

ROLAND ELLER

| Consulting | Training |



Ganzheitliche Geschäfts- potenzial- und Risikoanalyse

Online-Seminar-Reihe

3 Teile

Kenne Deinen Kunden

REFERENT



Stefan Pöhlmann
*Inhaber Financial Advisory Training,
Stein bei Nürnberg*

Er ist Trainer für ganzheitliche, zukunftsorientierte Unternehmensanalyse und Lehrbeauftragter für „Kreditgeschäft“ an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

KOSTEN

Die Online-Seminare sind einzeln oder als Gesamt-Paket buchbar.

Bei Buchung von einem oder zwei einzelnen Seminaren:
290 € zzgl. MwSt., für ERFA-Mitglieder 232 € zzgl. MwSt.
pro Online-Schulung

Bei Buchung der kompletten Reihe zahlen Sie insgesamt:
783 € zzgl. MwSt., für ERFA-Mitglieder 696 € zzgl. MwSt.

VORTEILE

- ✓ Praxisnahe Vermittlung der Inhalte anhand konkreter Beispiele
- ✓ Sie lernen einen zeiteffizienten Prozess zur Durchführung einer ganzheitlichen, zukunftsorientierten Unternehmens- und Risikoanalyse kennen
- ✓ Die besonderen Anforderungen an die Unternehmensbeurteilung in dieser Krise werden zielgerichtet adressiert

„Wer offen und neugierig ist und diese Denkweise verinnerlicht, wird nie mehr in bisher gewohnter Art seine Kreditfälle betrachten.“

Brigitte Willig
Nassauische Sparkasse

INFORMATIONEN

- Online-Seminar für Vorstände und Mitarbeiter aus dem Kreditbereich
- Teilnehmer erhalten ein Teilnehmerzertifikat
- bis eine Woche vorher kostenlos stornierbar
- **Anmeldung bis zum Vortag mit Betreff „Kenne Deinen Kunden“ per E-mail: dorothea.hill@rolandeller.de oder online**
- AnmeldeLink zum Webinar nach erfolgter Anmeldung



[zur Anmeldung](#)

„Gute Denkanstöße, komplexe Sachverhalte dem Kunden einfacher zu erklären.“

Susan Windrich
Sächsische Aufbaubank -Förderbank-

18.01.2021

10.00 – 11.30 Uhr

Stefan Pöhlmann

Geschäftsmodell & Strategie –

das Fundament für unternehmerischen Erfolg

- Die drei Bausteine der strategischen Fitness
 - Finanz-Fitness
 - Veränderungs-Fitness
 - Mental-Fitness
 - Cashflow-Effekte für ein besseres Verständnis von Effizienzänderungen in der GuV
- anschließend Diskussion und Fragen

THEMEN

- ✓ Analyse des Geschäftsmodells und der strategischen Fitness Ihres Kreditnehmers
- ✓ Kennzahlen in „Unternehmersprache“ verständlich übersetzen
- ✓ Mit Cashflow-Effekten die entscheidenden Wertetreiber Ihres Kunden identifizieren

25.01.2021

10.00 – 11.30 Uhr

Stefan Pöhlmann

Working Capital – Brandbeschleuniger in der Krise?

- Grundlagen und Prinzipien guten Working Capital-Managements
 - Die Nachteile traditioneller Finanz-Kennzahlen
 - Cash-Effekte als zeitgemäßes Instrument für ein besseres Risikoverständnis
 - Das bankfinanzierte Umlaufvermögen als Gradmesser für den Betriebsmittelkredit
 - Mit der richtigen Kennzahl Frühwarnsignale erkennen und Planzahlen plausibilisieren
- anschließend Diskussion und Fragen

THEMEN

- ✓ Working Capital Management zu Krisenzeiten: gefährliche Liquiditätsfallen identifizieren
- ✓ Ermittlung des notwendigen Betriebsmittelbedarfs und Analyse der Kreditverwendung
- ✓ Die passende Struktur für Betriebsmittelfinanzierungen erkennen und maßgeschneidert umsetzen

01.02.2021

10.00 – 11.30 Uhr

Stefan Pöhlmann

„Cash is King“ – Liquiditätsplanung & Cashflow-Rechnung

- Mittelflussrechnung und die sechs NoNos
 - Die Grenzen der klassischen Kapitaldienstrechnung
 - Die optimale Kennzahl zum Messen Ihrer Kreditrisiken
 - Vereinfachte, Excel-gestützte Liquiditätsplanung – auch gemeinsam mit dem Kunden (Die entsprechende Excel-Tabelle* erhalten die Teilnehmer/innen kostenlos nach der Trainingsreihe)
- anschließend Diskussion und Fragen

THEMEN

- ✓ Mysterium Mittelflussrechnung entschlüsseln – in drei Minuten „den Weg des Geldes“ erkennen
- ✓ Warum die Kapitaldienstrechnung derzeit oft versagen muss und welche Kennzahl jetzt helfen kann
- ✓ Beurteilung Kundenbonität mit Blick auf Kapitalbedarf und zukünftig erwartete Cashflows