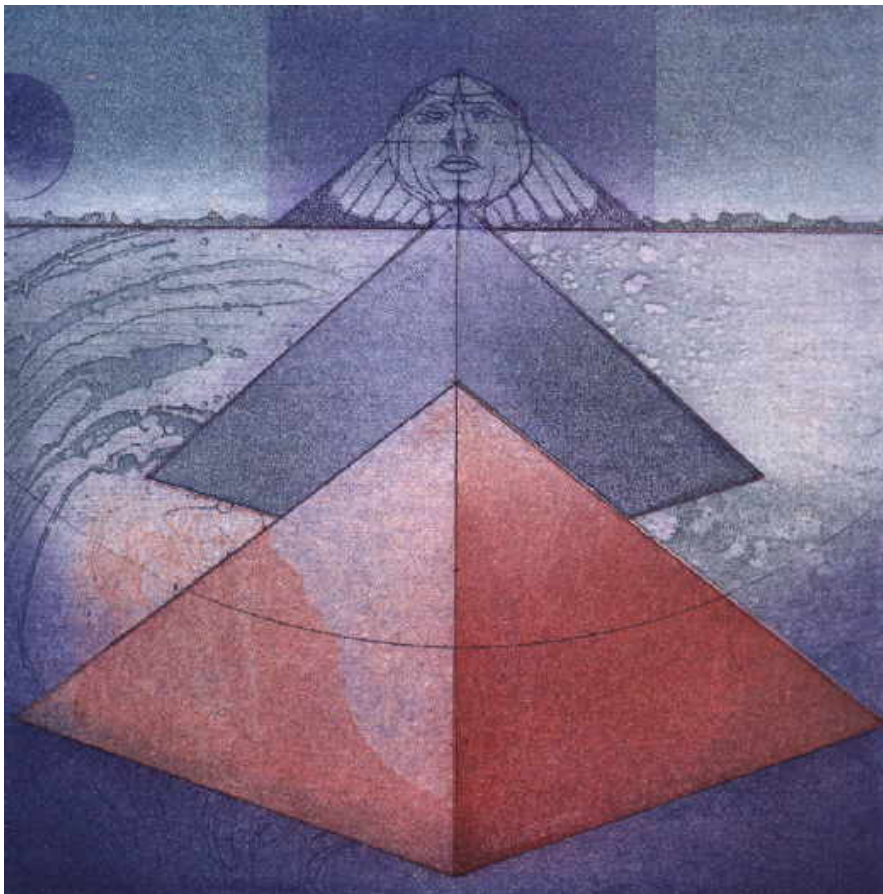


Petermann-Finanzseminare

für Ihr betriebliches Finanzwesen



Ihr Weg zu finanzieller Sicherheit

PETERMANN & PARTNER

Colleg

Planung

Analyse

FINANZEN



Beratung

Heisenberggring 46
Telefon: (09 21) 76 410-0
<http://www.petermann-online.com>

95448 Bayreuth
Fax: (09 21) 76 410-44
info@petermann-online.com

Der Mittelstand ist das Kraftzentrum der Wirtschaft...

Der Mittelstand ist das Kraftzentrum der Wirtschaft

Der Mittelstand in Deutschland...

- ...**stellt** 99,7 % aller Unternehmen
- ...**beschäftigt** 70,7 % aller Arbeitnehmer
- ...**bildet** 82,7 % aller Lehrlinge **aus**
- ...**tätigt** 39,1 % aller Umsätze

3,6 Millionen mittelständische Unternehmen

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Er stellt fast 71 Prozent aller Arbeitsplätze, er bildet 83 Prozent der Lehrlinge aus, auf ihn entfallen 39 Prozent aller Umsätze. Insgesamt geht das Institut für Mittelstandsforschung von 3,6 Millionen mittelständischen Unternehmen aus. Dort arbeiten über 20 Millionen Menschen, darunter rund 1,4 Millionen Lehrlinge.

