
Lagebericht 2010

Vorbemerkungen

sequa gGmbH (die „Gesellschaft“) ist nach den Größenmerkmalen des § 267 Abs. 1 HGB eine kleine, nicht prüfungspflichtige Kapitalgesellschaft. Die **Notwendigkeit**, einen Lagebericht vorzulegen, ergibt sich nicht aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen, sondern aus § 15 (1) des Gesellschaftsvertrags.

Die Gliederung des vorliegenden Lageberichts entspricht den **Vorgaben des Deutschen Rechnungslegungsstandards** Nr. 5 (Risikobericht) und Nr. 15 (Prognosebericht) zum handelsrechtlichen Lagebericht an.

Der **Berichtszeitraum** erstreckt sich vom 01.01.2010 bis zum Tag der Erstellung dieses Berichts.

Angaben zum **Gegenstand der Gesellschaft**, dem **Stammkapital** und zu den **Kapitalverhältnissen** sind der Anlage 7 des Prüfungsberichts zum Jahresabschluss 2010 (kurz: „Prüfungsbericht 2010“) zu entnehmen.

Die Gesellschaft ist eine privat-öffentliche Gemeinschaftseinrichtung, ist seit ihrer Gründung als **gemeinnützig** im Sinne der Abgabenordnung anerkannt und ist nicht auf Gewinnerzielung ausgerichtet.

Die Gesellschaft ist eine weltweit tätige Entwicklungsorganisation. Sie unterstützt die Entwicklung des Privatsektors und seiner Einrichtungen sowie die Qualifizierung von Fach- und Führungskräften. Die Programme und Projekte der Gesellschaft werden mit öffentlichen und privaten Mitteln finanziert und orientieren sich **am Leitbild der sozialen Marktwirtschaft**.

Gesellschafter sind die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft (DIHK, ZDH, BDA, BDI) und die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Das Engagement der **Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft als Gesellschafter** verschafft der Gesellschaft Zugehörigkeit zur Privatwirtschaft und Zugang zu deren Mitgliedern. Gleichzeitig erweitert das Engagement der **GIZ als Gesellschafter** das entwicklungspolitische Know-How sowie das weltweite Netzwerk der Gesellschaft und ermöglicht den Zugang zu neuen Kunden.

Ziel der Gesellschaft ist es, die Lebens- und Arbeitsbedingungen möglichst vieler Menschen nachhaltig zu verbessern. Dies kann nur in Zusammenarbeit mit in- und ausländischen Partnern realisiert werden. Die wichtigsten **Projektpartner der Gesellschaft** sind – sowohl national als auch international - Kammern, Verbände, Bildungseinrichtungen und Unternehmen.

Projekte und Programme der Gesellschaft sollen im **Gesellschafternetzwerk** bekannt sein und interessierten Mitgliedern des Netzwerks die **Möglichkeit einer aktiven Beteiligung** geben.

Die Gesellschaft ist auf den **Geschäftsfeldern** Privatsektorentwicklung, Kammern und Verbände, Berufliche Bildung und Sozialer Dialog tätig.

Die Gesellschaft ist weltweit in den **Tätigkeitsbereichen** Programmverwaltung, Projektmanagement und Beratung tätig:

- a) Als **Programmverwalter** koordiniert, gestaltet und verantwortet die Gesellschaft verschiedene Projekte eines bestimmten Projekttyps innerhalb der vom Kunden gesetzten Vorgaben (Beispiele: Kammer- und Verbandspartnerschafts-Programm (KVP), Berufsbildungspartnerschafts-Programm (BBP), Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft (develoPPP.de), Mobilitätsprogramme).
- b) Die Gesellschaft führt – allein oder mit Partnern – als professioneller **Projektmanager** in allen Geschäftsfeldern Projekte durch und deckt dabei alle Projektphasen ab.
- c) In allen Geschäftsfeldern bietet die Gesellschaft **Trainings- und Beratungsleistungen** an und setzt hierfür eigene und externe Experten ein.

