

# **Beratungsbericht Unternehmen in Schwierigkeiten**

## **1. Darstellung des beratenen Unternehmens und Benennung des Beratungsauftrags**

### **Beratungsauftrag und Grund/Anlass:**

Beratung zur Verbesserung der Liquidität und Ertragssituation zur Linderung bzw. Prävention der wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

### **Angaben zum Unternehmen:**

Name: XYZ GmbH

Straße und Hausnummer:

Land: Deutschland

PLZ / Ort:

Rechtsform: GmbH

Inhaber-/Beteiligungsverhältnisse\*:

Tel. / E-Mail:

Mitarbeiterzahl:

### **Unternehmensdaten:**

Wirtschaftszweigklassifikation:

Gründungsdatum: 01.01.2015

Jahresumsatz: 200.000 EUR

Geschäftsgegenstand: KFZ Vermietungen Handel

### **Zeitangaben:**

Beginn der Beratung:

Ende der Beratung:

## **2. Regionalpartner**

**Benennung des Regionalpartners:** grosshandel-bw, Mannheim

**Inhalt des Vorgesprächs:** Richtlinie und Voraussetzungen Förderung Unternehmerischen Know-hows

**Ergebnisse der Besprechung bzw. Begleitung im Beratungsprozess:**

Keine weitere Begleitung durch externe Partner angeraten.

## **3. Analyse der Unternehmenssituation und Benennung der Schwachstellen**

**Beschreibung und Analyse wirtschaftliche Verhältnisse (Ist-Situation) sowie Benennung der Schwachstellen und Stärken-Schwächenanalyse:**

Das begünstigte Unternehmen ist seit mehreren Jahren erfolgreich am Markt tätig. Aktuell wird ein Jahresumsatz von ca. 200.000 EUR erwirtschaftet mit einer Personalstärke von 3 Mitarbeitern. Im Rahmen der Analyse der BWA der letzten Monate ist deutlich geworden, dass insbesondere die hohen Kosten zu einer Belastung der Liquidität beitragen. So werden im 12-Monats-Schnitt ca. 52.000 EUR allein für Räume ausgegeben. Dies entspricht knapp einem Viertel des Umsatzes und ist damit als liquiditätsbelastend einzustufen. Die Personalkosten belasten mit 66.000 EUR im 12-Monats-Schnitt ebenfalls die Liquidität des Unternehmens. Jedoch ist bei den Personalkosten nicht so hohes Einsparpotential wie ggf. bei der Miete.

Das begünstigte Unternehmen sitzt in Ludwigsburg östlich des Stadtzentrums und hat noch eine gute Lage hinsichtlich des Betriebsstandorts. Die Werbekosten beim Unternehmen zur Stärkung der Einnahmen machen hingegen nur knapp 3.600 EUR in 12 Monaten aus und sind damit deutlich von nachrangiger Bedeutung für das begünstigte Unternehmen.

Um eine Stabilisierung des Umsatzes und der Ertragssituation zu erreichen, sollten Einsparpotentiale bei der Miete umgesetzt werden und die freiwerdende Liquidität zur Werbung eingesetzt werden. Aktuell ist noch keine Website oder repräsentativer online-Auftritt des Unternehmens vorhanden.

**Erläuterung des Vorgehens inkl. positiver Fortführungsprognose:**

Zunächst würde eine mehrmonatige Planrechnung durchgeführt und das Gespräch mit dem Unternehmen gesucht. Teil des Gesprächs war auch die Ausführung bisheriger Betriebskennzahlen, darunter auch Jahresabschlüsse und -ergebnisse.

Das Bestehen des Unternehmens ist aus Sicht des Beraters gegeben, jedoch muss die kurzzeitig schwierige Phase des Umsatzeinbruchs gemeistert werden und im Folgenden die Maßnahmeempfehlungen, welche in diesem Bericht ausgeführt sind, umgesetzt werden durch das begünstigte Unternehmen.

