



Informationen aus der Beraterpraxis



Liebe Mandanten, Geschäftspartner und Interessenten,

eine effektive Vorbereitung auf das Kreditgeschäft ist von enormer Bedeutung um zielführend zu argumentieren und am Ende von dem gewünschten Ergebnis zu profitieren. Die Digitalisierung bringt Veränderungen in der Arbeitswelt mit sich. Den Entwicklungen im Hinblick auf einen zeitgemäßen Geschäftsverkehr mit digitaler Archivierung kann sich ein professionell agierendes Unternehmen langfristig kaum mehr entziehen. Die digitale Archivierung bietet neben dem Mehraufwand auch Chancen und Vorteile.

Digital wird das neue Normal und wer diese Entwicklung heute verschläft, wird morgen nicht mehr am Markt sein.

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) begleitet Sie unterstützend bei der Beantwortung komplexer Fragestellungen und der ergebnisorientierten Umsetzung in ein digitales Zeitalter. Durch unser fachgruppenspezifisches Know-how bieten wir Ihnen ein hohes Maß an Fachexpertise und empfehlen:

Take the best, leave the rest!

Herzlichst

Ihr Johannes Müller

Inhalt

Spezialartikel:

Das Kreditgeschäft gedanklich vorbereiten	2
GoBD: Digitale Archivierung als Chance	4
Digital das neue Normal	6
Megatrends in der Arbeitswelt: „Deutschland auf dem Weg ins Jahr 2030“	7
M & A: Financial Due Diligence	8

Immer mit dabei:

Konjunkturbarometer	10
Best Practice – Reklamationsmanagement	5
Spot	9

Save the Date:

Workshop: Für Führungskräfte
Wann? 30.04.2016
Wo? Bünde

... weitere Termine! 11

Das Kreditgeschäft gedanklich vorbereiten

Bei Unternehmensentscheidungen steht das Risiko immer Pate. Mal mehr, mal weniger. Vorab angefertigte Prognosen oder auch Kalkulationen weisen zwar oftmals den Weg, sind natürlich aber nur bedingt zuverlässig. Geschäfte können Sie nämlich - trotz aller zur Verfügung stehenden Instrumente, Tools und Modellrechnungen - niemals exakt im Voraus berechnen. Unwägbarkeiten, Eventualitäten und unvorhergesehene Ereignisse lassen sich nicht in ein enges Planungskorsett oder in ein von Formeln geprägtes Zahlenraster pressen. Gerade situative Geschehnisse können den effektivsten Plan oder auch die seriöseste Modellrechnung schnell zunichtemachen. Oftmals hilft dann nur noch der Gang zur Hausbank; es wird frisches Kapital benötigt...

„Kreditnachfrage – es kommt auf die Gesprächsführung an“

Carsten
Müller



Geht die Liquidität nämlich noch während laufender Prozesse bzw. Geschäftstätigkeiten aufgrund bestimmter Vorkommnisse zur Neige, rückt der Erfolg des jeweiligen Geschäfts erst einmal in weite Ferne. Um sich aber überhaupt noch die Option offen zu lassen, das jeweilige Geschäft in die Gewinnzone zu führen, muss die Kreditlinie noch einmal angehoben werden. Oder es muss zum Beispiel ein Betriebsmittelkredit beantragt werden. Nur so kann in vielen Fällen dann ein Abrutschen in die roten Zahlen verhindert werden. Aber das Gespräch mit Ihrem Bankberater zwecks Kreditaufnahme respektive -erweiterung ist in der Regel kein reiner Selbstläufer. Ganz im Gegenteil. Nach der Finanzkrise verlangen Banken heute neben dem reinen Zahlenwerk aus Bilanzen und aktuellen Geschäftszahlen auch nachvollziehbare Argumente sowie die finanziellen respektive die unternehmerischen Perspektiven.

Kurz, bündig und prägnant: Die Inhalte müssen Mehrwert bieten und überzeugen

Banken haben diesbezüglich die Messlatte merklich höher gelegt. Sie müssen Ihren Gegenüber überzeugen, Ihre Situation entsprechend reflektieren und dem Banker Inhalte liefern. Dabei sollten Sie im Hinblick auf Ihre Argumentation präzise vorgehen. Kurz, bündig und prägnant sollten Ihre Erklärungen und Aussagen sein. Der Banker möchte überzeugt werden; er benötigt Sicherheit - zumindest aber ein sicheres Gefühl - für eine positive Kreditentscheidung. Daher sollten Sie sich bereits im Vorfeld die Zeit nehmen, sich intensiv auf das Gespräch mit Ihrem Bankberater vorzubereiten. Eine detaillierte Vorbereitung hilft Ihnen zweifellos gerade dann, wenn der Banker als potentieller Kreditgeber zum Beispiel Sachverhalte oder Situationen kritisch hinterfragt. Oder wenn er stichhaltige Argumente dafür verlangt, wie Ihr Unternehmen innerhalb der nächsten fünf Jahre den Kredit zurückzahlen will. Er möchte Ihren Plan, Ihre Vision sowie die diesbezüglichen Maßnahmen skizziert bekommen. Ihre Aussagen sind dabei wesentliche Kriterien für die Bewilligung oder Ablehnung eines Kreditantrags. Ihre Gesprächsführung entscheidet letztendlich in diesem Fall also über Wohl und Wehe.

