

strategie

Der Newsletter der
BER Unternehmensberatung
& Management
Aktiengesellschaft

BER AG Newsletter Mai 2010

Sehr geehrte Geschäftsfreunde der BER AG,

„Ich verstehe meinen Banker nicht; mein Banker versteht mich nicht!“ Fast täglich erreichen uns solche Klagen aus Unternehmerkreisen. Da hören wir von Kreditanfragen, die trotz staatlicher Absicherungsmöglichkeiten schon zu Beginn abgelehnt werden. Oder es werden immer wieder neue Unterlagen angefordert, ohne dass dies eine positive Entscheidung zur Folge hätte. Häufig vermissen Unternehmer auch Begründungen für ablehnende Entscheidungen. Kürzlich berichtete uns ein Unternehmer mit akutem Liquiditätsbedarf, die Bank habe ihm vorgeschlagen, nochmals über die Finanzierung zu sprechen, wenn sich das Auftragsvolumen wirklich so entwickelt wie geplant. Dazu wird es ohne Liquiditätsspritze nicht kommen. Oder aber – neulich selbst gehört -: „wenn das schief geht, haben wir einfach einen zu hohen Bearbeitungsaufwand“.

Wenn Banker Unternehmer nicht verstehen, liegt das häufig auch daran, dass Banker nicht genug über das Unternehmen wissen oder dass Informationen schlicht veraltet sind. Jahresabschlüsse liegen aktuell nicht vor und die Buchhaltungsabschlüsse geben nur die gebuchten, nicht aber alle wichtigen Daten (Bestandsveränderungen, Wertberichtigungen etc.) verlässlich wieder. Diese Informationslücken können relativ leicht und meist auch schnell geschlossen werden. Versorgen Sie Ihren Banker mit den Informationen, die er für eine – für Sie positive – Entscheidung braucht. Helfen Sie Ihrem Firmenkundenberater, sich bei den Kreditentscheidern in der Bank für Sie einzusetzen.

Informieren Sie Ihre Finanzierungspartner darüber, wo Ihr Unternehmen derzeit steht und was Ihre Strategien und Pläne sind (Businessplan). Lesen Sie dazu den Aufsatz von Otto Prechtel in der BRAUWELT. Jährlich sollten Sie Ihre Bank mit einer Planung der Umsätze, Kosten und der Liquidität versorgen sowie Angaben zu vorgesehenen Investitionen und zum Kapitalbedarf machen. Schließlich gilt es, die Bank regelmäßig über die Entwicklung des Unternehmens zu unterrichten. Inhalt, Umfang und Frequenz des Reportings sollten Sie mit der Bank abstimmen.

Bei der Einführung und Weiterentwicklung ihres „Bankenreporting“ unterstützen wir Sie gerne.

Ihre



Dietrich Follmann



Otto Prechtel

1. Staatliche Förderungsmöglichkeiten für Existenzgründer und Nachfolger

Der Staat hat ein Herz für Existenzgründer. Zumindest wenn es um die Förderung von Beratung vor und nach der Gründung geht. Als Gründer zählen auch Nachfolger, die im elterlichen Betrieb das Steuer übernehmen. In der Tat: Der Schritt in die Selbständigkeit will gut überlegt und vorbereitet sein. Im Dialog zwischen Berater und (künftigem) Unternehmer wird ein tragfähiger Geschäftsplan entwickelt, welcher das Vorhaben konkretisiert und durchleuchtet und eine aussagefähige Finanzplanung enthält.

Vorgründungscoaching

Der Freistaat Bayern fördert Beratungsleistungen vor Gründung bzw. Übernahme mit 70% des Beratungshonorars in Höhe von maximal 8.000 EUR. Der Zuschuss beläuft sich somit auf bis zu 5.600 EUR.

Auch in anderen Bundesländern werden ähnliche Programme angeboten, weitere Informationen erhalten Sie [hier](#).

