

Gesellschaft zur Bonitäts- und Liquiditätssicherung mbH

LEINWEBER & KOLLEGEN

R A T G E B E R

zur perfekten betriebswirtschaftlichen Unternehmenssteuerung

HERAUSGEBER

Josef Leineweber

Bankkaufmann

Industriekaufmann

Bilanzbuchhalter

Dipl.-Kaufmann

Dorfstraße 33

D-82335 Berg

www.1bonitaet.de

Tel. 0049-8151-970 389

0049-8151-970 393

Email: info@1bonitaet.de

VORWORT

Wir stellen Ihnen unsere Systematik „Unternehmenskonzeption“ zur perfekten betriebswirtschaftlichen Unternehmenssteuerung zur Verfügung. Diese Ausarbeitungen erfolgen in Word und Excel. Der Preis hierfür beträgt EURO 298,-- zzgl. MWST (EURO 354,62). Kurz- und langfristig sparen Sie dadurch mindestens 10.000,-- EURO ein.

Dieses Instrumentarium ist von großer Wichtigkeit für alle Unternehmen, die diese geldwertigen Vorteile erreichen wollen.

Sie werden auf dem Markt nichts Gleichwertiges finden. Wir haben das ALLEINSTELLUNGSMERKMAL!!

Welche Ergebnisse werden erzielt?

- Kosten für betriebswirtschaftliche Beratung? Entfallen!
- Kosten für Qualifizierung von Mitarbeitern? Entfallen!
- Zu hohe Zinsbelastungen durch Banken? Entfallen!

- + Nutzung alternativer Finanzierungsmodelle? Mit uns!
- + Einbindung von Beteiligungskapital? Mit uns!
- + Regelung Nachfolge? Mit uns!
- + Liquiditätsengpässe bewältigen? Mit uns!

Informieren Sie sich unter www.1bonitaet.de und fordern Sie die kostenlose Testversion an. Senden Sie uns eine Email info@1bonitaet.de . Oder rufen Sie uns einfach an. Wir beantworten Ihnen Ihre Fragen! Wir benötigen keine Lobbyisten in Berlin. Geht es Ihnen genauso?

Herzliche Grüße

Tel. 08151-970 389

08151-970 393

Josef Leineweber

INHALT

I) Basel III/Finanzen	,4-6
II) Aus- und Einarbeitung durch interne oder externe Fachkräfte	7-8
III) Nachfolge optimal vorbereiten	9-11
IV) Betriebswirtschaftliche Steuerung perfektionieren	12-13
V) Krisen offensiv angehen und vermeiden	14-15
VI) Vollversion zum Herunterladen und zur Ansicht	16
VII) Tagesseminar zur umfassenden Einarbeitung/ Schulung	17-18

I) Basel III/Finanzen

Basel III, die Verschärfung der Richtlinien zur Kreditvergabe für Banken, ist nunmehr endgültig ab November 2013 laut EU Gesetz.

Die Kreditnehmer werden seit Jahren von den Banken unter diesem Blickwinkel betrachtet.

Entsprechend werden bei dieser Betrachtung die

- Zahlen der Vergangenheit (Bilanzen)
- Darstellung der Zukunft

berücksichtigt und die Einschätzung der Kreditnehmer (Rating) festgesetzt.

Hieraus resultiert die Bewertung der Kreditwürdigkeit der Unternehmen generell, aber auch die Risikobetrachtung. Diese Einstufung entscheidet über die Zinssätze, welche von den Banken in Ansatz gebracht werden. Die Plausibilität der Zukunftsdarstellung in harten Zahlen spielt hierbei eine herausragende Rolle. Ein 08/15 Businessplan – meistens nicht mehr als „Fibeln für Erstklässler“ - schaden Ihnen mehr, als das Sie Ihnen nutzen.

Daher gilt:

Die plausible Darstellung der Zukunft ist für **a l l e Unternehmen** von Wichtigkeit, um die Zinsbelastungen positiv zu beeinflussen. An dieser Stelle können Gelder eingespart werden, die andernfalls aus der Geschäftstätigkeit heraus hart erarbeitet werden müssen.