Das Kreditgeschäft gedanklich vorbereiten

Zielorientierte Strukturierung Ihrer Argumentation als Faustpfand

Ihre Argumentation sollte dabei rein zielorientiert strukturiert sein. Denn es läuft bei einem Gespräch zwischen Banker und Ihnen als potentiellen Kreditnehmer grundsätzlich auf die Frage hinaus, ob Ihr Unternehmen angesichts einer möglichen Fremdfinanzierung eben durch die Bank zukunftsfähig ist. Sie müssen Ihrem Gesprächspartner also unmissverständlich deutlich machen, dass Ihr Unternehmen einen Kredit ohne Probleme innerhalb eines bestimmten Zeitraums zurückzahlen kann. Geben Sie der Bank daher einen Einblick in Ihre unternehmerischen Geschäftstätigkeiten. Mit wem treiben Sie Geschäfte? Welches unternehmerische Ziel verfolgen Sie? Kann Ihre Firma Alleinstellungsmerkmale generieren? Wie groß ist das Kundenpotential Ihrer Firma? Welche Trümpfe haben Sie gegenüber den Mitbewerbern in der Hand? Beantworten Sie innerhalb des Beratungsgesprächs diese Fragen durch eine markante Skizzierung Ihres Unternehmens und der Tätigkeit, wird dies von einer Bank gemeinhin als Positivum bewertet.

Auch die Risiken eines Geschäfts sollten nicht verheimlicht werden

Transparenz ist dabei ein entscheidendes Kriterium. Am Ende sollte der Banker über sämtliche wichtige Eckpunkte rund um Ihre Firma informiert sein. Wichtig ist es dabei, dass Sie auf die Euphoriebremse treten. Zwar sollen Sie mit Ihren Erfolgen, mit zukünftigen Möglichkeiten oder auch mit unternehmensspezifischen Merkmalen keineswegs "hinter dem Berg halten", aber definieren Sie Ihren Betrieb nicht ausschließlich über Chancen und erfolgreiche Geschäftstätigkeiten. Behalten Sie eine klare Sicht auf die Dinge und lassen Sie auch unternehmerische Risiken oder sonstige Problemstellungen nicht außen vor. Der Banker wird dies zu schätzen wissen. Schließlich möchte er eine realistische Einschätzung und keine euphorische Selbstbeweihräucherung. Untermuert mit einem plausiblen Konzept sollten Sie auf diesem Wege den Boden für eine positive Kreditentscheidung geebnet haben.

Eine effektive Vorbereitung ist daher eminent wichtig. Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung verfügt über das entsprechende Know-how, über das nötige Durchsetzungsvermögen sowie über die jeweils situationsbedingte Subtilität, über die Marktkenntnisse und über die dringend erforderliche Erfahrung, um Sie optimal auf entscheidende Gespräche dieser Art vorzubereiten. Wir wissen, worauf es dabei ankommt. Unsere explizite Beratung bringt Transparenz in Ihre Argumente und fungiert quasi als Speerspitze eines plausiblen Konzepts.

GoBD: Digitale Archivierung als Chance

Bei der Mehrzahl der kleinen und auch mittelständischen Unternehmen hat eine Informationstechnologie moderner Prägung längst Einzug gehalten in die unternehmensspezifischen bzw. betrieblichen Abläufe. Einige Firmen erledigen dabei bereits seit Jahren ihre komplette Buchführung mit Unterstützung entsprechender elektronischer Systeme. Andere befassen sich gerade erst mit dem Einlesen der ersten Rechnungen im PDF-Format. Den Entwicklungen im Hinblick auf einen zeitgemäßen Geschäftsverkehr mit digitaler Archivierung kann sich ein professionell agierendes Unternehmen langfristig kaum mehr entziehen. Erst recht nicht, seit auch die Finanzverwaltung auf die elektronische Datenverarbeitung (EDV) und auf eine Automatisierung der Bearbeitungsprozesse von Steuererklärungen nachhaltig setzt.