Gründercoaching Deutschland:

Das **Gründercoaching Deutschland** ist bundesweit einheitlich geregelt und richtet sich an Unternehmer, die bereits gegründet haben. Der Beratungskostenzuschuss beträgt 50% von max. 6.000 EUR. Die Gründung darf nicht länger als fünf Jahre zurück liegen. Bei einer **Gründung aus der Arbeitslosigkeit** werden die ersten 4.000 € Beratungskosten zu 90% gefördert, wenn die Beratung innerhalb des ersten Jahres nach Gründung beantragt wird. Weitere Informationen zum Thema Gründercoaching Deutschland erhalten Sie [hier](#).

Wir sind in der KfW Beraterbörse gelistet und somit für die Durchführung von Gründercoachings akkreditiert.

2. Partner: Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft (AGP) e.V.



Seit 60. Jahren setzt sich die AGP (www.agpev.de) für partnerschaftliche Unternehmensführung durch Mitarbeiterbeteiligung in Politik und Wirtschaft ein. Aus Überzeugung vertreten die AGP und ihre Mitglieder den Standpunkt, dass von einer gelebten Partnerschaft Unternehmer, Unternehmen, Gesellschafter und Mitarbeiter gleichermaßen profitieren.

Eine gelebte Partnerschaft im Unternehmen schafft Wettbewerbsvorteile, da sich die Mitarbeiter stärker mit dem Unternehmen identifizieren, Freude und Engagement in der Arbeit zeigen und somit bessere Resultate erzielen. Nachweislich verfügen partnerschaftlich geführte Unternehmen über bessere Voraussetzungen, auch schwierige Zeiten zu bewältigen. Mittelständische Unternehmen leben häufig ganz intuitiv eine engagierte Partnerschaft zu ihren Mitarbeitern; diese Stärke gilt es zu nutzen und weiter auszubauen.

Im Rahmen der 60. Jahrestagung, die am 17. Juni 2010 im MAN Forum in München stattfindet, dreht sich alles um die Chancen und Möglichkeiten, die Mitarbeiterbeteiligung bietet. Eingeleitet wird die Jahrestagung durch das Fachforum „Produktive Partnerschaft“, in dem Experten und Unternehmensvertreter aus dem Umfeld der AGP ihre innovative finanz- und personalwirtschaftliche Konzepte vorstellen und über ihre Erfahrungen berichten. Die Leitung der Moderation übernimmt Volkmar Hanf, Geschäftsführer der Gesellschaft für innerbetriebliche Zusammenarbeit (GiZ) und langjähriger Fachberater für immaterielle und materielle Mitarbeiterbeteiligung.

Im Anschluss referieren Horst Kuschetzki, erster Vorsitzender der AGP, Peter Kowalsky Geschäftsführer der Bionade GmbH, Dr. Bernhard E. Kallup, Vorsitzender des Vorstandes der Sedus Stoll AG und Prof. Dr. Dres. h. c. Eduard Gaugler von der Universität Mannheim als Gastredner zum Thema „60 Jahre Partnerschaft in Unternehmen und Wirtschaft“. Den krönenden Abschluss der Jahrestagung bildet die Preisverleihung der AGP-Sterne für eine partnerschaftliche Unternehmenskultur, mit anschließendem Buffet und Get-Together.

Auch die BER AG hat sich der partnerschaftlichen Unternehmensführung verschrieben und ist ein langjähriges Mitglied der AGP.

Wir würden uns freuen, Sie bei der Jahrestagung der AGP begrüßen zu dürfen. Bitte klicken Sie [hier](#), um weitere Informationen zu erhalten und sich anzumelden.

