Fit für das Rating – mit Chef-Seminaren für Elektromeister

Für viele Elektromeister hat sich die wirtschaftliche Situation in den letzten Jahren extrem verschlechtert. Betriebswirtschaftliches Wissen und gezielte Steuerung des Unternehmens bestimmen daher zunehmend den Geschäftserfolg. Der ep unterstützt dabei mit einer Seminarreihe für die Praxis.

1 Fit für das Rating Ihrer Bank

Rating ist ein Thema, dem sich in Zukunft kaum ein Unternehmen, das sich über Bankkredite finanziert, mehr entziehen kann. In der Bedeutung von "einschätzen, klassifizieren" wird das Rating von den Banken als Instrument eingesetzt, um die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden zu ermitteln. Im Ergebnis der Einschätzung leitet die Bank ab, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kreditnehmer seinen Verpflichtungen, d. h. der Zahlung seiner Zins- und Tilgungsleistungen, pünktlich nachkommen wird. Deshalb erhält beispielsweise auch ein Unternehmer mit guter Bonität den Kredit zu günstigeren Bedingungen als einer mit schwächerer Bonität.

Die Verhandlungsposition des Firmeninhabers mit der Bank kann von vornherein verbessert werden, wenn er sich aktiv auf diese Gespräche vorbereitet, indem er sich frühzeitig mit der Situation seines Unternehmens auseinandersetzt. Dazu gehört nicht nur, jederzeit über die aktuelle wirtschaftliche Lage des eigenen Unternehmens informiert zu sein, sondern sich auch mit Unternehmensstrategie, Plänen und Zielsetzungen eingehend zu beschäftigen und diese schriftlich und nachvollziehbar zu fixieren.

Von Vorteil sind dabei geeignete Planungs- und Kontrollmechanismen, die dem Unternehmer helfen, jederzeit die tatsächliche Ertrags- und Finanzlage zu kontrollieren. Damit ist er besser in der Lage, frühzeitig Schwachstellen zu lokalisieren und auszuräumen sowie vorhandene Stärken auszubauen. Somit kann er selbst sein Rating-Ergebnis positiv beeinflussen.

2 Praxisseminar mit BWA-Planer

Der **ep** bietet in Kooperation mit einem Unternehmensberater ab November d. J. ein Praxisseminar an, welches den Betriebsinhaber auf das Bankgespräch vorbereitet. In einer Ganztagsveranstaltung lernt er unter Einsatz der gleichen Methode, die später die Bank für sein eigenes Rating anwendet, selbst eine vollständige Planung für das Geschäftsjahr seines Unternehmens vorzunehmen.

Unter individueller Anleitung werden in den Seminaren bis zu maximal 10 Teilnehmer intensiv geschult.

Im Seminar wird mit dem „BWA-Chefplaner“ eine speziell dafür entwickelten Software eingesetzt, die diesen Planungsprozess wesentlich vereinfacht und größtenteils automatisiert. Merkmale des „BWA-Chefplaners“ sind:

- für Händler und Handwerker konzipiert, einfach und übersichtlich zu bedienen
- Individuelles Anlegen des eigenen Kontenrahmens möglich sowie dessen Speicherung für die weitere Arbeit mit dem BWA-Chefplaner
- Integrierung und Berücksichtigen halbfertiger Erzeugnisse
- mögliche Planung des Geschäftsjahres auf Basis der Vergangenheitswerte
- automatische Berechnungen durch Hinterlegen von wichtigen Rechenfunktionen im Programm, beispielsweise automatisches Berechnen des Warenbestandes zum Monatsende beim Wareneinkauf für Plan und Ist
- automatische Auswertungen der aktuellen Ertragskraft, des Kapitaldienstes und der Liquidität des Unternehmens als wichtige Voraussetzung für den monatlichen Soll-/Ist-Vergleich
- Datenexportfunktion ermöglicht Sicherung der Daten sowie Versenden an den Steuerberater oder einen Unternehmensberater.

Für die Prüfung einer Kreditvergabe verlangt die Bank bekanntlich die Bilanzen der letzten drei Jahre und errechnet daraus die Ertrags- und Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens. Zum Seminar sind daher insbesondere auch die eigenen Bilanzen, Summen- und Saldenlisten, Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA), Kreditverträge etc. mitzubringen, um die daraus generierten Daten für die Planung nutzen zu können. Im Wesentlichen konzentriert sich das Seminar auf folgende Schwerpunkte:

- Bilanzstruktur mit Gewinn- und Verlustrechnung (G+V)
- Struktur der Anlage-, Finanz-, Ertrags- und Kostenkonten
- Analyse der Finanzdaten, Erkennen der aktuellen Schwachstellen
- Kostenmanagement mit strategischen Planberechnungen
- Darstellung der Ertragskraft des Unternehmens
- Finanzplan – Darstellung der monatlichen Liquidität
- Kapitaldienstberechnung
- Maßnahmen zur Verbesserung des Betriebsergebnisses
- Monatlicher Soll/Ist Vergleich, Sichtbarmachen der Abweichungen.

