



## editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

*ich sage es ganz direkt: jede Krise ist mehr oder minder hausgemacht. Auch diejenigen, die jetzt von der Wirtschafts- und Finanzkrise in starkem Maß betroffen sind, sollten sich fragen, ob sie strategisch richtig aufgestellt sind.*

*Denn was als Liquiditätskrise und schlimmstenfalls in der Insolvenz endet, hat sich vorher bereits in mangelndem Erfolg niedergeschlagen und gründet auf einer fehlenden oder fehlerhaften strategischen Ausrichtung.*

*Damit Sie sich „auf Kurs“ halten oder bringen können, haben wir für Sie wieder interessante Themen und Veranstaltungen zusammengestellt. Werden Sie also aktiv und wählen Sie aus unserem reichhaltigen Angebot aus. Ich freue mich, Sie bei einer unserer Veranstaltungen begrüßen zu können.*

Ihr Peter Mannherz

Peter Mannherz

## Erfolgreiche Unternehmensführung in Zeiten der Krise

Umsatzrückgang, Liquiditätsengpass, Konkurs – bei über 80 % der Firmengründungen endet, was einmal so hoffnungsvoll begonnen wurde, in der erzwungenen Aufgabe des Unternehmens.

Dabei sind es oft vermeidbare Fehler, die eine Firmenexistenz gefährden, wie etwa fehlende oder ungenügende Marktkenntnisse, organisatorische Defizite, mangelhafte Finanzplanung oder schlicht ein fehlendes unternehmerisches Handlungskonzept.

Häufig werden die ersten Signale einer drohenden Unternehmenskrise übersehen oder falsch interpretiert. Dramatisch ist: je später die Krisensymptome erkannt werden, desto geringer wird der Handlungsspielraum. Umso einschneidender müssen dann jedoch die Sanierungsmaßnahmen ausfallen. Aus diesem Grund kommt der frühzeitigen Erkennung von Krisenanzeichen eine entscheidende Bedeutung zu.

In der Regel folgen Unternehmenskrisen einem wiederkehrenden Muster: der Liquiditätskrise mit drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung geht eine Erfolgskrise voraus, in der etwa die eigenen Marktanteile sowie die Erträge sinken. Doch auch diese Merkmale sind nicht schicksalhaft, sondern

häufig selbst verursacht, weil es versäumt wurde, frühzeitig neue Marktsegmente zu besetzen oder ertragreichere Leistungen anzubieten.

Wer schon frühzeitig eingreifen will, braucht verlässliche Informationen. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind bei der Krisendiagnostik hilfreich und wichtig, dürfen jedoch nicht die einzigen Informationen sein, da die aus der Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung abgeleiteten Kennzahlen vergangenheitsorientiert geprägt

sind. Für die wirkungsvolle Krisenprophylaxe werden deshalb zusätzlich aktuelle und zukunftsgerichtete Kunden- und Marktinformationen benötigt.

Die gesunde Unternehmensentwicklung braucht also beides: ein betriebswirtschaftliches Kennzahlengerüst, angereichert mit Markt- und Kundeninformationen. In unserem Expertendiskurs können Sie ausführlich mit zwei Spezialisten über Ihre individuellen Fragen sprechen.

### Kostenloser Krisen-Check:

Zwei Experten, zwei Stunden – mit einem speziell entwickelten Krisen-Check sowie für Ihre Fragen zur Unternehmensführung in Zeiten der Krise stehen Ihnen Steuerberater Peter Mannherz und Diplom-Volkswirt Markus Gschwind zu Verfügung.

### inhalt

Unternehmensportrait  
in-gmbh  
(2)

Entscheidungsfindung  
und Finanzkrise  
(2)

Belegloses Buchen  
(3)

Die 30 besten  
Verkaufsempfehlungen  
(4)

## MANDANTENPORTRÄT

# Kollaborative Softwarelösungen für Unternehmen

Der Name ist Programm: in-integrierte informationssysteme GmbH realisiert Lösungen, die Mitarbeiter und Externe bei der Erstellung und Nutzung von Produktdaten optimal unterstützen. Informationen, Arbeitsabläufe und Wissen werden zentral verwaltet und sind abhängig vom Verantwortungsbereich des Nutzers an jedem Ort verfügbar.

