

Branchentreff

BS-Team auf »Schifferbörse«

Auch in diesen turbulenten Zeiten gibt es noch eine »Börse«, die sich richtig gut entwickelt – die Ruhrorter Börse. Diesmal mit einem ganz besonderen Leckerbissen.

Duisburg – Rund 60 aktive Mitarbeiter aus der Binnenschifffahrt im größten Binnenhafen Europas ließen es sich nicht entgehen, als sich ihnen auf der »Ruhrorter Börse« in Duisburg-Ruhrort am 31. März das neue Team der Fachzeitschrift »Binnenschifffahrt« präsentierte. Bei »Möhreneineinander mit Mettwurst«, zu der der Verlag des Blattes, der Hamburger Schifffahrts-Verlag »Hansa«, im renommierten Traditionsrestaurant der Binnenschiffer »Schifferbörse« eingeladen hatte, stellte »Binnenschifffahrt«-Chefredakteur Friedrich Oehlerking in einer kurzen Ansprache seine Mannschaft für die Region West vor:

- Christian Döpp, Objektleiter »Binnenschifffahrt«,
- Jörg Bandelow, Vertrieb Region Rhein-Ruhr
- Andreas Fröning, Redaktion Region Rhein-Ruhr, der leider nicht anwesend sein konnte, da er verschiedene Reportagermine wahrzunehmen hatte.

Oehlerking konnte bei seiner eigenen Vorstellung einen seiner Vorgänger im Amt begrüßen: Friedbert Barg, heute Chefredakteur der Fachzeitschrift im Internet »Schifffahrt-online«. Mit Barg hatte Oehlerking bereits in der Vergangenheit verschiedentlich zusammen gearbeitet.

Des Weiteren kündigte Oehlerking an, dass die Fachzeitschrift »Binnenschifffahrt« im Herbst dieses Jahres erstmals ein eigenes Forum zum Thema Finanzierung in der Binnenschifffahrt veranstalten werde.

Für die fachliche Beratung hierbei konnte die Redaktion den ebenfalls zur »Ruhrorter Börse« angereisten Wirtschaftsberater Helge Berger, »Ihr Wirtschafts-Lotse«, aus Twistringen bei Bremen gewinnen. Berger ist ausgewiesener Experte auf dem Gebiet Finanzierung und Leasing von Binnenschiffen wie auch der Wirtschaftsbetreuung und -beratung von Partikulieren und Reedern.

Die Organisation der Veranstaltung wird Gerold Hahn betreuen, Eventmanager aus Bad Homburg mit weitreichenden Erfahrungen in der Ausrichtung von Konferenzen, Kongressen und Events.



Bei Möhreneineinander mit Mettwurst Gelegenheit ...

Fotos: Marina Oehlerking



... für Fachsimpelei und Branchentalk: ca. 60 Gäste waren bei der Präsentation der neuen »Binnenschifffahrt«-Mannschaft

Dieser Börsenwert steigt!

Die »Ruhrorter Börse« ist eine lockere Zusammenkunft von Branchenspezialisten in Duisburg-Ruhrort, um sich bei Getränken und einem deftigen Mittagessen über das Neueste in der Binnenschifffahrtsbranche zu unterhalten, Kontakte zu knüpfen oder zu pflegen und sich im Fachgespräch über aktuelle Themen austauschen.

Die Idee zur »Ruhrorter Börse« wurde vor knapp drei Jahren geboren. Die erste Ruhrorter Börse fand dann im November 2007 statt. Initiatoren waren: Dr. Roland Pütz (Imperial), Udo von Koeverden (Projob), Herbert Petermann (Petermann) und Frank Wittig (Wittig GmbH).

Das Konzept der Veranstaltung scheint zu stimmen und die Branche nimmt es gerne an. Hier treffen sich außer bei Schul-

ferien jeweils am letzten Mittwoch eines Monats zwischen 12 und ca. 14 Uhr aktive Führungskräfte aus dem Gesamtbereich der Binnenschifffahrt – Reedereien, Spediteure, Hafenlogistiker, Dienstleister und Verloader. Mittlerweile gilt der Treff in der Tat als ein Muss für die Branche im Herzen der europäischen Binnenschifffahrt, unweit der Hauptsitze der großen Verbände wie BDB und VBW.

