



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

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	18
12.100 Fachseminar Firmenkundenbetreuung	19
12.103 Agrarfinanzspezialist/-in	23
12.104 Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV	26
12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance	29
12.444 Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge" - Kompetente Beratung von Firmenkunden in Nachfolgesituationen	31
12.444-1 Bearbeitung eines Praxisfalls	34
12.444-2 Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge	36
12.444-3 Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge	38
12.444-4 schriftliche Online-Prüfung	40
12.507 Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden	42
12.508 Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar	44
Trainings: Beratung und Vertrieb	46
12.195 Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo	47
12.196 Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg!	49
12.197 Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit	52
12.198 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV)	54
12.199 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL)	56
12.201 Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital	58
12.204 ESG-Fresh-Up - stets auf der Höhe der Zeit	60

12.205 S-ESG-Score - Aktuelle Neuerungen zum Release 25.1	62
12.206 Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür	64
12.207 Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel	66
12.212 OSPlus_neo - Grundlagen	68
12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)	70
12.802 Online-Banking-Business - Releaseänderungen R25.1 kompakt	72
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)	74
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg	77
12.209 Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung	79
Bonität / Finanzierung / Planung	81
12.301 Bilanzanalyse - Bilanzkritik - Bilanzgestaltung	82
12.303 Die Analyse von Konzernbilanzen	84
12.307 Strukturierte Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen	86
12.300 Essentielle Absicherungsthemen erfolgreich bei Firmenkunden ansprechen	88
12.109 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (S430)	90
12.110 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (S432) ...	92
12.115 Gemeinsam unschlagbar! – Der Kreditbeschluss als Resultat einer gelungen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge	95
12.116 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (Blended Learning S430b)	97
12.117 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (Blended Learning S432b)	99
12.121 Erklärvideos zu Kapitaldienst und Kennzahlen	101
Expertenwissen	103
12.406 Wie zukunftsicher ist die Kapitaldienstfähigkeit? Finanzstruktur, Kapitaldienstfähigkeit und Liquidität beurteilen	104
04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung	106
12.420 Projekt-/ Infrastrukturfinanzierungen - Grundlagenseminar	108
12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen	111

12.413 Relevante gesetzliche Änderungen der letzten Jahre im Bereich der Photovoltaik (online)	113
12.414 Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen	115
12.421 Praxisbeispiel: Finanzierung von Windkraftanlagen	117
12.422 Praxisbeispiel: Finanzierung von Photovoltaikanlagen	119
12.423 Finanzierung von Energiespeichern - mit Praxisbeispiel	121
12.333 Windkraftanlagenfinanzierung erlebbar gemacht - ein Best-Practice-Tag	123
12.410 Workshop Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital)	125
12.430 Aufbauseminar Existenzgründungsberatung	127
Branchenwissen	129
12.556 Krankenhäuser betriebswirtschaftlich beurteilen und finanzieren	130
Kommunalkundengeschäft	132
12.621 Vorstände: ESG und Transformation im Konzern Kommune - Impulse für das Geschäftsmodell der Sparkassen	133
12.622 ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten	135
12.651 Grundlagen des Kreditgeschäfts mit Kommunalkunden und institutionellen Kunden	137
12.657 Erneuerbare Energien für Kommunalkundenbetreuer/-innen	139
Förderprogramme / Leasing	141
12.701 Einsteigerseminar Öffentliche Förderprogramme	142
12.702 Praxisseminar Öffentliche Förderprogramme	144
12.707 Seminar für Fortgeschrittene - Öffentliche Förderprogramme	146
12.708 Mehr Erfolg mit Leasing: Kunden durch starke Strategien gewinnen	148
Payment	150
12.752 Der Geschäftskonto-Check unter OSPlus_neo	151
12.753 Den Co-Betreuer Giro/ZV zielorientiert steuern	153



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)

Auf Anfrage



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)

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

ab 08:30 Uhr	Begrüßungskaffee
09:30 - 09:45 Uhr	Begrüßung und Tagungseröffnung Tagungsleitung
09:45 - 10:00 Uhr	Komuno – Marktdaten: individualisierbares Reporting für Sparkassen und neue Potenziale in der Kommunalfinanzierung Thomas Eitenmüller und Tobias von Knoblauch, Komuno
10:00 - 10:30 Uhr	ÖPP/PPP und die einredefreie Forfaitierung – Tempo für die Infrastruktur Stefan Becker, Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands
10:30 - 11:00 Uhr	Kaffeepause und Kommunikationszeit
11:00 - 11:45 Uhr	Die kommunalen Haushalte Nordrhein-Westfalens – von gelösten und gebliebenen Herausforderungen Dr. Christian von Kraack, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes NRW
11:45 - 12:45 Uhr	DSGV-Projekt: Transformationsfinanzierung Christoph Rohrbach, SVWL
12:45 - 13:45 Uhr	Mittagspause und Kommunikationszeit
13:45 - 14:15 Uhr	KI als strategischer Enabler: Unterstützungsangebote der DSV-Gruppe Thilo Schaber, S-Management-Services
14:15 - 14:45 Uhr	Die Stadtwerke in NRW auf dem Pfad der Transformation - Chancen und Risiken! Dr. Andreas Hollstein, VKU Verband kommunaler Unternehmen e. V.
14:45 - 15:15 Uhr	Kaffeepause und Kommunikationszeit
15:15 - 16:15 Uhr	Konsortialfinanzierung bei öffentlichen Kunden – ein Praxisbeispiel Christian Robusch, Sparkasse Essen
16:15 - 16:45 Uhr	FAQ-Runde Tagungsleitung
16:45 - 17:00 Uhr	Tagungsabschluss Tagungsleitung

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 - Die Gipfelstürmer in der digitalen Beratung von gewerbliche Kunden

Viele Business-Center und Business-Lines nehmen aktuell richtig Fahrt auf: Sie wachsen, werden weiterentwickelt und erzielen starke Ergebnisse in Vertrieb und Service. In immer mehr Sparkassen erklimmen sie neue Höhen und entwickeln sich zu echten Gipfelstürmern der digitalen Beratung im gewerblichen Kundengeschäft. Diesen Schwung greifen wir gerne auf und nehmen ihn als Motto mit in die nächste Runde der Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line.

