Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

12 Firmen- und Unternehmenskunden

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

12 Firmen- und Unternehmenskunden 5

Tagungen und Foren 6

12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden 7

12.003 Praxisforum Kommunalkundengeschäft 9

12.014 Fachtagung Agrarkundengeschäft 11

15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 13

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 15

12.100 Fachseminar Firmenkundenbetreuung 16

12.103 Agrarfinanzspezialist/-in 20

12.104 Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV 23

12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance 26

12.444 Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge" - Kompetente Beratung von Firmenkunden in Nachfolgesituationen 28

12.444-1 Bearbeitung eines Praxisfalls 31

12.444-2 Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge 33

12.444-3 Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge 35

12.444-4 schriftliche Online-Prüfung 37

12.507 Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden 39

12.508 Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar 41

Trainings: Beratung und Vertrieb 43

12.195 Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo 44

12.196 Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg! 46

12.197 Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit 50

12.198 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV) 52

12.199 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL) 54

12.201 Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital 56

12.204 Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle ... 58

12.205 S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt ... 60

12.206 Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür ... 62

12.207 Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel ... 64

12.209 Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung ... 66

12.212 OSPlus_neo - Grundlagen ... 68

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) ... 70

12.252 Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online) ... 72

12.802 Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt ... 75

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg ... 77

12.251 KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis ... 80

Bonität / Finanzierung / Planung ... 82

12.301 Bilanzanalyse - Bilanzkritik - Bilanzgestaltung ... 83

12.303 Die Analyse von Konzernbilanzen ... 85

12.307 Strukturierte Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen ... 87

12.109 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (S430) 89

12.110 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (S432) ... 91

12.115 Gemeinsam unschlagbar! – Der Kreditbeschluss als Resultat einer gelungen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge ... 94

12.116 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (Blended Learning S430b) ... 96

12.117 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (Blended Learning S432b) ... 98

12.121 Erklärvideos zu Kapitaldienst und Kennzahlen ... 100

12.401 Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft: das Executive Update für Vorstände und Führungskräfte ... 103

Expertenwissen ... 105

12.406 Wie zukunftssicher ist die Kapitaldienstfähigkeit? Finanzstruktur, Kapitaldienstfähigkeit und Liquidität beurteilen ... 106

04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung ... 108
12.420 Projektfinanzierung Infrastruktur und Erneuerbare Energien - Grundlagenseminar ... 110
12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen ... 113
12.413 Die Auswirkungen der EEG-Novelle - Vorstandswissen kompakt ... 115
12.414 Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen ... 117
12.421 Praxisbeispiel: Finanzierung von Windkraftanlagen ... 119
12.422 Praxisbeispiel: Finanzierung von Photovoltaikanlagen ... 121
12.423 Finanzierung von Energiespeichern - mit Praxisbeispiel ... 123
12.410 Workshop Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital) ... 125
12.430 Aufbauseminar Existenzgründungsberatung ... 127
12.419 Cashflowmodellierung mit dem ProFi-Rechner ... 129
12.416 Die Auswirkungen der EEG-Novelle - Praxiswissen für Markt und Marktfolge ... 131
12.424 Finanzierung von Wärmenetzen ... 133
Branchenwissen ... 135
12.556 Krankenhäuser betriebswirtschaftlich beurteilen und finanzieren ... 136
Kommunalkundengeschäft ... 138
12.622 ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten ... 139
12.651 Grundlagen des Kreditgeschäfts mit Kommunalkunden und institutionellen Kunden ... 141
Förderprogramme / Leasing ... 143
12.701 Einsteigerseminar Öffentliche Förderprogramme ... 144
12.702 Praxisseminar Öffentliche Förderprogramme ... 146
12.707 Seminar für Fortgeschrittene - Öffentliche Förderprogramme ... 148
12.708 Mehr Erfolg mit Leasing: Kunden durch starke Strategien gewinnen ... 150
Payment ... 152
12.752 Der Geschäftskonto-Check unter OSPlus_neo ... 153
12.753 Den Co-Betreuer Giro/ZV zielorientiert steuern ... 155

I. MARKT

12 Firmen- und Unternehmenskunden

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Bonität / Finanzierung / Planung
Expertenwissen
Steuern / Recht
Branchenwissen
Agrarkundengeschäft
Kommunalkundengeschäft
Förderprogramme / Leasing
Payment

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Vertrieb Firmenkunden

In einer Zeit, in der sich die Anforderungen an das Firmenkundengeschäft ständig weiterentwickeln, ist es entscheidend, neue Wege und Lösungen zu finden, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Auf unserer Fachtagung bieten wir Ihnen praxisorientierte Impulse und spannende Einblicke, die Ihr Institut fit für kommende Herausforderungen machen. Im Mittelpunkt stehen zukunftsweisende Konzepte, wie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz, welcher das Geschäft nachhaltig transformieren kann. Profitieren Sie von fachlichem Know-how und wertvollen Diskussionen mit konkreten Lösungsansätzen für Ihre tägliche Arbeit.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Firmenkundenvertrieb und Auslandsgeschäft sowie Vertriebsmanager/-innen, die für das gewerbliche und internationale Geschäft verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie wissen, welchen Einfluss die Digitalisierung und die Transformationserfordernisse auf Firmenkunden haben und was das für Ihre Praxis bedeutet.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Branchenexperten und -expertinnen, Kollegen und Kolleginnen aus Sparkassen sowie Experten und Expertinnen der Verbände aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Verbundunternehmen, der freien Wirtschaft und den Verbänden

HINWEIS(E)

Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 24.03.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer **919** und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Vertrieb Firmenkunden - 919". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.03.2027 – 10.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

22.03.2028 – 23.03.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Praxisforum Kommunalkundengeschäft

In diesem Praxisforum Kommunalkundengeschäft greifen wir zentrale Zukunftsthemen der kommunalen Finanzierung auf. Im Fokus stehen aktuelle Herausforderungen der Transformation, nachhaltige Finanzierungsansätze für kommunalnahe Unternehmen sowie geeignete Kooperations- und Strukturmodelle. Sie erhalten fundierte Impulse, tauschen sich fachlich aus und stärken gezielt Ihr Netzwerk im kommunalen Geschäft.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Kommunalkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wesentlichen Informationen für Ihr Geschäft mit Kommunen und kommunalnahen Kundinnen und Kunden.
- Sie verstehen die aktuellen Marktentwicklungen, welche die zukünftige Ausrichtung der Transformationsfinanzierung prägen.
- Sie sind in der Lage, Chancen und Risiken im Kontext der Transformation zu identifizieren und strategisch zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Information zu unseren Referentinnen und Referenten entnehmen Sie gerne der Agenda.

HINWEIS(E)

Auch in diesem Jahr möchten wir Ihnen - bei ausreichendem Interesse - gerne die Gelegenheit bieten, am Vorabend des Praxisforums zu einem gemütlichen Get-together zusammenzukommen.

Bitte geben Sie bei der Buchung der Veranstaltung **verbindlich** an, ob Sie am Get-together teilnehmen werden.

Wir würden uns sehr freuen, wenn diese schöne Möglichkeit des Netzwerkens außerhalb des Tagungsgeschehens bei Ihnen auf positive Resonanz stößt und möglichst viele von Ihnen teilnehmen.

TERMIN(E)

23.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Das Programm sowie die Referentinnen und Referenten werden veröffentlicht, sobald feststehend.

Fachtagung Agrarkundengeschäft

Die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft geht weit über den aktuellen Sektor hinaus, denn die Landwirtschaft ist zentraler Knoten eines vielmaschigen Netzes von vor- und nachgelagerten Unternehmen. In unserer Fachtagung Agrarkunden, die wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover durchführen, werden aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen dieses wichtigen Marktfeldes erörtert.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen von/in Agrarcentern und deren Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den relevanten Themen für das Agrarkundengeschäft.
- Sie nutzen wertvolle Anregungen und Impulse, um diese für Ihre Sparkasse zu prüfen und anzupassen.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen/-innen und Experten/-innen.

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 oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FT1800

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

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 Bilanzanlyse, 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)

Ihre Lernreise: Fachseminar Firmenkundenbetreuung



21.09.2026 – 03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

WBT (21.09.2026 - 03.02.2027)
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) (08.01. - 14.01.2027)
Schriftliche LEK (21.01.2027)
Mündliche LEK (02.02. - 03.02.2027)

15.02.2027 – 15.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

WBT (15.02. - 15.07.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (15.02. - 20.02.2027)
1. Fallstudie (09.03.2027)
2. Wochenblock (Online) (05.04. - 12.04.2027)
2. Fallstudie (04.05.2027)
3. Wochenblock (Online) (31.05. - 04.06.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (18.06. - 24.06.2027)
Schriftliche LEK (01.07.2027)
Mündliche LEK (15.07. - 16.07.2027)

13.09.2027 – 09.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

WBT (13.09.2027 - 09.02.2028)
1. Wochenblock (Präsenz) (13.09. - 18.09.2027)
1. Fallstudie (06.10.2027)
2. Wochenblock (Online) (08.11. - 15.11.2027)
2. Fallstudie (22.11.2027)
3. Wochenblock (Online) (13.12. - 17.12.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (13.01. - 20.01.2028)
Schriftliche LEK (27.01.2028)
Mündliche LEK (08.02. - 09.02.2028)

Arbeitsorganisation und KI im Firmenkundengeschäft – Mehr
1 Tag
Webinar

Firmenkundengeschäft ganzheitlich, digital und
2,0 Tage
Training

Finanzierungsantrag und 3. Fallstudientraining
2,0 Tage
Seminar

Fachseminar Firmenkundenbetreuung - Klausur
1 Tag
Digitale LEK

Fachseminar Firmenkundenbetreuung - mündliche
1 Tag
Digitale LEK

Ziel

DAUER

25 Tage

PREIS

7.295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

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 oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SR1801

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

10 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Kompetenzpaket I - Rahmenbedingungen
Modul 1
Aktuelle Trends

Hier klicken

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 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (12.11.2026 - 15.01.2027)
1. Modul (Präsenz) (12.11. - 13.11.2026)
2. Modul (Online) (16.11. - 30.11.2026)
3. Modul (Präsenz) (11.01. - 14.01.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz) (15.01.2027)

18.11.2027 – 14.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.11.2027 - 21.01.2028)
1. Modul (Präsenz) (18.11. - 19.11.2027)
2. Modul (Online) (22.11. - 30.11.2027)
3. Modul (Präsenz) (17.01. - 20.01.2028)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz) (21.01.2028)

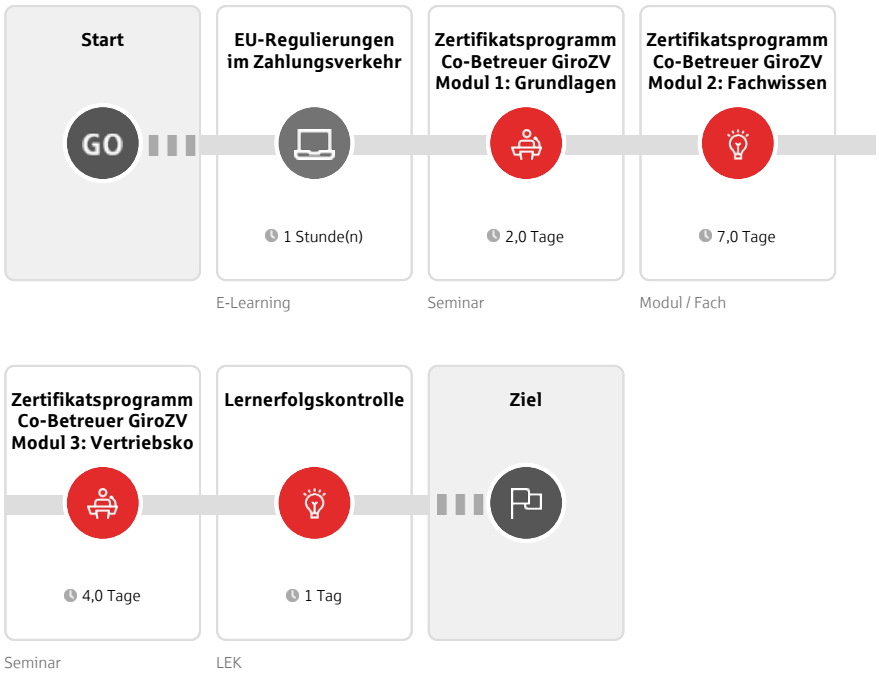
DAUER

14 Tage

PREIS

4.190,00 €

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



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

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 beein-flussen maßgeblich die Haltung und das Handeln unserer gewerblichen Kundschaft in Bezug auf dieses Thema. Bei einer derartig hohen Veränderungs-geschwindigkeit bzgl. der Fakten und Anforderungen ist es ein Muss, sich als Sparkasse aktiv als kompetente und zuverlässige 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.

Die Teilnahme an der Lernerfolgskontrolle empfehlen wir auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Marktfolge, um gemäß DSGV-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.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

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

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Phase 1 - Vorbereitung auf die Qualifikation:

- 12.200-1-1 Orientierungsgespräch
- 12.200-1-2 Planungskonferenz
- 12.200-1-3 Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance
- 12.200-1-4 Kick-off

Phase 2 - Fachliches Know-How:

- 12.200-2-1 Modul 1: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- 12.200-2-2 Modul 2: Fachexpertise zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Transformationspotenziale
- 12.200-2-3 Modul 3: S.ESG-Score
- 12.200-2-LEK Lernerfolgskontrolle

Phase 3 - Fit in der Praxis:

- 12.200-3-1 Modul 4: ESG in der Beratungspraxis
- 12.200-3-2 Modul 5: Fördermittel und Kreditprodukte kompakt
- 12.200-3-3 Modul 6: ESG im Praxisdialog - Zertifikat

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 Lernerfolgskontrolle ab (online).

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

TERMIN(E)

04.10.2027 – 21.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

4,5 Tage

PREIS

1.975,00 €

KONTAKT

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 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)

04.10.2027 – 05.10.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

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

Er berät seit vielen Jahren Unternehmer/-innen u. a. bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge und ist mit verschiedenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.

TERMIN(E)

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

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

TERMIN(E)

07.10.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

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

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
  Er berät seit vielen Jahren Unternehmer/-innen u. a. bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge und ist mit verschiedenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.
- Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

45 Minuten

PREIS

KONTAKT

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 oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

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 Gewerbekunden

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 oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112_1

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

12.201

12.801 - FKP mit NBM

Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo

Das Dilemma ist Ihnen bestens bekannt: Das Tagesgeschäft mit unseren gewerblichen Kunden ist zeitlich anspruchsvoll. Gleichzeitig wird mehr Kapazität für beratungsintensive Themen benötigt. Was hilft? Schnelle, einfach bedienbare Prozesse, die einen Produktverkauf im täglichen Kreditgeschäft bereits im Kundengespräch ermöglichen. Prozesse, die es der Kundin/dem Kunden ermöglichen, selbstständig medial aktiv werden zu können.

ZIELGRUPPE

Geschäftskundenberater/-innen, Berater/-innen BC, Gewerbekundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionalitäten der Anwendungen.
- Sie können die Anwendungen im Kundengespräch einsetzen.
- Sie nutzen sich bietende Vertriebschancen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Prozesse sind in der Sparkasse komplett administriert und stehen zumindest stationär zur Verfügung.

Grundkompetenzen in der Anwendung von OSPlus_neo sind vorteilhaft. Bei Bedarf nutzen Sie unser Bildungsangebot 12.212 vorab, um diese Kompetenzen aufzubauen oder aufzufrischen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe, die ebenso über fundierte und aktuelle Expertise im Bereich OBB verfügen.

HINWEIS(E)

Die Dauer richtet sich nach der Intensität der vertrieblichen Impulse und praktischen Anwendungsfälle. Dies wird in der Planungskonferenz definiert.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungskonferenz zur individuellen Auftragsklärung

Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo

- Investitionskredit (stationär/medial)
- Kontokorrentkredit (stationär/medial)
- Bürgschaftsrahmen/-abruf (stationär/medial)

Standardrahmenkredit als vertriebliche 24/7-Lösung

Professionelle, vertrieblich fokussierte Gesprächsführung

"Einwandfreier" Konditionenverkauf

Verknüpfungen zum Firmenkundenportal

Nutzung unterschiedlicher Gesprächsanlässe von ausgewählten Praxiskunden

Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg!

Die neuen Anwendungen des VdZ Vertriebspakets sind die Instrumente der Berater/-innen zur eigenverantwortlichen Steuerung ihrer Vertriebserfolge. Sie helfen dabei, Arbeitsstrukturen zu vereinfachen, Zeit zu gewinnen und die vertrieblichen Optionen schnell zu erfassen. Sich selbst als „Unternehmer/-in im Unternehmen Sparkasse“ zu begreifen und die Kundinnen und Kunden täglich in den Mittelpunkt zu stellen, ist hierbei eine zentrale Botschaft.