Wittig heute: »Die »Ruhrorter Börse« hat sich in wenigen Jahren zu einem zwar inoffiziellen, aber dafür umso effektiveren Branchentreff entwickelt. Jeder ist herzlich willkommen, der aktiv in der Binnenschifffahrtsbranche tätig ist.« □



Allmonatliches Get-Together der Binnenschifffahrt: Traditionsrestaurant »Schifferbörse« in Duisburg-Ruhrort

Termine »Ruhrorter Börse« 2010

immer im Hansehof der Schifferbörse, Dammstraße 31, 47119 Duisburg, Tel.: 0203 / 80857-0

- Mittwoch, 26.5.2010
- Mittwoch, 30.6.2010
- Mittwoch, 25.8.2010
- Mittwoch, 29.9.2010
- Mittwoch, 27.10.2010
- Mittwoch, 24.11.2010

Rating

Keine Angst vor der Lupe

Burteilen, bewerten, abschätzen – dafür steht der englische Begriff »rating«. Inzwischen ein Wort, an dem kein Betrieb mehr vorbei kommt, auch kein noch so flottes Binnenschiff. Denn inzwischen ist es üblich geworden, alle erfolgsrelevanten Merkmale eines Unternehmens zu untersuchen, um eine Bonitätsaussage über die Firma zu treffen. Handelt es sich um ein gesundes und wirtschaftlich stabiles Unternehmen? Oder besteht die Gefahr, dass dieses Unternehmen zahlungsunfähig wird und einen Insolvenzantrag stellt? Das Ergebnis eines Ratingprozesses ist die Vergabe einer Note – der so genannten Ratingklasse – und zu welcher man da zählt, lässt sich beeinflussen.

Kelheim – Der Basler Rheinhafen ist vertrautes Terrain für Ludwig Wild (Name geändert; d.Red). Sein Serviceunternehmen für Bordelektronik ist regelmäßig vor Ort, wenn auf einem Binnenschiff akute Reparaturen anfallen. Um Basel II dagegen hat der Inhaber eines kleinen pfälzischen Familienbetriebs bisher allerdings lieber einen Bogen gemacht. Noch immer irritiert von den Diskussionen, die vor Jahren den deutschen Mittelstand bewegten, hat er das Thema ganz unten in seinem Werkzeugkoffer verstaut. Bis jetzt. Denn die Expansion der Firma fordert ihren Preis; es muss erweitert werden. Für die Finanzierung ist ein Kredit unumgänglich, der weit über die bisherigen Dimensionen hinausgeht. Und da kam bei der ersten Vorbesprechung mit der Hausbank das Wort »Rating« ins Spiel. »Ihr Rating ist ja ganz ordentlich, aber wir müssen das Ganze noch einmal unter die Lupe nehmen«, hatte sein Firmenkundenberater gesagt. Ein Wort, das Wild gar nicht gern hörte. Denn diese Bewertung durch Dritte – ist man der nicht wehrlos ausgeliefert?

Dass sich der Elektronikmeister Gedanken macht, ist in Ordnung. Für Sorgen hat er keinen Grund. Denn sein Unternehmen steht ja offenbar »ganz ordentlich« da. Dass schließt zwar eine gewisse Bandbreite ein, je nachdem, welche Hausbank er hat. Aber er gehört damit zu jener Gruppe von Firmen, die bei den Finanzierungskosten, sprich: Kreditzinsen, am günstigeren Ende sitzen. Dass die Angst vor dem Rating gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen übertrieben groß ist, liegt denn auch nicht an dieser Bewertung selbst, sondern meist daran, dass sie Dinge zu Tage fördert, von denen die Inhaber meinen, dass sie »keinen etwas angehen« oder zu denen sie keine Ratschläge von außen haben möchten. Denn bei aller Vernachlässigung des Themas insgesamt ist so viel doch inzwischen Allgemeinwissen: Unter der Lupe eines Ratings gehen Schwächen und Fehler nicht als ungesehen durch. Unter Rating versteht man schließlich keine individuelle Bewertung, sondern ein standardisiertes Verfahren zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und der zukünftigen Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens. Das geht weiter über den früher üblichen Begriff »Bonität« hinaus.