Das BC für gewerbliche Kundengruppen ist dabei das mediale Base Camp moderner Sparkassen: der zentrale Ort, an dem digitale Beratung gebündelt, gesteuert und konsequent auf Markterfolg ausgerichtet wird. Von hier aus starten die leistungsstarke Beratungsteams in anspruchsvolle Kundensegmente - mit klarer Route, passender Ausrüstung und dem Blick auf den nächsten Höhenmeter. In dieser Tagung erhalten Sie kompakte Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Projekte rund um die digitale Beratung im gewerblichen Kundengeschäft. Im Mittelpunkt stehen konkrete Use Cases aus der Marktbearbeitung, die Führung und Organisation digitaler Einheiten sowie vertriebliche Impulse für komplexe Kundenanliegen und wirksame Ansätze zur Prozessoptimierung. Und wie bei jeder echten Bergtour gilt: Der Gipfel wird nicht allein erreicht. Sie vernetzen sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten, tauschen Erfahrungen aus und vergleichen Erfolgspfade - was funktioniert, was trägt, was beim nächsten Anstieg besser geht.

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:



TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2602 |
13.10.2026 – 14.10.2026 | virtueller
Seminarraum
Vor-Ort-Teilnahme-2601 |
13.10.2026 – 14.10.2026 |
Sparkassenakademie NRW

Online-Workshops 13.10.2026 -
Durchgang 1 (13.10.2026)
Präsenz-Workshops 13.10.2026 -
Durchgang 1 (13.10.2026)
Präsenz-Workshops 13.10.2026 -
Durchgang 2 (13.10.2026)
Online-Workshops 13.10.2026 -
Durchgang 2 (13.10.2026)
Präsenz-Workshops 14.10.2026 -
Durchgang 3 (14.10.2026)
Online-Workshops 14.10.2026 -
Durchgang 3 (14.10.2026)
Präsenz-Workshops 14.10.2026 -
Durchgang 4 (14.10.2026)
Online-Workshops 14.10.2026 -
Durchgang 4 (14.10.2026)
Teilnahme am Abendprogramm
(13.10.2026)



DAUER

2 Tage



PREIS

745 Euro inkl. Bewirtungskosten



KONTAKT

ANMELDUNG



- 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.

Tagungshotel:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 13.09.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93M“ 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 Business-Center - 93M". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).

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.

Jana Bathe

0231 22240-709

jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann

0231 22240-739

edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 13.10.2026

09:30 - 09:45 Uhr

Start im BC-Base Camp: Gemeinsam auf Kurs zu den Höhenmetern der Tagung

09:45 - 11:00 Uhr

Aktuelles Update: Status aller zentralen Projekte mit BC-Relevanz

- Neuesten Erkenntnisse aus VdZ-FK mit

Stoßrichtung BC

**- Ausrichtung GdZ Gewerbliches Kreditgeschäft
der Zukunft mit Teilaspekten für das BC**

- Sonstige relevante Projekte mit BC-Bezug

Jens Pittlik, DSGVO

11:00 - 11:30 Uhr

Kaffeepause - Hüttenstopp: rasten & austauschen

11:30 - 13:00 Uhr

Workshops (1. Durchgang)

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, so haben Sie die Möglichkeit, sich mit der Anmeldung vier Workshops auszusuchen.

B. Sollten Sie online dabei sein, ist eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der - wie im Programm angegebenen - Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

Workshop 01:

Self-Service - digitale Prozesse

Meike Daßler

Workshop 02:

Vertriebliche Impulse: Welcome-Calls und GSK-Checks als Türöffner für einen nachhaltigen Erfolg

Christian Kasprowski

Workshop 03:

Mobile first - rund um die App-Sparkasse und Sparkasse-Business

Stefan Brinkmann

Workshop 04:

Ausbaustufen für Ihr BC!? - Effizienz, Automatisierung, Bots und Selbstbedienung

Nicolas Fischer

Workshop 05:

Führung im Wandel: Wie Haltung und Systemlogik Entwicklung möglich machen

Dennis Büchler

Workshop 06:

Vom Modell zur Wirksamkeit - Kooperationen im Business-Center gestalten

Ralf Schmitter, Tobias Wigge

Workshop 07:

Business-Center Sprechstunde - Dein Netzwerk-Hub für Austausch und Lösungen

Rabea Diederich-Dyckmanns, Frank Klingsporn

Workshop 08: Mit Serviceaufträgen bzw. dem Serviceportal die Effizienz steigern

Thorsten Booß

Workshop 09: Muster-ISP im BC	Stefan Hammerath- Grützmacher, Ann-Katrin Murken
Workshop 10: Geh mir weg mit KI - Warum 95% der Firmenkundenberater/-innen in Sparkassen KI noch falsch nutzen	Angelika Häge, Dominik Sinzinger
Workshop 11: Mehr als Konten: Vereins- und WEG-Kunden als Wachstumstreiber im BC	Ulrich Leibold, Stefan Pfeiffer
Workshop 12: OSPlus_neo Kreditprozesse - effizient, digital, zukunftsicher im Firmenkundengeschäft	Annemarie Lange, Dörte Puckhaber
Workshop 13: Payment - Bedarf und Ertragspotenziale aus dem Händlergeschäft im BC erkennen	Axel Kleve, Thorsten Kretzschmar
Workshop 14: Update OBB - Online Banking	Viktor Ilin
Workshop 15: Teamspirit im BC	Dr. Tim Felten, Alina Gewiß
Workshop 16: Business-Center im Fokus: Das BC als Vertriebooster	Maximilian Schaffrath
Workshop 17: Das Vertriebsmanagement der Zukunft - Auf dem Weg zum Zielbild multikanal neu gedacht	Daniela Jürgens, Matti Klare
Workshop 18: Effizienzen sichern: Potenzialorientierte Ansprachen mit dem IAM FK	Christopher Esser, Yvonne Heuel
Workshop 19: Praxis Insights Business Line - Erfolgreiche Lösungen einer Sparkasse im Fokus	Andrea Dransfeld- Recker, Holger Schmidt
Workshop 20: Emotionale Selbstführung - Erfolgreich Führen durch Emotionsmanagement	Andreas Eilers

13:00 - 14:15 Uhr
Mittag - Verschnaufpause an der Mittelstation

14:15 - 15:45 Uhr
Workshops (2. Durchgang)

15:45 - 16:15 Uhr
Routenhalt - kurz pausieren & orientieren

16:15 - 17:15 Uhr
**FAIRänderung -
manchmal kommt es anders, weil man denkt!**
Johannes Warth, Ermutiger, Überlebensberater, Coach & Keynote-Speaker

Ab 17:30 Uhr
**Bergfest auf halber Streck: Die Phoenix-Lounge der Sparkassenakademie wird zum
Treffpunkt für Austausch, Kontakte und Genuss**

2. Tag - 14.10.2026

09:00 - 09:15 Uhr

Tag 2 startet: Aufbruch im Morgenlicht zur nächsten Gipfeletappe

09:15 - 10:30 Uhr

Realitätscheck live - Die BC/BL im Fokus

- Welche aktuellen Touchpoints bewegen uns im BC?
- Welche Handlungsfelder brennen unter den Nägeln?
- Was brauchen wir, um weiterzukommen?
- Welchen Netzwerkaustausch gibt es bereits und wer hat hieran Interesse?

