



**ZUKUNFTSMACHER  
BOOTCAMP**

**Herzlich  
Willkommen**

**DELA**  
füreinander



 **die Bayerische**

**ZUKUNFTSMACHER  
BOOTCAMP**

**BWL Hacks**

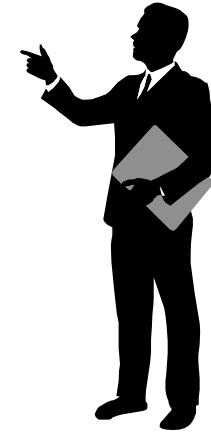
DELA  
fürsunder



# Agenda

## Unternehmensanalyse Makler

- Aufbau und wichtige Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Aufbau und wesentliche Aspekte bei der Analyse der Bilanz
- Welche Faktoren bestimmen maßgeblich den Wert meines Bestands?
- Wie erstelle ich einen guten Business Plan?



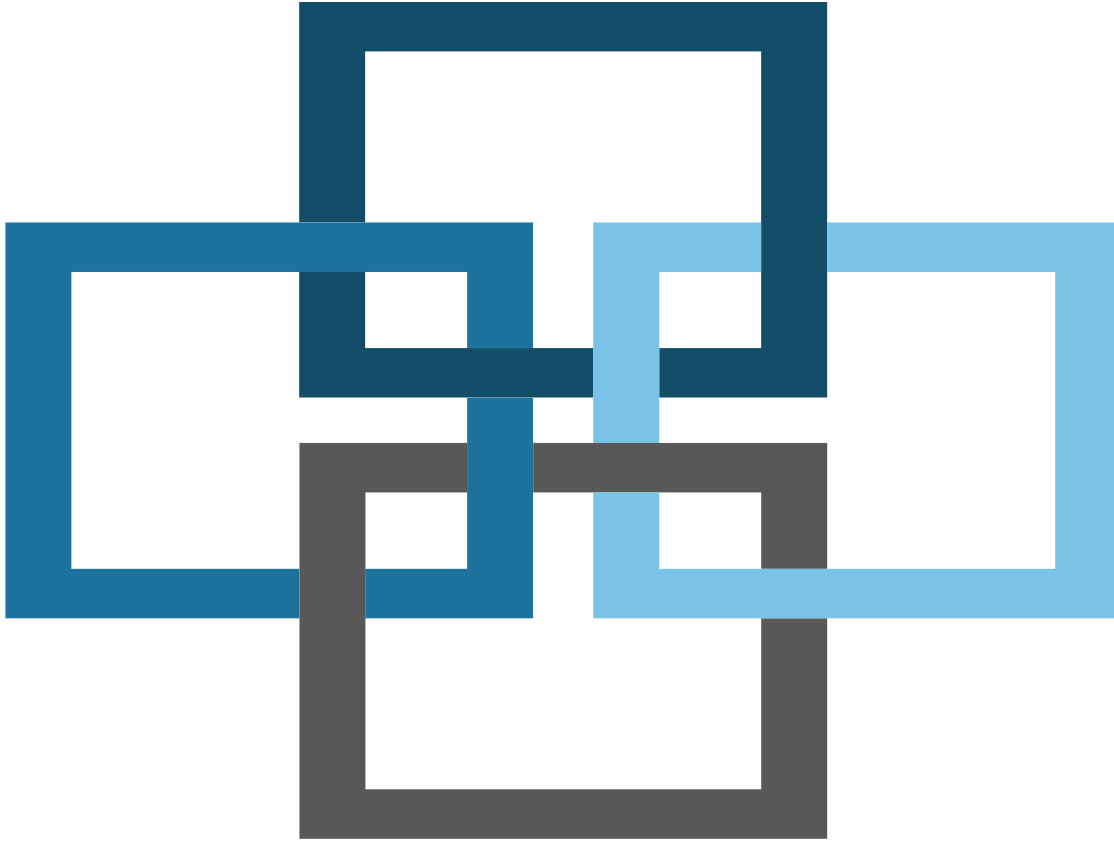
# Gewinn- und Verlustrechnung: Aufbau und wichtige Kennzahlen

in T€	2022
Umsatzerlöse	1.000
Sonstige betriebliche Erträge	20
Provisionsweitergabe	(300)
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>720</b>
Personalaufwand	(270)
Abschreibungen	(10)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(120)
<b>EBIT</b>	<b>193</b>
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(5)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>318</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(95)
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>223</b>

## Wesentliche KPIs

- Umsatz
- Deckungsbeitragsmarge
- EBIT Marge
- Ergebnismarge
- Ggf. um Sondereffekte bereinigen z.B. außerordentliche Erträge, Abfindungen, Auflösung von Rückstellungen (z.B. Storno)
- Benchmarking gegen vergleichbare Wettbewerber sinnvoll!

