



Liebe Leserin, lieber Leser,

keine Fremdfinanzierung ohne fundierte Finanz- und Vermögensanalyse. Das ist heute die Realität für Investoren. Wir haben hierzu ein neues Beratungs- und Betreuungskonzept erarbeitet und können über sehr gute Ergebnisse bei Bankgesprächen berichten.

Informieren Sie sich in unserer Mandantenzeitung MEHRWERT über diesen neuen Service und kommen Sie zum MandantenAktiv-Seminar – Sie sind herzlich eingeladen.

Ihr Peter Mannherz

## Produktivität im Vertrieb steigert den Unternehmenserfolg

Die Leistungsfähigkeit des Vertriebs ist die entscheidende Einflussgröße für den wirtschaftlichen Erfolg des gesamten Unternehmens. Umso erstaunlicher ist es, dass nach einer Studie der Beratungsgesellschaft Horváth & Partner lediglich 20 % der Befragten mit den Ergebnissen ihrer Verkaufsorganisation zufrieden sind. Grund: die Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung in der Verkaufsorganisation werden zu wenig genutzt.



Das „Sales Fitness Programm“, ein Instrument zur Produktivitätssteigerung

Die Zeiten, in denen sich Produkte und Dienstleistungen quasi von alleine verkauft haben, sind endgültig vorbei. In vielen deutschen Unternehmen müssen Marketing und Vertrieb deshalb neu organisiert werden. Methoden und Werkzeuge zur Steigerung der Leistungsfähigkeit der Verkaufsorganisation stehen längst zur Verfügung.

So bietet etwa das auf vier Säulen basierende „Sales Fitness Programm“ Diagnose-Instrumente, um Stärken und Schwächen gezielt zu ermitteln und daraus ein Optimierungsprogramm abzuleiten.

Beim „Sales Fitness Programm“ wird in einem ersten Schritt die Vertriebsstrategie überprüft, und zwar

insbesondere wie die einzelnen Kundengruppen aufgeschlüsselt sind, welche Preisgestaltung zum Einsatz kommt und welche Vertriebswege genutzt werden. Im Rahmen der Analyse des Vertriebsmanagements wird etwa die Aufbau- und Ablauforganisation, die Personalführung sowie die Vertriebskultur genau unter die Lupe genommen.

Die Durchleuchtung des Informationsmanagements schließlich zeigt auf, welche Daten zu Kunden, Markt und Wettbewerb vorhanden sind und genutzt werden. Bei der Überprüfung des Kundenbeziehungsmanagements wird begutachtet, in welcher Weise und Intensität die Mitarbeiter mit Kunden kommunizieren und welche Kommunikationskanäle dabei genutzt werden. Auf der Grundlage sämtlicher Analysen wird letztlich ein Maßnahmenprogramm ausgearbeitet, dessen Umsetzungserfolg regelmäßig kontrolliert wird.

Wer erfahren möchte, wie man dem Vertrieb zu mehr Schubkraft verhelfen kann, ist herzlich zum MandantenAktivSeminar: „Durch Sales Fitness zu mehr Effizienz und Erfolg im Verkauf“ eingeladen. >>mehr auf S. 4<<

### inhalt

- Mandantenporträt Heiko Haschlar
- Interview mit Heiko Haschlar (2)

- Private Finanz- und Vermögensplanung
- Interview mit Gabi Steidle (3)

- Mitarbeiterporträt: „Li“ Thaddao Chahrour
- MandantenAktivSeminare zur Kundenakquisition und Strategieentwicklung (4)

MANDANTENPORTRÄT: DER MALER UND GRAFIKER HEIKO HASCHLAR

## Bizarre Bilderwelten und filigrane Technik

Realistisch in der Darstellung der einzelnen Bildelemente und surreal verfremdet in der Gesamtkomposition – so zeigen sich die Werke des Malers und Grafikers Heiko Haschlar. Einige Originale sind in den Kanzleiräumen zu betrachten.