Live diskutiert - moderiert direkt auf der Bühne von BC-Hosts aus den Sparkassen

10:30 - 11:00 Uhr

Kaffeepause in luftiger Höhe - Krafttankstelle

11:00 - 12:30 Uhr

Workshops (3. Durchgang)

12:30 - 13:30 Uhr

Mittagspause - letzte Stärkung für den Zielanstieg

13:30 - 15:00 Uhr

Workshops (4. Durchgang)

Ab 15:00 Uhr

Gipfel erreicht: Ausklang im Panorama der Berge, mit Blick auf neue Ziele und Höhenmeter



12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

E-Learnings ohne Anzeige

12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

Fachseminar Firmenkundenbetreuung (Online- & Präsenzkurs mit Zertifikat)

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

VORAUSSETZUNG(EN)

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

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



TERMIN(E)

21.09.2026 – 03.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

WBT (21.09.2026 - 12.02.2027)

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

1. Fallstudie (14.10.2026)

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

2. Fallstudie (23.11.2026)

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

4. Wochenblock (Präsenz) (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)



DAUER

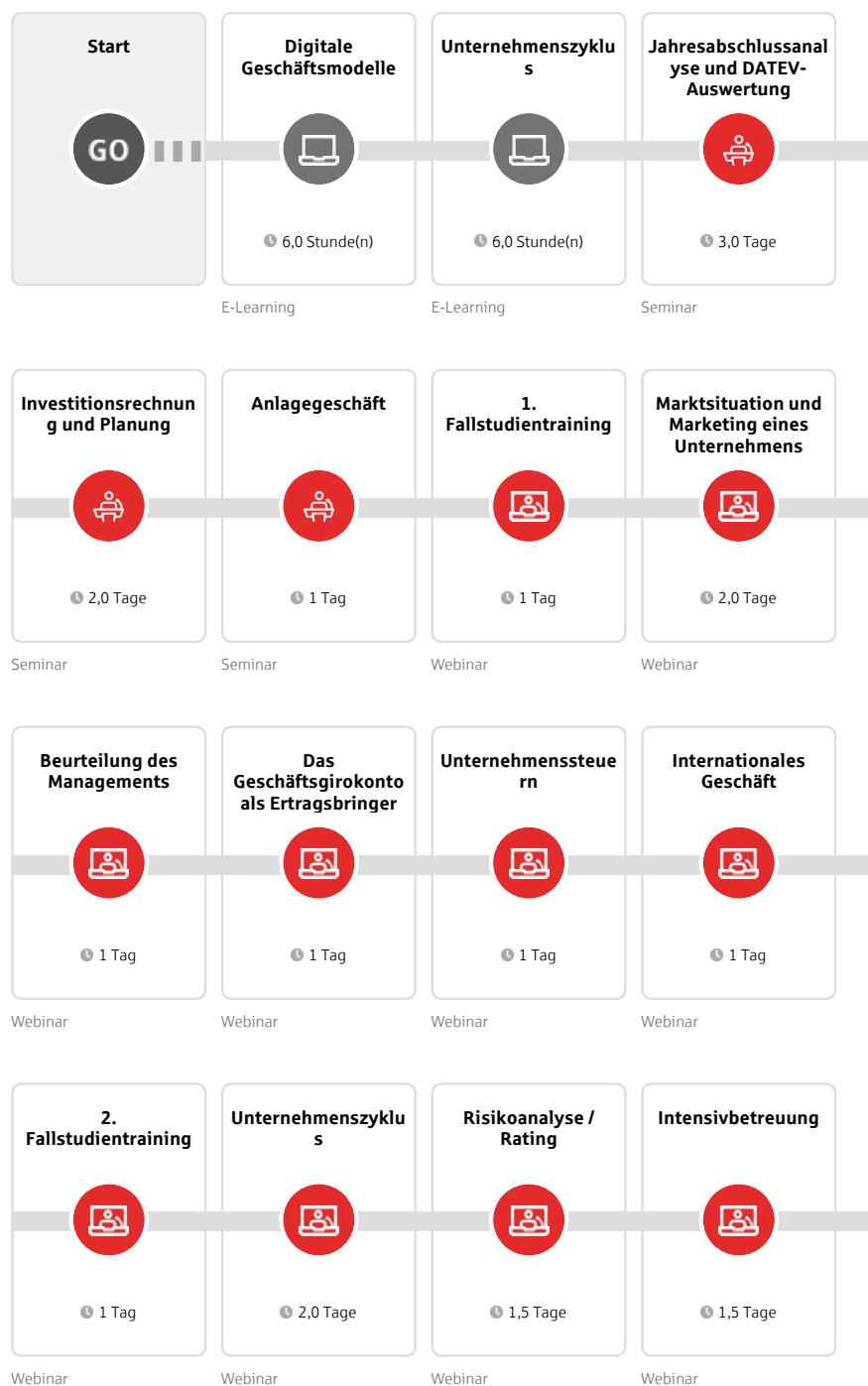
25 Tage



PREIS

7.295,00 €

Ihre Lernreise: Fachseminar Firmenkundenbetreuung



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

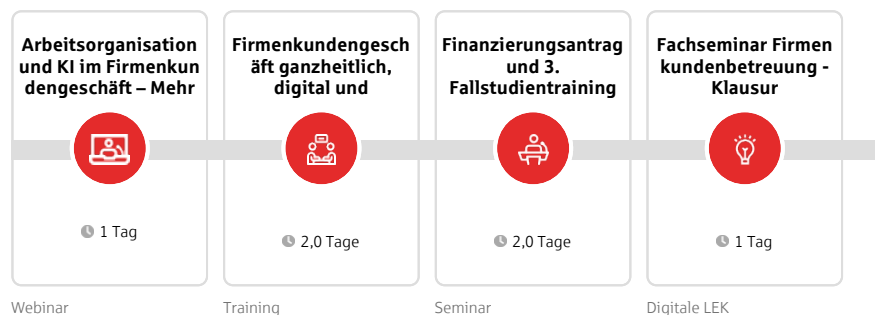
INHALTE



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 |

1. Modul (Präsenz) (12.11. - 13.11.2026)
2. Modul (Online) (16.11. - 24.11.2026)
3. Modul (Präsenz) (11.01. - 14.01.2027)

Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz) (15.01.2027)



DAUER

14 Tage



PREIS

4.190,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE

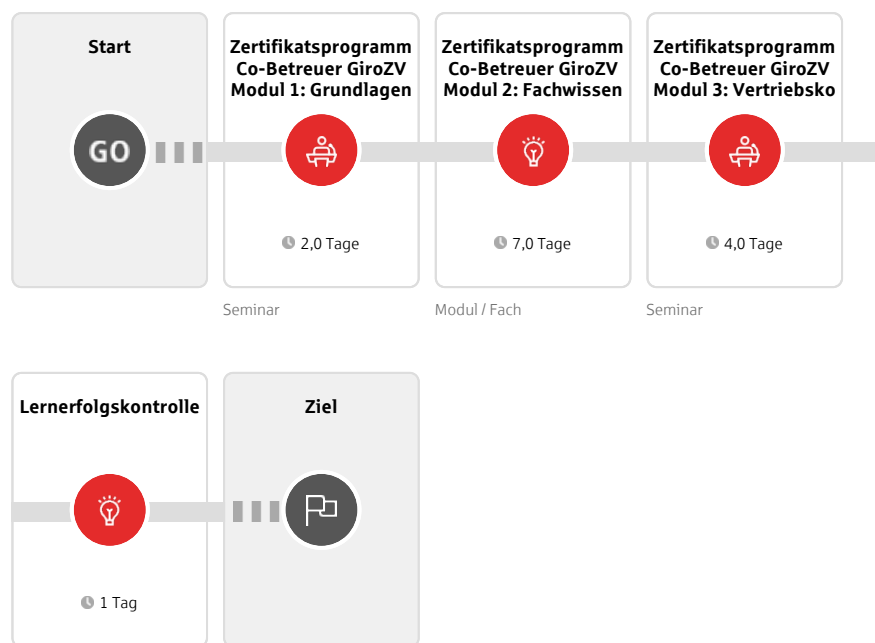


Vanessa Iwa

0231 22240-781

vanessa.iwa@ska.nrw

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



Programm/Inhalt**1. Modul: Basis-Wissen zur Giro-Fachberatung (Präsenz-Modul)**

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

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

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

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

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

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

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

VORAUSSETZUNG(EN)

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Speziell für dieses Zertifikatsprogramm qualifizierte Vertriebstrainerinnen und Vertriebstrainer

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

HINWEIS(E)

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

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

Modul 5 kann auf Wunsch gebucht werden.

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

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



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

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



PREIS

siehe Inhalt



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
Preis: 795,00 €
- 12.200-1-3 Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance
Preis: 1.200,00 €
- 12.200-1-4 Kick-off
Preis: 895,00 €

Phase 2 - Fachliches Know-How:

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

Phase 3 - Fit in der Praxis:

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

Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge"

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

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater und Firmenkundenberaterinnen

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

HINWEIS(E)

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

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



TERMIN(E)

21.09.2026 – 09.10.2026 |
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)

22.09.2026 – 23.09.2026 |
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

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



TERMIN(E)

21.09.2026 | 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)

24.09.2026 | 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
Herr Dr. Schodder ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht tätig. Er berät seit vielen Jahren Unternehmer und Unternehmen bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Er ist zu den damit verbundenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.
- Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



TERMIN(E)

09.10.2026 | Sparkassenakademie
NRW
10:00 – 10:45 Uhr



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 Gewerbetunden

IHR NUTZEN

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

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

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

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de 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 Vertriebspaketes hinaus - ggfs. im Vorfeld - eine Schulungsunterstützung zur Sicherstellung der erforderlichen Kompetenzen in angrenzenden Themen nützlich für Sie ist. Weiteres hierzu finden Sie unter "Hinweise".

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)

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.

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

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

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



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 Clavogt-Zajusch.

HINWEIS(E)

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



TERMIN(E)

nach Absprache



DAUER

1,13 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 interner/r Expertinnen und Experten Präsenzveranstaltung
- Abstimmung Vorgehensweise

Modul 1: Das Finanzierungsrahmenwerk (12.197-3)

- Das Nachhaltigkeitsverständnis der S-Finanzgruppe
- Inhalte des Finanzierungsrahmenwerks
- Anforderungen an das 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. nawisio 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 Nachhaltigkeitspezialistinnen 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. nawisio 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 Finanzkonzepttrainer mit langjähriger Firmenkundenerfahrung, u.a. Manfred Straßer und Dirk Plegge.

HINWEIS(E)

Das Schulungskonzept beinhaltet einen Tag "Technische Schulung zu OSPlus_neo) und zwei Tage "Praxis- und Vertriebssschulung" in Präsenz, sowie der Web-based Trainings und die digitale Nachbetreuung.

Bei Rückfragen zum gesamten Schulungskonzept und Details zu den einzelnen Bausteinen wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner Mario Brössel (Email: mario.broessel@ska.nrw; Telefon: 0231/ 22240-719).



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

Web based Trainings/ WBTs (6 Module mit insgesamt circa 2 Stunden Lernzeit)

- Effiziente Wissenvermittlung zu den vertriebblichen Inhalten in den neuen Beratungsmedien
- Optional zubuchbar: Zusatzmodule "EBIL" und "Branchenwissen"

Testen Sie die digitalen Inhalte:

Klicken Sie auf den untenstehenden Link, um sich eine Demo-Sequenz aus den WBTs anzuschauen. Für ein ideales Lernerlebnis nutzen Sie Kopfhörer. Falls Sie keine zur Hand haben, können Sie sich oben links den Text einblenden lassen.

[Demo WBT starten](#)

Praxis- und Vertriebsschulungen (2 Tage)

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

Digitale Nachbetreuung "digital.transfer"

- Transfersicherung durch effiziente Dokumentation der durchgeführten Gespräche
- Festigung des Erlernten durch wiederkehrende "Wissensblitze"

Testen Sie die digitalen Inhalte:

Klicken Sie auf den untenstehenden Link, um sich eine Demo-Sequenz aus digital.transfer anzuschauen.

