



Schwerpunktthema

Strategische Optimierung
eines Autohauses

MITTELSTAND UND FINANZIERUNG

RDG-PRAXISWISSEN AUSGABE 3 / 2014

NEUIGKEITEN

IDW ES 11 als neuer Standard für die Feststellung von Insolvenzen

Gemeinsame Erstellung des Analyseleitfadens für die DSV-Anwendung
„BWA-Analyse“

Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften
vertieft

Neue Homepage geht online

FALL AUS DER PRAXIS

Strategische Optimierung eines Autohauses

KÖPFE DER RDG

Dipl. Wirtschaftsjurist Torsten Schimmel



VERÄNDERUNGEN

NEUIGKEITEN



... AUS WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT

Mit der Vorlage des IDW ES 11 hat das Institut Deutscher Wirtschaftsprüfer einen Entwurf zur Aktualisierung des Prüfungsstandards vorgelegt, nach dem das Vorliegen von Insolvenztatbeständen konkretisiert wird.

Der IDW ES 11 wird voraussichtlich Anfang 2015 in Kraft treten und für alle drei Tatbestände Zahlungsunfähigkeit, Überschuldung und drohende Zahlungsunfähigkeit praxisgerechte Prüfstrukturen festlegen.

Der Entwurf steht zum kostenlosen Download unter <http://www.idw.de/idw/portal/d302226> bereit.

... AUS DEM HAUSE DER RDG

Für das neue Release der BWA-Analyse des Deutschen Sparkassenverlags hat die RDG in Kooperation mit dem DSV und unter Einbezug von Praktikern aus einzelnen Sparkassen den Analyseleitfaden neu verfasst. Der Leitfaden unterstützt Kreditanalysten in ihrer täglichen Arbeitspraxis.



RDG hat die Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften vertieft. In 2015 startet das neue Seminar: Bewertung des Kreditpotenzials.

Im Zuge der Vereinheitlichung des Corporate Designs ist Anfang Dezember 2014 unsere neue Homepage online gegangen. Überzeugen Sie sich vom neuen Auftritt unter www.rdg-gmbh.de.

FALL AUS DER PRAXIS

AUSGANGSSITUATION

Das Unternehmen ist ein grundsätzlich erfolgreiches Autohaus, das seine Ertrags- und Finanzkraft verbessern möchte. Hintergrund sind steigende Anforderungen an das Corporate Design des Kfz-Herstellers, die zu notwendigen Investitionen führen. Darüber hinaus möchte der Unternehmer seine Marktposition weiter festigen und expandieren. Auch hierfür werden Investitionen erwartet.

Das Autohaus ist an drei Standorten tätig – jeweils in mittelgroßen Städten. Die Spartenausrichtung ist „klassisch“: Handel mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen, Teiledienst und Werkstatt für Mechanik, Lackierung und Karosseriebau.

Die Ergebnisse sichern stets die Kapitaldienstfähigkeit, bieten aber nur geringe Überschüsse. Damit kann sich nur wenig „Substanz“ ansammeln. Eigenkapital und Liquidität sind zwar vorhanden, aber nicht als besonders positiv zu bewerten.

Zudem werden die bilanziellen Strukturen zum eigenen Bilanzstichtag stets durch die Geschäftspolitik des Kfz-Herstellers belastet: Damit die eigenen Bilanzen frei sind von hohen Lagerbeständen, werden jährlich im Dezember Bestände an die Händler ausgeliefert, die dementsprechend dort zu Ausweitungen von Vorratsbeständen und zur verstärkten Nutzung von Einkaufsfinanzierungen führen. Die daraus resultierenden Probleme in der Bilanzstruktur führen regelmäßig zu schwachen Ratingergebnissen und zu Problemen in der Bereitschaft der Hausbanken zur Finanzierung.

Nach Besuch der Unternehmerseminarreihe bei RDG Management Beratungen ist der Unternehmer überzeugt, dass mit Hilfe einer strategischen Beratung die unterschiedlichen Herausforderungen des Unternehmens bewältigt werden.