Quelle: Globus

Statistische Angaben: Institut für Mittelstandsforschung, Bonn



Was treibt die Unternehmen in die Insolvenz?

Der Markt

- Produkte, mit denen kein kostendeckender Preis erzielbar ist
- veraltete, unattraktive Produkte
- noch nicht in ihrem Nutzen erkannte, abgelehnte Produkte

oder Marktverzerrung

- Subventionen von maroden Großunternehmen, die mit Angeboten unter Kosten kleinere und mittlere Unternehmen in den Ruin treiben
- Importe zu Dumping-Preisen

... treiben die Unternehmen wirklich in die Insolvenz.

Das Verhalten von Banken bei Vollverschuldung oder Überschuldung ist erst die Konsequenz. Ursache sind immer zuerst **nachhaltige Verluste**.

Der Unternehmer

Das zweitschwerste Problem ist unternehmerische Unfähigkeit:

- kostenverachtender Wachstumsgrößenwahn
- gravierende Finanzierungsfehler
- Fremdkapital statt Eigenkapital
- keine oder zu geringe Mittelstreuung (= einseitige Abhängigkeiten)
- keine Drittmittel (Mezzaninekapital, Hybridkapital)
- keine oder zu geringe Beachtung der elementaren Kontrollgrößen **Liquidität** (offene Linien / Inanspruchnahmen), **Rentabilität** (Gewinn / Umsatz), **Eigenkapital** (Eigenkapital / Bilanzsumme)

Alle anderen möglichen Insolvenzursachen sind vergleichsweise problemlos korrigierbar.



Die fünf häufigsten Ursachen von Firmenzusammenbruch

1. Rückläufige Nachfrage

Frühzeitige und umsichtig geplante Diversifikation, Unternehmenserweiterung in Stufen – daran mangelt es den meisten Konkursfirmen. Statt dessen orientierten Pleitiers ihre Kapazitätsausweitungen an der Spitzennachfrage. Motto: Umsatz um jeden Preis.

2. Schlechte Eigenkapitalausstattung

Rund 50 % aller insolventen Unternehmen verfügen über zuwenig Eigenkapital. Investitionen wurden überwiegend fremdfinanziert. Gefahr: Erfüllen sich die Erwartungen nicht, dann entstehen Finanzierungslücken. Folge: Kollaps.

3. Massive Managementfehler

Acht von zehn Firmenzusammenbrüchen verursachen Chefs und Manager selbst, entweder wegen mangelnder Kenntnis der Tücken des Geschäfts oder weil sie strategische Fehler begingen. Meist fehlt es an Planung, Organisation sowie der Fähigkeit zu motivieren.

4. Mächtige Banken

Kreditinstitute verschulden zwar keine Pleiten, sie lösen sie in maroden Firmen jedoch oft aus. Beispielsweise durch Versäumnisse bei der Kreditvergabe, durch Zinserhöhung, Ausdehnung von Sicherungsrechten und mangelnde Überwachung des gewährten Kredits.

5. Überhöhte Privatentnahmen

Überzogene Privatentnahmen für die Lebenshaltung oder zum Erwerb von (teil-)finanzierten Kapitalanlagen ruinieren selbst florierende Unternehmen.

Quelle: Impulse 11/84



Wie sichere ich mein Unternehmen in Rezession/Depression?

1. Liquiditätssicherung

Das Problem der offenen Forderungen wird zum Existenzproblem vieler Betriebe. Die Ausfallrate der offenen Forderungen wächst in jeder Krise dramatisch.

Maßnahmen:

- forciert Forderungen betreiben
- sorgfältig Liquidität planen
- höhere Liquiditätsreserven vorsehen
- Liquidität entweder auf einem Konto oder zumindest als Kontokorrentkredit vorhalten

2. Entschuldung

In der Rezession sind Schulden tödlich (Risiko der Kreditkündigung).