I. Geschäftsentwicklung und Rahmenbedingungen

1. Branchensituation

Die Gesellschaft ist in der Branche der „**Internationalen Zusammenarbeit**“ (IZ) tätig, überwiegend jedoch im Teilsegment „**Entwicklungszusammenarbeit**“ (EZ).

Der **Markt** für die Leistungen der Gesellschaft ist dadurch gekennzeichnet, dass wenigen Zuwendungs- und Auftraggebern – abhängig vom Geschäftsfeld bzw. von den Anforderungen des konkreten Einzelfalls - eine sehr unterschiedlich große Anzahl von Unternehmen oder anderer Organisationen gegenüber steht, die die professionelle Durchführung entsprechender Programme, Projekte, Komponenten und Maßnahmen (kurz „Vorhaben“) anbieten bzw. anbieten können.

Im Geschäftsfeld „Kammern und Verbände“ hat die Gesellschaft häufig - aber abhängig vom konkreten Einzelfall - **Alleinstellungsmerkmale**. Auf den Geschäftsfeldern Privatsektorentwicklung, Berufliche Bildung und Sozialer Dialog gibt es häufig **Wettbewerber**.

Die **wichtigsten Kunden** der Gesellschaft sind das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung („BMZ“), die Europäische Kommission („EU“) und die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit („GIZ“). Mit diesen Kunden arbeitet die Gesellschaft regelmäßig zusammen und pflegt die Beziehungen in besonderem Maße.

Potenzialkunden der Gesellschaft sind andere Bundesministerien und die Weltbankgruppe. Bei diesen erwartet die Gesellschaft mittel- bis langfristig konkrete Geschäftschancen und beobachtet, ob sich Akquisitionsmöglichkeiten ergeben.

Konkrete Geschäftschancen bei sonstigen Kunden nimmt die Gesellschaft nach Lage des Einzelfalls wahr.

Mit Regierungswechsel im Oktober 2009 haben sich **politische Schwerpunktsetzungen des BMZ** verändert. Themen wie „Verbindung von Außenwirtschaftsförderung mit der EZ“, „Zusammenarbeit von Privatwirtschaft und EZ“ und „Berufliche Bildung“ stehen seitdem in besonderem Maß im Fokus der politischen Führung.

Vor dem Hintergrund dieser neuen politischen Schwerpunktsetzungen des **BMZ** konnte die unternehmerische Beteiligung der GIZ an der Gesellschaft, die mit der Eintragung im Handelsregister am 08.07.10 abgeschlossen worden ist, wohl zu keinem günstigeren Zeitpunkt vollzogen werden. In der Branche dürfte dies als richtiger Schritt zum richtigen Zeitpunkt

wahrgenommen worden sein. Die GIZ und die Spitzenverbände der Wirtschaft verbindet das strategische Interesse, die Zusammenarbeit zwischen der GIZ und der Wirtschaft in der internationalen Zusammenarbeit zu intensivieren.

Bei der **EU** konkurriert die Gesellschaft um Zuwendungen (Grants) mit anderen Kammern, Verbänden, Wirtschaftsförderinstitutionen und anderen gemeinnützigen Organisationen aus ganz Europa. Im Bereich der kommerziellen Dienstleistungen der EZ/IZ steht die Gesellschaft mit einer sehr großen Anzahl von häufig profitorientierten Unternehmen aus ganz Europa im Wettbewerb.

Durch das Auftragsgeschäft will die Gesellschaft Überschüsse erwirtschaften, die als Eigenleistungen in Zuwendungsprojekten der EU wieder eingesetzt werden. Ohne Eigenleistungen können zuwendungsbasierte Projekte der EU in der Regel nicht durchgeführt werden.

Für die **GIZ** ist die Gesellschaft schon seit vielen Jahren in verschiedenen Programmen und Projekten, v.a. im Bereich „Nachhaltige Wirtschaftsentwicklung“ tätig. Auch die GIZ profitiert in genau diesem Bereich von den neuen politischen Schwerpunktsetzungen des BMZ, woraus sich wiederum Geschäftschancen für Gesellschaft ergeben.

