

Das Sanierungsgutachten im Autohaus

22.04.2009, 14:47 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *consult-scout*



Eine wichtige Voraussetzung zur erfolgreichen Unternehmenssanierung

Die Branche steht wohl in diesem Jahr vor der größten Herausforderung seit Jahrzehnten. Tausende Betriebe werden dieses Jahr nicht überleben. Lediglich die Verschrottungsprämie hat für viele eine mittelfristige Chance geliefert - allerdings wird nach dem Auslaufen dieser Förderung der Fall umso tiefer stattfinden. Einige Unternehmen reagieren darauf mit einer operativen und strategischen Neuausrichtung. Doch nicht immer sind diese Anstrengungen von Erfolg gekrönt. Steigende Zinsverpflichtungen sowie hohe Lagerkosten und Bestandkorrekturen lasten zusätzlich auf den Schultern der Unternehmer und erhöhen somit das Risiko der Zahlungsunfähigkeit. Banken machen daher immer häufiger Sanierungsgutachten zur Auflage für die Fortführung der Geschäftsbeziehungen oder für attraktivere Bewertungen bzw. Ratings. Auf dieser Basis werden die Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit sowie die Fortführungsprognose des wirtschaftlich schwachen Unternehmens beurteilt, um herauszufinden, ob eine Sanierung ohne Insolvenz möglich und sinnvoll ist. Die folgende Übersicht soll zeigen, wie ein solches Sanierungsgutachten aufgebaut sein kann und welche einzelnen Punkte detailliert analysiert werden müssen.

Skizzierung des Unternehmens

Zu Beginn einer Analyse zur Beurteilung der Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit gilt es einen generellen Überblick über das zu betrachtende Unternehmen zu gewinnen. Dazu dienen zunächst detaillierte Organigramme und Ablaufdiagramme des Gesamtbetriebs sowie gegebenenfalls der weiteren Filialen oder Standorte. Weiterhin nötig ist eine genaue Beschreibung der Unternehmensform, des Unternehmensziels und der Art des Geschäftsbetriebs. Essentiell ist dabei eine genaue Darstellung der Gesellschafterverhältnisse, wie etwa die Höhe der Stammeinlagen, die zugrundegelegte Rechtsform oder die Positionierung der einzelnen Gesellschafter des Unternehmens.

Kurze Darstellung der Unternehmenssituation

Um außenstehenden Dritten, wie etwa einer Bank, die Möglichkeit zu geben sich schnell einen Überblick über die Geschäftsverhältnisse zu verschaffen, werden vorrangig diejenigen Punkte erörtert, die die aktuelle Unternehmenssituation charakterisieren oder hervorgerufen haben. Dabei werden besondere Vorkommnisse, wie etwa ein Wechsel der Gesellschafter oder etwaige weitere Ursachen der Notlage thematisiert. Ein fundiertes Branchenwissen ist zwar vor Allem zur Analyse des operativen Geschäfts, aber auch bereits bei der Beurteilung der initialen Unternehmenssituation erforderlich, um eine erste Einschätzung abzugeben und auch externe von hausgemachten Faktoren trennen zu können.

Bewertung des standortbezogenen Markt-/Absatzpotentials

Bei der Abschätzung des voraussichtlichen Absatzpotentials eines Unternehmens werden grundsätzlich verschiedene Prognoserechnungen durchgeführt. Grundlage dieser Berechnungen sind unter anderem, die Konkurrenzsituation am Standort, die Auslastung der Ressourcen, Zulassungsstatistiken, die Lage des Autohauses, Vergleichszahlen anderer Händler und Benchmarks des Herstellers oder des bewertenden Unternehmens sowie natürlich der Bundestrend. Außerdem erfolgt regelmäßig noch eine Bewertung der Anzahl der aktiven Kunden, der Anzahl der Werkstattdurchgänge, der Fahrzeuge im Bestand und verschiedener weiterer Strukturdaten.

Analyse des operativen Geschäfts

Hier wird nach den möglichen internen Gründen geforscht, die für die augenblickliche Schieflage des Unternehmens verantwortlich sind. In erster Linie geht es sicherlich um die Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Aber häufig kann der Berater auch aus der Erfahrung aus den allgemeinen Autohausprojekten zahlreiche Verbesserungsvorschläge für das operative Geschäft einbringen. Vorteile aus dieser Analyse ergeben sich somit nicht nur für den Adressaten eines Sanierungsgutachtens, sondern auch für das analysierte Unternehmen selbst, das anhand eines individuell zugeschnittenen Maßnahmenkatalogs sofort mit möglichen Umsetzungsmaßnahmen beginnen und vorhandene Schwächen abstellen kann.