ZIELGRUPPE

Orientierungsgespräch und Planungskonferenz: Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Leitungsebene Firmenkundengeschäft, Personalabteilung (nur Orientierungsgespräch)

Führungskräfte-Workshop: Verantwortlicher Vorstand, Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Vertriebsführungskräfte der betreffenden Segmente

Kickoff: Alle betreffenden Beteiligten

Vertriebspaket VOL I-III: Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen GSK/BC, GK, FK, ggfs. Assistenzen (VOL II GVB)

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die Anwendung der vertrieblichen Startseite anhand Ihrer konkreten Arbeitssituation.
- Sie können anstehende Kundengespräche mit der Gesprächsvorbereitung in OSPlus_neo vorbereiten.
- Sie verstehen die ertragsorientierte Portfoliosteuerung und können die Vertriebssteuerungskennzahlen gezielt zur Steigerung Ihres Vertriebserfolgs nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Klärung der Voraussetzungen zur Umsetzung des Schulungskonzepts ist Bestandteil des Orientierungsgesprächs.

Die Ausgangsvoraussetzungen in den Sparkassen können sehr unterschiedlich sein. Daher empfiehlt es sich zu prüfen, inwieweit über die Elemente des Vertriebspaktes hinaus - ggfs. im Vorfeld - eine Schulungsunterstützung zur Sicherstellung der erforderlichen Kompetenzen in angrenzenden Themen nützlich für Sie ist. Weiteres hierzu finden Sie unter "Hinweise". Gern skizzieren wir eine für Ihre Sparkasse individuelle Lernreise mit sinnvollen Inhalten und entsprechender Abfolge der Lerneinheiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Trainer/-innen haben eine Trainerqualifikation zum Vertriebspaket absolviert und verfügen über fundierte Trainingserfahrungen mit der betreffenden Zielgruppe.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

HINWEIS(E)

Folgende Bildungsangebote bieten sich in diesem Kontext zur kompakten Auffrischung oder für einen grundlegenden Start an:

- 12.195 Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo
- 12.201 Gewerbliches S-Finanzkonzept
- 12.212 OSPlus_neo Grundlagen
- 12.801 S-FKP
- 15.439, 15.441, 15.443, 15.449, 15.455 (gezielte Auswahl an Angeboten zur Integration von KI im Arbeitsalltag)
- 15.919 Ipad@work

Wenn Sie zum Thema **Change** eine fundierte Ausbildung anstreben:

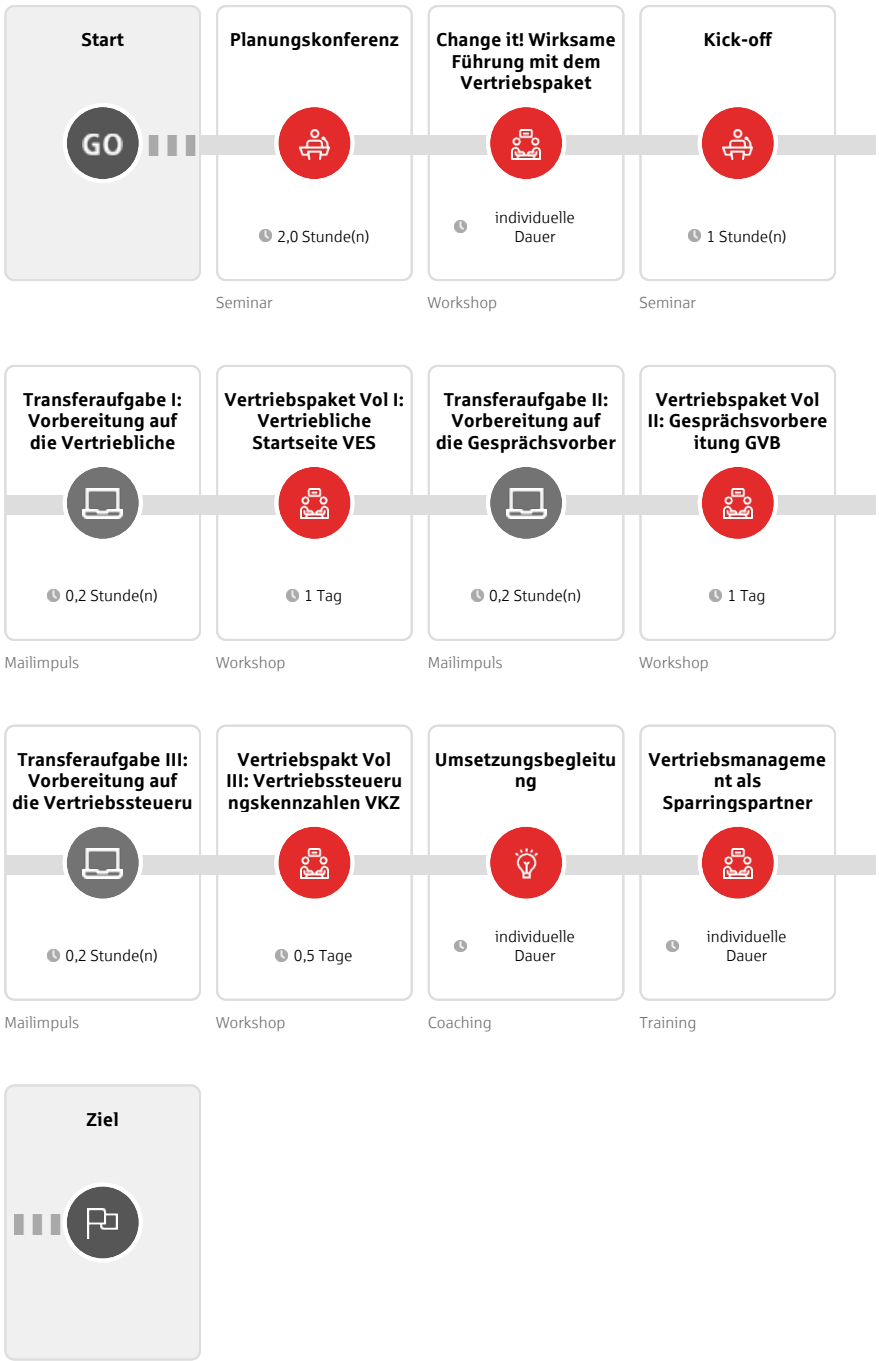
- 52.335 Change it! Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

Für die Einführung des **IAM Firmenkunden** eignen sich folgende Module: 12.196-2 sowie 12.196-5 mit einer individuellen Auftragsklärung in der Planungskonferenz 12.196-1. Je nach Ausgangssituation in der Sparkasse können ergänzende Lernbausteine zu relevanten Themen wie z.B. Kundenakquise, erfolgreiche Positionierung und Gesprächsführung mit unbekannten Kunden, fachliche Themen, Zusammenarbeit mit Spezialisten, individuelle Arbeitsorganisation etc. sein.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Transferaufgaben vor den VOL I-III zur Einstimmung auf das Thema

Ihre Lernreise: Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg!



Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch

12.196-1 Planungskonferenz

12.196-2 Change it! Wirksame Führung mit dem Vertriebspaket

12.196-3 Kick-off

12.196-4 Transferaufgabe I

12.196-5 VOL I: Die Vertriebliche Startseite - VES

12.196-6 Transferaufgabe II

12.196-7 VOL II: Die Gesprächsvorbereitung - GVB

12.196-8 Transferaufgabe III

12.196-9 VOL III: Die Vertriebssteuerungskennzahlen - VKZ

12.196-10 Umsetzungsbegleitung für Führungskräfte und/oder Berater/-innen

12.196-11 Vertriebsmanagement als Sparringspartner

Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit

Mit dem neuen S-Transformationskredit ist es den Sparkassen nun möglich, auch Finanzierungen für nicht CSRD-berichtspflichtige Kunden als nachhaltig klassifizieren zu können. Mit dieser Lösung gelingt es, sich gegenüber dem Wettbewerb positiv abzugrenzen und ein nachhaltiges Kreditportfolio aufzubauen. Das dazugehörige Finanzierungsrahmenwerk beinhaltet eine entsprechende Prüflogik, die über den Trafofi-Check zur Anwendung kommt.

ZIELGRUPPE

12.197-1 und -2:

Personalentwicklung; Verantwortliche für Produkteinführung S-Transformationskredit; ggfs. Abteilungsleitung Firmenkunden und ggfs. Vertriebsmanagement

12.197-3 und -4

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen UK, FK, GK, (Assistenz/Trainee), Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Sachbearbeitung (Multiplikatoren)

IHR NUTZEN

- Sie können das Finanzierungsrahmenwerk geschäftspolitisch einordnen.
- Sie verstehen den Aufbau und die Prüflogik des Finanzierungsrahmenwerks.
- Sie können den Trafofi-Check anhand von Beispielfällen unterschiedlicher Komplexität in der Praxis anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Buchung dieses Schulungsprogramms ist die Erfüllung der Voraussetzungen für die Einführung des Finanzierungsrahmenwerks erforderlich (s. ULF im UBK).

IHRE REFERENTIN

Die Leitung der Planungskonferenz sowie des Modul 2 "Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis" liegt bei unserer Kooperationspartnerin Iris Clasvogt-Zajusch.

HINWEIS(E)

Bei dieser Qualifikation handelt es sich um eine Inhouse-Schulungsmaßnahme.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

1,1299999952316284 Tage

PREIS

je nach Umfang

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch (12.197-1)

- Ausgangssituation & Ziele
- Erfüllung der Voraussetzungen
- Vorstellung Schulungskonzept
- Zielgruppen & Umfang

Planungskonferenz (12.197-2)

- Geschäftspolitische Entscheidungen der Sparkasse
- Support in der Sparkasse
- Einbindung interne/r Expertinnen und Experten Präsenzveranstaltung
- Abstimmung Vorgehensweise

Modul 1: Das Finanzierungsrahmenwerk (12.197-3)

- Das Nachhaltigkeitsverständnis der S-Finanzgruppe
- Inhalte des Finanzierungsrahmenwerks
- Anforderungen an des Finanzierungsrahmenwerk
- Mehrwerte für Sparkasse und Unternehmenskunden
- Marktchance des Finanzierungsrahmenwerks
- Erläuterungen zum Trafofi-Check
- Anwendungsbereich des Finanzierungsrahmenwerks
- Förderprogramme im Finanzierungsrahmenwerk
- Klassifizierung mit Hilfe des Trafofi-Checks
- S-Transformationskredit & Zusatzvereinbarungen

Modul 2: Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis (12.197-4)

- Individuelle Story der Sparkasse
- Geschäftspolitische Einordnung: Nachhaltigkeit als das neue Normal
- Fragen aus den WBTs
- Zusammenspiel vom Finanzierungsrahmenwerk und dem S-Transformationskredit
- Umsetzung des Trafofi-Checks in OSPlus_neo & OSPlus
- Praxisbeispiele
- Vertriebliche Impulse
- Weiterbearbeitung in OSPlus (Verknüpfung Trafofi-Check mit dem Vorhaben, Zusatzvereinbarung, usw.)

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio und den Nachhaltigkeitsspezialistinnen und -spezialisten der ProEco Rheinland optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio zu informieren.
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die ProEco Rheinland weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio informieren
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die S-Management weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital

Das neue Beratungsmedium zum Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden integriert digital die bewährten Beratungsinstrumente und ermöglicht deutlich Steigerungen der Beratungsqualität. Eine intelligente Kombination von verschiedenen, bewährten Instrumenten und punktuellen Erweiterungen zum Thema Digitalisierung führen zu einem neuem vertriebs-didaktisch geschlossenem Aufbau aus einem Guss.

Wir bieten Ihnen eine individuelle Begleitung und Schulung Ihrer Mitarbeiter an. Welche Bausteine für Sie und Ihr Beraterteam passend sind, erörtern wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen, Firmenkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den neuen Beratungsmedien des Sparkassen-Finanzkonzepts (Finanzkonzept.digital) vertraut.
- Sie verbessern Ihre Beratungsqualität durch strukturiertes Vorgehen im Kundengespräch.
- Sie schaffen einen Mehrwert für die Kunden und steigern dadurch die Kundenbindung.
- Sie steigern die Cross-Selling-Quote durch das systematische Erschließen von Vertriebschancen.

IHR REFERENT

erfahrene Trainer mit ausgeprägter Expertise in der modularen Gesprächsführung mit dem S-Finanzkonzept sowie VdZ-Vertriebspaket

HINWEIS(E)

Das gewerbliche S-Finanzkonzept spielt im Zusammenhang mit dem VdZ-Vertriebspaket eine wichtige Rolle. Daher ist ein Fresh-Up bzw. eine Einführung dieses modular nutzbaren Gesprächsformats bedenkenswert.

TERMIN(E)

nach Absprache/als Inhouse-Variante

DAUER

3 Tage
nach individueller Absprache

PREIS

abhängig von der konkreten Inhouse-Konzeption

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technische Schulung zu OSPlus_neo (1 Tag)

- Techniktraining zum Umgang mit OSPlus_neo

Praxis- und Vertriebsschulungen (2 Tage)

- Erfolgreich am Kunden mit OSPlus_neo
- Kundenindividueller Einsatz durch die an der Gesprächssituation ausfgerichtete Modulauswahl
- Cross-Selling-Ansätze erfolgreich im Rahmen der Ganzheitlichkeit umsetzen

Vertriebsbegleitung (optional zubuchbar)

- Konkretes Feedback zu geführten Kundegesprächen
- Größere Anwendungssicherheit durch konkrete Praxistipps

Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle

Zukunftsfähig wirtschaften stellt Unternehmen vor hohe Anforderungen, wenn es um Geschäftsmodelle geht, die Bestand haben sollen. Das Thema Nachhaltigkeit und ESG unterliegen einem hohen Veränderungstempo. Was bleibt, was kommt und welche Auswirkungen hat dies auf Gespräche mit Kundinnen und Kunden und die Erfüllung regulatorischer Anforderungen? Wir schaffen hierzu in diesem Seminar Klarheit und geben Antworten auf genau diese Fragen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen GK/FK/UK, Mitarbeiter/-innen Marktfolge Aktiv und Vertriebsmanagement, Führungskräfte des Firmenkundenbereichs

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle ESG-Entwicklungen.
- Sie verstehen die aktuelle Bedeutung und Relevanz von Nachhaltigkeit für Unternehmen.
- Sie kennen die wesentlichen Risiken und Chancen ausgewählter Branchen.
- Sie kennen Auswirkungen der dynamischen Rahmenbedingungen auf das Geschäftsmodell der Unternehmen sowie Handlungsoptionen für die Beratung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Es werden Basiskenntnisse zum Thema ESG vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann auch inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand zur Nachhaltigkeitsberichtspflicht Deutschland und EU

Weitere regulatorische Anforderungen wie Energieeffizienzgesetz, EU-Entwaldungsverordnung, EU-Verpackungsverordnung

Branchenbezogene Risiken und Chancen unter Berücksichtigung aktueller politischer Entscheidungen und Entwicklungen, wie beispielsweise CO2-Emissionshandel

Spezialthemen der Immobilienbranche wie GModG und EU-Gebäuderichtlinie und Stand der Umsetzung in Deutschland sowie Auswirkung auf die Immobilienbewertungen, erforderliche Maßnahmen bei Sanierungen und Neubauten

Neuerungen des S-ESG-Score mit Tipps zur Individualisierung und Nutzung in der Kundinnen- und Kundenansprache

Vertriebliche Nutzung bei aktueller Zurückhaltung zum Thema ESG durch Kundinnen und Kunden sowie regulatorischer Änderungen

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Mit dem kommenden OSP-Release 26.1 wird der S-ESG-Kundenscore methodisch und technisch weiterentwickelt. Neu in der ESG-Anwendung ist die Möglichkeit einer Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung individuell bewerteter Kundinnen und Kunden. Ebenso wurde eine Anbindung von ESG-Daten aus „ESG-Data“, der Schnittstelle für den ESG-Datenimport aus dem S-Firmenkundenportal, geschaffen. Input zum Handling des S-ESG-ImmoScores rundet die Veranstaltung ab.