HERAUSFORDERUNGEN

- Zukünftig erwarteter Investitionsbedarf aus Anforderungen zum Corporate Design
- Wachstumsambitionen, die zu weiteren künftigen Investitionsbedarfen führen werden
- Ertrags- und Finanzkraft, die die bisherige Existenz absichern, aber nur wenige Spielräume bieten
- Belastungen der Bilanzstruktur durch die Geschäftspolitik des Kfz-Herstellers
- Daraus folgende schwache Ratings, die zu problematischer Sichtweise der Hausbanken auf das Unternehmen führen

Notwendigkeit
von künftigen
Investitionen

Ertrags- und
Finanzkraft ohne
große
Spielräume

Unterschiedliche
Heraus-
forderungen

RDG-BERATUNGSANSÄTZE

- Stärkung der Ertragskraft durch Fokussierung auf Marge anstelle von Umsatzvolumen:
 - Umstellung der Verkäuferprovisionierung von Umsatz auf Rohertrag, wodurch die Neigung, Rabatte zu gewähren, deutlich abnimmt.
 - Zusätzliche Umsätze fast ohne zusätzlichen Aufwand durch systematisches Controlling der produktiven Auslastung im Service.
 - Aktive Preispolitik im Teiledienst.
- Gemeinsame Planung und quartalsmäßige Abgleiche. Hierbei sind sowohl Unternehmer als auch die zweite Führungsebene anwesend, wodurch die Planung, Zielerfüllung und Controlling ein hohes Maß an Akzeptanz genießen.

RDG-Praxistipps:

- Bei umsatzstarken aber margenschwachen Unternehmen führt eine leichte Verbesserung der Marge zu erheblichen Positивauswirkungen auf das Ergebnis.
- Durch Einbindung der zweiten Führungsebene in Veränderungsprozesse wird ein einheitliches und zielgerichtetes Handeln erleichtert.
- Einfache Investitionsrechnung bietet einen erheblichen Mehrwert zur Transparenz einer Investitionsmaßnahme.

- Stärkung der Finanzkraft durch die Begrenzung von Entnahmen und verstärkte Thesaurierung von Überschüssen.

- Umstellung des Bilanzstichtages auf den 30. September. Hier sind die Lagerbestände noch gering, wodurch einerseits die Kosten für die Inventur gering gehalten werden können und andererseits die Bilanzsumme nicht durch die zusätzlichen Bestände zum Jahresende aufgebläht wird.

- Professionelle Vorbereitung der Bankgespräche, um für Externe ein besseres Verständnis für die Entwicklung im Unternehmen herzustellen.

- Ermittlung von Return on Invest und Amortisationsdauer für Investitionen in die Zukunft.

RDG-ERGEBNISSE

- Die Maßnahmen zur Stärkung der Ertragskraft haben durch die aktive Einbindung der zweiten Führungsebene eine erfreuliche Positiventwicklung bewirkt.
- Durch verstärkte Thesaurierung wurde ausreichend Substanz geschaffen, um einerseits eine bessere Ratings zu erzielen, aber auch um die eigene Selbstfinanzierungskraft zu stärken.
- Die Positiventwicklung und die professionelle Darstellung der Zahlen im Bankgespräch haben die Kommunikation mit den Hausbanken deutlich verbessert. Das Vertrauen und die Bereitschaft zur Finanzierung sind gestiegen.
- Durch Planung, Controlling und Investitionsrechnungen gewinnt der Unternehmer einen transparenten Überblick über sein Unternehmen, den er nicht mehr missen möchte.

ANSPRECHPARTNER

KÖPFE DER RDG



Torsten Schimmel, Jahrgang 1983, studierte Wirtschaftsrecht in Berlin und begann 2009 seine Tätigkeit bei der RDG. Nach 3-monatigen Intermezzen in den Niederlassungen Frankfurt und Köln führte es ihn wieder zurück nach Berlin.

Im Rahmen der Beratungstätigkeit konzentriert sich Torsten Schimmel vor allem auf komplexere Fälle – insbesondere Unternehmensgruppen. Vom Aufschlüsseln von wirtschaftlichen Zusammenhängen bis zur Erarbeitung von Unternehmercockpits bietet Torsten Schimmel Strukturen an, die für die Unternehmer und ihre Geschäftspartner Transparenz schaffen. Hierbei hilft, dass er sich auf die Erstellung und Weiterentwicklung betriebswirtschaftlicher Tools auf MS Excel-Basis spezialisiert hat.

Torsten Schimmel ist verlobt und wird 2015 heiraten. In seiner Freizeit sieht man ihn beim Fechten, Jonglieren, auf Rock-Festivals oder einfach unterwegs mit Freunden und Familie.

Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH
 Mathias Kirchplatz 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.

Impressum

RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

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

Ich möchte mehr erfahren über den BWA-Analyseleitfaden.

Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch.

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

Name: _____

Kreditinstitut/
Unternehmen: _____

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