Wissen ist heute ein entscheidender Produktionsfaktor: Würden bisher Informationen primär nur abteilungsspezifisch oder firmenintern verwendet, so können diese heute allen Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette durchgängig, einheitlich, ortsunabhängig und zeitnah zur Verfügung gestellt werden. Produktdaten die beispielsweise in der Entwicklung entstehen, sind auch für Produktion, Vertrieb und Service oder den Partner interessant. Umgekehrt können Anregungen von Kunden und Partnern in die nächste Produktgeneration einfließen.

Mit schlanken Verfahren analysieren die Consultants der in-GmbH die relevanten Abläufe und erarbeiten gemeinsam mit den Fachabteilungen Optimierungsvorschläge. Die unternehmerische Zielsetzung fließt voll in das Realisierungskonzept ein. Die Umsetzung erfolgt stufenweise auf der Basis von Standardprodukten, so dass mit moderaten Investitionen spürbare Erfolge zeitnah erzielt werden.



Siegfried Wagner, Geschäftsführer

*in-integrierte  
informationssysteme GmbH*

Branche: Consulting und  
Softwarelösungen  
Firmensitz: Konstanz  
Gründung: 1989  
Umsatz: 5 Mio. EUR  
Mitarbeiter: 50  
www.in-gmbh.de



„Unser Firmenname ist gerade in Zeiten wie diesen aktueller denn je“, betont Geschäftsführer Siegfried Wagner, „denn Integration heißt für uns, Lösungen zu schaffen, die Informationen, Abläufe und Wissen optimal managen, damit unsere Kunden ihre Geschäftsabläufe nachhaltig verbessern können.“ Hier genießen wir seit über 20 Jahren das Vertrauen namhafter Konzerne und innovativer Mittelständler.

## HINTERGRUND

# Entscheidungsfindung und Finanzkrise

Mit Billionen von Euro und Dollar werden rund um den Globus marode Finanzinstitute vor dem drohenden Zusammenbruch bewahrt. Sollten die Stützungsmaßnahmen und die in Eile geschnürten Konjunkturpakete nicht greifen, dann muss mit einer weiteren Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gerechnet werden.

Wissen die Politiker denn, was Sie tun? Nein, sagt Eric Hobsbawm, einer der wichtigsten Historiker der Gegenwart. Schlimmer noch als die Große Depression, die er vor 80 Jahren in Berlin selbst miterlebte,

sei die Situation heute, und er sagt: „Was wir im Augenblick erleben, ist ja etwas, was es nach der radikalen Moraltheologie des Marktes gar nicht geben kann und darf. Wie ein blinder Mann, der durch ein Labyrinth zu gehen versucht, klopfen sie (die Politiker) mit verschiedenen Stöcken die Wände ab, ganz verzweifelt, und sie hoffen, dass sie irgendwann den Ausgang finden.“ Das ganze Interview können Sie auf unserer Homepage unter der Rubrik Tipps & Informationen nachlesen.

Bei allen Ihren Investitionsentscheidungen und Vermögensdispositionen sollten Sie deshalb mit

unterschiedlichen Szenarien rechnen. Beziehen Sie dabei den möglichen Zusammenbruch der Finanzmärkte, eine Währungsreform zugunsten der Spekulanten und zur Vermeidung des Staatsbankrotts gar Kriege mit ein. Es ist zu beachten, dass eine sich beschleunigende Inflation oder gar ein Währungsschnitt die Staaten entschuldet, die Sachwertbesitzer begünstigt und die Geldwert- und Forderungsbesitzer enteignet.

Lassen Sie sich bei Ihren Entscheidungen coachen. Gerne erwarte ich Ihren Anruf unter Tel.: 07732/998118.

## Aktuell

### Einladung zur Vernissage

Anlässlich der Einweihung unseres neu gestalteten Besprechungs- und Seminarraums mit Bildern von Heiko Haschlar laden wir herzlich zur Vernissage mit weiteren Werken des Künstlers am Freitag, den 28. August 2009 um 19.00 Uhr in unsere Kanzleiräume ein.

