



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>SEITE</b>
<b>Fachseminare / Zertifikatsprogramme</b> .....	<b>3</b>
12.100 Fachseminar Firmenkundenbetreuung .....	4
12.103 Agrarfinanzspezialist/-in .....	10
12.104 Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV .....	13
12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance .....	16
12.444 Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge" - Kompetente Beratung von Firmenkunden in Nachfolgesituationen .....	18
12.444-1 Bearbeitung eines Praxisfalls .....	20
12.444-2 Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge .....	22
12.444-3 Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge .....	24
12.444-4 schriftliche Online-Prüfung .....	25
12.507 Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden .....	26
12.508 Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar .....	27

## **12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN**

# **Fachseminare / Zertifikatsprogramme**

E-Learnings ohne Anzeige

12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

## Fachseminar Firmenkundenbetreuung (Online- & Präsenzkurs mit Zertifikat)

**Das Fachseminar ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für Ihre Aufgaben als Firmenkundenbetreuer/-in. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird das erforderliche Wissen "auf den Punkt" gebracht.**

### ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen bzw. zukünftige Firmenkundenbetreuer/-innen, die Kenntnisse der Bilanzanalyse, BWA Kostenrechnung und Rating besitzen.

### IHR NUTZEN

- Sie beraten Ihre Kunden ganzheitlich und erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale.
- Sie erkennen die Probleme des Kunden aus Unternehmenssicht und zeigen Lösungen auf.
- Sie geben ein fundiertes Marktvotum für Kreditengagements ab.

### VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Gewerbekundenbetreuung/Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse - Basis (Angebotsnummer 11.100) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse über Produkte des Zahlungsverkehrs, der Anlageberatung und der Verbundpartner
- Mindestens zwei Jahre Praxiserfahrung

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten/-innen aus Sparkassen und externe Experten/-innen

### HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt.

Bitte beachten Sie außerdem, dass wir in iterativen Prozessen daran arbeiten, die Mischung der Präsenz- und Onlineanteile ideal zu halten. Dazu können kleinere Verschiebungen möglich sein, die wir Ihnen immer so zeitnah wie möglich mitteilen werden. Wir bitten hier um Ihr Verständnis.



### TERMIN(E)

02.02.2026 – 02.07.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

WBT (02.02. - 02.07.2026)

1. Wochenblock (Präsenz) (02.02. - 07.02.2026)

1. Fallstudie (24.02.2026)

2. Wochenblock (Online) (16.03. - 01.06.2026)

2. Fallstudie (14.04.2026)

3. Wochenblock (Online) (04.05. - 08.05.2026)

4. Wochenblock (Präsenz) (08.06. - 11.06.2026)

Schriftliche LEK (18.06.2026)

Mündliche LEK (02.07. - 03.07.2026)

21.09.2026 – 03.02.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

WBT (21.09.2026 - 12.02.2027)

1. Wochenblock (Präsenz) (21.09. - 26.09.2026)

1. Fallstudie (14.10.2026)

2. Wochenblock (Online) (09.11. - 16.11.2026)

2. Fallstudie (23.11.2026)

3. Wochenblock (Online) (14.12. - 18.12.2026)

4. Wochenblock (Präsenz) (11.01. - 14.01.2027)

Schriftliche LEK (21.01.2027)

Mündliche LEK (02.02. - 03.02.2027)