Auch bei erforderlichen bzw. gewünschten Förderkrediten des Bundes und Länder – mit Haftungsfreistellungen für die Hausbank zur Kreditsicherung – ist für die Darstellung der Zukunft von besonderer Wichtigkeit.

Dabei sollte immer wieder bedacht werden, dass die Förderbanken keine direkten Kreditvergaben vornehmen können. Es gilt immer das Hausbankprinzip!

Präparieren Sie sich bestens, bevor Sie in ein Bankgespräch gehen! Sollten Sie Alternativen zur bestehenden Situation nutzen wollen, ist die Präsentation des perfekten Gesamtpaketes von großer Wichtigkeit, damit man sich mit Ihrem Vorhaben überhaupt beschäftigt.

Es gilt auch hier besonders die Erkenntnis: **Einmal abgelehnt, immer abgelehnt!**

Der erste Eindruck der Präsentation muss „sitzen“.

Er ist **nicht** wiederholbar und **nicht** korrigierbar!.

Ob Genossenschaftsbanken, Sparkassen oder auch z.B. die HypoVereinsbank, werden kurzfristig ihr Filialnetz massiv „ausdünnen“.
Wer ist in Folge Ihr Ansprechpartner?

Mit unserer Methodik sind Sie topfit! Sie haben immer einen Ansprechpartner im Hintergrund. Wir lassen Sie nie im Regen stehen.

II) Aus- und Einarbeitung durch interne oder externe Fachkräfte

Es steht ein detailliertes, ausführliches Handbuch zur Durchführung der Aufgaben zur Verfügung. Es beinhaltet die Hinweise zur technischen Handhabung, insbesondere aber auch die betriebswirtschaftlichen Hinweise, welche Elemente bei der Ermittlung des Ist-Zustandes und Ausarbeitung der Zukunftsstrategie besonders zu beachten sind.

Bestens geeignet hierfür sind intern

- a) Sie selbst
- b) Leitung Rechnungswesen

Niemand kennt Ihr Unternehmen besser als Sie selbst!

Zur Dokumentation dieser Erkenntnisse liefern wir Ihnen das „Handwerkszeug“.

Der Faktor Zeit ermöglicht es oft nicht, diese Ausarbeitungen selbst vorzunehmen. Auch tritt – wie bei jeder unternehmerischen Tätigkeit – eine „Betriebsblindheit“ ein.

Wir verfügen über ein bundesweites Netzwerk von hervorragend geschulten Fachkräften, welche Sie hierbei bestens unterstützen können.

Darüber hinaus stehen wir Ihnen und auch die vorgenannten externen Fachkräfte via TeamViewer auf Entfernung zur Verfügung. Während und nach der Ausarbeitung der „AZ-Selbst-Rating“ stehen wir mit Rat und Tat zur Seite und können konkret die Abläufe unterstützend begleiten.

Wir stellen diese Lizenz „Unternehmenskonzeption“ zu einem Preis von EURO 298,-- zzgl. ges. Umsatzsteuer zur Verfügung, einschließlich eines umfassenden Handbuches zur Ausarbeitung.

Die Ausarbeitung in dieser Perfektion dauert, je nach Betriebsgröße, zwischen 3 – 5 Tage.

Der ganz große Vorteil liegt bei der Nutzung unserer Systematik darin, dass die Abläufe

- schnell** umgesetzt werden
- die Ausarbeitungen befinden sich in **Ihrer** Datenbank
- Sie selbst sind der „**Herr**“ über Ihre Zahlen
- auf Veränderung kann **blitzschnell reagiert** werden

III) Nachfolge optimal vorbereiten

Hunderttausende von kleinen und mittelständischen Unternehmen suchen in Deutschland eine Nachfolge.

Der Prozess läuft schleppend und mangelhaft!

Die Ursachen sind vielfältig. Über die Veränderung der Mentalität der Menschen zu philosophieren bringt niemand weiter.

Eine Hürde bzw. ein Hemmschuh ist die Tatsache, dass dieses Vorhaben nicht umfassend strategisch gehandhabt wird.

Die potenziellen Nachfolger oder mögliche Beteiligungspartner interessiert nur:

„Verdiene ich Geld mit dieser Geschäftstätigkeit!“

Um dieses erkennen zu können, sind die Bilanzen der Vergangenheit ein wichtiger Faktor.