GoBD: Umsetzung der Richtlinien geht mit Mehraufwand einher

Keine Frage, die Mitarbeiter der Finanzbehörden erfahren dank dieser Automatisierung durch Digitalisierung eine eminent große Entlastung; eine Betriebsprüfung ist nunmehr bei weitem nicht mehr so zeitaufwändig und mühsam zu realisieren. Für die Unternehmen selbst bedeutet dieser Hang der Finanzbehörden hin zu einer umfassenden elektronischen Datenverarbeitung buchhalterischer Anliegen aber durchaus einen Mehraufwand. Schließlich müssen sämtliche involvierte innerbetriebliche Prozesse sowie die unternehmens-eigenen EDV-Systeme den entsprechenden gesetzlichen Vorgaben angepasst werden. Alleine der Initialaufwand hinsichtlich der Vorgaben zur E-Bilanz ist nicht zu unterschätzen. Auch neue Kosten werden entstehen. Denn die Pflicht zur elektronischen Verarbeitung respektive Einreichung von zum Beispiel Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Steuererklärungen oder gerade Bilanzen ziehen entsprechende Implementierungskosten nach sich.

Elektronische Archivierung generiert aber auch Chancen und Vorteile

Trotzdem aber ergeben sich aus den "Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff" (GoBD)

Dirk
Diestelhorst

Unser Partner für
Organisation und IT

*„Elektronische
Dokumente lassen sich
einfach und preiswert
archivieren“*



nicht nur ein Mehraufwand sowie Risiken für die Unternehmen. Die jetzt nach über 19 Jahren seitens des BMF verifizierten Grundsätze ordnungsgemäßer DV-gestützter Buchführungssysteme (GoBS) offerieren Unternehmen auch Chancen. So erlaubt die elektronische Archivierung in der Praxis einen schnelleren Zugriff auf sämtliche Dokumente; zudem können gleich mehrere Mitarbeiter zeitgleich in die jeweiligen Unterlagen Einsicht nehmen. Auch die Ablage von Dokumenten bringt dank der digitalisierten Archivierung einem Unternehmen bzw. den involvierten Mitarbeitern eine deutliche Zeitersparnis.

Explizite Risiken können die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung gefährden

Die zuvor genannten Chancen und Vorteile werden allerdings überlagert von einer ganzen Palette an Risiken. Ob aus rechtlicher, organisatorischer oder technischer Perspektive - aus den Anforderungen des BMF Schreibens vom 14. November 2014 resultieren explizite Risikobereiche, die für ein Unternehmen in einem buchhalterischen Fiasko enden können. Bemängelt das Finanzamt zum Beispiel die uneingeschränkte Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit der geforderten Verfahrensdokumentation, oder ist der Datenzugriff für die Finanzbehörde nicht ausreichend sicher gestellt, ist Ungemach und Ärger vorprogrammiert. Es reicht schon, wenn die Technik nicht bedarfsgerecht konfiguriert wurde. Funktioniert nämlich zum Beispiel das anzulegende interne Kontrollsystem nicht - das den Zugriff und Zugang innerhalb des digitalen Archivierungsverfahrens regelt bzw. überwacht - sind die entsprechenden GoBD-Anforderungen schon nicht mehr eingehalten.

GoBD: Digitale Archivierung als Chance

Die Verantwortung für die genutzte Software liegt alleine beim Unternehmer

Neben der Verfahrensdokumentation und der Einführung eines entsprechenden Kontrollsystems sind dabei noch zahlreiche weitere Anforderungen seitens der Finanzbehörde konkretisiert worden. So sollen nunmehr etwa unbare Geschäfte innerhalb einer Frist von zehn Tagen digital erfasst werden. Des Weiteren wird beispielsweise eine chronologische Ablage der Belege verlangt. Das geht einher mit einer detaillierten Beschreibung in Bezug auf das Kontieren der Belege sowie auf die Journalfunktion. Risikobelasteten Handlungsbedarf für ein Unternehmen ergibt sich auch aus der Tatsache, dass der Unternehmer bzw. Gewerbetreibender die alleinige Verantwortung dafür zu tragen hat, dass eine Software zum Einsatz kommt, die auch tatsächlich den GoBD-Anforderungen entspricht.

Neue Herausforderungen für Unternehmen, Steuerberater oder auch Wirtschaftsprüfer

Ein Unternehmer ist aufgrund dieser Bestimmungen zum EDV-gestützten Belegwesen respektive zur elektronischen Buchführung in der Pflicht, sich umfassend und intensiv mit den neuesten Vorgaben der Finanzverwaltung auseinanderzusetzen. Um den geforderten Prinzipien der Ordnungsmäßigkeit auch wirklich vollumfänglich Genüge zu leisten und bei einer etwaigen Betriebsprüfung auf der sicheren Seite zu stehen, müssen diese neue Regeln aber auch nachhaltig in einem Betrieb umgesetzt werden. Zudem sollte auch die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen auf der einen Seite und Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer auf der anderen Seite neu justiert werden. Denn der Fall, dass die Buchführung vom Finanzamt nicht anerkannt wird und es stattdessen auf seine gegebene Schätzungsbefugnis zurückgreift, sollte tunlichst vermieden werden.