### DAUER

25 Tage



**PREIS**

7.295,00 €



**IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

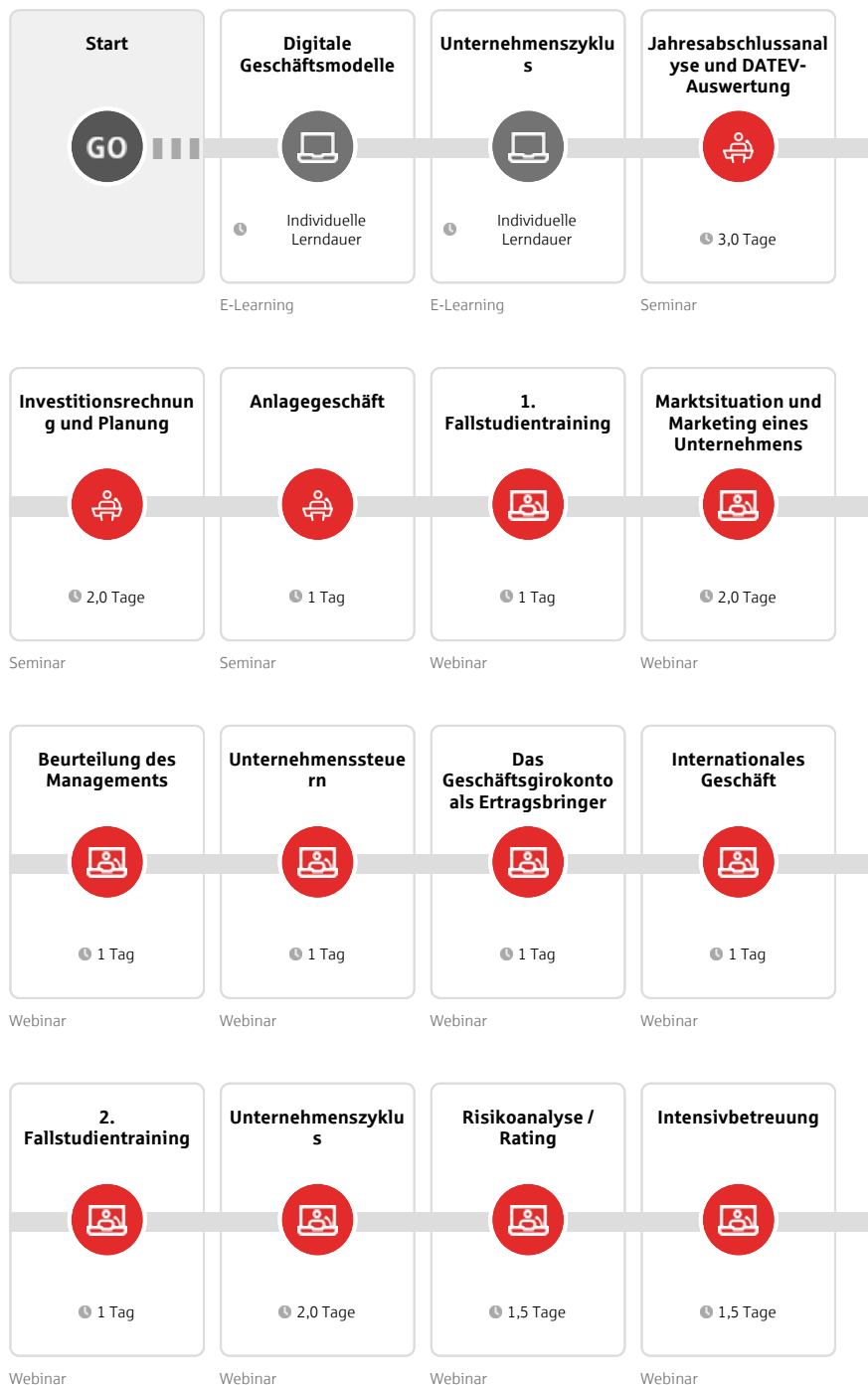






**Vanessa Iwa**

0231 22240-781


vanessa.iwa@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Fachseminar Firmenkundenbetreuung**



<b>Firmenkundengeschäft ganzheitlich, digital und</b>  🕒 2,0 Tage Training	<b>Finanzierungsantrag und 3. Fallstudientraining</b>  🕒 2,0 Tage Seminar	<b>Fachseminar Firmenkundenbetreuung - Klausur</b>  🕒 1 Tag Digitale LEK	<b>Fachseminar Firmenkundenbetreuung - mündliche</b>  🕒 1 Tag Digitale LEK
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Ziel**



## **PROGRAMM/INHALT**

### **Jahresabschlussanalyse**

- Rechnungslegung nach HGB und IFRS
- Vorbereitung auf das Kundengespräch durch praxisorientierte Bilanzanalyse
- Erkennen von bilanzpolitischen Ansätzen in der Diskussion mit dem Unternehmer
- Relevante Fragen zur Überprüfung von Bilanzmanipulation
- Transparente Beantwortung der aus der Marktfolge gestellten Bilanzfragen
- Generierung aussagefähiger Daten zur Überprüfung der Kalkulation und Weiterverarbeitung beim Kreditanalysten
- Kostenrechnerische Ansätze

