



Schwerpunktthema

Investitionsbetrachtung
eines Massivholzmöbel-
händlers

MITTELSTAND UND FINANZIERUNG

RDG-PRAXISWISSEN AUSGABE 2 / 2015

NEUIGKEITEN

Grundsätze ordnungsgemäßer Restrukturierung und Sanierung (GoRS)

Sanierungsbericht muss nicht IDW (E)S6 entsprechen

BilRUG veröffentlicht

RDG startet RDG-Online Seminare

FALL AUS DER PRAXIS

Investitionsbetrachtung eines Massivholzmöbelhändlers

KÖPFE DER RDG

Nicole Galle, B.A.

VERÄNDERUNGEN

NEUIGKEITEN



... AUS WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT

Grundsätze ordnungsgemäßer Restrukturierung und Sanierung (GoRS)

Der Fachverband Sanierungs- und Insolvenzberatung des BDU arbeitet seit Monaten an den Grundsätzen ordnungsgemäßer Restrukturierung und Sanierung (GoRS). Neben der Definition von Beratungsphasen werden die Anforderungen an den Sanierungsberater konkretisiert. Noch in 2015 ist mit der Verabschiedung der Grundsätze zu rechnen.

Sanierungsbericht muss nicht IDW (E)S6 entsprechen

Ein Sanierungsplan, der bei der Prüfung des § 133 InsO zur Verneinung des Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes des (späteren) Insolvenzschuldners und zur Verneinung der Kenntnis des Gläubigers von einem solchen Vorsatz des Schuldners führen kann, muss nicht den formalen Anforderungen nach IDW (E)S 6 entsprechen, so ein Urteil des OLG München vom 16.12.2014. Nicht die Einhaltung einer bestimmten Form des Sanierungskonzeptes kann über dessen Erfolgstauglichkeit entscheiden. Vielmehr kommt es auf den Inhalt an. Es ist insoweit erforderlich, dass ein in sich geschlossenes Konzept zur Bereinigung sämtlicher Verbindlichkeiten des Schuldners entwickelt wird. Vorausgesetzt wird ferner, ausgehend von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten, ein nicht offensichtlich undurchführbares Konzept.



Das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (**BilRUG**) ist am 23.7.15 in Kraft getreten. U.a. sind damit wie bereits berichtet die Schwellenwerte für die Unternehmensgrößenklassen angepasst.

... AUS DEM HAUSE DER RDG

RDG startet RDG-Online Seminare

Nach vielen Jahrzehnten Seminarerfolg bei Präsenzseminaren mit durchdachten Konzepten und erfahrenen TrainernInnen in Akademien, Kreditinstituten und Unternehmen überträgt RDG das Erfolgsrezept in die Onlinewelt:

Sie benötigen hierfür einen internetfähigen Computer, einen Lautsprecher oder besser noch ein Headset, um sich auch mündlich am Webinar beteiligen zu können.

Mit betriebswirtschaftlichen Themen möchten wir Sie begeistern.

FALL AUS DER PRAXIS

AUSGANGSSITUATION

Der Massivholzmöbelhändler ist ein weltweit agierender Direktimporteur und Spezialist für Massivholzmöbel und Accessoires sowie exklusiven Wohn-designs vorzugsweise im Landhausstil. Das Geschäftsmodell basiert auf dem erfolgreichen Direktimport und der Vermarktung über den Online-Möbelhandel (Ebay, Webshop).

Mit einem stationären Möbelgeschäft und einem Outlet-Geschäft im Norden Deutschlands wird dem Wunsch vieler Käufer Rechnung getragen, die Möbel unmittelbar zu erleben und das Vertrauen begründet, dass hinter dem online Angebot ein seriöses Unternehmen mit eigener Präsenz steht.