Bei dieser Analyse werden sowohl harte Faktoren wie zum Beispiel der Jahresabschluss, Gewinn und Verlust betrachtet als auch weiche Faktoren, wie zum Beispiel die Unternehmensstrategie, die Marktstellung, die Nachfolgeregelung und die Qualifikation der Geschäftsführung. Das Gute daran: Rating beruht nicht auf einer einmaligen Analyse, sondern wird regelmäßig erneuert, um Veränderungen zu erkennen und zu einer aktuellen Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zu kommen. Wer sich verbessert, kommt auch auf der Notenskala des Ratings nach oben. Umgekehrt kann aber auch eine Wirtschaftskrise wie zur Zeit, in der bestimmte Branchen härter getroffen werden als andere, ein-

zelnen Unternehmen das Rating qua »Sippenhaft« verhaseln; Abwertungen erfolgen dann sozusagen automatisch.

Entscheidend für die Kreditwürdigkeit bzw. die zu erwartenden Konditionen für Ludwigs Wilds Betrieb ist die Bewertung durch seine Hausbank, das sogenannte »interne Rating«. Von einem »externen Rating« wäre die Rede, wenn eine Ratingagentur die Bewertung erstellt. Unternehmen sollten bei externen Ratings oder Bewertungen beispielsweise durch Creditreform, Schufa, Bürgel etc. darauf achten, dass dies die Visitenkarte ihres Unternehmens ist. Hierzu der Experte für Binnenschifffinanzierungen, der »WirtschaftsLotse« Helge Berger aus Twistringen: »Es ist immer wieder bemerkenswert, wie weit sich Ratings durch aktive Unterstützung der Unternehmen deutlich positiver darstellen lassen und somit ein wesentlich positiveres Bild des Unternehmens widerspiegeln.«

Die Ratings werden laufend angepasst und sollten somit auch vom Unternehmer laufend beobachtet werden, um negativen Veränderungen umgehend entgegen zu wirken. Oft befinden sich insbesondere durch zum Teil fragwürdige Infoquellen von öffentlich zugänglichen Auskunftsdateien die skurrilsten Daten oder Aussagen in den Auskünften, deren Aussagen aber Basis der anhängenden Ratings sind.

Berger: »Auch wenn oft wegen ihrer Qualität belächelt, ergibt sich auch hier eine nicht zu unterschätzende Darstellung des Unternehmens, auf die man unbedingt immer wieder abfragend achten sollte, um jederzeit auf fragwürdige Aussagen reagieren zu können.«

Im Mittelpunkt interner Ratingverfahren zur Beurteilung von Unternehmenskunden steht die Analyse des Jahresabschlusses des Unternehmens auf Basis eines statistischen Verfahrens und anhand der sogenannten quantitativen Faktoren.

Harte Fakten zählen

Quantitative Faktoren sind konkrete Kennzahlen, die aus dem Jahresabschluss bzw. der Einnahmen-Überschussrechnung, aus Planungsrechnungen und aus unterjährigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) jeder Firma abgeleitet werden. Sie beschreiben

1. die Kapitalstruktur, zum Beispiel wirtschaftliches Eigenkapital, Eigenkapitalquote
2. den Verschuldungsgrad
3. die Rentabilität
4. den Cash flow sowie
5. die Liquidität.

Diese harten Fakten machen in der Regel etwa 60 Prozent der Bewertung aus.

Welche Kennzahlen konkret von der Hausbank betrachtet werden und in welchem Umfang und mit welcher Gewichtung das erfolgt, hängt von deren individuellem Ratingverfahren und auch von der Unternehmensgröße ab, da zum Beispiel sehr kleine Unternehmen gar keine Bilanz erstellen. In der Regel erstellt das Kreditinstitut aus den Daten des Unternehmens eine abgeleitete Bilanz, deren Ziel es ist, die tatsächliche wirtschaftliche Situation des Unternehmens aussagekräftig abzubilden. Die resultierende Eigenkapitalgröße (siehe auch Binnenschiffahrt 4/2010, Seite 28 ff) kann auch Posten enthalten, die in der ursprünglichen Bilanz als Fremdkapital bilanziert sind. Dies kann beispielsweise bei Mezzanine-Finanzierungen der Fall sein. Informationen zu quantitativen Ratingfaktoren finden Unternehmer auch in den meisten Rating-Tools zur Selbsteinschätzung (siehe Kasten).

