



Schwerpunktthema
Maschinenbauer stellt Weichen für die Zukunft

MITTELSTAND & FINANZIERUNG
RDG PRAXISWISSEN
2021-1

NEUIGKEITEN

- Umfrage: Stimmung im gewerblichen Kreditgeschäft
- Corona- Pandemie & Aussetzung der Insolvenzantragspflicht
- Sanierungs- & Restrukturierungsrahmen
- Weiterentwicklung der Live- Online- Trainings mit bestem Feedback

FALL AUS DER PRAXIS

Maschinenbauer stellt die Weichen für die Zukunft

KÖPFE DER RDG

Josias Knöppler



VERÄNDERUNGEN

NEUIGKEITEN

Umfrage zur
aktuellen Stim-
mung im gewerb-
lichen Kreditge-
schäft

... AUS DER PRAXIS

Umfrage

Erstmalig in der Geschichte der RDG führen wir eine Umfrage durch. Mithilfe unserer tiefgreifenden Vernetzung zu örtlichen Kreditinstituten möchten wir die aktuelle Stimmung im mittelständisch geprägten gewerblichen Kreditgeschäft erheben. Die Umfrage erfolgt anonym und alle Teilnehmer erhalten im Anschluss an die Umfrage selbstverständlich die Ergebnisse.

Teilnahmeschluss der Umfrage ist der **31.01.2021**.

<https://www.surveio.com/survey/d/R9ZoH8L5Q711V8F5T>



MANAGEMENT-BERATUNGEN

Stimmung im gewerblichen Kreditgeschäft

Guten Tag!

Erstmalig in der Geschichte der RDG führen wir eine Umfrage durch. Mithilfe unserer tiefgreifenden Vernetzung zu örtlichen Kreditinstituten möchten wir die aktuelle Stimmung im mittelständisch geprägten gewerblichen Kreditgeschäft erheben. Die Umfrage erfolgt anonym und alle Teilnehmer erhalten im Anschluss an die Umfrage selbstverständlich die Ergebnisse.

Widmen Sie dieser Umfrage bitte ca. 5 Minuten Ihrer Zeit.

Beste Grüße & bleiben Sie Gesund.

Ihre RDG Management- Beratungen

UMFRAGE STARTEN

Corona- Pandemie & die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Die neueste Regelung zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht gilt für den Januar 2021.

Hierbei wird die Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung für Geschäftsleiter, deren Unternehmen Anspruch auf die Gewährung finanzieller Hilfeleistungen im Rahmen staatlicher Hilfsprogramme zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie haben, ausgesetzt.

Voraussetzung hierbei ist, dass ein Antrag für eben diese Hilfen, im Zeitraum vom 1. November bis 31. Dezember gestellt wurde. Sollte eine Antragsstellung aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen in diesem Zeitraum nicht möglich gewesen sein, so wird die Insolvenzantragspflicht ebenfalls ausgesetzt.

Sobald jedoch offensichtlich keine Aussicht auf Hilfeleistungen besteht oder voraussichtlich lediglich unzureichende Hilfeleistungen zur Beseitigung der Insolvenzreife erlangt werden können, so ist die Insolvenzantragspflicht nicht ausgesetzt.

Weitere Maßnahmen unterstützen die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht:

- während der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht haften Geschäftsführer nur eingeschränkt für Zahlungen, die sie nach Eintritt der Insolvenzreife des Unternehmens durchführen
- Kreditgewährungen für eben diese Unternehmen sind nicht als sittenwidriger Beitrag zur Insolvenzverschleppung anzusehen (während der Aussetzung der Antragspflicht)
- erfolgende Leistungen sind während der Aussetzung nur eingeschränkt anfechtbar

Diese Regelungen sind in §1 Absatz 3, §2 Absatz 5 COVID-19- Insolvenzaussetzungsgesetz aufgenommen worden.

Seitens verschiedener Politiker besteht aktuell die Forderung die Regelung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für den Januar auch noch auf den Februar auszuweiten. Hintergrund der Forderung ist die verzögerte Auszahlung der Hilfsmittel.

P.S.: das COVInsAG enthält eine Verordnungsermächtigung für das BMJV wonach Verlängerung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht mittels einfacher Rechtsverordnung bis zum 31.03.2021 beschlossen werden kann.

