



Bitte tragen Sie hier Ihre Anschrift ein

Name/Vorname _____

Bereich/Funktion _____

Firma/Branche _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon/ Telefax _____

E-Mail-Adresse _____

**Einfach zurück an
06021/340120**

Antwortfax

Ich melde mich/Wir melden uns hiermit zu folgendem Seminar/folgenden Seminaren an:

Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers	<input type="checkbox"/> 27.11.08	<input type="checkbox"/> 15.01.09
Forderungsmanagement und Durchsetzung von Forderungen in der Kundeninsolvenz	<input type="checkbox"/> 23.10.08	<input type="checkbox"/> 19.02.09
Früherkennung von Kredit- und Insolvenzrisiken	<input type="checkbox"/> 11.03.09	<input type="checkbox"/> 26.03.09
Bilanzanalyse – Jahresabschlüsse analysieren und treffend auswerten	<input type="checkbox"/> 12.03.09	<input type="checkbox"/> 20.03.09
Die „Schokoladenseite“ Ihrer Bilanz – Vom praktischen Umgang mit Ratings hin zu Gestaltungsoptionen	<input type="checkbox"/> 20.11.08	<input type="checkbox"/> 12.02.09
Erfolgreiche Bankengespräche führen	<input type="checkbox"/> 14.11.08	<input type="checkbox"/> 04.12.08
Betriebsprüfung	<input type="checkbox"/> 13.11.08	
Offenlegung von Jahresabschlüssen und daraus entstehende Konsequenzen	<input type="checkbox"/> 11.12.08	
Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer	<input type="checkbox"/> 09.10.08	
Telefonisches Mahnen und Kommunikation	<input type="checkbox"/> 30.10.08	<input type="checkbox"/> 05.02.09
Hintergründe einer Warenkreditversicherung	<input type="checkbox"/> 05.03.09	<input type="checkbox"/> 19.03.09

Beginn des Seminars: jeweils um 14:00 Uhr

Dauer: 3 bis 4 Stunden

Teilnehmerzahl: _____ Personen

davon Nichtmitglieder: _____ Personen

Namen der Teilnehmer: _____

Wichtig: Das Seminar ist für Creditreform-Mitglieder kostenfrei. Gerne können Sie dieses Seminar auch Ihren Bekannten empfehlen. Für Nichtmitglieder erheben wir eine Unkostenpauschale von EUR 100,00 pro Teilnehmer. Im Preis enthalten sind Pausengetränke und Seminarunterlagen.

Nicht das passende Thema dabei gewesen?

Meine Themenvorschläge für den kommenden Seminar kalender wären daher:

ANTWORT

Unsere Referenten sind kompetente Fachleute und erfahrene Praktiker; sie stehen Ihnen auch als Gesprächs- und Diskussionspartner zur Verfügung. **Die Teilnahme ist für unsere Mitglieder kostenlos**, für Nichtmitglieder entstehen Teilnahmegebühren von EUR 100,00 inkl. Bewirtung und Seminarunterlagen.

Unsere Seminare sind Nachmittagsveranstaltungen, die jeweils von 14.00 bis 18.00 Uhr in unserem Seminar-Kolleg der Creditreform Aschaffenburg Schurk KG, Mühlstraße 94a, 63741 Aschaffenburg stattfinden.

Ihre Ansprechpartner zu diesen und weiteren Themen sind Frau Ulrike Angrabeit und Herr Thomas Schurk:

Telefon: 06021/3401-24, Fax: 06021/3401-20,

E-Mail: u.angrabeit@aschaffenburg.creditreform.de oder t.schurk@aschaffenburg.creditreform.de

27.11.08
15.01.09

Forderungs- und Risikomanagement

Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers

Hintergrund Die GmbH ist die verbreitetste Form der Kapitalgesellschaft und hat vor allem das Ziel der Haftungsbeschränkung der Beteiligten. Oft wird jedoch übersehen, dass die Stellung des GmbH-Geschäftsführers mit erheblichen Haftungsrisiken verbunden ist.