2. Stellung im nationalen und internationalen Vergleich

Die Gesellschaft erbringt ihre Dienstleistungen in der EZ/IZ meist, aber nicht ausschließlich, arbeitsteilig **mit unterschiedlichen Partnern**.

Keine andere Gesellschaft hat einen derart breiten und **weltweiten Zugang zu Kammern, Verbänden und Bildungseinrichtungen**, zu deren Entscheidungsträgern, Know-How und Ressourcen. **Der Zugang zu diesem Netzwerk ist der „Unique Selling Point“ der Gesellschaft.**

Im Geschäftsfeld „Kammern und Verbände“ ist die Gesellschaft – weltweit – vor der amerikanischen CIPE die größte und auch - gemessen an der Zahl der durchgeführten Projekte - die Organisation mit der mit Abstand größten und umfassendsten Projekterfahrung.

Die GIZ hat die Gesellschaft als deshalb als **Kompetenzzentrum für Kammer- und Verbandsprojekte** anerkannt.

Die Gesellschaft hat in 2002/03 ein Handbuch im Auftrag der Weltbank erarbeitet („Building the Capacity of Business Membership Organizations: Guiding Principles for Project Managers“), das in diesem Bereich mittlerweile als Standard-Werk angesehen wird und zwischenzeitlich in der 2. Auflage erschienen ist.

Im Frühjahr 2007 hat die Gesellschaft ein Handbuch mit dem Titel „Good Practices for Working with Sector Units - The Nucleus Approach“ veröffentlicht.

Im März 2008 hat die Gesellschaft einen Auftrag von der United Nations Industrial Development Organization UNIDO, Wien zur Entwicklung eines „best-practice“ Handbuchs für die Arbeit mit Kammern und Verbänden erfolgreich abgeschlossen. Das Ergebnis will UNIDO auf ihrer Website veröffentlichen.

3. Entwicklung von Umsatz und Zuschüssen zur Projektfinanzierung

Die Umsätze und die Zuschüsse zur Projektfinanzierung (kurz: „Umsätze“) sind von 10.991 TEUR (2009) auf 14.909 TEUR (2010) deutlich gestiegen.

Die **Umsatzsteigerung** hat folgende wesentliche Ursachen:

- a) Die neuen Schwerpunktsetzungen des BMZ führten zu einer Steigerung der Zuschüsse zur Projektfinanzierung vom BMZ an die Gesellschaft in den Programmen KVP und develoPPP.de sowie für Pilotprojekte des seit Anfang 2010 im Aufbau befindlichen BBP-Programms von 7.262 TEUR (2009) auf 9.931 TEUR (2010).
- b) Die Zuschüsse zur Projektfinanzierung von der EU an die Gesellschaft sind aufgrund eines Sondereffekt von sehr hohen Mittelabflüssen im letzten vollen Projektjahr eines Privatsektorentwicklungs-Projekts auf St. Lucia von 1.994 TEUR (2009) auf 3.335 TEUR (2010) gestiegen.
- c) Die Umsatzerlöse aus Aufträgen der GIZ an die Gesellschaft sind von 585 TEUR (2009) auf 842 TEUR (2010) gestiegen.

Details sind der Anlage 8 des Prüfungsberichts des Jahresabschlusses 2010 zu entnehmen.

4. Personal

Die **Leitlinien im Bereich Personal** sind in der Unternehmensstrategie der Gesellschaft in Form von „Leitgedanken“ verankert:

- Entscheidungen, Handlungen und Verhalten von Führungskräften und Mitarbeitern orientieren sich am Respekt vor dem Menschen
- Service und Qualität
- Integrität
- unternehmerisches Denken und Verhalten
- Kreativität und Eigenverantwortung
- Weiterentwicklung des Unternehmens

Zur nachhaltigen Sicherung des Unternehmenserfolges will die Gesellschaft auch weiterhin ein **attraktiver Arbeitgeber** sein. Beibehalten bzw. ausgebaut werden sollen die nachfolgenden Merkmale der Gesellschaft als Arbeitsgeber:

- attraktives Arbeitszeitsystem
- marktgerechtes, leistungsorientiertes und faires Vergütungssystem
- attraktive Arbeitsplatzgestaltung
- gezielte Fort- und Weiterbildung

Die **Personalkapazität im Jahresdurchschnitt** ist von 26,4 FTE (2009) auf 29,9 FTE (2010) gestiegen.