### **Ertragsstabilität**

- Bilanzpolitische Ansätze im Jahresgespräch erkennen

### **DATEV-Auswertungen für die aktive Kundenbetreuung**

### **Cross-Selling aus wirtschaftlichen Unterlagen**

### **Der Unternehmenszyklus mit den jeweiligen Finanzierungsbedürfnissen**

- Unternehmensbewertung, Existenzgründung, Unternehmensnachfolge, Sonderfinanzierung

### **Investition, Finanzierung, Planung**

- Das Investitionsvorhaben
- Der Finanzierungsantrag
- Aufbau und Struktur von praxisgerechten Planungssystemen

### **Aktuelles aus dem Bereich Steuern des Unternehmers und des Unternehmens**

### **Markt und Management**

### **Markt und Marketing**

### **Internationales Geschäft**

### **Anlagegeschäft**

### **Geschäftsgirokonto/Payment**

### **Bilanzanalyse vertrieblich nutzen**

### **Kommunikation in der Firmenkundenbetreuung**

**Abschluss/Lernerfolgskontrolle:**

Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Klausur, der zweite Teil aus einem Kolloquium.

## Agrarfinanzspezialist/-in

Zur erfolgreichen Erschließung des Geschäftsfeldes Agrarwirtschaft sind spezielle Kenntnisse sowie ein fundiertes Wissen rund um die zielgruppenspezifischen Rahmenbedingungen dieser Zielgruppe unabdingbar. Beides erwerben Sie in dieser Seminarreihe.

### ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen oder Kreditanalysten/-innen, die Agrarkunden betreuen

### IHR NUTZEN

- Sie zeichnen sich durch kundengruppenspezifisches Agrarwissen auf vertieftem Niveau aus.
- Sie können landwirtschaftliches Spezialwissen konkret anwenden.
- Sie kennen die wirtschaftlichen Chancen und Risiken in der Agrarwirtschaft.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse [akademiemail@svn.de](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SR1801

### PROGRAMM/INHALT

**Kompetenzpaket I - Rahmenbedingungen  
Modul 1  
Aktuelle Trends**

[Hier klicken](#)



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

10 Tage



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)

**Modul 2**  
**Rechtliche und politische Rahmenbedingungen:**

[Hier klicken](#)

**Modul 3**  
**Planung, Investition, Finanzierung**

[Hier klicken](#)

**Kompetenzpaket II - Regionale Produktionsverfahren**

**Modul 4**  
**Erneuerbare Energien**

[Hier klicken](#)

**Modul 5**  
**Schweinehaltung**

[Hier klicken](#)

**Modul 6**  
**Geflügelhaltung**

[Hier klicken](#)

**Modul 7**  
**Rinderhaltung**

[Hier klicken](#)

**Kompetenzpaket III - Jahresabschlussanalyse und bedarfsgerechte  
Beratung**

**Modul 8**  
**Jahresabschlüsse landwirtschaftlicher Betriebe verstehen und  
analysieren**

[Hier klicken](#)

**Modul 9**  
**Beratungspotenziale erkennen und erfolgreich nutzen**

[Hier klicken](#)

**Modul 10**  
**Hofübergabe - Unternehmensnachfolge in der Landwirtschaft**

[Hier klicken](#)

**Modul 11**  
**Bewertung von landwirtschaftlich genutzten Grundstücken**

[Hier klicken](#)

## Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV

**Veränderte Marktbedingungen - technologische Weiterentwicklungen, neue Wettbewerber und verändertes Kundenverhalten - haben direkte Auswirkungen auf das Geschäftsgirokonto. In der „Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden (VdZ FK)“ ist zur Durchführung einer notwendigen Fachberatung rund um das Geschäftsgirokonto („Giro-Fachberatung“) eine neue Berater-Rolle definiert: der/die "Qualifizierte/r Co-Betreuer/-in Giro/ZV".**