Seminarziel Den Seminarteilnehmern soll ein Überblick über Haftungsgefahren und Möglichkeiten der Haftungsvermeidung des GmbH-Geschäftsführers gegeben werden. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf Entwicklungen, die das Gesetz zur Modernisierung und Verhinderung des Missbrauchs des Gesellschaftsrechts (MoMiG) erwarten lässt.

Seminarinhalt

- Strafrechtliche Haftung
- Zivilrechtliche Haftung
- Gesellschaftsrechtliche Haftung
- Haftung im Vorfeld und in der Insolvenz

Referent Dr. Michael Krebs, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht, Kanzlei Singelmann & Bach, Aschaffenburg



23.10.08
19.02.09

Forderungs- und Risikomanagement

Forderungsmanagement und Durchsetzung von Forderungen in der Kundeninsolvenz

Hintergrund Die Forderungsausfälle im Geschäftsverkehr und im Falle von Kundeninsolvenzen nehmen zu und belasten die Liquidität in erheblichem Maße. Hier kann durch entsprechende Gestaltung von Sicherungsrechten und deren wirksame Durchsetzung (insbesondere auch im Fall der Kundeninsolvenz) effektiv gegengesteuert werden.

Seminarziel Den Seminarteilnehmern soll ein Überblick über Möglichkeiten und Instrumentarien zur Absicherung ihrer Leistungen bei Auftragsvergabe und in der Vertragsabwicklung gegeben werden. Ein besonderer Schwerpunkt wird dabei auf die Möglichkeiten gesetzt, auch in der Insolvenz des Kunden Ansprüche geltend zu machen und durchzusetzen.

Seminarinhalt

- Vertragliche Leistungsabsicherung durch (verlängerte) Eigentumsvorbehalte
- Rechtswirksame Einbeziehung von Sicherungsrechten
- Durchsetzung von Sicherungsrechten
- Geltendmachung von Sicherungsrechten im vorläufigen Insolvenzverfahren
- Verträge und Verhandlungen mit dem vorläufigen Verwalter
- Effektive Geltendmachung von Ansprüchen im eröffneten Insolvenzverfahren
- Durchsetzung von Aus- und Absonderungsrechten in der Insolvenz
- Wenn der Insolvenzverwalter plötzlich Geld zurückfordert – Abwehr von Anfechtungsansprüchen

Referent Dr. Michael Krebs, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht, Kanzlei Singelmann & Bach, Aschaffenburg



11.03.09
26.03.09

Forderungs- und Risikomanagement

Mit der Anwendung von CrefoScore

Früherkennung von Kredit- und Insolvenzrisiken

Hintergrund Erfahren Sie, was sich hinter dem Bonitätsindex verbirgt und welche Daten wir recherchieren, um Ihnen eine Entscheidungshilfe für Ihre Geschäfte liefern zu können.

Seminarziel Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Hilfe unserer Wirtschaftsauskünfte Forderungsausfälle dauerhaft vermeiden können. Und natürlich erhalten Sie Tipps für das Einholen aussagefähiger Auskünfte.

Seminarinhalt

- Unternehmensinsolvenzen – Zahlen, Daten, Fakten?
- Ursachen für Insolvenzen
- Signale/Indikatoren
- Früherkennung durch Firmen- und Personenauskünfte
- Berechnung und Interpretation des Bonitätsindex, der Zahlungsweise, des Krediturteils und des Höchstkredits
- Schlechte Bonität – ab wann Sie wachsam werden sollten
- Neuheiten im Aufbau der Auskünfte
- Arten der Auskunftsbestellung, Suche in der Creditreform-Online-Datenbank

Referent Diplom-Betriebswirt Rainer Kaupp, Creditreform Aschaffenburg Schurk KG



12.03.09
20.03.09

Consulting / Rating

Bilanzanalyse Jahresabschlüsse analysieren und treffend auswerten

Hintergrund

Die stagnierende Entwicklung der Wirtschaft in Deutschland, welche derzeit Monat für Monat mehr Unternehmen in die Insolvenz treibt, macht es notwendig, finanzielle Krisen in Unternehmen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechend zu verwerfen. Anhand der Jahresabschlussanalyse können Einschätzungen über die Zahlungsfähigkeit und letztlich auch über das Insolvenzrisiko vorgenommen werden. Zielgruppe: Unternehmer und Mitarbeiter, die über die Vergabe von Lieferantenkrediten entscheiden, insbesondere aus den Bereichen Kreditmanagement und Controlling. Voraussetzungen: gute oder sehr gute Kenntnisse in Buchführung und Bilanzierung.

