

Rating-Checkliste

*easyControlling: alles unter Kontrolle
fürs Banken-Rating*



easyControlling Partner:

Rödl & Partner

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

sage KHK

Business-Software für den Mittelstand

easyControlling*

Sicheres Fundament für Ihre Geschäfte

Ihre Checkliste

zur Vorbereitung auf das Banken-Rating

Was in der Vergangenheit nur für große, sich über den nationalen und internationalen Kapitalmarkt finanzierende Unternehmen von Bedeutung war, ist zwischenzeitlich zur zentralen Kenngröße bei der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit mittelständischer Unternehmen geworden. Getrieben durch Basel II, den neuen Eigenkapitalstandard der Banken, verschärfen Kreditinstitute die Kreditprüfung und versorgen Unternehmen nur dann mit dem für viele Mittelständler lebensnotwendigen Fremdkapital, wenn diesen ein überzeugender Nachweis von Bonitätsstärke und erfolversprechenden Zukunftsaussichten – in Form eines „guten“ Ratingurteils – gelingt.

Mit der richtigen Controlling-Strategie zum günstigeren Kredit

Unternehmen, die sich auch künftig stark über Bankkredite finanzieren wollen, müssen daher regelmäßig und freiwillig aussagekräftige Informationen nicht nur über die gegenwärtige Lage und kurzfristigen Erfolgsaussichten, sondern insbesondere auch über die mittel- und langfristigen Entwicklungsaussichten zur Verfügung stellen.

Das ist eine Umstellung für viele mittelständische Unternehmen, die zum einen mehrheitlich zu einer eher restriktiven, Informationspolitik neigen und zum anderen in den letzten Jahren ihr Hauptaugenmerk auf den Aufbau eher kurzfristiger, operativer Informationssysteme gerichtet haben.

Die Konsequenzen liegen auf der Hand

Die Vorbereitung auf das bankinterne bzw. externe Rating ist zur zentralen Herausforderung im Hinblick auf die Finanzierung mittelständischer Unternehmen geworden.

Controlling als Instrument zur zielgerichteten Er- und Verarbeitung von Managementinformationen wird zum Schlüssel bei der Bewältigung dieser Herausforderung und daher weiter stark an Bedeutung gewinnen. Dabei muss es dem Mittelstand gelingen, neben einem operativen Informationssystem auch ein angemessenes strategisches Controlling zu etablieren.

Im Rahmen von easyControlling – der Initiative von Sage KHK und seinen Partnern – wurde mit maßgeblicher Unterstützung von Rödl & Partner die nachfolgende Rating-Checkliste erarbeitet. Sie ermöglicht mittelständischen Unternehmern, sich gezielt auf das Ratinggespräch mit dem betreuenden Kreditinstitut vorzubereiten. Sie bietet zugleich die Möglichkeit, sich tief in die Thematik eines **transparenten Controllings** einzuarbeiten, welches – unbestritten – zum Grundbaustein aller Geschäftsentscheidungen gehören sollte.



Welche Unterlagen braucht die Bank?

Mit dem Rating treffen Kreditinstitute eine Einschätzung über die Fähigkeit eines Schuldners, finanzielle Verpflichtungen vollständig und fristgerecht erfüllen zu können. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass es während der Kreditlaufzeit zu Leistungs- und Zahlungsstörungen kommen wird. Ein Rating ist damit eine Aussage über die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens aus Sicht der Bank!

Zur Analyse Ihres Unternehmens zieht das Kreditinstitut verschiedene Informationsquellen heran. Unternehmensexterne Informationsquellen sind beispielsweise Brancheninformationen, Aussagen von Auskunftseien oder Bankauskünfte, Artikel in Zeitungen und Fachzeitschriften, Gutachten, Handelsregistereinträge, Verbandsinformationen etc.

Wesentliche Grundlage für das Rating Ihres Unternehmens sind allerdings die von Ihnen selbst zusammengestellten Unternehmensinformationen. Die aus dem Rechnungswesen/Controlling stammenden Zahlen und Fakten bilden das Fundament eines jeden Ratings. Hinzu kommen zukunftsgerichtete qualitative Unternehmensinformationen. Hier wird u.a. die Geschäftsführung, die Unternehmensstrategie, die Organisation oder die Qualität der Planung und Steuerung des Unternehmens beurteilt.

