

Relevante Fragestellungen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben

- Ist die Aufnahmefähigkeit des Marktes für die geplanten Produkte / die geplante Menge zu den angenommenen Preisen gegeben?
- Wie ist die künftige Markt- / Wettbewerbs- und Unternehmenssituation zu beurteilen?
 - Wie werden sich Kunden, Abnahmemengen, Bedarf, Verkaufspreise, etc. entwickeln?
 - Wie ist künftig die Wettbewerbsintensität zu beurteilen?
 - Sind die Mitarbeiter- und Managementkapazitäten künftig ausreichend?
- Verfügt das Unternehmen über den notwendigen Marktzugang, um die geplanten Mengen abzusetzen?
- Gibt es Aspekte, die bei der Markteinführung / Marktbehauptung hinderlich sein könnten?
- Was sind die aktuellen / künftigen Stärken / Schwächen des Unternehmens?
- Ist die vorliegende Investitionsplanung sowie die Unternehmensplanung schlüssig?
- Wie valide sind die Planungsprämissen für den Prognosezeitraum?
- Wie haben / werden sich die Schlüsselkennzahlen des Unternehmens entwickeln?
 - betriebswirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Kennzahlen?
- Würde neben der Investitionsfinanzierung der Finanzierungsbedarf für z.B. die Erhöhung des Umlaufvermögens ausreichend berücksichtigt?
- Kann der künftige Kapitaldienst für die Investition aus dem Cash-flow ausreichend dargestellt werden?
- Ist das Investitionsvorhaben aus marktlicher, betriebswirtschaftlicher und finanzwirtschaftlicher Sicht sinnvoll? Warum?

Alle für die Banken wichtigen Fragestellungen stellten Schwärzer & Partner in ihrem Gutachten ausführlich dar



Froh über die geglückte Finanzierung für die Massivholzplatten-Produktion sind die Geschäftsführer von Theodor Nagel: Andreas (li.) und Dieter Krauth

Grünes Licht für Produktion

Professionelles Gutachten überzeugte die Bank

Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es möglich, für Investitionen rasch Kredite zu erhalten, zeigt das Beispiel von Theodor Nagel, Hamburg. Dank der Plausibilisierung durch die Unternehmensberatung Schwärzer & Partner, München, kann im Mai mit der Produktion von Massivholzplatten begonnen werden.

Die Anfänge des Holzhandels und Sägewerks Theodor Nagel gehen auf das Jahr 1837 zurück. Heute leiten die Brüder Dieter und Andreas Krauth das Unternehmen in siebter Generation. Damals wie heute sind der weltweite Handel mit meist dekorativen Harthölzern und die Weiterverarbeitung Geschäftsgegenstand. Theodor Nagel schneidet das Rundholz in eigenen und angeschlossenen Sägewerken ein. In Grevesmühlen/DE werden etwa 14.000 fm/J – meist Buche – gesägt, gedämpft und getrocknet.

Entschluss zur Weiterverarbeitung

2008 fasste man den Entschluss, stärker in die Weiterverarbeitung zu gehen und entschied sich für die Produktion von Massivholzplatten. „Wir haben in Westeuropa eine deutliche Nachfrage unserer Kunden nach Massivholzplatten gehobener Qualität festgestellt“, erklärt Andreas Krauth. „Der Trend geht vom Schnittholz zu fertigen Platten, denn dadurch spart sich unser Klientel die Verleimung. Es gibt in Deutschland nur wenige Produzenten von hochwertigen Massivholzplatten.“

Vor der Investition wollte man den Entschluss von einem unabhängigen Experten überprüfen lassen. „Wenn man seit 25 Jahren ein Unternehmen führt, sieht man die Dinge zu sehr durch die betriebseigene Brille“, begründet Andreas Krauth. „Wir haben uns für die in der Branche bekannten Schwärzer & Partner entschieden.“ Die Münchener Unternehmensberatung führte eine umfangreiche Laubholzstudie und Kundenbefragung unter Möbel- und Treppenherstellern durch. „Wir analysierten die Aufnahmefähigkeit des Marktes sowie Marktzugang und Vertriebskonzept des Unternehmens“, schildert Geschäftsführer Manfred Schwärzer. „Positiv ist, dass Theodor Nagel als Holzhändler über ein hervorragendes Netzwerk verfügt. Wir kamen zum Schluss, dass die Massivholzplatten-Herstellung der sinnvollste Schritt wäre.“