Ein guter Rat ist jetzt besonders wichtig. Er hilft, Schwachstellen zu identifizieren, Fehlerquellen zu vermeiden und Umstellungen effizient zu realisieren. Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) unterstützt Sie dabei, Risikopotentiale zu minimieren, Umstellungsprozesse zu managen und die gesamte GoBD-Thematik quasi zu Ihren Gunsten zu nutzen. Wir legen dabei nicht nur 35 Jahre Erfahrung in der Beratungstätigkeit in die Waagschale, sondern bieten Ihnen uneingeschränkt Kompetenz, Leistungsstärke, Unabhängigkeit und ein stets zukunftsorientiertes Denken und Handeln.

Best Practice Reklamationsmanagement

JMWB – ProbavIT bietet Ihrem Unternehmen die Chance, durch ein internes Audit und den Einsatz erfahrener Fachexpertise, die Aspekte einer modernen IT und deren Effizienz in den Geschäftsprozessen zu hinterfragen.

Reklamationen gehören in vielen Unternehmen zum Alltag. So auch bei einem Hersteller von Küchengeräten mit 70 Mitarbeitern, der durch mangelnde Transparenz hohe Aufwendungen und Mehrkosten erfahren hat. Formulare wurden in MS-Word angefertigt und eine Integration in bestehende MS NAV-ERP-System war nicht möglich.

Für das Unternehmen wurden neue Ziele definiert. Insbesondere die Integration des bestehenden Moduls in NAV-Nutzung war für die schnelle Bearbeitung notwendig. Dieser Schritt ermöglichte neben weniger Papierkram auch eine bessere Nachvollziehbarkeit des Bearbeitungsstandes und der bisher erfolgten Maßnahmen. Zudem hat sich die Kundenzufriedenheit merklich erhöht, der Vertriebsinnendienst konnte entlastet und die anfallenden Kosten besser erfasst werden.

Projekttablauf:

1. Analyse Ist-Zustand
2. Workshop
3. Integration der Formulare in NAV
4. Definition von Bearbeitungsstatis
5. Geringe Modifikation der Standardfunktionalitäten NAV über Anpassung
6. Ablage sämtlicher Reklamationsdokumentation unter eindeutiger Nummer, Zugriff über das System
7. Nutzung von internen Nachrichten/To-Do's
8. Erfassung der Rücksendungen und Reparaturkosten über Buchungen, Artikelbezogene Auswertungen und Abgrenzungen für Ergebnisrechnung
9. Schulung der involvierten Mitarbeiter

Für den Küchengerätehersteller ergaben sich durch die IT-Beratung diverse Vorteile. Das mehrstufige System der **JMWB – ProbavIT** ist präzise auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen von kleinen- und mittelständischen Unternehmen ausgerichtet ohne auf organisatorischer oder finanzieller Sicht zu überfordern. Wir bieten eine herstellerunabhängige Beratung an und fungieren als Übersetzer zwischen „IT-Anbieter“ und Anwender. Dabei findet unter vorheriger Analyse der Abläufe eine externe Steuerung des Projektes statt. Unabhängig vom Tagesgeschäft und mit dem Ziel der Prozessoptimierung.

Digital das neue Normal

Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt und bringt tiefgreifende Veränderungen mit sich. Der Wandel hat nicht nur Auswirkungen auf die Wirtschaft, sondern auch auf Branchen, deren Leistungen im Web leicht erbracht und umgesetzt werden können. Auf Dauer werden alle Unternehmen und Branchen erfasst, allerdings folgen Leistungen um physische Produkte mit etwas Verzögerungen. Alle Prozessschritte, egal ob Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Marketing oder Vertrieb, erhalten derzeit schon digitale Unterstützung und erfahren in Zukunft eine noch stärkere digitale Vernetzung.

Dabei entwickeln sich die verschiedenen Branchen insgesamt bedeutend unterschiedlich und der Nutzen kann abweichende Ausprägungen von Convenience, Effizienz, Individualisierung, Transparenz, usw. haben. Im Einzelhandel nimmt zum Beispiel der Anteil an Kunden, die bevorzugt im Netz einkaufen, weiter zu. Das wiederum heißt nicht, dass die Digitalisierung sich ausschließlich auf den Verkauf von Produkten auswirkt. Alle Serviceleistungen lassen sich inzwischen mit Hilfe digitaler Geschäftsmodelle ersetzen oder verändern.

Die Digitalisierung ist ein stetiger Prozess

Unternehmen, die jetzt Zukunftsstrategien entwickeln und digitale Geschäftsfelder erschließen, orientieren sich am Zahn der Zeit. Digital wird das neue Normal und wer diese Entwicklung heute verschläft, wird morgen nicht mehr am Markt sein, da sind sich Fachleute einig. Die Verankerung des digitalen Wandels in die Unternehmenskultur und –philosophie zu integrieren ist ein wichtiger Schritt. Daher ist Digitalisierung auch eine Frage der Führung, um Mitarbeiter für Veränderungen z.B. von Produktionsabläufen oder das Einführen neuer Techniken zu begeistern.

