

Ist Ihr Unternehmen fit für eine Beteiligung?
Eine gute Bilanz ist nicht alles!

14. August 2008

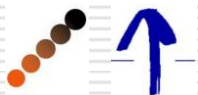
Peter Eggert



Die Unternehmer Berater
Eggert & Kollegen GmbH

Zur Person: Peter Eggert

- Jahrgang 1949, verheiratet, 2 erwachsene Kinder, 1 Enkelkind
- Nach Abitur und Bundeswehr 2 ½ Jahre Ausbildung zum Bankkaufmann
- über 15 Jahre Führungsverantwortung im Firmenkundengeschäft von Kreditinstituten
- Seit 1994 Unternehmer-Berater für inhabergeführte kleine mittelständische Unternehmen in Norddeutschland
- Mitinitiator und Gründungsvorstand der BALTIK AG für Kapitalbeteiligungen 1999-2004



Unsere Themen heute Abend

- Grundsätzliches zur Einstimmung
- Thesen
- Praktische Hinweise und Tipps



Der Gesichtspunkt der Spielregeln

- Dauerhaft erfolgreich ist nur, wer die

„Spielregeln“

des

- Geschäftspartners,
- Mitbewerbers,
- Marktes,
- (er-)kennt,
- sich darauf einstellt,
- sie sich zunutze macht.

**Eine Mißachtung der „Spielregeln“
führt am Ende meist zum Mißerfolg**



These 1

Eine stille Beteiligung ersetzt keine Hausbank, sondern ist ein wichtiger stabilisierender Baustein im Rahmen der bedarfsgerechten Gesamtfinanzierung.



These 2:

Sie müssen die Basel-II-Kriterien erfüllen:

Quantitative Faktoren (Jahresabschluss)

- Eigenmittelausstattung
- Cash-Flow-Rate
- Umsatzrentabilität
- Lagerumschlagsdauer
- Debitoren-, Kreditorenlaufzeiten

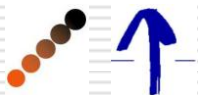
ca. 50 % Gewichtung

Qualitative Faktoren, z.B.

- Kontoüberziehungen
- Nachfolgereglungen (ab spätestens Mitte 50!)
- Unternehmensplanung
- Informationsverhalten
- Kunden-, Lieferantenabhängigkeiten

ca. 50 % Gewichtung

(Sparkassen-Rating)



These 3:

Keine Beteiligung ohne „Leidensdruck“

Mindest-Voraussetzungen

- geordnete finanzielle und wirtschaftliche Verhältnisse, privat wie im Unternehmen
- eine authentische überzeugende Unternehmerpersönlichkeit
- ein überzeugendes Zukunftskonzept (→ Businessplan)
- ein zeitnahes fundiertes Berichtswesen
- Formelle Kriterien
 - KMU ja/nein?
 - Unternehmen in Schwierigkeiten ja/nein?



Praktische Hinweise und Tipps



Warum überhaupt Planung?

- Es ist der „Handlauf“, an dem wir uns messen und messen lassen
- Die Plan-Ist-Analyse ist das elementare Handwerkszeug für die Früherkennung von Fehlentwicklungen.



Planungsgrundsätze:

□ Grundsatz I

- Planung und Controlling immer so aufbauen, dass sie allen interessierten Partnern die für sie **relevanten Informationen** bietet.

□ Grundsatz II

- **So informativ so wie nötig.**

□ Grundsatz III

- **So kurz und gerafft wie möglich.**
Tabellen und Grafiken sprechen mehr an als viel Text!!!



Planungsgrundsätze:

- **Grundsatz IV**
 - **Plausible Begründungen** dort, wo es erforderlich ist.

- **Grundsatz V**
 - **Zeitnahe Daten** verwenden.

- **Grundsatz VI**
 - Planungs- und Controllingsysteme müssen unter Wahrung ihrer Ziele zu wirtschaftlich vertretbaren Kosten realisierbar sein, daher

In der Regel genügt die „80 - 90 %ige Genauigkeit“.