Sanierungs- & Restrukturierungsrahmen

Seit dem 01. Januar 2021 gilt nunmehr auch in Deutschland das Sanierungs- und Insolvenzfortentwicklungsgesetz (SanInsFoG). Es wurden 23 Änderungen an bestehenden Gesetzen vorgenommen und ein neues Gesetz, das Gesetz über einen Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) wurde eingeführt.

Im Mittelpunkt stehen unter anderem Möglichkeiten, die es dem Unternehmen erleichtern sollen eine Sanierung ohne Insolvenzverfahren durchzuführen. Hierzu hat bereits im November 2020 Herr Alexander Terhardt, der Geschäftsführer der Kölner Niederlassung der RDG in seinem Webinar „Aktuelles aus der Sanierung“ berichtet. Die neuen Regelungen und unsere ersten Erfahrungen werden schnellstmöglich gesammelt und für Sie bereitgestellt.

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht im Januar unter bestimmten Voraussetzungen

Bestehende Möglichkeit zur weiteren Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Sanierungs- & Restrukturierungsrahmen seit dem 01.01.2021 gültig

... AUS DEM HAUSE RDG

Weiterentwicklung der Live-Online-Trainings mit bestem Feedback

Die Digitalisierung treibt die Unternehmen seit Jahren mehr oder weniger. Die Einen begannen früher die Digitalisierung als Treiber für schlanke, einfache und zukunftsfähige Prozesse einzusetzen, die Anderen später. Die Corona- Pandemie hat nun auch die Spätstarter aus Ihrem digitalen Winterschlaf geweckt und zu einem deutlichen Entwicklungssprung geführt – und natürlich auch bei denen, die bereits zuvor sehr aktiv waren.

Wohingegen Homeoffice, mobiles Arbeiten, Videokonferenzen und digitale Kollaborationstools vorher teilweise noch mit Vorbehalten behaftet und vielfach unbekannt waren, hat die Pandemie gezeigt, wie wertvoll diese Möglichkeiten sind und welche Chancen sich daraus ergeben. Sie wurden zum Auffangnetz von Wertschöpfungsprozessen und zeigten, welche enorme Zeit- und Kostenersparnis durch ihren Einsatz entstehen können.

Bereits 2015 (wir berichteten in der Ausgabe RDG Praxiswissen 2/2015) begannen wir unsere bewährten Konzepte aus vielen Jahrzehnten erfolgreichen Seminargeschäfts in die Onlinewelt zu übertragen. Der lehrmethodische Ansatz der transferorientierten Wissensvermittlung aus über 30 Jahren äußerst positiver Präsenzveranstaltungen erwies sich auch in der digitalen Welt als Erfolgsgeschichte.

Jedoch stellte auch uns die Pandemie vor neue Herausforderungen. Bereits vorhandene Überlegungen digitale Lernformate noch umfangreicher in die Wissensvermittlung einzubauen, gewannen an zusätzlicher Dynamik.

Bislang im Präsenzformat abgebildete Seminarreihen mit Ganztagesveranstaltungen wollten in die digitale Welt gehoben werden. Das war eine neue Dimension. Damit sollten unsere Live-Online-Trainings ein vollwertiger Ersatz zu Veranstaltungen vor Ort werden.

Um unsere Qualitätsansprüche an ganztägige Präsenzseminare auch in Onlineformaten sicherstellen zu können, bildeten unsere Referenten eine Taskforce zur gezielten Optimierung. Es galt insbesondere die Interaktivität aufrecht zu erhalten sowie die Methodenvielfalt zu erweitern. Mit Begeisterung trieben unsere Referenten in der Taskforce diese Entwicklungen im Laufe des zweiten Quartals 2020 voran. Dass sich die Bemühungen gelohnt haben, zeigen die vielen Buchungen unserer Live-Online-Trainings. Besonderer Lohn für die kreative Arbeit waren die zahlreichen positiven Teilnehmer-Feedbacks.