Matthias
Jasinski

Unser Partner IT und
Datensicherheit

„Wer den digitalen
Wandel verschläft,
wird morgen nicht
mehr am Markt sein.“



Für Führungskräfte lassen sich verschiedene Thesen aufstellen

- Führungskräfte müssen Lösungen für digitale Welten gestalten
- Ohne digitalen Kulturwandel keine digitale Transformation
- Digitalisierung ist Chefsache
- Führungskräfte müssen statt Kontrollinstanz flexible Dirigenten sein
- Um neue Talente und Kompetenzen zu kultivieren ist das Umdenken in der Personalpolitik unumgänglich
- Technologien schaffen Freiräume, in denen Kreativität und Teamgeist erwachsen



Der Führungsebene ist geraten, die digitalen Transformationen zu gestalten und zu begleiten um neue Entwicklungen strategisch vorausdenken zu können. Dabei stehen sie vor der Herausforderung, gewohnte Denkweisen in branchenspezifischen Mustern und gewohnter Business-Logik zu hinterfragen. Vielmehr müssen vernetzte Strukturen zugelassen und das Aufbrechen von Wertschöpfungsketten akzeptiert und aktiv mitgestaltet werden. Zu beachten ist dabei der branchenspezifische digitale Reifegrad unter der Fragestellung:



- Wie stark sind Geschäftsmodell, Märkte, Kunden, Produkte und Prozesse von digitalen Technologien betroffen?
- Wie weit ist der Grad der Digitalisierung bereits fortgeschritten?

Neben der Identifikation von Benchmarks ist die Entwicklung einer digitalen Roadmap anhand definierter Handlungsfelder relevant. Sprechen Sie uns an.

"Megatrends in der Arbeitswelt: Deutschland auf dem Weg ins Jahr 2030"

Zukunftsforschung, Trends erkennen, zukunftsorientiertes Handeln, vorbereitet sein - der Wandel in der Arbeitswelt beschäftigt Wirtschaft, Politik und Gesellschaft nahezu gleichermaßen. Themen und Meinungen im Hinblick auf die Arbeitswelt 2030 gibt es dabei zahlreiche. Das entsprechende Informationsangebot ist riesig; eine selektive Auswahl ist hier wichtig. Interessante und inhaltlich überzeugende Aussagen lieferte jedenfalls diesbezüglich die Veranstaltung "Megatrends in der Arbeitswelt: Deutschland auf dem Weg ins Jahr 2030" der Erich Gutenberg Gesellschaft, an der Johannes Müller von der gleichnamigen Wirtschaftsberatung teilnahm.

Ganzheitliche Betrachtung über Lebens- und Arbeitswelten in der Zukunft

Ob Arbeitsmarkt, Unternehmen, Bildung, Sozialpartnerschaft, Arbeitsrecht oder Soziale Sicherung - die thematische Spannbreite der Veranstaltung von Frau Prof. Dr. Jutta Rump umfasste dabei sämtliche Faktoren, die für die Zukunftsforschung im Zusammenhang mit der Ausgestaltung effizienter Arbeitswelten als wesentliche Kriterien gelten. Auf Grundlage dieser sechs Themenbereiche wagte die Professorin eine ganzheitliche Betrachtung der zukünftigen Lebens- und Arbeitsweisen. Gerade der demografische Wandel nahm dabei innerhalb ihrer Ausführungen einen zentralen Stellenwert ein. Denn gerade die demografischen Entwicklungen nehmen starken Einfluss auf sämtliche Betrachtungen und Prognosen hinsichtlich zukünftiger Arbeitsformen.

Trend der Feminisierung rückt weiter in den Fokus

So kommt ihrer Meinung nach schon jetzt kein zukunftsorientiertes Unternehmen mehr umhin, sich ernsthaft mit den Trends der Feminisierung auseinanderzusetzen. Denn aufgrund der demografisch bedingten Veränderung wird prognostiziert, dass die Zukunft in deutschen Unternehmen eher weiblich geprägt sein wird. Zudem rät die Professorin Unternehmern, schon frühzeitig das Rekrutieren von qualifiziertem Nachwuchs zur Chefsache aufzuwerten. Diese Empfehlung ist allerdings nicht ausschließlich mit der demografischen Entwicklung zu begründen. Denn auch die Versorgung mit mathematischen Termini, Informatik, Naturwissenschaften und der Technik (kurz: MINT) soll sich künftig deutlich schwieriger darstellen.

Golden Ager als Schlüsselfaktor für Wettbewerbsvorteile

Auch die Politik wurde an dieser Stelle von der Professorin in die Verantwortung genommen. Schließlich kann eben diese über eine unbürokratische sowie transparente Zuwanderung den Zusatzbedarf an High Potentials auffangen. Zudem regte die Rednerin eine flexible Ausrichtung von Arbeitsort und Arbeitszeiten (Stichwort: virtuelle Teams) sowie das nachhaltige Setzen auf die älteren Arbeitnehmer an. Denn diese so bezeichneten "Golden Ager" werden in der Zukunft genau die unverzichtbaren Bindeglieder bilden, die in der Wirtschaft respektive in einem modernen Unternehmen Innovation und Tradition effizient zusammen bringen.