Holen Sie sich in dieser Veranstaltung ein kompaktes Wissens-Update, damit Sie den S-ESG-Score umfänglich und auf dem aktuellen Stand nutzen können.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigen methodischen und technischen Neuerungen des S-ESG-Kundenscores der SR im Rahmen der Weiterentwicklung durch das Release 26.1.
- Sie können den S-ESG-Kundenscore in Ihrem Beratungsalltag einsetzen.
- Sie lernen die Schnittstellenanbindung und -erweiterung als Arbeitserleichterung kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse zum S-ESG-Score aus den vorangegangenen Releases werden vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

TERMIN(E)

08.12.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Intensiver Erfahrungsaustausch

Methodische Änderungen im S-ESG-Score zum Release 26.1

- Umgang mit der neuen adressgenauen Bewertung
- Erweiterung auf den Institutsparameter (IPAR) 3 als Kennzeichnungsmöglichkeit unbedeutender Engagements
- Bedeutung der Schnittstellenerweiterungen wie Bruttowertschöpfung (WVV) und CO2-äquivalente Emissionen (VVS)
- Weiterentwicklung des Individualisierungsgrades zur Berücksichtigung von maschinellen, individuellen Informationen
- Weitere Anpassungen wie Kommentarfelder, Indikatoren, Erleichterungen bei Holdingstrukturen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch Inhouse gebucht werden.

Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür

Mit dem S-ESG-Score werden hohe Ansprüche an die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen gestellt-das ist die Pflicht. Dieses Instrument in diesem Kontext auch zielgerichtet für vertriebliche Aktivitäten zu nutzen, ist die Kür.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bereiche GK, FK UK, Immobilienspezialistinnen und -spezialisten sowie deren Führungskräfte, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie besitzen ein tiefgreifendes Verständnis, um die regulatorischen Anforderungen leicht erfüllen zu können.
- Sie zeigen Souveränität in der gezielten Kundenansprache.
- Sie erkennen sinnvolle Vertriebsansätze und können diese in Ihrer Praxis umsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Eine Planungskonferenz vorab ist obligatorisch und dient der Ermittlung der individuellen Wünsche und Bedarfe der jeweiligen Sparkasse.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Dieses Seminar wird inhouse durchgeführt. Auf Wunsch ist eine Umsetzung in Präsenz möglich.

Das Angebot ist vorwiegend an Sparkassen gerichtet, die den S-ESG-Score als wesentliches Instrument zielgerichtet und fundiert etablieren wollen. Es wird tiefgehendes Wissen zum Umgang mit der Anwendung vermittelt. Das Seminar ist auch für Neueinsteiger/-innen geeignet.

Die Inhalte der Veranstaltung basieren auf dem jeweils aktuellen Release.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Funktionsweise der Anwendung und Erläuterung der aktuellen Releaseänderungen

Zusammenhang vom S-ESG-Score mit der aktuellen Regulatorik und anderen Themen wie Transformationsfinanzierung

Mögliche Datenquellen zur Individualisierung

Grundsätzliche Erläuterung der Indikatoren im S-ESG-Score

Hilfsmittel wie z. B. der Kundenfragebogen und Branchenreports

Inhaltliche Grenzen des S-ESG-Scores

Spezialthemen wie öffentliche Haushalte, Holding, Immobilienportfolioscore, diversifiziertes Immobilienportfolio

Weitere individuelle Themen der Sparkasse

Der S-ESG-Score in der Kundenkommunikation

Vertriebliche Ansätze aus dem S-ESG-Score als Transformationspotenzial

Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel

Von ESG-Kriterien über energieeffiziente Gebäude bis hin zu regulatorischen Anforderungen – in dieser Komplexität den Überblick zu behalten, ist oft eine Herausforderung. Die Zusammenhänge von Nachhaltigkeit, Objektbewertung und Finanzierungsbeschlüssen genau zu verstehen, ist essenziell.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im gewerblichen Geschäft mit dem Schwerpunkt Immobilie

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Anforderungen.
- Sie verstehen den S-ESG-Score auf der Ebene des Immobilienportfolioscores.
- Sie können verschiedene vertriebliche Ansatzpunkte zur Kundenansprache nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Basiswissen zu den Themen ESG und Nachhaltigkeit setzen wir voraus.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Sofern Sie das Seminar als Inhouse-Maßnahme wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

TERMIN(E)

25.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand der Regulatorik, z.B. GModG, Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz

Ebenen der Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft mit Auswirkungen auf den S-ESG-Score und die Kundenberatung

Zertifizierungen und Standards zur Bewertung von Nachhaltigkeit bei Immobilien mit konkretem Rechenbeispiel zur Vorteilhaftigkeit von Sanierungsmaßnahmen mit Amortisationsbetrachtung

Fördermöglichkeiten

Klimarisiken und transitorische Risiken sowie Zusammenhang zum S-ESG-Score

Maßnahmen zur nachhaltigen Optimierung von Immobilien

Exkurse: nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie und Energieausweis

CO2 und Immobilien (Objektbewertung, Renditen, Kapitaldienstfähigkeit)

Hilfreiche Tools wie Modernisierungsrechner und KfW-Sanierungsrechner

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

Umgang mit typischen Einwänden wie "Sanieren lohnt sich nicht..." etc.

Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung

Nutzen Sie unsere praxisorientierten Workshops zur Optimierung Ihrer Giro-Fachberatung. Im Review-Workshop analysieren Sie gemeinsam mit Ihrem Team Erfolge und Herausforderungen und entwickeln eine zielgerichtete Strategie. Der Kick-off-Workshop bringt alle Beteiligten zusammen und steigert den Vertrieb durch praxisnahe Trainings. Abschließend professionalisieren Sie Ihre Prozesse in OSPlus_neo mit gezielten Schulungen. Machen Sie den Schritt zu einem effektiven und erfolgreichen Vertriebsstart.

ZIELGRUPPE

Zielgruppe (je nach Modul hausindividuell abzustimmen):

- Mitarbeitende und Führungskräfte im Vertriebsmanagement Firmenkunden
- Ausgewählte Hauptbetreuende
- Giro-Fachberatende sowie deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre bisherigen Umsetzungserfolge anhand der DSGV-Teilkonzeption aus der VdZ FK und Ihrer geschäftspolitischen Hausstrategie steuern.
- Sie können Ihre Giro-Fachberater/-innen in der konkreten zielorientierten Umsetzung im Tandem mit den Hauptbetreuenden unterstützen.
- Sie optimieren Ihre Giro-Fachberatung in der praxisorientierten Anwendung des Geschäftskonto-Checks in OSPlus neo.

VORAUSSETZUNG(EN)

Idealerweise Teilnahme am Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV (12.104)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Georg Post, Thomas Wölfle und Partner
- Christoph Kolender, Thomas Wölfle und Partner

HINWEIS(E)

Die Module sind nach individueller Abstimmung mit Vanessa Iwa auch einzeln buchbar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Tage

PREIS

5 x 2.500,00 € = 12.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Umsetzung steuern: Review-Workshop (2 Tage):

- **Umsetzungserkenntnisse analysieren:**
  Bewertung der ursprünglichen Ziele, Fortschritte und aufgetretenen Herausforderungen
  Anpassung der Zielsetzungen und Umsetzungspläne
- **Strategiekonformes Vorgehen entwickeln:**
  Erarbeitung eines zielgerichteten Konzeptes für die nächsten Schritte

Zielführender Vertriebsstart: Kick-off-Workshop und Training am Arbeitsplatz (2 Tage):

- **Kick-off-Workshop:**
  Erarbeitung wesentlicher Beratungsaspekte innerhalb der Gesprächsvorbereitung und im Training des Verkaufsprozesses
- **Verkaufsbegleitung und Feedback**
  Begleitung realer Tandem-Kundengespräche durch eine Trainerin oder einen Trainer
  Evaluierung der Erkenntnisse aus dem Kundengespräch und Strategieerarbeitung zur langfristigen Verbesserung der Kundengespräche und der Kundenbindung

Vertriebsprozess professionalisieren: Vertriebliche Umsetzung in OSPlus_neo (1 Tag):

- **Technische Schulung zum Verkaufsprozess:**
  Schulung zur Struktur und zu den Inhalten des Geschäftskonto-Checks in OSPlus_neo
  Verzahnung mit anderen Prozessen innerhalb von OSPlus_neo.
- **Praxis- und Vertriebsschulung:**
  Zielgerichtete Vor- und Nachbereitung des Geschäftskonto-Checks,
  Training anhand realer Kundendaten und Identifizierung von administrativen Optimierungspotenzialen

OSPlus_neo - Grundlagen

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg der Sparkassen ist die aktive Nutzung der neo-Prozesse. Damit die positiven Effekte von OSPlus_neo gezielt auch für das gewerbliche Geschäft genutzt werden können, ist eine Grundkenntnis der Anwendungsmöglichkeiten Voraussetzung für den Erfolg. Insbesondere dann, wenn es darum geht, weitere OSPlus_neo-Prozesse im Vertriebsalltag zu nutzen, wie z. B. die gewerblichen Finanzierungen oder die des neuen VdZ Vertriebspakets.

ZIELGRUPPE

Gewerbliche Berater/-innen und deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über ein Grundverständnis für die Konzeption von OSPlus_neo.
- Sie haben eine gute Basis zur Anwendung von OSPlus_neo.
- Sie können auf dieser Basis sicher navigieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anbindung an das Echtsystem im Training muss gewährleistet sein. Die Teilnehmer/-innen benötigen ihre eigenen Devices.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe

HINWEIS(E)

Wir führen diese Veranstaltung als Inhouse-Veranstaltung durch. Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch in Präsenz umgesetzt werden.

Abweichungen von der Standardadministration werden vor der Umsetzung des Trainingsauftrags mit der Trainerin/dem Trainer besprochen.

Dieses Bildungsangebot ist sehr nützlich als Basis für OSPLus_neo im Kontext der Einführung der Elemente aus dem VdZ Vertriebspaket.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

OSPlus_neo - Das Konzept dahinter

Identifikationsleiste

Favoriten - Mit weniger Klicks schneller ans Ziel

Buttons & Tasten

Personensuche und -neuanlage

Persönliche Daten pflegen

Geschäftsprozesse

Verträge - Recherche

Ereignissystem

Formularcenter

Schnellstartkürzel

Tipps & Tricks

exemplarische neo-Prozesse

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online)

Nutzen Sie generative KI als Ihren persönlichen Vertriebsassistenten: Erfahren Sie, wie Sie Ihre tägliche Firmenkundenberatung effizienter gestalten, mehr Zeit für den Vertrieb gewinnen und auch komplexe Aufgaben souverän meistern. In drei praxisnahen Lerneinheiten entdecken Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Beratungsalltag und lernen, KI-Kompetenz gezielt in Kundengespräche einzubringen, neue Beratungsansätze zu erkennen und zusätzliche Geschäftspotenziale zu erschließen.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen, Gewerbe- und Geschäftskundenberater/-innen, Unternehmenskundenberater/-innen sowie Mitarbeitende im Firmenkundenbereich mit direktem Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie generative KI Ihre tägliche Arbeit in der Firmenkundenberatung praktisch unterstützen kann und wie Sie dadurch Zeit für vertriebsaktive Tätigkeiten gewinnen.
- Sie können KI gezielt für typische Aufgaben wie Gesprächsvorbereitung, Anfragebearbeitung, Recherche, Kundenkommunikation und Gesprächsnachbereitung anwenden.
- Sie sind in der Lage, durch strukturiertes Prompting auch bei komplexeren fachlichen Fragestellungen bessere und verlässlichere Ergebnisse zu erzielen.
- Sie können konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Beratungsalltag identifizieren und daraus persönliche Routinen entwickeln, um mit der KI an Effektivität zu gewinnen und Ihren Erfolg zu steigern.
- Sie sind vertraut damit, wie KI die Geschäftsmodelle Ihrer Firmenkunden verändert, und gewinnen Sicherheit darin, das Thema KI im Kundengespräch aufzugreifen und daraus mögliche Beratungs- und Finanzierungsanlässe abzuleiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie benötigen Zugang zu einem KI-Tool, idealerweise dem S-KIPiloten oder dem Business KI Hub. Die Beispiele im Webinar sind anhand vom S-KIPiloten gewählt, lassen sich aber größtenteils auf diverse andere KI-Tools übertragen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

TERMIN(E)

09.04.2027 – 30.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

Modul 1 (09.04.2027)
Modul 2 (23.04.2027)
Modul 3 (30.04.2027)

DAUER

6 Stunden
Gesamte Lernzeit insgesamt 6 Stunden

- Modul 1: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr
- Modul 2: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr
- Modul 3: 2 Stunden - 10 - 12 Uhr

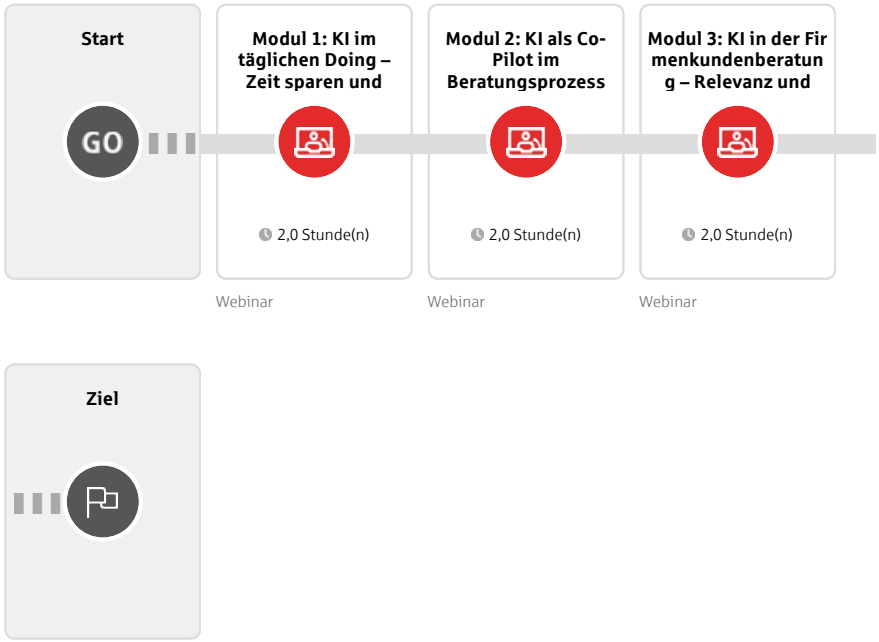
PREIS

445,00 €

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Ihre Lernreise: Skill Journey: KI in der Firmenkundenberatung - mehr Vertriebserfolg durch KI (online)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: KI im täglichen Doing – Zeit sparen und Qualität erhöhen durch konkrete KI-Anwendung

- KI zur Arbeitserleichterung nutzen
- Grundlagen: So verstehen Sie, was in der Blackbox KI passiert, wie eine KI denkt und wie Sie darauf basierend KI-Tools wie Ihren persönlichen Assistenten führen können
- Grundlagen für wirksames Prompting im Firmenkundenbereich
- Von der einfachen Frage zum strukturierten Delegieren an die KI
- Gesprächsvorbereitung inkl. Vorbereitungen von Verhandlungen
- Unterstützung bei Bearbeitung von Anfragen und fachlicher Strukturierung
- Kundenkommunikation und verständliche Aufbereitung komplexer Sachverhalte
- Gesprächsnachbereitung und Dokumentation
- Umang mit komplexeren Fragestellungen
- Interaktive Übungen und Arbeit an realitätsnahen Praxisfällen

Modul 2: KI als Co-Pilot im Beratungsprozess

- Entwicklung eines persönlichen KI-Anwendungsfalls für den eigenen Beratungsalltag
- Transfer in die tägliche Praxis
- Einsatz von KI entlang des gesamten Beratungsprozesses
- Arbeiten mit umfangreicheren Informationen und Dokumenten
- KI als Sparringspartner für Hypothesen, Rückfragen und Kundengespräche
- Gesprächsführung zu KI, Digitalisierung und Investitionsbedarf beim Firmenkunden
- Erkennen möglicher Finanzierungs- und Förderanlässe

Modul 3: KI in der Firmenkundenberatung – Relevanz und Chancen

- Wie KI die Firmenkundenberatung und die Erwartungen an Beratung verändert
- Wettbewerbsvorteile durch einen produktiven Einsatz von KI
- Wo KI heute bereits Zeit im Beratungsalltag sparen kann
- Identifikation eigener Anwendungsfälle im Firmenkundengeschäft
- Auswirkungen von KI auf Geschäftsmodelle von Firmenkunden
- KI als neuer Gesprächs- und Beratungsanlass
- Praxisübung: Chancen und Risiken von KI bei ausgewählten Firmenkunden erkennen

Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Das Online-Banking-Business ist die Kommunikationsplattform mit dem Kunden und somit das zentrale Eingangstor für die Nutzung digitaler Angebote. Es wächst kontinuierlich hinsichtlich seiner Mehrwerte. Für die Entwicklungen aus den DSGV-Projekten VdZ Vertriebspaket und GdZ Gewerbliches Kreditgeschäft der Zukunft ist die aktive Nutzung des OBB maßgeblich für den Erfolg. Mit dem aktuellen Release werden weitere wichtige Bausteine geschaffen, die dabei helfen, sich bei Kundinnen und Kunden als digitale Partner zu positionieren und ihnen moderne, effiziente Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im gewerblichen Geschäft,
Berater/-innen aus den Segmenten UK, FK, GK, GSK,
Co-Betreuer/-innen GiroZV,
Mitarbeiter/-innen des BC,
Service-/Vertriebsassistenzen,
Spezialisten und Spezialistinnen mit Kontakt zu gewerblichen Kundinnen und Kunden,
Mitarbeiter/-innen des KSC und Support

IHR NUTZEN

- Sie kennen den erweiterten Kreis der Kundengruppen, für die das OBB künftig interessant ist.
- Sie haben einen Überblick über die neuen Supportmöglichkeiten im Kundenservice.
- Sie gewinnen ein Verständnis dafür, welche konkreten Veränderungen sich für Kundinnen und Kunden ergeben und wie Sie diese nutzenorientiert kommunizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse zum Produkt OBB gemäß der Produktschulung 12.801-3a setzen wir voraus.

