

Finanzplanung per Knopfdruck

Neue Haspa-Kampagne für mehr Transparenz im Zahlen-Dschungel

Boomtown Hamburg – Die Wirtschaft hat Auftrieb, doch bereits im kommenden Jahr könnten sich die konjunkturellen Vorzeichen wieder verschlechtern. Viele mittelständische Unternehmen nutzen daher die Gunst der Stunde für Investitionen – doch die Kassen sind nach Jahren der Investitionszurückhaltung gut gefüllt. In solchen Phasen gilt es, die Übersicht zu bewahren – insbesondere was die Finanzen betrifft. Eine solide Finanzplanung ist gefragt. Doch wofür größere Unternehmen ein Heer von Strategen und Controllern beschäftigen, ist in kleineren Betrieben unregelmäßig und oft erst nach Feierabend Zeit. Die Haspa startet daher eine Kampagne für eine professionelle Finanzplanung im Mittelstand.

Kredite per Handschlag gibt es auch in der Hansestadt nicht mehr. Neue Richtlinien, die unter dem Stichwort „Basel II“ die Runde machen, schreiben den Banken vor, ihre Kreditnehmer genauer unter die Lupe zu neh-

men. Die Mittelständler müssen heute mehr Informationen liefern als bislang gewohnt. In der Praxis planen viele Unternehmen allerdings nach wie vor auf Basis selbstgemachter Excel-Lösungen, die keine fundierten und nachvollziehbaren Planungswerte ausgeben und nicht selten hohe Fehlerquoten bergen.

Diesem Problemfeld hat sich die Hamburger Sparkasse angenommen. Gemeinsam mit den Softwarespezialisten von LucaNet und der Unternehmensberatung Innovalue bietet sie künftig eine kombinierte Lösung aus Software und Beratung, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen zugeschnitten ist.

Die von LucaNet entwickelte Planungssoftware „summa • one“ ist bewußt anwenderfreundlich konzipiert und ermöglicht eine professionelle Ist-Analyse des Unternehmens quasi per Knopfdruck. Durch die Eingabe von Planzahlen lassen sich Geschäftsszenarien simulieren. Dies erleich-



Einweisung inklusive: Innerhalb kürzester Zeit erscheint die Unternehmenssituation aus neuer Perspektive

tert nicht nur strategische Entscheidungen, sondern beschleunigt auch die Entscheidungsprozesse bei der Finanzierung.

„Summa • one“ ist ein Unternehmenssteuerungs-System, das mit allen gängigen Finanzbuchhaltungsprogrammen interagiert. In einem Management-Cockpit kann die Erfolgs-, Bilanz- und Liqui-

ditätsplanung übersichtlich gesteuert werden. Schwer übersehbare Zusammenhänge werden auf einfache und plastische Weise ausgegeben. Unternehmerische Chancen und Risiken sind so früh erkennbar, auf Fehlentwicklungen kann schnell reagiert werden.

Die Experten von Innovalue sorgen bei einem eintägigen Ein-

führungsworkshop für die Installation der Software und begleiten den Nutzer bei den ersten Planungsschritten. Auf Wunsch bietet das Paket auch eine fachliche Heranführung an das Thema Finanz-, Liquiditätsplanung und Controlling, mit der das Potenzial von „summa • one“ voll ausgeschöpft werden kann.

„Wir haben uns stellvertretend für unsere Kunden auf die Suche nach einer Lösung gemacht und nun ein optimales Team zusammengestellt“, erklärt Haspa-Projektmanager Jochen Schlueter. „Unser Paket ist derzeit konkurrenzlos gut – auch im Preis. Selbst Unternehmen, die bereits eine Finanzplanungssoftware einsetzen, sollten sich summa • one unbedingt einmal vorführen lassen.“ Erste Informationsveranstaltungen haben gezeigt, daß die Anforderungen der Firmenkunden optimal getroffen wurden.

Weitere Infos unter www.haspa.de

Unternehmen kann man nicht auf Ebay verkaufen



Im Interview: Andreas Hönicke, Hamburger Sparkasse Corporate Finance

Herr Hönicke, Sie haben eine Kontaktdatenbank als Marktplatz für Unternehmensübernahmen, Nachfolge und Börsengänge in Hamburg aufgebaut. Wie kam es dazu?

Andreas Hönicke: Die Idee lag auf der Hand. Die Haspa war schon immer eine gute Adresse für Geschäftskontakte aller Art. Wir haben zunehmend Anfragen innerhalb unserer Firmenkundschaft und können Parteien auf diese Weise systematisch zusammenbringen.

Was unterscheidet Ihre Datenbank von anderen Kontaktwegen?

Hönicke: Unsere Firmenkundenbetreuer haben einen direkten Draht zu jedem zweiten mittelständischen Unternehmen in der Region. Sie sind sehr nah dran, kennen das Unternehmen und oft auch das private Umfeld der Unternehmer. Durch diese Verbindung ist sichergestellt, daß die Datenbank weite Teile des Hamburger Geschäftslebens widerspiegelt.

Kann jeder die Datenbank nutzen?

Hönicke: Nein, wir achten sehr darauf, daß die Qualität der Teilnehmer stimmt und sorgen selbst für eine diskrete, ergebnisorientierte Kontaktaufnahme. Ansonsten könnte man sein Unternehmen ja auch auf Ebay versteigern. In der Regel sprechen wir mit den Anbietern beziehungsweise Interessenten ihr Anliegen persönlich durch, bevor wir das System nutzen. Zudem sollte die Transaktion eine kritische Größe haben. Bei Unternehmensverkäufen oder der Nachfolgesuche sollte ein Jahresumsatz von mindestens 2,5 Millionen Euro vorliegen, Kaufinteressenten sollten über ein Eigenkapital von mindestens 50.000 Euro verfügen.

Wie aussichtsreich sind die Vermittlungsanfragen?

Hönicke: Das hängt natürlich vom Einzelfall ab. In der Regel können wir innerhalb von wenigen Tagen eine erste Einschätzung abgeben.

Kann die Datenbank nur von Haspa-Kunden genutzt werden?

Hönicke: Nein, auch Nicht-Kunden können ihr Anliegen gerne an uns herantragen. Wir versuchen, den Prozeß sehr einfach zu halten. Auf unserer Internetseite haben wir dazu Vordrucke zum Herunterladen bereitgestellt.

Kontakt: corporatefinance@haspa.de

www.haspa.de

Shung Yiu, Asien-Handel, Haspa-Kunde im Kompetenz-Center Groß- und Außenhandel

Haspa
Hamburger Sparkasse