

**LEISTUNGSPORTFOLIO DER
STRATEGIEAGENTUR
ZUR BEWÄLTIGUNG
DER CORONA-KRISE
UND DER ZEIT DANACH FÜR
FINANZIERUNGSINSTITUTE
UND UNTERNEHMEN**

Inhalt

1. Vorwort.....	3
2. TEAM.....	4
3. Inhalte & Potentiale.....	5
4. Chancen während und nach der Krise.....	6

© StrategieAgentur 2020
Irrtümer & Änderungen vorbehalten

1. VORWORT

Diese Information richtet sich primär an Finanzierungsinstitute **und** Unternehmer.

Finanzierungsinstitute arbeiten derzeit an Ihren Kapazitätsgrenzen, um die eigenen Kundenbedürfnisse abarbeiten und managen zu können. Dazu zählt jedoch nicht nur das finanztechnische und bankentechnische Management in Punkto „Zahlenmaterial“ und „Risikobewertung“, sondern auch die Prognosenentwicklung jedes einzelnen Kunden – im Sinne von: „Wie kann das Unternehmen vor allem nach der Krise Geschäftstätigkeiten optimieren bzw. Eigenkapital und Liquidität verbessern?“

Unternehmen sind oftmals nicht in der Lage, alle Unterlagen, Prognosen und sonstige Themen zur Geschäftsgebarung, Geschäftsentwicklung und Eigenkapitalstärkung bzw. Liquiditätsplanung selbst zu entwickeln, auszuarbeiten bzw. umzusetzen. Diese Bereiche der Bank zu überlassen, ist so gut wie ausgeschlossen und Banken können nur mit schlüssigen und nachvollziehbaren Unterlagen und Planungen umgehen.

Die StrategieAgentur hat jahrzehnte lange Erfahrung auch in den Bereichen:

- Innovative Geschäftsentwicklungen
- Beteiligungsmanagement M&A
- Finanzoptimierungen in und mit Partnerschaften
- Alternative Liquiditätsbeschaffung
- Klassische Sanierung und Organisationsoptimierung
- Aufbau neuer Geschäftsfelder

Wir bieten daher auch kurzfristig unsere Leistungen den primären Gruppen an.

2. TEAM

Ing. Michael L. Schmid



Unternehmer seit über 30 Jahren
Internationale Produkt-, Projekt- &
Unternehmensentwicklung
Konz. Unternehmensberater

Spezialgebiete

Innovationsentwicklung
Beteiligungsmanagement
Unternehmensentwicklung mit Fokus
auf Strategien & Inhalte

Matthäus Wimmer



Gelernter Banker & Coach
Unternehmer in innovativen Bereichen
seit 2009
Konz. Unternehmensberater

Spezialgebiete

Finanzmanagement
Liquiditätsoptimierung
Unternehmensbegleitung mit Fokus auf
Finanzmanagement

Gemeinsam unterstützen wir Unternehmen, vorrangig in jeglichen Veränderungsphasen, um Geschäftstätigkeiten zu entwickeln, zu stabilisieren und zu festigen – im Umfeld einer gesicherten Finanzumgebung. Dazu können wir auf ein großes persönliches Netzwerk an Akteuren (Banken, Förderstellen, Investoren, Fachkompetenzen, usw.) zurückgreifen.

Unsere Leistungsausarbeitungen bieten auch allen Beteiligten (Banken, Förderstellen, sonstige Partner) professionelle Unterlagen und Grundlagen für Bewertung und Ausmaß etwaiger Unterstützungen oder Kooperationen.

3. INHALTE & POTENTIALE

Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, das eigene Unternehmen (für Banken, für Kunden) mit allen Facetten perfekt zu kennen und bewerten zu können.

Dazu zählen:

- Aufarbeitung und Darstellung der eigenen Finanzumgebung – „**Liquiditätscheck**“, etc.
- Kunden- und Lieferantenumfeld
- die eigenen Wertschöpfungen (Produkte, Dienstleistungen)
- Absatzmärkte, deren Verhalten und Trends
- Potentiale jeder Art im eigenen Unternehmen (Prozesse, Finanzen, Mitarbeiter, sonstige Ressourcen, etc.)
- Potentiale auf den Stammmärkten, als auch möglichen künftigen Zusatzmärkten - ggf. mit neuen Wertschöpfungen
- Erhebung und Hebung der Sicherheiten im Unternehmen
- Synergiepotentiale (Partnerschaften, Beteiligungen, usw.)
- Überarbeitung Geschäftsmodelle
- u.v.m.