Die **Personalkapazität am 31.12.2010** betrug 32,8 FTE (31.12.09: 25,7 FTE).

Der **Personalbestand nach Köpfen im Jahresdurchschnitt** erhöhte sich von 32,4 (2009) auf 36,5 (2010).

Am 31.12.2010 beschäftigte die Gesellschaft **40 Mitarbeiter** (24 Frauen, 16 Männer), davon 7 ausschließlich projektbezogen (31.12.09: 31 MA, davon 2 projektbezogen). Am 31.12.2010 waren 25 Anstellungsverhältnisse unbefristet und 15 befristet.

Kündigungen – weder von Arbeitgeber- noch von Arbeitnehmerseite - waren in 2010 nicht zu verzeichnen.

Die Gesellschaft hat im Januar 2010 zusätzliche Büroflächen am Sitz der Gesellschaft im Gebäude Alexanderstr. 10 in Bonn angemietet.

5. Qualitätsmanagement

Kunden- und Ergebnisorientierung bestimmen die **Qualitätsgrundsätze** der Gesellschaft.

Fachkompetente Mitarbeiter, ein „Vier-Augen-Prinzip“ und standardisierte Prozesse stellen die Einhaltung der Qualitätsgrundsätze sicher.

Die Zertifizierung der Gesellschaft nach DIN EN ISO 9001:2008 ist Anfang 2011 ausgelaufen. Dessen ungeachtet hat die Qualität der Dienstleistungen der Gesellschaft und damit die Effektivität, Effizienz und Transparenz aller Leistungs- und Hilfsprozesse auch künftig herausragende Priorität. In 2010 wurde mit der Neufassung eines QM-Konzepts begonnen, das sich unmittelbar an den Bedürfnissen der Gesellschaft orientiert.

6. Investitionen

Investitionsschwerpunkte in 2010 waren vor allem Ersatz- und teilweise Neubeschaffungen von Informations- und Kommunikations-Systemen (Hardware und Software), Einbauten in Geschäftsräume und Büroausstattungen.

7. Prüfung der Mittelverwendung durch Mittelgeber

Die Gesellschaft wird **regelmäßig** von Mittelgebern **geprüft**. Nach jeder Prüfung erhält die Gesellschaft einen Prüfbericht, der die erkannten Mängel und Verbesserungspotenziale auflistet. Die Gesellschaft bemüht sich stets darum, diese vollständig und zeitnah umzusetzen.

Die wesentlichen Prüfungen im Berichtszeitraum sind im Prüfungsbericht 2010 des Abschlussprüfers in Anlage 7 im Abschnitt „Prüfung der Mittelverwendung durch Mittelgeber“ erläutert.

8. Weitere wesentliche Prüfungen

Die Gesellschaft wird regelmäßig von Rentenversicherungsträgern, Finanzämtern und anderen Stellen geprüft.

Eine erstmalig im Februar 2010 durch das Finanzamt für Groß- und Konzernbetriebsprüfung Bonn durchgeführte Außenprüfung hat zu keinen Beanstandungen und zu keiner Änderung der Besteuerungsgrundlagen hinsichtlich Körperschaftssteuer, Umsatzsteuer oder Gewerbesteuer geführt.

Die wesentlichen Prüfungen im Berichtszeitraum sind im Prüfungsbericht 2010 des Abschlussprüfers in Anlage 7 in den Abschnitten „steuerliche Verhältnisse“ und „Umsatzsteuer“ erläutert.

