



5. Zertifizierter Systemberater ADG/ZGV

Qualifizierungsprogramm für Mitgliederberater
und -betreuer der Verbundgruppen

Mehrwert für Anschluss-
und Partnerhäuser

In Kooperation mit



Stärkung der Mitgliederberatung – Mehrwert für die Anschluss- und Partnerhäuser

Von den Verbundgruppen und Franchisesystemen des Handels, Handwerks und aus dem Dienstleistungsbereich wird zunehmend eine exakte Kenntnis über die wirtschaftliche Situation ihrer Anschlusshäuser erwartet. Ob es um die Übernahme des Delkrederes für die Anschlusshäuser im Zentralregulierungsgeschäft geht oder etwa um die Umsetzung von Marketingstrategien gemeinsam mit den Lieferanten – eine möglichst genaue Bewertung der angeschlossenen Häuser ist die Zukunftsaufgabe der Verbundgruppen. Im Mittelpunkt dieser Zukunftsaufgabe steht der Mitgliederberater. Ohne ihn bleiben Controlling- und Frühwarnsysteme im Delkredere- und/oder Großhandelsgeschäft der Gruppenzentralen ein „Papiertiger“. Um den besonderen Anforderungen an die Qualifizierung und regelmäßige Weiterbildung gerecht zu werden, bedarf es eines anerkannten Ausbildungsprogramms. Wer Anschlusshäuser ziel- und sachgerecht bewerten will, benötigt nicht nur fundiertes betriebswirtschaftliches und juristisches Wissen, sondern auch tiefe Kenntnisse über das besondere Beziehungsmanagement der Verbundgruppen.

Der Arbeitskreis der Mitgliederberater und -betreuer im ZGV hat gemeinsam mit der ADG ein exklusives, modulares Qualifizierungsprogramm erarbeitet – den Zertifizierten Systemberater ADG/ZGV. Dieses Programm wird aufgrund gesammelter Erfahrungen und Anregungen der Teilnehmer stetig überarbeitet und optimiert. Bei der mittlerweile dritten Durchführung greifen die erfahrenen Referenten und Moderatoren aus der Verbundgruppenszene auf ihr Spezialwissen zurück. So wird sichergestellt, dass die besondere Vermittlerrolle der Berater und Betreuer deutlich verbessert wird. Dabei haben die Teilnehmer zugleich direkten Einfluss auf die Gestaltung und den Aufbau des Programms. Es besteht jederzeit die Möglichkeit, auf gruppenindividuelle Qualifizierungsanforderungen einzelner ZGV-Mitglieder oder aber branchenspezifische Problemstellungen einzugehen.

Der Abschluss des „Zertifizierten Systemberaters ADG/ZGV“ ist ein Meilenstein für das Kompetenznetz der Verbundgruppen unter dem Dach von ADG und ZGV. Spezielle weiterführende Workshops ergänzen ein Qualifizierungsprogramm, das höchsten Ansprüchen gerecht wird.

Neu: In Zukunft sind Verbundgruppen, die regelmäßig ihre Mitgliederberater in den ADG-Programmen zertifizieren lassen, angehalten, bei der Ausgabe der ZGV-Zertifikate zur Bestätigung der Verbundgruppen-Mitgliedschaft (ZGV-Projekt: „Verbundgruppenbonus“, S.8/9) auf dieses besondere Angebot hinzuweisen. Ziel ist es, die Begleitung eines Anschlusshauses durch einen zertifizierten Systemberater im Bankengespräch aufzuwerten. Der Ausbildungsgang zahlt sich somit direkt für ihre Anschlusshäuser aus.

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme.



