

Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv mit (ersten) Erfahrungen im Bauträgergeschäft sowie insbesondere Absolventen des Seminars „Erfolgreich in der Bauträgerfinanzierung“

Erfolgreich in der Bauträgerfinanzierung: Oftmals ein Weg mit Hindernissen!

Ob technisches Risiko, Kosten-, Termin- oder Verkaufsrisiko, aber auch der zunehmende Konkurrenzdruck bei Bauträgern und in der Finanzierung: Das Geschäft mit Bauträgerfinanzierungen ist komplex, zumeist großvolumig und – unter dem Strich – sehr herausfordernd! Damit unter diesen Rahmenbedingungen auch ein „gutes Geschäft“ für die Bank erzielt wird, benötigen Sie neben fachtheoretischen Kenntnissen rund um das Bauträgergeschäft in erster Linie praktische Erfahrungen mit der Materie.

Mit unserem Workshop geben wir Ihnen die Gelegenheit, neben aktuellen Spezialfragen aus Ihrer täglichen Praxis auch eigene Praxisfälle in der Gruppe zu bearbeiten und sich die fallspezifischen Besonderheiten und Fallstricke gemeinsam mit unserem erfahrenen Dozenten zu erarbeiten. Profitieren Sie dabei besonders vom Austausch mit Kollegen aus anderen Häusern!

Ihr Nutzen:

- Sie besprechen Ihre Problemstellungen aus der Praxis in der Bauträgerfinanzierung.
- Sie erarbeiten Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen aus Ihrem Bauträgergeschäft.
- Sie tauschen sich mit Kollegen aus anderen Häusern über Erfahrungen und Best-Practice-Beispiele aus und erwerben so relevantes Spezialwissen für den Einsatz in eigenen zukünftigen Projekten.

Inhaltsschwerpunkte:

- Überblick über wesentliche kritische Erfolgsfaktoren in der komplexen Bauträgerfinanzierung
- Darstellung praxisüblicher Problemfelder und Lösungsansätze, maximal ausgerichtet an den Informationsbedürfnissen der Teilnehmer
- Bearbeiten der individuellen Praxisfälle der Teilnehmer in der Gruppe
- Gemeinsame Besprechung der Fälle und Lösungen, ableiten von Handlungsempfehlungen

Hinweise:

- Zur Sicherung des Erfolgs dieser Veranstaltung werden die Teilnehmer gebeten, einen eigenen anonymisierten Praxisfall aus dem

Bauträgergeschäft zur gemeinschaftlichen Bearbeitung im Workshop einzureichen.

Hierzu wird vorab eine Checkliste mit den benötigten Informationen und Unterlagen bereitgestellt, wie z.B.:

- Beschreibung des Unternehmens mit seinen bisherigen und laufenden Aktivitäten
- Bestehendes Obligo mit Sicherheiten sowohl in der eigenen Bank als auch bei Drittbanken,
- Firmenstruktur mit Vermögens- und Ertragssituation,
- Aktuelles Projekt hinsichtlich Lage, Größenordnung, Zuschnitt, Zielgruppe, Umfeld, Konkurrenz, Preisen und Preisniveau und Kosten-/Erlöskalkulation

Die Einreichung des Praxisfalls wird mit Blick auf die Vorbereitung des Dozenten bis **vier Wochen vor Seminarbeginn** an

sebastian_vogt@adgonline.de erbeten.

- Wichtig: Aus didaktischen Gründen ist die Teilnehmerzahl auf **maximal zwölf Personen** begrenzt!

Ihre Dozenten:

Robert Bayer ist seit über 18 Jahren als Unternehmensberater bei Genossenschaftsbanken im Bereich Organisation und Prozessing mit Schwerpunkt Kreditgeschäft tätig. Die praxisorientierte Begleitung basiert auf einer insgesamt 27-jährigen Praxiserfahrung im Bankgeschäft mit ausgeprägtem Schwerpunkt bei Genossenschaftsbanken und deren Kreditgeschäften. Hierzu zählt auch das praktische Durchführen und Organisieren des Bauträgergeschäfts sowie die Abwicklung problembehafteter Bauträgerimmobilien.