[Demo digital.transfer starten](#)

Vertriebsbegleitung (optional zubuchbar)

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

ESG-Fresh-Up - stets auf der Höhe der Zeit

Eine Änderung jagt die nächste - Nachhaltigkeit und ESG sind ständig in Bewegung. 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 inkl. Vorstände 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 Auswirkungen der dynamischen Rahmenbedingungen auf Unternehmen und 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)

23.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr



DAUER

4 Stunden



PREIS

295,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Regulatorik und Omnibus der EU

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

Spezialthemen der Immobilienbranche wie GEG 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 - Aktuelle Neuerungen zum Release 25.1

Mit dem kommenden OSP-Release 25.1 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 neu bereitgestellten S-ESG-ImmoScores rundet die Veranstaltung ab.

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 25.1.
- Sie können die Änderungen des S-ESG-Kundenscores in Ihrem Beratungsalltag einsetzen.
- Sie sind vertraut mit dem neuen S-ESG-ImmoScore.

VORAUSSETZUNG(EN)

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

IHRE REFERENTIN

Iris Clavogt-Zajusch, optimum rating GmbH

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



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

2 Stunden



PREIS

229,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke

0231 22240-564

gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Methodische Änderungen im S-ESG-Score zum Release 25.1

Einführung einer Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung individuell bewerteter Kunden,
Anbindung von ESG-Daten aus 'ESG-Data',

der Schnittstelle für den ESG-Datenimport aus dem Firmenkundenportal

Erweiterungen bei ESG-Faktoren und bei der Nutzung von Energieausweisdaten aus VVS zur
Immobilienbewertung

Die neuen Zuordnung von Immobilien zu Einzel-/ Gemeinschaftspersonen und zu weiteren Punkten

Handling des neu bereitgestellten S-ESG-ImmoScores (Plattform "caballito"), z.B. zur Bewertung von
Immobilien sicherheiten

Weiterentwicklungen der Anwendung S-ESG-Score in OSPlus

Handling der neuen bzw. erweiterten Schnittstellen zum S- Firmenkundenportal bzw. VVS anhand
von Praxisbeispielen

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

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 Clavogt-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

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

Transformationsfinanzierung

Mögliche Datenquellen zur Individualisierung

Grundsätzliche Erläuterung der Faktoren im ESG-Score

Hilfsmittel wie z. B. der Kundenfragebogen und Branchenreports

Inhaltliche Grenzen des S-ESG-Scores

Der S-ESG-Score in der Kundenkommunikation

Vertriebliche Ansätze aus dem 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)

02.12.2026 | Sparkassenakademie
NRW



DAUER

1 Tag



PREIS

429,00 €



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

Ebenen der Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft

Zertifizierungen und Standards zur Bewertung von Nachhaltigkeit bei Immobilien

Fördermöglichkeiten

Klimarisiken und transitorische Risiken

Maßnahmen zur nachhaltigen Optimierung von Immobilien

Exkurse: nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie und Energieausweis

CO2 und Immobilien (Objektbewertung, Renditen, Kapitaldienstfähigkeit)

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

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 Echtssystem im Training muss gewährleistet sein. Die Teilnehmer/-innen benötigen ihre eigenen Devices.

IHR REFERENT

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe

HINWEIS(E)

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



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-KIPiloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäftskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungszentren (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-KIPiloten

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-KIPilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, 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)

17.09.2026 |



DAUER

1 Tag



PREIS

395,00 €



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-KIPilot, S-Trust & Co.

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

Online-Banking-Business - Releaseänderungen R25.1 kompakt

Das Online-Banking-Business ist das zentrale Eingangstor für digitale Angebote mit Blick auf Kundinnen und Kunden. Es wächst kontinuierlich hinsichtlich seiner Mehrwerte. 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-/Vertriebsassistenten,
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

229,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friehecke

0231 22240-564

gerrit.friehecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neue Rolle System-Administrator

Neue Rolle Business-Card-Nutzer

Nutzer-/Administratoren-Up- und Downgrade

Rechtevergabe auf Firmenebene

Neue Masken

Anbindung der digitalen Signaturplattform

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Angebot kann auch Inhouse gebucht werden.

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarterer Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- E-Learning: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt ([15.443](#)) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:



TERMIN(E)

08.09.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr



DAUER

1,5 Stunden



PREIS

159,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann

0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Ihren Führungsalltag mit KI einfacher, schneller und leichter gestalten: Die eigenen Projekte präsentationsfertig haben, dafür Lösungsideen und Quellenangaben bekommen und Bilder generieren lassen. Genauso Gespräche mit Mitarbeitenden einfacher vorbereiten: die richtigen Fragen vorgeschlagen bekommen und gemeinsam Lösungen finden. Meetings vorbereiten und zusammenfassen ohne viel dafür zu tun. Neue Themen erlernen und sich Lernprogramme individuell zurechtschneiden. Das alles geht heute mit KI-basierten Tools wie ChatGPT, Copilot & Co und dazu noch eine Prise mistral, perplexity, gamma und neu natürlich der S-KIPilot. Welche KI/AI wird für welchen Zweck benötigt? Welche Alternativen gibt es und wie kann man sie nutzen? Löhnen sich Abos? Melden Sie sich jetzt für unseren Workshop an und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Umgang mit KI-Lösungen – sparen Sie (mind. 10 % ihrer) Arbeitszeit als Führungskraft und agieren Sie deutlich zielgerichteter und effizienter.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise und Grenzen von gängigen KI-Modellen für ihren Führungsalltag sowie konkrete Anwendungsfälle, Nutzungs-, Anpassungs- und Optimierungsmöglichkeiten.
- Sie sind vertraut mit Chancen, Risiken und Alternativen von KI-Tools und üben konkrete Anwendungen, die für verschiedene Bereiche in Ihrem Alltag umsetzbar sind.
- Sie wissen, wie man die richtigen Befehle (Prompt Design) formuliert und wie und wann man sie einsetzt, um bestmöglich zu profitieren.
- Sie können die Erkenntnisse auf Ihre Aufgaben übertragen bzw. erkennen neue Anwendungsfälle aus Ihrem beruflichen Kontext.

