



Schwerpunktthema

Weiterbildung

MITTELSTAND UND FINANZIERUNG

RDG-PRAXISWISSEN 2018-3

NEUIGKEITEN

Das neue RDG-Schulungsprogramm

WISSEN FÜR DIE PRAXIS

Weiterbildung durch das RDG Blended Learning Concept

KÖPFE DER RDG

Fabian Nienhaus, M.A.



VERÄNDERUNGEN

NEUIGKEITEN



Das neue Schulungsprogramm der RDG steht zum Download bereit!

Für die Zukunft weitet die RDG sowohl das Seminarprogramm als auch das Webinarprogramm mit einigen neuen Spezialangeboten aus. Während die Digitalisierung schon in der Vergangenheit unsere Themen und Inhalte fortlaufend geprägt hat, gehen wir mit unseren neuen Blended Learning Angeboten den nächsten Schritt. Hierbei stellt die Kombination aus unseren seit Jahren erfolgreichen Präsenzveranstaltungen und unseren flexibel einsetzbaren Live-Online-Trainings die Basis für Ihre digitale Weiterbildungsstrategie dar.

Unter dem Blickwinkel der Chancen und Herausforderungen der Zukunft stellen wir eine Vielzahl der klassischen betriebswirtschaftlichen und juristischen Themen auf den Prüfstand. Hierzu gehört beispielsweise das Generationenmanagement im Rahmen der Nachfolge oder die Geschäftsmodellanalyse von Unternehmen in turbulenten Wettbewerbsumfeldern.

Das neue Schulungsprogramm können Sie ganz einfach auf unserer Homepage www.rdg-gmbh.de downloaden.

Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen unser durchgeführtes RDG Blended Learning Concept beispielhaft für ein Kreditinstitut veranschaulicht. Eine ähnliche maßgeschneiderte Lösung können wir sehr gerne für Sie aus unserem umfangreichen Schulungsangebot zusammenstellen.



WISSEN FÜR DIE PRAXIS

AUSGANGSSITUATION

Die Bankenlandschaft sieht sich einhergehend mit der digitalen Transformation der Finanzdienstleistungen, dem demographischen Wandel sowie der zunehmenden Regulatorik und Niedrigzinspolitik der Zentralbanken einem disruptivem Wettbewerbsumfeld ausgesetzt. Dies stellt das bisherige Geschäftsmodell der Banken auf den Prüfstand und zwingt viele Banken Effizienz und Kostenbewusstsein in den Vordergrund zu rücken.

Diese Herausforderungen haben gegenwärtig auch deutliche Auswirkungen auf die Personalpolitik der deutschen Kreditinstitute. Zum einen **stellen die Mitarbeiter** nach wie vor **den wichtigsten Erfolgsfaktor dar, vor allem wenn der persönliche Kundenkontakt einen Wettbewerbsvorteil bietet**. Zum anderen bilden die Personalaufwendungen den größten Kostenblock, was auch Einsparungen im Bereich der Mitarbeiterweiterbildung zur Folge hat. Jedoch stellen die Mitarbeiter nur dann den wichtigsten Erfolgsfaktor dar, wenn diese an den „richtigen Stellen eingesetzt“ und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten permanent ausgebaut werden.

Vor diesem Hintergrund sehen sich viele **Kreditinstitute** dem **Zwiespalt** ausgesetzt, **sowohl qualitative Personalentwicklung als auch Effizienz und Kostenbewusstsein voranzutreiben**. Darüber hinaus zeigt sich gegenwärtig bei vielen Unternehmen, dass im Bereich des Human Resource (HR)-Managements Themen wie „Flexibilisierung“, „Weiterentwicklung und Unternehmenskultur“ sowie „Digitale Transformation“ ganz oben auf der Agenda stehen. Aus diesem Grund scheint es für die deutsche Bankenwelt **sinnvoll** zu sein, Chancen des turbulenten Wettbewerbsumfelds zu nutzen und auch **in der Personalentwicklung neue Wege** zu gehen. **Doch wie könnte einer dieser neuen Wege aussehen?** Dies soll am folgenden anonymisierten **Praxisfall der RDG** veranschaulicht werden.