Maßnahmen:

- Schulden so weit wie möglich abzahlen
- Kredite auf langfristige Kredite umschulden
- vorzeitiges Kündigungsrecht der Bank ausschließen
- vorzeitige Rückzahlungen offen halten

3. Kapazitätsabbau

In der Rezession muss man Kapazitäten rechtzeitig abbauen. Mangelnde Aufträge führen zu Überkapazität. Wer kleiner wird, kommt besser durch die Krise.

Maßnahmen:

- Raumreserven vermieten oder verkaufen
- überflüssige Maschinen verkaufen

Quelle: Eberhard und Eike Hamer: „Was passiert, wenn der Crash kommt“, Olzog Verlag GmbH, München



Wie sichere ich mein Unternehmen in Rezession/Depression?

- Läger räumen (mit Abschlag verkaufen)
- Vorratsläger räumen (billigeres Nachkaufen ist möglich)
- Personal abbauen
 - Mitarbeiter nach ihrer Entbehrlichkeit in 3 Gruppen A, B, C einstufen:
A = unentbehrliche Mitarbeiter; B = notwendige Mitarbeiter, die schwer zu ersetzen wären; C = entbehrliche Mitarbeiter
 - Abfindungsanspruch nach 12 Jahren Betriebszugehörigkeit
6 Monatsgehälter (= Krisenkosten)

4. Organisation straffen

In fast allen mittelständischen Betrieben 10% Gewinnreserve bei besserer Organisation (inkl. Selbstorganisation des Unternehmers).

5. Unternehmenskapazität sichern

Ist der Unternehmer noch körperlich oder seelisch stark genug, um eine mehrjährige Rezession oder Depression auszuhalten oder braucht es dazu einen Nachfolger?

6. Marktsicherung

Konzerne haben nur den Konditionenwettbewerb. Mittelständische Unternehmer stehen im Vertrauenswettbewerb. Wer das persönliche Vertrauen zu seinen Kunden und Lieferanten mobilisiert, wird weiter den Umsatz seiner Kunden bekommen.

Quelle: Eberhard und Eike Hamer: „Was passiert, wenn der Crash kommt“, Olzog Verlag GmbH, München



Insolvenzvorsorge besteht aus 3 klaren Fragen, die Sie sich täglich stellen sollten

Problem:

Die verkauften Produkte und / oder Leistungen erzielen nicht genügend Gewinn, um anfallende Kosten und private Entnahmen zu bestreiten.

Wie kann ich den Gewinn erhöhen?

Ist durch diese Maßnahmen eine nachhaltige Verbesserung der Situation möglich? Wenn nicht: Liquidation (= freiwillige Unternehmensauflösung)

Wie kann ich die Umsatzerlöse erhöhen?

- mit vorhandenen Produkten / Leistungen
- mit neuen Produkten / Leistungen
- mit geänderten Produkten / Leistungen

Wie kann ich die Kosten senken?

- Verringerung bis zum Wegfall von Produkten / Leistungen
- effizientere Erstellung von Produkten / Leistungen
- Auslagerung der Erstellung von Produkten / Leistungen

Wie kann ich meine Privatentnahmen senken?

- Petermann-Finanzseminar: Einspar-Training – weniger ausgeben –
- Individuelle Einsparberatung