### ZIELGRUPPE

Vertriebsorientierte Firmenkundenberater/-innen, Giro-Fachberater, Berater "Geschäftskonto/Payments", Finanzkonzepterfahrene Berater aus dem Privatkundengeschäft

### IHR NUTZEN

- Sie beraten Ihre Kunden strukturiert und ganzheitlich in allen Themen rund um das Geschäftsgirokonto.
- Sie können anhand des strukturierten Vertriebsprozesses ("Geschäftskonto-Check") kundenorientiert die Bedürfnisse der Firmenkunden erheben.
- Sie erhalten das notwendige Fachwissen rund um das Geschäftsgirokonto und kennen Ihre eigene "Verkäuferpersönlichkeit", um individuelle Lösungskonzepte für Ihre Kunden zu erarbeiten.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände, Thomas Wölfle & Partner sowie weitere Referenten/-innen aus der Sparkassen-Finanzgruppe

### HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm wird in einer idealen Mischung aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen durchgeführt. Die Online-Veranstaltungen finden im virtuellen Seminarraum "Webex" statt. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie mit der Einladung zur Online-Veranstaltung.



### TERMIN(E)

12.11.2026 – 15.01.2027

1. Modul (Präsenz) (12.11. - 13.11.2026)

2. Modul (Online) (16.11. - 24.11.2026)

3. Modul (Präsenz) (11.01. - 14.01.2027)

Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz)  
(15.01.2027)



### DAUER

14 Tage



### PREIS

4.190,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE

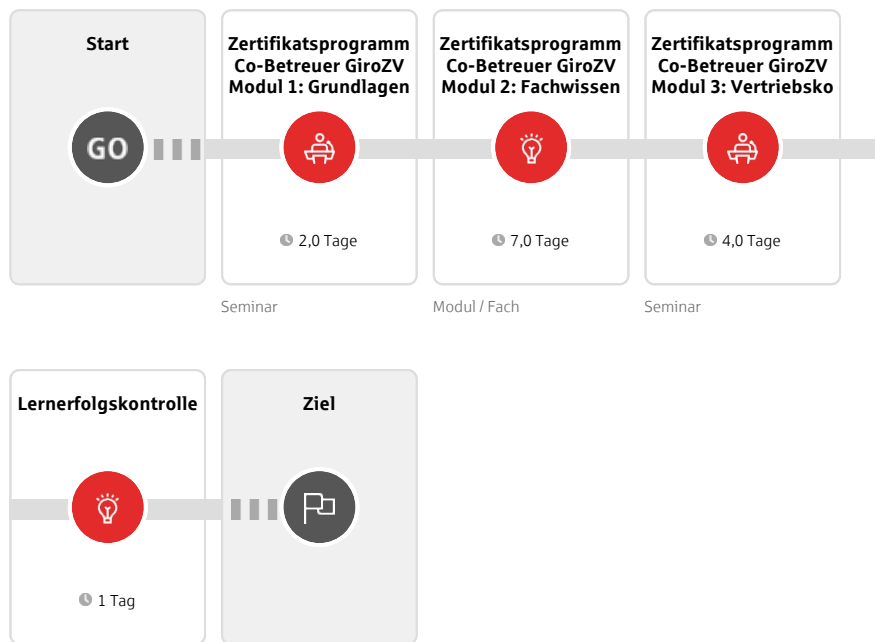


**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

vanessa.iwa@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV**



LEK

## **PROGRAMM/INHALT**

### **1. Modul: Basis-Wissen zur Giro-Fachberatung (Präsenz-Modul)**

- Die Bedeutung des Girogeschäftes für die Sparkassen
- Grundlagen der neuen Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) Firmenkunden
- Basics zum Firmenkunden-Geschäft (Vertriebskonzeption FK-Geschäft)
- Die Einbindung der Giro-Fachberatung in die Vertriebskonzeption FK-Geschäft
- Der "Geschäftskonto-Check" als zentrales Beratungsmedium im Überblick