Den gleichen, wenn nicht sogar höheren Stellenwert, hat die Darstellung der Zukunft in Zahlen, welche plausibel nachvollziehbar sein müssen und dem potenziellen Erwerber signalisieren, dass seine einfließenden Intentionen den langfristigen Erfolg sichern.

In der Regel werden die Unternehmenskäufe mit Fremdmitteln finanziert. Entsprechend muss der Erwerber den Banken prüfbare Unterlagen zur Kreditprüfung- und Kreditentscheidung einreichen.

Unsere Chronologie der Aufbereitung des Ist-Zustandes des Unternehmens und darauf aufbauend die Darstellung der Zukunft ist ein erheblich positiver Beitrag , solche Prozesse schnell voranzubringen, sowohl im Interesse des Veräußerers, als auch des Erwerbers.

Ein wichtiger Punkt ist natürlich die Kaufpreisfindung.

Bewertungskonzepte, umrandet und optisch brillant dargestellt, sind selten die Basis hierfür. Was letztlich zählt sind Fakten.

In letzter Konsequenz bedeutet das, dass hierfür Fremdleistung in Anspruch genommen werden muss. Und diese ist in der Regel teuer, sehr teuer, mit ungewissem Ausgang, sowohl für den Veräußerer, als auch für den Erwerber.

Niemand kennt Ihr Unternehmen besser als Sie selbst! Nehmen Sie das Heft des Handelns selbst in die Hand und stellen Sie Ihr Unternehmen entsprechend dar, aktuell und in die Zukunft gerichtet.

Das ist die Basis für Gespräche! Vergeuden Sie nicht unnütze Zeit, sondern kommen Sie gemeinsam schnell auf den Punkt.

IV) Betriebswirtschaftliche Steuerung perfektionieren

Oft ist es notwendig, dass Sie den Banken umfassende Zahlen vorlegen müssen, wenn es um die Ausweitung von Kreditlinien geht, für zum

Beispiel

- Finanzierung von Aufträgen
- Umsatzsteigerung
- Überbrückung von Engpässen aufgrund von schleppenden Zahlungseingängen etc.

Auch notwendige Investitionen (neue Darlehen), Leasing- und/oder Ratenzahlungsfinanzierungen, Bürgschaftsbedarf, erfordern schnelles Handeln.

Zuhaut herrscht helle Aufregung. Die Mitarbeiter, besonders Sie selbst, sind mit der Thematik beschäftigt und eingebunden. Oft müssen Berater von außen eingebunden werden oder der Steuerberater muss/soll schnellstens seinen Beitrag leisten, um zu schnellen Lösungen zu kommen.

Unsere Systematik ist so aufgebaut, dass Sie auf Knopfdruck die wesentlichen Erkenntnisse und Eckdaten dem potenziellen Geldgeber unverzüglich liefern können.

Das spart Zeit, Geld und Ärger.

Das Heft des Handelns haben Sie in der Hand!

Sie können Alternativen ausloten und können zu schnellen Ergebnissen kommen. Sie wägen ab, in welcher Relation Kosten und Nutzen stehen.

Die auf unsere Chronologie und Vorgehensweise geschulten Mitarbeiter bedeuten hierbei eine große Hilfe.

Nichts hassen „Banker“ mehr als wenig aussagefähige Zahlenfriedhöfe und tonnenweise Papier, welches oft unkontrolliert im Reißwolf landet.

Bringen Sie die Dinge kurz und prägnant, mit hohem Aussagewert, auf den Punkt! Die Bankgespräche werden somit nicht zur Qual, sondern für beide Seiten eine sinnvolle Nutzung der Zeit, um die Dinge realistisch einzuschätzen, zum Nutzen für alle Beteiligten.

V) Krisen offensiv angehen und vermeiden

Im Jahr 1999 hat die neue Insolvenzordnung das Konkursrecht abgelöst. Sinn dieser Gesetzgebung war es, eine Verbesserung dahingehend herbeizuführen, eine Phase des Auslotens zu schaffen, wie und unter welchen Bedingungen die Fortführung von Unternehmen realisiert werden kann.

Die Erkenntnisse heute, nach 14 Jahren, sind niederschmetternd. Bei noch nicht einmal 1 % der beantragten Insolvenzen kommt es zu einer Fortführung der Unternehmen.