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Finanzmanager im OBB

EBICS Tageslimit

Bessere Darstellung der Sphärentrennung

Bessere Durchführung der Kündigungen

4 Augen-Prinzip und Gesamtvertretung im OBB

Bestehende Zugänge bei Neuanlage übernehmen

Bestandskundenabgleich bei Teilnehmeranlage

Dokumentengeschäft im OBB

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Angebot kann auch Inhouse gebucht werden.

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis

In einer sich verändernden Bankenwelt ist Künstliche Intelligenz der Schlüssel für ein wettbewerbsfähiges Firmenkundengeschäft. Der gezielte Einsatz von KI-Tools reduziert Routine- und Dokumentationsaufwände spürbar und schafft Freiräume für die Kundenbetreuung. Das zweitägige Praxisseminar vermittelt das methodische Fundament und die Anwendungssicherheit, um die Technologie an realen Kundenfällen zu erproben – für eine maximale Zeitersparnis im Beratungsalltag.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Firmen-, Gewerbe- und Unternehmenskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie bereiten Ihre Kundentermine sowie Analysen spürbar schneller und zielorientierter vor und nach.
- Sie steuern KI-Anwendungen souverän und behalten die volle Kontrolle über die generierten Ergebnisse.
- Sie nutzen fertig erprobte Prompts sowie Workflows direkt und nahtlos in Ihrer täglichen Beratungsroutine.

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Dieses Seminar bieten wir exklusiv als Inhouse-Schulung für Ihre Sparkasse an.

TERMIN(E)

Terminvereinbarungen erfolgen individuell auf Anfrage.

DAUER

2 Tage

PREIS

Individuelle Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

KI verstehen & steuern: Fundament für die Praxis

- Funktionsweise & Steuerung: KI als Werkzeug begreifen und Ergebnisse gezielt beeinflussen
- Verantwortung: Grenzen der Technologie erkennen und Ausgaben kritisch hinterfragen

Prompt Engineering: präzise Steuerung statt Zufall

- Prompt-Frameworks: strukturierte Anleitungen für punktgenaue Eingaben im Arbeitsalltag
- Qualitätsoptimierung: Antwortqualität maximieren und Überarbeitungszeiten minimieren

Effektivität vor Effizienz: KI smart integrieren

- Zielgerichteter Fokus: Wirksamkeit priorisieren und Selbstorganisation mit KI-Tools stärken
- Zeitgewinn nutzen: gewonnene Freiräume direkt in Betreuung und Akquise investieren

Praxis-Labor: Echte Kundenfälle im Test

- Fallarbeit & Live-Testing: intensives Training an reellen Firmenkunden-Szenarien im geschützten Rahmen
- Praxistransfer: fertige Setups und Best Practices für den sofortigen Arbeitsplatzeinsatz

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Bonität / Finanzierung / Planung

Bilanzanalyse - Bilanzkritik - Bilanzgestaltung

Die Bilanzanalyse ist ein zentrales Instrument zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Hierbei ist das Wissen über Bewertungswahlrechte in der Bilanzpolitik, Wissen zur Bilanzkritik sowie die Sensibilisierung für Gestaltungsmöglichkeiten in Bilanzen von entscheidender Bedeutung. In diesem Seminar eignen Sie sich diese Kenntnisse anhand von Praxisfällen an.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Kreditanalysten/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Vorgehensweise bei der Bilanzanalyse sowie den Möglichkeiten der Bilanzpolitik.
- Für mögliche Bilanzgestaltungen sind Sie sensibilisiert.
- Sie kennen Inhalt und Aussagefähigkeit von EBIL-Auswertungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Praktische Erfahrungen im gewerblichen Kreditgeschäft

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

06.10.2027 – 08.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.120,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Begriff und Ziel der Bilanzanalyse

Rechtliche Grundlagen der Bilanzierung:

- Rechnungslegungsvorschriften/-grundsätze
- Gesellschaftsformen: größen- und rechtsformabhängiger Umfang der Rechnungslegungspflichten
- Bilanzierungsgebote, -verbote und -wahlrechte nach Handels- und Steuerrecht

Sensibilisierung für das Erkennen von Bilanzgestaltungen

- Basis-/Kernindikatoren
- "Schönfärberei" in der Bilanz: Alarmsignale
- Herstellungskosten / Bestandsveränderungen
- Struktur und Qualität der Eigenkapitalposition
- Fallbeispiele: Bilanzpolitik, Bewertungsspielräume, Bilanzgestaltungen

Haftungsverbünde: Konzern-/Gruppenabschluss, Selbstkonsolidierung, Konsolidierungsposten

Abschlussbescheinigungen, Bestätigungsvermerke

Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung von Unternehmen: Ertrags-, Vermögens-, Finanz- und Liquiditätslage

- Wesentliche betriebswirtschaftliche Kennzahlen der einzelnen Beurteilungssegmente
- Einstufung der wirtschaftlichen Verhältnisse / Erstellung einer Bilanzkritik inkl. Gesamturteil
- “Negativvermerk“ in der Bilanzkritik (Gefährdung des Obligos, bilanzielle Unterdeckung)
- Return on Investment - Kennzahlenbaum
- Kapitaldienstgrenze

Fallbeispiele: Analyse von EBIL-Auswertungen anhand von Praxisfällen

Fallbeispiele

- spezielle Branchen
- Produktivitätsentwicklung
- Interpretation gestufte Cash-Flow Ermittlung
- Sanierungsfall

Cross-Selling-Ansätze in G+V und Bilanz

Nützliches/Hilfreiches für die Praxis

Die Analyse von Konzernbilanzen

Eine Besonderheit beim Konzernabschluss ist die Konsoldierung, die, die inneren Verflechtungen des Konzerns "herausrechnet". Die Konsoldierung wiederum hat verschiedene Bewertungsmethoden. Dies sind nur zwei Aspekte, die eine Analyse von Konzernbilanzen sehr anspruchsvoll gestaltet. Intensivieren Sie Ihr Wissen mit Hilfe unseres Seminars!

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, qualifizierte Kreditsachbearbeiter/-innen, Kreditanalysten/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Kreditsekretariat, Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die konzern- und gruppenspezifischen Bilanzpositionen und verfügen über fundierte Kenntnisse zur Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen sowie zur Bilanzpolitik.
- Sie können die Kreditwürdigkeit von Konzernen sowie Unternehmensgruppen sicher beurteilen und erkennen Krisensignale frühzeitig.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen in der Analyse von Einzelabschlüssen

IHR REFERENT

Bernd Krause, SUMEGA GMBH

Diplom-Wirtschaftsinformatiker, geschäftsführender Gesellschafter mit Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Unternehmensberatungs- und Dozententätigkeit

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 oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1891

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Aufgaben des Konzernabschlusses
- Konzernabschluss unter formalen Aspekten
- Konzernabschluss unter inhaltlichen Aspekten

Die Pflicht zur Konzernrechnungslegung und Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Die Vollkonsolidierung verbundener Unternehmen
- Kapitalkonsolidierung
- Schuldenkonsolidierung
- Zwischenergebniskonsolidierung
- Aufwands- und Ertragskonsolidierung

Die Konsolidierung anderer, nicht vollkonsolidierter Unternehmen
- Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen
- Equity-Konsolidierung bei assoziierten Unternehmen

Latente Steuern

Währungsumrechnung

Bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erstellung eines Konzernabschlusses

Grundsätze bei der manuelle Zusammenfassung von Abschlüssen einer Unternehmensgruppe

Erfassung und analytische Behandlung konzernspezifischer Abschlusspositionen im Rahmen des EBIL-Systems

Qualitative Bilanzanalyse
- Qualitative Klassifizierung von bilanzpolitischen Maßnahmen
- Checkliste für die qualitative Beurteilung der Bilanzpolitik
- Einbeziehen der Bilanzpolitik in die Kreditwürdigkeitsprüfung
- Beurteilung der Bilanzpolitik als Grundlage der Krisenfrüherkennung

Auswirkungen der bilanzpolitischen Maßnahmen auf die EBIL-TOP-Kennzahlen
- Eigenkapital/Eigenkapitalquote
- Betriebsergebnis/Umsatzrentabilität
- Erfolgswirksamer Cashflow/Cashflow-Rate
- Dynamischer Verschuldungsgrad

Bonitätsskala für die Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen

Darstellung der Bilanzpolitik im Rahmen der Bilanzkritik

Vergleich ausgewählter Positionen

Strukturierte Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen

Konsortial-/ Strukturierte Finanzierungen und deren typische Vereinbarungen halten vermehrt stärkeren Einzug in die klassische Firmenkundenfinanzierung. Inhalt, Bedeutung und Ausgestaltung dieser Finanzierungen/Vereinbarungen sind für das aktuelle und zukunftsorientierte Finanzierungs-Know-How unerlässlich. Optimale Finanzierungslösungen -auch in Krisenzeiten- werden Ihnen in diesem Seminar vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen Markt (Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen), Marktfolge (Analysten/-innen, Votierende Analysten und Analystinnen), Marktfolge Intensiv (Sanierungsbetreuer/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen tiefergehenden Einblick in die Vorteile und die Gestaltung von Strukturierten Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen – auch in Krisenzeiten.
- Sie bekommen eine detaillierte Übersicht der inzwischen typischen Vereinbarungen im klassischen Firmenkundengeschäft.
- Sie können anlassbezogene Lösungsansätze z. B. bei dynamischem Wachstum, hohen Investitionen, heterogener Banken- und Sicherheitenstruktur anwenden.
- Sie erhalten einen Überblick für den sinnvollen Einsatz von Sicherheitenpools, exemplarische Strukturen für die Finanzierung von Unternehmensübernahmen /Nachfolge.
- Sie profitieren von unterschiedlichen Praxisfällen, von strukturierten Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen sowie Akquisitionsfinanzierungen und syndizierten Krediten.

IHR REFERENT

Dr. Angelo Stilla, Kreissparkasse Köln

Als Bankkaufmann, promovierter Betriebswirt und Vertriebscoach verfügt Angelo Stilla über langjährige Erfahrungen in allen Bereichen der Firmenkunden- und strukturierten Finanzierung (Konsortialfinanzierungen, Akquisitions- und Nachfolgefinanzierungen, Projektfinanzierungen, Schuldscheindarlehen, Syndizierte Finanzierungen, etc.). Er ist als Bereichsleiter Zentrale Firmenkunden bei der Kreissparkasse Köln und Dozent an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin sowie an diversen Akademien und Sparkassen tätig.

TERMIN(E)

15.02.2027 – 16.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

08.11.2027 – 09.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €
Preis für 2026

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Praxisbezogener und tiefergehender Einblick in Strukturierte/Konsortialfinanzierungen und deren Vorteile in Krisenzeiten sowie insbesondere folgende Inhalte:

- Vorteile von strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen, auch in Krisenzeiten
- Aktuelle Rechtsprechung hinsichtlich Gebührenregelung
- Aktuelle Usancen bei der Gestaltung von strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen
- Financial und Corporate Covenants verstehen und bedarfsgerecht einsetzen
- Termsheet, Reporting-Pflichten, Margen-Grid, etc.
- Bilanz- und Rating-Optimierung, stabile Bilanzrelationen
- Vorstellung und Diskussion von Praxisfällen
- Sinnhaftigkeit von integrierter Planungsrechnung als Basis für die Finanzierungsstruktur und Kreditentscheidung (Betrachtung des verfügbaren Cash-Flows)
- Cash-Flow-basierte Tilgungsstruktur sowie adäquate Laufzeiten bei unterschiedlichen Unternehmensfinanzierungsanlässen
- Vor- und Nachteile bestimmter Strukturen
- Unterschiedlicher Einsatz von Finanzierungsbausteinen bei strukturierten Finanzierungen /Konsortialfinanzierungen
- Umsetzung der Gleichbehandlung bei strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen
- Risikomitigierende Bestandteile
- On-/Off-Balance-Konstrukte

OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (S430)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung gewinnt durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Informieren Sie sich in diesem Seminar über die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstberechnung in OSPlus.

ZIELGRUPPE

Neu-Anwender/-innen aus dem Markt, Projektmitarbeiter/-innen, Revisoren und Revisorinnen

IHR NUTZEN

- Sie gehen sicher mit der Anwendung um.
- Sie können Daten schnell und strukturiert erfassen.
- Sie erkennen Vertriebsansätze und profitieren von Tipps der Experten für Ihre tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

- OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen (Vermittlung nicht Bestandteil der Schulung)
- Erste Erfahrungen mit gewerblichen Kapitaldienstermittlungen wünschenswert
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitern bekannt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Scholz, CSC INNO GmbH
  Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)
- Katja Fichter, CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

TERMIN(E)

11.03.2027 | virtueller Seminarraum

06.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technik OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse verwalten" OSPlus_neo und im Portal mit Auswirkungen auf die Kennzahlen

Kurzer Einblick: EBIL-Finanzberichte in OSPlus

Personengruppierungen und Betrachtungsweisen

Finanzberichtstypen

Druck im Kapitaldienst

Praxisbeispiele

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (S432)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Der Kapitaldienst ist im OSPlus die zentrale Sammelstelle für Informationen, die für die Berechnung von Kennzahlen benötigt werden. Die Komplexität der Anwendung ist enorm gestiegen und stellt hohe Anforderungen an die Anwender/-innen. Fehlerfassungen müssen vermieden werden, um negative Auswirkungen auf die Qualität der Kennzahlen zu verhindern. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den regulatorischen Vorgaben in Verbindung mit der technischen Erfassung und ggf. Weiterentwicklungen in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

(Potenzielle) Anwender/-innen aus dem Markt: Geschäftskunden-, Gewerbekunden-, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbliche Assistenz, Baufinanzierungsberater/-innen, Mitarbeiter/-innen aus dem Kreditsekretariat, der Revision, Projektmitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung, deren Einhaltung und der technischen Erfassung.
- Sie sind in der Lage, Daten schnell und strukturiert, zur Darstellung des Kapitaldienstes und zur korrekten Ableitung von Kennzahlen, in OSPlus-Kredit zu erfassen.
- Sie können sicher mit den Anwendungen OSPlus Kapitaldienst (Portal und neo) umgehen, haben ein Verständnis für die technische Ermittlungslogik von Kennzahlen und die Interpretation von Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren und können Vertriebsansätze erkennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse sowie erste Erfahrungen mit (gewerblichen) Kapitaldienstermittlungen und betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitenden bekannt.

Nutzung der Webcam im Seminar.

Funktionierende Audioverbindung für den Austausch im Seminar.

Mitarbeiter/-in der CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

In der Veranstaltung erfolgt keine Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Die Themen ESG, FinREP, EBIL und baufi_neo werden nur oberflächlich behandelt. Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.05.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (12.04.2027)
Onlinemodul 2 (13.04.2027)
Onlinemodul 3 (13.05.2027)

28.09.2027 – 15.11.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (28.09.2027)
Onlinemodul 2 (29.09.2027)
Onlinemodul 3 (15.11.2027)

DAUER

2,5 Tage

PREIS

890,00 €

Zur Vorbereitung der Veranstaltung können Sie Fragen/Fallbeispiele einreichen. Bitte mailen Sie diese (unter Beachtung der DSGVO) bis spätestens 4 Wochen vorm Seminartermin an: susanne.rupieper@ska.nrw.

