

Juni 2020

„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“ *Sprichwort aus China*

Das bei der Offenlegung der wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse der Wind gedreht hat, ist spätestens mit der Einführung der AIA 2017 kein Geheimnis mehr. Und weitere Regulierungen sind seither beschlossen und umgesetzt worden und zusätzliche werden zweifelsohne folgen.

Dabei spielt es keine Rolle, ob uns diese Entwicklung gefällt oder nicht. Entscheidend ist, ob wir diese Regeln «nur» umsetzen wollen oder, ob wir diese Veränderungen als Chance sehen und mit dem Bau von Windmühlen den vermeidlichen Nachteil zum Vorteil werden lassen können.

Denn durch den Zwang der Transparenz ergeben sich Möglichkeiten, welche viele **KMU Gruppengesellschaften** heute nur sehr rudimentär und semi-professionell für sich zu nützen wissen. Gerade als internationale Treuhandgesellschaft kennen wir dieses Problem aus erster Hand und sehen die enorme Möglichkeit mit Hilfe einer professionellen **Konsolidierung** aller Beteiligungen, die vorhandenen Informationen proaktiv für das eigene Unternehmen zu nutzen, Schwachstellen zu eliminieren und Stärken besser auszubauen.

Es ist aber auch eine Tatsache, dass viele KMU Gruppengesellschaften daran scheitern, diesen Nutzen für sich zu erkennen und sie **beurteilen die Situation häufig fast ausschliesslich durch die Kostenbrille**, was fatale Konsequenzen haben kann. Das aber der Nutzen einer solchen Transparenz die Kosten bei weitem übersteigen kann, soll mit den zwei Beispielen dargestellt werden, welche wir direkt unterstützen konnten:

Beispiel 1 – Die Braut schmücken

Eine kleine internationale Treuhandgruppe machte die bittere Erfahrung, als sie auf der Suche nach einem Käufer nicht in der Lage war die finanzielle Situation konsolidiert und adäquat nach IFRS darzustellen.

So stand sie vor der Wahl, dies in einer einmaligen Aktion nachzuholen, oder einen deutlichen Preisabschlag zu akzeptieren. Sie entschieden sich für ersteres und beauftragten Carey Zürich eine solide **Konsolidierung** zu erstellen. Trotz Zeitverlust waren die Verkäufer am Ende in der Lage einen höheren Verkaufspreis zu erzielen als dies ursprünglich angedacht war. Und als Nebeneffekt konnten die Revisionskosten um 1/3 langfristig reduziert werden.

Fazit: Eine unzureichende Vorbereitung der finanziellen Situation sind die häufigsten Fehler beim M&A's, Sanierungen oder Finanzierungsrunden!

Beispiel 2 - Ohne Patron kein Sauerstoff

Ein lokaler «Patron» wurde beim Essen von einem Hirnschlag überrascht und überlebte nur dank einem schnellen Eingreifen seiner Familie. Doch während er sich langsam im Spital erholte, gerieten seine unterschiedlichen Geschäfte (Hotels, Restaurants, Comestibles, Panetteria's) in finanzielle Schieflage, weil wegen intransparenten Querfinanzierung und fehlender Kontrolle bei einigen Geschäften das Geld ausging und somit der notwendige Sauerstoff bzw. das Cash fehlte («Cash is King»).

Nur mit Glück und einer betriebswirtschaftlich unnötigen Finanzierungsspritze von aussen, gelang es die Situation zu stabilisieren. Im Anschluss daran wurde die Carey Zürich mit dem Aufbau einer **Konsolidierung und Berichterstattung** beauftragt, welche das Risiko eines erneuten «Sauerstoffabfalls» vermeiden und ein akkurates Reporting ermöglichte.

Fazit: Wer seiner Familie Unfrieden ersparen will, plant frühzeitig!

Diese Beispiele könnten noch fast endlos weitergeführt werden, aber die Konsequenzen gleichen sich in den meisten Fällen. Was eigentlich erstaunt, denn niemals zuvor war es einfacher eine technisch solide Lösung für seine **Beteiligungs-Konsolidierung** zu finden als heute. Nur leider vergessen wir den Faktor Mensch, der häufig Veränderung (bei sich selbst) für unnötig hält.

Natürlich kann die Forderung nach **Offenlegung konsolidierter Zahlen** durch Dritte als unangenehmer Zwang wahrgenommen werden, aber die Vorteile können entscheidend sein.

Akkurates Zahlenmaterial / Einfache Periodenvergleiche / Starke Controlling Funktion / Bessere Entscheidungsfindung / Reduzierte Administrationskosten / Vereinfachte Revisionen / Professionelle Planung / Vereinfachte Szenarien-Kalkulation / Cash Flow Berechnungen / Einfacherer Zugang zu Finanzierungen / Unabhängigkeit von Schlüsselpersonen / Hohe Vertrauenswürdigkeit bei internen und externen Partner / Mehr Zeit für das eigentliche Geschäft

Doch auch wenn die obengenannten Vorteile überzeugen, verbleiben gerade bei KMU Gruppen zwei sehr entscheidende Fragen:

WIE ERFOLGT DIE FINANZIERUNG?

UND

WOHER KOMMT DAS KONSOLIDIERUNGS-KNOWHOW?

Während in unserem ersten Beispiel die Treuhandgruppe wohl über das Knowhow nicht aber über das Geld verfügte, war es beim Beispiel des Patrons genau umgekehrt. Nicht selten ist es aber eine Kombination von beiden Fragestellungen, mit welchen KMU Gruppen konfrontiert sind.

Aus diesem Grund haben wir eine Lösung konzipiert, welche den Sachverhalt der **Finanzierung** als auch das **Konsolidierungs-Knowhow** gerecht wird:

DAS CAREY OFFERING

In einer gemeinsamen Arbeitsgruppe mit dem Kunden implementieren wir alle Gruppengesellschaften in ein Konsolidierungssystem und übernehmen für einen im Voraus definierten Zeitraum die Abschlussarbeiten (monatlich oder quartalsweise), wobei wir die Kundenmitarbeiter schrittweise einführen und uns am Ende auf eine reine Kontrollfunktion zurückziehen. Die Finanzierung wird über diesen gesamten Zeitraum gleichmässig verteilt, wodurch die Planbarkeit erhöht und der Cashflow geschont wird.

Für jeden Kunden erstellen wir ein individuelles Programm, dass den jeweiligen Bedürfnissen und Ansprüchen gerecht wird und unterstützen Ihr Team solange dies gewünscht wird.

Wir würden uns freuen, auch Sie beim **Bau Ihrer Windmühle** unterstützen zu dürfen.