Johannes Müller brachte viel Wissenswertes, Innovatives und Zukunftsorientiertes sowie Maßnahmen zur Umsetzung von zukunftsweisenden von der Veranstaltung mit ins heimische Bünde. Der Vortrag von Frau Prof. Dr. Jutta Rump wirkte dabei stets inspirierend und gleichwohl spannend. Davon können Sie sich unter dem folgenden Link überzeugen: <https://www.youtube.com/watch?v=Yh5mo5uXgYc>. Wenn auch Sie Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen möchten, sprechen Sie uns einfach an. Wir kennen genau die Themen, Maßnahmen, Instrumente und Kniffe, die wesentlich in der zukünftigen Arbeitswelt sind. Als leistungsstarkes, kompetentes und erfahrenes Unternehmen können wir Sie diesbezüglich jederzeit beratend unterstützen. So wird der Gang Ihres Unternehmens in die Zukunft nicht zum Gang nach Canossa.

M & A: Financial Due Diligence

Die Financial Due Diligence ist mittlerweile als ein fester Bestandteil von entsprechenden Mergers & Acquisitions-Prozessen etabliert. Dabei verfolgt ein Kaufinteressent mittels der Financial Due Diligence das explizite Ziel, die Informationsasymmetrie zwischen Verkäufer und sich als Kaufinteressent nachhaltig zu vermindern. Für ein Großteil der Unternehmen bilden die Ergebnisse aus der Financial Due Diligence dabei eine wichtige Basis für die Berechnung des Kaufpreises. Allerdings stellt diese eine einmalige Informationsquelle für die Marktteilnehmer bzw. Wettbewerber dar, daher handelt es sich hier gerade für Verkäufer um sensible Daten.

Gesamtbild der finanziellen Situation eines Unternehmens transparent skizzieren

Bei der Financial Due Diligence handelt es sich generell um eine Teilprüfung der so bezeichneten Due Diligence. Diese beinhaltet die exakte Analyse eines Unternehmens. Sie dient im Rahmen einer Unternehmenstransaktion dazu, für die potentiellen Investoren oder Käufern ein umfassendes Gesamtbild des Unternehmens zu skizzieren. Sollte also zum Beispiel ein mittelständisches Unternehmen ernsthaft eine Investition avisieren, analysieren zuvor kompetente Experten - eben im Rahmen der Financial Due Diligence - die monetäre bzw. finanzielle Gesamtsituation des jeweiligen Unternehmens. Zumeist wird diese Teilprüfung von einem extern bestellten Wirtschaftsprüfer durchgeführt.

Detaillierte Betrachtung von Einflussfaktoren, Risiken und Chancen

Zum Analyseobjekt werden dabei hinsichtlich der finanziellen Situation des entsprechenden Unternehmens sämtliche wichtige Einflussfaktoren inclusive die Chancen als auch die Risiken. Dies bedeutet im Detail, dass explizit das Unternehmensvermögen sowie die allgemeine Finanz- und die Ertragslage geprüft wird. Diesbezüglich sorgt die Financial Due Diligence also dafür, dass eine etwaige Fehlakquisition schon im Vorfeld identifiziert wird und das entsprechende Risiko auf diesem Wege so weit wie möglich eingegrenzt bzw. gesenkt wird. Dank dieser Vorgehensweise kann somit die Chance einer erfolgreichen Investition oder auch Übernahme deutlich gesteigert werden.



Johannes
Müller

„Die Informationsasymmetrie zw. Verkäufer und Interessenten kann überwunden werden.“

Schwerpunkt 1: Rückwirkende Analyse über bis zu fünf Jahren

Der Aufbau respektive der Inhalt einer Financial Due Diligence variieren dabei oftmals von Unternehmen zu Unternehmen. Grundsätzlich kann ein möglicher Aufbau jedoch nach zwei unterschiedlich ausgerichteten Schwerpunkten erfolgen. Zum einen kann innerhalb dieses Kontextes die gesamte Finanzlage des jeweiligen Unternehmens rückwirkend analysiert werden. In der Regel umfasst der Zeitraum der Analyse dabei insgesamt mindestens drei und maximal fünf abgeschlossene Geschäftsjahre. In der Praxis reicht die Analyse vorzugsweise noch bis in das aktuelle bzw. laufende Geschäftsjahr hinein. Die mit der Analyse beauftragten Experten verschaffen sich so einen detaillierten Überblick über die in der Vergangenheit auffälligen Risiken, welche eventuell auch in der Zukunft von entscheidender Bedeutung sein könnten.