Der Radolfzeller Künstler, der sich in der Tradition des phantastischen Realismus sieht, versteht es gekonnt, aus der Alltagswelt bekannte Gegenstände in neue, ungewöhnliche Zusammenhänge zu stellen und so bizarre Welten zu erschaffen. Mit seinen Bildern will Heiko Haschlar inspirieren, Augen öffnen und Dinge jenseits ihrer limitierten Zusammenhänge erscheinen lassen.

Seine Bilder entstehen ohne definiertes Anfangskonzept. „Ich fange mit dem Malen einfach an und die Bilder entstehen dann“, sagt Heiko Haschlar. Meist malt er an mehreren Arbeiten gleichzeitig, manchmal steht ein Bild auch ein Jahr, bis es weitergeht. „Oft befruchten sich die einzelnen Arbeiten untereinander“, berichtet der Künstler, der in verschiedenen Techniken und Leinwandformaten arbeitet. Neue Werke sind im Format 160 auf 120 cm.

Heiko Haschlar hat seit 1976 einige Editionen, Kunstblätter, Kalender und Bücher veröffentlicht. Im Moment entsteht ein neues Buch, welches das Schaffen der letzten Jahre dokumentieren wird. Es kann direkt beim Künstler oder der SteuerBeraterKanzlei MANNHERZ bestellt sowie bei Ausstellungen gekauft werden.

Heiko Haschlar hat an der Bodensee-Kunsthochschule in Konstanz Grafik, Design und Malerei studiert und ist seit 1976 freischaffender Künstler und Grafik-Designer. Seit 1971 werden seine Bilder bei Ausstellungen in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich, der Schweiz und Italien gezeigt. Im Jahr 2012 gab es drei Ausstellungen in der Region Bodensee/Hegau: Galerie im Bahnhof, Sippplingen; Auberger Harlekin, Randegg und Stadtmuseum Engen, Engen. In den Büroräumen der SteuerBeraterKanzlei MANNHERZ können mehrere Bilder von Heiko Haschlar im Original betrachtet werden.



Bildquelle: Heiko Haschlar

### INTERVIEW MIT HEIKO HASCHLAR

## „Ein Freund, der meine Steuerangelegenheiten erledigt“

Heiko Haschlar ist nicht nur Urheber einiger Kunstwerke in der Kanzlei, sondern seit über 30 Jahren selbst auch Mandant. Mehrwert sprach mit dem Künstler über seine Erfahrungen.

**MEHRWERT:** Wie haben Sie eigentlich den Weg zur SteuerBeraterKanzlei MANNHERZ gefunden?

**HEIKO HASCHLAR:** Ich war in jener Zeit an einer Werbeagentur in der Rechtsform einer GmbH beteiligt und wir brauchten einen Steuerberater. Ich hatte mitbekommen, dass Peter Mannherz in Radolfzell eine Kanzlei eröffnet hat, habe Kontakt aufgenommen und seither bin ich Mandant.

**MEHRWERT:** Wie würden Sie die Kanzlei charakterisieren, was ist das Besondere an Peter Mannherz und seinem Team?

**HEIKO HASCHLAR:** Besonders imponiert hat mir, dass Peter Mannherz für seine Mandanten kämpft und sich außerordentlich für sie einsetzt. Für mich hat er die Gewerbesteuerbefreiung durchgesetzt, nachdem ich aus der GmbH ausgeschieden und dann freischaffend war. Heute ist der Betreuungsumfang nicht mehr so groß wie zu GmbH-Zeiten, und über die Jahre hat sich die geschäftliche zu einer persönlichen Beziehung entwickelt. Für mich ist Peter Mannherz ein Freund, der auch meine Steuerangelegenheiten erledigt.



Bildquelle: SteuerBeraterKanzlei MANNHERZ

Geheimnisvolle Bilder im Stil des Phantastischen Realismus sind das Sujet von Heiko Haschlar, Bildformat: 240 x 180 cm.

SCHWERPUNKT: PRIVATE FINANZPLANUNG

# Der Turbo für die Darlehensbewilligung

Ob die energetische Sanierung für ein Wohnhaus, der Bau einer Gewerbehalle oder die Erstausrüstung einer Arztpraxis fremdfinanziert werden soll – die Bank verlangt heute von jedem Investor eine professionelle Finanz- und Vermögensplanung. Die SteuerBeraterKanzlei Mannherz bietet diese Dienstleistung seit einiger Zeit an und beobachtet dadurch eine wesentliche Beschleunigung bei der Bewilligung.

