



PRISMA – Chefinfos !

Info C KW 28/2009
Juli 2009

Diese Chefinfo enthält:

- ➔ **Wussten Sie schon...**
- ➔ **Aus dem Kollegenkreis**
 - Fachgeschäft zur Übernahme gesucht
 - Ladeneinrichtungsteile günstigst abzugeben
 - Bitte um Info zu Kassensystem
- ➔ **PRISMA informiert:**
 - 50 Jahre Tipp-Ex / Marketingaktivitäten
 - Luftschlangenspray ab 04.07.09 verboten
 - Prisma Standortsicherungskonzept erweitert
 - Know-How-Brief: Kontokorrentlinie verhandeln



Wussten Sie schon...

... dass auch 2009 eine neue Ausgabe der Warenkunde PBS beim Schweizer Verband VSP in Arbeit ist? Der BBW macht wie immer den Vertrieb für den deutschen Markt. Die Ausgabe 2009 wird sich außer in einigen Streichungen nur marginal (Änderungen, Kleinstkorrekturen etc.) von der letzten Ausgabe unterscheiden und wird deshalb als "Neudruck 2009, Ausgabe 2007" vertrieben.

Die in Papierform erhältliche Warenkunde umfasst alle wesentlichen Inhalte des deutschen PBS-Sortiments. Damit steht für Auszubildende und anzulernende Kräfte eine ausführliche und aktuelle Warenkunde zur Verfügung.

Die Warenkunde wird gelocht mit Ringordner geliefert. Ca. 530 Seiten, Preis 79 € + MwSt. + Versand. Die Bestellfrist für den Neudruck 2009 läuft bis zum 15. August 2009. Weitere Infos beim BBW:

www.buerowirtschaft.info > Fachthemen > PBS
Fachthemen, Tel. 0221/94083-30, Fax -90,
bbw@einzelhandel.de.

➔ Aus dem Kollegenkreis

PBS-Fachgeschäft zur Übernahme gesucht

Suche zur Übernahme (wg. Alters- oder anderen Gründen) eingeführtes PBS-Fachgeschäft in FFB und 30 km Umkreis bzw. Stadtgebiet Augsburg. Gerne auch spätere Übernahme (nächste 3 Jahre). Betreibe derzeit bereits 2 Geschäfte – Erfahrung also vorhanden. Der Standort sollte betriebswirtschaftlich gesund sein. Kontakt über Prisma, Hr. Lafendt. ☎ 02129 / 5571603

Ladeneinrichtungsteile günstigst abzugeben

Nach Ladenumbau in gutem Zustand zur Abholung abzugeben:
2 Stck. Kartentruhen, weiß, 10 Reihen, B 100cm T 62 cm H 118cm, 1 Stck. dto. B 125cm T 62cm H 118cm
Preis 50,- EUR / Stck. Des weiteren div. ungebrauchte Regalteile: 1 Hefteinsatz (10 F., 1 m breit), 1 dreistufige

Zeitschriftenablage (65cm breit), 6 Fachböden L30 T20 für Paneele-Rückwand, sowie mehrere gebrauchte Regalteile: Taschenbuchdrehsäulen, Geschenkpapierrollen-Einsatz, Secare-Rollenhalter, Präsentationseinsatz f. Inliner, Halter f. Geschenkpapierbogen, mehrere Gondel-Stirnseiten m. Gitter und Stufenpodeste günstigst abzugeben.
Fa. Schreibwaren-Rauch, 74706 Osterburken, Info Hr. Rauch Tel. 06291/8143.

Kassensystem gesucht

Wir suchen eine neue Kasse oder Kassensystem und vielleicht kann uns ja ein PRISMANER helfen.

Zur Zeit überlegen wir, ob wir eine Scanner Kasse oder eine PC Lösung mit Kassen-Software einsetzen sollen. Wenn wir den einen oder anderen Rat oder gemachte Erfahrungsberichte von einem Kollegen erhalten könnten, oder uns ein PRISMANER sein Kassensystem im betrieblichen Einsatz zeigen könnte, würde uns das sicher weiterhelfen.

Gerne würden wir auch eine gebrauchte Kasse oder PC-System einsetzen.

1. Lösung

Elektronische Registrierkasse:

- Scanning – Artikel
- Artikel
- Warengruppen (evtl. Unterwarengruppen u. Hauptgruppen)
- Bedienschlüssel
- Datensicherung und Wiederherstellung möglich
- Tastatur f. einfache Texteingabe
- Bedieneranzeige mehrzeilig
- Kundenanzeige 10 stellig numerisch, auszieh- u. drehbar
- Bondrucker (evtl. Termodrucker) mit min. 57mm Bonrolle
- Scanner Anschluß möglich
- Barcode-Laserscanner
- Kassenschublade

2. Lösung

Computerkasse Einzelhandel

- Software (Datkasse o. ähnliche)
- Bondrucker (Thermodrucker mit Papierabschneider)
- Farbmonitor (min 15")
- Kundenanzeige
- Kassenschublade
- Barcode-Laserscanner
- Pentium PC – Einheit incl. Betriebssystem – Lizenzkarte mit Tastatur

Informationen bitte an Schreibwaren & Bürobedarf Merheim, Köln, ☎ 0221 / 7601875.