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)

Bringen Sie bitte Ihren persönlichen Laptop oder ein Tablet mit, von dem aus Sie z. B. einen kostenfreien ChatGPT-Zugang, den S-KIPilot oder weitere nützliche KI-Anwendungen aufrufen können, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.



TERMIN(E)

05.10.2026 | Sparkassenakademie
NRW (ausgebucht)



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

Kurzer Überblick zu AI/KI

Kennenlernen verschiedener KI-Modelle und Anwendungsfälle als erfahrener Leader im Führungsalltag

Befehle optimieren: Prompt Design und Fine-Tuning der Eingaben

Als Grundlage Situationen definieren und passende Fragestellungen finden

Praxisteil: Übungen

Erstellen von Präsentationen, Bildern, Texten/Input

Zusammenfassungen von Protokollen sowie eigenen Lernreisen für Zukunftsthemen

Chancen und Risiken von KI

Tipps & Tricks in der Lernumgebung

In Ihrer online Lernumgebung (Nextcloud) finden Sie nach Ihrer Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und extra Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Das Seminar lebt von Ihren Praxisbeispielen, die wir zu Use Cases für KI-gestützte Lösungen machen, durch Impulse/Kurzvorträge, Selbstreflexion und den Erfahrungsaustausch.

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 DSGVO-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 Wölfe und Partner
- Christoph Kolender, Thomas Wölfe 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



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)

17.11.2026 – 19.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW
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 Konsolidierung, die, die inneren Verflechtungen des Konzerns "herausrechnet". Die Konsolidierung 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 Analytinnen), 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)

16.11.2026 – 17.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW
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

Essentielle Absicherungsthemen erfolgreich bei Firmenkunden ansprechen

Oftmals fehlt dem/der Unternehmer/-in im Tagesgeschäft der Blick auf die Notwendigkeit und den Nutzen einer passgenauen Absicherung seiner/ihrer betrieblichen und privaten Absicherung. Gleiches gilt für die betriebliche Altersvorsorge als Mittel zur Mitarbeiterbindung. In diesem Seminar zeigen wir, wie es Ihnen gelingt, Ihre gewerbliche Kundschaft für diese Themen zu sensibilisieren und souverän zum Spezialisten/zur Spezialistin überzuleiten.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen für Firmen-, Gewerbe- und Geschäftskunden, Berater/-innen für Freiberufler, Nachwuchsberater/-innen und Spezialberater/-innen für Versicherungen

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Kunden und Kundinnen aktiv und professionell auf die gewerbliche und private Absicherung sowie die BAV ansprechen.
- Sie gehen sicher und professionell mit Einwänden um.
- Sie finden optimale absicherungsbezogene Lösungen für Ihre Kunden und Kundinnen und Sie sammeln Punkte für Ihre eigene gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung im Versicherungsbereich (IDD).

VORAUSSETZUNG(EN)

(Erste) Erfahrungen in der Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

IHR REFERENT

Werner Kliesch

Finanzwirt (FH), als Vertriebstrainer Experte für Versicherungen

HINWEIS(E)

Für diese Fortbildungsmaßnahme können 360 IDD Minuten (oder 6 Zeitstunden) angerechnet werden.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

415,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa

0231 22240-781

vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Was gehört zu einer guten Absicherung?**
- **Vorteile einer passgenauen Absicherung für den Kunden/die Kundin und die Sparkasse**
- **Private Vorsorge für Unternehmer/-innen und Familie**
 - Derzeitige Situation
 - Altersvorsorgepflicht für Selbständige
 - Praxiserprobte Lösungsstrategien
- **Vorsorge für die Belegschaft mit BAV und betrieblichem Gesundheitsmanagement**
 - Vorteilsargumentation
 - Tipps zur Mitarbeiterbindung
 - Durchführungswege aus vertrieblicher Sicht
- **Praxisorientiertes Training zur Ansprache, Überleitung und Einwandbehandlung**
- **Tipps für Umsetzung und Lerntransfer**

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)

07.09.2026 | 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 bau_i_neo werden nur oberflächlich behandelt. Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.



TERMIN(E)

30.09.2026 – 09.11.2026 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (30.09.2026)
Onlinemodul 2 (01.10.2026)
Onlinemodul 3 (09.11.2026)



DAUER

2,5 Tage



PREIS

890,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper

0231 22240-782

susanne.rupieper@ska.nrw

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.

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 Finanzierungsformen
- 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)

12.10.2026 | virtueller Seminarraum



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

400,00 €



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

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 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)

02.11.2026 – 10.12.2026 | virtueller Seminarraum



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

710,00 €



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 (02.11.2026)

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 (10.12.2026)

Ankommen

Rückblick und Wiederholung (in Anlehnung an die Umfrage)

Erfahrungsaustausch, Stolpersteine und Besprechung von mitgebrachten Fallbeispielen

Abschlussrunde mit Feedback

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.

- < 0,7 Mrd.: 450,00 Euro
- < 1,5 Mrd.: 700,00 Euro
- < 3,0 Mrd.: 1.200,00 Euro
- < 5,0 Mrd.: 1.800,00 Euro
- ab 5,0 Mrd.: 2.100,00 Euro



TERMIN(E)

21.06.2026 – 01.10.2026 | 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.



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



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)

09.11.2026 – 10.11.2026 | 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



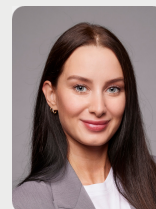
PREIS

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)**

Projekt-/ Infrastrukturfinanzierungen - 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

HINWEIS(E)

Hieran schließen sich unsere Angebote 12.421, 12.422 und 12.423 an.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

450,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friebecke

0231 22240-564

gerrit.friebecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rolle Sparkasse

- Die Sparkasse als konsequente Begleiterin & Impulsgeberin
- Auswirkungen des Anspruchsniveaus auf die Geschäfts-/Kreditrisikostategie
- 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 für Wind und Solarprojekte
- 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)

- Fokus auf liquiditätswirksamer Betrachtung (DSCR Rate – Debt service cover Ratio)

Strukturierung der Finanzierung

- Gesamtkostendarstellung und Finanzierungsinstrumente
- Konsortialfinanzierung
- 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 (Margengritt, Waiver etc.)