### **2. Modul: Fachwissen zur kompetenten Beratung rund um das Geschäftsgirokonto (Online-Module)**

- Das Bargeldgeschäft als Produkt der Giro-Fachberatung im Kontext des stationären Akzeptanzgeschäftes
- Das stationäre Akzeptanzgeschäft (Karten, Terminals und sonstige Themen)
- Das Akzeptanzgeschäft im E-/ M-Commerce (Zahlverfahren, Checkout-Lösungen und sonstige Themen)
- Die Optimierung des Zahlungsverkehrs (Rechnungsoptimierung, Lastschriften, Überweisungsverfahren)
- Die elektronische Kontoführung (Sicherungsverfahren, Software-, Internet- und Mobile-Lösungen)
- Die Bereitstellung von Konto-Umsatzdaten
- Die Cash-Management-Lösungen der Sparkassen-Finanzgruppe
- digital.live-Veranstaltung: Business-Kreditkarte

### **3. Modul: Vertriebsaspekte rund ums Geschäftsgirokonto aktiv nutzen (Präsenzmodul)**

- Die eigene Sozialkompetenz reflektieren und einsetzen
- Der Gesamtverkaufsprozess (von der Kundenselektion bis zur Umsetzung der Vertriebsanlässe und der Strategie)
- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit nutzen und die Besonderheiten von Firmenkunden kennen
- Praxisnahe Vorbereitung auf den Einsatz des neuen Geschäftskonto-Checks
- Verhandeln mit Kunden im Team - auf Berater- und Kundenseite

### **4. Modul: Das Zertifikatsprogramm wird mit einer mündlichen Lernerfolgskontrolle abgeschlossen.**

## Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

**Nachhaltigkeit ist das „Mega“-Thema unserer Zeit. Politische Entscheidungen sowie die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussen maßgeblich die Haltung und das Handeln unserer gewerblichen Kundschaft in Bezug auf dieses Thema. Es ist ein Muss, sich als Sparkasse aktiv als kompetente Sparringspartnerin zu positionieren. Nur so kann das enorme Ertragspotenzial genutzt werden – bevor es die Konkurrenz tut.**

### ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im gewerblichen Geschäft sowie deren Führungskräfte und aus dem Vertriebsmanagement Firmenkunden.

### IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit fundiertem fachliches Know-how zum Thema ESG und Breitenbedarfe.
- Sie können dieses komplexe und anspruchsvolle Thema professionell in Ihre Kundengespräche integrieren.
- Sie erkennen systematisch ESG-Potenziale sowie Risiken und setzen passende Lösungen zielgerichtet im Kundengespräch um.

### VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für das Zertifikat ist die Teilnahme an allen Pflichtmodulen sowie die fristgerechte Einreichung der Präsentation für Modul 6.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Speziell für dieses Zertifikatsprogramm qualifizierte Vertriebstrainerinnen und Vertriebstrainer

Referentinnen und Referenten der NRW.Bank bzw. der Deutschen Leasing

### HINWEIS(E)

Die Module 2, 4 und 6 sind auf eine Zahl von maximal 12 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrenzt.

Das Modul 3 "S-ESG-Score" und Modul 5 "Fördermittel & Kreditprodukte kompakt" werden grds. sparkassenübergreifend angeboten, auf Wunsch inhouse.

Modul 5 kann auf Wunsch gebucht werden.



### TERMIN(E)

nach Vereinbarung



### DAUER

5 Tage

Fachliches Know-how 1,5 Tage, Fit für Praxis 3,5 Tage



### PREIS

siehe Inhalt



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Buechner**

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Gerrit Friesecke**

0231 22240-564

gerrit.friesecke@ska.nrw

Die Teilnahme an der Lernerfolgskontrolle empfehlen wir auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Marktfolge, um gemäß DSGVO-Empfehlung ein spiegelbildliches Wissen vorzuhalten und einen fachlichen Austausch auf Augenhöhe mit den Beraterinnen und Beratern sicherzustellen.

Den Erwerb des Zertifikats empfehlen wir für alle Beraterinnen und Berater aus den Segmenten GK, FK und UK.