Auch hierbei ist unsere Systematik von großer Wichtigkeit. Gehen Sie Krisen offensiv an, sprechen Sie mit den Banken und Gläubigern, präsentieren Sie Lösungen, bevor es zu einem Insolvenzantrag kommt. Die unverzüglich einzuleitenden Maßnahmen sind vielfältig.

Einige Beispiele:

- a) Vereinbarung von Ratenzahlungen
- b) Aussetzung von Kredittilgungen
- c) Durchführung und Vereinbarung von außergerichtlichen Vergleichen
- d) Umschuldung von Kontokorrentkrediten

Die Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen. Aber auch hier gilt:
Die Zukunftskonzeption muss stimmig und nachvollziehbar sein!
Möglicherweise können neben den banküblichen Kriterien Partner eingebunden werden, aus dem Unternehmen heraus oder von außen. Das gelingt jedoch nur, wenn nachhaltig künftig erfolgreich positive Ergebnisse eintreten.

Ein Beispiel aus dem Leben:

Gloria von Thurn und Taxis hat, nach dem Ableben des Fürsten, alle sogenannten Experten rausgeschmissen und mit einfachen Mitteln – ähnlich der vielzitierten „Schwäbischen Hausfrau“ – das Familienvermögen erhalten.

VI) Vollversion „Unternehmenskonzept“

zum Herunterladen und zum Ansehen

Gerne stellen wir Ihnen für 4 Tage unser System zum Test und zur Ansicht zur Verfügung.

Danach entscheiden Sie, ob Sie dieses System für Ihr Unternehmen nutzen wollen.

Stellen Sie einen Kostenvergleich an zwischen

- Beratungskosten von außen
- Zeit- und Kostenaufwand ohne dieser perfekten Systematik

Und: Wie steht es um die Qualität und Aussagekraft der Ausarbeitungen unseres Wettbewerbs?

Welche Akzeptanz finden sie bei den Banken?

Wir können Sie immer via Teaviewer auf Entfernung unterstützen!

Falls gewünscht, stehen Fachkräfte aus Ihrer Umgebung zur Verfügung.

Übrigens: Wir sind seit mehr als 15 Jahren Partner des BAFA (Bundesamtes für Wirtschaft).

Unsere Methodik ist als förderungswürdig anerkannt.

Senden Sie uns einfach eine Email. Wir reagieren sofort.

VII) Tagesseminar zur umfassenden Einarbeitung/Schulung

Veranstaltungsort: München/bundesweit

Termin: nach Absprache

Ablauf: 8.30 Uhr

Vorstellung der LEINEWEBER & Kollegen

durch den Geschäftsführer, Herrn Josef Leineweber

9.00-12.00 Uhr

Präsentation und Demonstration der „Unternehmenskonzeption“.

12.00-13.00 Uhr

Mittagspause

13.00-14.00 Uhr

Informationen zum Thema „Vermeidung von Insolvenzen“ und

Durchführung von Konsolidierungen/Sanierungen/Durchführung

von außergerichtlichen Vergleichen in Unternehmen.

14.00-15.00

Vorbereitung und Durchführung von Bankgesprächen.

15.00-16.00

Beantwortung von Fragen zur Gesamthematik.

16.00-18.00

Individuelle Gespräche

Die Kosten für die Teilnahme an dieser Schulungsveranstaltung betragen pro Person EURO 150,-- zzgl. MWST.

Zur Anmeldung hierfür können Sie das in der Demoverision „Unternehmenskonzept“ integrierte Bestellformular nutzen!

Diese einmaligen Ausarbeitungen, gespeichert auf Datenträger, verschaffen Ihnen jetzt und künftig Unabhängigkeit!

Möchten Sie mehr wissen? Rufen Sie uns einfach an:

08151-970 389

08151-970 393

Sollen wir zurückrufen? Oder senden Sie uns eine Email:

info@1bonitaet.de

Auf Wunsch stellen wir Ihnen die Vollversion „Unternehmenskonzept“ zum Test kostenlos zur Verfügung!

Informieren Sie sich unverbindlich:

www.1bonitaet.de

Herzliche Grüße

Josef Leineweber

Leineweber & Kollegen