Qualitative Faktoren werden aber ebenfalls berücksichtigt, weil sich durch eine Kennzahlenanalyse allein kein umfassendes Bild des individuellen Unternehmens ergibt. Beispielsweise zeigen sich Erfolge aus Umstrukturierungsmaßnahmen häufig erst mit gewisser

Zeitverzögerung in den Kennzahlen. Umgekehrt können Kennzahlen über verborgene Risiken in der Unternehmensstruktur, -organisation oder -ausstattung hinweg täuschen.

Qualitativ werden häufig folgende Dinge beurteilt:

- Unternehmensstrategie
- Management-/Mitarbeiterqualifikation
- Nachfolgeregelung
- Risikomanagement
- Unternehmensplanung / Controlling
- Rechnungs-/Berichtswesen
- Jahresabschlusspolitik
- Informationspolitik
- Marktstellung / wirtschaftliches Umfeld
- Reaktionsmöglichkeiten auf Marktschwankungen
- Qualität der Kontoführung, zum Beispiel Überziehungen

Bei kleineren Unternehmen spielen die Faktoren Unternehmensplanung und Controlling, die Nachfolgeregelung und die Qualität der Kontoführung erfahrungsgemäß die größte Rolle. Bei größeren Unternehmen werden alle Faktoren im Detail analysiert.

Wenn die Warnampel blinkt

Warnsignale (oder Warnindikatoren) sind zusätzliche Merkmale im Ratingverfahren, die auf eine bevorstehende Zahlungsfähigkeit bzw. auf Liquiditätsschwierigkeiten

hindeuten können und bei einem Unternehmen mit guter Bonität in der Regel nicht auftreten. Das sind zum Beispiel

- Pfändungen
- nicht bezahlte Darlehensraten
- Scheck- oder Lastschriftrückgaben.

Wenn bei einem Unternehmen solche Warnsignale auftreten und die Geschäftsführung nicht umgehend etwas unternimmt, wird sich die Bonität des Unternehmens und damit das Rating drastisch verschlechtern. Bei den qualitativen Aspekten geht es um Dinge wie die persönliche Eignung des Unternehmers, die Managementqualität oder sein Auftreten am Markt. Alle Daten eines Ratings werden von der Bank gemeinsam mit dem Unternehmer erörtert. Für ihn bietet dieser Prozess durchaus Vorteile und Chancen: Was bisher für den Bankkunden als interner Prozess der Bank unsichtbar blieb, wird nun mit ihm offen und intensiv besprochen. Auf dieses offene Gespräch sollten Kunden daher auch unbedingt bestehen.

Wer sich gut auf ein solches Rating-Informationsgespräch bei seiner Bank vorbereitet, wird zudem oft mit einem höheren Kreditrahmen und günstigeren Konditionen belohnt, weil die Mitarbeiter dort ein ehrliches Interesse und eine Be-

reitschaft zur Mitarbeit erkennen. Umgekehrt gilt: Je zugeknöpfter und intransparenter sich eine Firma präsentiert, desto schlechter sind ihre Chancen für hohe Kreditsummen und günstige Konditionen. Der Zukunftsansatz sieht im optimalen Fall deshalb so aus, dass eine Firma dank eigener Rating-Spezialisten in ihrer Belegschaft (IHKn zum Beispiel bieten eine Ausbildung zum »Internen Rating Advisor« an) oder durch einen Ratingberater die Vorbereitung optimieren.

Beim Rating-Gespräch mit der Hausbank sollte die eigene Präsentation folgende Punkte abdecken:

- Sie muss die persönliche Zuverlässigkeit und unternehmerischen Qualitäten überzeugend vermitteln,
- ausführliches Zahlenmaterial und sonstige Unterlagen zur Anschauung bieten,
- die Leistungsfähigkeit des Unternehmens darstellen,
- den aktuellen Zustand der Branche zeigen,
- realistische Zukunftserwartungen auf-führen.

Es ist auch empfehlenswert, sich vorab über staatliche Fördermöglichkeiten informiert zu haben, um die Bank gezielt auf Förderprogramme ansprechen zu können. Eine weitere wichtige Unterlage, die beim Bankgespräch nicht fehlen sollte, ist der Businessplan. Das

Ideen und kreative Umsetzung

Für Helge Berger als Wirtschaftsberater Coach für Partikuliere, Reeder sowie anderen Unternehmen im Umfeld der Binnenschifffahrt ist die Schaffung eines profitablen Unternehmens mit einer gesunden Substanz sowie optimierten Abläufen und sich nachhaltig verbessernden Unternehmensergebnissen das erklärte Ziel.