Vertragsgestaltung/Vertriebsansätze

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

Praxisbeispiel Wind

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)

Auf Anfrage



DAUER

2 Tage



PREIS

870,00 €



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

Einschätzung der Standorte in Ihrem Geschäftsgebieten

Teilnehmende im Markt

Planungsprozess für einen Windpark

Rahmenbedingungen einer Projektfinanzierung

Ablauf der Finanzierung inkl. erforderlicher Unterlagen

Vertriebliche Ansätze bei Windkraftanlagen nach Ablauf der EEG-Förderung

Zusammenfassung

Relevante gesetzliche Änderungen der letzten Jahre im Bereich der Photovoltaik (online)

Mit der EEG-Novelle zum 1. Januar 2023, dem Solarpaket I und dem Ende Februar rechtskräftig gewordenen Solarspitzen-Gesetz wurden und werden zentrale Weichen für die Zukunft der Solarenergie gestellt. In diesem Webinar informieren wir in kompakter Form über diese gesetzlichen Änderungen.

ZIELGRUPPE

Spezialistinnen und Spezialisten für das Thema erneuerbare Energien, Mitarbeiter/-innen aus der Firmenkundenbetreuung, Baufinanzierungsberatung, aus der Marktfolge und aus der Revision

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zu den relevanten gesetzlichen Änderungen im Bereich der Photovoltaik.
- Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit für die Umsetzung von und Beratung zu Photovoltaik-Projekten.
- Sie profitieren vom Expertenwissen des Referenten.

IHR REFERENT

Holger Warnecke



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1,5 Stunden



PREIS

209,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke

0231 22240-564

gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

EEG-Novelle zum 1. Januar 2023

Solarpaket I

Solarspitzen-Gesetz

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.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



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

Vergütungssysteme

EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz)

PPA (Power Purchase Agreements)

Ablauf einer Projektfinanzierung

Laufender Betrieb von Photovoltaikanlagen

Zusammenfassung & Ausblick

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), Vertriebsassistentin Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das [Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen](#) buchbar.



TERMIN(E)

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



DAUER

0,5 Tage



PREIS

295,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Frießecke

0231 22240-564

gerrit.frießecke@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), Vertriebsassistentin Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das [Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen](#) buchbar.



TERMIN(E)

13.11.2026 | Sparkassenakademie
Niedersachsen (ausgebucht)
09:00 – 13:00 Uhr



DAUER

0,5 Tage



PREIS

295,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Gerrit Frießecke
0231 22240-564
gerrit.frießecke@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)

05.11.2026 | Sparkassenakademie
Niedersachsen (ausgebucht)
09:00 – 13:00 Uhr



DAUER

0,5 Tage



PREIS

295,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friehecke

0231 22240-564

gerrit.friehecke@ska.nrw

Programm/Inhalt**Energiespeicherlösungen****Modellhafter Aufbau eines Batteriespeichers****Markttrends 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**

Windkraftanlagenfinanzierung erlebbar gemacht - ein Best-Practice-Tag

Erneuerbare Energien sind der Garant einer sauberen und sicheren Zukunft. Sie sind nachhaltig und stärken die Unabhängigkeit von fossilen Energieimporten. Klimaziele und ESG- Anforderungen bringen zusätzliche Dynamik in das Thema. Auch in den Sparkassen findet das Thema wachsende Beachtung und rückt in den geschäftspolitischen Fokus. An unserem Best-Practice-Tag berichten die Experten der Kreissparkasse Steinfurt und der NRW.Bank praxisnah über die Umsetzung in ihrem Hause.

ZIELGRUPPE

Entscheidungsträger/-innen im Bereich Markt/Marktfolge, interessierte Mitarbeiter/-innen der Bereiche Markt und Marktfolge, Mitarbeiter/-innen in der Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie können die Möglichkeiten der Positionierung des Themas Windkraftanlagenfinanzierung im eigenen Hause sowie die möglichen Prozesswege einschätzen.
- Sie lernen den Umgang mit dem Thema Windkraftanlagenfinanzierung am Best-Practice Beispiel des Kreises Steinfurt kennen.
- Sie kennen die Unterstützungsmöglichkeiten durch die NRW.Bank.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Holger Warnecke



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friebecke

0231 22240-564

gerrit.friebecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerkarbeit

Direkte Kundenansprache

Relevanz einer frühzeitigen Projektbegleitung

Dealteam Markt/Marktfolge

Vorstellung und mögliche Einbindung der öffentlichen Förderinstitute

Abgrenzung Bürgerwindfinanzierung vs. Investorenmodell am Beispiel eines realisierten Projektes

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)

Auf Anfrage



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 AG

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



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)

08.09.2026 | 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

Vorstände: ESG und Transformation im Konzern Kommune - Impulse für das Geschäftsmodell der Sparkassen

Die Kommunen stehen hinsichtlich ihres Beitrags zur Klimaneutralität vor immensen Herausforderungen. Der Investitionsstau in den Bereichen Energieversorgung, Wärmeplanung, Digitalisierung und Mobilität ist enorm. Gleichzeitig ist das Umfeld durch eine neue Regulatorik und steigende Erwartungen der Öffentlichkeit geprägt. In diesem Spannungsfeld finden sich auch die Sparkassen wieder. Das A&O ist eine klare Positionierung des eigenen Hauses. Wertvolle Impulse für Ihre Geschäftsstrategie erhalten Sie in diesen Vorträgen.

ZIELGRUPPE

Vorstände, Direktoren und Direktorinnen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten kommunalspezifische Impulse zu ESG und Transformation im Konzern Kommune und können diese zur Positionierung und Ableitung geschäftspolitischer Entscheidungen nutzen.
- Sie kennen die Treiber der nachhaltigen Transformation in den Kommunen.
- Sie erkennen das Potenzial zur aktiven Begleitung durch die Sparkasse.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Dr. Joachim Schmalzl
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Berlin
- Vertreter des Regionalverbands
- Daniel Barth
MLH consult
- Prof. Dr. Ralf Josten
CBH Rechtsanwälte; Honorarprofessor der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, Bonn; Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

2,5 Stunden



PREIS

490,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke

0231 22240-564

gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strategische Einordnung durch den DSGVO

Strategische Einordnung durch den Regionalverband

Umsetzungsbeispiel einer Sparkasse

- Praxisbericht der Sparkasse zu einer kommunalen Transformationsfinanzierung

ESG und nachhaltige Transformation aus verschiedenen Perspektiven

- Regulatorik vs. Transformation: Einordnung und Priorisierung
- Zentrale Akteure: Die Kommunen gestalten die Transformation, nicht Brüssel
- Pflicht und Perspektive: Kommunen zwischen Bürokratiefrust und Zukunftsaufgaben
- Kommunale Transformation konkret: Der öffentliche Sektor ist unterwegs
- Beobachter oder Gestalter: Strategische Perspektive und ein Blick in die Zukunft