M & A: Financial Due Diligence

Schwerpunkt 2: Strategische Finanzplanung im Fokus

Im Rahmen des zweiten Schwerpunkts stehen dann allerdings nicht nur die reinen finanziellen Kennziffern und Zahlen im Vordergrund. Vielmehr befassen sich die analysierenden Experten hier auch ausgiebig mit der strategischen Planung im Hinblick auf die zukünftige Finanzsituation des zu prüfenden Unternehmens. Dabei ist insbesondere dieser Aspekt dann auch von eminent großer Bedeutung. Denn die Ergebnisse dieser Analyseform verraten den Prüfern, ob die zukünftige finanzielle Leistungskraft des entsprechenden Unternehmens als eher positiv oder doch negativ zu bewerten ist.

Bewertungskriterien: Einbeziehen der anderen Teilprüfungen

Am Ende fließen die Resultate der Financial Due Diligence in die explizite Festlegung des Kaufpreises ein. Zudem erhält der Kaufinteressent dank der entsprechenden Ergebnisse die Möglichkeit, die Planung des Zielunternehmens entsprechend zu plausibilisieren respektive zu analysieren, um sich auf diesem Weg einen expliziten Eindruck von der zukünftig zu erwartenden Finanzsituation zu verschaffen. Allerdings sollte die Bewertung der ermittelten Resultate der Financial Due Diligence keinesfalls losgelöst von den jeweiligen Ergebnissen der anderen Teilprüfungen betrachtet werden. Denn sowohl die Commercial Due Diligence als auch die Legal Due Diligence stehen in Bezug auf die Auswertung bzw. letztendlicher Beurteilung stets in enger Verbindung mit eben der Financial Due Diligence.

Ob die Prüfung der Werte von Assets, die Identifizierung von Belastungen künftiger Cashflows oder das Sichtbarmachen von etwaigen Risiken aus Garantien oder Gewährleistungen - die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) unterstützt Sie als kompetenter und leistungsstarker Partner bei allen Belangen rund um die Financial Due Diligence. Dabei können Sie aber nicht nur von unserem Know-how profitieren. Insgesamt 35 Jahre Erfahrung rund um die Thematik Wirtschafts- und Unternehmensberatung garantieren Ihnen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz. Nutzen Sie ihn.

SPOT



Konjunkturbarometer: Die deutsche Wirtschaft startet weniger skeptisch in den Frühling

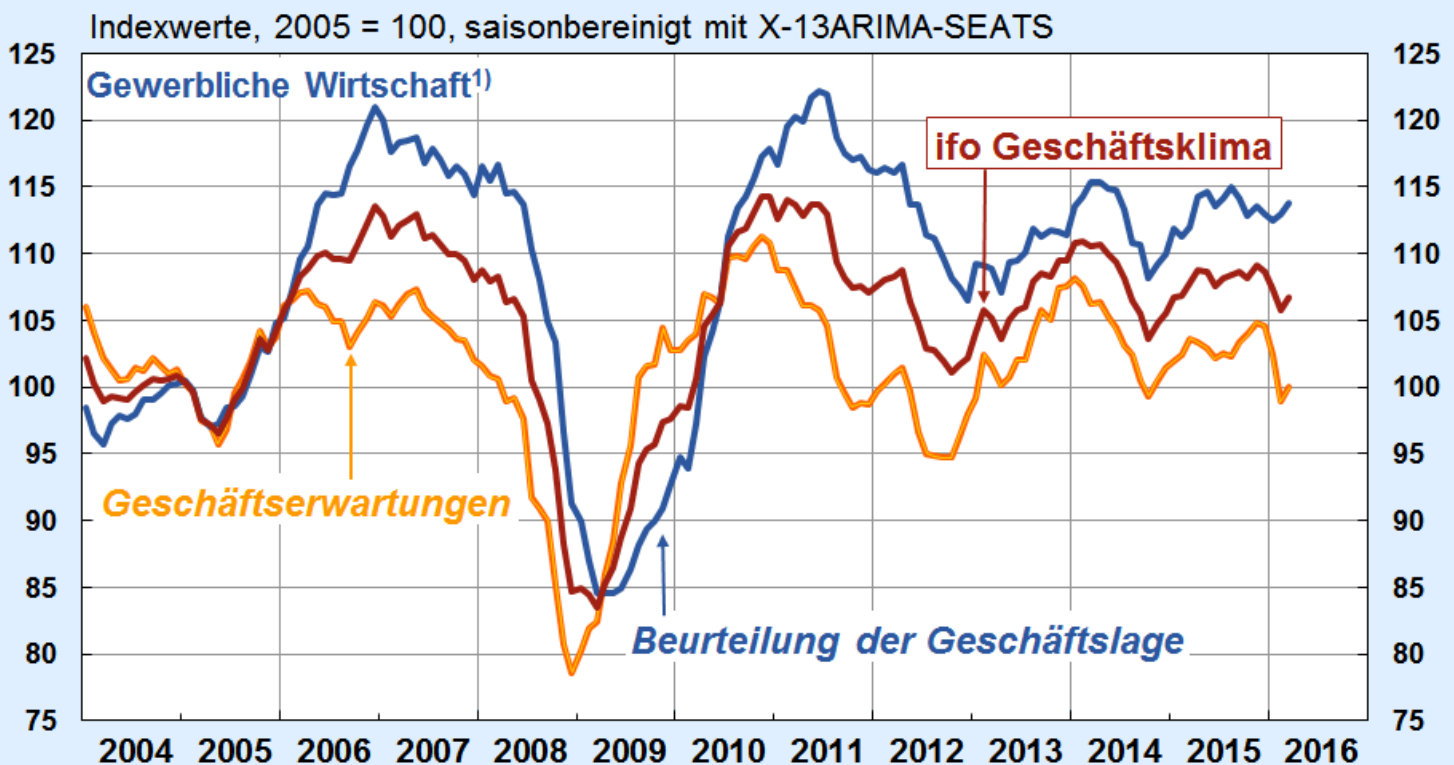
Nach drei Rückgängen in Folge erhellt sich die Stimmung in der deutschen Wirtschaft wieder. Für die gewerbliche Wirtschaft ist der ifo Geschäftsklimaindex von 105,7 Punkten auf 106,7 Punkte im März gestiegen. Die Einschätzungen der aktuellen Geschäftslage haben sich auf den höchsten Stand seit einem halben Jahr verbessert. Ebenso sind die Erwartungen nach dem starken Rückschlag im Vormonat wieder gestiegen.