➔ **PRISMA informiert**

50 Jahre Tipp-Ex / Marketingaktivitäten

Im 50. Jubiläumjahr unterstützt Tipp-Ex den Handel mit einer zielgruppenrelevanten TV-Kampagne für den neuen nachfüllbaren Korrektur-Roller „Easy Refill“ und einer bundesweiten Plakat-



werbung. Der 3-D animierte TV-Spot wird ab Juni bei RTL und SAT 1 zu sehen sein und richtet sich an die Zielgruppe der Vielverwender in den Büros. Seine „Unermüdlichkeit“ durch die 14 Meter Korrekturband

und die besonders einfach auszutauschende Nachfüllkassette stehen im Vordergrund des Spots. Zeitgleich zu dieser produktspezifischen TV-Unterstützung feiert Tipp-Ex seinen runden Geburtstag mit einer bundesweiten Plakatkampagne für

jedermann ersichtlich auf deutschen Großflächen.



Luftschlangen ab 4. Juli verboten

Wir möchten Sie darüber informieren, dass Luftschlangensprays und künstlicher Schnee aus Aerosoldosen ab 4. Juli 2009 verboten sind bzw. nicht mehr in der EU in Verkehr gebracht werden dürfen. Das Verbot betrifft Importe und Eigenmarkenherstellung. Der Abverkauf der Warenbestände ist unbefristet möglich, solange man nachweisen kann, dass die Produkte vor dem 4. Juli 2009 hergestellt wurden. Es handelt sich um das Verbot von so genannten neuartigen Aerosolen gemäß der europäischen F-Gase-Verordnung (Verordnung über bestimmte fluorierte Treibhausgase). Unter neuartigen Aerosolen versteht die Verordnung "Aerosolgeneratoren, die für Unterhaltungs- und Dekorationszwecke in den Verkehr gebracht und an die breite Öffentlichkeit verkauft werden." Dazu zählen u.a. Luftschlangensprays und künstlicher Schnee aus Aerosoldosen. Weitere Informationen zur F-Gase-Verordnung können beim BVS unter bvs@einzelhandel.de angefordert werden.

Prisma Standortsicherungskonzept erweitert

PBS Deutschland und Kugelmann erweitern den Förderkreis.

Seit nunmehr 4 Jahren „lebt“ und entwickelt sich das Prisma-Standortsicherungskonzept stetig weiter. Insgesamt konnten 42 Projekte gefördert bzw. gesichert werden. Neben den Markenherstellern: ABC-Boss, Artoz, Avancarte, Brunnen, Edding, Esselte Leitz, Faber-Castell, Landré Lamy, Libri, Pelikan Rössler, Staedtler und UHU nehmen ab Mai 2009 auch die

Prisma-Service-Center (PSC) PBS Deutschland und Kugelmann an diesem Förderprojekt teil.

Gefördert werden maximal 10 Fachhändler pro Jahr mit jeweils € 1.000,- pro FH für die Sortimente Schule und/oder Glückwunschkarten. Ein Gutachten des Standorts und ein Coaching des Unternehmens sind Kernbestandteil des Konzepts.

Kontokorrentlinie verhandeln

Einen Know-How-Brief zum Verhandeln der Kontokorrentlinie erhalten Sie mit freundlicher Genehmigung von O.scocco, einer Ratingoptimierungs- und Planungslösung für Unternehmen.

Anhand dieser Grafiken der Jahresvorschau können Sie nun Ihrem Firmenkundenbetreuer erklären, wie das Handelsgeschäft in Ihrer Branche funktioniert: Wann

- die Haupteinkäufe anfallen (liquiditätsbelastend – Grafik Einkauf, Lagerentwicklung),
- die Hauptumsätze/Haupterträge – anfallen (Liquiditätszufluß – Grafik Rohertrag, Kosten)
- die eingesetzten Kontokorrentmittel zurückfließen

Der eingestellte Kontokorrentjahresanfangsbestand ist dabei in der Liquiditätsgrafik ersichtlich als gelber Balken „KK AB“ (Kontokorrent Anfangsbestand), der die betriebliche und private Liquiditätskurve in der Beispielfgrafik um 10.000 € von der horizontalen Achse verschiebt.

Ihr Banker muss nach dieser Darstellung verstanden haben, wie Ihr Handelsgeschäft über das Jahr verläuft, und warum der Liquiditätsbedarf zu bestimmten Jahreszeiten deutlich höher ist, als die durchschnittliche Inanspruchnahme oder ein gemittelter Durchschnittswert suggeriert.