Die BWA (Bild ❶) ist das Herzstück vom BWA-Planer. Die BWA des Steuerberaters beinhaltet den Wareneinkauf ohne Berücksichtigung des Warenbestandes. Die BWA des BWA-Planers errechnet über die Spanne den monatlichen Wareneinsatz. Der Unternehmer erhält einen umfassenden Überblick über die betriebswirtschaftliche Situation seines Unternehmens für das kommende Geschäftsjahr.

BWA		2003				Jan			
		Plan		Ist		*Plan*		Ist	
Kontenklasse	Bezeichnung	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
8	Umsatz (ohne Mwst.)	2 400,0	100,0	2 412,0	100,0	200,0	8,3	208,0	8,6
	./. Wareneinsatz	1 176,0	49,0	1 180,8	49,0	98,0	49,0	100,9	48,5
	Rohertrag I (Spanne)	1 224,0	51,0	1 231,2	51,0	102,0	51,0	107,1	51,5
37	Boni und Skonti								
	Rohertrag II	1 224,0	51,0	1 231,2	51,0	102,0	51,0	107,1	51,5
41	Personalkosten	513,5	21,4	509,4	21,1	42,8	21,4	41,6	20,0
42	Raumkosten	90,0	3,8	89,2	3,7	7,5	3,8	7,1	3,4
43	Steuer/Vers./Beiträge	39,0	1,6	38,3	1,6	5,8	2,9	6,3	3,0
44	zur freien Verfügung								
45	Kfz-Kosten	40,0	1,7	38,8	1,6	3,3	1,7	3,0	1,4
46	Werbe- und Reisekosten	80,0	3,3	79,9	3,3	6,7	3,3	7,0	3,4
47	Kosten der Warenabgabe	40,0	1,7	39,1	1,6	3,3	1,7	3,0	1,4
48	Reparaturen/Instandhaltung	60,0	2,5	58,5	2,4	5,0	2,5	6,0	2,9
48	Abschreibungen	60,0	2,5	60,0	2,5	5,0	2,5	5,0	2,4
49	sonstige Kosten	120,0	5,0	117,5	4,9	10,0	5,0	8,0	3,8
21	Zinsen	60,0	2,5	58,8	2,4				
	Gesamtkosten	1 102,6	45,9	1 089,5	45,2	89,5	44,7	87,0	41,8
	Betriebsergebnis 1	121,4	5,06	141,7	5,87	12,5	6,27	20,1	9,68

❶ Mit dem BWA-Chefplaner ist der Handwerksmeister über seine betriebswirtschaftliche Situation im Bilde und erkennt frühzeitig Schwachstellen

ep-SEMINAR

Fit für das Rating Ihrer Bank

Ort: Redaktion Elektropraktiker,
Am Friedrichhain 22, 10407 Berlin
Dozent: *Walter Schlegel*
Hintergrund: Lernen Sie an nur einem Tag mit Hilfe des „BWA-Planer“ ein Geschäftsjahr wie ein Banker zu planen und verwenden Sie hierzu eigene Geschäftsunterlagen, z. B. Bilanzen, Summen- und Saldenliste, BWA, Kreditverträge!
Termine:
5. November und 4. Dezember 2003
Preis: 395,00 EUR zzgl. MwSt. für ein Tages-Seminar inklusive 1 Software-Lizenz des „BWA-Chefplaners“
Kontakt und Anmeldung:
Fordern Sie bis zum **17. Oktober** bzw. zum **20. November 2003** Ihre persönlichen Seminarunterlagen an sowie die Hinweise, welche Unterlagen zum Seminar mitzubringen sind!
Telefon: (030) 421 51-378,-397,-236
E-Mail: seminare@elektropraktiker.de
www.elektropraktiker.de

Auf dieser Basis kann er agieren und solche Maßnahmen rechtzeitig durchführen, welche das kommende Betriebsergebnis positiv beeinflussen.
Wenn die Finanzdaten geplant und im Verlauf des Geschäftsjahres ständig kontrolliert werden, bestehen nicht nur bessere Chancen, den Ertrag des Unternehmens zu steigern und Kosteneinsparpotentiale aufzudecken. Das ist ebenfalls eine wichtige Voraussetzung, ein besseres Rating bei seiner Bank zu erhalten, den dringend benötigten Kredit auch bewilligt zu bekommen und den Aufwand für die Kreditkosten so gering wie möglich zu halten.