# Benchmarking: Wie gehe ich vor?



- Suche nach (wegen Datenverfügbarkeit größeren) Maklern mit vergleichbarem Geschäftsmodell
- Sammeln von Daten (soweit möglich) z.B. aus dem Bundesanzeiger, Markus (Österreich) oder über das eigene Netzwerk
- Ermittlung wesentlicher Kennzahlen (Umsatz, EBIT Marge, Ergebnismarge) – Eliminierung von Sondereffekten, sofern bekannt
- Vergleich mit eigenen Kennzahlen und ggf. Ableitung strategischer Handlungsoptionen

# Bilanz: Aufbau und wesentliche Aspekte bei der Analyse

in T€	2022	in % d.
		Bil.summe
Immaterielle VG	30	7,5%
Sachanlagen	13	3,3%
Finanzanlagen	3	0,8%
Forderungen und sonstige VG	300	76,0%
Kassenbestand	45	11,4%
Rechnungsabgrenzungsposten	4	1,0%
<b>Aktiva</b>	<b>395</b>	<b>100,0%</b>
Eigenkapital	100	25,3%
Rückstellungen	45	11,4%
Verbindlichkeiten ggü. KI	92	23,3%
Verbindlichkeiten LuL	76	19,3%
Sonstige Verbindlichkeiten	82	20,7%
<b>Passiva</b>	<b>395</b>	<b>100,0%</b>

## Wesentliche Aspekte bei der Analyse

- Wie hoch ist das Eigenkapital? Gibt es Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten?
- Welche Positionen bestimmen die Bilanz maßgeblich? Sind diese werthaltig?

## Kennzahlen

- Eigen- vs. Fremdkapitalquote
- Kasse / Kurzfristige Verbindlichkeiten
- Ausfallgefährdete Forderungen / Gesamtbestand

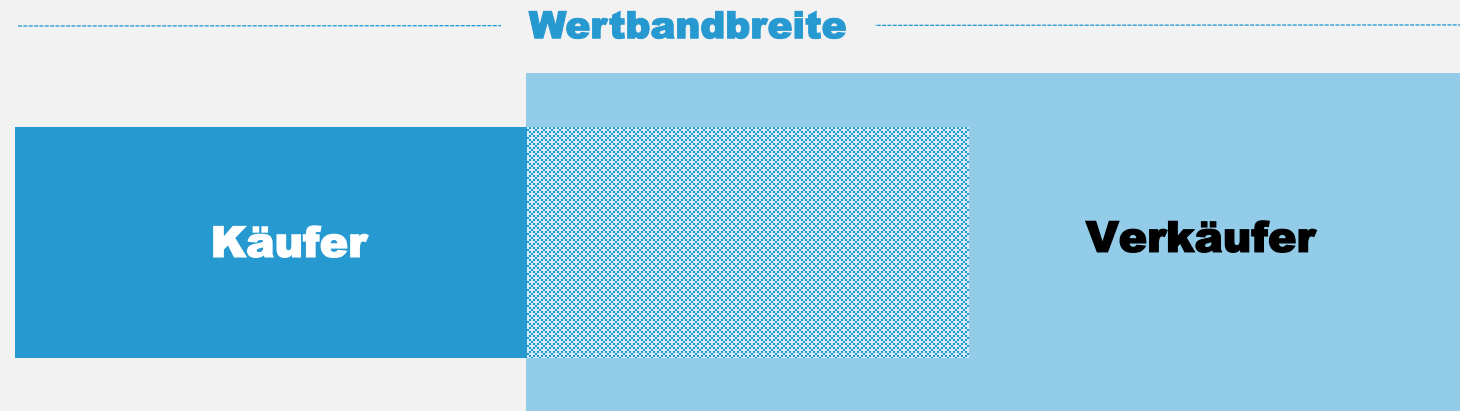
## Nicht bilanzierte Themen (mit Verbindlichkeitscharakter)

- Leasingverträge
- Langlaufende Mietverträge
- ...