**Darstellung des Instrumentariums (inkl. Datum und Herkunft der Daten) zur Analyse der finanziellen Unternehmenssituation:**

Es wurden Planrechnungen verwendet, die auf den Werten aus der Vergangenheit basieren mit deutlicher Anpassung aufgrund der Coronasituation.

## **Begründung Erfüllung der Definition Unternehmen in Schwierigkeiten (Merkblatt) inkl.**

### **Kennzahlen:**

Das Stammkapital beträgt 25.000 EUR und die Eigenmittel insgesamt 30.000 EUR, der voraussichtliche Verlust hingegen beträgt 20.000 EUR. Damit ist vrs. mehr als die Hälfte des Stammkapitals aufgebraucht und die Definition eines Unternehmens in Schwierigkeiten erfüllt.

### **Ursachen für wirtschaftliche Schwierigkeiten:**

Insbesondere die Coronakrise, die Schließung des Betriebs sowie die gesunkene Bereitschaft der Kunden ein Auto zu erwerben führen zu deutlich dezimierten Umsätzen bei gleichbleibenden Fixkosten, daraus resultieren die wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

## **4. Darstellung der Handlungsempfehlungen mit detaillierten Anleitungen zur Umsetzung in die Praxis**

### **Notwendige Maßnahmen zur Überwindung der wirtschaftlichen Schwierigkeiten und zukünftige Strategie des Unternehmens, detaillierte Beschreibung des weiteren Vorgehens:**

In erste Linie sollten Fixkosten gesenkt werden, um die Belastung auf das Betriebsergebnis zu verringern. Eine große Schwachstelle des Unternehmens sind die starken Fixkosten.

Diese Fixkosten betreffen insbesondere die Miete. Diese ist im Vergleich zu anderen Betrieben in Bezug auf den relativen Anteil am Umsatz zu hoch. Aktuell sitzt das Unternehmen östlich des Zentrums von Ludwigsburg.

Bei einer Verlagerung der Betriebsstätte um 1-3 km weiter an den Rand der Stadt könnten ca. 15-20 % der Mietkosten eingespart werden. Es sind laut Recherche noch freie Flächen verfügbar. Um die passende zu finden, sollte das Unternehmen über ein bewährtes online-Vergleichsportal wie z.B. immowelt oder immobilienscout24 eine passende Betriebsstätte herausuchen. Eine Verringerung der Mietkosten um 15-20% entsprechen Einsparungen von bis zu 10.000 EUR, was 5 % des Umsatzes ausmacht. Wenn diese 10.000 EUR anschließend in das Marketing investiert würden, z.B. zunächst in eine neue Website und anschließend in das Marketing, könnten deutlich mehr potentielle Kunden auf das begünstigte Unternehmen aufmerksam gemacht werden. Die neue Fläche kann dabei die gleichen Merkmale in Bezug auf Ausstattung aufweisen wie die aktuelle, es geht nur darum den Standort etwas weiter an den Ortsrand zu verlagern, um somit Kosten einzusparen. Die Verlagerung des Standorts und die Entfernung vom Stadtzentrum würden durch die Reinvestition der freiwerdenden in das Marketing mehr als kompensiert.

An diesem Punkt setzt die zweite Handlungsempfehlung, den Aufbau der Website an.

Es müssen unbedingt mehr potentielle Kunden erreicht werden. In der aktuellen Zeit ist die Erreichung von potentiellen Neukunden aufgrund von Kontaktbeschränkungen über online-Kanäle zu realisieren. Hier liegt beim begünstigten Unternehmen noch sehr viel Potential brach. Diese Website sollte zunächst eine Basisversion (für maximal 2.000 EUR) sein, da der Aufwand andernfalls eine zu große finanzielle Belastung für das Unternehmen darstellt.

Idealerweise sollte aufgrund der nicht vorhandenen Kapitalpuffer und des geringen aktuellen Umsatzes mit einem Homepage-Baukasten begonnen werden. Dieser ermöglicht den einfachen

Start mit einer Startseite für die Homepage inkl. einer kurzen Darstellung der aktuell verfügbaren Autos.