Auch das Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe hat sich nach dem starken Rückgang im Vormonat wieder erholt. Die aktuelle Lage wurde von den Industriefirmen erneut zufriedener beurteilt und auch die Erwartungen haben sich gebessert. Ausschlaggebend dafür waren die Konsumgüterhersteller.

Im Großhandel ist der Index wieder gestiegen. Die bereits gute Lage wurde deutlich besser eingeschätzt und die weiterhin positiven Erwartungen blieben etwas unter dem Vormonat. Insbesondere im Einzelhandel ist das Geschäftsklima deutlich angestiegen. Die aktuelle Lage wurde deutlich zufriedenstellender betrachtet als im Vormonat, ebenso wie die Erwartungen.

Lediglich das Baugewerbe hat beim Geschäftsklimaindex etwas nachgegeben. Der Rekordwert bei der Beurteilung der Lageeinschätzung vom Februar konnte nicht gehalten werden. Jedoch blickt das Baugewerbe etwas

ifo Geschäftsklima Deutschland ifo Konjunkturtest März 2016



1) Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Save the date...

- | **Workshop für Führungskräfte**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 30. April 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 1 und 2)
Samstag, 07. Mai 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 3 und 4)

- | **Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“**
Referent: Johannes Müller
Donnerstag, 26. Mai 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

- | **Workshop: Finanzkommunikation -
Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 04. Juni 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Dienstag, 07. Juni 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde
Samstag, 11. Juni 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde

- | **Workshop für Führungskräfte**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 02. Juli 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 1 und 2)
Samstag, 09. Juli 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 3 und 4)

- | **Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“**
Referent: Johannes Müller
Donnerstag, 28. Juli 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

- | **Workshop: Finanzkommunikation -
Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 06. August 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Dienstag, 16. August 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde
Samstag, 20. August 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde

- | **Workshop für Führungskräfte**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 27. August 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 1 und 2)
Samstag, 03. September 2016, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 3 und 4)

Save the date...

- | **Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“**
Referent: Johannes Müller
Donnerstag, 29. September 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

- | **Workshop: Finanzkommunikation - Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 08. Oktober 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Dienstag, 11. Oktober 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde
Samstag, 15. Oktober 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde

- | **Workshop für Führungskräfte**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 05. November 2016, 08:00 - 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 1 und 2)
Samstag, 12. November 2016, 08:00 - 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 3 und 4)

- | **Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“**
Referent: Johannes Müller
Donnerstag, 24. November 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

- | **Workshop: Finanzkommunikation - Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)**
Referent: Johannes Müller
Samstag, 03. Dezember 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Dienstag, 06. Dezember 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde
Samstag, 10. Dezember 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde

Weitere Termine in Planung...

Impressum:

Herausgeber:
Johannes Müller Wirtschaftsberatung
(BDU)

Holtkampstr. 8 I 32257 Bünde
Tel. 05223 13144 I Fax 05223 13188
Johannes.mueller@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de

Koordination: Bianca Rautenberg

Die Autoren dieser Ausgabe stehen für weitere Informationen gern zur Verfügung. Bitte schreiben Sie uns oder rufen Sie Frau Bianca Rautenberg unter 0522313144 an.

Bei der Ausarbeitung dieser Veröffentlichung haben wir vertrauenswürdige Unterlagen und Informationen verwendet. Trotz sorgfältiger Bearbeitung können wir eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts nicht übernehmen. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Verbreitung, Vervielfältigung, Mikrokopie und Einarbeitung in elektronische Medien sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen für alle veröffentlichten Beiträge bleiben vorbehalten. Nachdruck, auch