### **PROGRAMM/INHALT**

#### **Phase 1 - Vorbereitung auf die Qualifikation:**

- [12.200-1-1 Orientierungsgespräch](#)
- 12.200-1-2 Planungskonferenz  
Preis: 795,00 €
- 12.200-1-3 Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance  
Preis: 1.200,00 €
- 12.200-1-4 Kick-off  
Preis: 895,00 €

#### **Phase 2 - Fachliches Know-How:**

- 12.200-2-1 Modul 1: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft  
149,00 € pro Teilnehmer, mind. 2.250,00 € und max. 9.950,00 €
- 12.200-2-2 Modul 2: Fachexpertise ESG & Breitenbedarfe  
2.100,00 € pro Veranstaltungstag
- 12.200-2-3 Modul 3: S.ESG-Score  
189,00 € pro Teilnehmer, max. 895,00 € je Veranstaltung
- 12.200-2-LEK Lernerfolgskontrolle  
199,00 € pro Teilnehmer

#### **Phase 3 - Fit in der Praxis:**

- 12.200-3-1 Modul 4: ESG in der Beratungspraxis  
2.100,00 € pro Veranstaltungstag
- 12.200-3-2 Modul 5: Fördermittel und Kreditprodukte kompakt  
189,00 € pro Teilnehmer, max. 895,00 € je Veranstaltung
- 12.200-3-3 Modul 6: ESG im Praxisdialog - Zertifikat  
2.100,00 € pro Veranstaltungstag

## Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge"

**Erkennen Sie die Unternehmensnachfolge als das, was sie ist. Ein wertvolles und lukratives Instrument in der Betreuung Ihrer Firmenkunden. Unser Zertifikatsprogramm bereitet Sie in einer optimalen Kombination aus theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferübungen auf die praxisorientierte Nachfolgebegleitung vor.**

### ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater und Firmenkundenberaterinnen

### IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliches praktisches, steuerliches und juristisches Wissen, um Unternehmensnachfolgen erfolgreich zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung sowohl der zwischenmenschlichen als auch der finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, praxisorientierte Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen kompetent und vertriebsorientiert zu beraten.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

In der Thematik der Unternehmensnachfolge erfahrene Sparkassenpraktiker aus dem Bereich Firmen- und Unternehmenskundenbetreuung, Steuerberater und Juristen

### HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm schließt mit einer 45-minütigen Lernerfolgskontrolle ab (online).

Abschlusstitel bei erfolgreicher Prüfung: Zertifizierter Nachfolgeberater Firmenkunden/ zertifizierte Nachfolgeberaterin Firmenkunden

### PROGRAMM/INHALT

**Einführung und Analyse des Praxisfalls**



### TERMIN(E)

26.05.2026 – 12.06.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

21.09.2026 – 09.10.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

4,5 Tage



### PREIS

1.975,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**  
0231 22240-776  
marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**  
0231 22240-781  
vanessa.iwa@ska.nrw

- Einführung in das Thema Unternehmensnachfolge
  - Bedeutung und Herausforderungen der Nachfolge
  - Überblick über den Nachfolgeprozess
- Präsentation des Praxisfalls
  - Hintergrundinformationen zum Unternehmen
  - Darstellung der aktuellen Situation und der Nachfolgeproblematik
- SWOT-Analyse des Unternehmens
  - Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- Erste Strategien zur Nachfolgeregelung erarbeiten
  - Zieldefinitionen und Prioritäten setzen
  - Identifizierung und Ausschluss von möglichen Nachfolgern und Nachfolgerinnen

#### **Vertiefung und Präsentation der Lösungsvorschläge**

- Vertiefung der Nachfolgestrategien
  - Finanzielle und organisatorische Aspekte
  - Vorgehensweisen bei der Kommunikation mit dem aktuellen Eigentümer und den potenziellen Nachfolgern und Nachfolgerinnen
- Entwicklung eines Nachfolgeplans
  - Zeitplan und Meilensteine
  - Maßnahmen zur Sicherung der Unternehmenswerte

#### **Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge**

- Einführung in die rechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Gesellschafts- und erbrechtliche Grundlagen
  - Rechtlicher Gestaltungsbedarf bei der Nachfolge
  - Rechtliche Fallstricke und Absicherung
  - Haftungsfragen und Risikominimierung
  - Arbeit mit Praxisbeispielen
  - Analyse und Diskussion von Echtfällen
- Entwicklung rechtlicher Strategien für den Praxisfall