42 Entschuldigungen, warum alles so bleiben soll, wie es ist ...

1. Wir haben das schon einmal probiert
2. Bei uns ist das anders
3. Es kostet zu viel
4. Wir vertagen es, bis wir nicht mehr soviel zu tun haben
5. Wir haben dafür keine Zeit
6. Die Veränderung ist zu groß
7. Die Stabsabteilungen werden das nicht mitmachen
8. Wir haben das bisher nie gemacht
9. Das ist gegen die Unternehmenspolitik gerichtet
10. Das wird die Gemeinkosten zu sehr in die Höhe treiben
11. Wir sind dafür nicht zuständig
12. Wir begrüßen Veränderungen - solange sie uns selbst betreffen
13. Das riecht zu sehr nach Elfenbeinturm
14. Wir sollten uns besser mit Realitäten befassen
15. Das ist nicht unser Problem
16. Warum Veränderung, es läuft doch alles bestens
17. Die Idee gefällt mir nicht
18. Sie haben natürlich recht - aber ...
19. Wir sind dafür zur Zeit noch nicht gerüstet
20. Sie können einem alten Hasen doch keine neuen Tricks erzählen
21. Das Budget sieht so etwas nicht vor
22. Hervorragender Gedanke – aber nicht praktikabel
23. Wir müssen das erst einmal im neutralen Bereich belassen
24. Darüber sollte man in Ruhe mehr nachdenken



42 Entschuldigungen, warum alles so bleiben soll, wie es ist ...

25. Die Sache ist an sich klar: Wir sollten uns nur nicht mit Fakten beunruhigen lassen
26. Nicht wieder das, was wir schon einmal diskutiert hatten
27. Langfristig werden wir damit Geld verdienen
28. Wo haben Sie denn das ausgegraben?
29. Es lief doch bisher alles bestens ohne dieses ...
30. Wir sollten das in einem Ausschuss näher erörtern
31. Die Damen werden das nicht mögen
32. Hat das schon jemand getestet?
33. Wer will mir erzählen, wie ich meine Arbeit mache?
34. In einer anderen Abteilung mag das gehen, aber nicht bei uns
35. Ich bin eigentlich gar nicht davon überzeugt
36. Lassen wir uns so verständigen, dass wir noch einmal darüber schlafen
37. Wenn man an das Durcheinander denkt, das entstehen wird
38. Das ist nicht machbar
39. Das bringt nichts
40. Ich kenne da einen, der das schon versucht hat
41. Wir haben das schon immer so gemacht
42. Unsere Ausstattung wird da nicht mithalten können

Bei Diskussionen über Veränderungen wird empfohlen, jeweils die Nummer der oben genannten „Killer-Phrasen“ zu nennen, um schneller voranzukommen.

Quelle: US-Personalberatung Robert Lee International, Inc. in International Management, Oktober 1979, S. 7



In sieben Tagen zum souveränen Unternehmer...

Speziell für kleine und mittelständische Unternehmer haben wir Seminare entwickelt die Ihnen praxisnah und verständlich Wissen zum Thema Insolvenzvorsorge vermitteln.

- **Unternehmer-Training**
 - Unternehmen nachhaltig sichern -
- **Umsatz-Training**
 - Umsätze nachhaltig steigern -
- **Megatrends Training**
 - Langfristige Entwicklungslinien erkennen -
- **Finanzkrisen-Training**
 - Wie schütze ich mein Geld? -
- **Finanzierungs-Training**
 - Unternehmen richtig finanzieren -
- **Ärzte-Training**
 - Finanzen souverän im Griff in Praxis und Privat -
- **Existenzgründer-Training**
 - Basiswissen für Existenzgründer -

Jedes einzelne Seminar dauert incl. Pausen ca. 8 Stunden und ist von Ihnen individuell buchbar.

Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf wegen Absprache von Veranstaltungsort, Veranstaltungsdatum und Veranstaltungskosten. Ihr Ansprechpartner: Herr Diethelm Petermann Tel. 0921-76410-0 Fax: 0921-76410-44
www.petermann-online.com info@petermann-online.com



Unternehmer-Training - Unternehmen nachhaltig sichern -

Existenzgründer (-innen) und Jungunternehmer (-innen) erhalten von vielen Seiten Hilfen zur Existenzgründung. Das Unternehmer-Training ermöglicht Ihnen Ihr Unternehmen, Ihr Gewerbe nachhaltig zu sichern: „Weitsprung“ zusätzlich zu „Hochsprung“. Auch für erfahrene Unternehmer ist dieses Seminar zur Wissensauffrischung sehr wertvoll.

