



SIE - UNSER KUNDE !

Geschäftliche Informationen für Kunden und Interessenten. 1/2001
Ein kostenloser Service der Dr. Hans-Peter SCHUSTER Managementberatung

*** Tel. 07141-4627 13

*** e-Mail: HansPeter.Schuster@t-online.de ***

Fax 07141- 4627-75 ***

Das aktuelle Thema

Das Rating der Banken - Bedrohung oder Chance ?

Unter dem neudeutschen Bankerwort „Rating“ versteht man die **vorausschauende Beurteilung eines Unternehmens bezüglich Marktchancen und -risiken, vorzugsweise ausgedrückt in Ergebnisprognosen und Bonität**. Eine Bonitätsprüfung wurde zwar schon immer von der jeweiligen Bank bei der Darlehens- oder Kreditgewährung an Firmenkunden durchgeführt, jedoch nach weitgehend eigenem Ermessen. Geplant ist nun ein empfohlener „objektivierter Standard“, als Grundlage solcher Ratings durch Banken oder Dritte, wobei die Frequenz „gestaltbar“ ist. Die **geplanten Empfehlungen des Basler Komitees für Bankenaufsicht** werden dazu führen, dass die Banken in Abhängigkeit von der Risikobewertung, ihre Kreditkonditionen differenzieren und ... *- Fortsetzung Seite 4 -*

In eigener Sache: INTERNET-Präsenz

Sehr geehrter Leser,

seit März 2000 sind wir mit eigenen Websides im Internet präsent.

Unter www.management-business-services.de, (Vgl. den Ausschnitt unserer Einstiegsseite links unten) erfahren Sie mehr über **unsere Fähigkeiten und Erfahrungen, unser Angebot und die Art, wie wir arbeiten**.

Bei der Aufmachung unseres World-Wide-Web –Auftritts, sind wir von der elitären Passion des Firmengründers inspiriert worden und haben diesen mit „Segelmotiven und maritimem Seglerlatein“ garniert, um das ernsthafte Anliegen unserer Dienstleistungen mit einer „frischen Brise“ zu versehen. Es war dabei durchaus beabsichtigt , uns von dem branchenüblichen Einerlei abzuheben.

Weil wir uns freuen nun über eine, wie wir meinen, zeitgemäße und adäquate Internet-Präsenz zu verfügen, möchten wir Sie an dieser Freude teilhaben lassen. **Teilen sie uns einfach unter unserer Rubrik KONTAKT (dort „Mein Thema“) mit, wie Ihnen unsere Business-Homepage gefallen hat und welche Anregungen Sie noch haben. Ihre Meinung ist uns wichtig !** – Besuchen Sie uns also einfach einmal im **www**. *Unter den Rücksendern verlosen wir, für Sie und eine Begleitperson, zwei Eintrittskarten zum Besuch des weltberühmten Musicals CATS in Stuttgart. Viel Glück !*



www.management-business-services.de



Ihr KOMPASS durch unsere Internet-Präsenz !

INHALT

Das aktuelle Thema Seiten 1+ 4
**Das Rating der Banken -
Bedrohung oder Chance ?**

In eigener Sache
INTERNET-Präsenz Seite 1
Messe **NewCome 2001** Seite 4

Kunden & Projekte Seiten 2 + 3

Danfoss

Z S



PRODUKTIVITÄT UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

Mit freundlicher Genehmigung unseres zufriedenen Kunden !

UNSER KUNDE



D-70825 K-Münchingen



Der Geschäftsführer der DANFOSS
INDUSTRIEAUTOMATIK GMBH
Herr Ole Möller-Jensen

„Beeindruckt hat mich an der Arbeit von Herrn Dr. Schuster vor allem seine fundierte Detailbearbeitung bei komplexen Themen, ohne dabei jemals das übergeordnete Ziel aus den Augen zu verlieren“

**MAGNETVENTILE
DRUCK- und
TEMPERATUR-
MESSKOMPONENTEN
SCHALTER / SENSOREN**

**ANWENDUNGSBEZOGENE
SONDERVENTILE**

**KUNDENSPEZIFISCHE
KOMPAKTE
BLOCKLÖSUNGEN**

**FLUIDTECHNISCHE
SYSTEMLÖSUNGEN**

Engineering, Musterbau und
Produktion -
Kompetenz aus einer Hand !