Um die Perspektiven Ihres Unternehmens zu bewerten, fordern Kreditinstitute i.d.R. die in nebenstehender Liste aufgeführten Unterlagen von Ihnen an. Es ist allerdings ratsam, sich im Vorfeld des Ratings bei der Bank noch einmal zu erkundigen, ob sie darüber hinausgehende Informationen für das Rating wünscht.

Dem Kreditinstitut i.d.R. zur Verfügung zu stellende Unterlagen sind:

- Unternehmensbeschreibung (z. B. Name, Firma, rechtliche Verhältnisse)
- Handelsregisterauszug
- Gesellschafterverträge (soweit vorhanden)
- ggf. Einkommensteuerbescheid
- Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre (falls Sie kein Existenzgründer sind)
- Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (korrigiert um Bestandsveränderungen und um Abschreibungen im Anlagevermögen)
- Aktuelle Aufstellung des Forderungs- und Warenbestands
- Aktuelle Aufstellung der wichtigsten Verbindlichkeiten („Kreditspiegel“)
- Unterlagen zu Kreditsicherheiten (z. B. Grundbuchauszug, Wertgutachten, Brandversicherungspolice)
- Darstellung der Marktverhältnisse
- Analyse der Wettbewerbssituation und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens (so vorhanden pro Geschäftsbereich)
- Liquiditäts-, Investitions- und Umsatzplanungen
- Kopien von Versicherungspolicen
- Übersicht über Patente
- Übersicht über Beteiligungen
- ggf. Zertifizierungen (Qualitätsmanagement, Umweltmanagement)

Ein Großteil der genannten Unterlagen verliert schnell an Aktualität und damit an Aussagekraft. Notieren Sie sich, welche Informationen Ihre Bank benötigt und halten Sie diese unaufgefordert auf aktuellem Stand.

Verhandlungsbezogene Unterlagen

Neben den allgemeinen Unterlagen sollten Sie je nach Finanzierungsanlass noch spezielle verhandlungsbezogene Unterlagen vorbereiten, z. B.:

- Beschreibung des Investitionsvorhabens
- Investitionsplan
- Finanzierungskonzept
- ggf. Gründungs-, Übernahme- oder Konsolidierungskonzept

* easyControlling ist eine Initiative von Sage KHK und seinen Partnern für Controlling im Mittelstand.

Mit diesen Fragen müssen Sie rechnen

Das A und O einer erfolgreichen Kreditverhandlung – egal, ob es um die Sicherung der bestehenden Finanzierung oder um die Kapitalbeschaffung für Neuinvestitionen geht – ist ein gut vorbereitetes und richtig geführtes Bankgespräch. Kreditgespräche sind für Banken eine wichtige Informationsquelle bei der Bonitätsbeurteilung. Viele der dabei zu beurteilenden Sachverhalte kann Ihr Kreditbetreuer bei der Bank nur durch gezielte Fragen im Rahmen von Kredit- und Bilanzbesprechungen und anderen persönlichen Kontakten in Erfahrung bringen. Ihre Antworten und Äußerungen haben daher einen erheblichen Einfluss auf die Bonitätseinstufung Ihres Unternehmens. Eine gründliche Vorbereitung auf mögliche Gesprächsthemen und Fragen ist daher unerlässlich. Nachfolgend haben wir häufige Fragen der Bank zusammengestellt (ohne Anspruch auf Vollständigkeit).

Die Fragen, die mit einem Häkchen (✓) gekennzeichnet sind, können Sie ganz leicht mit der Sage KHK Software und den zur Verfügung stehenden Controlling-Tools beantworten. Somit wären Sie einem erfolgreichen Banken-Rating schon einen bedeutenden Schritt näher.

