentan gewinnen die Diskussionen zum Thema Industrie 4.0 immer mehr an Fahrt. Laut einer Umfrage aus 2017 der KfW zu diesem Thema wollen rund 42% der befragten Unternehmen innerhalb der folgenden zwei Jahre ein Digitalisierungsvorhaben durchführen. Lediglich ein Drittel der befragten Unternehmen schließt ein solches Vorhaben für diesen Zeitraum aus. Dies zeigt, wie groß die Bedeutung dieses Themas für einen Großteil der Unternehmen ist. Für die Finanzierungsinstitute sollte es daher schon aus Eigeninteresse heraus selbstverständlich sein, ihre Firmenkunden auf diesem Weg zu unterstützen und ggf. auch die Unternehmen für dieses Thema zu sensibilisieren, die bisher ihren Fokus noch nicht auf die Digitalisierung gerichtet haben.

Sie haben sich entschieden, dass Sie die Chancen der Digitalisierung nutzen möchten?

Hierzu planen Sie eine Anpassung der Strukturen und Prozesse an die sich verändernden Herausforderungen?

Diese grundsätzlichen Anpassungen wollen gut durchdacht sein, um den versprochenen Erfolg zu erbringen und den größtmöglichen Gewinn an Effizienz zu erreichen.

Vor allen Dingen ist es wichtig, bei einem solchen Vorhaben alle betroffenen Bereiche in die Entscheidungsfindung zu integrieren, da ansonsten gut gemeinte Vorhaben in einem Bereich negative Auswirkungen in anderen Bereichen mit sich bringen und somit der positive Ansatz am Ende nicht den gewünschten Erfolg aufweist oder sogar insgesamt negative Effekte entstehen.

Solche umfassenden Umwälzungsprozesse gehören nicht zu Ihrem täglichen Geschäft, daher sollten Sie sich hierbei externer und professioneller Hilfe bedienen, die Ihnen helfen kann, die im Zuge der Digitalisierung anstehenden Veränderungen noch besser im Griff zu haben und durch den Einsatz eines erfahrenen Beraters bereits in anderen Unternehmen gemachte Fehler zu vermeiden.

Sie möchten die Chancen der Digitalisierung nutzen und sehen hierbei den möglichen Mehrwert einer externen Unterstützung?

Ein solch wichtiges Thema sollten Sie mit Hilfe externer und professioneller Unterstützung umsetzen. Hier bringen wir unsere Beratungskompetenz ein und sorgen somit für eine zielgerichtete und effektive Umsetzung des Vorhabens.

HERAUSFORDERUNGEN

- Anpassungen bestehender Prozesse an die neuen systembedingten Abläufe
- Anpassung des Marketingmixes an die sich verändernden Rahmenbedingungen
- Neuausrichtung der Absatzstrategie
- Nutzung der neuen Steuerungs- und Controllinginstrumente
- Nutzung der neuen Marktpotenziale

RDG-BERATUNGSANSÄTZE

Betriebswirtschaftlicher Bereich:

- Stärken-/Schwächenanalyse des Unternehmens
- Optimierung der betrieblichen Abläufe mit Hilfe der Digitalisierung
- Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Steuerung

Struktureller Bereich:

- Anpassung und Umbau der Unternehmensstrukturen
- Überarbeitung der Unternehmensstrategie in allen Bereichen, die von der Digitalisierung beeinflusst werden
- Coaching von Führung und Mitarbeitern

Mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz, den wir selbstverständlich auch beim Thema Digitalisierung nutzen, verschaffen wir Unternehmen eine höhere Handlungssicherheit in allen Bereichen. Mit unserer Beratung stellen wir Unternehmen zukunftssicher auf und versetzen sie in die Lage, sich den Herausforderungen der Zukunft besser zu stellen.

Zur Kontaktaufnahme für weitere Detailinformationen nutzen Sie bitte die Rückantwort am Ende unseres Praxiswissens. Wir freuen uns auf einen regen und erfolgreichen Austausch mit Ihnen.