Seminarziel

In diesem Seminar werden Sie lernen, Risiken bei der Vergabe von Lieferantenkrediten zu minimieren, Jahresabschlüsse zu analysieren und die Bonitäten von Unternehmen einzuschätzen.

Seminarinhalt

- Wer ist zur Hinterlegung der Jahresabschlüsse beim Amtsgericht verpflichtet?
- Was sind die Bestandteile eines Jahresabschlusses?
- Systematische Analyse des Jahresabschlusses
- Bewertung der Gewinn- und Verlustrechnung
- Aufbereitung der Bilanzzahlen als Grundlage der Erstellung einer Bilanzampel
- Interpretation der einzelnen Kennzahlen
- Einschätzung des Insolvenzrisikos und der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens
- Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur eines Unternehmens



Referent

Diplom-Kaufmann Thomas Schurk, Geschäftsführer, Creditreform Aschaffenburg Schurk KG

20.11.08
12.02.09

Consulting / Rating

Die „Schokoladenseite“ Ihrer Bilanz Vom praktischen Umgang mit Ratings hin zu Gestaltungsoptionen

Hintergrund

Bonitätskennzahlen und Ratings sind unverzichtbarer Bestandteil und Grundlage einer erfolgreichen Finanzierung.

Seminarziel

Sie lernen die Methoden der Analyse von Bilanzen und Unternehmenszahlen durch die Banken, mögliche Gestaltungsmöglichkeiten zur Verbesserung von Ratings sowie deren Auswirkungen auf Finanzierungskosten kennen.

Seminarinhalt

- Vom praktischen Umgang mit Ratings hin zu Gestaltungsoptionen, u.a.:
- Bilanz- und Ertragsanalyse
 - Unternehmenskennzahlen im Vergleich zur Branchengruppe
 - Branchen- und Benchmarkanalyse
 - Szenarioanalyse und Gestaltungsoptionen
 - Auswirkungen auf Finanzierungskosten



Referent

Fred-Bernhard Allig, Abteilungsleiter Firmenkunden der Hypo-Vereinsbank Aschaffenburg

14.11.08
04.12.08

Unternehmensfinanzierung

Erfolgreich Bankgespräche führen

Hintergrund

Mit Basel II wird eine neue Qualität der Kommunikation zwischen Banken und Unternehmen eingefordert. In den Ratingkriterien der Banken spielen die Informationen eine wichtige Rolle. Deshalb müssen Unternehmen wissen, wie eine Bank die Finanzkraft des Unternehmens beurteilt und wie ein erfolgreiches Bankgespräch vorzubereiten ist.

Seminarziel

- In dem Seminar erhalten Sie ein Instrumentarium, das es Ihnen ermöglicht,
- die eigene Finanzkraft zu beurteilen und Bankgespräche optimal vorzubereiten,
 - eine Finanz- und Kapitalplanung durchzuführen,
 - Kosten- und Liquiditätswirkung von Finanzierungen kritisch zu analysieren.

Seminarinhalt

- Typische Merkmale der Finanzierung mittelständischer Unternehmen
- Erstellung eigener Analyserechnungen mit Kennzahlen
- Liquiditäts-, Finanz- und Kapitalbedarfsplanung
- Analyse einzelner Finanzierungsformen sowie die Kosten- und Liquiditätswirkung

Referent

Walter Fries, Unternehmensberater, Aschaffenburg



13.11.08

Recht & Steuern

Betriebsprüfung

Hintergrund

Eine Betriebsprüfung durch das Finanzamt ist ein wenig erfreuliches Ereignis für ein Unternehmen. Häufig wechselnde Vorschriften und Gesetze erschweren die Sache zusätzlich. Hinzu kommt, dass die Finanzverwaltung zunehmend elektronische Hilfsmittel einsetzt und direkten Zugriff auf die im Unternehmen vorhandenen Daten nimmt. Dabei entstehen ganz neue Fragestellungen und Problemkreise, auf die sich Firmenchefs vorausschauend einstellen sollten. Es gibt effektive Strategien, mit der Problematik umzugehen.