3 Seminarreihe Betriebswirtschaft im Handwerk

Mit *Hans-Peter Acker* konnte der **ep** einen Seminarleiter gewinnen, der seit Jahrzehnten Handwerksbetriebe im Elektrohandwerk mit seiner Beratung betreut. Viele Unternehmer vertrauen seinem fachmännischen Rat seit langem und ihr Erfolg gibt ihnen dabei recht. Die einzelnen Fachthemen, die der ep in einer Seminarreihe anbietet, werden im Folgenden beschrieben.

Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe

Was bedeutet ein Gewinn von 150.000 €? Für einen kleinen bis mittleren Betrieb kann das eine überdurchschnittliche Rendite bedeuten, ein Großbetrieb mit einem Jahresumsatz von 10 Mio. € steht damit vielleicht am Rande des Konkurses.
Bedeutet das Wort „Gewinn“ steuerlicher Gewinn, Betriebsergebnis oder betriebswirtschaftlicher Gewinn? Welcher Gewinn oder welches Ergebnis steht nun dem Unternehmer für seine private Lebensführung zur Verfügung? Die Einordnung derartiger Größen und Begriffe fällt einem Laien bzw. einem mit der betriebswirtschaftlichen Thematik weniger Vertrauten nicht leicht.
Das Seminar vermittelt kurz und prägnant die alltäglichen Begriffe, die in Klein- und Mittelbetrieben gebraucht werden und deren „Missverständnis“ immer wieder zu Problemen führt.

Bilanzanalyse

Nicht alles, was in einem Unternehmen geschieht, lässt sich in Zahlen fassen und ausdrücken. Dennoch ist der Jahresabschluss das Spiegelbild des wirtschaftlichen Geschehens im Betrieb und gibt positive und negative Entwicklungen wieder.
Die aufmerksame Beobachtung und der Vergleich der Zahlen im Zeitablauf sowie im Branchenvergleich sind das beste Mittel, Tendenzen zu erkennen und Schwachstellen aufzudecken. Dazu lassen sich eine ganze Reihe von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ausrechnen, die Hinweise darauf geben, wo der Betrieb steht und wohin die Reise geht.

Vollkostenrechnung

Ohne eine auf den Betrieb und seine Fertigungsmethoden abgestimmte Kostenrechnung kann heute kein Unternehmen auf Dauer überleben. Dieses Seminar zeigt die ganze Breite der möglichen Kostenrechnungsmodelle auf. Die Teilnehmer erstellen – ausgehend von einem Jahresabschluss – eine komplette Betriebsabrechnung sowohl in der Voll- als auch in der Teilkostenrechnung. Varianten und Differenzierungen werden besprochen, praktische Ratschläge und Beispiele des Referenten zeigen weitere Möglichkeiten auf.
Mit Hilfe dieses Seminars werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, ihr Unternehmen optimal zu führen, d.h. Schwachstellen zu erkennen und rechtzeitig zu reagieren.

Deckungsbeitrags-Rechnung

Ein Unternehmen kann auf Dauer nur dann existieren, wenn die Verkaufserlöse am Markt höher sind als die für die Leistungserstellung erforderlichen Kosten. Im Verkaufspreis müssen die für die Leistungserstellung angefallenen Kosten und darüber hinaus ein angemessener Gewinn erzielt werden. Dieser „angemessene“ Gewinn muss die Lebenshaltungskosten des Unternehmers abdecken und den Fortbestand des Unternehmens sichern. Deshalb ist es für jeden sehr wichtig, dass die Kosten, Dekkungsbeiträge und Kapazitäten bekannt sind. Dazu benötigt man Informationen aus dem Unternehmen, was jedoch in vielen Kleinbetrieben eine der gravierendsten Schwachstellen ist.
Durch das Seminars sollen Elektromeister in der Lage sein, fundierte Preis-, Verkaufs- und

Produktionsentscheidungen anhand des Zahlenmaterials aus dem eigenen Rechnungswesen zu erarbeiten.

Finanzierung

Damit ein Unternehmen überhaupt beginnen kann zu existieren, bevor es anfängt zu produzieren oder Dienstleistungen anzubieten, benötigt es Vermögen in Form von Sachmitteln und Kapital. Ein Unternehmer muss deshalb rechtzeitig und gründlich den lang- und kurzfristigen Kapitalbedarf für sein Unternehmen ermitteln.

Nur eine sinnvolle, vernünftige Kapitalbedarfsplanung kann einen Liquiditätsengpass vermeiden. Dabei muss beachtet werden, den Kapitalbedarf weder zu gering noch zu großzügig zu ermitteln. Überhöhte Investitionen, wie zu große Räumlichkeiten, zu viele nicht ausgelastete Maschinen, verursachen nur Kosten und schmälern das Ergebnis. Andererseits wirken nur provisorisch eingerichtete Betriebe auf viele Kunden als nicht leistungsfähig. Als Liquidität bezeichnet man die Zahlungsfähigkeit zur Zahlungsfälligkeit.