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Anforderungen aus der Regulatorik zur Kreditwürdigkeitsprüfung

Umgang mit der Technik und fachliche Vorgaben in OSPlus-Kredit

- Korrekte Erfassung von Vorhaben und Finanzierungsgegenständen
- OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten" über wesentliche Personenarten und einfache Finanzierungformen
- Kennzahlenarten in OSPlus (FinStabDEV, EBA, EBA-EBIL) und deren Ermittlungslogik
- LOaM-Segmente
- Exkurs: Finanzberichte in OSPlus und baufi_neo
- Exkurs: Aufbereitung in EBIL durch die Analyse

Tipps und Tricks zu möglichen Fehlerquellen

Praxisnahe Vorstellung u. a. in OSPlus Schulungsumgebung anhand von Fallbeispielen

Klärung und Austausch zu mitgebrachten Fragestellungen aus der Praxis mit Blick auf die Anwendung, z. B. Fragen zur Technik OSPlus

Gemeinsam unschlagbar! – Der Kreditbeschluss als Resultat einer gelungen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge

In diesem Seminar befassen wir uns mit der effektiven Bearbeitung des Kreditbeschlusses in der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge. Wir unterscheiden zwischen zwingenden und optionalen Beschlussbestandteilen und schauen auf objektiv sinnvolle Zuständigkeiten bei der Bearbeitung. Der praxisnahe Umgang mit den Anforderungen der 7. MaRisk Novelle sowie den ESG-Kriterien rundet dieses Seminar inhaltlich ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Firmenkunden- und Unternehmenskundenbetreuung sowie der Kreditanalyse, die bereits Erfahrungen in der Erstellung und Bearbeitung von Kreditbeschlüssen gesammelt haben. Weiterhin Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die in der fachlich-inhaltlichen Produktbetreuung OSP Kredit tätig sind.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, qualitativ fundierte Kreditbeschlüsse zeitlich effizient zu erstellen.
- Sie kennen die aktuellen gesetzlichen Anforderungen und können diese praxisnah im Kreditbeschluss umsetzen.
- Sie erkennen den Nutzen einer kooperativen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge.

IHR REFERENT

Jochen Schröder, RDG Köln GmbH

HINWEIS(E)

Aus unseren Erfahrungswerten empfehlen wir -im Sinne eines optimalen Seminarergebnisses- pro Haus mindestens 1 Mitarbeitende/n aus dem Markt und 1 Mitarbeitende/n aus der Marktfolge zu entsenden.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Prozessschulung (PPS) im engeren Sinne (technisch) handelt.

TERMIN(E)

01.07.2027 – 02.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Fachliche Intensivierung zum Aufbau und Inhalt von Kreditbeschlüssen für die Bereiche Markt und Marktfolge
- Betrachtung der gängigen und der objektiv sinnvollen Aufbau- und Ablauforganisation eines Kreditbeschlusses
- Die Kreditbearbeitung auf der Marktseite - notwendige und sinnvolle Fragen zwischen Firmenkundenberatenden und Kundinnen und Kunden
- Die Logik des Unternehmens und Informationen des Marktes (Geschäftsidee, Management, Marktchancen und -risiken) durch effiziente Analyse erfassen und die Auswirkungen auf das Kreditengagement bewerten
- Aktuelle und wesentliche Anforderungen des KWG, der MaRisk, der EBA-Leitlinien und der ESG-Kriterien an das Kreditinstitut und den Kundinnen und Kunden
- Das Votum des Marktes und der Marktfolge

OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (Blended Learning S430b)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung gewinnt durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Informieren Sie sich in diesem Seminar über die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstberechnung in OSPlus.

IHR NUTZEN

- Sie gehen sicher mit der Anwendung um.
- Sie können Daten schnell und strukturiert erfassen.
- Sie erkennen Vertriebsansätze und profitieren von Tipps der Experten für Ihre tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anwendung Kapitaldienst ist bereits bekannt. Bei Bedarf: Auffrischung der Kenntnisse vorab zur
Kapitaldienstdarstellung u. a. WVV, Kapitaldienst und Personengruppierung

IHR REFERENT

Christian Scholz, CSC INNO GmbH

Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
Die Gesamt-Lernzeit umfasst:

ca. 0,5 Tage E-Learning
0,5 Tage Online Seminar,
09:30 Uhr bis 12:30 Uhr

PREIS

individuell

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 0

Vorgeschaltetes E-Learning

Modul 1

Ankommen der Teilnehmenden

Wiederholung und Fragen zu den E-Learnings

(Eigene) Fallbeispiele zu J-Person, N-Person, GbR, Kapitaldienst und Konsolidierungsgruppe

Exkurs: Vorgänge aus Analyse (EBIL, Sensitivitätsanalyse & Spezialfinanzierungen)

Abschlussrunde mit Feedback

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (Blended Learning S432b)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Der Kapitaldienst ist im OSPlus die zentrale Sammelstelle für Informationen, die für die Berechnung von Kennzahlen benötigt werden. Die Komplexität der Anwendung ist enorm gestiegen und stellt hohe Anforderungen an die Anwender/-innen. Fehlerfassungen müssen vermieden werden, um negative Auswirkungen auf die Qualität der Kennzahlen zu verhindern. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den regulatorischen Vorgaben in Verbindung mit der technischen Erfassung und ggf. Weiterentwicklungen in dieser Veranstaltung.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung, deren Einhaltung und der technischen Erfassung.
- Sie sind in der Lage, Daten schnell und strukturiert, zur Darstellung des Kapitaldienstes und zur korrekten Ableitung von Kennzahlen, in OSPlus-Kredit zu erfassen.
- Sie können sicher mit den Anwendungen OSPlus Kapitaldienst (Portal und neo) umgehen, haben ein Verständnis für die technische Ermittlungslogik von Kennzahlen und die Interpretation von Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren und können Vertriebsansätze erkennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anwendung Kapitaldienst ist bereits bekannt. Bei Bedarf: Auffrischung der Kenntisse vorab zur
Kapitaldienstdarstellung u. a. WVV, Kapitaldienst und Personengruppierung

IHR REFERENT

Christian Scholz, CSC INNO GmbH

Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit umfasst:

ca. 1 Tag E-Learning
1 Tag Online Seminar
0,5 Tage Online Follow-Up,
09:30 Uhr bis 12:30 Uhr

PREIS

individuell

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorgeschaltetes E-Learning

Modul 1 Online-Seminar

Kennenlernen der Teilnehmer/-innen

Wiederholung und Fragen zu den E-Learnings

Besonderheiten der N-Person

Fallbeispiel Eheleute mit nur N-Person als Antragsteller

Fallbeispiel GbR

Sensitivitätsanalyse

Exkurs: Vorgänge aus der Analyse (komplexe Engagements mit Konsolidierung, EBIL Aufbereitung & Spezialfinanzierungen)

Abschlussrunde mit Feedback

Modul 2 Online-Follow-Up

Ankommen

Rückblick und Wiederholung (in Anlehnung an die Umfrage)

Erfahrungsaustausch, Stolpersteine und Besprechung von mitgebrachten Fallbeispielen

Abschlussrunde mit Feedback

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

Erklärvideos zu Kapitaldienst und Kennzahlen

Arbeitsanforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden immer höher. Regulatorische Vorgaben müssen eingehalten und komplexe Prozesse umgesetzt werden. Unsere speziell für die Sparkassen entwickelten Erklärvideos unterstützen dabei.

ZIELGRUPPE

Anwenderinnen und Anwender aus den Bereichen Markt, Analyse, Revision, Kreditsekretariat etc.

IHR NUTZEN

- Sie können die regulatorischen Anforderungen im Kreditprozess sicherer einhalten.
- Sie führen Prozesse korrekt durch.
- Sie sind in der Lage Kennzahlen richtig zu ermitteln.

HINWEIS(E)

Nach Buchung der Veranstaltung erhalten Sie eine Buchungsbestätigung mit dem Nutzungsvertrag nebst Anlage, mit der Bitte um Ergänzung und rechtsverbindliche Unterschrift sowie Rückgabe. Danach erhalten Sie einen Link zum Download der Scorm-Datei und der Anleitung zur Einbindung in Ihr System.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die Ihnen zur Verfügung gestellten Erklärvideos basieren auf dem - zu diesem Zeitpunkt geltenden - Releasestand der Finanz Informatik. Bei jedem neuen Release müssen die Erklärvideos neu gebucht/erworben werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Die Videos lassen sich in das Anweisungswesen oder Intranet der Sparkasse integrieren. Da jedes Haus Inhalte im Prozess nach "Risikoappetit" steuert und teilweise eine individuelle Administration möglich ist, erhalten Sie einen Hinweis, dass es eine Hausregelung gibt. Diese ist dann durch Sie in Kombination mit den Videos zu kommunizieren.

< 700.000 TEUR	525,00 €
< 1.500.000 TEUR	825,00 €
< 3.000.000 TEUR	1.425,00 €
< 5.000.000 TEUR	2.150,00 €

TERMIN(E)

16.11.2026 – 31.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

3 Stunden

Updates abhängig von den Releaseterminen der FI.

PREIS

Der Preis orientiert sich an der Bilanzsumme der Sparkasse s. weitere Preisinformation.

≥ 5.000.000 TEUR	2.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erklärvideos Kapitaldienst (ca. 95 Minuten)

- Kapitaldienstmasken im Überblick
- Personengruppierungen aufbauen
- Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten
- Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten ohne Liquiditätsunterlage
- Vereinfachte Finanzberichte
- Exkurs: EBIL Finanzberichte
- Kapitaldienste und Korrekturen
- Fremde Vereinbarungen
- Bearbeitung der Haushaltsgruppe mit einer N-Person
- Bearbeitung der Einzelbetrachtung einer N-Person
- Bearbeitung der Einzelbetrachtung einer J-Person
- Bearbeitung GbR
- Bearbeitung Kapitaldienstgruppe
- Bearbeitung Konsolidierungsgruppe
- Dokumentation & Beschlussdruck

Erklärvideos Kennzahlen (ca. 84 Min)

- Gesetzliche Grundlagen im Überblick
- Kennzahlen im Kreditvorgang im Überblick
- Vorgangsanlage und Auswahl der Person
- Auswahl des Vorhabens
- Finanzierungsgegenstand & Objektbezogene Kennzahlen
- Finanzierungbaustein & Fremde Mittel
- LOaM Segment Ableitung aus Vorhaben mit Einblick in AnaCredit
- Kennzahlen aus dem Kapitaldienst - Allgemeine Berechnungslogik
- Kapitaldienstauslastung
- Einzelbetrachtung der N-Person und Kennzahlenermittlungslogik
- Attribut Einkommen
- Attribut Einkommen ohne Liquiditätsunterlage
- Attribute der Verbindlichkeiten
- FIN-Beziehungen
- Kennzahlen und Meldedaten
- Kennzahlen aus EBIL

Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft: das Executive Update für Vorstände und Führungskräfte

Die fundierte Beurteilung vielschichtiger Kreditvorlagen erfordert auch jenseits der eigenen täglichen Spezialisierung eine klare Fokussierung auf die wesentlichen Risikotreiber. Das vierteilige Executive Update setzt genau hier an: Sie rekapitulieren gewerbliche Risikolagen, identifizieren Fehlentwicklungen frühzeitig und festigen Ihre Urteilssicherheit für eine effiziente wie risikobewusste Beschlussfassung.

ZIELGRUPPE

Vorstände und Führungskräfte ohne täglichen Schwerpunkt im Firmenkundengeschäft mit Relevanz für Kredit- und Risikoentscheidungen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, komplexe Firmenkundenengagements, Bilanzen und Kreditvorlagen mit hoher Urteilskraft und Effizienz zu bewerten.
- Sie erweitern Ihre Entscheidungskompetenz bei Unternehmensinvestitionen, Finanzierungsformen und Risikosteuerungshebeln.
- Sie steuern Kreditengagements mit erhöhtem Adressenausfallrisiko durch frühzeitige Krisenerkennung und zielgerichtete Strategien professionell.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Terhardt, RDG Köln GmbH
  Geschäftsführer, Rechtsanwalt und Betriebswirt (IWW), verfügt über langjährige Erfahrungen in der Beratung vom KMUs sowie als Referent rund um die Themen Risikofrüherkennung und Sanierung.
- Rudi Schumacher, RDG Köln GmbH
- Jochen Schröder, RDG Köln GmbH

TERMIN(E)

28.04.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

9,5 Tage

PREIS

3.490,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

12.401-1 Firmenkundenengagements schneller verstehen und fundiert entscheiden

- Das komplexe Kreditengagement im betriebswirtschaftlichen Fokus
- Die Bilanzanalyse als Ausgangspunkt der Unternehmensbeurteilung
- Unterjähriges Datenmaterial zur aktuellen Standortbestimmung
- Von den operativen zu den strategischen Erfolgsfaktoren der Unternehmensführung und der Marktbeurteilung mittelständischer Unternehmen
- Die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit

12.401-2 Investition, Finanzierung und Unternehmensplanungen schnell und sicher beurteilen

- Betriebswirtschaftliche Beurteilungskriterien und logische Aufbausystematik im Überblick
- Bedarfsgerechter Einsatz geeigneter Methoden im konkreten Einzelfall
- Methodische Vorgehensweise zur präzisen Ermittlung und Bewertung moderner Finanzierungsstrukturen
- Zukunftsgerichtete Validierung von Planzahlen als belastbare Entscheidungsgrundlage
- Fallbeispiele aus der doppelten Perspektive von Unternehmer/-in und Sparkasse

12.401-3 Intensivkunden und Problemkredite frühzeitig identifizieren und professionell steuern

- Früherkennung von Krisenursachen
- Betriebswirtschaftliche Aspekte der Krisenbewältigung in der Intensivbetreuung
- Der praktische Fall aus der Sicht der Sparkasse und des Unternehmers/der Unternehmerin
- Instrumente und Stellhebel einer Sparkasse zur Überleitung von intensivbetreuten Kundinnen und Kunden

12.401-4 Den gewerblichen Kreditbeschluss effizient lesen

- Roter Faden und Orientierungshilfen für standardisierte, effiziente Kreditbeschlüsse
- Gezielte Abgrenzung von Muss-, Kann- und verzichtbaren Inhalten im Beschluss
- Techniken zum schnellen Lesen, Analysieren und Hinterfragen komplexer Kreditvorlagen
- Einsatz von Sicherheiten zur Risikofrüherkennung und aktiven Portfoliosteuerung
- Bereichsübergreifende Zusammenführung institutsspezifischer Anforderungen und Berücksichtigung operativer Hürden

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Expertenwissen

Wie zukunftssicher ist die Kapitaldienstfähigkeit? Finanzstruktur, Kapitaldienstfähigkeit und Liquidität beurteilen

Die Kapitaldienstgrenze ist ein wesentliches Entscheidungsmerkmal bei der Kreditvergabe an gewerbliche Kundinnen und Kunden. In dieser Veranstaltung wird anhand praxisorientierter Beispiele die Ermittlung und Interpretation der Kapitaldienstfähigkeit trainiert, in einen Gesamtkontext für die Bonitätsentscheidung eingebunden und eine fundierte Einschätzung der finanziellen Situation eines Unternehmens vorgenommen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits über Erfahrungen mit der Auswertung von betriebswirtschaftlichen Unterlagen sowie der Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit von Unternehmen verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie können die Kapitaldienstfähigkeit praktikabel ermitteln und kennen die typischen Knackpunkte bei der Berechnung und Beurteilung.
- Sie sind in der Lage, die Liquiditätssituation eines Unternehmens anhand von betriebswirtschaftlichen Parametern zu beurteilen.
- Sie können den kurzfristigen Finanzbedarf Ihrer Kundinnen und Kunden in Krisensituationen treffend einschätzen.

IHR REFERENT

Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Diplom-Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter; verfügt über langjährige Trainings- und Beratungserfahrungen insbesondere in den Bereichen Finanzierung, Controlling und Sanierung

TERMIN(E)

16.11.2027 – 17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Fresh up: einige Grundlagen der Finanzierung mittelständischer Unternehmen

- Wie kann die finanzielle Situation des Unternehmens anhand von Finanzierungskennzahlen und -regeln bestimmt werden?
- Entwicklung von Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzkraft von Unternehmen
- Ausgewählte Möglichkeiten zur Deckung des ermittelten Finanzbedarfs

Ermittlung des (betriebswirtschaftlichen) Cashflows sowie Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit

- Was sagen der Cashflow und die Kapitaldienstfähigkeit (KDF) eigentlich aus?
- Typische „Knackpunkte“ bei der Berechnung/Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Besonderheiten bei der Ableitung der KDF aus unterjährigen DATEV-Daten

Exkurs: Beurteilung der Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung

- Welche Rückschlüsse können aus den historischen Daten gezogen werden?
- Ist das Unternehmen „Fit for Future“?

