

Unternehmensberatung | Neue Kommunikation | E-Learning



FINANZIERUNG

... die Sprache von Banken und Finanzierern sprechen.

teammueller

Wir schaffen Erfolge.

ERFOLGSFAKTOR FINANZIERUNG.

... Ihr Unternehmen und Ihr Antrag aus der Sicht des Bankers.

Banken, Finanzierer und Investoren verlangen heute von UnternehmerInnen und Unternehmen immer umfangreichere und differenziertere Unterlagen, um die gewünschte finanzielle Begleitung zu gewähren. Vor dem Hintergrund zunehmender Regulatorik und geringer Zinsmargen ist mittlerweile die Risikobewertung aus der speziellen Sicht einer Bank das zumeist ausschlaggebende Kriterium.

Als handelnder Insider betrachten Sie Ihr Unternehmen, Ihren Finanzierungswunsch und Ihre Ziele jedoch häufig gänzlich anders als Ihr Banker. Diese Problematik wird erfahrungsgemäß mit der Dringlichkeit der angestrebten Finanzierung stets größer.

Auch gegenüber der Bank, muss man als Unternehmer die Rolle eines Verkäufers einnehmen. Wie in jedem anderen Geschäft auch, ist man als Verkäufer nur dann erfolgreich, wenn man sein Gegenüber versteht, sich darauf einstellt und nach einer WIN-WIN-Lösung sucht. Dafür muss man seine Bilanz und GuV so lesen und verstehen (können) wie die Bank es tut, deren Finanzprodukte mit ihrer Eignung und Funktionsweise zu begreifen sowie zugleich auch die Strukturen und Interessenslage des Geschäftspartners einzuordnen wissen.

Wir sind seit über 20 Jahren in dem Metier zuhause und können mit der Sichtweise und der Sprache von Bankern, Finanzierer und Investoren umgehen. Ebenso wissen wir um Eignung und Funktionsweise von Darlehen aller Art, Fördermöglichkeiten, Leasing, Mietkauf, Factoring, Finetrading und auch Sale- and Lease-Back-Lösungen sowie den verschiedensten Formen von Beteiligungsfinanzierungen.

Wir verstehen uns darauf, Ziele zu erfassen, die Lage zu erkennen und Wege zu finden. Wir machen Zahlen, Werte, Quoten und Entwicklungen mit ihren Hintergründen transparent und besser begreifbar. So schaffen wir die Grundlagen für WIN-WIN-Lösungen und damit positive Entscheidungen.

Wir schaffen Erfolge.

LEISTUNGSPROFIL

-  3 Ausgangslage und Ziel erfassen.
-  4 Datenbasis herstellen.
-  5 Zukunft plan- und steuerbar machen.
-  6 Irgendwas fehlt?
-  7 Anfrage platzieren und begleiten.
-  8 Mittelverwendung managen.
-  9 Monitoring und Reporting.

www.team-mueller.net | 2

AUSGANGSLAGE UND ZIEL ERFASSEN.

... mit der Objektivität eines erfahrenen Dritten.

Während der Finanzierungswunsch aus den liquiden Erfordernissen heraus zumeist klar definiert ist, sind im ersten Schritt die Rahmenbedingungen für die Gewährung der gewünschten Mittel zumeist noch nicht „auf Augenhöhe“ festgestellt.

Tatsächliches Erfordernis für die Finanzierung, verfügbares Eigenkapital und freie bewertbare Sicherheiten sowie Tragfähigkeit von Geschäftsbetrieb bzw. Wirtschaftseinheit und Kapitaleinstufung gilt es objektiv festzustellen und intern offen zu diskutieren.

Häufig wird von Geld für „zusätzliche Liquidität“ oder „anstehende Investitionen“ gesprochen. In der Realität handelt es sich dann aber um nachlaufende Finanzierungserfordernisse für Verluste, zu geringe Gewinne, zu hohe Entnahmen oder zu hohe Kapitalbindung in Lager/Forderungen oder zu hohe Mittelabflüsse aus bestehenden Finanzierungen. Zumeist fehlen (dadurch) auch noch bewertbare Sicherheiten, die Kapitaleinstufung auf Grundlage historischer Daten ist nicht oder nur bedingt gegeben und/oder das Bilanzbild passt nicht ins Anforderungsprofil der Bank.