Mit einem weiteren Ladengeschäft im Süden beabsichtigt das Unternehmen, in einer wichtigen „Online-Region“ ein zweites, stationäres Ladengeschäft zu eröffnen. Es musste daher geprüft werden, inwieweit der neue Standort die erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftsmodells des Massivholzmöbelhändlers unterstützen kann. Dazu wurde das konkrete Immobilienangebot zur Eröffnung eines weiteren Ladens untersucht. Der Standort und der Vermieter lassen die Erwartungen in eine positive Kundenfrequenz in der gegebenen Nachbarschaft zu.

Auf Basis der unternehmensseitig erhobenen Standortzahlen haben wir eine objektspezifische Investitionsrechnung erstellt. Da die Investition bestehende Betriebsabläufe beeinflusst, muss sie im Gesamtkontext zum Unternehmen gesehen werden.

HERAUSFORDERUNGEN

- Wachstumsambitionen, die zu weiteren künftigen Investitionsbedarfen führen werden
- Ertrags- und Finanzkraft, die die bisherige Existenz absichern, aber nur wenige Spielräume bieten
- Risiken im Vorratsvermögen durch stetig steigende Artikelanzahl und steigende Lagerdauer
- Zusätzliche Belastung der Liquidität durch Aufbau des Lagers mit „Bestsellern“ für das neue Ladengeschäft
- Durch hohe Abnahmemengen an Möbelstücken von den Fabriken im asiatischen Ausland sind weitere Belastungen in den Frachtkosten und den Lagerkapazitäten zu befürchten

Ladeneueröffnung für Marktwachstum

Schlechte Lagerführung führt zu Liquiditätsbindung im Vorratsvermögen

Unterschiedliche Herausforderungen

RDG-BERATUNGSANSÄTZE

- Ermittlung des Investitionsmotives
- Überprüfung der Vorteilhaftigkeit des Investitionsvorhabens mittels des statischen Verfahrens „Gewinnvergleichsrechnung“
- Ermittlung der Vorteilhaftigkeit im Eröffnungsjahr, sowie in einem Durchschnittsjahr als auch unter weniger erfolgreichen Prämissen (Worst Case)
- Einbindung der Investition in den Gesamtunternehmenskontext
- Erstellung einer Ertrags- und Liquiditätsplanung auf Monatsbasis in mehreren Planszenarien
- Schaffung einer Entscheidungsgrundlage zur Eröffnung des Ladengeschäftes
- Schaffung einer Grundlage für zukünftige Soll-Ist-Abgleiche
 - Plausibilisierung des Lagerbestandes zur Ermittlung des potentiellen Risikos im Vorratsvermögen

RDG-Praxistipps:

- Investitionsmotive prüfen und Investitionen immer rechnen, denn 9 von 10 Investitionen scheitern
- Einbindung der Investition in den Gesamtunternehmenskontext in mindesten zwei Planszenarien
- Abverkauf von überalterter Lagerware. Im Zweifelsfall auch unter dem Einstandspreis. Bei drohenden Liquiditätsschwierigkeiten gilt: Liquidität vor Rentabilität
- Finanzierung neuer Geschäftsfelder möglich aus Optimierung des Working Capitals

RDG-ERGEBNISSE

- Herausarbeitung des Gewinnschwellenumsatzes für das neue Ladengeschäft
 - Darstellung der Erfolgsträchtigkeit im Eröffnungsjahr und im Durchschnittsjahr
 - Schaffung von Transparenz in Bezug auf die Anschaffungskosten
 - Darlegung der Auswirkungen der Geschäftseröffnung auf den Gesamtunternehmenskontext
 - Abwägen der Risiken im Lager durch betriebswirtschaftliche Plausibilisierung des Lagerbestandes
 - Lagerabverkauf der überalterten Ware im Outlet und einem separat eingerichteten

Lagerabverkauf direkt vom Lager.