Markus Ebel-Waldmann
Bereichsleiter ADG



Jörg Glaser
Geschäftsführer ZGV

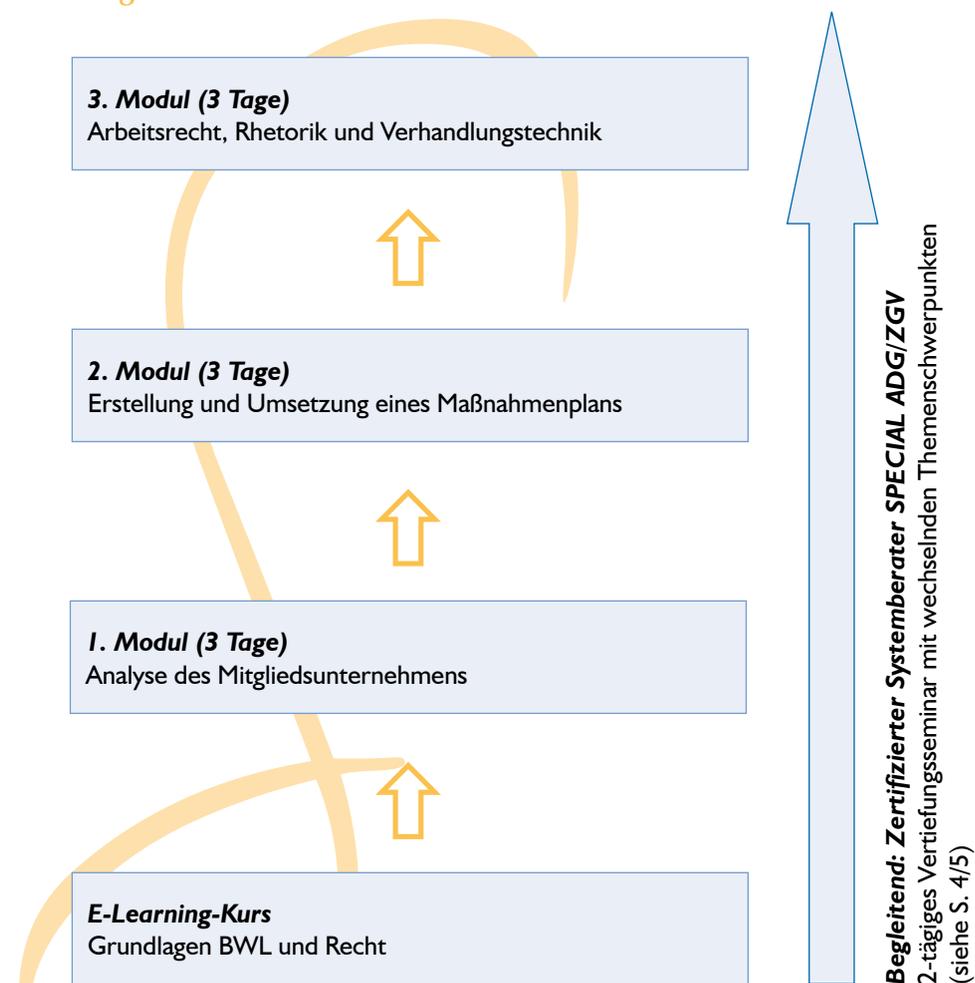
Dieses Programm richtet sich an:

Neue und erfahrene Mitgliederberater- und betreuer aus Verbundgruppen

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen Überblick über wichtiges rechtliches und betriebswirtschaftliches Wissen.
- Sie lernen die Situation Ihrer Verbundgruppenmitglieder zu analysieren.
- Sie entwickeln Aktionspläne für die Sanierung des Mitgliedsunternehmens.
- Sie bereiten sich umfassend auf Bankgespräche vor.
- Sie lernen Probleme und Lösungsmöglichkeiten anderer Verbundgruppen kennen.
- Sie erweitern Ihr berufliches Netzwerk.
- Sie sichern den Mitgliederstamm Ihrer Verbundgruppe.

Programmübersicht



1. Modul: Analyse des Mitgliedsunternehmens

Analyse interner Unternehmensfaktoren

- Was hält die Unternehmenswelt zusammen?
- Wie beurteilt die Bank die Bonität des Mittelständlers im Jahresabschluss?
- Welche Informationen stecken im Jahresabschluss?
 - Wie lese ich eine Bilanz?
 - Grundlagen
 - Welche Unterlagen werden benötigt?
 - Wichtige Bilanzpositionen
- Auswertung der Gewinn- und Verlustrechnung
- Aufbau eines spezifischen Kennzahlensystems
- Erarbeitung eigener Checklisten für zukünftige Unternehmensanalysen

Analyse externer Unternehmensfaktoren

- Die Standortanalyse des Mitgliedsunternehmens
 - Analyse des Kundenpotenzials
 - Analyse der Konkurrenz
 - Ungenutzte Standortvorteile
 - Gravierende Standortnachteile
- Bewertung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten
 - Warenplatzierung
 - Werbemaßnahmen
 - Sonderverkäufe
- Erarbeitung eigener Checklisten für zukünftige Standortanalysen

Diagnose-Phase

- Welche Zusammenhänge bestehen zwischen den ermittelten Analyseergebnissen?
- Welche Ziele und Strategien lassen sich aus den Ergebnissen ableiten?
 - Beratung des Unternehmens
 - Information der Zentrale über Fehlentwicklungen
- Vorbereitung auf Bank- und Gläubigergespräche
- Bewertung der Analysen mit Blick auf verschiedene Zielsetzungen
- Erstellen eines Aktionsplans für eine kompetente und nachhaltige Beratung des Mitgliedes
- Erstellen eines Aktionsplans für die gezielte Informationsübermittlung an die Zentrale über die Entwicklungen
 - Welche Informationen braucht die Zentrale?
 - Wer muss wie und wann informiert werden?
- Erstellen eines Leitfadens für ein Bankengespräch
 - Welche Informationen benötigt die Bank?
 - Welche Maßnahmen sind über das Gespräch hinaus einzuleiten?