DAS PROJEKT



Das Unternehmen, eine mittelgroße GmbH, ist eine juristisch selbständige Gesellschaft der weltweit tätigen dänischen DANFOSS-Gruppe.

Das **Projekt** umfasst insgesamt **fünf Phasen**. Projektziel ist die strategische Positionierung eines potentiellen neuen Geschäftsfeldes. Auf Grundlage einer zunächst erarbeiteten Projektkonzeption, sieht **Phase 1** eine Analyse der „**Aktuellen Situation**“ und des „**Wettbewerbsumfeldes**“ vor. Die Aufgabe bestand darin, noch nicht ausgeschöpfte Produktivitäts- u. Wirtschaftlichkeitspotentiale zu erschließen sowie die organisatorischen und abrechnungstechnischen Voraussetzungen zur Bildung der Cost-Center „Engineering“ und „Production“ sowie das mögliche „Profit-Center“ für ein neues Geschäftsfeld zu schaffen.

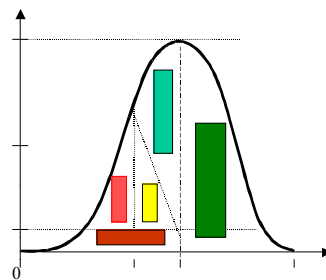
In enger Zusammenarbeit mit den Führungskräften und ausgewählten Mitarbeitern wurde zunächst eine Analyse aller Funktionsbereiche und wesentlicher bereichsübergreifender Prozesse vorgenommen sowie eine Portfolioanalyse (Vgl. Abbildung unten) durchgeführt. Die Einleitung von Sofortmaßnahmen zur Realisierung der im zweistelligen Prozentbereich des Geschäftsfeldes liegenden Potentiale, bildete den Abschluß dieser Teilaufgabe.

Darstellung der Analysemethodik „Sortimentsbereinigung“



PORTFOLIOBEREINIGUNG „Produktgruppe X“

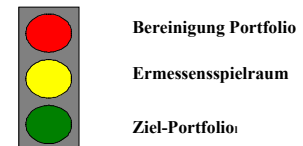
Umsatz TDM



Zeitraum 01.-12.2000

Artikel „Anzahl“ / Kunden „Anzahl“

Umsatz „Wert“ TDM / BG „Wert“ TDM



- Umsatz < „X“ TDM und BG < „Y“ %
- Umsatz > „X“ TDM und BG < „Y“ %
- Umsatz > „X“ TDM und BG > „Y“ % - < „Z“ %; linear zur Umsatzgröße
- Umsatz > „X“ TDM und BG > „Y“ %
- Umsatz > „X“ TDM und BG > „X“% - < „Y“%

© Dr. Hans-Peter Schuster, Managementberatung, Talallee 42, D-71636 Ludwigsburg

Parallel hierzu bestand der Wunsch des Kunden darin, eine **Wettbewerberanalyse** für das betrachtete Geschäftsfeld anzustellen. Einer unserer „**Netzwerk-Partner**“ hat hierzu in unserem Auftrag Datenrecherchen durchgeführt und in vorgegebener Struktur bereitgestellt. Auf dieser Grundlage haben wir die projektbezogene, zielgerichtete Auswertung durchgeführt.

Die Ergebnisse der Projektphase 1 wurden dem **Vorstand** in Dänemark präsentiert, der aufgrund der überzeugenden Ergebnisse die **Phasen 2 und 3**, „**Kundennutzen**“ und „**Marktstudie**“ freigegeben hat. Diese Phasen sind derzeit in Bearbeitung.

Über den weiteren Projektverlauf werden wir Sie in der nächsten Ausgabe von „Sie – unser Kunde !“ unterrichten.



EXISTENZGRÜNDUNG

Mit freundlicher Genehmigung unseres zufriedenen Kunden !

DAS PROJEKT

Aufgabe: Unterstützung bei der Erstellung eines Geschäftsplanes für das Gründungsvorhaben

Ziel: Vermarktung der patentierten Produkte **Elektro Magnet Pen (EMP)** und **Elektrodenpflaster**.