Weiß man vorab um diese Engpässe, kann man geeignete Lösungsmodelle erarbeiten, (ggf. schrittweise) umsetzen und im Ergebnis eine entsprechende Finanzierungslösung abbilden.

DATENBASIS HERSTELLEN.

... Zahlen lügen nicht, aber „nuscheln“ manchmal.

Jahresabschluss noch nicht gemacht, mit der letzten aktuellen BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) vom Steuerberater zur Bank, Finanzierung beantragen und genehmigt bekommen? Das funktioniert heute - wenn überhaupt - nur noch in sehr eindeutig positiven Fällen mit vermögendem Hintergrund und vermutlich nicht immer zu den (langfristig) bestmöglichen Bedingungen.

Wer eine Finanzierung beantragt, sollte im Vorfeld seine eigenen Zahlen kennen und prüfen! Eine Buchhaltung kann ordnungsgemäß, aber dennoch in ihrer Aussagekraft sehr begrenzt sein. Die Problematik der Aussagekraft beginnt mit der vollständigen Buchung der Geschäftsvorfälle in der Periode, der Berücksichtigung kalkulatorischer Abschreibungen, der Abgrenzung jährlicher Kostenrechnungen und geht weiter über die fortlaufende monatliche Berücksichtigung von Bestandsveränderungen bis hin zur Bewertung unternehmerischer Risiken aus (zu erwartenden) Forderungsausfällen.

Darüber hinaus liefert eine BWA keine Entstehungsinformationen zu den Zahlen (Warum hat sich ein Wert zum Vorjahr oder Plan verändert?) und gibt auch keine Informationen über die aktuelle Auftragslage und die Erwartungen/Planungen zur weiteren Entwicklung des Geschäftsbetriebes.

Wir verschaffen Ihnen und uns erst einmal einen qualifizierten Überblick zur realistischen Einschätzung der Gesamtlage und Risiken. Auf dieser soliden Grundlage lässt sich dann konstruktiv arbeiten ...

ZUKUNFT PLAN- UND STEUERBAR MACHEN.

... nachhaltiger Erfolg hat ein System.

Die Rückzahlung einer Finanzierung liegt in der Zukunft und kein Geldgeber will wirklich die Sicherheiten verwerten müssen. Vor diesem Hintergrund gilt es, bereits heute die Zukunft plan- und steuerbar zu machen.

Dafür machen wir auf Grundlage der historisch belastbaren Daten die unternehmensspezifische Systematik „sichtbar“, welche zur Entstehung von Umsatz-, Roherlösen sowie Kosten und Gewinnen geführt hat. Für den Blick in die Zukunft checken wir das Umfeld und binden die laufenden wie geplanten Aktivitäten/Veränderungen entsprechend mit ein. So erhalten wir eine Planungsrechnung, die uns zeigt, ob die inhaltlich definierten Maßnahmen und Überlegungen auch wirtschaftlich adäquat tragfähig sind. Sollte dies auf Anhieb noch nicht der Fall sein, können wir über die Veränderung von Faktoren den richtigen Weg zur Zielerreichung finden, zur Umsetzung definieren und später entsprechend steuern.

Mit einer qualifizierten Planungsrechnung hat man ein praktikables Instrumentarium zur Steuerung des eigenen Erfolges und kann zugleich die von der Bank geforderte Kapitaldienstfähigkeit (Leistbarkeit von Tilgung und Zins durch den Kreditnehmer) in der Zukunft plausibel belegen.



IRGENDWAS FEHLT?

... Lösungen kennen, Wege finden.

Ihre Idee, Ihr Finanzierungsvorhaben verspricht ausreichenden Gewinn, es fehlt aber an Sicherheiten, Eigenkapital, einem entsprechenden Bilanzbild o.ä.?