#### **Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge**

- Einführung in steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Steuerliche Unternehmensbewertung
  - Erbschaft- und Schenkungsteuer
  - Gestaltungsmöglichkeiten und Optimierung
  - Fallstricke und Lösungsmöglichkeiten
  - Arbeit mit Praxisbeispielen
  - Analyse und Diskussion von Echtfällen
- Entwicklung steueroptimierter Strategien für den Praxisfall

## Bearbeitung eines Praxisfalls

**Dieses Seminar bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe Weiterbildung im Bereich der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferübungen werden die Teilnehmer optimal auf die Herausforderungen der Nachfolgeberatung vorbereitet.**

### ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

### IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche praktische Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen erfolgreich und vertriebsorientiert zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung sowohl der zwischenmenschlichen als auch der finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, praxisorientierte Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen kompetent zu beraten.

### IHR REFERENT

Alexander Gulcz, Sparkasse Westmünsterland



### TERMIN(E)

26.05.2026 – 27.05.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

21.09.2026 – 22.09.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

2 Tage



### PREIS



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**  
0231 22240-776  
marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**  
0231 22240-781  
vanessa.iwa@ska.nrw

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Einführung und Analyse des Praxisfalls**

- Einführung in das Thema Unternehmensnachfolge
  - Bedeutung und Herausforderungen der Nachfolge
  - Überblick über den Nachfolgeprozess
- Präsentation des Praxisfalls
  - Hintergrundinformationen zum Unternehmen
  - Darstellung der aktuellen Situation und der Nachfolgeproblematik
- SWOT-Analyse des Unternehmens
  - Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- Erste Strategien zur Nachfolgeregelung erarbeiten
  - Zieldefinitionen und Prioritäten setzen
  - Identifizierung und Ausschluss von möglichen Nachfolgern

### **Vertiefung und Präsentation Ideen**

- Vertiefung der Nachfolgestrategien
  - Finanzielle und organisatorische Aspekte
  - Vorgehensweise zur Kommunikation mit dem aktuellen Eigentümer und den potenziellen Nachfolgern
- Entwicklung eines Nachfolgeplans
  - Zeitplan und Meilensteine
  - Maßnahmen zur Sicherung der Unternehmenswerte

## Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge

**Dieser Seminarbaustein bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe juristische Weiterbildung im Bereich der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferaufgaben werden die Teilnehmenden optimal vorbereitet, um eine ganzheitliche Beratungsqualität zu gewährleisten.**

### ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

### IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche juristische Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen kompetent zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung der juristisch- finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, ganzheitliche Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen fundiert zu beraten.

### IHR REFERENT

Rechtsanwalt/Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Dr. Thomas F.W. Schodder, SCHULZ SCHODDER Rechtsanwälte Fachanwälte Notar

Herr Dr. Schodder ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht tätig. Er berät seit vielen Jahren Unternehmer und Unternehmen bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Er ist zu den damit verbundenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.



### TERMIN(E)

28.05.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

23.09.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**  
0231 22240-776  
marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**  
0231 22240-781  
vanessa.iwa@ska.nrw

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge**

- Die drei Bereiche der Unternehmensnachfolge
  - zu Lebzeiten
  - im Todesfall
  - im Fall der Geschäftsunfähigkeit
- Einführung in die rechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Gesellschafts- und erbrechtliche Grundlagen
  - Vertragsgestaltung bei der lebzeitigen Nachfolge
  - Unternehmertestament
  - Vorsorgevollmacht des Unternehmers
- Rechtliche Fallstricke und Absicherung
  - Haftungsfragen und Risikominimierung
- Praxisbeispiele
  - Analyse und Diskussion von realen Fällen
- Entwicklung rechtlicher Strategien für den Praxisfall

## Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge

**Dieser Seminartag bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe, steuerliche Weiterbildung bei der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fällen und Transferaufgaben werden die Teilnehmenden optimal vorbereitet, um eine ganzheitliche Beratungskompetenz zu gewährleisten.**

### ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

### IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche steuerliche Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen kompetent zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung der steuerlich- finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, ganzheitliche Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen fundiert zu beraten.