Zur Geschäftsführung

- Welche Qualifikation und welchen Werdegang haben die für den kaufmännischen Bereich verantwortlichen Personen?
- Welche Qualität hat die technische Geschäftsführung hinsichtlich des beruflichen Werdegangs und des technischen Fachwissens?
- Existiert eine klare Aufteilung der Zuständigkeiten innerhalb der Geschäftsführung?
- Existieren im privaten Bereich der Unternehmensleitung Abhängigkeiten von Kapitalgebern, Personen oder Institutionen, die den Unternehmenserfolg beeinträchtigen können?
- Wie würden Sie die Arbeitsatmosphäre innerhalb der Geschäftsführung beschreiben?
- Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?
- Ist die Nachfolgefrage gelöst? Wenn ja, wie?

Zum Jahresabschluss

- ✓ Sind im Anlagevermögen stille Reserven vorhanden? Wenn ja, in welcher Höhe?
- ✓ Befinden sich im Anlagevermögen nicht betriebsnotwendige Güter?
- ✓ Betreiben Sie eine eher konservative oder eher progressive Bilanzpolitik?
- ✓ Wie sind die unfertigen/fertigen Erzeugnisse bewertet?
- ✓ Ist das Warenlager über- oder unterbewertet? Sind Ladenhüter im Lager?
- ✓ Ist Ihr Lagerbestand zu hoch? Wenn ja, kann er abgebaut werden?
- ✓ Sind die Forderungen werthaltig? Wurden für überfällige Forderungen und für latente Ausfälle ausreichende Wertberichtigungen gebildet?
- ✓ Sind Ihre Außenstände zu hoch? Wenn ja, können Sie reduziert werden?
- ✓ Wie gliedern sich Ihre Privatentnahmen auf?
- ✓ Welche Kredite haben Sie bei anderen Banken? Wenn ja, zu welchen Konditionen?
- ✓ Haben Sie ausreichende Rückstellungen (z. B. für Urlaub, Gewährleistungen, Prozessrisiken etc.) gebildet?
- ✓ Welche Abschreibungspolitik betreiben Sie?
- ✓ Welche Leasingzahlungen haben Sie zu leisten?
 - Von wem wurden die eingereichten Unterlagen erstellt?
 - Hat der Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer bei der Inventur mitgewirkt?
 - Existieren ergänzende Unterlagen zum Jahresabschluss (z. B. Prüfberichte des Abschlussprüfers?)
 - In welchem baulichen Zustand befinden sich die Gebäude?
 - Sind Beteiligungen, Ausleihungen etc. realistisch bewertet?
 - Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?
 - Sind in den Entnahmen Beiträge für Vermögensanlagen (z. B. Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparer, Lebensversicherungen, Immobilien) enthalten?
 - Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?
 - Sind Sie sonstige Verpflichtungen (z. B. Bürgschaften, Leasing, Verlustübernahmeverträge, Patronatserklärungen etc.) eingegangen?

Zu den betrieblichen Verhältnissen I

Strategie

- Liegt eine dokumentierte und schlüssige Unternehmensstrategie vor?
- Welche strategischen Unternehmensziele verfolgen Sie?
- Wie erklären Sie sich ggf. Umsatzrückgänge und was tun Sie dagegen?
- Was sind ggf. die Ursachen von Kostensteigerungen? Was tun Sie dagegen?

Rechnungswesen/Controlling/

Unternehmensplanung/Business Software

- ✓ Verfügen Sie über ein Controllingssystem?
- ✓ Ist Ihre Business Software auf dem aktuellen Stand?
- ✓ Verfügen Sie über eine Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung sowie über eine Liquiditätsplanung?
- ✓ Existiert ein innerbetriebliches Berichtswesen?
- ✓ Existiert ein Managementinformationssystem? Wer liefert dem Management welche Informationen?
- ✓ Kennen Sie den Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte?
- ✓ Sind Sie mit der Fakturierung auf dem Laufenden?
- ✓ Wie ist Ihr Rechnungswesen in technischer Hinsicht ausgestattet?
- ✓ Welche Art von Kostenrechnung wird in Ihrem Unternehmen praktiziert?
- ✓ Wie hoch sind Ihre derzeitigen Außenstände?
- ✓ Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?
- ✓ Findet eine Überwachung der Verwaltungs- und Vertriebskosten statt?
- ✓ Wie gliedert sich Ihr Umsatz nach Produktgruppen?
- ✓ Wie ist Ihre Kundenstruktur (Größe, Branchen etc.)?
- ✓ Wie kalkulieren Sie Ihre Aufträge?
- ✓ Kalkulieren Sie Ihre Aufträge regelmäßig nach?