II. Vermögens- Finanz- und Ertragslage

1. Ertragslage

Dem **Jahresüberschuss 2009** i.H.v. 40 TEUR steht ein **Jahresfehlbetrag 2010** i.H.v. 272 TEUR gegenüber.

Die Umsätze bestanden in 2010 zu 92 % aus Zuschüssen zur Projektfinanzierung aus öffentlichen Mitteln. Es liegt in der Natur von Zuwendungen, dass mit Zuwendungen i.d.R. keine Überschüsse erwirtschaftet werden können. Nur dann, wenn ein Zuwendungsgeber dem Zuwendungsempfänger Pauschalen gewährt bzw. aus Umsätzen im Rahmen von Aufträgen kann die Gesellschaft Überschüsse erwirtschaften. Überschüsse verwendet die Gesellschaft überwiegend dazu, um die in Zuwendungsprojekten für die EU notwendigen Eigenanteile zu finanzieren. Deshalb korreliert die Summe der Umsätze und der Jahresüberschuss nicht unmittelbar.

Aufgrund eines eingeleiteten staatsanwaltlichen Verfahrens bei einem Projektpartner wurde in den Vorjahren bereits eine Rückstellung i.H.v. 60 TEUR gebildet. Aufgrund einer Neubewertung im Oktober 2011 schätzt die Geschäftsführung das Risiko einer Inanspruchnahme auf insgesamt 502 TEUR. In Höhe von 442 TEUR erfolgte im Geschäftsjahr eine Zuführung zu den Rückstellungen. Ohne diesen Sondereffekt hätte der Jahresüberschuss 2010 deutlich über dem Vorjahreswert gelegen. Die Geschäftsführung strebt eine gütliche Einigung mit dem Projektpartner an und geht auch davon aus, dass diese erreichbar ist.

Insgesamt strebt die Gesellschaft in jedem Geschäftsjahr ein ausgeglichenes Ergebnis an.

2. Vermögenslage

Das **Anlagevermögen** der Gesellschaft hat sich durch die getätigten Investitionen unter Berücksichtigung der entsprechenden Abschreibungen von 157 TEUR (2009) auf 178 TEUR (2010) erhöht.

Das **Umlaufvermögen** der Gesellschaft hat durch das gestiegene Ertragsvolumen von 6.871 TEUR (2009) auf 8.982 TEUR (2010) erhöht.

Das **Eigenkapital** der Gesellschaft hat sich von 598 TEUR (2009) auf 910 TEUR (2010) erhöht. Die Erhöhung des Eigenkapitals ist auf folgende Effekte zurückzuführen:

- Kapitalerhöhung und Ausgabe neuer Anteile an den Gesellschafter GIZ (+ 536 TEUR)
-

-
- Ausweis eines Bilanzverlustvortrags (-257 TEUR)
 - Auflösung von zweckgebundenen Rücklagen (-15 TEUR)
 - Zuführung zur Gewinnrücklage nach dem BilMoG (+48 TEUR)

Die **Rückstellungen** sind wegen des unter II.1 beschriebenen Sondereffekts von 325 TEUR (2009) auf 742 TEUR (2010) angestiegen.

Die **Verbindlichkeiten** sind von 6.110 TEUR (2009) um auf 7.513 TEUR (2010) angewachsen. Die Erhöhung der Verbindlichkeiten durch das Anwachsen der „erhaltenen Anzahlungen“ korrespondiert direkt mit den im Umlaufvermögen abgebildeten „geleisteten Anzahlungen an Projektträger“.

3. Finanzlage

Die flüssigen Mittel des **Finanzmittelfonds** haben sich von 2.112 TEUR (2009) um 670 TEUR auf 2.791 TEUR (2010) erhöht. Die wesentlichen Ursachen für diese Steigerung sind die Erhöhung der Rücklagen durch die Zuführung zu den Rückstellungen (+417 TEUR) und die durch die Kapitalerhöhung zugeflossenen Mittel (+536 TEUR). Belastend wirkte sich der Bilanzverlust (-257 TEUR) aus.