Gerade wenn es darum geht, Kapital und Liquidität ins Unternehmen zu bringen, um Krisen zu bewältigen oder Expansionen bzw. Restrukturierungen umzusetzen, müssen alle Planungen dazu perfekt und nachweisbar ausgearbeitet werden.

Oftmals finden sich bei der Ausarbeitung der oben genannten Themen einfache und schnell realisierbare Potentiale, um Liquidität freizusetzen, Kapital zu beschaffen oder Umsätze zu generieren.

Einige Stichworte:

- versteckte Reserven aktivieren
- Factoring
- Partnerschaften zu Kapitalgenerierung
- Partnerschaften oder ungenutzte Potentiale für neue Absatzwege und Ertragsfelder
- Optimierung der Zahlungsflüsse
- u.v.m.

4. CHANCEN WÄHREND UND NACH DER KRISE

„Nützen Sie diese Krise und alle Vorschläge und Aktionsmöglichkeiten auch dazu, Ihr Geschäftsumfeld und Ihre Geschäftstätigkeiten zu untersuchen.

Oftmals sind viele Unternehmer in Ihrem Tagesgeschäft gebunden, sodass man gar nicht die Möglichkeit hat oder hatte, die eigene Unternehmerschaft zu bewerten oder zu optimieren. Im Rahmen der Aufarbeitung werden ihnen vielleicht Ideen kommen oder Dinge klar werden, auf Basis derer Sie in Zukunft Ihre Unternehmerschaft noch verbessern können.

Nehmen Sie diese Möglichkeit als ein positives Element dieser Krise, denn die Vergangenheit hat oft genug bewiesen, dass gerade aus Krisen heraus NEUES entsteht, das man ohne der Krise nie erhalten hätte.

Nehmen Sie sich die Zeit dafür - auch wenn Sie nicht massiv akut mit einem Liquiditätsproblem zu kämpfen haben. Speziell wenn Sie zum „Nichtstun“ gezwungen sind, weil Sie Ihre Geschäftstätigkeiten einstellen mussten. Sehen Sie es als Chance, sich Zeit dafür zu nehmen, Ihre Unternehmerschaft zu untersuchen, zu optimieren und zu festigen. Nach der Krise werden Sie vermutlich nicht dazu kommen, denn dann müssen Sie wieder voll in Ihrem Tagesgeschäft arbeiten.“

Gerade wenn es darum geht, Kapital zu beschaffen, dann haben immer jene die Nase vorn, die perfekt ausgearbeitete Unterlagen und Planungen vorweisen können – das gilt besonders für Zukunftsplanungen!

Untersuchung Ihrer Unternehmerschaft

Ortung jener Bereiche, die sensibel sein könnten oder versteckte Potentiale haben:

- massive Kundenabhängigkeiten (z.B. nur ganz wenige Großkunden)
- Lieferantenabhängigkeit
- Abhängigkeiten von anderen Faktoren: Regionalität, Saisonalität, abhängig von anderen Partnern (Großhandel, Plattformen, Transport, etc.), Digitalisierung, u.v.m.
- Zahlungsmoral Ihrer Kunden
- Preis- und / oder Währungsentwicklungen

- Markttrends
 - Ihre Produkte oder Dienstleistungen, substituierende Mitbewerberleistungen oder Marktveränderungen
 - Potentiale für neue Absatzmärkte, Wertschöpfungen, Restrukturierungen, usw.
 - Digitalisierung
 - neue innovative Geschäftsmodelle
 - **Systemcheck** – Erhalt der Handlungsfähig beim Ausfall von Schlüsselpersonen
 - u.v.m.
-

Die Liste der Möglichkeiten ist lang - man muss sich nur damit beschäftigen.

In Zeiten wie diesen, in denen Sie Ihre Geschäftstätigkeiten vorübergehend einschränken müssen, wäre jetzt der richtige Zeitpunkt dazu!

Gerne stehen wir Ihnen mit Rat & Tat zur Seite, Ihre Herausforderungen zu bewältigen.

In diesem Sinne „Bleiben Sie gesund und halten Sie durch“

Gerne stehe ich Ihnen für ein erstes unverbindliches Telefonat zur Verfügung:



Ing. Michael L. Schmid

Inhaber der StrategieAgentur

Telefon: +43(0) 699 – 133 14 111

Email: Michael.Schmid@StrategieAgentur.at

Internet: www.StrategieAgentur.at