Hier zeigen wir Ihnen eine kleine Auswahl erhaltener Feedbacks:

- „Die drei Tage Online-Training waren sehr kurzweilig.“
- „Training war super, würde gerne nochmals teilnehmen.“
- „Kompliment an die Trainer, haben dies sehr gut gemacht.“
- „Die Referenten haben das wirklich super gemacht. Man merkt, dass aus der Praxis berichtet und nicht nur Theorie vermittelt wird.“
- „Kein 100%iger Ersatz für eine Präsenzveranstaltung, aufgrund der aktuellen Situation aber eine echte Alternative. Technisch lief alles gut. Trotz der langen "online-Zeit" war die Veranstaltung gut nachvollziehbar und kurzweilig.“
- „Onlineseminare sind anstrengender als Präsenzseminare, aber wenn sie wie von der RDG mit verschiedenen Kameras und damit auch z.B. Flipchart-Nutzung umgesetzt werden, ist das wirklich toll.“
- „100% Weiterempfehlungsquote an Kollegen“

Corona weckte auch die letzten aus dem digitalen Winterschlaf

Taskforce zu gezielter Optimierung entwickelt Live-Online-Trainings weiter

Bestes Teilnehmer Feedback

Unser Fazit:

Wir haben es geschafft, dass unsere Live-Online-Trainings zu echten Alternativen mehr-tägiger Präsenzveranstaltungen wurden.

Einen in allen Belangen gleichartigen Ersatz für Präsenzformate können digitale Veranstaltungen nicht darstellen. Denn physische Interaktionen und der persönliche Austausch untereinander haben einen Wert, der in der Onlinewelt nicht Eins zu Eins abgebildet werden kann. Das Netzwerken stellt nicht nur für viele Teilnehmer, sondern auch für unsere Referenten bei Präsenzveranstaltungen einen wertvollen Bestandteil dar.

Doch die Ergebnisse zeigen: Über unsere Live-Online-Trainings können wir nahezu alle Wissens- und Trainings-Mehrwerte vermitteln. Und das mit den riesigen Vorteilen, die die Digitalveranstaltungen der Präsenz voraushaben: gesparte Reise- und Unterbringungskosten, deutlich geringerer Zeitaufwand, einfachere Logistik.

Fazit:
Live-Online-Trainings sind eine echte Alternative

FALL AUS DER PRAXIS

Verringerung der Abhängigkeit von angeschlagener Automotivebranche

AUSGANGSSITUATION

Ein Maschinenbauunternehmen hat sich in den vergangenen 20 Jahren einen hervorragenden Ruf am Markt, insbesondere der Automotivebranche erarbeitet. Mit gut 35 Mitarbeitern, wovon ein Großteil als Monteure tätig sind, wurde in den vergangenen Jahren das Hauptaugenmerk auf Qualität und Pünktlichkeit der Arbeiten gelegt.

Die Erholung der Automobilbranche nach der Krise 2008 und das damit verbundene Wachstum führten bei dem Unternehmen über viele Jahre zu vollen Auftragsbüchern. Die Ertragslage war in der Vergangenheit durchweg positiv. Jedoch spürte der Unternehmer den Wandel und Druck innerhalb Automobilbranche von Jahr zu Jahr stärker. Gewinne wurden zumeist nahezu vollständig entnommen, um auf privater Seite in Immobilien zu investieren.

Der kaufmännische Bereich des Unternehmens war unterentwickelt. Ein kaufmännisches Controlling wurde in der Vergangenheit aufgrund der durchweg positiven Ertragslage nicht als notwendig erachtet. Ein aktiver Vertrieb war bisher nicht notwendig. Die qualitativ hochwertigen, kreativen Lösungen gepaart mit hervorragender Projektplanung, Flexibilität (aufgrund der Unternehmensgröße) und Pünktlichkeit hatten über die Jahre dazu geführt, dass die Aufträge rein durch Empfehlungsgeschäft an das Unternehmen herangetragen wurden.

Fehlende Planung, fehlendes Controlling, kein aktiver Vertrieb

Durch die jahrelange Arbeit innerhalb einer Branche fiel es dem Unternehmen schwer von innen heraus Prozesse anzustoßen, die in der aktiven Neukundengewinnung in anderen Wirtschaftssektoren endeten. Man drehte sich immer wieder im Kreis. Dies nahm der grundsätzlich offene, durch den Erfolg der letzten Jahre schwerfällige und ideenlose Unternehmer Anfang 2019 zum Anlass auf externe Hilfe zurückzugreifen und somit neue Impulse zu erhalten, um die zunehmenden Schwierigkeiten bei seinen Auftraggebern aktiv zu lösen.

Mit dem Einbruch der Corona-Pandemie und dem damit verbundenen ersten Lockdown wurden die Werke der deutschen Automobilhersteller geschlossen, angefangene Projekte unterbrochen und bereits zugesagte Projekte auf nicht absehbare Zeit verschoben. Dies führte zu einem massiven Umsatz- und Ertragseinbruch. Erste direkt beantragte Hilfgelder sind nahezu aufgebraucht.