Weitere Details sind dem Prüfungsbericht 2010, Ziffer V.b) Kapitalflussrechnung zu entnehmen.

Die Liquiditätslage der Gesellschaft war in 2010 entspannt.

Die Gesellschaft hat keine Kreditlinien vereinbart und ist keine Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten eingegangen. Ebenso bestehen keine Kreditlinien und keine Darlehensverbindlichkeiten aus Vorjahren.

III. Nachtragsbericht

Wesentliche Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres sind nicht eingetreten, sofern sie nicht unter I. und II. bereits Erwähnung gefunden haben.

IV. Risikobericht

1. Risikomanagement

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit ist die Gesellschaft einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Mit Hilfe des Risikomanagementsystems werden die Risiken ständig überwacht (u.a. durch ein monatliches Berichtswesen), um risikobehaftete Entwicklungen frühzeitig erkennen und beeinflussen zu können.

Für einzelne Problembereiche erlässt die Geschäftsführung in unregelmäßigen Abständen sog. Organisationsmitteilungen, die unternehmensinterne Regelungen enthalten.

Der Datenschutzbeauftragte der Gesellschaft berichtet mit einem jährlichen Bericht über die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Verstöße wurden im Berichtszeitraum nicht festgestellt.

Vor jeder Sitzung des Verwaltungsrats legt die Geschäftsführung einen detaillierten Risikobericht vor.

2. Geschäftsrisiken

Ein grundsätzliches Geschäftsrisiko liegt in der starken Abhängigkeit von wenigen Kunden.

Die Gesellschaft betreibt deshalb eine intensive Pflege bestehender Kunden und versucht, darüber hinaus weitere, neue Kunden zu akquirieren.

3. Personalrisiken

Es ist der Gesellschaft bisher stets gelungen, gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter zu finden.

Um die Stimmung und die Motivation der Belegschaft präventiv zu erfassen, führt die Geschäftsführung gemeinsam mit dem Betriebsrat in 2-jährigem Turnus Mitarbeiterumfragen durch. Die Ergebnisse dieser Umfragen waren aus Sicht der Geschäftsleitung bisher sehr positiv und bieten bisher keinen Anlass zur Besorgnis. Die nächste Mitarbeiterumfrage wird im Herbst 2011 durchgeführt.

Viele Mitarbeiter halten sich häufig in Ländern mit hohem Infektions-, Erkrankungs- und Ansteckungsrisiko auf. Die Gesellschaft stellt ausreichenden Impfschutz für alle Mitarbeiter sicher. Die damit verbundenen Kosten trägt die Gesellschaft. Alle Mitarbeiter sind auf Auslandsdienstreisen über eine Auslandskrankenversicherung versichert.

4. IT-Risiken

IT-Risiken sind bei der Gesellschaft vor allem Datenverlustrisiken, Ausfallrisiken von einzelnen Komponenten, Teilsystemen oder des Gesamtsystems.

Das bei sequa eingesetzte Informations- und Kommunikations-System (luK-System) soll die Leistungs- und Hilfsprozesse von sequa unterstützen.

Die Gestaltung des luK-Systems ergibt sich auf der Grundlage der gesetzlichen Bestimmungen als der bestmögliche Kompromiss aus Bedienbarkeit, Transparenz der Informationen, Kompatibilität von Hardware und Software, Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsplatzes, Datensicherheit, Verfügbarkeit, Verarbeitungsgeschwindigkeit und Kosten.

Die Gesellschaft bedient sich im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien des Know-Hows externer Dienstleister, unterhält entsprechende Wartungsverträge und stellt durch

regelmäßige Ersatzinvestitionen sicher, dass die eingesetzten Systeme auf einem technologisch zeitgemäßen Stand sind.