Abendworkshop zu dem Thema:

Entschleunigung – Umgang mit Zeit

Zertifizierter Systemberater SPECIAL ADG/ZGV

Das SPECIAL bietet vertiefendes Beraterwissen und praktische Werkzeuge für die tägliche Arbeit. Im Vordergrund des Seminars stehen neben den jährlich wechselnden Hauptthemen der Erfahrungsaustausch mit den Trainern und den Kollegen aus anderen Verbundgruppen. Diese zwei Seminartage geben Ihnen auch die Möglichkeit, neue für Sie relevante Themen einzubringen und so aktiv an der Weiterentwicklung des Zertifizierten Systemberaters mitzuwirken.

Themen 2009 „Zertifizierter Systemberater SPECIAL ADG/ZGV“

- Jahresabschlussanalyse
- Insolvenzrecht

Termin: 22.04. – 23.04.2009 (SB409-211)

Fordern Sie hierzu den separaten Flyer an.

2. Modul: Erstellung und Umsetzung eines Maßnahmenplans

Praxisprojekt I: Analyse des Unternehmens

Die Grundlagen der ersten Praxisphase werden in einem Praxisfall aktiv angewandt. Anhand realer Daten trainieren Sie die Gewinnung der notwendigen Daten und deren richtige Auswertung. Die Lösungen werden in der Gruppe eingehend besprochen.

Ihr Nutzen:

- Sie festigen Ihr erworbenes Wissen aus der 1. Praxisphase.
- Sie überprüfen Ihre erarbeiteten Unterlagen auf Praxistauglichkeit.
- Sie lernen alle benötigten Daten zu gewinnen, auszuwerten und die Ergebnisse zu bewerten.
- Sie erkennen Auffälligkeiten in den Ergebnissen.

Praxisprojekt II: Erstellen des Aktionsplans auf Basis der Unternehmensanalyse

Sie erstellen auf Grund der zuvor erarbeiteten Analyse einen Aktionsplan zur Sicherung und Sanierung des Mitgliedsunternehmens. Dieser Aktionsplan enthält alle erforderlichen Handlungen für den Unternehmer und Dokumentationen für die Verbundgruppenzentrale.

Ihr Nutzen:

- Sie unterstützen angeschlagene Mitgliedsunternehmen mit einem klaren Aktionsplan zur Sanierung.
- Sie können sich und den Unternehmer Ihres Anschlusshauses auf das Bankgespräch vorbereiten.
- Sie erarbeiten Checklisten und Standards für zukünftige Erstellungen von Aktionsplänen.

Praxisprojekt III: Erstellung eines Leitfadens für ein Bankgespräch

Mit diesem Aktionsplan bereiten Sie sich und den Unternehmer auf ein kommendes Bankgespräch vor. Das Ziel ist es, die wirtschaftliche Situation des Mitglieds zu verbessern und den Bankmitarbeiter vom Maßnahmenplan zu überzeugen. Hierfür werden kleine Gruppen mit maximal drei Personen gebildet. In dem simulierten Bankgespräch mit einem „alten Hasen“, versuchen Sie, Ihre vorab festgelegten Verhandlungsziele durch einen überzeugenden Auftritt zu erreichen.

Ihr Nutzen:

- Sie können sich umfassend auf ein Bankgespräch vorbereiten.
- Sie gewinnen einen Eindruck, wie das Bankgespräch abläuft.
- Sie testen Ihre Verhandlungsstärke.

Abendworkshop zu dem Thema:

Vollstreckungsrecht

3. Modul: Arbeitsrecht, Rhetorik und Verhandlungstechnik

Arbeitsrecht

Die Teilnehmer dieses Moduls erhalten einen Überblick über das für die Rechtsbeziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer geltende Recht und das System des Arbeitsrechts. Vermittelt werden zudem die Inhalte des Individualarbeitsrechts, die eine sichere Einordnung der in der täglichen Praxis auftretenden Probleme in das komplexe arbeitsrechtliche Regelwerk ermöglichen.