Anforderung an das Rechnungswesen

□ Grundsatz I

■ **These 1:**

Der Jahresabschluss des Vorjahres M U S S - je nach Anlass - **zeitnah vorliegen**.

■ **These 2:**

Ein **aussagefähiger Erläuterungsteil** zu allen Positionen von Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung, der den interessierten Leser zur wirtschaftlichen Entwicklung keine Fragen mehr offen lässt, ist unabdingbar.

■ **These 3:**

Stichtagsbezogene Sondereinflüsse sind als solche besonders erläutert und begründet.



Anforderung an das Rechnungswesen

□ Grundsatz I

■ **These 4:**

Transparenz in den angewendeten Bewertungsgrundsätzen.

■ **These 5:**

Der Lagebericht der Kapitalgesellschaft ist mindestens genauso wichtig wie die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.

■ **These 6:**

Auf die Qualität der Bescheinigung des Steuerberaters / des Testates kommt es an!!!



Anforderung an das Rechnungswesen

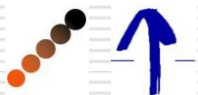
□ Grundsatz II

■ ***These 1:***

Die Buchführung ist **zeitnah** und gibt in etwa **zutreffend** auch unterjährig die wirtschaftlichen Verhältnisse wieder.

■ ***These 2:***

Wesentliche Bestandsveränderungen Die Kosten – z.B. Zinsen und Abschreibungen sind in etwa zutreffend erfasst und **abgegrenzt**.



Anforderung an das Rechnungswesen

□ Grundsatz II

■ ***These 3:***

Auftrags-/kundenbezogene **Kostenstellenrechnung** ist ein MUSS.

■ ***These 4:***

Auf der Buchführung baut sich jedes betriebliche **Controllingsystem** auf.
“Nebenbuchführungen“ vermeiden!



Der Businessplan

1. Grundsätze, die bei Entwicklung eines Businessplans zu beachten sind (Teil I):

- Ein Business-Plan ist wie eine Bewerbung. Er muss von der äußerlichen Aufmachung sofort das Interesse des Lesers wecken.
- Der Verfasser des Businessplans muss sich damit vertraut machen, wie der Adressat denkt und handelt. D.h.: Der Adressat muss den Business-Plan verstehen.
- Keine Schreib- und Rechenfehler.
- Der Text soll kurz, gerafft und übersichtlich sein, Details gehören in die Anlage.



Der Businessplan

2. Zielgruppen:

- **Intern**

1. Für sich selbst und seine(n) Gesellschafter
2. Mitarbeiter in unternehmerischer Führungsverantwortung

- **Extern**

1. Gläubiger
2. Investoren (hier: Kapitalbeteiligungsgesellschaften)



Der Businessplan

3. Anlässe für die Erstellung eines Business-Plans

1. Existenzgründung und Nachfolgeregelung
2. **Einwerbung von Beteiligungskapital**
3. Expansion und Investition
4. Strategische Neuausrichtung



Der Businessplan

4. Grundsätze, die bei Entwicklung eines Businessplans zu beachten sind:

- Der „rote Faden“ muss erkennbar sein, d.h. der Businessplan ist in sich schlüssig und nicht widersprüchlich.
- Beschreibung der Produktions- und Leistungspalette wie auch eine professionelle kaufmännische Chancen- und Risikoabwägung müssen ausgewogen berücksichtigt sein.
- Der Planungsteil darf nicht zu kurz kommen!
- Den Faktor „Zeit“ nicht aus den Augen verlieren. Sich eher mehr Zeit für die Umsetzung geben.