Die Sicherung der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens steht heute mit an erster Stelle der Aufgabenliste eines Unternehmers, ist doch die Zahlungsunfähigkeit wichtigster Konkursgrund in Deutschland geworden. Viele Betriebe haben – trotz eines an sich ausreichenden Ertrages – oft genug Schwierigkeiten, während des Geschäftsjahres ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Das Seminar vermittelt Bedeutung und Gewichtung der Finanzierung sowie Liquiditätsplanung und -kontrolle.

Controlling

Controlling darf nicht einfach als „Kontrolle“ verstanden werden, auch wenn eine spontane Übersetzung dies vielleicht nahelegen würde. Vielmehr gilt: Unter Controlling versteht man die Bereitstellung von Methoden und Informationen für Planungs- und Kontrollprozesse. Dem Unternehmer und den Führungskräften sollen also zielorientierte Steuerungsinstrumente an die Hand gegeben werden. Planung und Kontrolle sind notwendig, um in einer sich permanent wandelnden Unternehmensumwelt zu überleben.

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung müssen führungsrelevante Informationen beschafft, ausgewählt, aufbereitet, strukturiert, gespeichert und verwertet werden. Diese Aufzählung beschreibt den Wirkungsbereich des Controlling.

Durch das Seminar sollen Unternehmer und Führungskräfte in die Lage versetzt werden, ein eigenes Controlling-System für ihren Betrieb aufzubauen. Insbesondere sollen sie befähigt werden, mit Hilfe selbst gebildeter Kennzahlen ihr eigenes Unternehmen schneller und effektiver zu überwachen und somit negativen Entwicklungen rechtzeitig entgegentreten zu können.

Betriebsübergabe, Betriebsnachfolge

In Klein- und Mittelbetrieben wächst angesichts der Altersstruktur der Unternehmer die Betriebsübergabe als aktuelles Thema. Nach statistischen Erhebungen ist die Nachfolge immer noch bei ca. 50% der Unternehmen ungeregelt. Das kann überraschend schnell dazu führen, daß ein ganzes, langsam aufgebautes Lebenswerk oder ein mühsam erarbeitetes Vermögen auf einen Schlag zerstört wird. Somit muss jeder Unternehmer irgendwann Überlegungen zur Unternehmensnachfolge anstellen. Dabei bedarf es für die steuerlich optimale Form einer Reihe von Überlegungen und Abwägungen, denn jede Möglichkeit, sei es Veräußerung, Verpachtung oder die Betriebsaufgabe hat ihre steuerlichen Vor- und Nachteile. Darüber hinaus verändern höchstrichterliche Rechtsprechungen ständig die Voraussetzungen.

Durch das Seminar sollen die Teilnehmer in der Lage sein, eine frühzeitige Planung hinsichtlich der Betriebsnachfolge ergreifen zu können. Dazu werden im wesentlichen Umfang die betriebswirtschaftlichen, sowie die tangierenden anderen Vorschriften und Regelungen besprochen, die ein Unternehmer, der sich nicht ständig mit dieser Materie beschäftigt, nicht kennen kann. ■

ep-SEMINARE

Betriebswirtschafts-Seminare für das Elektrohandwerk

Ort: Redaktion Elektropraktiker,
Am Friedrichhain 22, 10407 Berlin
Dozent: *Hans-Peter Acker*
Hintergrund: Betriebswirtschaftliches Praxiswissen stellt heute die Weichen für den Erfolg von morgen. Für viele kleine und mittlere Betriebe ändern sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in immer kürzeren Abständen. Nur wer fit in den betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen agieren kann, ist in der Lage erfolgreich am Markt zu agieren. Die Seminarreihe hilft dem zukunftsorienitierten Unternehmer mit praxisnaher Wissenvermittlung durch einen erfahrenen Beratungs-Profi.
Termine:
21.11.03 BWL-Grundbegriffe
16.01.04 Bilanzanalyse
13.02.04 Vollkostenrechnung
12.03.04 Deckungsbeitragsrechnung
30.04.04 Finanzierung
14.05.04 Controlling
11.06.04 Betriebsübergabe
Preis: 260,00 EUR für ein Tages-Seminar
Rabatte:
5 % bei der Buchung von mind. 2 Terminen
10 % bei der Buchung von mehr als 3 Terminen
15 % bei der Buchung von mehr als 5 Terminen
20 % bei der Buchung aller Termine
Kontakt und Anmeldung:
Telefon: (030) 421 51-378,-397,-236
E-Mail: seminare@elektropraktiker.de
www.elektropraktiker.de