Organisation

- Wie sind die einzelnen Teilbereiche des Unternehmens gegliedert (Organigramm)?
- Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter eindeutig geregelt?
- Gibt es eine Organisationsabteilung?

Personal

- ✓ Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Ist Ihr Personalstand zu hoch?
- ✓ Wie ist die Qualifikation und die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter?
- ✓ Wie werden Ihre Mitarbeiter entlohnt (leistungsorientiert, angemessen)?
- ✓ Wie ist das Betriebsklima, der Krankenstand und die Fluktuation?

Fertigung und Technologie

- Entsprechen Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge dem Stand der Technik?
- Sind demnächst größere Investitionen oder Reparaturen notwendig?
- Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?
- Kommt es zu Verzögerungen bei Produktions- und Lieferterminen?
- Wo liegen bei Vollausslastung die Produktionsengpässe?

Beschaffung und Lagerhaltung

- Wie schätzen Sie die Risiken ein, die dem Unternehmen durch kurzfristige Schwankungen der Einkaufspreise entstehen können?
- Wie hoch ist die Abhängigkeit des Unternehmens von unentbehrlichen Vorprodukten oder Energien?
- Wie ist die Abhängigkeit von Lieferanten zu beurteilen?

Zu den betrieblichen Verhältnissen II

Forschung und Entwicklung

- Findet eine kontinuierliche Forschung und Entwicklung statt?
- Waren die Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten unter Berücksichtigung verwertbarer Arbeitsergebnisse in der Vergangenheit erfolgreich?
- Welche Produktverbesserungen und -neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht bzw. sind in nächster Zeit geplant?

Investitionen

- Welche Arten von Investitionen (Ersatz-, Erweiterungs- und/oder Rationalisierungsinvestitionen) sind kurz-, mittel- und langfristig geplant?
- Basiert Ihre Investitionsplanung auf „Best-Case“- „Worst-Case“ oder „Most-Realistic-Case“-Szenarien?
- Wie sehen Sie das Investitionsverhalten Ihres Unternehmens im Verhältnis zu Ihren Wettbewerbern?

Standort und Umwelt

- Befindet sich Ihr Betrieb in einem Gewerbe-, Misch- oder Wohngebiet?
- Gibt es an Ihrem Standort Probleme (Umwelt, Nachbarn, Vermieter etc.)?
- Sehen Sie im Vergleich zu Ihrem Hauptkonkurrenten Standortvorteile oder -nachteile?



Produkte/Kunden/Vertrieb

- ✓ Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?
- ✓ Gibt es öfter Reklamationen und Gewährleistungsansprüche von Kunden?
- ✓ Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen für die Kunden?
- ✓ Sind Sie von einzelnen größeren Kunden abhängig?
- ✓ Wie hoch ist Ihr Exportanteil?
In welche Länder exportieren Sie?
- ✓ Wie ist die Bonität und die Zahlungsweise Ihrer Kunden?
- Wie sieht Ihr aktuelles Produktprogramm bzw. Dienstleistungsangebot aus?
- Auf welche Zielgruppen ist Ihr Angebot ausgerichtet?
- Wie erfolgt Ihr Vertrieb?
- Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch?
- Sind Sie Abnahme- und Lieferverpflichtungen eingegangen?
- Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden) versichert?

Zur Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation

- Betreiben Sie eine Marktbeobachtung und Marktforschung?
- Wie beurteilen Sie Ihre Marktsituation?
- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um einem negativen Branchentrend entgegenzuwirken?
- Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten und wie stark sind diese?
- Wie ist die Preissituation? Können Sie angemessene Preise durchsetzen?
- Wie ist die Qualität und die Preislage Ihrer Produkte im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern?
- Welche Service- und Kundendienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden?
- Können Sie Ihrer Zielgruppe mehr bieten als Ihre Wettbewerber? Wenn ja, was?
- Welche Stärken/Schwächen haben Sie im Vergleich zum Wettbewerb?
- Ist Ihr Betrieb konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?
- Sind Sie von bestimmten Branchen abhängig?