RDG-Praxistipp:

Die Digitalisierung hat Auswirkungen in vielen Bereichen. Daher sollte man externe Erfahrung nutzen.

KÖPFE DER RDG



Der 1968 in Kassel geborene Helge Eggerts trat Anfang 2018 in das Team der RDG Köln ein. Nach Abschluss einer technischen Ausbildung absolvierte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Auf dem Weg durch mehrere Sparkassen im Großraum Düsseldorf absolvierte er diverse Fort- und Weiterbildungen und wechselte 2001 aus der Firmenkundenbetreuung in den Finanzbereich eines mittelständischen Unternehmens, das er Ende 2014 verließ, um für die nächsten rund 3 Jahre als Firmenkundenbetreuer bei einer Spezialbank mittelständische Unternehmen zu betreuen.

Mit seinem umfangreichen Erfahrungsspektrum wird er sich nunmehr sowohl der Betreuung unserer Mandanten als auch der Weitergabe dieser Erfahrungen in unseren Seminaren widmen können.

Sein privater Mittelpunkt befindet sich gemeinsam mit seiner Ehefrau in Ratingen. Beide reisen sehr gerne im In- und Ausland und haben in Südafrika ihre zweite Heimat gefunden.

Sein offenes und zielstrebiges Naturell zeichnet ihn sowohl im Privat- als auch im Berufsleben aus.

Seinen Ausgleich zum beruflichen Leben findet er u. a. bei seinen Joggingrunden durch die umliegenden Wälder Ratingens oder seit seinem Start bei der RDG entlang des Kölner Rheinufers.



Impressum

Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH

Mathiaskirchplatz 5, 50968 Köln

Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff

Telefon: 0221/935588-0 Telefax: 0221/935588-55

Email: koeln@rdg-gmbh.de Internet: www.rdg-gmbh.de

Sitz der Gesellschaft ist Köln

Handelsregister HRB 50314

USt-ID: DE 227065945

Nachdruck und Weitergabe gestattet.

RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

- Bitte senden Sie mir eine **RDG-Imagebroschüre** zu.
- Wir interessieren uns für eine Zusammenarbeit zum Thema Digitalisierung.
- Bitte informieren Sie mich über Ihre Beratungs-Produkte.
- Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch für die Beratung.

Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten vollkommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: _____

Kreditinstitut/
Unternehmen: _____

Telefon: _____

Email: _____

RDG MANAGEMENT-BERATUNGEN GMBH · www.rdg-gmbh.de · Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff · HRB 50 314 Köln

KÖLN · Mathias Kirchplatz 5 · 50968 Köln · Tel.: 0221 / 935588 - 0 · Fax.: 0221 / 935588 - 55 · E-Mail: koeln@rdg-gmbh.de

BERLIN · Karl-Marx-Straße 118 · 15745 Wildau · Tel.: 03375 / 217460 - 0 · Fax.: 03375 / 217460 - 9 · E-Mail: berlin@rdg-gmbh.de

STUTTGART · Weidachstraße 5 · 70597 Stuttgart · Tel.: 0711 / 7220779 - 0 · Fax.: 0711 / 7220779 - 9 · E-Mail: stuttgart@rdg-gmbh.de

FRANKFURT AM MAIN · Gartenstraße 143 · 60596 Frankfurt a.M. · Tel.: 069 / 210856 - 00 · Fax.: 069 / 210856 - 99 · E-Mail: frankfurt@rdg-gmbh.de

HAMBURG · Hofweg 5 · 22085 Hamburg · Tel.: 040 / 2533649 - 0 · Fax.: 040 / 2533649 - 119 · E-Mail: hamburg@rdg-gmbh.de

ERFURT · Bonifaciusstraße 15 · 99084 Erfurt · Tel.: 0361 / 551267 - 4 · Fax.: 0361 / 551267 - 6 · E-Mail: erfurt@rdg-gmbh.de

MÜNCHEN · Pettenkoferstraße 37 · 80336 München · Tel.: 089 / 28858486 · E-Mail: muenchen@rdg-gmbh.de