Seminarziel

Im Seminar erfahren Sie, was Sie tun können, um eine Prüfung weniger wahrscheinlich zu machen. Sie erhalten Hinweise, was Sie konkret tun können, um sich auf eine Prüfung vorzubereiten und wie Sie mit dem Prüfer am geschicktesten umgehen. Sie erfahren ausserdem, welche Risiken in der Möglichkeit des Datenzugriffs und der Datenauswertung durch das Finanzamt stecken, und wie Sie diese Risiken effektiv begrenzen können. Erfahrungen und Tipps aus der Praxis runden das Seminar ab.

Seminarinhalt

- Das Seminar beschäftigt sich mit folgenden Fragestellungen:
- Wie kann ich eine Betriebsprüfung vermeiden?
 - Wie bereite ich mich auf eine Betriebsprüfung vor?
 - Wie verhalte ich mich, wenn der Prüfer kommt?
 - Risiken der elektronischen Betriebsprüfung.
 - Erfahrungen und häufige Fälle aus der Praxis.

Referent

Dipl.-Kfm. Harald Kern, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kern & Heß, Aschaffenburg



11.12.08

Recht & Steuern

Offenlegung von Jahresabschlüssen
und daraus entstehende Konsequenzen

Hintergrund

Haben Sie die aus der Offenlegung von Jahresabschlüssen resultierenden Konsequenzen schon am eigenen Leib zu spüren bekommen? Haben Sie vielleicht zu umfangreiche Angaben veröffentlicht und daher mehr von Ihrem Unternehmen preisgegeben als Sie eigentlich wollten? Waren die veröffentlichten Unterlagen zwar vollständig, aber nicht aussagekräftig und Sie mussten sich schon unangenehme Fragen von potentiellen Geldgebern und Finanzdienstleistern stellen? Droht Ihnen ein Ordnungsgeldverfahren, weil die von Ihnen veröffentlichten Unterlagen unvollständig sind? Seit Inkrafttreten des Gesetzes über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) zum 01. Januar 2007 hat sich die Rechtslage zur Offenlegung von Rechnungsunterlagen wesentlich geändert. Unter anderem kann jedermann im Internet unter www.ebundesanzeiger.de kostenlos die veröffentlichten Daten einsehen. Eine zusätzliche Information, die insbesondere potentielle Geldgeber sich gerne zu Nutzen machen.

Seminarinhalt

Teil 1:

- Was sind die absoluten Mindestangaben, die veröffentlicht werden müssen? (kleine/mittelgroße/große Gesellschaft)
- Gibt es neben der Begrenzung auf die Mindestangaben noch andere Strategien, um die zu veröffentlichenden Informationen möglichst nutzlos zu machen?"
- Ist das sinnvoll?

Teil 2:

- Ist es sinnvoll die Informationen auf die Mindestangaben zu beschränken?
- Gibt es Ausnahmen, in denen es empfehlenswert ist, über die notwendigen Mindestangaben hinaus Informationen zu veröffentlichen (bei Betriebsaufspaltungen, bei Rangrücktritten, usw.).

Referent

Teil 1: Verena Schwind, Steuerberaterin, tätig bei: Kern & Heß, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Aschaffenburg
Teil 2: Diplom-Kaufmann Thomas Schurk, Geschäftsführer, Creditreform Aschaffenburg Schurk KG



09.10.08

Recht & Steuern

Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer

Hintergrund

In diesem Seminar wollen wir Ihnen die Auswirkungen der Erbschafts- und Schenkungssteuerreform aufzeigen.