### IHR REFERENT

Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

### PROGRAMM/INHALT

#### Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge

- Einführung in wesentliche steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Erbschafts- und Schenkungssteuer
  - Steuerliche Unternehmensbewertung
- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und Optimierung
  - Fallstricke und Lösungsmöglichkeiten
- Fallstudien und Praxisbeispiele
  - Analyse und Diskussion von realen Fällen
- Entwicklung steuerlicher Strategien für den Praxisfall



### TERMIN(E)

29.05.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

24.09.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**  
0231 22240-776  
marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**  
0231 22240-781  
vanessa.iwa@ska.nrw

## schriftliche Online-Prüfung

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Gulcz, AG Advisory & Communication  
Geschäftsleitung eines FinTech-Unternehmens, Leiter  
Unternehmenskundenbetreuung bei der Sparkasse Westmünsterland,  
mit umfangreichen und langjährigen praktischen Erfahrungen in der  
Begleitung von komplexen Unternehmensnachfolgen.
- Rechtsanwalt/Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Dr.  
Thomas F.W. Schodder, SCHULZ SCHODDER Rechtsanwälte  
Fachanwälte Notar  
Herr Dr. Schodder ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels-  
und Gesellschaftsrecht tätig. Er berät seit vielen Jahren Unternehmer  
und Unternehmen bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Er  
ist zu den damit verbundenen rechtlichen Themen als Referent in  
Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.
- Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



### TERMIN(E)

12.06.2026  
10:00 – 10:45 Uhr

09.10.2026  
09:30 – 17:00 Uhr  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

45 Minuten



### PREIS



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**  
0231 22240-776  
marie.buechner@ska.nrw

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**  
0231 22240-781  
vanessa.iwa@ska.nrw

## Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden

**Die steuerlichen Rahmenbedingungen seiner Kunden zu kennen ist eine wichtige Grundlage, um umfassend beraten und Konsequenzen aus betrieblichen Entscheidungen absehen zu können. In diesem Seminar legen Sie die Basis.**

### ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie bekommen im Seminar einen Überblick über die Bedeutung steuerlicher Aspekte bei der Beratung von Firmen- und Gewerbekunden.
- Sie werden durch die erworbenen Kenntnisse die Rückwirkungen der Besteuerung auf die Liquiditäts- und Finanzierungssituation des Kunden besser beurteilen können.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse [akademiemail@svn.de](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112

### PROGRAMM/INHALT

siehe Hinweise



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

1 Tag



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)

## Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar

**Sie haben die Grundlagen im Steuerrecht bereits gelegt und suchen nun Antworten zu spezielleren Fragestellungen aus dem Alltag Ihrer Gewerbe- und Firmenkunden? Dann ist dieses Seminar auf jeden Fall interessant für Sie!**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen von Firmen- und Gewerbetunden

### IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Einblick in die Veräußerung von Anteilen an Kapital- und Personengesellschaften
- Sie bekommen einen Überblick über steuerliche Aspekte im Rahmen der Rechtsformwahl.
- Sie sind in der Lage Unterschiede zwischen Handels- und Steuerrecht zu erkennen und die Liquiditäts- und Finanzierungssituation des Kunden besser zu beurteilen.
- Sie erhalten Kenntnisse über die Grundzüge der Grunderwerbsteuer.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse [akademiemail@svn.de](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112\_1

### PROGRAMM/INHALT

siehe Hinweise



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

1 Tag



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Marie Büchner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)



100% online



# DIE BUSINESS SCHOOL

## Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Rabea Hesse**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712  
bs@ska.nrw



**Nathalie Mädje**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757  
bs@ska.nrw



**Liane Stach**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792  
bs@ska.nrw



**Laura Freiin von Eerde**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795  
bs@ska.nrw

# TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

## Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

**Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.**

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Antonia König**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744  
antonia.koenig@ska.nrw



**Andreas Gaida**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722  
andreas.gaida@ska.nrw



## MITTELSTANDSCAMPUS NRW

### Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

**Der Mittelstandscampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:**

- Nachhaltigkeit,
- Digitalisierung und
- Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

#### IHR ANSPRECHPARTNER



**Christian Overhage**

Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717

christian.

overhage@mittelstandscampus-nrw.de



#### Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

#### Digitale Transformation