Die Finanz- und Vermögensplanung stellt einen systematischen Prozess dar, der in der Regel in den vier Phasen Datenaufnahme, Datenanalyse, Erstellung des Finanzplans und Durchführung eines Strategiegesprächs abläuft.

Hierfür ist es erforderlich, dass das gesamte finanzielle Umfeld des Mandanten betrachtet wird. Dazu müssen sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben sowie steuerliche Sachverhalte aufgenommen werden. Diese Daten werden mithilfe einer Finanzplanungssoftware analysiert, welche die Entwicklung der Vermögensanlagen sowie die der Einnahmen und Ausgaben unter der Annahme verschiedener Szenarien simuliert. Dadurch können Folge-

wirkungen von Finanzentscheidungen in einer mehrjährigen Betrachtungsweise aufgezeigt und die Wechselwirkung auf andere Finanzbereiche dargestellt werden.

Die Ergebnisse der Berechnungen inklusive der Empfehlungen werden in einem Finanzplan dokumentiert. Diese Ausarbeitung beinhaltet eine Aufstellung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (Vermögensbilanz).

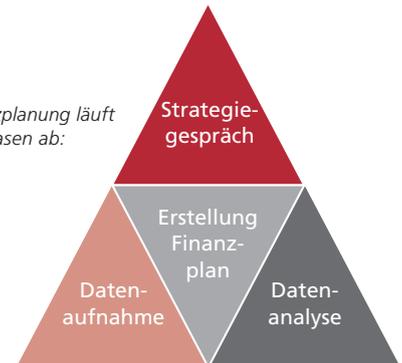
Neben der Bewilligung von Finanzierungen kann die private Finanz- und Vermögensplanung auch für den langfristigen Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung genutzt werden.



Bildquelle: Fotolia

Der professionelle Finanzplan beschleunigt die Finanzierungszusage immens.

Die Finanzplanung läuft in vier Phasen ab:



EXPERTEN-INTERVIEW:

## „Finanzplanung für die Finanzierung unabdingbar“



Bildquelle: SteuerBeraterKanzlei Mannherz

Gabi Steidle verfügt über große Erfahrung im Geld- und Kreditwesen und ist seit Jahresbeginn in der SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz als Finanz- und Vermögensplanerin tätig. MEHRWERT befragte sie zur privaten Finanzplanung.

MEHRWERT: Frau Steidle, für wen ist die Finanz- und Vermögensplanung sinnvoll und notwendig?

Gabi Steidle ist Expertin für Finanz- und Vermögensplanung in der Kanzlei

GABI STEIDLE: Für jeden, der heute seine Investition von einer Bank

fremdfinanzieren will. Denn er muss seine Kapitaldienstfähigkeit plausibel nachweisen. Das geht am besten mit einer langfristig angelegten Planung, die auch Entwicklungsszenarien beinhaltet.

MEHRWERT: Was kann ein Mandant von der Finanz- und Vermögensplanung erwarten?

GABI STEIDLE: Der Mandant erhält einen detaillierten Überblick über seine Vermögens- und Liquiditätsverhältnisse und deren zukünftige Entwicklung auf der Grundlage vorher getroffener Annahmen. Weiterhin können verschiedene Szenarien simuliert und ein individueller Finanzplan erstellt werden.

MEHRWERT: Welchen Nutzen hat ein Mandant sonst noch durch die Finanz- und Vermögensplanung?

GABI STEIDLE: Durch die Analysen werden häufig Defizite im Risikomanagement sichtbar und oft können bisher nicht ausgeschöpfte steuerliche Möglichkeiten aufgedeckt werden. Schließlich ist die Kenntnis des Vermögensstatus auch ein wichtiges Steuerungsinstrument für die langfristige Vermögenssicherung.