5. Finanzwirtschaftliche Risiken

a. Preisrisiken

Preisrisiken ist die Gesellschaft im Hinblick auf ihr spezielles Betätigungsfeld nicht ausgesetzt.

b. Ausfallrisiken

Im Berichtszeitraum hatte die Gesellschaft einen Forderungsausfall i.H.v. 13 TEUR durch Veruntreuung der Projektkasse durch eine lokale Honorarkraft zu verzeichnen. Die Forderung wurde in 2010 in voller Höhe wertberechtigt und ausgebucht.

Um die Ausfallrisiken bei develoPPP.de-Verträgen zu beherrschen, achtet die Gesellschaft auf eine umfangreiche Bonitätsprüfung des Antrag stellenden Unternehmens vor jedem Vertragsabschluss, auf für die Durchführung der Bonitätsprüfung geschulte Mitarbeiter, die Aktualität der verwendeten Vertragsmuster und einen von kaufmännischer Vorsicht geprägten Zahlungsplan.

Bei allen anderen Zahlungsflüssen achtet die Gesellschaft darauf, möglichst Akonto-Zahlungen ganz zu vermeiden bzw. nicht vermeidbare Akonto-Zahlungen grundsätzlich so gering wie möglich zu halten.

c. Liquiditätsrisiken

Im zuwendungsfinanzierten Projektgeschäft mit den Kunden BMZ und GIZ ist kein substantielles Liquiditätsrisiko erkennbar. Mittelabrufe der Partnerorganisationen müssen nur in äußerst seltenen Ausnahmefällen durch die Gesellschaft für bis zu 4 Wochen (Erfahrungswert) zwischenfinanziert werden. Im Regelfall werden Mittelanforderungen von Partnern erst dann bedient, wenn die Mittel vom jeweiligen Mittelgeber an die Gesellschaft überwiesen worden sind. Dieses Verfahren funktioniert schnell und reibungslos.

Im Auftragsgeschäft sowie im zuwendungsfinanzierten EU-Geschäft werden Zahlungen, insbesondere Fortschritts- und Schlusszahlungen erst dann geleistet, wenn bestimmte Voraussetzungen (z.B. Vorlage eines WP-Testats) erfüllt sind. Dadurch können zwischen der Verausgabung der Mittel durch die Gesellschaft und der Überweisung des Mittelgebers einige Monate liegen.

Bisher verfügte die Gesellschaft stets über ausreichend Liquidität und konnte dieses latente Liquiditätsrisiko beherrschen.

Sollte sich unter II.1 beschriebene Risiko der Inanspruchnahme ganz oder teilweise materialisieren, würde dies die Liquidität der Gesellschaft in der Höhe der Inanspruchnahme signifikant belasten. Der Finanzmittelfonds würde sich bei vollständiger Inanspruchnahme von

2.791 TEUR um 502 TEUR auf 2.289 TEUR reduzieren. Den Fortbestand der Gesellschaft sieht die Geschäftsführung in diesem Fall jedoch in keiner Weise als gefährdet an.

d. Risiko aus Zahlungsstromschwankungen

Die Gesellschaft hat keine Kreditlinien, unterhält keine Darlehensverbindlichkeiten und ist deshalb nicht vom Kapitalmarkt abhängig.

e. Versicherungsrisiken

Um Versicherungsrisiken zu minimieren, werden alle Versicherungsverträge der Gesellschaft in einem Verwaltungsportfolio von einem unabhängigen Versicherungsmaklers betreut und regelmäßig überprüft.

Seit 2007 unterhält die Gesellschaft eine Directors & Officers-Versicherung (D&O-Versicherung) unter Einschluss einer Rechtsfolgenabwehr für die Gesellschaft selbst.

f. Weitere finanzwirtschaftliche Risiken

Weitere finanzwirtschaftliche Risiken sind zum Zeitpunkt der Berichterstellung nicht bekannt.

V. Prognosebericht

1. Branche

Auf den Geschäftserfolg der Gesellschaft hatten die verschiedenen globalen Krisen seit 2008 (Immobilien, Banken, Schulden-Krise) bisher keinen erkennbaren Einfluss.