- Begriff und System des Arbeitsrechts
- Rechtsquellen des Arbeitsrechtes
- Das Arbeitsverhältnis
 - Begründung
 - Inhalt
 - Beendigung
 - Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis
 - Haftung des Arbeitnehmers

Rhetorik und Verhandlungstechnik

- Rhetorik – In jedem Gespräch ist es wichtig und sinnvoll, sich optimal auf seinen Gesprächspartner einzustellen zu können
 - Die Sprache des Kunden sprechen
 - Körpersprache deuten und einsetzen
 - Zielorientierung durch Fragen
- Verkaufstraining – Verkaufen ist der Aufbau und die Pflege einer Beziehung zwischen Verkäufer und Käufer
 - Produkte und Emotionen
 - Seriöse Argumentation
 - Abschluss und Vereinbarungen

**Projekt Verbundgruppenbonus –
Zusatznutzen für die Teilnehmer und Anschlusshäuser**

Das Projekt „Verbundgruppenbonus“ des ZGV konnte die Positionierung kooperierender Unternehmen gegenüber Geschäftsbanken deutlich aufwerten. Mehr als 100.000 Zertifikate haben zahlreiche, mittelstandsorientierte Banken bereits zu besseren Kreditvergabekonditionen für das Anschlusshaus bewegen können. Kooperationen mit exzellenten Beratungsangeboten wurden zuletzt in einer auflagenstarken Sonderpublikation „Verbundgruppen – Die besten Kooperationen“ des führenden Mittelstandsmagazins „Der Handel“ einem breiten Publikum vorgestellt.

Dass von den 80.000 Exemplaren allein rund 20.000 an Banken in Deutschland versandt wurden, ist kein Zufall. Ziel dabei war vielmehr, das Bewusstsein für die vielfältigen und mittlerweile hoch differenzierten Leistungen der Verbundgruppen zu schärfen und auf diesem Wege die Bereitschaft zur besseren Einstufung von kreditsuchenden Verbundgruppenmitgliedern durch die jeweilige Hausbank zu stärken. Bereits das erste Sonderheft im vergangenen Jahr ließ eine deutliche Reaktion in Richtung „Verbundgruppenbonus“ erkennen.



Sonderhefte „Der Handel: Verbundgruppen – Die besten Kooperationen“, Ausgaben 2007 und 2008

Neben der Erweiterung beruflicher Kenntnisse für Mitgliederberater und -betreuer hat die Teilnahme am „Zertifizierten Systemberater ADG/ZGV“ zusätzlichen Nutzen für die Verbundgruppenzentrale und ihre angeschlossenen Mitgliedsunternehmen.

„Der Inhaber dieses Zertifikates verfügt über die Qualifikation zum „Zertifizierten Systemberater ADG/ZGV“. Die qualifizierte Mitgliederberatung der Mustermann-Gruppe trägt wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg ihrer kooperierenden Unternehmen bei. (Vgl. Studie: Praxisorientiertes Forschungsprojekt Verbundgruppenmitgliedschaft und Risiko: Die Auswirkungen der Verbundgruppenmitgliedschaft auf die Risikolage der Mitgliedsunternehmen, Prof. Theresia Theurl, Universität Münster, 2005.)

Die oben stehende Formulierung wird den Teilnehmerzertifikaten des Qualifizierungsprogramms „Zertifizierter Systemberater ADG/ZGV“ hinzugefügt. Die Qualifizierung der Mitgliederberater und -betreuer hat eine herausragende Bedeutung für die wirtschaftliche Stabilität der Anschlusshäuser. Positive Auswirkungen hat hierbei die besondere Nähe zu den Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen an der Akademie Deutscher Genossenschaften für das mittelstandsrelevante Bankenmanagement (insbesondere der Volksbanken und Raiffeisenbanken).



Zertifikat „Zertifizierter Systemberater ADG/ZGV“



Zertifikat ZGV Verbundgruppenbonus

Ihre Referenten:

Franz Josef Heinen ist Diplom-Agrar-Ingenieur und absolvierte nach dem Studium die Ausbildung zum Verbandsprüfer. Seit 1985 ist er in der Beratung genossenschaftlicher Handelsunternehmen tätig, seit 1995 als Geschäftsführer der GENO TEAMCONSULT, Köln. Seine Schwerpunkte liegen in den Beratungsfeldern Controlling, Unternehmensanalyse und Krisenmanagement. Im Programm Zertifizierter Systemberater betreut Herr Heinen die Bereiche Jahresabschlussanalyse, Kennzahlen, Finanzierung und Vorbereitung auf das Bankgespräch.