Am Ende des Seminars haben Sie klare Antworten und sofort einsetzbare Instrumente:

- Warum werden Unternehmen insolvent?
- Neuralgische Punkte in Ihrem Unternehmen?
- Sind Ihre Forderungen sicher?
- Bilanzen analysieren und interpretieren
- Schlüsselkennzahlen zur Insolvenz-Vorsorge
- Ansatzpunkte für Veränderungen in Ihrem Unternehmen
- Umsetzbare Wege zum Eigenkapital
- Rating gezielt verbessern
- Richtiges Verhalten im Krisenfall
- Wie halte ich mein Unternehmen auf Kurs?
Erfolgsgeheimnisse der Sieger

Managementfehler sind Hauptursache für den Zusammenbruch von Unternehmen. Mit dem Wissen aus dem Unternehmer-Training bleiben Sie auch morgen Markt-Sieger(-in).

Insolvenzvorsorge ist preiswert. Für Konsolidierung/Sanierung zahlen Sie einen sehr hohen Preis. Das Unternehmer-Training hilft Ihnen Ihr Unternehmen auf Kurs zu halten.



Umsatz-Training - Umsätze nachhaltig steigern -

Existenzgründer (-innen) und Jungunternehmer (-innen) erhalten von vielen Seiten Hilfen zur Existenzgründung. Das Umsatz-Training ermöglicht Ihnen Ihr Unternehmen, Ihr Gewerbe nachhaltig auszuweiten: „Weitsprung“ zusätzlich zu „Hochsprung“. Im Umsatztraining beschäftigen wir uns mit Chancen und Risiken die Unternehmensumsätze nachhaltig zu steigern.

Am Ende des Seminars haben Sie klare Antworten und sofort einsetzbare Instrumente:

1. Kunden- und Mitarbeiterorientierung
2. Umgang mit Beschwerden
3. Prüfen des Unternehmensangebots
4. Innovationsförderung / Vorschlagswesen
5. Preisgestaltung
6. Kommunikationsstrategien (Direktmarketing & Telefonaquisition, Cards & Clubs, Werbung & Public Relations)
7. Marktforschung & Konkurrenzbeobachtung
8. Kooperation & Übernahmen
9. Verkaufsgrundsätze
10. Unternehmensgrundsätze

Positive Umsatzentwicklung und andauernde Kostenkontrolle sind wichtige Faktoren für die Stabilität von Unternehmen. Mit dem Wissen aus dem Umsatz-Training bleiben Sie auch morgen Markt-Sieger (-in).

Insolenzvorsorge ist preiswert. Für Konsolidierung/Sanierung zahlen Sie einen sehr hohen Preis. Das Umsatz-Training hilft Ihnen Ihr Unternehmen auf Kurs zu halten.



Megatrends – Training (inkl. Globalisierung) - langfristige Entwicklungslinien erkennen -

In diesem Seminar stellt Ihnen der Referent als Zukunfts-Sensor verschiedene Entwicklungslinien vor, die für unternehmerische Entscheidungen von herausragender Bedeutung sind.

1. Globalisierung: Balance oder Zerstörung?

2. Globale Megatrends: Positivtrends und Negativtrends?

Neben einer detaillierten Betrachtung der Globalisierung und deren Chancen und Risiken diskutieren Sie mit dem Referenten 20 langfristige Trends (10 Positiv-Trends und 10 Negativ-Trends) und deren Bedeutung für Ihr Unternehmen.

Keiner kennt die Zukunft. Das ist grundsätzlich richtig. Immer wieder zeigt der (rückblickende) Vergleich von Erwartungen (Trends, Prognosen) und Wirklichkeit, dass vieles ganz anders kam. Dennoch ist es für jeden Unternehmer unverzichtbar sich Gedanken über Entwicklungslinien zu machen.