# Welche Faktoren bestimmen maßgeblich den Wert meines Bestands?

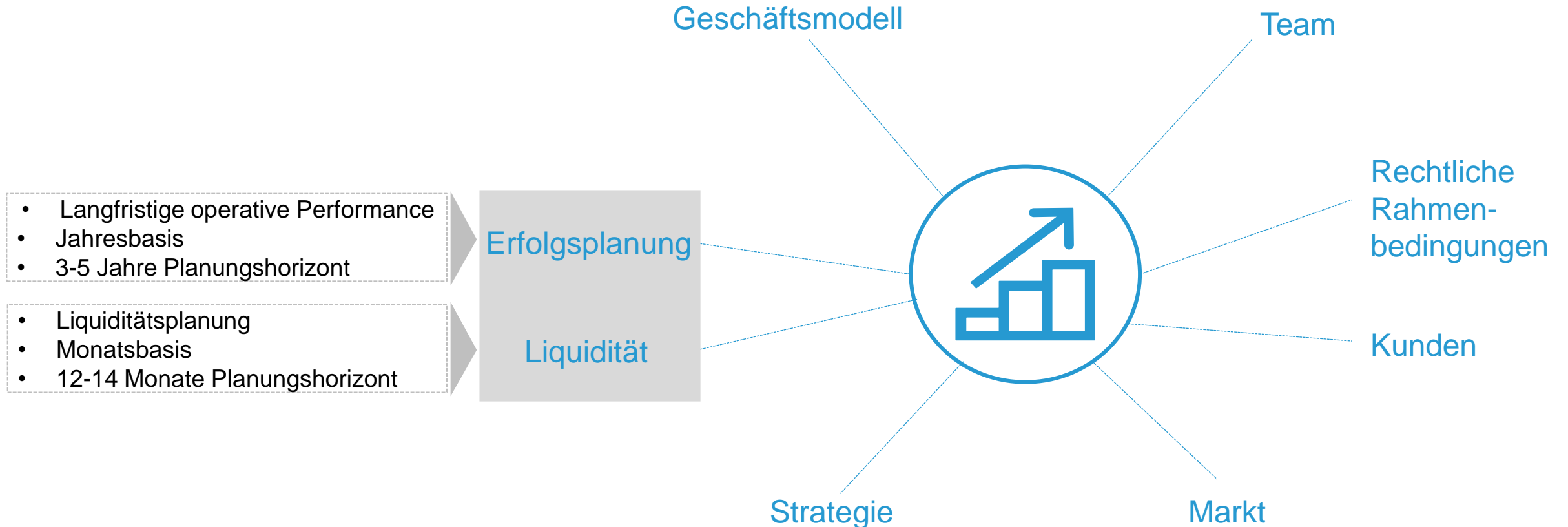
*Das Wertempfinden der Käufer und Verkäufer unterscheidet sich häufig aufgrund abweichender Einschätzungen wesentlicher Parameter*



## Relevante Parameter

- Eigenbestand vs. Pools
- Laufende Courtage (Multiplikatoren werden nur auf lfd. Courtage gezahlt)
- Anteil einzelner Kunden an gesamten Provisionserlösen
- Schadenquoten im Bestand
- Aufteilung Gewerbe vs. Privat

# Ein guter Business Plan unterstützt bei der strategischen Ausrichtung





# Zentrale Punkte bei der Erstellung einer Planung

- 1 Entwickle eine kurzfristige Liquiditätsplanung sowie eine langfristige Erfolgsplanung
- 2 Plane die Umsatzlinie nach dem Bottom-up Ansatz (Preis-Mengen-Planung) soweit möglich, und wechsele zum Top-Down Forecasting sobald nötig
- 3 Entwickle Szenarien, um verschiedene Geschäftsverläufe zu antizipieren und Dir über den kritischen Aspekte Deines Geschäftsmodells bewusst zu werden
- 4 Bringe das Finanzmodell mit Deinem Geschäftsmodell und historischen Daten in Einklang
- 5 Belege alle getroffenen Annahmen und plausibilisiere diese (so gut wie möglich) über Marktdaten/Vergleichsunternehmen
- 6 Erstelle ein komplett verformeltes, dynamisches/integriertes Finanzmodell (GuV, Cash Flow, ggf. Bilanz) ohne Hartwerte in Kalkulationsfeldern