

## Betriebswirtschaftliche Fitness für Betreuer von KMU's

### Unternehmerentscheidungen erkennen – verstehen - finanzieren

#### Zielgruppe:

Experte professional + senior  
 Geschäftsleiter  
 Kundenbetreuer FK professional + senior  
 Kundenbetreuer KK professional + senior

#### Voraussetzung:

Abgeschlossene Grundausbildung  
 Firmenkunden-Colleg

#### Ziele:

- Die betriebswirtschaftliche Situation von KMU's besser verstehen
- Die Entscheidungen von Unternehmern aus dem betrieblichen Kontext und den Motiven der Kunden verstehen
- Höhere Fachkompetenz als Unternehmerberater im Kundenkontakt
- Möglichkeiten, Grenzen und Risiken und die Realität der Entstehung von Zwischenertragsrechnungen und Planrechnungen kennen
- Das Zusammenspiel von Firmenkunde, dessen Steuerberater und der Bank betrachten und das Ratinggespräch danach ausrichten
- Digitalisierung in der kaufmännischen Organisation von KMU

#### Inhalt:

##### Teil 1: 1,5 Tage

- Unternehmerentscheidungen und deren höchst unterschiedliche Auswirkungen auf die Jahresabschluss-Analyse (Bilanz, GuV, Cash-Flow) in der Praxis erkennen, verstehen, richtig interpretieren.
- Rechtsformverflechtungen bei kleinen Unternehmensgruppen (GmbH, GmbH & Co KG, Einzelunternehmen): Wechselseitige Lieferungen und Leistungen im Anlage- und Umlaufvermögen, in den Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung erkennen, Zusammenhänge wirtschaftlich und bilanziell verstehen und deren Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens richtig einschätzen.
- Forderungsmanagement - Herausforderung, Knackpunkte und Lösungen in der KMU-Praxis verstehen.
- Digitalisierung in der kaufmännischen Organisation von KMU; Möglichkeiten, Praxis und Auswirkungen auf die Zusammenarbeit von KMU, Bank und Steuerberater

##### Teil 2: Vernetzung 0,5 Tage

- Finanzielle Berichterstattung Unternehmen / Steuerberater / Bank in der KMU-Praxis. Problembereiche erkennen, Potentiale heben.
- Unterjährige Saldenliste, kurzfristige Erfolgsrechnung, Zwischenabschluss - Aussagekraft und Vermeidung teurer Irrtümer in der Praxis
- Unterschiedliche Sichtweisen/gemeinsame Interessen/win-win Situationen für Kunde-Steuerberater-Bank schaffen

##### Teil 3: 1 Tag

- Unternehmens-/Unternehmerentscheidungen in der Praxis - Anlässe, relevante Informationen, Beurteilung, Tools
- Instrumente für eine gelungene Unternehmer-Kommunikation in der Praxis, die richtigen Fragen stellen, Nutzen für den Kunden schaffen konkrete Fallbeispiele
- Rating von KMU's - Berechnung, Gewichtung, Einflussfaktoren, erfolgreiche Kundenkommunikation - konkrete Beispiele
- Sonderthemen im Rahmen der Bonitätsbeurteilung - Start Up's, Intensivbetreuungsfälle, Bewältigung von Unternehmenskrisen

#### Methode:

- Theorieinput
- Bilanzgespräch
- Gruppenarbeit
- Fallstudien

#### Credits:

Diplom.Kommerzkundenbetreuer (D.KB): insgesamt 23,5 CPD-Credits

6	CPD-Credits zum Thema 4.01
1,5	CPD-Credits zum Thema 4.04
2	CPD-Credits zum Thema 4.07
4	CPD-Credits zum Thema 4.11
10	CPD-Credits zum Thema 4.13

GL: Unternehmerische Kompetenz: 10 KompetenzCredits,  
 Fach- & Methodenkompetenz: 15 KompetenzCredits

#### Referenten:

Dr. Mario Weber, Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG, Abteilung Kreditrisikomanagement  
 Mag. Silvia Frasch, Steuer- und Unternehmensberaterin, LBG Österreich

#### Dauer:

3 Tage, 08:00 – 17:00 Uhr

Beginn 1. Tag um 09.00 Uhr, Ende: 3. Tag um 16.00 Uhr