Günstig für die Branche in den Segmenten, in denen die Gesellschaft tätig ist, wirkt sich insbesondere aus, dass die Bundesregierung in der internationalen Zusammenarbeit die Kooperation der staatlichen Stellen mit der Privatwirtschaft weiter intensivieren möchte. Die Gesellschaft geht insbesondere davon aus, dass auf mittlere Sicht die politischen Schwerpunktsetzungen des BMZ bestehen bleiben. Deshalb rechnet die Gesellschaft mit einem stetigen Ausbau der Zusammenarbeit sowohl mit dem BMZ als auch mit der GIZ.

Die GIZ und die Spitzenverbände der Wirtschaft verbindet das strategische Interesse, die Zusammenarbeit der GIZ mit der Wirtschaft in der internationalen Zusammenarbeit zu intensivieren. Deshalb erwartet die Gesellschaft tendenziell steigende Umsätze im Geschäft mit der GIZ.

Beim Kunden EU gehen wir davon aus, dass in 2011 und 2012 die Umsätze geringer als in dem von einem Sondereffekt geprägten Jahr 2010 sein werden. Bei der Planung wurde dies berücksichtigt.

Wenn es gelingt, die Gesellschaft – zusammen mit den deutschen Kammern, Verbänden und deren Bildungseinrichtungen - als kompetenten Exporteur von Bildungs-Dienstleistungen im Geschäftsfeld „Berufliche Bildung“ zu positionieren, gibt es noch große unerschlossene Potenziale. Dies ist aber noch ein langer Weg, den die Gesellschaft stetig weiter gehen will.

Im europäischen Vergleich ist die GIZ im Bereich der IZ seit längerem der größte Auftragnehmer der Europäischen Kommission. Deshalb erwartet die Gesellschaft, dass die Leistungsbeziehungen mit GIZ International Services wegen der sich ergänzenden Leistungsspektren der GIZ und der Gesellschaft weiter ausgebaut werden können.

2. Potenzialmanagement und Chancen

Alle Geschäftsfelder und alle Tätigkeitsbereiche bei allen Kunden haben Entwicklungspotenzial (vgl. V.1) und sollen weiter ausgebaut werden.

Aufgrund der Prognose für die Branche rechnet die Gesellschaft mit einem stetigen Ausbau der Zusammenarbeit sowohl mit dem BMZ als auch mit der GIZ.

Die GIZ und die Spitzenverbände der Wirtschaft verbindet das strategische Interesse, die Zusammenarbeit der GIZ mit der Wirtschaft in der internationalen Zusammenarbeit zu intensivieren. Deshalb erwartet die Gesellschaft tendenziell steigende Umsätze im Geschäft mit der GIZ.

Beim Kunden EU gehen wir davon aus, dass in 2011 und 2012 die Umsätze geringer als in dem von einem Sondereffekt geprägten Jahr 2010 sein werden. Bei der Planung wurde dies berücksichtigt.

Wenn es gelingt, die Gesellschaft – zusammen mit den deutschen Kammern, Verbänden und deren Bildungseinrichtungen - als kompetenten Exporteur von Bildungs-Dienstleistungen im Geschäftsfeld „Berufliche Bildung“ zu positionieren, gibt es noch große unerschlossene Potenziale. Dies ist aber noch ein langer Weg, den die Gesellschaft stetig weiter gehen will.

Im europäischen Vergleich ist die GIZ im Bereich der IZ seit längerem der größte Auftragnehmer der Europäischen Kommission. Deshalb erwartet die Gesellschaft, dass die Leistungsbeziehungen mit GIZ International Services wegen der sich ergänzenden Leistungsspektren der GIZ und der Gesellschaft weiter ausgebaut werden können.

Konkrete Ansätze für die Entwicklung von Neugeschäft mit anderen Bundesministerien sind darüber hinaus vorhanden.

Die generellen Geschäftschancen in den nächsten Jahren beurteilt die Gesellschaft als gut.

Bonn, 12.10.11

Gebhard Weiss
GESCHÄFTSFÜHRER