Lockdown und Auftragsverschiebungen bringen das Unternehmen ins Wanken

RDG-Praxistipp:

Proaktives Handeln mit frühzeitiger externer Unterstützung fördert die Krisenresistenz!

HERAUSFORDERUNGEN

- Ideenloser Unternehmer
- Mitarbeiter in altem Trott
- Veränderungen werden als negativ betrachtet
- Anpassung des Geschäftsmodells
- Kein Vertrieb
- Aufbau eines Controllings
- Sicherung der Liquidität

RDG-BERATUNGSANSÄTZE

- Analyse und Anpassung des Geschäftsmodells
- Analyse des Vertriebs und Entwicklung neuer Vertriebswege
- Analyse der Geschäftsprozesse
- Erhebung der Digitalisierungspotenziale
- Erarbeitung einer mit Maßnahmen unterlegten integrierten Unternehmensplanung zur Ermöglichung einer Nachfinanzierung
- Optimierung des Working Capitals
- Aufbau eines aktuellen Debitorenmanagements
- Aufsetzen eines Change-Management Prozesses
- Etablierung eines Innovationsteams zur laufenden Erörterung der Marktgeschehnisse

RDG-ERGEBNISSE

- Sicherung der Liquidität über Verhandlungen mit den Lieferanten, Anpassung der Zahlungsbedingungen bei den Kunden
- Aufbau eines risikoorientierten Mahnwesens, um größere Ausfälle durch Insolvenzen bei Kunden zu vermeiden
- Neue Vertriebsorganisation. Rekrutierung eines vertriebslich geschickt agierenden Konstrukteurs mit gutem Netzwerk in anderen Branchen und Öffnung für digitale Vertriebswege
- Mitnahme der Mitarbeiter Aufsetzen des Change Prozess (Hauptakteure: Unternehmer und neu eingestellter Konstrukteur)
- Einsetzen eines Innovationsteams aus 5 Mitarbeitern, die einmal im Monat zur Besprechung von aktuellen Marktgeschehnissen zusammenfinden und Handlungen für das Unternehmen ableiten
- Erweiterung der Kundenstruktur durch die neue Vertriebsorganisation und bereits erste Impulse aus dem Innovationsteam

Das Unternehmen hat die Auswirkungen der Corona-Pandemie vornehmlich aufgrund des frühen Handelns bis dahin ordentlich überstanden, muss aber weiter an der Erweiterung der Kundenstruktur arbeiten.

KÖPFE DER RDG



Wir freuen uns, einen neuen Kollegen vorzustellen.

Seit dem 1.11.2020 ist Josias Knöppler als Trainee für unseren Standort in Frankfurt tätig. Lesen Sie gerne mehr zu seinen ersten Schritten bei RDG auf unserer Website:

<https://www.rdg-gmbh.de/aktuell/meldungen/>

Als studierter Wirtschaftsingenieur hat er bereits Erfahrung in der Luftfahrtindustrie gesammelt. Sein geschultes Wissen im Bereich LEAN-Management setzt er gerne in verschiedenen Bereichen ein, um Prozessverbesserungen anzustreben und umzusetzen.

Am Wochenende beim Basketball spielen oder abends beim Laufen am Main findet er seinen Ausgleich zur Arbeit. Außerdem setzt er sich leidenschaftlich für Jugendpartizipation in internationalen Organisationen auf nationaler und europäischer Ebene ein. Als Weinliebhaber findet man ihm zudem auch häufig in Südfrankreich wieder, wo er neben dem Wein vor allem die Sonne und das Meer zu schätzen gelernt hat.

Wir freuen uns Josias Knöppler in unserem Team zu haben und wünschen weiterhin alles Gute!

Impressum

Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH
Mathias Kirchplatz 5, 50968 Köln
Geschäftsführer: Arno Emmerich, Alexander Terhardt
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.

DIGITALER ANSATZ

Folgen Sie uns auch auf



Nehmen Sie an unserer ersten institutsübergreifenden Umfrage im gewerblichen Kreditgeschäft für KMU teil:

<https://www.surveio.com/survey/d/R9ZoH8L5Q7hV8F5T>

KLASSISCHE RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

- Bitte senden Sie uns Ihren Weiterbildungskatalog zu.
- Bitte informieren Sie uns über aktuelle Weiterbildungsmaßnahmen der Risiko-früherkennung und -vorsorge.
- Bitte informieren Sie uns über Wege zur qualitativen Optimierung des gewerblichen Kreditgeschäfts.
- Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch für die Beratung. Ein Kunde braucht Hilfe.