Mit der oben beschriebenen Problematik sah sich das Kreditinstitut L. konfrontiert. Dieses hat sechs neue Mitarbeiter im Bereich der Geschäftskundenberatung eingestellt, die allerdings über einen sehr heterogenen und z.T. rudimentären betriebswirtschaftlichen Wissenstand verfügten. Aus diesem Grund war eine Weiterbildung notwendig, um ein Grundverständnis für betriebswirtschaftliche Themen zu schaffen und zugleich das Erkennen von Vertriebsansätzen zu ermöglichen. Des Weiteren sollte eine Fokussierung im Bereich der Existenzgründerbeurteilung erfolgen, da dieser Bereich dem Kreditinstitut zukünftig vielversprechende Potenziale bietet. Alle Zielvorstellungen sollten dabei unter dem Gesichtspunkt eines begrenzten Budgets und eines effizienten Zeitablaufs unter Berücksichtigung des Alltagsgeschäftes erfüllt werden.

Gradwanderung
zwischen Wett-
bewerbsvorteil
und Kosten-
bewusstsein

Veraltete Wege
aufbrechen und
neue Denk-
anstöße schaffen

Beispielhaftes
Konzept

HERAUSFORDERUNGEN

- Begrenztes Budget
- Z.T. rudimentärer Wissenstand im Bereich der Betriebswirtschaft
- Individualität und Flexibilität des Curriculums
- Qualitative Weiterbildung bei einer heterogenen Teilnehmer-Gruppe


RDG-BERATUNGSANSÄTZE

Um den geschilderten Problemen der Kreditinstitute zu begegnen, haben wir ein neues Blended Learning Concept (BLC) entwickelt, um ein qualitativ hochwertiges und innovatives Weiterbildungsprogramm anzubieten, was den jeweiligen Anforderungen entspricht und die Inhalte praxisnah vermittelt. Bei dem **RDG Blended Learning Concept** handelt es sich um ein integriertes Lernkonzept, welches **Effektivität und Flexibilität miteinander verbindet**. Dabei stellen **traditionelle Präsenzveranstaltungen in Verbindung mit modernen Formen des E-Learning** die Eckpfeiler des Weiterbildungskonzepts dar.

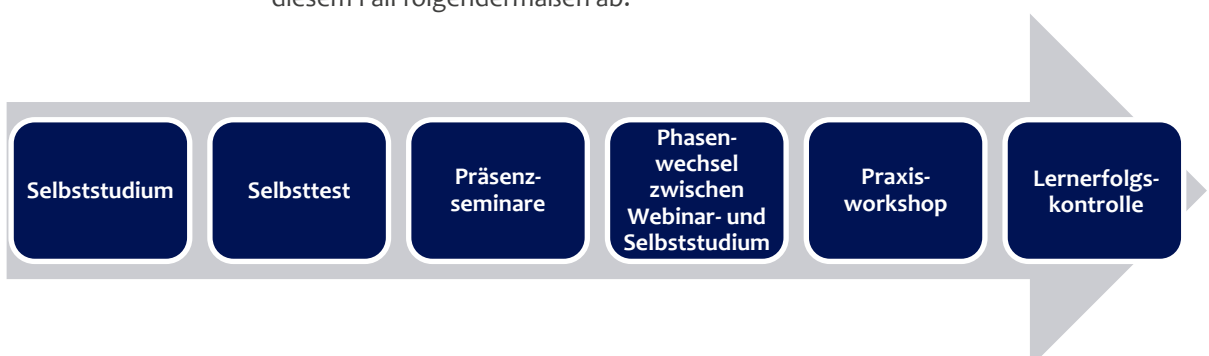
RDG-ERGEBNISSE

Im vorliegenden Fall wurde ein individuelles Programm auf das Kreditinstitut zugeschnitten, was sich in den Themenblöcken wie folgt darstellt:

Lernmedium	Themenfeld
Online-Test	Einstiegsqualifikation
1. Präsenztag	Jahresabschlussbeurteilung
2. Präsenztag	Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA)
1. Webinar	Analyse von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen (EÜR)
2. Webinar	Vertriebsansätze aus dem Jahresabschluss, EÜR & BWA
3. Webinar	Kontokorrentbedarfsermittlung – schnell und einfach
4. Webinar	Das Geschäftsmodell – Die Markteinschätzung
5. Webinar	Das Geschäftsmodell – Die Unternehmensleitung
3. Präsenztag	Praxisworkshop
Online-Test	Lernerfolgskontrolle



Der Phasenablauf des RDG Blended Learning Concepts zeichnet sich in diesem Fall folgendermaßen ab:



DIE VORTEILE DES RDG BLENDED LEARNING CONCEPTS:

- Individuelle Weiterbildung, angepasst an die jeweiligen Anforderungen des Kreditinstituts
- Durchgängiges Curriculum mit phasenübergreifendem Lernprozess
- Zielgerichtete Weiterbildung mithilfe von Praxisfällen
- Medienwahl entsprechend der jeweiligen Lernphase
- Optimierung der Vorteile aus den unterschiedlichen Bildungsformen
- Ermöglichung von Freiräumen durch das Eigenstudium (bspw. eigenes Lerntempo) sowie eines selbstverantwortlichen Lernprozesses
- Geringstmögliche Abwesenheitszeit
- Präsenz: Reduzierung der Fahrzeit
- Webinare: Schulung am Arbeitsplatz
- Selbststudium: Eigenanteil der Mitarbeiter
- Lernerfolgskontrolle: Online-Einstiegs- und Abschluss-Test
- Kosteneinsparungen gegenüber klassischen reinen Präsenzveranstaltungen
- Reduktion von kostspieligen „unproduktiven“ Stunden
- Verringerung von Fahrt- und Übernachtungskosten
- Hybrider Aufbau erhöht den Spaß am Lernen
- Berufliche Weiterentwicklung der Nachwuchskräfte für ihren nächsten Schritt auf der Karriereleiter
- Schaffung von neuen Perspektiven und Denkansätzen bei den etablierten Mitarbeitern

**Interesse an diesem Weiterbildungskonzept? Dann melden Sie sich bei uns!
Wir erarbeiten mit Ihnen zusammen ein individuelles Weiterbildungsangebot für Ihr Haus!**

RDG-Praxistipp:

Durch zielgerichtete Weiterbildung der Konkurrenz stets einen Schritt voraus

ANSPRECHPARTNER

KÖPFE DER RDG



Fabian Nienhaus, M.A., absolvierte das Studium der Betriebswirtschaftslehre erst in Münster und danach in Köln. Schon während seiner Studienzeit arbeitete er bei einer Beratungsgesellschaft und fokussierte sich während seiner Masterthesis auf die Auswirkungen der Digitalisierung auf mittelständische Unternehmen in Krisensituationen.

Im August 2017 ist er als Trainee bei der RDG eingestiegen und mittlerweile als Unternehmensberater für unsere Kunden tätig.

Seinen privaten Ausgleich findet er in sportlichen Aktivitäten mit Freunden oder beim Reisen um die Welt. Als leidenschaftlicher Triathlet verfolgt er nicht nur in seiner Freizeit ambitionierte Ziele. Auch für unsere Kunden versucht er das Optimum zu erreichen.

ZUM JAHRESABSCHLUSS

FROHE WEIHNACHTEN UND EINEN GUTEN RUTSCH INS NEUE JAHR 2019

wünscht Ihnen und Ihrer Familie



MANAGEMENT-BERATUNGEN

Impressum

Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH
Mathiaskirchplatz 5, 50968 Köln
Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff
Telefon: 0221/935588-0 Telefax: 0221/935588-55
Email: koeln@rdg-gmbh.de Internet: www.rdg-gmbh.de
Sitz der Gesellschaft ist Köln
Handelsregister HRB 50314
USt-ID: DE 227065945

Nachdruck und Weitergabe gestattet.

RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

- Bitte senden Sie mir das RDG- Schulungsprogramm ausgedruckt zu.
- Wir interessieren uns für ein individuell auf unser Haus abgestimmtes Weiterbildungskonzept.
- Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch für die Unternehmensberatung eines Kunden.

Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten vollkommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: _____

Kreditinstitut/
Unternehmen: _____

Telefon: _____

Email: _____



MANAGEMENT-BERATUNGEN

www.rdg-gmbh.de

RDG Köln GmbH	Mathias Kirchplatz 5	50968 Köln	Tel.: 0221 / 935588 - 0	E-Mail: koeln@rdg-gmbh.de
RDG Berlin-Hamburg GmbH	Karl-Marx-Straße 118	15745 Wildau	Tel.: 03375 / 217460 - 0	E-Mail: berlin@rdg-gmbh.de
	Hofweg 5	22085 Hamburg	Tel.: 040 / 2533649 - 0	E-Mail: hamburg@rdg-gmbh.de
RDG Frankfurt-Erfurt GmbH	Gartenstraße 143	60596 Frankfurt a.M.	Tel.: 069 / 210856 - 00	E-Mail: frankfurt@rdg-gmbh.de
	Bonifaciusstraße 15	99084 Erfurt	Tel.: 0361 / 551267 - 4	E-Mail: erfurt@rdg-gmbh.de
RDG Stuttgart-München GmbH	Weidachstraße 5	70597 Stuttgart	Tel.: 0711 / 7220779 - 0	E-Mail: stuttgart@rdg-gmbh.de
	Pettenkoferstr. 39	80336 München	Tel.: 089 / 28858 - 486	E-Mail: muenchen@rdg-gmbh.de