Zu den betrieblichen Verhältnissen III

Zur gegenwärtigen und künftigen Entwicklung

- ✓ Wie ist Ihre derzeitige wirtschaftliche Lage (Umsatz, Kosten, Gewinn)?
- ✓ Wie hoch sind Ihre Kapazitäten derzeit ausgelastet?
- ✓ Welche Umsätze, Kosten und Gewinne erwarten Sie in Zukunft?
- ✓ Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie viele Wochen ist Ihr Betrieb damit ausgelastet?
- ✓ Sind in nächster Zeit Investitionen geplant?
- Sind private Schulden vorhanden?

Zum Zahlungsverhalten

- ✓ Skontieren Sie Ihre Lieferantenrechnungen?
- ✓ Sind in den Lieferantenverbindlichkeiten überfällige Beträge enthalten?
- ✓ Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?
- Haben Sie in letzter Zeit Mahnungen oder Mahnbescheide erhalten?

Zu Sicherheiten

- Wie hoch sind die Verkehrs- und Einheitswerte Ihrer Grundstücke?
- Sind die Grundstücke mit Grundpfandrechten oder sonstigen Lasten und Beschränkungen belastet?
- Befinden sich auf den Grundstücken Altlasten?
- Sind Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen sicherungsübereignet?
- Sind Forderungen abgetreten oder stehen Sie aufgrund eines Eigentumsvorbehalts Lieferanten zu?
- Bestehen für Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen noch Eigentumsvorbehalte der Lieferanten wegen unbezahlter Rechnungen?
- Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Sind sie verpfändet?
- Haben Sie Lebensversicherungen? Wie hoch sind die Rückkaufswerte? Sind sie verpfändet?

Das sollten Sie in der Zusammenarbeit mit Banken und Sparkassen unbedingt vermeiden

- Vermeiden Sie es unbedingt, Vereinbarungen nicht einzuhalten. Wenn es Ihnen trotzdem einmal nicht möglich sein sollte, getroffene Absprachen einzuhalten, informieren Sie Ihren Firmenkundenbetreuer möglichst früh darüber.
- Machen Sie gegenüber dem Kreditinstitut keine Versprechungen, die Sie nicht einhalten können. Die Absprachen betreffen beispielsweise fristgerechte Zins- und Tilgungsleistungen, Beibringung zusätzlicher Sicherheiten, Einreichung der Jahresabschlüsse, Kontoeingänge.
- Vermeiden Sie eine überoptimistische Darstellung der zukünftigen Entwicklung Ihres Unternehmens. Können die übertrieben geweckten Erwartungen nicht eingehalten werden, erleidet die Geschäftsführung einen nicht zu unterschätzenden Glaubwürdigkeitsverlust, der auch die zukünftigen Geschäftsbeziehungen belasten wird.

Beispiele für Negativmerkmale bei der Ratingeinstufung Ihres Unternehmens

- Sie reichen unvollständige und veraltete Unterlagen ein.
- Sie reichen öfters Schecks ein, die nicht eingelöst werden.
- Sie datieren Schecks vor.
- Sie verfügen bereits über noch zu erwartende Zahlungseingänge im Voraus.
- Sie geraten ohne Absprache mit Ihren Zins- und Tilgungsleistungen in Rückstand.
- Sie überziehen Ihr Konto ohne Genehmigung und vorherige Absprache mit Ihrem Firmenkundenbetreuer.
- Sie führen Investitionen durch, die Sie fristenkongruent mit Kontoüberziehungen finanzieren, ohne Ihren Firmenkundenbetreuer zu informieren.
- Ihre Privatentnahmen übersteigen den Unternehmensgewinn und führen zu einer stetig anwachsenden Überziehung.

8 Empfehlungen

zur Optimierung des Ratings

10 Tipps

für das Bankengespräch

1. Gehen Sie niemals unvorbereitet in ein Rating!

Die Gefahr, dass Sie aufgrund der Unkenntnis über die Funktionsweise von Ratings „falsche Antworten“ geben, ist groß. Ist ein Rating-Ergebnis einmal in der Welt, ist es erfahrungsgemäß schwer, dies zu korrigieren.