Liquiditätsanalyse

Bei der Liquiditätsanalyse wird das Unternehmen im Hinblick auf die Einhaltung der Zahlungsfähigkeit (relative und freie Liquidität) untersucht. Ob eine Zahlungsunfähigkeit bereits vorliegt oder in Zukunft droht, wird auf der Grundlage eines so genannten Finanzplans geprüft, bei dem über mehrere Perioden - meist ein bis zwei Jahre - die GuV in die Zukunft gespiegelt wird und so die möglichen Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens ermittelt werden können. Ein Unternehmen ist grundsätzlich dann zahlungsunfähig, wenn der Finanzplan zeigt, dass gegenwärtig fällige Verbindlichkeiten über einen Monat hinaus nicht mehr bedient werden können. Künftige Zahlungsunfähigkeit wird erst dann angenommen, wenn sich voraussichtlich mit üblichen finanzpolitischen Dispositionen und Kapitalbeschaffungsmaßnahmen das finanzielle Gleichgewicht nicht mehr nachhaltig wahren lässt.

Planrechnung

Nach durchgeführter Liquiditätsanalyse und Analyse des operativen Geschäfts wird eine Prognoserechnung über den zukünftigen Geschäftsverlauf und eine so genannte Ergebnisvorschau erstellt. Dazu müssen spezifische Annahmen über den Gesamtmarkt, wie etwa stagnierende Verkaufszahlen bei Neuwagen oder die Verschlechterungen der Bruttoerträge durch übergreifende Rabattaktionen einfließen. Bei dieser zahlenmäßigen Darstellung des Sanierungsablaufs müssen auch die voraussichtlichen Kosten der Sanierungsmaßnahmen berücksichtigt werden. Aus der Planrechnung ergibt sich ebenfalls, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Höhe Finanzmittel, die für die Sanierung nicht benötigt werden, zur Befriedigung der Gläubiger genutzt werden können.

Empfehlung von Sanierungsmaßnahmen

Am Ende eines Sanierungsgutachtens mit weitgehend positiver Fortführungsprognose steht ein detaillierter Maßnahmenplan, der sowohl auf operativer, als auch auf finanzwirtschaftlicher Ebene Verantwortlichkeiten benennt und feste Fristen für die definierten Maßnahmen bestimmt. Meist wird ein Entschuldungs- bzw. Sanierungsplan auch gemeinsam mit Banken aufgestellt und umfasst neben möglichen Restrukturierungsvorschlägen auch bessere Zinskonditionen bei den Banken und erfüllt beispielsweise Voraussetzungen für einen Sanierungstarifvertrag o. ä. Die Ergebnisse der Analyse liefern damit wesentliche Grundlagen zur Bestimmung des künftigen Handlungsrahmens - sowohl für Händler, als auch den Auftraggeber eines Sanierungsgutachtens.

weitere Presseberichte aus der Consulting Branche finden Sie unter <http://www.consult-scout.de/consulting-pressemitteilungen.htm>

Autor: Thomas Kremer

Portrait

Wir sind seit nunmehr zehn Jahren in der Schweiz, Österreich und Deutschland mit über 30 Mitarbeitern aktiv. Wir verstehen uns als Umsetzer und Macher. Wir krempeln gerne die Ärmel hoch und unterscheiden uns schon darin deutlich von vielen Anbietern. Blumige Anglizismen auf vielen bunten Präsentationsseiten werden Sie bei uns vergeblich suchen. Denn aus mehr als 300 Kundenprojekten wissen wir, dass neue Abläufe und Effizienzsteigerung auf dem Papier schnell erstellt sind – Wir setzen mit Ihnen die Projekte gemeinsam um. Ins Besondere die Mitarbeiter unserer Kunden sind begeistert von unserem Engagement. Gemeinsam mit Ihrer Mannschaft erarbeiten wir bereichsübergreifend optimierte Abläufe und setzen diese gemeinsam mit Ihnen vor Ort um – 5 Tage die Woche.

Damit dies auch mit der nötigen Konsequenz für beide Seiten passiert, arbeiten wir ausschließlich erfolgshonoriert.

News-ID: 303257 • Views: 1214 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/303257/Das-Sanierungsgutachten-im-Autohaus.html>