# Belegloses Buchen beschleunigt die Buchhaltung



Das Sortieren von Belegbergen gehört der Vergangenheit an

Wer kennt es nicht, das leidige Thema: Belege sammeln, sortieren, abheften. Den Ordner zum Steuerberater bringen und warten, bis die Auswertung und die Unterlagen wieder zurückkommen? Doch es geht auch anders. „Buchführung mit Zukunft“ heißt unser neuer Service, mit dem die Finanzbuchhaltung beleglos erledigt werden kann.

Wer eine deutliche Beschleunigung der FiBu-Arbeiten erreichen, die Liquidität verbessern und dabei den Arbeitsaufwand reduzieren will, kann ab sofort den beleglosen Buchhaltungsservice der Steuerberatungskanzlei Peter Mannherz nutzen.

Dieses neue Angebot ist einfach und problemlos, denn die Belege können einfach gefaxt oder gescannt an das Rechenzentrum der DATEV geschickt werden. Die eingereichten Belege werden im Rechenzentrum digitalisiert und stehen sowohl dem Steuerberater wie auch dem Unternehmen zur sofortigen Bearbeitung und Ansicht zur Verfügung. Zusätzlich können auch die Kontoauszugsdaten elektronisch eingelesen werden, die somit ebenfalls zeitnah zur Verfügung stehen.

Die Vorteile dieses neuen Serviceangebots sind vielfältig, denn die Arbeitsprozesse im Unternehmen wie in der Steuerkanzlei werden vereinfacht und beschleunigt. Interessenten können sich im Seminar „Buchführung mit Zukunft“ genauer informieren.

## Die Vorteile der „Buchführung mit Zukunft“ auf einen Blick

- > topaktuelle Daten und Auswertungen
- > direkter Datenzugriff für Unternehmen und Steuerberater
- > Belege sind im Unternehmen ständig verfügbar
- > rationellere Bearbeitung, da weniger Arbeitsaufwand
- > kein Belegtransport
- > nur ein Ablagesystem in Papierform
- > schnelle Dokumentensuche durch OCR-Software

## SEMINAR-TIPP

„Buchführung mit Zukunft“  
und „BWA lesen leicht gemacht“

Termin: 16.10.2009

## FÜNF NEUE SEMINARE FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

### Aktuelle Management-Seminare von und mit Prof. Nagel im Höri-Hotel in Gaienhofen/Hemmenhofen

03.07.2009

**Die besten Quicktests von Kurt Nagel zur Unternehmensanalyse**  
*Ziel: Lernen, mit punktgenauen Analysen das Richtige zu tun und es richtig zu tun!*  
*Mehrwert: Tool-Box „Quicktests“*  
+ PowerPoint-Präsentation  
(EUR 280,-\* zzgl. USt.)

17.07.2009

**Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern**  
*Ziel: In neue Dimensionen mit vorrückten Ideen vorstoßen!*  
*Mehrwert: Kompendium „Innovationsmethoden“*  
+ PowerPoint-Präsentation  
(EUR 280,-\* zzgl. USt.)

24.07.2009

**So erstellen Sie Ihr Strategiepapier!**  
*Ziel: Sie sind in der Lage, Ihr Strategiepapier zu entwickeln!*  
*Mehrwert: Formularsatz und Umsetzungshilfen*  
+ PowerPoint-Präsentation  
(EUR 280,-\* zzgl. USt.)

25.09.2009

**Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter**  
*Ziel: Sie lernen, die soziale und unternehmerische Kompetenz richtig zu verstehen und zu verbessern*  
*Mehrwert: Diagnose-Therapie-Tests*  
+ 2 PowerPoint-Präsentationen  
(EUR 280,-\* zzgl. USt.)

18.09.2009

**Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen**  
*Ziel: Das ganz andere Verkaufen verstehen und professionell richtig verkaufen*  
*Mehrwert: Leitfaden zum Gewinnen von Aufträgen*  
+ PowerPoint-Präsentation  
(EUR 280,-\* zzgl. USt.)