Einschätzung der Liquiditätssituation aus Jahresabschlüssen

- Interpretation der Kapitalflussrechnung
- Interpretation des bereinigten Netto-Umlaufvermögens (BNUV)

Exkurs: Die „optimale“ Kontokorrentlinie, gibt es diese wirklich? – überschlägige Ableitung des notwendigen Finanzbedarfs unter Anwendung von praxisorientierten Verfahren

Arbeit mit Fallstudien in Anlehnung an Echtfälle aus der Beratungspraxis

Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung

Bei der Grundstücks- und Projektentwicklung sind zahlreiche Besonderheiten zu beachten: Neben rechtlichen und technischen Aspekten, spielen auch wirtschaftliche Gesichtspunkte eine entscheidende Rolle für ein erfolgreiches Projektmanagement. Einen Überblick über die Grundlagen dieses Geschäftsfeld vermittelt diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Finanzierung von Immobilienkunden (Projektentwicklern, Bauträgern und Bestandshaltern) befasst sind, insbesondere an Firmenkundenberater/-innen und Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die wesentlichen kreditwirtschaftlichen Überlegungen bei der Strukturierung der Finanzierung von Immobilienprojektentwicklungen kennen.
- Sie kennen die Besonderheiten bei Projektfinanzierungen, die Rahmenbedingungen und Risiken von Projektentwicklungen und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind mit relevanten rechtlichen Aspekten vertraut.

IHR REFERENT

Jürgen Dörks, Kreissparkasse Köln

Dipl.Kfm. und Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen mit langjähriger Dozentenerfahrung.

TERMIN(E)

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

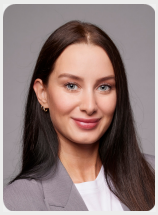
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliche Überlegungen / Kreditstrategie
MaBV
Öffentliches Baurecht – für Finanzierer relevante Inhalte des Bauplanungs- und Bauordnungsrechts
Grundstück
Baukosten
Vermarktung – aktuelle Entwicklungen an den Immobilienmärkten
Finanzierungsstruktur (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme)
Finanzierungsangebot (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme; „Bruttofinanzierung“; 2-Konten-Modell)

Projektfinanzierung Infrastruktur und Erneuerbare Energien - Grundlagenseminar

Eine Projektfinanzierung unterscheidet sich maßgeblich von der klassischen Unternehmensfinanzierung. Sie ist für Unternehmen ein wichtiges Instrument um langfristige Investitionen zu tätigen, ohne ihre eigene Bilanz stark zu belasten. Die Kapitalbeschaffung erfolgt über spezielle Finanzierungsstrukturen, deren Hauptquelle für die Rückzahlung der Kredite der zukünftige Cashflow des Projekts darstellt. In diesem Seminar erlernen Sie die Grundlagen des Projektgeschäfts in Verbindung mit Grundzügen der Cashflowmodellierung. Eine Abrundung erfolgt durch konkrete Anwendungsbeispiele aus dem Bereich der erneuerbaren Energien.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie besitzen grundlegende Kenntnisse zu Projekt-/ Infrastrukturfinanzierungen.
- Sie verstehen die Charakteristik einer Projektfinanzierung und können sie zur Unternehmensfinanzierung abgrenzen.
- Sie verstehen die Grundzüge der Cashflowanalyse einer Projektfinanzierung.

IHR REFERENT

Frank Liebetrau

Frank Liebetrau ist als ESG Manager bei der NORD/LB mit Fokus auf der strategischen Weiterentwicklung der Bank tätig. Neben Produktentwicklungen und Transformationsplanung hält er Vorträge und leitet er Schulungen zu verschiedenen Zukunftsthemen im Kontext ESG.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar bildet die Basis für die Bildungsangebote 12.421, 12.422 und 12.423.

Der ProFi-Rechner wird in dem neuen Seminar 12.419 in der Tiefe abgebildet, die Veröffentlichung des neuen Bildungsangebots erfolgt über eine Akademie-Information.

Das Thema Konsortialfinanzierungen in seiner Gesamtheit ist Gegenstand des Bildungsangebots 12.307.

TERMIN(E)

17.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rolle Sparkasse

- Die Sparkasse als konsequente Begleiterin & Impulsgeberin
- Auswirkungen des Anspruchsniveaus auf die Geschäfts-/Kreditrisikostrategie
- Ertragschancen/-felder im Rahmen von Projektfinanzierungen
- Transformationsfinanzierung

Wesen der Projektfinanzierung

- Unternehmensfinanzierung vs. Projektfinanzierung
- Begriffsklärungen und beispielhafter Ablauf
- Arten von Assets die als Projekt finanziert werden (inkl. Trends)
- Gesellschaftsrechtliche Gestaltungsformen
- Stakeholder

Gesetzliche Rahmenbedingungen und Verträge

- Relevante Gesetzte
- Wesentliche Unterlagen
- Bewertung der Vertragsparteien

Potenzielle Risiken

- Ausfallrisiken der Vertragspartner bspw. Abnehmer oder Lieferanten
- Vertragsrisiken
- Marktrisiken & Kostenrisiken
- Technische Risiken
- Rechtliche Risiken
- Due Dilligence als Dokumentationsbasis
- Fertigstellungsrisiken bzw. Risiko der rechtzeitigen Fertigstellung (inkl. Abhängigkeiten von Dritten)

Rentabilitätsberechnung/Cashflow (OPEX)

- Grundlagen zum Cashflow-Tool der Sparkassen-Finanzgruppe ProFi-Rechner

Strukturierung der Finanzierung

- Gesamtkostendarstellung und Finanzierungsinstrumente
- Konsortialfinanzierung als wesentliches Element in der Projektfinanzierung
- Finanzierungsbausteine
- Übergang Projektphasen bis zur Betriebsphase

Absicherungsinstrumente

- Sicherheiten – Nutzung von Cashflowbewertungsmodellen
- Garantien
- Bürgschaften (insbesondere von Dritten)
- Kommunale Bürgschaften bei öffentlichen Projekten und Interessenten
- Versicherungen
- Mehrkostenübernahmevereinbarungen
- Patronatserklärungen insbesondere in Holdingstrukturen
- Abtretung von Ansprüchen (Vergütung, Versicherungen etc.)
- Covenants – Möglichkeit vertraglich bestimmte Rechte geltend zu machen (Margingrid, Waiver etc.)

Vertragsgestaltung/Vertriebsansätze

- Term Sheet (indikativ, final)
- Informationspflichten
- Lfd. Monitoring

Die Inhalte werden anschaulich anhand von Beispielen bspw. Infrastrukturfinanzierung sowie EE-Anlage dargestellt

Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen

Windenergie und Photovoltaik sind die Eckpfeiler für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Die Beurteilung von Finanzierungen entsprechender Anlagen erfordert ein Verständnis der technischen Rahmenbedingungen, die sich dynamisch entwickeln. In dieser Veranstaltung erfahren Sie alles Wissenswerte zur Finanzierung von Windkraftanlagen.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen,
Agrarkundenbetreuer/-innen,
Mitarbeiter/-innen aus der Kreditanalyse,
Kreditrevisorinnen und -revisoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Windenergie.
- Sie sind vertraut mit dem Planungsprozess für Windparks und den Rahmenbedingungen für eine Projektfinanzierung.
- Sie erweitern Ihre Kompetenz als Ansprechpartner/-in in der Sparkasse zum Thema Windkraftanlagen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten mit ausgewiesener Expertise bzgl. der Finanzierung von Windkraftanlagen.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Grundlagen und Fakten zur Windenergie mit Fokus auf Onshoreanlagen

Unterschiede bei Onshoreanlagen und insbesondere Risiken für Onshore Wind

Einschätzung der Standorte in Ihrem Geschäftsgebieten

Teilnehmende im Markt

Planungsprozess für einen Windpark aus Sicht des Finanzierers und wesentliche Aspekte aus dem Planungsprozess

Rahmenbedingungen einer Projektfinanzierung

Wesentliche Unterschiede zwischen einer non recourse Struktur sowie einer Finanzierung On Balance

Ablauf der Finanzierung inkl. erforderlicher Unterlagen

Beispielhafte Cashflowmodellierung einer Onshore Windenergieanlage im ProFi Rechner

EEG-Novelle und mögliche Ansätze bzw. Erfordernisse bzgl. der Bewertung unterschiedlicher Modelle

Die Auswirkungen der EEG-Novelle - Vorstandswissen kompakt

Die EEG-Novelle 2027, das Netzanschlusspaket und der AgNes-Festlegungsentwurf verändern die regulatorischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Wind- und PV-Projekten grundlegend. Welche Auswirkungen ergeben sich daraus für Geschäftsmodell, Kreditrisiken und strategische Ausrichtung Ihres Hauses? Sie erhalten einen kompakten Überblick über die zentralen Veränderungen und deren strategische Bedeutung für Ihr Finanzierungsgeschäft.

ZIELGRUPPE

Vorstände, Führungskräfte aus Markt und Marktfolge, Prozessverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Änderungen der neuen Gesetzgebung im Unterschied zu den bisherigen Regelungen.
- Sie können die Auswirkungen auf das Geschäft und insbesondere die Risikosicht bewerten.
- Sie können auf dieser Basis die erforderlichen geschäftspolitischen Entscheidungen ableiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Ein fundiertes grundsätzliches Wissen um die bisherigen Regelungen im EEG wird vorausgesetzt.

IHR REFERENT

Frank Liebetrau

Frank Liebetrau ist als ESG Manager bei der NORD/LB mit Fokus auf der strategischen Weiterentwicklung der Bank tätig. Neben Produktentwicklungen und Transformationsplanung hält er Vorträge und leitet er Schulungen zu verschiedenen Zukunftsthemen im Kontext ESG.

HINWEIS(E)

Die erforderliche Lesung im Bundestag soll in der 46. KW stattfinden, die finale Behandlung im Bundesrat wird für den 20.11.26 erwartet. Ggfs. modifizieren wir unser Bildungsangebot entsprechend. Die vollständigen Auswirkungen, z. B. auf das Projektrating, werden schrittweise nach finaler Gesetzgebung erarbeitet.

TERMIN(E)

19.01.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 16:30 Uhr

22.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

385,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Änderungen aus der EEG-Novelle 2027 und Abgleich zu den bisherigen Festlegungen

Inhalte des Netzanschlusspaketes und der neuen Festlegung zur Allgemeinen Netzentgeltsystematik Strom (AgNes)

Wesentliche Auswirkungen und Impact auf die Finanzierung und das Cashflow-Modell

Neu entstehende Risiken und Unsicherheiten für die Finanzierung von Wind- und PV-Projekten

Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen

Windenergie und Photovoltaik sind die Eckpfeiler für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Die Beurteilung von Finanzierungen entsprechender Anlagen erfordert ein Verständnis der technischen Rahmenbedingungen, die sich dynamisch entwickeln. In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte zur Finanzierung von Photovoltaikanlagen.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen,
Agrarkundenbetreuer/-innen,
Mitarbeiter/-innen aus der Kreditanalyse,
Kreditrevisorinnen und -revisoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Photovoltaik.
- Sie sind vertraut mit dem Ablauf einer Photovoltaik- bzw. Projektfinanzierung.
- Sie erweitern Ihre Kompetenz als Ansprechpartner/-in in der Sparkasse zum Thema Photovoltaik.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten mit ausgewiesener Expertise bzgl. der Finanzierung von PV-Anlagen

HINWEIS(E)

Die EEG-Novelle 2027 wird in einem separaten Bildungsangebot konkret beleuchtet. Die Veröffentlichung wird über eine Akademie-Information kommuniziert, sowie die Details der EEG-Novelle feststehen.

TERMIN(E)

13.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Grundlagen und Fakten zur Photovoltaik

Projektablauf für die Errichtung einer Freiflächenanlage

Hinweise zu weiteren Projektarten (Aufdachanlagen, Kommunale Projekte zur Ausstattung eigener Immobilien, etc.)

Freiflächen PV-Anlage inkl. Batteriespeicher (aktuelle Entwicklungen und Mehrwerte in der Finanzierung)

Vergütungssysteme

EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz)

PPA (Power Purchase Agreements)

Ablauf einer Projektfinanzierung und beispielhafte Cashflowmodellierung im ProFi Rechner

Laufender Betrieb von Photovoltaikanlagen

Praxisbeispiel: Finanzierung von Windkraftanlagen

Mit einem Anteil von rund 50 % ist die Windenergie weiterhin der wichtigste erneuerbare Energieträger und spielt somit eine bedeutende Rolle für die Transformation der Wirtschaft in eine klimaneutrale Zukunft. In diesem Webinar trainieren Sie die Vorbereitung einer fundierten Kreditentscheidung anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie können Windkraftprojekte auf Basis konkreter Projektdaten hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten.
- Sie können unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierungsempfehlung erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Seminars **12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Danilo Collet, Sparkasse Westholstein

Bankfachwirt (Frankfurt School of Finance and Management), Vertriebsassistenz Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

TERMIN(E)

20.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

26.05.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

Fallstudie

- Analyse Wirtschaftlichkeit
- Finanzierungsstruktur
- Bewertung & Risikobetrachtung
- Sicherheiten
- Covenants
- Fördermöglichkeiten

Erfahrungsaustausch

Offene Fragen

Praxisbeispiel: Finanzierung von Photovoltaikanlagen

Der Ausbau von Photovoltaik birgt für Sparkassen gewaltige Geschäftspotenziale. Um diese aktiv zu heben, ist es umso wichtiger, sich im Kontext dieser Finanzierungsprojekte souverän zu bewegen. In diesem Online-Seminar trainieren Sie die Vorbereitung einer fundierten Kreditentscheidung anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie können Photovoltaikanlagenprojekte auf Basis konkreter Projektdaten hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten.
- Sie können unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierungsempfehlung erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars 12.414 **Finanzierung von Photovoltaikanlagen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Danilo Collet, Sparkasse Westholstein

Bankfachwirt (Frankfurt School of Finance and Management), Vertriebsassistenz Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar.

TERMIN(E)

23.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

Fallstudie

- Analyse Wirtschaftlichkeit
- Finanzierungsstruktur
- Bewertung & Risikobetrachtung
- Sicherheiten
- Covenants
- Fördermöglichkeiten

Erfahrungsaustausch

Offene Fragen

Finanzierung von Energiespeichern - mit Praxisbeispiel

Keine Energieversorgung kommt ohne Speicher aus. Somit bilden Strom- und Wärmespeicher einen wichtigen Bestandteil der Versorgungssicherheit, denn sie gleichen Schwankungen von Energieangebot und -nachfrage aus. In diesem Seminar geht es sowohl um die grundlegende Funktionsweise verschiedener Energiespeicher als auch um die Vorbereitung fundierter Finanzierungsentscheidungen anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die grundlegende Funktionsweise verschiedener Energiespeichertypen und können rechtliche Rahmenbedingungen für eine Finanzierung benennen.
- Sie können Projekte hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten und unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierung zu erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars 12.420 **Projekt-/Infrastrukturfinanzierungen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Julius Kies, DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Projektmanager bei der Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (DAL)

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar.

TERMIN(E)

01.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Energiespeicherlösungen

Modellhafter Aufbau eines Batteriespeichers

Marktrends und Entwicklungen

Grundlegende Begrifflichkeiten

- Batteriespeicher vs. Stromspeicher – Unterschiede und Einsatzbereiche
- Leistung vs. Kapazität

Technische Besonderheiten

- Batterietypen, Wirkungsgrad, Lebensdauer usw.
- Schnittstellen zu PV-Anlagen oder Ladeinfrastruktur
- Sicherheitsaspekte, Brandschutz, Zertifizierungen

Spezielle Themen wie Verträge und erforderliche Gutachten

Rahmenbedingungen

- EnWG, EEG, PPA
- Regulatorische Vorgaben für Installation, Betrieb und Einspeisung

Aktuelle Fördermöglichkeiten

Businesscase: Wirtschaftlichkeitsberechnung

Besondere Risiken

- Technologische Risiken, Recyclingverpflichtungen
- Risikomanagement: Contracting, Versicherungen, Garantien

Kreditprüfung

- Bewertung Machbarkeit und Projektrisiken
- Cashflow-Modeling

Vertragsdokumentation

- Covenants
- Rechtliche Rahmenbedingungen bei der Vertragsgestaltung

Ertragspotenziale bei der Finanzierung und mögliche Vertriebsansätze

Herausforderungen

Workshop Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital)

In diesem Workshop lernen Sie, die aus der EBIL gewonnenen Erkenntnisse mit den weichen Informationen aus den Modulen der gewerblichen Finanzkonzepte unter OSPlus_neo (Finanzkonzept.digital) zu verknüpfen und beides kundenorientiert in Ihre Gespräche einzubinden.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, die ihre EBIL-Kompetenz, inkl. Grafiken in EBIL, unter Einbeziehung des Moduls "Ihre wirtschaftliche Entwicklung" des gewerblichen Finanzkonzepts (GFK_neo) verbessern wollen.

IHR NUTZEN

- Sie können ein klares Fazit Ihres EBIL-Gesprächs ziehen und Ergebnisse strukturiert festhalten.
- Sie kennen das ganzheitliche Bild Ihrer/Ihres Kundin/Kunden und erkennen ihre/seine Handlungsfelder und Bedarfe.
- Sie sind in der Lage, Ihre Argumentationsbasis durch die Aussagen der EBIL zu stärken.

