

# Risikomanagement

## Kundennutzen

- Gesetzliche Sicherstellung für die Geschäftsführung (z. B. KonTraG, InsolvenzVO)
- Verbessertes Rating durch Kreditinstitutionen bei Inanspruchnahme von Krediten
- Sicherheit und systematisches Vorgehen bei der Einführung eines Risikomanagementsystems durch erfahrene, externe Begleitung sowie Sensibilisierung der Führungskräfte bezüglich der Vorteile dieser systematischen Vorgehensweise
- Rechtzeitiges Aufdecken von Risiken, die einen negativen Einfluss auf die weiteren Geschäftstätigkeiten haben können
- Gezielter Umgang und Entwicklung geeigneter Maßnahmen nach der Identifikation von Maßnahmen
- Einbindung des Risikomanagementsystems in das Tagesgeschäft der Geschäftsführung
- Vermeidung von Krisen und Vorbereitung auf nicht vermeidbare extern beeinflusste Krisenzeiten

## Ziel

Installation eines Risikomanagementsystems als strategisches Steuerungsinstrument für das Unternehmen.

## Inhalt

- Hilfestellung bei der Entscheidung, in welcher Form das RMS eingeführt werden soll; Aufbau der zu betrachtenden Risikofelder bzw. Erstellung eines spezifisch abgestimmten Fragebogens; Einführung eines Bewertungssystems (Risikoklassen als Niveaubestimmung); Aufzeigen von Beispielen wie Risiken identifiziert werden können;
- Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Maßnahmen für identifizierte Maßnahmen;
- Einführung eines Risiko-Controllingsystems

## Beispiel

- 2-Tages-Workshop: Vermittlung der Grundlagen und Qualifizierung der Teilnehmer; Erstellung der Risikofelder; Erstellung des Bewertungssystems; Aufzeigen der Vorgehensweise zur weiteren Risikoidentifikation; Beispiele für die Auswahl von Maßnahmen zur Vermeidung der im Workshop bereits identifizierten Risiken

# Controllingsystem

## Kundennutzen

- Leistungs- und ergebnisorientierte Organisation und Abrechnung
- Schnelle Finanz- und Ergebnistransparenz und damit Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensführung und -steuerung
- Maßgeschneiderte Controlling-Software, seit vielen Jahren eingesetzt
- Erfahrung des Beraters aus vielen Projekten

## Ziel

Einführung eines prozessorientierten Organisations- und Abrechnungssystems mit dem Ziel, die Leistungsströme hin zum Kunden zu optimieren (inkl. eines umfassenden unternehmensspezifischen Reporting- und Jahresplanungssystems).

## Inhalt

- Installation eines Controllingsystems

## Mögliches Vorgehen

- Projektstudie / Ist-Analyse (Festlegung Reportingstruktur und Anforderung an das zukünftige Management-Informationssystem (MIS))
- Situation und Planung (Datenanalyse zur Vergangenheit und Gegenwart mit dem Ziel, Sofortmaßnahmen zu analysieren; Ist-Bilanz, Ergebnis- und Finanzentwicklung sowie Planbilanz und Maßnahmenkatalog sind die instrumentalen Komponenten)
- Organisationshandbuch (Zentrales Nachschlagewerk)
- Softwareintegration (Aufbereitung der betrieblichen Daten)
- Reportdesign und Betriebswesen (unternehmensspezifisch angepasst)
- Mitarbeiterschulungen (Workshops, Trainings)

# Finanzierungsoptimierung

## Kundennutzen

- Verbesserung der finanziellen Ergebnisse
- Auffinden von Verbesserungspotenzialen in der Finanzierung
- Abstimmung der Strategie, Finanzierung und Steuerliche Aspekte
- Nutzung von nachhaltigen Finanzierungsmöglichkeiten
- Vermeidung von Verschwendungen
- Verbindung der Beraterkompetenz von Strategie- und Steuerberatern

## Ziel

Optimierung der Finanzierungs- und Kapitalstruktur im Unternehmen.

## Inhalt

- Analyse des Status Quo Finanzierung und Steuer
- Neutrale Überprüfung vorhandener Finanzierungsstrukturen
- Ausarbeitung und Erstellung einer Finanzübersicht
- Diskussion und Bearbeitung in Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Erarbeitung von konkreten Vorgehensweisen und Vorschläge
- Unterstützung bei Bankgesprächen

## Beispiel

- Nach einem ersten Unternehmensscan wird eine betriebswirtschaftliche Übersicht mit den wichtigsten Daten erstellt
- Strategiegelgespräch mit dem Kunden
- Resultierende Maßnahmen werden in einem gesamtheitlichen Finanzierungs- und steuerlichen Gestaltungskonzept eingearbeitet
- Ggf. unterstützen wir Bankgespräche

# Finanzielle Prozessanalyse

## Kundennutzen

- Verbesserung der finanziellen Ergebnisse
- Auffinden von Verbesserungspotenzialen in den Prozessen mit finanziellem Mehrwert
- Argumentation von QM als Ergebnis eines finanziellen Mehrwerts
- Auffinden der „versteckten“ Kosten
- Vermeidung von Verschwendungen

## Ziel

Kennenlernen der Methoden zum Auffinden von finanziellem Mehrwert durch eine Prozessanalyse.