Vor dem Hintergrund laufender Verpflichtungen aus Finanzierungen, Kontokorrent, Versicherungen, Personal, Betriebskosten etc., insbesondere aber auch Altlasten vergangener Zeiten, zeigen sich seiner Erfahrung nach immer wieder nicht zufriedenstellende oder sogar kritische Ergebnisse. Abstimmungen mit Steuerberatern gründeten hierbei ausschließlich in steuerrechtlichen Angelegenheiten, nicht in den eigenen wirtschaftlichen und unternehmerisch verantwortlichen Fragen und Aufgabenstellungen.

Dazu kommen oft zeitliche Verzögerungen wie durch Postnachsendungen oder zeitlich versetzten Empfang der Post an Bord, das Fehlen kompetenter Ansprechpartner oder Erfahrungen im Umgang mit Behörden, Banken sowie Unsicherheiten bei rechtlichen Grundlagen.

Berger sieht es als vorrangige Aufgabe einer Wirtschaftsbetreuung an, mit innovativen Ideen und deren kreativen Umsetzung Unternehmensziele sichern durch:

- Abstimmung mit Steuerberater
- Bilanzanalyse
- Vorbereitung für geplante Investitionen,
- Erweiterung, Verkauf, Ruhestand etc.
- Verhandlungspartner bei Banken, Werften, Befrachtern, etc.
- Rentabilitätsplanung und Analysen

Entscheidungen werden im Vorwege von dem Wirtschaftsberater eingehend gemeinsam mit dem Mandanten erörtert, BWA's, Monatsabrechnungen etc. werden regelmäßig besprochen, Bilanzen wie auch alle anderen Vorgänge mit dem Steuerberater abgestimmt.

Berger: »Alle Abstimmungen, Verhandlungen oder Gespräche mit Werften, Banken, Versicherungen, Befrachtern, Anwälten, Behörden, Steuerberatern etc. werden gemeinsam oder auf Wunsch auch eigenständig durch den Wirtschaftslogen geführt.«

Zum Standard einer Wirtschaftsbetreuung für die Binnenschifffahrt wie dem »Wirtschaftslogen« gehöre es, während der gesamten Betreuungszeiträume »Non-Stop auf Stand By zu stehen«, wie Berger es formuliert. Hier setze professionelle Wirtschaftsberatung an:

Über einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten die Mandanten kontinuierlich zu begleiten und zu betreuen, ob aus dem Büro oder flexibel im Meeting an Bord, in allen Belangen des Unternehmens des Mandanten wie auch der jeweiligen Privatsituation. Berger: »Nach einer gründlichen Aufnahme der aktuellen Situation und Feststellung des aktuellen Status' werden gemeinsam die notwendigen Voraussetzungen geschaffen, um eine tragbare, zukunftsorientierte Rentabilitätsplanung darzustellen, den Partikulier zu entlasten, und zwar so, dass sich der Partikulier auf sein Schiff und seine Ladung konzentrieren kann und sich in der Sicherheit weiß, dass parallel in seinem Unternehmen alles automatisch über die Wirtschaftsbetreuung in seinem Interesse läuft.«

Hierzu gehöre unter anderem:

- Ist-Soll-Analyse / Auswertung und Zielplanung
 - Kostenträgerbetrachtung
 - Kostenabgleich – Banken, Versicherungen, Werften, Bunkerservice, Personal, etc.
 - Abstimmung Prozesse / Abläufe im Unternehmen
 - Monatsauswertungen anhand BWA / Maßnahmenplan
- Dass das nicht, wie oft üblich, zu unbezahlbaren Stunden- oder Tagessätzen geschehe, sondern zu einer überschaubaren, im gegenseitigen Einvernehmen abgestimmten und tragbaren festen monatlichen Vergütung, dafür steht Berger mit seinem Wort. Berger: »Uns ist wichtig, ein stabiles Vertrauensverhältnis aufzubauen – im Dienste unserer Kunden.«



Helge Berger

gilt nicht nur für Existenzgründer. Eine plausible Planung vorzulegen ist unumgänglich wenn ein Investitionsvorhaben auf offene Ohren stoßen soll. Dieser Plan muss

- schlüssig sein,
- den Finanzierungsbedarf exakt beziffern,
- realistisch ausfallen und
- sich dem Empfänger auf den ersten Blick erschließen.