- Auf Grund des Lagerabverkaufes wurden Lagerkapazitäten frei und das Unternehmen konnte die anstehende Ladeneröffnung aus der Liquidität des Lagerabverkaufs finanzieren.
- Retournierte Ware wird direkt an das unternehmenseigene Outlet versendet und dort abverkauft. Dadurch wird das Zentrallager nicht belastet.
- Reduzierung der Artikelanzahl, Konzentration auf Margenstarke Produkte.
- Durchsetzen von Einkaufsbudgets im Ausland

ANSPRECHPARTNER

KÖPFE DER RDG



Frau Nicole Galle, B.A., Jahrgang 1981, begann ihre berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zur Augenoptikerin. Im anschliessenden Betriebswirtschaftsstudium an der Hochschule für nachhaltige Entwicklung in Eberswalde (Schwerpunktsetzung Unternehmensmanagement) absolvierte sie ein Auslandspraktikum in

Brasilien (Fortaleza) und schrieb für das dort ansässige Unternehmen ihre Abschlussarbeit.

Seit 2008 gehören zu ihren Beratungsschwerpunkten die betriebswirtschaftliche Analyse mittelständischer Unternehmen, die Entwicklung von Sanierungskonzepten sowie deren erfolgreiche Umsetzung.

Frau Galle ist Jurorin des Businessplanwettberbes futuresax (Freistaat Sachsen) und bewertet dort die Erfolgsträchtigkeit der ihr vorgestellten Businessideen. Bei der Beurteilung von Geschäftsideen als auch in betriebswirtschaftlichen Seminaren für Kreditinstitute gibt sie ihr Fachwissen und ihre Praxiserfahrung weiter.

Als Vorstandsvorsitzende, Trainerin und Tänzerin eines Karnevalsvereins vertritt sie die Leidenschaft ihrer Kölner Kollegen im nordöstlichen Raum von Brandenburg.

Impressum

Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH
 Mathiaskirchplatz 5, 50968 Köln
 Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff
 Telefon: 0221/935588-0 Telefax: 0221/935588-55
 Email: koeln@rdg-gmbh.de Internet: www.rdg-gmbh.de
 Sitz der Gesellschaft ist Köln
 Handelsregister HRB 50314
 USt-ID: DE 227065945

Nachdruck und Weitergabe gestattet.

RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

Bitte senden Sie mir eine **RDG-Imagebroschüre** zu.

Bitte informieren Sie mich über Themen der Onlineseminare.

Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch.

Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten vollkommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: _____

Unternehmen/
Kreditinstitut: _____

Telefon: _____

Email: _____

RDG MANAGEMENT-BERATUNGEN GMBH · www.rdg-gmbh.de · Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff · HRB 50 314 Köln

KÖLN · Mathias Kirchplatz 5 · 50968 Köln · Tel.: 0221 / 935588 - 0 · Fax.: 0221 / 935588 - 55 · E-Mail: koeln@rdg-gmbh.de

BERLIN · Karl-Marx-Straße 118 · 15745 Wildau · Tel.: 03375 / 217460 - 0 · Fax.: 03375 / 217460 - 9 · E-Mail: berlin@rdg-gmbh.de

STUTT GART · Weidachstraße 5 · 70597 Stuttgart · Tel.: 0711 / 7220779 - 0 · Fax.: 0711 / 7220779 - 9 · E-Mail: stuttgart@rdg-gmbh.de

FRANKFURT AM MAIN · Gartenstraße 143 · 60596 Frankfurt a.M. · Tel.: 069 / 210856 - 00 · Fax.: 069 / 210856 - 99 · E-Mail: frankfurt@rdg-gmbh.de

HAMBURG · Hofweg 5 · 22085 Hamburg · Tel.: 040 / 2533649 - 0 · Fax.: 040 / 2533649 - 119 · E-Mail: hamburg@rdg-gmbh.de

ERFURT · Bonifaciusstraße 15 · 99084 Erfurt · Tel.: 0361 / 551267 - 4 · Fax.: 0361 / 551267 - 6 · E-Mail: erfurt@rdg-gmbh.de