Wolfgang Bruhn ist als Unternehmensberater und Trainer in den Bereichen Führung und Kommunikation tätig. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit ist dabei eine konsequente unternehmerische Ausrichtung auf den Kunden und dessen Belange. Er ist Mitglied des Autorenteam „Qualitätsmanagement für Dienstleister“ der IHK Bonn und des DIHT. Sein umfassendes Wissen in allen Bereichen des Einzelhandels hat er sich in der 20-jährigen praktischen Arbeit in einem mittelständischen Filialbetrieb als Führungskraft erarbeitet. Herr Bruhn ist im Zertifizierten Systemberater für die Bereiche Potenzialanalyse, Marketing, Rhetorik und Kommunikation zuständig.



Dr. Hans Jörg Ittenbach ist Fachanwalt für Arbeitsrecht und Insolvenzrecht. Seit mehr als zehn Jahren ist er in der Sozietät Heimes & Müller tätig. Weitere Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in den Gebieten Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Versicherungsrecht. Im Zertifizierten Systemberater steht er den Teilnehmern im Bereich Arbeitsrecht als Referent Rede und Antwort.



Hans-Albert Kirch ist Firmenkundenbetreuer bei der VR-Bank Nordeifel eG. Ziel seiner Tätigkeit ist die ganzheitliche Beratung und Betreuung in finanziellen Angelegenheiten von Unternehmen und deren Geschäftsführern. Im Zertifizierten Systemberater führt Herr Kirch das Bankgespräch mit den Teilnehmern und gibt Tipps und Hinweise für eine optimale Verhaltensweise gegenüber Kreditinstituten.

Organisatorisches**Termine:**

- E-Learning-Modul*: ab 31.07.2009
- 1. Modul: 14.09. – 16.09.2009
- 2. Modul: 26.10. – 28.10.2009
- 3. Modul: 09.11. – 11.11.2009

*Das E-Learning-Modul kann von jedem internetfähigen PC aus absolviert werden.

Anmeldenummer: SRB409-001

Ihre Investition: € 2.600,-
€ 2.300,- ab dem 2. Teilnehmer des Unternehmens

Ihre Ansprechpartner:

Für Fragen und weitergehende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Hinnerk Heine
Produktmanager
Telefon: (0 26 02) 14-2 21
Telefax: (0 26 02) 14 95-2 21
E-Mail: hinnerk_heine@adgonline.de



Anja Schardt
Assistentin
Telefon: (0 26 02) 14-1 57
Telefax: (0 26 02) 14 95-1 57
E-Mail: anja_schardt@adgonline.de



Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V.
Jörg Glaser
Geschäftsführer
Telefon: (02 21) 35 53 71-30
Telefax: (02 21) 35 53 71-50
E-Mail: j.glaser@zgv-online.de
Internet: www.zgv-online.de

Anmeldung und organisatorische Fragen:

Servicecenter Seminare
Telefon: (0 26 02) 14-5 00
Telefax: (0 26 02) 14 95-5 00
E-Mail: service@adgonline.de

Anmeldung

...oder per Post an:
Akademie Deutscher Genossenschaften ADG
Servicecenter Seminare
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Absender

_____	_____
Unternehmen/Verbundgruppe	Name, Vorname
_____	_____
	Position
_____	_____
Straße/Postfach	Telefon
_____	_____
	Telefax
_____	_____
PLZ/Ort	E-Mail

Zum Qualifizierungsprogramm
Zertifizierter Systemberater ADG/ZGV

E-Learning-Modul*: ab 31.07.2009
1. Modul: 14.09. – 16.09.2009
2. Modul: 26.10. – 28.10.2009
3. Modul: 09.11. – 11.11.2009

Anmelde-Nr.: SRB409-001 melde ich mich hiermit verbindlich an.

_____ Datum

_____ Unterschrift/Stempel

ADG

*Kompetenz
für morgen*

Akademie
Deutscher Genossenschaften
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale:

Telefon: (0 26 02) 14-0
Telefax: (0 26 02) 14-1 21

Servicecenter Seminare:

Telefon: (0 26 02) 14-5 00
Telefax: (0 26 02) 14 95-
5 00

Internet: www.adgonline.de
E-Mail: info@adgonline.de

5. Zertifizierter Systemberater ADG/ZGV

Stand: Dezember 2008

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2008