Darstellung der langfristigen Perspektive – Sicherheit vermitteln

Auch wenn die Darstellung Ihres geplanten Geschäftsjahres plausibel und solide erscheint, bleibt die Unsicherheit, dass es anders kommen könnte. Daher ist es wichtig, Ihrem Firmenkundenbetreuer weitere Belege und Unterlagen an die Hand zu geben, damit er gegenüber den bankinternen Prüfungen, Richtlinien und Kontrollen Ihre Wünsche als ein sicheres Geschäft befürworten kann.

Eine Mehrjahresvorschau, die Ihre voraussichtliche Geschäftsentwicklung auf mehrere Jahre darstellt, kann diese Sicherheit geben. Im Blatt „Mehrjahresvorschau“ können Sie eine solche mittelfristige Prognoserechnung erstellen auf Basis der Werte des aktuellen Planjahres. Mit den von Ihnen erwarteten Steigerungen und Abnahmen der einzelnen Positionen lässt sich die Entwicklung der Rentabilität und Liquidität in der Zukunft prognostizieren.

Wichtig ist nun, dass die Jahresliquiditätsergebnisse alle positiv ausfallen – denn dies belegt die Kapitaldienstfähigkeit Ihres Unternehmens. Ebenso sollte bei der Rentabilität mittel- bis langfristig ein positiver Trend ablesbar sein – denn niemand investiert Geld in ein Geschäft, dessen mittel- bis langfristige Perspektive schlecht ist. Summasummarum muß die Mehrjahresvorschau Ihre positive Geschäftsentwicklung eindeutig unterstreichen.

Reserven darstellen – Hilfreich bei der Vorstellung Ihrer zukünftigen Geschäftsentwicklung ist auch die Erläuterung der eingebauten Reserven. D. h. neben den Reserven in der Planung des aktuellen Geschäftsjahres sollten auch Sicherheitspuffer und Ergebnisverbesserungspotentiale in den weiteren Planjahren dargestellt werden. Das sollte schriftlich vorliegen, da Ihr Bankbetreuer Ihre Erläuterungen übermitteln muß an die weiteren Instanzen in der Bank. Am besten wird diese Reservenerläuterung in eine Kommentierung der Mehrjahresvorschau hineingeschrieben.

Neben dem Vorrechnen der Entwicklung der zukünftigen Rentabilität und Liquidität kann auch die Darstellung der Vermögensentwicklung im Planjahr und den Folgejahren die Solidität Ihres Geschäftes unterstreichen und damit Ihren Kontokorrentkreditwunsch stützen. Der betriebliche Vermögensaufbau spiegelt sich wieder in Positionen wie Tilgungsleistungen, Investitionen und Lageraufbau.

Ist Ihr Unternehmen eine Personengesellschaft, dann kann auch die Einbeziehung der Darstellung Ihres privaten Vermögensaufbaus diesen Punkt stärken.

Konditionen aushandeln - Ratingnote klären

Nachdem Ihr Banker überzeugt wurde von der notwendigen Kontokorrentlinie und der Sicherheit des Geschäftes durch die Planungsrechnungen und Unterlagen zur Kommentierung, geht es nun um die Konditionenverhandlung.

Dazu ist zunächst einmal interessant, mit welcher Ratingnote Ihre Firma bei Ihrer Bank bewertet wird. Fragen Sie Ihren Bankbetreuer, in welchen Kriterien Sie schwach bewertet werden und bitten Sie ihn

um Nachprüfung bzw. Aktualisierung. Die Vorlage einer Unternehmensplanung und Liquiditätsrechnung, das Vorhandensein von regelmäßigen Abweichungsberichten, mit denen gearbeitet wird (laufendes Controlling), beeinflussen Ihre Ratingnote bis zu 20 % und all dies wird durch die **O.scocco**-Auswertung abgedeckt.

Verbessert sich nun durch die vorgelegten Unterlagen und Darstellungen Ihr Rating, so haben Sie gute Argumente gegenüber Ihrer Bank und Ihr Firmenkundenbetreuer gegenüber seinen Vorgesetzten, Ihre Kontokorrentzinsen zu senken.

Sollten Sie Hilfe brauchen bei den genannten Schritten

- Liquiditätsplanung
- Mehrjahresvorschau
- Darstellung Vermögensaufbau
- Gesamtvermögensbilanz
- Kommentierung der Berechnungen
- Argumentation bei der Bank

sprechen Sie uns bitte an und wir helfen Ihnen gerne !

Unser nächster KnowHowBrief befasst sich mit:

Mittel gegen die Finanzkrise (Teil 3) – Lieferantenkredit (Juli 2009)

O.scocco ist eine Unternehmensplanungs- und Ratingoptimierungslösung zur gezielten Verbesserung und Steuerung von Rentabilität und Liquidität und wird von vielen Einzelhändlern sowie in ERFA-Gruppen eingesetzt. Informationen und Beispieldateien erhalten Sie unter www.oscocco.de.