#### IMPRESSUM

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

Konzept und Realisierung:  
Der Marketing Verlag  
Diplom-Volkswirt Markus Gschwind  
D-77933 Lahr  
www.dasmarketingbuero.de

Texte: Markus Gschwind  
Gestaltung: Jacqueline Zürcher

\* Mandanten-Bonus: Mandanten der Steuerberatungskanzlei Peter Mannherz erhalten einen Bonus von 80,- EUR und zahlen nur EUR 200,- zzgl. USt. je Person und Seminar.

DIE 30 BESTEN VERKAUFS-EMPFEHLUNGEN

## Der Kunde im Fokus – Verkaufsseminar mit Prof. Nagel

Verkaufs- und Vertriebsmaßnahmen werden häufig geplant und durchgeführt, ohne dabei den Kunden klar ins Zentrum zu rücken. In seinem Kompaktseminar greift Prof. Nagel 30 Empfehlungen auf, die dazu führen, den Fokus stärker auf den Kunden und seine Bedürfnisse zu legen.

Verkaufen ist zwar keine Geheimpfunde, jedoch ein Handwerk, das gelernt sein will. Im Seminar „Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen“ erhalten die Teilnehmer konkrete Vorschläge für die Vorbereitung, die eigentliche Verkaufstätigkeit sowie den After-Sales-Service. Darüber hinaus wird dargestellt, wie eine Vertriebs-Strategie entwickelt und umgesetzt wird.

Jede der 30 Verkaufsideen enthält eine Reihe von praktischen Vor-

schlägen, so dass Sie eine Vielzahl von Tipps und Anleitungen für die Umsetzung in die Praxis erhalten. Die Vorschläge können sowohl von Einzelpersonen als auch von Unternehmen mit einer größeren Vertriebsmannschaft angewendet werden.

Das Seminar wurde für Personen konzipiert, die selbst im Verkauf tätig sind, sowie für Entscheidungsträger und Mitarbeiter, die wissen wollen, wie man Aufträge gewinnt und Kunden begeistert.

### ZUR PERSON

Prof. Dr. Kurt Nagel gehört zu den renommiertesten Management-Trainern Deutschlands. Er berät seit über 30 Jahren Inhaber und Entscheidungsträger von Unternehmen und Institutionen und hat viele Systeme und Methoden für die praktische Unternehmensführung entwickelt und erfolgreich in die Praxis transferiert.



Bildquelle: Systeme für Erfolg

Prof. Kurt Nagel gehört zu den renommiertesten Management-Trainern Deutschlands

## Terminvorschau

03.07.2009:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die besten Quicktests von Kurt Nagel zur Unternehmensanalyse
17.07.2009:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern
24.07.2009:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	So erstellen Sie Ihr Strategiepapier!
28.08.2009:	Vernissage mit dem Künstler Heiko Haschlar anlässlich der Einweihung unseres neuen Besprechungs- und Seminarraums		
18.09.2009:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen
25.09.2009:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter
16.10.2009:	Peter Mannherz/ Silke Schnell	Doppelseminar - kostenlos	Buchführung mit Zukunft und BWA lesen leicht gemacht

**faxantwort 0 77 32 / 30 38**

Wir wollen mehr über das Angebot der Kanzlei Mannherz wissen und bitten um weitere Informationen zu den folgenden Themen:

Steuern & Recht     Coaching & Persönlichkeitsentwicklung     Betriebswirtschaft & Organisation     .....

Wir wollen den **kostenlosen Krisen-Check** in Anspruch nehmen und bitten um eine Terminabsprache.

Wir interessieren uns für folgende(s) **Seminar(e)** und melden uns verbindlich an.

- 03.07.2009: Die besten Quicktests zur Unternehmensanalyse
- 17.07.2009: Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern
- 24.07.2009: So erstellen Sie Ihr Strategiepapier
- 18.09.2009: Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen
- 25.09.2009: Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter
- 16.10.2009: Buchführung mit Zukunft und BWA lesen leicht gemacht

## Absender:

Firma: \_\_\_\_\_  
 Ansprechpartner: \_\_\_\_\_  
 Straße: \_\_\_\_\_  
 PLZ: \_\_\_\_\_  
 Ort: \_\_\_\_\_  
 Tel.: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_