Die Geschäftsidee besteht in der nadelfreien Einbringung von hochmolekularen Heilsstoffen und Medikamenten bei zahlreichen Krankheitsbildern über die Haut, mittels eines elektromagnetischen Impulsgerätes EMP in Verbindung mit einem Elektroden-Spezialpflaster, als Alternative zur Injektionsspritze. Zielgruppen sind menschliche und tierische Patienten.

VORGEHENSWEISE:

1. Datenerhebung u. Sichtung
2. Datenanalyse, Informationsfiltrierung und Strukturierung.
3. Identifikation und Schließen von Informationslücken
4. Entwurf einer Gründungskonzeption
5. Ausarbeitung des Verbal- und Zahlenteils des Geschäftsplanes und Dokumentation mit Anlagen.
6. Projektbegleitende Abstimmung mit dem Gründer auf Basis schriftlicher Entwürfe.
7. Koordination der bezuschussten Beratung mit dem RKW-Baden-Württemberg.

Auf Basis der vom Gründer genannten Vorstellungen, nämlich der Einflussnahme auf die Geschäftstätigkeit und der Einbindung von sozial benachteiligten Personenkreisen in den Wertschöpfungsprozess sowie der Begrenzung des Gründerkapitalbedarfs und des Vorhabensrisikos, wurde ein Gründungskonzept erarbeitet, das diesen Aspekten und den berechtigten Interessen potentieller Investoren gleichermaßen Rechnung trägt. Es sieht die Vergabe von Produktions- und Vertriebslizenzen an geeignete Partnerunternehmen vor. Neben der Sicherstellung einer Nachfrage-Flexibilität wird dadurch das unternehmerische Risiko durch Strukturkostenvermeidung reduziert und eine Minimierung des Finanzierungsbedarfs erreicht.

Auf Wunsch des Gründers werden wir ihn auch bei den Kreditverhandlungen mit den Banken unterstützen.

UNSER KUNDE

Z S

Zimmermann Schlier
D- 88281 Schlier



Der Unternehmensgründer
Herr Dipl. Ing. Johann Zimmermann

Zitat aus einem e-mail vom 16.01.2001 an einen Geschäftspartner :
„Der Businessplan ist heute vom RKW kommend, bei mir eingetroffen. Herr Dr. Schuster hat eine vorzügliche Arbeit geleistet. Über das sehr gute fachmännische Wissen von ihm, hinausgehend, hat er mir dargestellt, wie seiner Meinung nach bei der Unternehmensgründung vorzugehen ist, und weiter, wie bei der Produktion und dem Vertrieb zu verfahren sei. Die Gedanken von Herrn Dr. Schuster dürften mit Sicherheit zu einem sehr guten Start des Unternehmens „Zimmermann Electronics“ in Schlier beitragen. An dieser Stelle möchte ich Herrn Dr. Schuster für seine Arbeit sehr herzlich danken und Ihn für Management beratende & unterstützende Dienstleistungen sehr empfehlen.“

UNSER ANGEBOT



Ich habe Interesse an

- Restrukturierung / Krisenmanagement
- Steigerung von Produktivität und Wirtschaftlichkeit
- Revisionsdienstleistungen
- Strategischem u. operatives Controlling / Marketing
- Strategieentwicklung / Unternehmensplanung
- Existenzgründungsberatung / Nachfolgeregelungen
- Existenzfestigungsberatung
- Reengineering bereichsübergreifender komplexer Betriebsprozesse
- Organisationsanpassungen
- Projektmanagement auf Zeit
- Coaching und Moderation

Mein Thema

(bitte Stichworte nennen):

(bitte Rückseite beachten !)



DAS AKTUELLE THEMA

- Fortsetzung von Seite 1 - ... zur Risikobegrenzung höhere Anforderungen an das Eigenkapital stellen werden. Bei einer mittelstandstypischen Eigenkapitalquote von durchschnittlich etwa 20 % sind diese Unternehmen zur Existenzsicherung und Wachstumsfinanzierung auf günstige und mittelfristig stabile Fremdfinanzierungskonditionen angewiesen, da alternativ hierzu nur die Wenigsten für einen Börsengang in Frage kommen.