IHR REFERENT

Andreas Middelberg, Kreissparkasse Ravensburg

MBA, stellvertretendes Mitglied des Vorstands, Leiter Firmenkunden

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie zum Seminar eine komplette, anonymisierte EBIL-Auswertung einer Kundin oder eines Kunden mit, inkl. aller Listen (1-10) und aller Grafiken (farbig). Wählen Sie eine/-n typische/-n Kundin/Kunden aus, die/den Sie betreuen. Sofern vorhanden, nutzen Sie im Seminar ebenfalls das dazugehörige Gesprächsergebnis (Kundenausdruck) des gewerblichen Finanzkonzepts (alle relevanten Module).

TERMIN(E)

03.05.2027 – 04.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

785,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Das Seminar basiert auf EBIL Pro 4.1 und OSP 24.0

- **ZDF: Zahlen, Daten, Fakten - Update und Vertiefung der benötigten EBIL-Kenntnisse für das Bilanz- bzw. Unternehmerjahresgespräch**
  - Aufbau und Inhalt der EBIL-Grafiken
  - Liste 10 im Überblick
  - Inhalt und Aufbau der Kapitalflussrechnung
  - Gestufte Cash-Flow Ermittlung
  - Cash-Effekte (Werttreiber)
- **Das große Ganze – die gewerblichen Finanzkonzepte**
- **Ein wichtiges Mosaik – das Modul „Ihre wirtschaftliche Entwicklung“ als Teil des S-Finanzkonzepts**
- **Die Mischung macht es – so binden Sie die EBIL in das Modul „Ihre wirtschaftliche Entwicklung“ ein!**
  - Die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Jahresabschluss
  - Vermögens- und Finanzlage optimieren
  - Aufwandspositionen optimieren
  - Aktuelles Geschäftsjahr
  - Planung
  - Unternehmen zukunftsorientiert ausrichten
  - Planung und Steuerung verfeinern
  - Wertschöpfungskette qualitativ gestalten
  - Märkte erschließen und Produkte bedarfsgerecht gestalten
  - Offene Punkte und unsere nächsten Schritte
- **OSPlus_neo-Anwendung (stationär und mobil)**
- **Vorstellung der Präsentationen aus EBIL Pro (Bilanzkritik)**
- **Praxisnahe Dialogszenen und Übungsfälle (Anwendungstraining auf Basis der Echtfälle der Teilnehmenden)**

Aufbauseminar Existenzgründungsberatung

Profitieren Sie von unserem praxisorientierten Aufbauseminar, das sich speziell mit den Besonderheiten der Existenzgründungsberatung beschäftigt. Erfahren Sie, wie Sie risikoorientierte Kreditentscheidungen zügig treffen können. Im Erfahrungsaustausch analysieren wir die aktuelle Marktsituation und entwickeln Best Practice-Ansätze, um Ihre Vertriebschancen zu maximieren.

IHR NUTZEN

- Diese Veranstaltung soll als Aufbauseminar v.a. der Erarbeitung von Best Practice-Ansätzen dienen.
- Sie werden in der Lage sein, anhand von Entscheidungshilfen und Checklisten schnell eine risikoorientierte Kreditentscheidung zu treffen.
- Ein pragmatischer, zielorientierter Erfahrungsaustausch sowie eine Analyse der aktuellen Marktsituation runden das Seminar ab.

IHR REFERENT

Ingo Uecker, Hamburger Sparkasse

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist nur über die Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar. Zum Buchungsportal gelangen Sie hier.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Aktuelle Marktsituation – Einordnung Existenzgründung
- Entwicklung der letzten Jahre (Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern)
- Erarbeitung und Anwendung von Entscheidungshilfen und Checklisten als Grundlage einer fundierten und risikoorientierten, aber dennoch zügigen Kreditentscheidung
- Aktuelle Themen und damit Ihre Vertriebschancen
- Ausblick

Cashflowmodellierung mit dem ProFi-Rechner

Der ProFi-Rechner ermöglicht es den Sparkassen, die Cashflowmodellierung für Projektfinanzierungen im OSPlus-Umfeld vorzunehmen. Damit erschließt sich die Sparkassen-Finanzgruppe ein Themengebiet, das bisher eher durch Großbanken oder Landesbanken besetzt war und erweitert damit ihr Leistungsspektrum. Die Schulung dient dazu, die Cashflowmodellierung für erneuerbare Energieanlagen (Wind Onshore und PV) zu verstehen und später selbstständig bedienen zu können.

ZIELGRUPPE

- Firmenkundenberater/-innen und Spezialkundenberater/-innen für Projektfinanzierungen
- Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kreditanalyse, Risikobewertung, Analyse, Risikocontrolling und Vertriebsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten der Cashflowmodellierung für Wind- und PV-Anlagen.
- Sie verstehen die Funktionen des ProFi-Rechners und kennen die Detailfelder.
- Sie haben Sicherheit im Umgang mit der Cashflowmodellierung für EE-Anlagen.

IHR REFERENT

Frank Liebetrau

Frank Liebetrau ist als ESG Manager bei der NORD/LB mit Fokus auf der strategischen Weiterentwicklung der Bank tätig. Neben Produktentwicklungen und Transformationsplanung hält er Vorträge und leitet er Schulungen zu verschiedenen Zukunftsthemen im Kontext ESG.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist geeignet für Personen, die bereits an folgenden Veranstaltungen teilgenommen haben:

12.420 Projekt-/Infrastrukturfinanzierungen bzw. Projektfinanzierungen Infrastruktur und EE-Anlagen (neuer Titel),
12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen,
12.414 Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen,

oder die bereits über praktische Erfahrungen auf diesem Themengebiet verfügen.

TERMIN(E)

25.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

13.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Cashflow als Basis für die Wirtschaftlichkeitsberechnung einer EE-Anlagenfinanzierung

Die Cashflowmodellierung im Gesamtkontext der Finanzierung von Projekten verstehen

Wesentliche Bestandteile der Cashflowmodellierung kennenlernen

Ablauf der Finanzierung in OSPlus kennenlernen und verstehen

Wesentliche Datenpunkte im ProFi-Rechner kennen

Schrittweise Erfassung einer beispielhaften PV-Anlage im ProFi-Rechner durchgehen

Schrittweise Erfassung einer beispielhaften Windenergieanlage Onshore im ProFi-Rechner durchgehen

Wesentliche Kennzahlen analysieren und kennenlernen

Verknüpfung und Abhängigkeiten zwischen Cashflowmodellierung und Projektrating

Die Auswirkungen der EEG-Novelle - Praxiswissen für Markt und Marktfolge

Die EEG-Novelle 2027, das Netzanschlusspaket und der AgNes-Festlegungsentwurf bringen weitreichende Veränderungen für die Finanzierung von Wind- und PV-Projekten. Welche Auswirkungen haben die neuen Rahmenbedingungen auf Projektwirtschaftlichkeit, Finanzierungsstrukturen, Risikobewertung und Kreditentscheidungen? Erfahren Sie, worauf Markt und Marktfolge künftig achten müssen, um Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und fundierte Finanzierungsentscheidungen treffen zu können.

ZIELGRUPPE

Marktmitarbeiter/-innen, Kreditanalyse, Marktfolge, Prozessverantwortliche, Vertriebsmanagement Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Änderungen aus der neuen Gesetzgebung im Unterschied zu den bisherigen Regelungen.
- Sie verstehen die Auswirkungen auf den Vertrieb sowie die Risikobewertung und können diese umsetzen.
- Sie kennen Möglichkeiten der Mitarbeit an prozessualen und geschäftspolitischen Anpassungserfordernissen und können Auswirkungen auf das Rating ableiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Ein fundiertes grundsätzliches Wissen um die bisherigen Regelungen im EEG wird vorausgesetzt.

IHR REFERENT

Jörg-Uwe Fischer, NeXtWind Management GmbH

Jörg-Uwe Fischer ist Sparkassenbetriebswirt und befasst sich seit mehr als drei Jahrzehnten mit der Finanzierung von Erneuerbaren-Energien-Projekten. Seit Mitte 2024 ist er als Head of Structured Finance für alle Bank- und Finanzierungsthemen bei der NeXtWind Management GmbH in Berlin tätig. Zuvor war er 18 Jahre auf der Marktseite der DKB fachlich für das Erneuerbare-Energien-Geschäft verantwortlich, zuletzt als Leiter Energiewirtschaft. Bis zu seinem Wechsel zu NeXtWind war Herr Fischer zudem Sprecher des Finanziererbeirates im Bundesverband Windenergie.

HINWEIS(E)

Die erforderliche Lesung im Bundestag soll in der 46. KW stattfinden, die finale Behandlung im Bundesrat wird für den 20.11.26 erwartet. Ggfs. modifizieren wir unser Bildungsangebot entsprechend. Die vollständigen Auswirkungen, z. B. auf das Projektrating, werden schrittweise nach finaler Gesetzgebung erarbeitet.

Auf Wunsch findet eine Inhouse-Durchführung statt.

TERMIN(E)

18.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 16:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

385,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Änderungen aus der EEG-Novelle 2027 und Abgleich zu den bisherigen Festlegungen

Inhalte des Netzanschlusspaketes und der neuen Festlegung zur Allgemeinen Netzentgeltsystematik Strom (AgNes)

Auswirkungen und Impact auf die Finanzierung und das Cashflow-Modell (deep dive) sowie das Rating

Neu entstehende Risiken und Unsicherheiten für die Finanzierung von Wind- und PV-Projekten im Vergleich zur alten Gesetzgebung

Anpassungsbedarfe in der Strukturierung im Markt, bei der Auswahl der Projektierer sowie bei der Risikoanalyse

Finanzierung von Wärmenetzen

Der Ausbau klimafreundlicher Wärmenetze erfordert hohe Investitionen, tragfähige Finanzierungskonzepte und ein fundiertes Verständnis der regulatorischen Rahmenbedingungen. Welche Finanzierungsmodelle sind geeignet, wie lassen sich Investitionsrisiken bewerten und welche Fördermöglichkeiten können genutzt werden? Erfahren Sie, worauf es bei der erfolgreichen Finanzierung von Wärmenetzen ankommt – von der Projektplanung bis zur wirtschaftlich tragfähigen Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Kommunalbetreuende, Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die grundlegende Funktionsweise verschiedener Wärmenetzstrukturen.
- Sie können rechtliche Rahmenbedingungen für eine Finanzierung benennen.
- Sie können Projekte hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren, Risiken bewerten und unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierung erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars 12.420 - „Projektfinanzierung Infrastruktur und Erneuerbare Energien“ oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Dirk Schütte

Dirk Schütte ist stellvertretender Leiter Firmenkunden Energiewirtschaft bei der NORD /LB. Seit über 10 Jahren begleitet er Energieversorger, Stadtwerke und andere Unternehmen der Energiewirtschaft bei der Strukturierung und Finanzierung komplexer Investitionsvorhaben. Als langjähriger Finanzierungsexperte und Dozent verbindet er fundiertes Bankfachwissen mit umfangreicher Praxiserfahrung im Energiesektor.

HINWEIS(E)

Auf Wunsch kann dieses Seminar auch inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen und Marktüberblick

- Bedeutung der Wärmewende und Einordnung von Wärmenetzen in die Energiewende
- Fernwärme vs. Nahwärme
- Marktpotenziale und Zielmärkte, insbesondere Altbaubestand und kommunale Wärmeversorgung
- Rolle der Kommune und aktuelle Marktentwicklungen

Technische Grundlagen

- Aufbau und Funktionsweise regenerativer Wärmenetze
- Erzeugungstechnologien, z. B. Biomasse, Biogas, Geothermie, Solarthermie, Großwärmepumpen, Abwärme und Power-to-Heat
- Netzstruktur, Hausanschlüsse, Übergabestationen und Speicherlösungen
- Projektschritte von der Planung bis zur Inbetriebnahme

Regulatorik und Förderung

- Überblick über die wesentlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen, insbesondere GEG, GMG, WPG, AVBFernwärmeV und KWKG
- Kommunale Wärmeplanung als Treiber für Investitionen
- Fördermöglichkeiten
- Bedeutung von Förderung für Kapitalstruktur und Finanzierbarkeit

Projektfinanzierung und Wirtschaftlichkeit

- Abgrenzung Unternehmensfinanzierung und Projektfinanzierung
- Rolle der Projektgesellschaft und typische Stakeholder
- Finanzierungsstruktur, Erlös- und Kostenquellen eines Wärmenetzes
- Grundlagen der Cashflow-Modellierung
- Bewertung von Wirtschaftlichkeit, Schuldendienstfähigkeit und Finanzierbarkeit

Risiken, Sicherheiten und Kreditprüfung

- Typische Risiken
- Sensitivitätsanalysen zu Anschlussquote, Nachfrage, Preisen, Kosten und Förderung
- Wichtige Projektverträge, Gutachten und Due-Diligence-Bausteine
- Sicherheiten, Covenants und laufendes Monitoring

Praxisfall und Einordnung für Sparkassen

- Praxisbeispiel
- Business Case, Cashflow-Analyse und beispielhaftes Term Sheet
- Chancen und Risiken aus Sicht von Anschlussnehmer, Betreiber und finanzierender Bank
- Geschäftspotenziale und Herausforderungen für Sparkassen im Kontext der Wärmewende

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Branchenwissen

Krankenhäuser betriebswirtschaftlich beurteilen und finanzieren

Investitionen bei Krankenhäusern müssen geplant und finanziert werden, da die öffentlichen Fördermittel in der Regel nicht ausreichen. Daher ist es wichtig, Bonität, Wirtschaftlichkeit, Zukunftsfähigkeit und Krisenanzeichen von Krankenhäusern beurteilen zu können. Hierbei sind Kenntnisse der speziellen Finanzierungs- und Bilanzierungsregelungen unabdingbar. Diese Kenntnisse erhalten Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen und Mitarbeiter/-innen der Marktfolge, die Krankenhäuser und Gesundheitseinrichtungen betreuen

IHR NUTZEN

- Sie stärken Ihr Branchenwissen und sind über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Finanzierungsmöglichkeiten des Krankenhaussektors informiert.
- Sie kennen wesentliche Kennzahlen der Jahresabschlussanalyse und können diese interpretieren.
- Sie sind in der Lage, Krisenindikatoren frühzeitig zu erkennen und haben Kenntnis über Maßnahmen zur Krisenabwehr.

IHR REFERENT

Bastian Willenborg, Dr. Heilmaier & Partner GmbH

Herr Willenborg verfügt über fundierte Erfahrungen bei der Prüfung und Beratung im Gesundheitssektor. Vor über 20 Jahren hat er begonnen, die Transformationsprozesse im öffentlichen Sektor zu begleiten. Als Wirtschaftsprüfer, Geschäftsführer und Branchenleiter für den Bereich Gesundheit & Soziales betreut er bei der Dr. Heilmaier & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft eine Vielzahl von Einrichtungen aus verschiedenen Bereichen (z. B. Krankenhäuser, Alten- und Pflegeeinrichtungen usw.).

TERMIN(E)

14.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Strukturen und Eckdaten des Krankenhaussektors

Überblick zu aktuellen gesetzgeberischen Maßnahmen und deren wesentliche Auswirkungen

Kennzeichen der Krankenhausfinanzierung

Finanzierungsgrundsätze nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz (KHG)

- Finanzierung von Investitionskosten
- Finanzierung von Betriebskosten

Ausgewählte krankenhausspezifische Bilanzpositionen

Krisenfrüherkennung und Jahresabschlussanalyse

- Indikatoren einer Unternehmenskrise
- Aufbereitung der Datenbasis – Strukturbilanzen und Kennzahlen
- Analyse der Liquidität
- Going-concern-Prüfung im Rahmen der Jahresabschlusserstellung
- Grundlagen und Regelvermutung
- Insolvenzrechtliche Beurteilung
- Bilanzielle Fortführungsprognose
- Integrierte Unternehmensplanung
- Bilanzielle Konsequenzen bei Abkehr von der Going-Concern-Prämisse
- Angabepflichten und Auswirkungen auf den Bestätigungsvermerk
- Pflichten und Haftung von Aufsichtsrat und Geschäftsführung in Krisenzeiten

Handlungsoptionen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Kommunalkundengeschäft

ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten

Die kommunalen Kunden stehen hinsichtlich ihres Beitrags zur Klimaneutralität vor immensen Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, die Transformationspläne dieser Kundengruppe sicher zu begleiten und sie bei der Erreichung ihrer Ziele kompetent zu unterstützen. Voraussetzung dafür ist, die Zukunftsaufgaben zu verstehen und mit dem Drahtseilakt zwischen leeren Kassen und Transformationsdruck souverän umzugehen. In diesem Seminar erhalten Sie Impulse für die Weiterentwicklung Ihres persönlichen Beratungsansatzes über die reine Finanzierung hinaus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Segmente Firmen-/ Unternehmenskundenberatung, Kommunalkundenberatung, Treasury, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie sind sich der Komplexität und Potenziale der Transformation im kommunalen Kontext bewusst (Big Picture).
- Sie können das Transformationsbedürfnis der Kommune/KNU mit den Rahmenbedingungen der Sparkasse abgleichen.
- Sie können konkrete Handlungsoptionen und Lösungen ableiten und sich als Transformationsbegleiter positionieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rudloff
- Daniel Barth, MLH consult

HINWEIS(E)

Aufgrund der Komplexität des Kommunalkundengeschäfts empfehlen wir die ergänzende Buchung der Angebotsnummer 12.651, um das Thema der kommunalen Transformation gut in den Gesamtkontext einzubetten. Beide Veranstaltungen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die im Seminar verwendete Präsentation wird im Nachgang im Downloadporal zur Verfügung gestelt.