„Li“ hat die Prüfung zur Steuerfachangestellten mit Erfolg bestanden

MITARBEITERPORTRÄT: „LI“ THADDAO CHAHROUR

## Prüfung erfolgreich bestanden: herzlichen Glückwunsch, „Li“

Sie betreibt ihren Sport auf höchstem Niveau und sie gehört zu den besten Kickboxerinnen der Welt. Dennoch musste der Sport im letzten Jahr zugunsten des Berufs zurücktreten – Thaddao Chahrour, genannt „Li“, hat sich auf die Prüfung zur Steuerfachangestellten vorbereitet und diese mit Erfolg bestanden.

Jetzt kann sie sich wieder mehr dem Training widmen, vielleicht kommt noch der eine oder andere Meistertitel dazu, wir drücken die Daumen.



Bildquelle: SteuerBeraterKanzlei Mannherz

### MANDANTENAKTIVSEMINAR I

## Durch Sales Fitness zu mehr Effizienz und Erfolg im Verkauf

Das Sales Fitness Programm, das von Das Marketing Büro® entwickelt wurde, ist ein Beratungswerkzeug für kleine und mittelständische Unternehmen, welches zum Ziel hat, in kurzer Zeit und zu geringen Kosten den Vertrieb zur Hochleistungsorganisation weiterzuentwickeln.

Bei unserem MandantenAktivSeminar erfahren Sie, wie die Stärken und Schwächen im Vertrieb systematisch ermittelt und Verbesserungspotenziale kurzfristig erschlossen werden können. Dabei werden die vier Bereiche Vertriebsstrategie, Vertriebsmanagement, Informationsmanagement und Kundenbeziehungsmanagement beleuchtet.

Im Rahmen der Veranstaltung kann jeder Teilnehmer mit einem Fragebogen die Effizienz der eigenen Verkaufsorganisation überprüfen.



Bildquelle: Hubert Braxmaier

Termin:  
Freitag, 21.02.2014

Referent:  
Diplom-Volkswirt  
Markus Gschwind



DAS MARKETING  
BÜRO®

Beide Veranstaltungen sind kostenlos, eine schriftliche Anmeldung ist jedoch erforderlich. Die Seminare beginnen jeweils um 19.00 Uhr und finden in unseren Kanzleiräumen in Moos statt. Ende der Veranstaltung ist ca. 20.30 Uhr.

### MANDANTENAKTIVSEMINAR II

## Vermögensaufbau und -sicherung mit individueller Finanzplanung

Jeder Mensch hat individuelle Ziele und Wünsche, die er in der Zukunft für sich selbst und seine Familie erreichen möchte. Die private Vermögensplanung ist deshalb für jedermann ein sinnvolles und nützliches Instrument, um finanzielle Entscheidungen über einen längeren Zeitraum zu betrachten und so die richtigen Entscheidungen für den Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung zu treffen.

Im MandantenAktivSeminar zeigen wir Ihnen anhand eines realitätsnahen Musterfalls die Funktionsweise der privaten Finanz- und Vermögensplanung. Auf der Basis von originalgetreuen Unterlagen werden beispielsweise Immobilien, Darlehen, Altersvorsorgeverträge sowie Wertpapiere erfasst und ausgewertet. Unterschiedliche Risikoszenarien zeigen auf, welche Auswirkungen sich daraus für die Vermögenssituation ableiten.



Termin:  
Freitag, 28.03.2014

Referentin:  
Gabi Steidle

#### IMPRESSUM

Herausgeber:  
SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz  
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer,  
Rechtsbeistand  
Gewerbestraße 4B  
78345 Moos  
Telefon: 0 77 32 / 99 81-0  
Fax: 0 77 32 / 30 38  
E-Mail: info@stb-mannherz.de  
www.stb-mannherz.de

#### Konzept und Realisierung:

Das Marketing Büro®  
Diplom-Volkswirt Markus Gschwind  
UG (haftungsbeschränkt)  
Schützenstraße 32  
D-77933 Lahr  
www.dasmarketingbuero.de

Texte: Markus Gschwind  
Layout: Martina Gabriel



## Das MUSS für Smartphone-Enthusiasten

[www.stb-mannherz.de](http://www.stb-mannherz.de)