Seminarinhalt

- Neue Bewertungsregeln
- Betriebsvermögen
- Immobilien
- Änderungen bei der Erbschaftsteuerfestsetzung
- Steuerbefreiungen (sog. Verschonungsregelungen)
- Neue Freibeträge
- Neue Steuersätze
- Anwendungen des neuen Rechts / Wahlrecht

Referent

Verena Schwind, Steuerberaterin tätig bei: Kern & Heß, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Aschaffenburg



30.10.08

05.02.09

Forderungs- und Risikomanagement

Telefonisches Mahnen und Kommunikation

Hintergrund

Das Telefon hat eine zentrale Bedeutung beim Austausch von Informationen. Mehr als 70 % aller Kundenkontakte finden heute über Telefon statt. Somit ist kundenorientiertes und professionelles Telefonieren besonders wichtig. Durch direkte telefonische Schuldneransprache werden das Ausfallrisiko verringert, die internen Verwaltungsabläufe verkürzt und der Zahlungseingang entscheidend beschleunigt.

Seminarziel

In diesem Seminar lernen Sie Telefonate sicher und souverän zu führen. Sie erkennen und erfahren, wie Sie ein für beide Gesprächspartner zufriedenstellendes Gesprächsergebnis erzielen. Ebenso werden anhand eines Gesprächsleitfadens die Möglichkeiten und Argumentationshilfen bei der Einwandbehandlung und der direkten telefonischen Schuldneransprache erarbeitet.

Seminarinhalt

- Verhalten und Gesprächsführung am Telefon
- Wirkungsvoll reden und überzeugen
- Argumentations- und Diskussionstraining
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Kunden-/Schuldnerstypen
- Grundsätze des Telefonierens
- Erfolgreiches Verhalten am Telefon mit dem Kunden oder Schuldner
- Die typischen Schuldner Einwände und die Argumente dagegen
- Von der Kundenreklamation zur Ertragssteigerung

Referent

Birgit Holland, Dialog Akademie ubh e.K., Alzenau



05.03.09

19.03.09

Forderungs- und Risikomanagement

Hintergründe einer Warenkreditversicherung

Hintergrund

Das Risiko eines Forderungsausfalles wird häufig unterschätzt: Das Forderungsvermögen ist bei fast allen Firmen die größte Vermögensposition in der Bilanz. Eine Versicherung wie bei anderen Vermögenswerten, z. B. den Betriebsgebäuden, existiert häufig aber nicht. Vor allem beim sogenannten Domino-Effekt – ein wichtiger Kunde wird insolvent und reißt weitere Geschäftspartner mit sich – ist eine Kreditversicherung häufig der einzige Rettungsanker, um diesem Sog zu entkommen.

Seminarziel

- In diesem Seminar wird Ihnen ein Einblick in die Arbeitsweise eines Kreditversicherers gewährt.
- Lieferantenkredite werden nicht einfach versichert – eine umfangreiche Prüfung geht den Kreditentscheidungen voraus.
- Lernen Sie Möglichkeiten kennen, Risiken kalkulierbar zu machen und die wichtigsten Vertragsbestandteile einer Warenkreditversicherung zu beurteilen und zu bewerten.

Seminarinhalt

- Aufbau einer Kreditversicherung
- Das Dreiecksverhältnis zwischen Lieferant, Abnehmer und Kreditversicherer
- Arbeitsweise und Informationsquellen der Kreditprüfung
- Inhalte des Kreditversicherungsvertrages
- Auf welche Vertragsbestandteile sollte besonders geachtet werden?

Referent

Diplom-Kaufmann Thomas Kopp, Zürich Gruppe Deutschland, Frankfurt





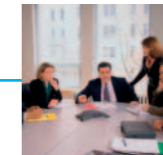
Creditreform

Anwendbares Wissen

Wissen gibt es in zweierlei Form:

Wir kennen den Gegenstand selbst oder wir wissen, wo wir die Information über ihn erhalten.

SEMINAR
PLANUNG
2008/2009




Creditreform
Aschaffenburg Schurk KG

Postfach 10 02 16, 63702 Aschaffenburg • Mühlstraße 94a, 63741 Aschaffenburg
Telefon 06021/340122 • Telefax 06021/340120 • E-Mail Vertrieb@aschaffenburg.creditreform.de

TERMINE

WISSEN – MAXIME FÜR DIE ZUKUNFT.