TERMIN(E)

04.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strategischer Rahmen der Transformation

- Big Picture: Treiber der Transformation und die Herausforderungen und Chancen für kommunale Kunden
- Rahmenbedingungen und Handlungsdruck (Dekarbonisierung, Klimaanpassung)

ESG und Reporting

- ESG-Risiken und S-ESG-Score im kommunale Kontext
- ESG-Daten und Reportings bei kommunale Kunden
- Praxisfall VSME/VS-Bericht

Fokus Energie und Wärme

- Energie- und Wärmewende in der Kommune verstehen
- konkrete Umsetzungsbeispiele und deren Mehrwerte für Kommunen

Rolle und Lösungen der Sparkasse

- Transformationsbegleitung kommunaler Kunden
- Herausforderungen der Finanzierung
- aktuelle Lösungen aus dem Projekt Trafofi
- Übersetzung der Regulatorik und Anforderungen in konkrete Lösungen
- Ausblick: weitere Lösungen aus dem Projekt Trafofi („Griff ins Regal“) und Lernreise

Grundlagen des Kreditgeschäfts mit Kommunalkunden und institutionellen Kunden

Das Kommunalkreditgeschäft als Spezialbereich des Firmenkundengeschäfts birgt neben einem erheblichen Geschäftspotenzial auch besondere Risiken. Welche dies sind und welche sonstigen Rahmenbedingungen bei der Betreuung dieses Kundensegments zu beachten sind, erfahren Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge, Recht, Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten des Kommunalkreditgeschäfts.
- Sie sind mit den wichtigen kommunalbezogenen Geschäften der Sparkasse vertraut.
- Sie haben eine fundierte Basis zur kompetenten Betreuung kommunaler Kunden.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Ralf Josten

LL.M. oec.; bis August 2025 Chefsyndikus und Chief Compliance Officer; Direktor des Zentralbereichs Compliance und Recht der Kreissparkasse Köln. Rechtsanwalt (of Counsel) in der Kölner Kanzlei CBH. Veröffentlichungen zu verschiedenen Themen des Bank-, Insolvenz und Wirtschaftsrechts. Honorarprofessor der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, Bonn. Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

HINWEIS(E)

Aufgrund der hohen Bedeutung des Kommunalkundengeschäfts mit Blick auf die immensen Herausforderungen im Zusammenhang mit der Finanzierung von kommunalen Transformationsthemen empfehlen wir die ergänzende Buchung der Angebotsnummer 12.622 "ESG und Transformation im Konzern Kommune". Es sich sich dabei um eine halbtägige digitale Veranstaltung. Beide Veranstaltungen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt.

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Leistungsspektrum Kommunalbankgeschäft

- Produktpalette von Sparkassen
- Kredite zu Liquiditätssicherung und Investitionskredite, Schuldscheindarlehen, Kommunalanleihen, Leasing, Public-Privat-Partnership

Nachhaltigkeitstransformation durch Kommunen – Krise kommunaler Haushalte

- Kommunale Aktionsfelder
- Grenzen der Finanzierbarkeit
- Erhöhtes Sicherungsbedürfnis der Kreditinstitute
- Ausufernde kommunale Gesamtverschuldung

Insolvenzunfähigkeit von Gebietskörperschaften und Risikolage

- Unverzichtbare Bedeutung der Insolvenzunfähigkeit von Gemeinden, Städten und Kreisen
- Keine Haftung des Landes für Kommunalschulden

Vor- und Nachteile verschiedener Limitsysteme

- Kein unbegrenztes Kreditrisiko trotz Insolvenzunfähigkeit
- Portfoliorisiken
- Welche Kommunen werden wie stark finanziert?

Insolvenzfähigkeit von kommunalen Unternehmen und Risikolage

- Öffentlich-rechtliche und privatrechtlich verfasste Kreditnehmer
- Kommunalrechtliche Vorgaben zur Kapitalausstattung und Verlustübernahme
- Kreditsicherungsproblem: Sonderverwendungsfähigkeit von Infrastruktureinrichtungen

Rechts- und Formvorschriften beim Kommunalkredit

- Genehmigungsanforderungen
- Vertretungsregelungen

Sensibilisierung zum EU-Beihilferecht in der kommunalen Finanzierungspraxis

- Nichtigkeitsrisiko von kommunalen Bürgschaften
- Überblick EU-Bürgschaftsmitteilung und aktualisiertem DAWI-Freistellungsbeschluss, De-Minimis-Verordnung, DAWI-De-Minimis-Verordnung

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Förderprogramme / Leasing

Einsteigerseminar Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Einsteigerseminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Programme von Bund und Land. Darüber hinaus erhalten Sie anhand von Praxisfällen Tipps zur Bearbeitung.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie Fachbetreuer/-innen Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die über keine oder geringe Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Struktur, Bedeutung und Vorteile öffentlicher Förderprogramme für Ihre gewerblichen Kunden.
- Sie erhalten Grundlagenkenntnisse zu öffentlichen Fördermitteln und lernen die wichtigsten Breitenprogramme aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt- sowie Innovationsförderung kennen.
- Sie lernen die Voraussetzungen für die Mittelbeantragung kennen und können Ihre Kunden individuell beraten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der NRW.Bank

HINWEIS(E)

Der Termin am 04/05.11.2026 findet in den Räumlichkeiten der NRW.Bank in Düsseldorf statt (Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf).

Die Referenten/-innen passen die Inhalte bei Bedarf auch kurzfristig an aktuelle Entwicklungen im Fördergeschäft an.

Zum Ausbau der hier erworbenen Kenntnisse empfehlen wir nach einer angemessenen Praxisphase das Fortgeschrittenenseminar Öffentliche Förderprogramme. Sie finden es unter unserer Angebotsnummer 12.707.

TERMIN(E)

06.04.2027 – 07.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

610,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Struktur der öffentlichen Förderung: Fördergeber - Förderziele - Förderinstrumente
- Vorteile öffentlicher Förderprogramme für Unternehmen bzw. die Sparkasse
- Förderung klassischer Existenzgründungs- und Mittelstandsvorhaben
- Grundzüge der Umwelt- und Innovationsförderung
- Unterscheidung öffentlicher Bürgschaften und Haftungsfreistellungen
- Aktuelle Neuerungen und Bearbeitungshinweise
- Praxisfälle

Praxisseminar Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Praxisseminar vertiefen Sie Ihre Kenntnisse zu diesen Programmen weitergehend und tauschen sich aktiv mit Experten und Expertinnen der Förderbank sowie aus den Sparkassen über aktuellste Entwicklungen in diesem Bereich aus.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie erfahrene Fachbetreuer/-innen Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die über mehrjährige Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Spezialkenntnisse zu ausgewählten Förderprogrammen der gewerblichen Wirtschaft.
- Sie erhalten die Möglichkeit zum Austausch zu ausgewählten Themen der Öffentlichen Förderung.
- Sie erarbeiten anhand von Fallstudien konkrete Finanzierungslösungen für typische Kundenanfragen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- fundierte Kenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft
- Mehrjährige Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen
- Idealerweise Besuch des Einsteiger- (12.701) und Fortgeschrittenenseminars (12.707) Öffentliche Förderprogramme

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der NRW.Bank

HINWEIS(E)

Gerne besprechen die Experten und Expertinnen der Förderbank Finanzierungsfälle aus Ihrer täglichen Praxis. Sollte dies gewünscht sein, bringen Sie bitte Ihren Praxisfall mit ins Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

365,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- **Hinweise, Austausch und Diskussion zu aktuellen Entwicklungen im Bereich der Öffentlichen Förderung**
- **Vertiefende Informationen zu Spezialförderprogrammen**
- **Kombinationsmöglichkeiten von Förderprodukten**
- **Akquisitionshinweise für das Firmenkundengeschäft**
- **Risikoentlastung: Ausfallbürgschaft, Haftungsfreistellung, Konsortialfinanzierung**
- **Fallstudien/Übungsfälle zur Vertiefung der Kenntnisse in ausgewählten Förderprogrammen**
- **Besprechung der von den Teilnehmenden mitgebrachten Finanzierungsfälle**
- **Hinweise zu Zuschussprogrammen**

Seminar für Fortgeschrittene - Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Seminar für Fortgeschrittene erhalten Sie vertiefende Kenntnisse zu Breiten- und Spezialprogrammen von Bund und Land sowie wertvolle Tipps für die praktische Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie Fachbetreuer/-innen - Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die bereits über Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten vertiefende Kenntnisse zu Breiten- und Spezialprogrammen der gewerblichen Wirtschaft aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt-, Infrastruktur- sowie Innovationsförderung.
- Sie erarbeiten anhand von Fallstudien konkrete Finanzierungslösungen für typische Kundenanfragen.
- Auf Basis der erworbenen Kenntnisse können Sie Ihre Kunden und Kundinnen umfassend und verhandlungssicher beraten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft
- Erste Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen
- Idealerweise Besuch des "Einsteigerseminars - Öffentliche Förderprogramme" (unsere Angebotsnummer 12.701)

IHR REFERENT

Guido Hellmer, NRW.BANK

Guido Hellmer, Direktor in der Förderberatung Westfalen der NRW.BANK, hat langjährige Praxiserfahrung bei der Begleitung von Finanzierungsvorhaben im Bereich der erneuerbaren Energien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie auch unser Praxisseminar - Öffentliche Förderprogramme (unsere Angebotsnummer 12.702) als weitergehende Vertiefung zu den hier erworbenen Kenntnissen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- **Vertiefende Informationen und Spezialprogramme aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt- sowie Innovationsförderung**
- **Förderung von kommunalen und sozialen Vorhaben**
- **Hinweise zur Regionalförderung**
- **Überblick zu Eigenkapitalförderprogrammen**
- **Risikoentlastung: Ausfallbürgschaft, Haftungsfreistellung und Konsortialfinanzierung**
- **Aktuelle Entwicklungen und ggf. Sonderfördermaßnahmen (z.B. Unwetterhilfen)**
- **Praxisfälle**

Mehr Erfolg mit Leasing: Kunden durch starke Strategien gewinnen

Leasing verstehen – Kundinnen und Kunden überzeugen! Erfahren Sie, wie die Deutsche Leasing zusammen mit den Sparkassen Kundinnen und Kunden begeistert: von einer starken Produktpalette über klare Rollen im Vertrieb bis hin zum cleveren Umgang mit Wettbewerbsangeboten. Erfahren Sie, was uns von Autobanken unterscheidet – und wie Sie mit Wettbewerbsanalysen, steuerlichen Vorteilen und frischen Perspektiven echte Verkaufserfolge erzielen.

ZIELGRUPPE

Geschäftskundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, die Leasing aktiv verkaufen sowie Produktverantwortliche für das Thema Leasing

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Produktpalette der Deutschen Leasing und die entsprechenden Vertriebsrollen.
- Sie wissen, wie Sie Wettbewerbsangebote analysieren und die Alleinstellungsmerkmale der Deutschen Leasing herausarbeiten.
- Sie sind vertraut mit der Nutzung von Wettbewerbsanalysen zur Entwicklung effektiver Verkaufsstrategien und zur Kommunikation steuerlicher Vorteile.

IHR REFERENT

Kai Kesseler, Deutsche Leasing GmbH

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Produktstrategie der Deutschen Leasing mit den Sparkassen

- Welche Produktpalette gibt es?
- Welche Vertriebsrollen sind wofür zuständig?

Wettbewerb

- Welche Mitbewerber/-innen sind am Markt und wer ist worauf spezialisiert?
- Was unterscheidet die Deutsche Leasing vom Wettbewerb?

Analyse von Angeboten

- Wie nutze ich die Wettbewerbsanalyse für meinen Verkaufserfolg?
- Welche Kundennutzen leite ich aus der Gegenüberstellung meines Angebots zum Wettbewerbsangebot ab?
- Steuerliche Optimierung des eigenen Angebots

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Payment

Der Geschäftskonto-Check unter OSPlus_neo

Viele Häuser beschäftigen sich aktuell mit der Weiterentwicklung des Giro-Fachberaters und der Implementierung des Co-Betreuers GiroZV. Dabei nimmt der digitale Geschäftskonto-Check in OSPlus_neo gerade beim allgemein zunehmenden Digitalisierungsgrad richtig Fahrt auf. Eine zentrale Herausforderung jeder einzelnen Sparkasse besteht darin, dieses neue, innovative Beratungsinstrument unter Einsatz eines iPads praxisnah und pragmatisch in die bereits etablierten Prozesse und die sparkassenindividuellen Rahmenbedingungen zu integrieren.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen bisheriger Qualifizierungsmaßnahmen zur Girofachberatung und zum Co-Betreuer GiroZV, Giro-Fachberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau, die Struktur und die Inhalte des Geschäftskonto-Checks unter OSPlus_neo.
- Sie können die Vor- und Nachbereitung des Geschäftskonto-Checks unter Einsatz des neuen OSP-Prozesses noch effizienter und zielführender gestalten.
- Sie sind sicher in der Anwendung des Geschäftskonto-Checks in OSPlus_neo unter Einsatz des iPads.
- Sie kennen die mit dem GK-Check unter OSPlus_neo verzahnten OSPlus-Prozesse.

IHR REFERENT

Christoph Kolender, Thomas Wölfle und Partner

HINWEIS(E)

Zum erfolgreichen Besuch der Schulung ist es erforderlich, dass die Teilnehmenden auf das Live-System ihrer Sparkasse im OSPlus_neo zugreifen können.

Die Schulung wird nur als Inhouse Schulung angeboten. Kommen Sie bei Interesse gerne auf uns zu.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Teil 1: Technische Schulung

- Der Verkaufsprozess in der GFB unter OSPlus_neo

Teil 2: Praxis- und Vertriebsschulung

- Der GK-Check im OPlus_neo unter Einsatz neuester Beratungsmedien
- Training anhand von Praxisfällen
- Erfahrungsbericht zur Verwendung des GK-Checks unter OSPlus_neo mit Einsatz des iPads

Den Co-Betreuer Giro/ZV zielorientiert steuern

Viele Sparkassen sind bereits mit der Giro-Fachberatung bzw. der Umsetzung des Co-Betreuers Giro/ZV gemäß VdZ FK gestartet. Sie stehen nun vor der Herausforderung, diese neuen Beraterinnen und Berater zu steuern und Zielsysteme zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus der Vertriebssteuerung FK

Führungskräfte im Bereich Giro-Fachberatung / Co-Betreuung Giro/ZV

IHR NUTZEN

- Sie erhalten wichtige Informationen rund um die Thematiken Giro-Fachberatung und der neuen Rolle Giro/ZV aus der VdZ FK.
- Sie haben einen guten Überblick über Produkte und Lösungen in der Giro-Fachberatung.
- Sie lernen die wichtigsten Ertragskomponenten einzuschätzen und die notwendigen Datenquellen kennen.
- Sie können technische Lösungen innerhalb der S-Finanzgruppe und deren Nutzen für die Praxis bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Rainer Pietsch, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
  Verbandsreferent beim Rheinischen Sparkassen- und Giroverband
- Georg Post, Thomas Wölfle und Partner

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage
2 Tage

PREIS

810,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

- Rund um die Giro-Fachberatung / der Co-Betreuer Giro/ZV aus strategischer Sicht
- Bedeutung Geschäftsgirokonto
- Kontext Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden
- Der Verkaufsprozess der Co-Betreuer Giro/ZV
- Der Bedarfsdecker – Überblick über Produkte und Lösungen
- Ertragskomponenten im Zahlungsverkehr
- Interne und Externe Datenquellen zur Steuerung
- Gesprächsplanung und –führung der Co-Betreuer Giro/ZV
- Technische Lösungen zur Vertriebsplanung und –steuerung
- Entwicklung von Zielkarten und Zielsysteme
- Verbundpartnersteuerung



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 hinzugeschaltet. 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