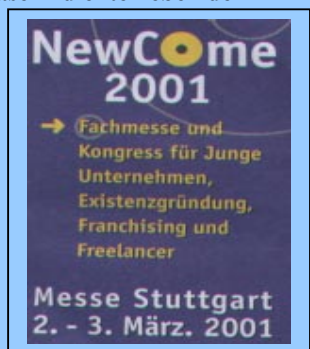
Die sich zunehmend auf das Investment-Banking und den Neuen Markt konzentrierenden Großbanken, aber auch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken, als traditionelle Partner der kleinen und mittleren Unternehmen, werden diese Empfehlungen weitgehend übernehmen und umsetzen. Was aber bedeutet ein weitgehend „standardisiertes Rating-Verfahren“ für den auf Fremdfinanzierung angewiesenen gewerblichen Kreditnehmer? Welche unmittelbaren Wirkungen können sich daraus ergeben? In diesem „Risikobegrenzungsansatz“ der Kreditgeber werden diejenigen Unternehmen eine Chance erkennen, die eine „günstige Bonitätseinschätzung“ (neudeutsch „Ranking“) aufgrund ihrer „harten Fakten“ erwarten können, vorausgesetzt es wird von den Kreditgebern eine Regelung geschaffen, die die Gefahr eines „Mehrfach-Ratings“ durch mehrere Banken ausschließt.

Als **unmittelbare Auswirkungen** für die gewerblichen Kreditnehmer sind zu erwarten:

- ❖ **Zusätzlicher Aufwand, unmittelbar resultierend aus der Durchführung des Ratings.**
- ❖ **Differenzierung der Kreditkunden; die „weniger soliden“ Unternehmen tragen letztendlich höhere Kreditkosten / erhalten schlechtere Konditionen.**
- ❖ **Der individuelle Ermessensspielraum des jeweiligen Instituts und des zuständigen Bearbeiters gleichermaßen, werden eingeschränkt. Es wird schwerer an „harten Fakten“, wie Eigenkapitalquote und Gesamtkapitalrentabilität, vorbei, über „weiche Faktoren“, wie z.B. „Qualität des Managements“, an günstige Kredite zu kommen.**
- ❖ **Eine aus steuerlichen Gründen zurückhaltende Eigendarstellung des Betriebes kann sich unter dem Aspekt „Kreditwürdigkeit“ unter Umständen nachteilig auswirken.**

Was aber ist mit dem „Mittelständler“, der dies für sich nicht erwartet oder heute gar nicht weiß, wo er diesbezüglich steht? Welche noch weitreichenderen Möglichkeiten sich einem Kreditgeber durch das Rating bieten und was man im Vorfeld tun kann, um einer stärkeren Fremdbestimmung vorzubeugen - das erfahren Sie in unserer nächsten Ausgabe von „Sie – unser Kunde!..“

Auf der **NewCome 2001**, der größten Existenzgründermesse im süddeutschen Raum, die am 2./3.3.2001 in Stuttgart stattfand, präsentierten wir unser Leistungsportfolio auf unserem Stand in zentraler Lage in Halle 4. Unsere Messepräsenz diente neben der Neukundengewinnung mit Zielgruppenschwerpunkt „Existenzgründer“, auch dem Kennenlernen neuer Partner zum Ausbau unseres bewährten Netzwerkes. Mit mehr Kontakten, als auf allen Messepräsenzen vorher, blicken wir auf einen erfolgreichen Messerverlauf zurück.



ABSENDER:

Name: _____
 Funktion: _____
 Firma: _____
 Straße: _____
 PLZ/Ort: _____
 Tel./Fax: _____
 e-mail: _____

RÜCKANTWORT

an Fax 07141-462775 oder per Post (Fensterkuvert)

Dr. Hans-Peter SCHUSTER
Management
beratende & unterstützende
Dienstleistungen



Talallee 42

D- 71636 LUDWIGSBURG

Ich möchte mehr über Ihr Leistungsangebot erfahren:

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu.
- Rufen Sie mich bitte zurück am _____ um _____ Uhr unter Tel. _____
- Informieren Sie mich weiter über Ihr Angebot.
- Ich habe Interesse an einem unverbindlichen und vertraulichen Gespräch zum Thema ...
(bitte Rückseite ausfüllen !)