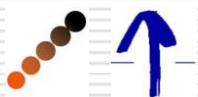
Aufbau des Businessplans:

- Inhalts- und Anlagenverzeichnis
- Zusammengefasste Aussagen „Summary“
- Beschreibung der Ausgangssituation
 - Historie
 - Rechtliche Verhältnisse
 - Wichtige Verträge, Bankenspiegel
 - Aussagen zu den wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen
- Aussagen zu den handelnden Personen



Aufbau des Businessplans:

- Produkt- und Leistungspalette mit Herausarbeiten etwaiger Alleinstellungsmerkmale
- Markt- und Wettbewerbsumfeld
- Betriebsorganisation
 - Aufbauorganisation
 - Ablauforganisation
 - Controllinginstrumente



Aufbau des Businessplans:

□ Integrierte (verzahnte!) Gesamtplanung

- Investitionen
- Forschung und Entwicklung
- Personal
- Ertrag
- Finanzen

□ Maßnahmenplan

- inhaltlich
- zeitlich



Aussagefähigkeit und Organisation des Berichtswesens

- **These 1:**

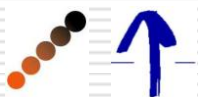
Dies ist Chefsache!

- **These 2:**

Grundlage ist immer ein zeitnahe auch unterjährig die wirtschaftlichen Verhältnisse in etwa zutreffend wiedergebendes Rechnungswesen.

- **These 3:**

Nicht nur die Hausbanken, sondern auch die Kreditversicherer und wichtige Büroauskunfteien einbeziehen.



Aussagefähigkeit und Organisation des Berichtswesens

■ **These 4:**

Berichte

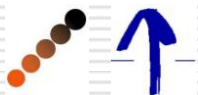
- unaufgefordert,
- regelmäßig,
- fundiert und zeitnah.

■ **These 5:**

Berichte **glaubwürdig**. Dazu gehört, dass auch Negatives auf den Tisch kommt

■ **These 6:**

In der Kürze liegt die Würze.



Aussagefähigkeit und Organisation des Berichtswesens?

- **These 7:**
"Beantworte Fragen, bevor sie gestellt werden."
- **These 8:**
Einmal im Jahr: „Der große Bericht“ mit Rück- und Vorschau.
- **These 9:**
Sorge auch für Transparenz in den privaten Vermögens- und Einkommensverhältnissen.
- **These 10:**
Es muss dem Empfänger „Spaß machen“, ihre Berichte zu lesen
- **These 11:**
Lassen Sie sich von Ihrem Berater coachen.



Was macht einen guten Berater aus?

- ❑ **Die zwischenmenschliche Chemie muss stimmen.**
- ❑ **Es muss immer klar sein, auf wessen Seite Ihr Berater mit seinen Grundüberzeugungen steht !!!**



Was macht einen guten Berater aus?

- **Ganzheitlicher Beratungsansatz:** Die Lösung eines Problems nicht nur durch die eigene fachliche Brille sehen sondern aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten.
- **JA: „Beraten heißt auch: abraten“:** Unabhängiger, engagierter, kritischer, kontrovers diskutierender „Sparringspartner“, der am Ende immer einen überlegenswerten Lösungsvorschlag parat hat.
- **NEIN: „Wes Geld ich nehme, des Lied ich sing.“**
- Ergreift aktiv die Initiative, um anstehende Fragen und Probleme vor Ort zu klären und zu lösen.
- Weiß, wie Ihre wichtigen Partner denken und handeln und (be-)rät danach.
- **Honorar: Transparenz und stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis.**

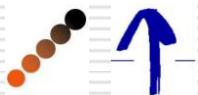


Danke für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse...

**... und weiterhin viel
Erfolg!**

**„Erfolg hat nur,
wer etwas tut,
während er
auf den Erfolg wartet“**

Thomas Alva Edison



Wie Sie uns erreichen können

Die Unternehmer Berater Eggert & Kollegen GmbH

Katharinenstraße 31, 23554 Lübeck

Telefon-Durchwahl 0451/889180-10
Telefax 0451/889180-29
E-Mail peter.eggert@die-unternehmer-berater.com
Homepage www.die-unternehmer-berater.com