Zukunft entsteht:

1. Durch Zufälle, an denen wir nichts oder wenig ändern können (Erdbeben, Kosmische Katastrophen, Seuchen, Naturkatastrophen usw.)
2. Aus den Gesetzmäßigkeiten lebender Systeme, die wir verstehen lernen können (Finanzkrisen, Kriege, kriminelle Aktivitäten, Politische Umstürze, Revolutionen).
3. Durch menschliches Handeln. Durch humane Vereinbarungen (Menschenrechte, Menschenpflichten, United Nations, (Global) Marshall-Pläne, Innovationen, Bildung). Dieses menschliche Handeln kann der Evolution eine Richtung geben – es kann in eine positive Zukunft führen.



Finanzkrisen-Training - Wie schütze ich mein Geld? -

In verschiedenen Krisen-Szenarien diskutieren sie mit dem Referenten den Worst Case einer globalen Finanzkrise mit darauf folgender Weltrezession – weitaus schlimmer noch als 1929 – und der Bedeutung von Krisen für Sie als Unternehmer.

Zentrale Themen werden sein:

1. Crash – Wie schütze ich mein Geld?
2. Was ist morgen noch etwas wert?

Nur wenn Sie eine Vorstellung über die Zukunft entwickelt haben, können Sie sich flexibel positionieren, um im Notfall rasch reagieren zu können.

Grundsätzlich besteht aktuell kein Grund zur Panik. Es ist aber immer sinnvoll und wertvoll auf verschiedene Zukunftsalternativen vorbereitet zu sein – auch wenn Sie die diskutierten Instrumente voraussichtlich nicht werden einsetzen müssen.

Sie erfahren viel über Hintergründe und mögliche Wirkungen von Krisen – und wie diese bisher zumeist bewältigt wurden. Es erwarten Sie spannende Gespräche – offen, kompetent und im kleinen Kreis.



Finanzierungs-Training - Unternehmen richtig finanzieren -

In diesem Seminar erfahren Sie alles was Sie als Unternehmer / Freiberufler zum Thema Finanzierung wissen müssen.

1. Wie viel Eigenkapital soll ich einsetzen (Kapitalkonzept)?
2. Welche Zinsbindung soll ich wählen (Zinskonzept)?
3. Auf welche Weise soll ich einen Kredit zurückzahlen (Tilgungskonzept)?
4. Wann bin ich kreditwürdig (Bonitätskonzept)?
5. Wie verhalte ich mich richtig im Umgang mit Kreditinstituten (Verhaltenskonzept)?
6. Was unterscheidet Mezzanine-Kapital von Eigenkapital und Fremdkapital?
7. Sofort umsetzbare Maßnahmen zur Eigenkapital-Erhöhung
8. Welche alternativen Finanzierungsformen stehen für mein Unternehmen zur Verfügung?
9. Welches Mezzanine-Kapital kann ich als mittelständisches Unternehmen nutzen?
 - Nachrangige Darlehen
 - Genuss(-rechts)-Kapital
 - stilles Beteiligungskapital
10. Wie komme ich an Mezzanine-Kapital für mein Unternehmen?



Ärzte-Training

- Finanzen souverän im Griff in Praxis und privat -

Die Insolvenzen von Arztpraxen sind nach Angaben von Creditreform steigend. Die ist Anlass genug, sich intensiv mit der eigenen finanziellen Situation auseinanderzusetzen und eigenes Finanzwissen zur Insolvenzprophylaxe zu erwerben – auch wenn Ihre Praxis heute noch glänzend läuft.

In diesem Seminar diskutieren Sie mit Kollegen (-innen) und dem Referenten Fragen die für Sie „zeitlos“ von Bedeutung sind.