2. Versetzen Sie sich in die Denkweise der Bank!

Ratings sind darauf ausgerichtet, Risiken Ihres Unternehmens zu identifizieren und zu bewerten. Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, Krisenszenarien zu widerlegen. Alle Unternehmensinsolvenzen zeigen, dass Liquiditätskrisen oder der Situation der Überschuldung eine Erfolgs- oder strategische Krise vorangegangen ist. Hierauf müssen Sie Antworten finden.

3. Bestimmen Sie, wer Sie aus welchen Gründen mit welchen Verfahren raten will!

Trotz vieler Gemeinsamkeiten unterscheiden sich die Rating-Verfahren teilweise in erheblichem Umfang. Dies gilt sowohl für die Unterscheidung externer und interner Ratings wie für die internen Ratings an sich. Idealerweise sollten Sie den Rating-Fragebogen direkt kennen.

4. Stellen Sie Controlling in den Mittelpunkt Ihrer Überlegungen!

Controlling zählt doppelt! Zum einen liefert es die Informationen, die für das Rating von Bedeutung sind. Dies gilt für das operative wie für das strategische Controlling. Zum anderen ist die Qualität des Controllings selber Gegenstand der Bewertung im Rating.

5. Trainieren Sie das Bankgespräch!

Ein wesentlicher Teil des Rating-Prozesses ist das Bankgespräch. Selbstverständlich sollte eine gründliche Vorbereitung erfolgen. Idealerweise haben Sie auf Basis des jeweiligen Rating-Standards der Bank eine schriftliche Ausarbeitung zu den relevanten Bereichen übergeben. Weiterhin sollten Sie das Gespräch nach dem Motto „Wer fragt, der führt“ gestalten, d. h. versuchen Sie, die Initiative zu ergreifen.

6. Lassen Sie sich im Rating von qualifizierten und (von Banken) anerkannten Beratern begleiten!

Rating ist für die Sicherstellung der Finanzierung Ihres Unternehmens das wichtigste Thema. Schon von daher sollten Sie ehrlich prüfen, ob Sie die Vorbereitung und das Rating aus eigener Kraft bewältigen oder sich von geeigneten Beratern unterstützen lassen. Die Erfahrung zeigt, dass ein von den Banken anerkannter Berater, dies dürfte oftmals der Wirtschaftsprüfer in der Funktion des „trusted business advisor“ sein, im Rating erfolgskritisch sein kann bzw. eine Art „Leuchtturm-Funktion“ übernehmen kann. Letzteres bedeutet, dass der Berater aufgrund seiner Kenntnis und Einschätzung des Unternehmens die Meinungsbildung des Rating-Verantwortlichen der Bank positiv beeinflussen kann.

7. Beginnen Sie rechtzeitig mit der Vorbereitung!

Die optimale Vorbereitung auf ein Rating dauert erfahrungsgemäß mindestens sechs bis zehn Wochen. Einen idealen Einstieg in die Vorbereitung auf ein Rating bilden so genannte Rating-Checks. Mit einem Rating-Check können Sie eine strukturierte, Rating-relevante Stärken-Schwächen-Analyse Ihres Unternehmens durchführen. Ziel ist es, die wichtigsten Schwachstellen offenzulegen, um auf dieser Basis mit konkreten und gezielten Verbesserungen Ihr Unternehmen „fit“ für ein Rating zu machen.

8. Investieren Sie langfristig in Ihre Business-Software-Lösung!

Eine funktionierende Business-Organisation mit einer leistungsfähigen Software-Lösung bietet langfristig die Sicherheit, viele Rating-Kriterien zu verbessern. Investieren Sie in Software-Lösungen von einem kompetenten und zuverlässigen Partner, der auch morgen noch für Sie da ist.

1. Ziel

Machen Sie sich unbedingt vorher klar, welches Anliegen Sie mit Ihrem Firmenkundenbetreuer besprechen wollen.

2. Eigendarstellung

Treten Sie Ihrer Bank gegenüber nie als Bittsteller auf, sondern immer als gleichberechtigter Partner. Wer als Bittsteller auftritt, wird häufig auch so behandelt.