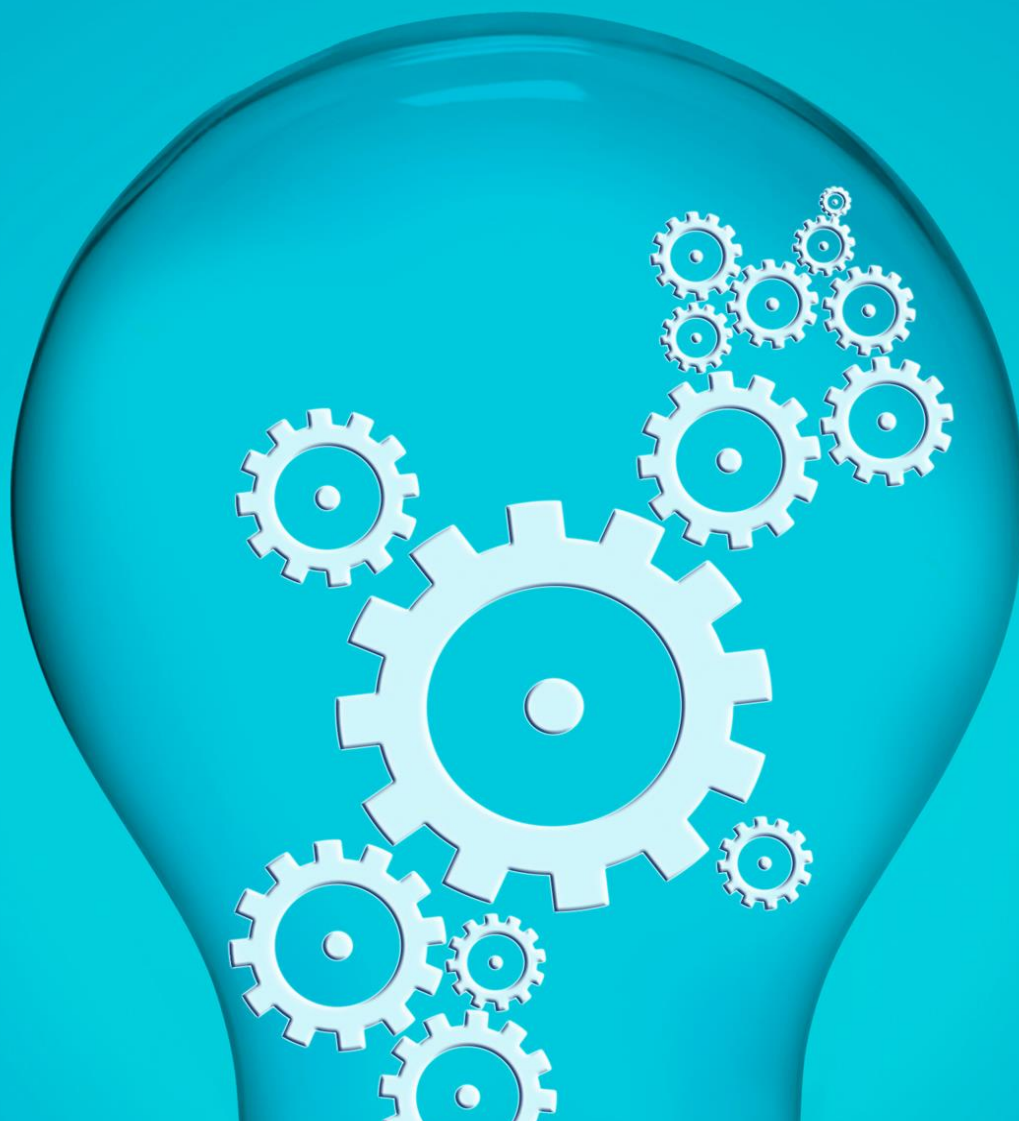
Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten vollkommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: _____

Kreditinstitut/
Unternehmen: _____

Telefon: _____

Email: _____



RDG MANAGEMENT-BERATUNGEN GMBH · www.rdg-gmbh.de · Geschäftsführer: Arno Emmerich, Alexander Terhardt · 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

MÜNCHEN · Pettenkoferstraße 37 · 80336 München · Tel.: 089 / 28858486 · E-Mail: muenchen@rdg-gmbh.de