Umfassendes Plausibilisierungskonzept

Für das Investitionsvorhaben mit einem Volumen von 3 Mio. € musste der Bank eine Planung vorgelegt werden. Schwärzer & Partner wurden mit der Ausarbeitung eines Plausibilisierungskonzeptes auf Basis der betriebswirtschaftlichen Planung von Theodor Nagel beauftragt. Die Unternehmensberater haben viel Erfahrung mit der professionellen Präsentation von Investitionsvorhaben bei den Kreditanalysten der Banken. Sie legten die Produktionskosten und die Marktchancen des Produktes dar und erklärten, zu welchem Preis es absetzbar sei. „Wir beschrieben den zu erwartenden Deckungsbeitrag, Zinstilgung und Amortisierung. Wir prüften, ob die Tilgung des Kredits durch den Cashflow gewährleistet ist und bestimmten den Break-even-Point“, informiert Schwärzer. „Wir konnten nachweisen, dass es durch die neue Produktion zu einer nachhaltigen Verbesserung der Markt- und Wettbewerbsposition kommt.“

Kreditzusage in sechs Wochen

Innerhalb von zwei Wochen wurde das Gutachten erstellt. Danach dauerte es sechs Wochen, bis die Bank zur Jahreswende die Bereitschaft zur Kreditvergabe erklärte. „Aufgrund der Branchenentwicklung hat die Holzwirtschaft bei der Finanzierung einen schweren Stand“, weiß Schwärzer. „Doch wir haben herausgearbeitet, dass Theodor Nagel sich durch die Weiterverarbeitung von den Nadelholz-Großsägern grundlegend unterscheidet.“

Theodor Nagel plant, in Grevesmühlen knapp 4000 m³/J Massivholzplatten mit durchgehenden und keilgezinkten Lamellen aus 50 verschiedenen Holzarten herzustellen. Hauptsächlich soll Buche verarbeitet werden, daneben auch Ahorn, Esche, Eiche, Nuss oder Mahagoni. Die Schnittware von 120 Holzarten ist aus dem Lager in Hamburg kurzfristig verfügbar. Derzeit werden die Produktionshalle in Grevesmühlen umgebaut und die



Bildquelle: Theodor Nagel, Lüpny, Grafik: Schwärzer & Partner

Manfred Schwärzer legte der Bank ein hieb- und stichfestes Gutachten vor

DATEN & FAKTEN	
SCHWÄRZER & PARTNER	
Geschäftsführer:	Manfred Schwärzer
Standort:	München
Mitarbeiter:	10
Beratungsleistungen:	Strategieprojekte, Marktstudien, Effizienzsteigerungsprojekte, Restrukturierungsmandate, Unternehmensfinanzierung, Unternehmenskauf und -verkauf
THEODOR NAGEL	
Geschäftsführer:	Dieter und Andreas Krauth
Zentrale:	Hamburg
Mitarbeiter:	100
Produkte:	Rundholz für Furnierindustrie, Schnittholz (140 Holzarten), Zuschnitte für Möbelindustrie, Musikinstrumente, Messergriffe, Drechslerarbeiten, Kunsthandwerk, Boots- und Yachtbau, Massivholzplatten (ab Mai)

Fundamente für die Weinig-Maschinen gegossen. „Schwärzer & Partner haben uns wirklich ein sehr akkurates Gutachten erstellt“, lobt Andreas Krauth die Leistung der Unternehmensberatung. „Viele Betriebe wollen investieren, kommen aber ohne Hilfe bei der Finanzierung nicht weiter“, sagt Schwärzer. „Vermehrt werden wir auch von Maschinenbauern angesprochen, um deren Kunden bei Investitionen behilflich zu sein.“