Damit ist eine verlässliche Grundlage vorhanden, auf der sich Kunde und Bank über eine Finanzierung unterhalten können.

Es passiert gar nicht selten, dass ein und dasselbe Unternehmen bei verschiedenen Kreditinstituten unterschiedliche Ratingnoten erhält. Das liegt daran, dass die internen Ratingverfahren der Banken und Sparkassen auf die jeweiligen Kundengruppen mit den jeweils vorliegenden Daten (zum Beispiel Jahresabschlüsse und Ausfallwahrscheinlichkeiten) zugeschnitten sind. Die einzelnen Ratingfaktoren, die Bewertungsmaßstäbe und deren Gewichtung können zum Beispiel unter regionalen Gesichtspunkten oder mit Bezug auf den Branchenmix des jeweiligen Instituts voneinander abweichen.

Auch externes Rating ist möglich

Bei externen Ratings übernehmen qualifizierte Ratingagenturen die Firmenbewertung. Der deutsche Ratingmarkt wird von den drei großen Agenturen Moody's, Fitch und Standard & Poors dominiert, die sich jedoch auf große Unternehmen konzentrieren. Es gibt aber auch eine Reihe von Agenturen, die sich auf das Rating mittelständischer Unternehmen spezialisiert haben. Eine Auswahl davon hat der Deut-

sche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) auf seiner Internetseite zusammengestellt (<http://tinyurl.com/y9o55cv>).

Bisher haben sich erst wenige Mittelstandsunternehmen in Deutschland extern bewerten lassen. Das hängt sicherlich auch damit zusammen, dass ein externes Rating Geld kostet. Hinzu kommt eine jährliche Gebühr für die Erneuerung oder Überprüfung des Ratings. Trotzdem kann sich auch für Betriebe wie die von Ludwig Wild ein externes Rating lohnen. Zum Beispiel kann er durch ein externes Rating seine gute Bonität gegenüber seinen Lieferanten nachweisen und so bessere Konditionen erzielen. Auch wenn er plant, sich über den Kapitalmarkt direkt zu finanzieren, komme er um ein externes Rating in der Regel nicht herum.

Um das »interne Rating« kommt er bei Geschäften mit seiner Bank jedoch nicht herum. Eine Bank ist gesetzlich verpflichtet, immer selbst die Bonität ihrer Kreditnehmer zu beurteilen. Sie darf das eigene Rating nicht durch ein Rating Dritter ersetzen. Das erfordern nicht zuletzt auch die wirtschaftlichen Anforderungen einer Bank.

Zurück zum Rating. Wie ermittelt das Kreditinstitut das Ergebnis? Zunächst werden die einzelnen Komponenten (quantitative und qualitative Faktoren, Warnsignale) getrennt beurteilt. Dabei werden die einzelnen Elemente innerhalb der Komponenten bewertet und gewichtet. Die sich ergebenden Einzelergebnisse werden schließlich zusammengefasst. Ergebnis ist eine Ausfallwahrscheinlichkeit (probability of default, »PD«), die angibt, mit welcher prozentualen Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen innerhalb des auf das Rating folgenden Jahres in Zah-

lungsverzug gerät oder ausfällt. Je höher die PD, desto schlechter ist das Ratingergebnis.

Das Unternehmen wird schließlich anhand des Ratingergebnisses in Form der PD in so genannte Ratingklassen eingestuft. Jedes Kreditinstitut legt die Anzahl und die Namen der Ratingklassen individuell fest. Üblich sind Zahlen (je niedriger, desto besser), aber auch Buchstaben oder Kombinationen aus beiden. Um die unterschiedlichen Ratingklassen der Banken und Sparkassen besser vergleichbar zu machen, hat die »Initiative Finanzstandort Deutschland« (IFD) eine Ratingskala mit 6 Ratingstufen geschaffen (siehe Tabelle).