Kommunale ESG-Transformation begleiten:

Strategien, Chancen und Notwendigkeiten für das Kommunalgeschäft der Sparkassen

- Rahmenbedingungen
- Wertschöpfungskette
- Implikationen in Bezug auf Kreditrisikostategie und Geschäftsmodell

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)

Sie erhalten vorab einen Vorbereitungsauftrag, um die Zeit im Seminar noch gezielter nutzen zu können.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die im Seminar verwendete Präsentation wird im Nachgang im Downloadportal zur Verfügung gestellt.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

3,5 Stunden



PREIS

295,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Frießecke

0231 22240-564

gerrit.frießecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

ESG und nachhaltige Transformation im Konzern Kommune (Big Picture)

Gestern – Heute – Morgen: Zukunft des Konzerns Kommune im Kontext der Transformation

- Relevante EU - und nationale Rahmenbedingungen (Wärmeplanung, Nachhaltigkeitsstrategie d. Kommune)
- Aktuelle Situation und Herausforderungen der Akteure Kommunen und KNU (auch Treiber & Rahmenbedingungen)
- Schwerpunkte der Transformation und Beispiele aus der eigenen Praxis
- Analyse der kommunalen Situationen: Ressourcen, Pflichten, ChancenZeithorizont: „Heute & in 10 Jahren“

Rahmenbedingungen der Sparkasse (Nachfrage & Angebot)

- Regulatorik im kommunalen Kontext (Insolvenzfähig-/unfähigkeit im Spannungsfeld des Kreditlimits/Adressrisikos)
- Geschäftsmodell & Kreditrisikostategie
- S-ESG-Score bei KNU: Bewertung und Berücksichtigung in Finanzierungen
- Positionierung der SK zu Projektfinanzierung EE
- Anspruchsniveaus
- Chancen und Grenzen der Sparkasse

Rolle & Aufgabe der Sparkassen - Was heißt das konkret?

- Rollen innerhalb der Sparkasse in ihrer Beziehung zu den Kommunen, Spannungsfeld, Netzwerk bzw. Beziehungsgestaltung
- Entscheidungsprozesse verstehen und nutzen
- Gremien informieren und überzeugen
- Netzwerke auf-/ausbauen & fördern
- Mehrwerte und regionale Kompetenz
- Wertschöpfungskette (Geschäftsansätze für Sparkassen) aktiv nutzen
- Aktuelle Lösungen der Sparkasse zur Begleitung der nachhaltigen Transformation

Praxistransfer

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 vertraut mit allen wichtigen kommunalbezogenen Geschäften der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, kommunale Kunden kompetent zu betreuen.

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.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

430,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friebecke

0231 22240-564

gerrit.friebecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Städte und Gemeinden zwischen Insolvenzunfähigkeit und finanzwirtschaftlichem Kollaps

- Situation der kommunalen Haushalte
- Verschuldung Bund, Länder und Kommunen
- Insolvenzunfähigkeit von Gebietskörperschaften
- Insolvenzfähigkeit juristischer Personen des privaten Rechts
- Risikobetrachtung

Kreditnehmer

- Systematisierte Übersicht - geschäftspolitische Relevanz
- Körperschaften des öffentlichen Rechts
- Begriff, Vertretung, Haftung
- Regiebetriebe, Eigenbetriebe, Zweckverbände, Anstalten öffentlichen Rechts, örtliche Stiftung

Kommunalfinanzierung

- Übersicht
- Kommunalkredit
- Leasing
- Mezzanine
- Public Private Partnership

Rechts- und Formerfordernisse beim Kommunalkredit

- Arten von Kommunalkrediten
- Genehmigungsanforderungen, Kommunalaufsicht
- Kreditsicherheiten
- Formerfordernisse
- Rechtsfolgen bei Formverstoß

Ausschreibungsbedingungen für Finanzierungen

- Rechtsgrundlagen
- Vergaberecht bei Kommunalkrediten
- "Krediterlass" Nordrhein-Westfalen

Besonderheiten bei der Finanzierung kommunalnaher Unternehmen

- Insolvenzrisiko
- Besicherung durch kommunale Bürgschaft
- Grundzüge EU-Beihilferecht bei kommunaler Verbürgung

Erneuerbare Energien für Kommunalkundenbetreuer/-innen

Kommunalkundenbetreuer/-innen sind die Türöffner für die Sparkassen bei den Kommunen, um an die für die Specialistinnen und Specialisten wichtigen Daten und Fakten zu Projekten zu kommen. In dieser Veranstaltung erhalten Sie alle relevanten Informationen zur Rolle der Kommunen bei der Energiewende, um eine qualifizierte Betreuung Ihrer Kundinnen und Kunden und eine gute Überleitung an die Specialistinnen und Specialisten zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE

Kommunalkundenbetreuer/-innen, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen, Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die Berührungspunkte zu Kommunen und institutionellen Kundinnen und Kunden hinsichtlich des Themas Erneuerbare Energien haben

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Vertriebspotenziale, die das Wind-an-Land-Gesetz ermöglichen.
- Sie stärken Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin / kompetenter Ansprechpartner für die kommunale Energiewende in der Sparkasse.
- Sie können qualifiziert an die zuständigen Specialistinnen und Specialisten der Sparkasse weiterleiten.

IHR REFERENT

Holger Warnecke



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner

0231 22240-776

marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friebecke

0231 22240-564

gerrit.friebecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Umsetzung des "Wind-an-Land-Gesetzes"

Ablauf der Projektierung eines Windparks

Zahlen, Daten und Fakten zur Photovoltaik

Ablauf der Projektierung einer Freiflächen-Photovoltaikanlage

Rahmenbedingungen für privilegierte Bürgerenergiegesellschaften (EEG)

Praktische Tipps zur Umsetzung



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)

04.11.2026 – 05.11.2026 | NRW.
BANK
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)

23.09.2026 | Sparkassenakademie
NRW



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)

10.09.2026 | Sparkassenakademie
NRW



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 Kessler, Deutsche Leasing GmbH



TERMIN(E)

16.09.2026 | Sparkassenakademie
NRW



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 Wölflé 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 Vertriebschulung

- 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 Wölflé 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

100% online



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw

MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassen-akademie 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