Praxisbereich:

1. Der Arzt als Unternehmer
2. Ist meine Praxis liquide?
3. Ist meine Praxis rentabel?
4. Gehört mir „meine“ Praxis?
5. Ist meine Praxis produktiv?
6. Wie entscheide ich Investitionen?
7. Mit Zielen in die Zukunft
8. Wie senke ich meine Praxis-Ausgaben?
9. Wie erhöhe ich meine Praxis-Einnahmen?
10. Überleben mit Controlling

Privatbereich:

11. Finanzplanung und Anlagestrategie
12. Zukunftsvorsorge



Existenzgründer-Training - Basiswissen für Existenzgrüner (-innen) -

Fit for future? Die meisten Existenzgründer überleben die ersten Jahre Ihrer Freiheit nicht – trotz großem Engagement. Hochsprung statt Weitsprung ist das normale Schicksal von Existenzgründern. Neben Begeisterung und Visionen sind knallharte Arbeit, Sparsamkeit, ein breites Wissen und ein gutes Netzwerk erforderlich um im Dschungel des Wettbewerbs nicht schon in den ersten Jahren unterzugehen.

Das Existenzgründer-Training macht sie fit for future.

1. Existenzgründung pro & contra
2. Welche Eigenschaften muss ich als erfolgreicher Existenzgründer haben?
3. Erste Überlegungen vor einer Existenzgründung
4. Probleme der Existenzgründung
5. Die besten Branchen – die besten Chancen
6. Was zeichnet erfolgreiche Existenz-Gründungen aus?
7. Erfolg ist eine Frage der richtigen Strategie
8. Welche Rechtsform soll ich wählen?
9. Bin ich kreditwürdig?
10. Richtiger Umgang mit Kunden



Mehr Sicherheit für Ihre privaten und betrieblichen Finanzen...

Finanz-Souveränität

Private Finanzen

www.petermann-online.com

Privatservice anklicken

Finanzseminare anklicken

Finanz-Power-Training

Download des Handbuchs als PDF-Datei (753 KB) anklicken

Handbuch ausdrucken (98 Seiten) und intensiv durcharbeiten

Betriebliche Finanzen

www.petermann-online.com

Firmenservice anklicken

Finanzseminare anklicken

Finanzierungs-Power-Training

Download des Finanzierungs-Power-Trainings als PDF-Datei (838 KB)

Handbuch Finanz-Fitness-Training (Unternehmen nachhaltig sichern) ausdrucken (72 Seiten) und intensiv durcharbeiten

Sie wünschen einen Gedankenaustausch über Ihre Finanz-Strategie?

Tel.: 09 21/7 64 10-0 Fax: -44 Email: info@petermann-online.com

Ihr Ansprechpartner: Herr Diethelm Petermann



Diese Bücher müssen Sie unbedingt gelesen haben...

... wenn Sie sich eine konkrete Vorstellung von Ihrer Zukunft und der Welt Ihrer Kinder und Enkelkinder machen möchten...

Perspektive 2050

1. Gabor Steingart

Deutschland – Der Abstieg eines Superstars

Piper-Verlag, München 2004, 303 Seiten

2. Gabor Steingart

Weltkrieg um Wohlstand

Wie Macht und Reichtum neu verteilt werden

Piper Verlag, München 2006, 397 Seiten

3. Franz Josef Radermacher

Balance oder Zerstörung

Ökosoziale Marktwirtschaft als Schlüssel zu einer weltweiten nachhaltigen Entwicklung

Ökосоziales Forum, Wien 2002, 333 Seiten

4. Franz Josef Radermacher

Globalisierung gestalten

Die neue zentrale Aufgabe der Politik

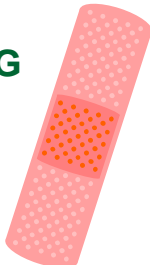
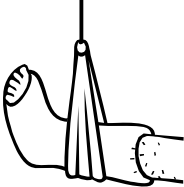

Terra Media Verlag, Berlin 2006, 128 Seiten

Zukunft ist, was wir alle daraus machen werden!