Um verfügbaren Autos des begünstigten Unternehmens für Besucher der Website greifbarer zu machen, sollten Fotos auf der Website mit einer technischen Beschreibung des zu verkaufenden Objekts veröffentlicht werden.

Diese Beschreibungen enthalten dann die Details der Autos, zum Beispiel Motorisierung, Laufleistung, Antrieb, Innenausstattung etc.

Das Ziel in der Erstellung der Website liegt darin, über das Internet neue Leads für das begünstigte Unternehmen zu generieren, daher sollte in der Navigationsleiste auch der Punkt „Kontakt“ enthalten sein und die Kontaktdaten im Footer der Website eingebunden werden, sodass ein Nutzer jederzeit die Möglichkeit hätte, sich bei Herrn Y zu melden.

Zusätzliche sollte der Navigationspunkt Kontakt zu dem eigentlichen Kontaktformular verlinken. Das Kontaktformular sollte kurz und knapp aus obligatorischen Feldern wie E-Mail-Adresse, Betreff und Nachricht bestehen. Zusätzlich ist ein Spam-Schutz z.B. durch reCAPTCHA empfehlenswert, um Spam-Anfragen von Bots zu vermeiden.

Da das begünstigte Unternehmen ein geringes Budget hat, sollte auf ein Content-Management-System zurückgegriffen werden, das mit einer Reihe von kostenlosen Templates kommt. Das Template sollte kostenlos sein, responsiv und für verschiedene Geräte optimiert (mobil, Tablet, PC), idealerweise schnell in der Ladegeschwindigkeit sein (Pagespeed Score von mindestens 60) und intuitiv in der Interaktion sein. Das begünstigte Unternehmen sollte bis zu 5 Templates ausprobieren, um sich im Anschluss für das beste zu entscheiden. Ein objektiv bestes Template wird es nicht gesehen, da Designaspekte subjektiv behaftet sind. Aus diesem Grund sollte das begünstigte Unternehmen auch nach „Gefühl“ entscheiden, insofern die harten zuletztgenannten Kriterien eingehalten werden.

Da über die Website sensible Informationen von möglichen Kunden gesendet werden, sollte auch ein weiterer Schritt zum Schutz der Website durchgeführt werden. Bots über das Internet versuchen meist sich mit „admin“ oder [admin@domain.de](mailto:admin@domain.de) einzuloggen und verwenden dabei Passwortlisten mit häufig verwendeten Passwörtern. Das begünstigte Unternehmen sollte demnach ein schweres Passwort gemäß Passwortrichtlinie der Uni-Hamburg berücksichtigen ( <https://www.rrz.uni-hamburg.de/services/sicherheit/passworte/insima-merkblatt-passworte.pdf> ) und nicht „admin“ als Nutzernamen wählen.

Die Website ist als Onepager umzusetzen, da dies im Rahmen des Budgets des begünstigten Unternehmens liegt. Auf der Startseite sollte im Above-The-Fold Bereich ein Button zur „Kontaktaufnahme“ präsent sein, um dem Nutzer eine sofortige Möglichkeit zu geben, mit Herrn Y Kontakt aufzunehmen und so seine Dienstleistung zu buchen.

Zusätzlich kann wie oben benannt noch ein Blog eingerichtet werden, auf dem zusätzliche Themen rund um Autos, z.B. Tipps und Tricks oder Anleitungen, publiziert werden.

Ein erstes Google My Business Profil des begünstigten Unternehmens ist bereits vorhanden. Idealerweise sollte dieses auch mit der Website über den Admin Bereich des Google My Business Profils durch Hinterlegung der URL verbunden werden. Der Vorteil in diesem Ansatz besteht darin, dass potentielle Nutzer aus der organischen Suche heraus bei Google auch über das Google My Business Profil auf die neue Website des begünstigten Unternehmens finden.