



FORTFÜHRUNGSPROGNOSE

„EINE FORTFÜHRUNGSPROGNOSE BEINHÄLTET EINE BEGRÜNDETE AUSSAGE DARÜBER, OB DAS UNTERNEHMEN NACHHALTIG SEINE GESCHÄFTLICHEN AKTIVITÄTEN UNTER EINHALTUNG DER ZAHLUNGSVERPFLICHTUNGEN FÜHREN KANN.“

Ursachen und Inhalt einer Fortführungsprognose

FORTFÜHRUNG IM SYSTEM DES INSOLVENZRECHTES NACH IDW STANDARD (IDW S 6)

Die Notwendigkeit einer Fortführungsprognose ist bereits gegeben, wenn sich erste Anzeichen einer künftigen, möglichen Ertragskrise zeigen. Im Rahmen des Insolvenzrechtes hat die Fortführungsprognose mit der bis zum 31.12.2013 befristeten Änderung des Überschuldungsbegriffes folgende Relevanz: Liegt eine positive Fortführungsprognose vor, besteht auch bei Überschuldung keine Insolvenzantragspflicht. Die Anforderungen an deren Erstellung gibt der IDW S 6 vor.



EINE FORTFÜHRUNGSPROGNOSE ENTHÄLT INFORMATIONEN ÜBER:

- Unternehmensprofil, Leitbild, Unternehmensentwicklung und -geschichte
- Personal / Management, Aufbau- / Ablauforganisation
- Rechtliche Verhältnisse, gesellschaftsrechtliche Ebene, verbundene Unternehmen, Rechtsstreitigkeiten
- Finanzwirtschaftliche Verhältnisse, Standardunterlagen (z.B. Jahresabschluss), Liquiditätsrisiken (Cashflow, Finanzierungskosten, Investitionsrentabilität)
- Leistungswirtschaftliche Verhältnisse, Produkt- und Leistungsprogramm, Standort(e), Beschaffung, Entwicklung, Produktion
- Absatz / Vertrieb, Marketing, Wettbewerb, Marktentwicklung, Chancen / Risiken sowie Strategien am Markt
- Informationssysteme, Controlling, EDV

Besondere Schwerpunkte

FRISTIGKEITEN

Die Fortführungsprognose ist über einen festgelegten Prognosezeitraum mit einer klaren Eintrittswahrscheinlichkeit zu unterlegen. Dabei sind bei der Erstellung einer Fortführungsprognose enge Fristen zu wahren, wenn bei Kapitalgesellschaften Insolvenzantragsgründe z.B. wegen Überschuldung oder drohender Zahlungsunfähigkeit bestehen.

ERFOLGSFAKTOR „BEGLEITUNG BEI DER MASSNAHMEN-UMSETZUNG“

Oftmals begleiten wir Unternehmen in der Krise nach der Erstellung einer Fortführungsprognose bei der mittel- bis langfristigen Maßnahmenumsetzung.

- Einführung eines unternehmensinternen Maßnahmencontrollings
- Aktive Unterstützung bei der Maßnahmenumsetzung
- Management auf Zeit und Interimsmanagement

ERFOLGSFAKTOR „VERHANDLUNGSFÜHRUNG“

Als erfahrene Berater führen wir Verhandlungen mit allen Beteiligten wie

- Gesellschaftern
- Lieferanten
- Mitarbeitern / Gewerkschaften
- Banken / Bankenpool / Versicherungen

um die Umsetzungswahrscheinlichkeit der Fortführungsprognose zu erhöhen.

Kernpunkt: Planung im Rahmen einer Fortführungsprognose

PLANUNGSPRÄMISSEN

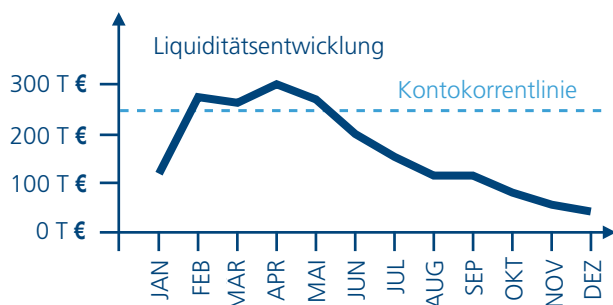
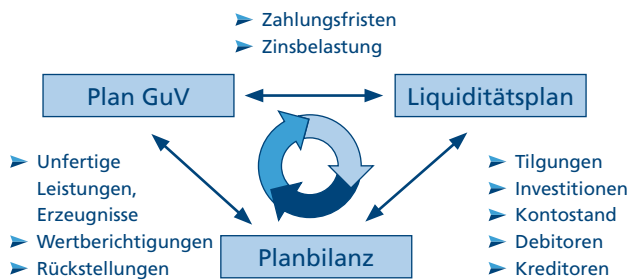
Unsere Branchenerfahrung im Mittelstand erlaubt es uns, die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens verlässlich einzuschätzen ...

Wettbewerbsfaktoren	Wettbewerb ist überlegen – unterlegen	
	Stärken	Schwächen
Bekanntheitsgrad des Herstellers		
Bestehende Lieferbeziehungen		
Umfangreiche Werbung		
Leistung		
Persönlicher Kontakt		

... und die Chancen und Risiken der Unternehmensentwicklung realistisch zu bewerten.

INTEGRIERTE PLANUNGEN

Die o.g. Prämissen fließen in eine integrierte Finanzplanung ein. Es ist unsere Erfahrung, dass Unternehmen insbesondere Probleme bei der Erstellung einer integrierten Planung haben, die eine Plan-GuV, Zielbilanz und Liquiditätsplanung miteinander verknüpft.

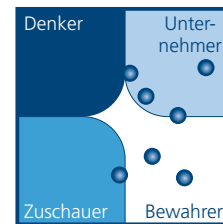


Erst die Umsetzbarkeit macht den Erfolg einer positiven Fortführungsprognose aus

BEWERTUNG DER LEISTUNGSTRÄGER

Eine erfolgreiche Umsetzung der Maßnahmen braucht fähige Führungskräfte und Mitarbeiter. Hier fehlt es häufig an einer realistischen Einschätzung der Leistungsträger - und die Bereitschaft Veränderungen in der Führungsstruktur einzuleiten.

Wir decken die Stärken und Schwächen im Management auf, machen sie transparent und machen Vorschläge zur Verbesserung der Strukturen.



ERFOLGSFAKTOR „BEITRAG DER GESELLSCHAFTER & BANKEN“

Gerade im Mittelstand spielen bei der Fortführung eines Unternehmens - neben der eigentlichen Unternehmensneuausrichtung - noch andere Kriterien eine wichtige Rolle.

Dies sind insbesondere:

- Das Verhalten des Inhabers / der Gesellschafter (Stellung von Sicherheiten, Eigenkapitalzufuhr und Begrenzung bei der persönlichen Kostenverursachung / Entnahmen) und darauf aufbauend
- die Bereitschaft der Kreditinstitute z.B. zum Aufrechterhalten der Linien oder dem Einigungspotenzial im Bankenpool.



FAZIT

Schlussendlich mündet die Analyse immer in die zwei entscheidenden Fragen:

- Ist eine drohende Überschuldung des Unternehmens zu heilen und
- ist die Liquiditätskrise zu beheben?