3. Terminierung

Setzen Sie Ihr Kreditinstitut zeitlich nicht unter Druck. Terminieren Sie das Bankgespräch rechtzeitig. Wer das Gespräch unter zeitlichem Druck führt, hat oft die schlechteren Karten.

4. Konzept

Sie müssen Ihr Unternehmen im Kreditgespräch „verkaufen“. Je besser Ihr Konzept und je überzeugender Sie sich und Ihren Betrieb darstellen, umso leichter werden Sie Ihr Ziel erreichen.

5. Verhandlungspartner

Verhandeln Sie möglichst mit der Person, die auch über die Kreditgewährung entscheidet. Erkundigen Sie sich vorher, wer der Entscheidungsträger ist.

6. Harte Fakten

Ihrer Bank sollten immer die letzten drei Jahresabschlüsse sowie eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung für das laufende Geschäftsjahr zur Verfügung stehen.

7. Transparenz

Spielen Sie Ihrer Bank gegenüber immer mit offenen Karten. Enthalten Sie eingeschränkte Rechte an Ihrem Eigentum Ihrer Bank nicht vor. Sollte Ihr Kreditinstitut von einer solchen Vorgehensweise Kenntnis erlangen, ist das Vertrauen zerstört.

8. Sicherheiten

Von besonderer Wichtigkeit ist, dass Sie über die Ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten einer Kreditsicherung informiert sind und eigene Vorschläge hierzu anbieten können.

9. Rating

Lassen Sie sich das Rating-Verfahren der Bank erläutern. Welche Kriterien nehmen welchen Einfluss auf die Gesamtbeurteilung? Bei bestehender Geschäftsbeziehung: Wie wurde Ihr Unternehmen bisher eingestuft? Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens aus Sicht der Bank?

10. Unterstützung

Ziehen Sie zu wichtigen Bankverhandlungen auch einen leitenden Mitarbeiter oder Ihren Steuerberater/Wirtschaftsprüfer hinzu. Stimmen Sie auf alle Fälle die Gesprächsinhalte und Gesprächstaktik vorher ab.



Fazit

Erfolgreiches Rating mit easyControlling

- Unternehmen, die in Zukunft auf Fremdkapital angewiesen sind, müssen die Beziehungen zu den Banken sorgfältig pflegen, um nicht in Finanzierungsnot zu geraten.
- Ein dauerhaft schlechtes Rating kann dazu führen, dass Banken die Zusammenarbeit mit einem Unternehmen kündigen.
- Ein gutes Rating-Ergebnis schafft hingegen Vertrauen in die Bonität des Unternehmens und verhilft dem Unternehmen zu einer besseren Verhandlungsposition.

Es liegt in der Hand des Unternehmers, die Perspektiven seines Unternehmens entsprechend aufzubereiten und im Gespräch mit der Bank zu präsentieren. Planungs- und Kontrollrechnungen, aus denen die finanzielle Stabilität und der zukünftige Erfolg des Unternehmens anhand konkreter Zahlen deutlich hervorgehen, sind dabei besonders hilfreich. Die Bank muss aus solchen Rechnungen entnehmen können, wie Zins- und Tilgungszahlungen in Zukunft aus betrieblichen Mitteln realisiert werden.

Mit dem Nachweis eines modernen und funktionsfähigen Controlling, auf der Grundlage einer leistungsfähigen Business-Software, können mittelständische Unternehmen wichtige Plus-Punkte beim Rating sammeln. Controlling und insbesondere strategisches Controlling ist damit ein Thema, das sich nicht auf die lange Bank schieben lässt. Deshalb fordern Sie gleich Informationsmaterial zur Sage KHK Software und den zur Verfügung stehenden Controlling-Tools an:

**Tel. 0 69/5 00 07-61 11 oder
per E-Mail info@sagekhk.de**

Sage KHK

Mit 20 Jahren Erfahrung, über 150.000 Kunden und 300 Mitarbeitern zählt Sage KHK zu einem der führenden Anbieter von Business-Software für kleine und mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen in Deutschland.