## Inhalt

- Aufzeigen der Methoden durch unternehmensspezifische Anwendung von Fragetechniken
- Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Maßnahmen
- Durchführung einer Analyse entlang einer Prozesskette im Unternehmen durch Befragung von Prozessbeteiligten und Beobachtung vor Ort

## Beispiel

- Interaktiver 2-Tages-Workshop
- Vermittlung der Grundlagen und Qualifizierung der Teilnehmer
- Klärung der Problemstellung
- Begehungen entlang einer Prozesskette
- Befragung von ausgewählten Teilnehmern

# Finanzanalyse

## Kundennutzen

- Neutrale Bewertung der Finanzkennzahlen aus Sicht eines externen Kapitalgebers
- Erkennen von Zusammenhängen einzelner Kennzahlen aus der Bilanz und der GuV
- Aufdecken von Risiken
- Aufdecken von finanztechnischen Optimierungsmöglichkeiten
- Durch abgestimmtes Berichtswesen Schaffung von Vertrauen seitens Kreditinstitutionen
- Sensibilisierung, Qualifizierung und Schaffung einer Gewissheit der Geschäftsführung über die Wirkungsweise der Finanzkennzahlen

## Ziel

Qualifizierung bzw. Schaffung von Gewissheit über die Auswirkungen und Zusammenhänge der Finanzkennzahlen mit dem operativen Tagesgeschäft. Erstellung einer externen Expertise, die als Grundlage für weitere interne Maßnahmen und als Vorlage für externe Partner (z.B. Banken) genutzt werden kann.

## Inhalt

- Analyse der Bilanzen der letzten drei Jahre
- Analyse der Gewinn und Verlust Rechnung der letzten drei Jahre bzw. zwei Jahre und gegenwärtige BWA (Betriebswirtschaftliche Abrechnung)
- Überprüfung weiterer notwendiger Vertragsunterlagen, falls nötig, um Interpretationen der Bilanz/GuV valide zu gestalten
- Erstellung eines Berichts

## Mögliches Vorgehen

- Überprüfung der Unterlagen in unserem Haus, 1 Tag
- Erstellung eines Berichts mit einer Liste von Risiken und Optimierungsmaßnahmen, 1 Tag
- Vorstellung und Diskussion des Berichts und möglicher Maßnahmen, 0.5 Tage

# Geschäftsplanung (KonTraG, Basel)

## Mehrwert für den Kunden

- Frühwarnsystem für Geschäftsrisiken in strategischen und operativen Bereichen
- Erfüllung gesetzlicher Belange (KonTraG, Basel)
- Positive Darstellung und Transparenz bei Kreditvergaben (Ratings) und der internen Bewertung des operationellen Risikos (Verminderung der Eigenkapitalrücklage)

## Ziel

Einbindung des Risikomanagements in bestehende Managementsysteme; Schaffung geeigneter Prozesse und Kennzahlen im Ratingverfahren; Bewertung des internen operativen Risikos mit anschließendem Maßnahmenkatalog zur Minimierung des Risikos.

## Inhalt

Über Workshops werden die Bereiche, in denen potentielle Risiken entstehen können, und die Risikoklassen (Einstufung der Risiken) spezifisch festgelegt.

Anschließend werden in Selbstbewertungen und/ oder über ein spezielles Auditwesen mit einem bestimmten Bewertungsmuster in den einzelnen Funktionen die Risiken analysiert und bewertet. Handlungsbedarf mit unterschiedlicher, vorher definierter Priorität folgt aus der Bewertung.

## Beispiel

- Schulung und Qualifizierung der Mitarbeiter
- Workshop zur Identifikation der Risikofelder und Einteilung in Risikoklassen
- Anpassung der standardisierten Fragebögen auf das Unternehmen
- Durchführung der Selbstbewertung und/ oder Durchführung der Audits mit „Risikofragen“
- Auswertung dieser Bewertung und der Audits
- Aufbereitung der Ergebnisse
- Workshop zur Ableitung von priorisierten Maßnahmen