3. Veranstaltungshinweise

09. Juni 2010, Dr. Dieterle Gründungsnetzwerk, Technische Hochschule Wildau, "Mitarbeiterbeteiligung in jungen Unternehmen", Referent: Dieter Lachenmaier, Berlin, Informationen und Anmeldung [hier](#)

15./16. Juni 2010, RKW Bayern, „Lehrgang Finanzleiter/-in“, Thema: „Finanzcontrolling und Kreditrecht“, Referenten: D. Lachenmaier / A. Frey, Nürnberg, Information und Anmeldung [hier](#)

17. Juni 2010, Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft e.V. (AGP), „Produktive Partnerschaft in Unternehmen und Wirtschaft“, AGP-Jahrestagung, München, Information und Anmeldung [hier](#)

23. Juni 2010, Haufe-Akademie, „Erfolgreiches Forderungsmanagement“ mit Dieter Lachenmaier, Hamburg, Informationen und Anmeldung [hier](#)

15. Juli 2010, Leonhardt Ventures, „Nicht ohne meine Bank?!“, 60 - 80 Mittelstandsfinanzierer und Fachdienstleister stellen sich vor, Wildbad Kreuth, Informationen und Anmeldung [hier](#)

17. September 2010, Haufe-Akademie, „Erfolgreiches Forderungsmanagement“ mit Dieter Lachenmaier, Köln, Informationen und Anmeldung [hier](#)

08. November 2010, Haufe-Akademie, „Erfolgreiches Forderungsmanagement“ mit Dieter Lachenmaier, Mannheim, Informationen und Anmeldung [hier](#)

19. November 2010, Akademie Landschaftsbau Weihestephan, „Wie investiere und finanziere ich jetzt richtig?“, Referent: Dieter Lachenmaier, Freising, Informationen und Anmeldung [hier](#)

4. Veröffentlichung: „Bankkontakte drastisch verbessern durch Businessplan“

In seinem Artikel in der BRAUWELT erläutert BER AG Berater Otto Prechtl nachvollziehbar die Hintergründe für die restriktive Kreditvergabe der Banken und zeigt, wie durch die Erstellung eines Businessplans die Kommunikation mit der Hausbank entscheidend verbessert werden kann. Den gesamten Artikel können Sie [hier](#) nachlesen.

5. Kunde zahlt nicht: „Will er nicht oder kann er nicht?“

Grundsätzlich kann es zwei Gründe für einen Zahlungsverzug des Kunden geben: Entweder er will nicht zahlen oder er kann nicht zahlen. Es gilt darum, die Beweggründe herauszufinden und ggfs. gemeinsame Lösungen zu suchen.

- Wenn der Kunde nicht zahlen will (aber zahlen könnte), müssen wir herausfinden, welche Beschwerde er hat, um zu entscheiden, ob eine Nachbesserung möglich und sinnvoll ist. Wenn unsere Überprüfung ergibt, dass unsere Leistung ordnungsgemäß erbracht wurde und eine Nachbesserung nicht möglich oder sinnvoll ist, brauchen wir keine Mahnungen mehr zu schicken. Es folgt eine rechtliche Prüfung (wie sind die Chancen vor Gericht?) und eine wirtschaftliche Prüfung (Werden wir einen Titel erfolgreich vollstrecken können?) und die Forderung wird gerichtlich geltend gemacht.
- Wenn sich im Gespräch herausstellt, dass der Kunde derzeit nicht zahlen kann (aber zahlen will), dann sollte ein Tilgungskonzept schriftlich vereinbart werden, welches z.B. eine Anerkennung der Schuld, Ratenzahlungen, Zinsen, Sicherheiten und Folgen bei Nichteinhaltung vorsieht. Auch in diesem Fall sind weitere Mahnungen sinnlos.

In beiden Fällen ist Schnelligkeit das Erfolgsgeheimnis. Strafrunden wie beim Biathlon – können wir uns nicht leisten, da womöglich andere Gläubiger an uns vorbeiziehen und ihre Forderungen rechtzeitig sichern. BER AG Berater Dieter Lachenmaier ist Fachreferent zum Thema Forderungsmanagement u.a. bei der Haufe Akademie. Weitere Informationen zum Kursangebot erhalten Sie [hier](#).

