

EDV-unterstützte Unternehmenspräsentation

# Visitenkarte für die Hausbank

Auf Seiten der Banken will man aussagekräftige Zahlen und Fakten über ein Handwerksunternehmen sehen, bevor Entscheidungen über Kreditrahmen gefällt werden. Mit einer neuen ZVSHK-Software lässt sich hierzu ein aufschlussreiches Unternehmensprofil erstellen.

## Bankengerechte Unternehmenspräsentation

Gründe für das Scheitern von Kreditverhandlungen – so lehren die Erfahrungen – können darin begründet sein, dass aus Sicht der Bank wichtige Unterlagen nicht beigebracht werden oder dass die Art und Weise der Präsentation nicht den Erwartungen entspricht. Um dies zu vermeiden, hat die SHK-Verbandsorganisation unter Federführung des ZVSHK die Software „Bankengerechte Unternehmenspräsentation“ entwickelt. Das EDV-Programm versetzt den SHK-Unternehmer in die Lage, seiner Hausbank ein professionelles Firmenprofil zu erstellen.

Als Einstieg gilt es, die Software mit Unternehmensdaten zu füttern. Zur Hilfestellung bietet die intuitiv steuerbare Nutzeroberfläche zahlreiche Erläuterungen zu den jeweiligen Themen an. Nach Eingabe der erforderlichen Daten hat der Unternehmer die Möglichkeit, das Firmenprofil auszudrucken oder als PDF-



Eine neue Branchen-Software erleichtert SHK-Mitgliedsbetrieben die Verhandlungen mit der Hausbank

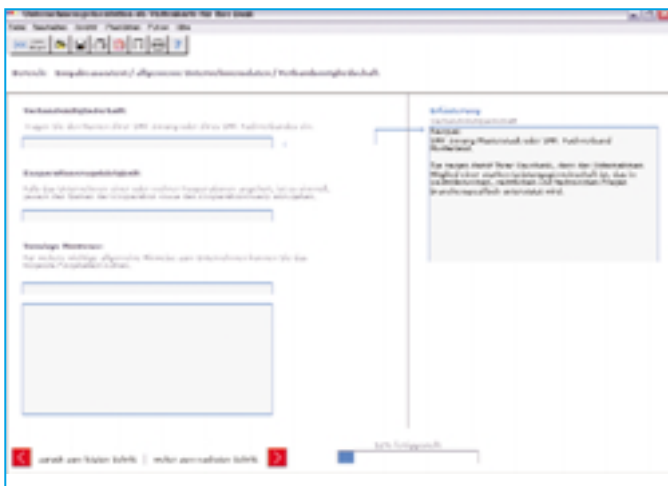
Das strengere Firmenkunden-Rating zur Bonitätsbewertung bekommt offiziell erst 2006 Gültigkeit, doch seit geraumer Zeit haben Banken und andere Geldinstitute ihre Kreditvergabe verschärft. Man will zeitnahe und aufschlussreiche Informationen über die finanzielle Lage eines Handwerksbetriebes zur Verfügung haben, bevor man darüber entscheidet, ob und wieweit der Geldhahn aufgedreht wird.

Datei abzuspeichern. Das vollständige bankengerechte Unternehmensprofil besteht aus den folgenden Kapiteln:

- \* Allg. Unternehmensdaten
- \* Unternehmensführung
- \* Unternehmensüberblick

- \* Unternehmensstrategie
- \* Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- \* Controlling/Rechnungswesen
- \* Risikoversorge.

Der Entscheidung des Betriebsinhabers bzw. Geschäftsführers



Zunächst gilt es die Unternehmensdaten zu erfassen



Ein aufschlussreiches Nebenprodukt der EDV ist der Insolvenz-Check

bleibt es überlassen, ob er alle genannten Punkte oder nur einzelne Kapitel präsentiert, denn das Programm lässt diese Möglichkeiten zu.

Die Software kann auch Aussagen über die potenzielle Insolvenzgefährdung des Unterneh-

mens machen. Dies lässt sich anhand einer Skala ablesen. Passend dazu werden weitere Hinweise und Tipps gegeben. Zusätzlich stehen dem SHK-Unternehmer weitere wichtige Arbeitshilfen wie Checklisten und Vorlagen für Bankenge-

sprache und zum Liquiditätsmanagement zur Verfügung. Die Software „Bankengerechte Unternehmenspräsentation“ wird erstmals auf der ISH im Forum für Gebäude- und Energietechnik in Halle 5.0, Stand B 98, präsentiert. Ab Ende März 2005

können Mitgliedsbetriebe der SHK-Organisation das Programm über den jeweiligen Landesverband oder beim ZV-SHK für 59 Euro beziehen. Unter [www.bankengerechtepraesentation.de](http://www.bankengerechtepraesentation.de) findet man auch Infos im Web.



Einigkeit über Förderungsmaßnahmen im dreistufigen Absatzweg (v. l.): ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach, SHK-Unternehmer Erich Schulz, Carsten Müller-Oehring (ZVSHK-Referat Grundsatzfragen), Jürgen Speer (Großhändler Neugart), Benedikt Mahr (Richter & Frenzel) sowie DGH-Geschäftsführer Dr. Uwe Schwarting

Eine von ZVSHK und Großhandelsverband Haustechnik (DGH) gebildete Kommission einigte sich am 16. Februar auf einen Katalog von Empfehlungen, um die Wettbewerbsfähigkeit und Verkaufsförderung über die Ausstellungen des Fachgroßhandels und des Handwerks im dreistufigen Absatzweg zu stärken. Nachstehend Einzelheiten über die nun gemeinsam angestrebten Ziele.

## Direktverkauf in Großhandelsausstellungen nicht zielführend

# Stärkung für dreistufigen Absatz

**Z**VSHK und DGH sind sich einig, dass es im dreistufigen Vertriebsweg in der Vergangenheit zu Fehlentwicklungen gekommen ist, besonders in den Marktsegmenten Duschtrennungen und Badmöbel mit der Folge von Marktanteilsverlusten. Diese Fehlentwicklungen sind erkannt und es werden die erforderlichen Schritte zur Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit eingeleitet.

### Auch die Hersteller sind in der Pflicht

Eine Öffnung der Fachhandelsausstellungen für den Endverbraucher mit direkter Kaufmöglichkeit ist nicht Bestandteil einer möglichen Lösung. Ziel aller auch in der Öffentlichkeit diskutierten Vorschläge war und ist hingegen die Verkaufsförderung und die Optimierung der Geschäftsprozesse auf allen Ebenen des dreistufigen Ver-

triebsweges. Hierzu werden die beiden Verbände eine „Verkaufsförderungsinitiative“ über die Fachausstellungen des Großhandels und des SHK-Fachhandels begründen. Fehlentwicklungen sind nicht allein in den Beziehungen Großhandel/Handwerker zu suchen, sondern auch in der Produktentwicklung, der Logistik und den damit verbundenen Leistungen. Es wird daher von den Herstellern erwartet, durch