

The logo features the text 'ZUKUNFTSMACHER' and 'BOOTCAMP' in bold, black, uppercase letters. Above the text is a stylized orange mountain range graphic.

**ZUKUNFTSMACHER
BOOTCAMP**

Herzlich
Willkommen

DELA
füreinander



 die Bayerische

ZUKUNFTSMACHER BOOTCAMP

Betriebswirtschaft in
der Praxis
-
Eure Hacks

DELA
fürsander



Agenda

Unternehmensanalyse Vermittler

- Aufbau und wichtige Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Unternehmerische Steuerung
- 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)
Deckungsbeitrag	720
Personalaufwand	(270)
Abschreibungen	(10)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(120)
EBIT	193
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(5)
Ergebnis vor Steuern	318
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(95)
Jahresüberschuss	223

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!

Unternehmerische Steuerung

- Wo stehe ich aktuell mit meinem Geschäftsmodell?
- Welche Marge generiere ich mit welchem Umsatz und wie viel muss ich dafür investieren – an Zeit (Kapazität), Geld und Netzwerk?
- Welche Risiken sehe ich?
- Welche Chancen gibt es?

Sinnvoll anhand eines Preis-Mengen Konstrukts in Zahlen übersetzen & Szenarien rechnen

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 wechsle 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 bzw. schätze die Auswirkung der Umsetzung von Visionen
- 5 Plausibilisiere Deine Annahmen und **sprich mit befreundeten Maklern - lerne voneinander**
- 6 Planst Du **besser als der Markt** zu sein? Wenn ja, überlege Dir sehr genau: **Was ist der USP?** Kann ich diesen langfristig beibehalten?

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%
Aktiva	395	100,0%
Eigenkapital	100	25,3%
Rückstellungen	45	11,4%
Verbindlichkeiten ggü. KI	92	23,3%
Verbindlichkeiten LuL	76	19,3%
Sonstige Verbindlichkeiten	82	20,7%
Passiva	395	100,0%

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

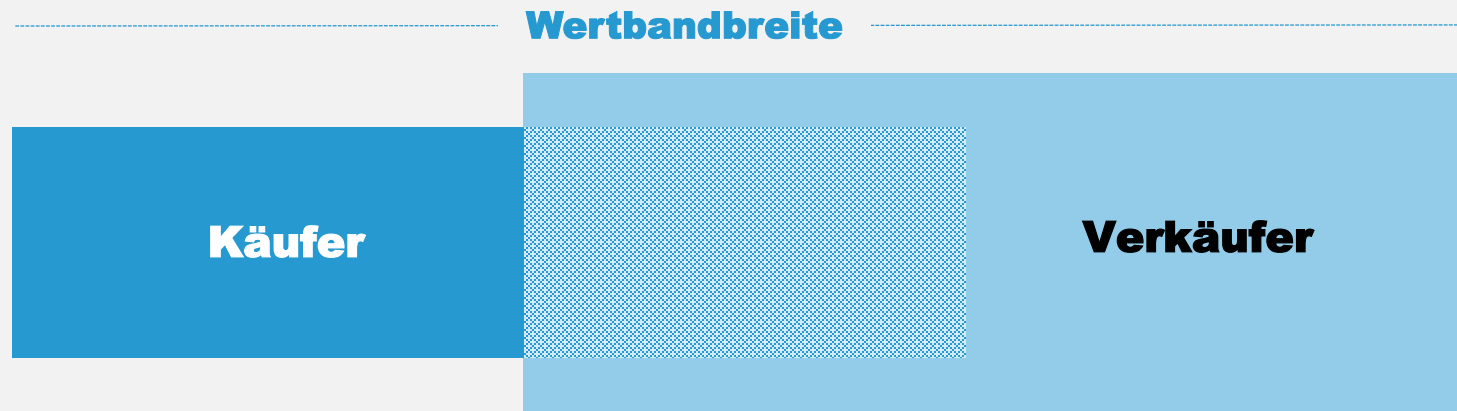
- Eigen- vs. Fremdkapitalquote
- Kasse / Kurzfristige Verbindlichkeiten
- Ausfallgefährdete Forderungen / Gesamtbestand

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