Sie wünschen einen Gedankenaustausch über Ihre langfristige Unternehmens- und/oder Vermögensstrategie?

Tel.: 09 21/7 64 10-0 Fax: -44 Email: info@petermann-online.com

Kann ein Firmen-(Über-)Lebensberater auch für Ihr Unternehmen nützlich sein?

Ihre Situation?	Unsere Lösung für Ihre Situation	Maßnahmen (Beispiele)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eigenkapitalquote unter 30 % ➤ Probleme bei der Kapitalbeschaffung ➤ Leicht gespanntes Verhältnis zur Bank / Sparkasse 	<p>AMBULANTE BEHANDLUNG</p> <p>Überlebenschance: hoch</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Frühwarnsystem ➤ jährliches Strategie-Gespräch ➤ Begleitung bei Bank-Gesprächen
<ul style="list-style-type: none"> ➤ volle Verschuldung bzw. leichte Überschuldung ➤ Umsatzprobleme ➤ gespanntes Verhältnis zur Bank / Sparkasse 	<p>KRANKENHAUS</p> <p>Überlebenschance: mittel</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ EDV-gestützte Finanz- & Liquiditätsplanung ➤ selektive Unternehmensberatung ➤ externes Unternehmens-Rating
<ul style="list-style-type: none"> ➤ massive Überschuldung ➤ anhaltender Liquiditätsengpass ➤ Kreditkündigung 	<p>INTENSIVSTATION</p> <p>Überlebenschance: gering</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erarbeitung Sanierungs-Konzept ➤ Betreuung durch Insolvenz-Experten ➤ Management auf Zeit

Unser Ziel ist auch Ihr Ziel: Gemeinsam mit Ihnen Ihre Firma auf gesunde, zukunftssichere Beine zu stellen.

Weitere Informationen: Tel.: 0921/7 64 10-0; Fax: 0921/7 64 10-44; info@petermann-online.com

Steuern Sie den richtigen Kurs?

Ihr zuverlässiger Lotse durch den Finanz-Dschungel



Diethelm Petermann,
geboren am 24.03.1943 in Würzburg

- 1962: Abitur am Humanistischen Gymnasium in Miltenberg
- 1966: Fachliche Prüfung für das Lehramt für Realschulen in München für die Fächer Wirtschaftskunde und Englisch
- 1969: Diplomprüfung für Volkswirte an der Universität Würzburg
- 1983: Ausbilder-Eignungsprüfung an der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken in Bayreuth

Berufliche Entwicklung:

- 06/69 bis 06/70: Sachbearbeiter in der volkswirtschaftlichen Abteilung von AEG-Telefunken in Frankfurt
- 07/70 bis 03/74: Sachbearbeiter/Handlungsbevollmächtigter in der Marktforschung der Dresdner Bank AG, Frankfurt
- 04/74 bis 09/77: Prokurist und Referatsleiter Marktplanung Privatkundengeschäft bei der Dresdner Bank AG, Frankfurt
- 10/77 bis 10/78: Ausbildung Firmenkreditgeschäft bei der Dresdner Bank AG, Filiale Würzburg
- 11/78 bis 04/81: Abteilungs-Direktor und Mitleiter des Projekts „Personalvorgabe für zentrale Konzernstäbe“ bei der Dresdner Bank AG, Frankfurt
- 05/81 bis 09/81: Ausbildung Auslandsgeschäft/Wertpapiergeschäft bei der Dresdner Bank AG, Filiale Würzburg
- 10/81 bis 09/93: Direktor der Dresdner Bank AG, Filiale Bayreuth
Filialleiter für die Bereiche Firmenkunden/Kreditgeschäft bzw. Privatkunden/Wertpapiergeschäft
- seit 10/93: Geschäftsführender Gesellschafter von **Petermann & Partner, Finanzen OHG**, Bayreuth