

Projektdokumentation

Namen geändert

Firma:	Max Muster Maschinenbau (Einzelfirma)
Empfehlung:	Steuerbüro Muster und Muster, Heilbronn
Branche:	Maschinenbau
Mitarbeiter:	12
Umsatz 2011/2012/2013:	11,2 Mio € / 11,2Mio€/ 11,1 Mio €
Ergebnis 2011/ 2012/ 2013:	0,20 Mio € / 0,14 Mio € / 0,34 Mio €

Kernaufgabe

- Beseitigung der Liquiditätskrise
- kurzfristige Liquiditätsbeschaffung von mindestens 300 T€
- Umschuldung bestehender Kreditmittel von 600 T€ (bisher falsche Kreditallokation)

1

Zusammenfassung (kurz)

Projektdauer:	März 2014 bis Juli 2014
Projektstunden:	93 Stunden
Erreichter Projekterfolg:	<ul style="list-style-type: none">- Neuer Liquiditätsrahmen um 300 T€ über eine neue Bank- Umschuldung von Teildarlehen bei der Hausbank (Zinsoptimierung)- Zinsersparnis pro Jahr von rd. 7.000 € (Zinsoptimierung)- Normalisierung der Bankkommunikation auf das „Normalmaß“ →<ul style="list-style-type: none">• Vermeidung zusätzlicher Steuerberaterkosten• Zeitersparnis = Konzentration auf das Tageswerk- Produktivitätserhöhung im kaufmännischen Bereich

Zusammenfassung (ausführlich)

- Situation:**
- seit längerer Zeit besteht eine gute bis sehr gute Auftragslage
 - namhafter Kundenbestand (Daimler, Bosch, Zeiss, BMW etc.)
 - angespannte Liquiditätslage durch Umsatzvorfinanzierung
 - teilweise Finanzierung Anlagevermögen über Kontokorrent (vom Bankberater -mindestens fahrlässig- zugelassen)
 - Kunde befand sich über der 90-Tage-Linie im Kontokorrent und wurde von der Rechtsabteilung (mit-)betreut
 - intensive Bankkommunikation (von Bank gefordert)
 - Neugeschäft wurde zurückhaltend aufgenommen („Angst vor der Ausfinanzierung“)
- Folge:**
- hohe Zinskosten
 - hoher Zeit- und Kostenaufwand für die Bankkommunikation (z.B. zusätzliche Steuerberaterkosten)
 - der knappe Liquiditätsrahmen gefährdete das Geschäftsmodell (Gefahr von Insolvenz trotz guter Geschäftslage)
 - da die Finanzierung neuer Aufträge seitens der Hausbank nicht sichergestellt werden konnte, wurden die Akquisitionsbemühungen zurückgefahren
- Vorgehensweise:**
- Sichtung der Unterlagen
 - Analyse des Geschäftsmodells (USP, Stärken/Schwäche, Markt etc.)
 - Ableitung von Erfolgsfaktoren (Vertrieb, Qualität, Projekt-Komplexität)
 - Identifizierung von Potenzialen (Controlling, laufendes Berichtswesen)
 - Strategiefestlegung (Ziel, Weg zum Ziel)
 - erarbeiten der Finanzplanung (Ergebnisplanung, Liquiditätsplanung)

- Bewertung von alternativen Finanzierungskonzepten (u.a. Factoring)
- erstellen der Expertise und des Argumentariums
- ausführliche und detaillierte Gesprächsvorbereitung (Coaching)
- Bankgespräche mit der Hausbank
- Bankgespräche mit weiteren Geschäftsbanken
(zunächst ohne Kundennennung)
- Moderation der Ergebnisse
- Entscheidungsfindung (Geschäftsführer/Steuerberater/ Finanzplaner)
- Umsetzungsbegleitung

Projektergebnis:

- Zusätzlicher Liquiditätsrahmen von 300 T€ durch eine neue Bank
- Umfinanzierung des bestehenden Kreditvolumens bei der Hausbank

Erreichte Vorteile:

- Höherer Liquiditätsrahmen zur Erleichterung des Geschäftsverkehrs
- Verminderung der sehr intensiven Bankkommunikation
(Zeitersparnis , Reduzierung der Steuerberaterkosten)
- Zinersparnis von rd. 7.000 € p.a.
- Identifizierung von Verbesserungspotentialen, z.B. Erhöhung der
Mitarbeitermotivation durch eine leistungsorientierte Vergütung etc.
- Produktivitätserhöhung durch ein zeitnahes Berichtswesen

Erfolgsfaktor/en:

- Know-How der Bank-Entscheidungsprozesse
- Bereitstellung der „richtigen“ und aussagekräftigen Unterlagen für die
Entscheider im Back-Office der Bank (ausführliche Expertise)
- Professionelle Präsentation des Geschäftsmodells und der
Geschäftsplanung (insbesondere die kurzfristige Liquiditätsplanung)

gez. Enrico M. Moretti