6. Die aktuelle Web-Seite: ALVATEC, Schechen – Strom aus Wärme

Die ALVATEC GmbH & Co. KG entwickelt, produziert und vertreibt auf der Basis eines vorhandenen Prototyps einen „Stromturbo“, d.h. ein Nachverstromungsgerät für Blockheizkraftwerke. Dieses Gerät produziert aus überschüssiger Abwärme Strom, der in das öffentliche Netz eingespeist werden kann, wodurch sich die Wirtschaftlichkeit der Gesamtanlage signifikant erhöht.

Die größte Kundenzielgruppe stellen Landwirte dar, die Blockheizkraftwerke auf Biogas- oder Pflanzenölbasis betreiben. Auch in Zukunft wird der Markt für Blockheizkraftwerke weiter wachsen und für einen erfolgreichen Markteinstieg und nachhaltiges Wachstum der ALVATEC GmbH & Co KG sorgen. Zum Einem wird das Wachstum durch die gesetzlichen Förderprogramme für alternative Energiequellen gewährleistet, die gegen Preisschwankungen im Rohstoffbereich absichern. Zum Anderem ist derzeit auf dem Markt kein Produkt in Sicht, das auch nur annähernd ein ähnlich günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis bei der Nachverstromung ermöglicht.

ALVATEC, ein erfolgreiches Team mit Christian Albersinger als Geschäftsführer und Georg Albersinger als Erfinder. Seit über 10 Jahren ist Christian Albersinger auch Geschäftsführer des erfolgreichen Produktionspartners Camatec und seit 2008 Obermeister der Metall-Innung Rosenheim. Er steht für höchste Qualität, Fachkompetenz und modernste technische Umsetzungen. Von dieser Erfahrung profitiert nicht nur das Unternehmen ALVATEC, sondern vor allem die Kunden.



Mit ihrem innovativen und derzeit einzigartigem Konzept konnte das ALVATEC-Team auch die Jury des Gipfelstürmer Businessplanwettbewerbs überzeugen und belegte den ersten Platz.

Wir hatten die Möglichkeit, von Anfang an die Firma ALVATEC in der Ausarbeitung des Konzepts zu unterstützen und auf ihrem Weg zu begleiten.

ALVATEC bietet die Möglichkeit, Genussrechte zu zeichnen, die neben einer hohen Rendite, auch ein Vorkaufsrecht für die ersten Stromturbos bieten. Weitere Informationen zu diesem innovativen Unternehmen erhalten Sie [hier](#).

7. BER AG-Unternehmerwitz

Ein Unternehmer liegt im Sterben. Sein Partner sitzt bei ihm. Da wacht der Sterbende noch einmal auf, sieht seinen traurigen Freund und sagt: "Du sollst jetzt endlich erfahren, wer damals unseren Geldschrank geknackt hat - ich. Und die Pleite im letzten Jahr meine Schuld. Und der Geliebte deiner Frau war ich auch." "Ach", sagt der Freund, "mach dir keine Gedanken, tröste dich, von mir war das Gift in deiner Suppe."

Ihre Ansprechpartner bei BER AG:

Otto Prechtl	BER AG München	Tel.: 089 928780236	otto.prechtl@ber-ag.de
Dieter Lachenmaier	BER AG Wasserburg	Tel.: 08074 9244	lachenmaier@ber-ag.de
Dr. Thomas Frey	BER AG München	Tel.: 08142 52363	tomfrey@ber-ag.de
Norbert Klis	BER AG Stuttgart	Tel.: 07032 72214	norbertklis@ber-ag.de
Simon Sanftl	BER AG Wasserburg	Tel.: 08074 9244	simon.sanftl@ber-ag.de
Ernst Miller	BER AG Taufkirchen	Tel.: 089 69397192	ernst.miller@ber-ag.de

Impressum:

BER Unternehmensberatung & Management Aktiengesellschaft
Kling 21, 83547 Babensham – Postfach 1129, 83501 Wasserburg am Inn
Vorstand: Dieter Lachenmaier, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Thomas Frey
Traunstein HRB 13192.

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr bekommen möchten – was wir sehr bedauern würden –, schicken Sie bitte ein E-Mail an info@ber-ag.de