Neben Komplettlösungen für das Finanz-, Rechnungswesen, Produktionsplanung und Warenwirtschaft entwickelt und vertreibt Sage KHK integrierte Lösungen für Personalwirtschaft, Customer Relationship Management, Controlling und eBusiness. Unsere fast 1.000 Vertriebspartner bieten den Kunden komplette Services: von der Beratung über die Implementierung bis zur Schulung. Wir sind getrieben von der Idee, unseren Kunden mit qualitativ hochwertigen Produkten offene, skalierbare, zukunftssichere und leicht bedienbare Lösungen an die Hand zu geben. Lösungen, die mittelständischen Unternehmen das Geschäft erleichtern und für mehr Transparenz bei geschäftsrelevanten Prozessen sorgen.

Sage KHK ist ein Unternehmen der Sage Gruppe, die mit 2,9 Mio. Kunden einer der Weltmarktführer im Bereich Business-Software für mittelständische Unternehmen ist.

Rödl & Partner

Rödl & Partner ist die führende Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzlei deutschen Ursprungs. Rödl & Partner betreut Unternehmen weltweit bei ihren Geschäftsaktivitäten. Die Kanzlei ist in allen wesentlichen Industrienationen der Welt vertreten und hat insbesondere in Mittel- und Osteuropa, Westeuropa, Asien und den USA starke Marktpositionen aufgebaut. Die Kunden von Rödl & Partner werden an 67 Standorten in 30 Ländern weltweit von 2.300 Mitarbeitern betreut.

Fujitsu Siemens Computers

Fujitsu Siemens Computers GmbH ist das führende europäische Computerunternehmen und zugleich Marktführer in Deutschland. Mit einer einzigartigen Bandbreite an Informationstechnologie und IT Infrastrukturlösungen erfüllt Fujitsu Siemens Computers die spezifischen Anforderungen von Großunternehmen, des Mittelstands und von Privatkunden. Das Unternehmen ist in allen Schlüsselmärkten Europas, Afrikas und des Mittleren Ostens präsent und profitiert von der globalen Kooperation und der Innovationskraft seiner beiden Shareholder Fujitsu Ltd. und Siemens AG.

easyControlling Partner



Business-Software für den Mittelstand

Sage KHK Software GmbH & Co. KG

Berner Straße 23
60437 Frankfurt am Main
Telefon: 069 50007-6111
Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sagekhk.de
Internet: www.sagekhk.de

Rödl & Partner

Rödl & Partner

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Rechtsanwälte
Martin Wambach
Spichernstraße 73
50674 Köln
Telefon: 0221 949909-11
Fax: 0221 949909-99
E-Mail: martin.wambach@roedl.com
www.roedl.de



Fujitsu Siemens Computers GmbH

Customer Interaction Center
Gladbecker Straße 7
40472 Düsseldorf
Telefon: 01805 372100
Fax: 01805 372200
E-Mail: CIC@fujitsu-siemens.com
www.fujitsu-siemens.de

Die Kennzahlen, sagten Sie? Ah ja, die Kennzahlen! Die Kennzahlen ...

Bleiben Sie Herr im Haus: mit „easyControlling“ einfach schneller besser entscheiden!

Mit „easyControlling“ hat Sage KHK das Controlling mittelstandsgerecht gemacht. Die führende Business-Software von Sage KHK liefert Ihnen schnell und problemlos die wichtigsten Kennzahlen und Analysen. Das ist gerade in schwierigen Zeiten eine Voraussetzung für die erfolgreiche Steuerung Ihres Unternehmens und für die Verbesserung Ihres **Banken-Ratings** nach Basel II. Nicht weniger als 250.000 Unternehmen in Deutschland verlassen sich bereits auf Business-Software von Sage KHK.

Informieren Sie sich. Bei einem Vertriebspartner in Ihrer Nähe – zu finden unter www.sagekhk.de. Oder rufen Sie einfach an unter **0800/7 24 35 45**.

Stempelfeld:



WEKO INFORMATIK

WEKO INFORMATIK GmbH
W.-Nebelung-Str. 28-29
99734 Nordhausen
www.weko.de

Fon: (0 36 31) 62 62 - 0
Fax: (0 36 31) 62 62 - 11

sage KHK

Business-Software für den Mittelstand

easyControlling Partner:

FUJITSU
COMPUTERS
SIEMENS