Für fast alle Problemstellungen gibt es Lösungen. Man muss sie a) kennen, b) über ein entsprechendes Netzwerk verfügen und c) als UnternehmerIn selbst zu seinem Vorhaben stehen und offen für die entsprechenden Anforderungen des jeweiligen Lösungsmodells sein.

Wenn Sie zu c) bereit sind, dann unterstützen wir Sie gern mit a) und b). Sie selbst entscheiden abschließend über Art und Umfang der Umsetzung.



ANFRAGE PLATZIEREN UND BEGLEITEN.

... Fragen, Formulare und Verhandlungssachen.

Neben der bereits erläuterten Daten- und Planungsbasis berücksichtigen wir zugleich die sonstigen typischen bankenseitigen Anforderungen von Formalien und unterziehen diese einem Vorab-Check.

Sie entscheiden selbst, ob Sie oder wir in Ihrem Namen die Anfrage platzieren und für Fragen und Gespräche zur Verfügung stehen.

Wir empfehlen eine über uns laufende koordinierte Anfrage und fortlaufende Kommunikation zur Klärung evtl. Fragen. Gern bereiten wir Sie auf die Gespräche/Verhandlungen entsprechend vor und begleiten diese bedarfsorientiert.



Wir schaffen Erfolge.

MITTELVERWENDUNG MANAGEN.

... Spielregeln kennen, Fehler vermeiden.

Mit der gewährten Finanzierung hören die Anforderungen an UnternehmerrInnen und Unternehmen nicht auf, denn zumeist sind Abruf und Verwendung der Gelder an diverse Bedingungen gebunden.

Besonderes Augenmerk ist darauf zu richten, dass die Mittel entsprechend der Planung und Zusagen eingesetzt werden, in der Summe ausreichen (Nachfinanzierungen werden bankenseitig grundsätzlich kritisch betrachtet) und das Ziel erreicht wird.

Wir unterstützen Sie auf Wunsch gern bei der operativ-formellen Abwicklung und dem Budget-Management.



MONITORING UND REPORTING.

... für den professionellen Durchblick und Einblick.

Grundsätzlich sollte jede/r UnternehmerIn neben einer obligatorischen Planungsrechnung zugleich für ein fortlaufendes monatliches Monitoring aller wichtigen Daten/Kennzahlen und für ein darauf basierendes Reporting an (sich selbst als) Gesellschafter und ggf. Finanzierer sorgen.

Die Bewilligung größerer Finanzierungen ist i.d.R. zumindest mit der Auflage zur regelmäßigen quartalsweisen/monatlichen Vorlage der Betriebs-wirtschaftlichen Auswertung (BWA) verbunden.

Häufig wird auch die Bereitstellung jährlich aktualisierter Planungsrechnungen und eines fortlaufenden umfanglicheren unterjährigen Reportings gefordert, da die Aussagekraft einer BWA als Tabellenwerk sehr begrenzt und inhaltlich zugleich eingeschränkt ist, wobei Art und Umfang eines sinnvollen Reportings sich stets am jeweiligen Einzelfall orientiert.

Gern übernehmen wir für Sie die Funktion eines externen Controllers und strategischen Sparringspartners. Wir richten ein entsprechendes Monitoring bei Ihnen ein und sorgen fortlaufend für eine zuverlässige und qualifizierte Erstellung entsprechender Reportings – inkl. der gemeinsamen Entwicklung der jährlichen Planungsrechnung. Ebenso stehen wir zur Unterstützung bei der weiteren fortlaufenden Kommunikation mit Banken und Finanzierern zur Verfügung.

teammueller

Wir sind für Sie da ...

Unternehmensberatung | Neue Kommunikation | E-Learning

TEAM MÜLLER CONSULTING

GmbH+Co.KG

Brunsbach 8

34246 Vellmar (Kassel)

Telefon +49(0)561 93746-0

info@team-mueller.net

www.team-mueller.net

teammueller

Wir schaffen Erfolge.