Vorbereitung zahlt sich aus

Für Ludwig Wild hat sich die Stimmung inzwischen deutlich entspannt. Denn er hat sich sozusagen ins Trainingslager begeben und ein erstes Selbstrating im Internet durchgeführt, das ihm zeigte: Das mit dem »ganz ordentlich« kann sich sehen lassen. Und er hat bei der Gelegenheit ein paar Schwächen aufgedeckt, deren Korrektur er auch gleich in Angriff nehmen konnte. Hilfreich für ihn waren dabei das Internet-Angebot des Bundeswirtschaftsministeriums unter <https://www.existenzgruender.de/ratingplaner/index.php> und die Informationen der BIS, des Beratungs- und Informationsservice im Handwerk. Auch wenn die Checkliste zur Rating-Vorbereitung der Handwerkskammer Braunschweig aus dem Jahr 2003 stammt – sie berücksichtigt wirklich jeden denkbaren Aspekt, der auf die Wertschätzung seines Unternehmens Einfluss nehmen könnte. Jetzt kann sein Bankberater auch gern die ganz große Lupe auspacken... *Bert Röge*

Checkliste für die Rating-Vorbereitung

Fragenkatalog

I. Unternehmer/in

- Welche Ausbildung und beruflichen Erfahrungen haben Sie?
- Sei wann arbeiten Sie in der Branche?
- Über welche kaufmännischen und technischen Qualifikationen verfügen Sie?
- Ist die Nachfolgefrage gelöst? Wie?
- Wie ist die kaufmännische Geschäftsführung geregelt?
- Gibt es eine Person mit betriebswirtschaftlicher Ausbildung in der Geschäftsführung?
- In welcher Form werden Sie von dritter Seite (z.B. durch einen Steuerberater) im betriebswirtschaftlichen Bereich unterstützt?
- Welche Rechtsform hat das Unternehmen? Warum haben Sie diese Rechtsform gewählt?
- Welchen Familienstand haben Sie? Besteht ein Ehevertrag?
- Arbeiten Familienangehörige im Unternehmen mit?
- Seit wann besteht Ihr Unternehmen?

II. Unternehmen Controlling

- Welche (strategischen) Unternehmensziele verfolgen Sie?
- Verfügen Sie über eine regelmäßige Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung?
- Verfügen Sie über eine Liquiditätsplanung?

- Wie kalkulieren Sie Ihre Aufträge?
- Kalkulieren Sie Ihre Aufträge regelmäßig nach?
- Kennen Sie den Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte?
- Kennen Sie die möglichen und die tatsächlich verkauften Stunden/Mitarbeiter?
- Können Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens auch unterjährig zutreffend darstellen (BWA)?
- Gibt es eine zeitliche Verzögerung zwischen dem betrachteten Monat und dem Vorliegen der BWA-Ergebnisse über diesen Monat? Wie groß ist die Verzögerung und woran liegt dies?
- Zeigt die laufende BWA signifikante Abweichungen von Umsatz und wichtigen Kostenpositionen zum Vorjahr bzw. zur letzten Bilanz?
- Wie erklären Sie sich ggf. Umsatzrückgänge und was tun Sie dagegen?
- Was sind ggf. die Ursachen von Kostensteigerungen? Was tun Sie dagegen?

Forderungen und Lieferantenverbindlichkeiten:

- Wie hoch sind Ihre Forderungen und Lieferantenverbindlichkeiten derzeit?
- Verfügen Sie über eine aussagefähige Offene-Posten-Liste?
- Sind Sie mit der Fakturierung auf dem Laufenden?
- Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?
- Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen für die Kunden?
- Verlangen Sie Anzahlungen von Ihren Kunden?
- Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?
- Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden) versichert?

Führung und Mitarbeiter

- Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?
- Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter eindeutig geregelt?
- Wie ist das Verhältnis von produktiven und unproduktiven Mitarbeitern?
- Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Ist Ihr Personalstand angemessen?
- 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?

Produktion/Fertigung

- Befindet sich Ihr Betrieb in einem Gewerbe-, Misch- oder Wohngebiet?
- Gibt es an Ihrem Standort Probleme (Umwelt, Nachbarn, Vermieter etc.)?
- Sind Ihre Produktionsanlagen und -verfahren auf dem neuesten Stand?
- Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?
- Gibt es öfter Reklamationen und Gewährleistungsansprüche von Kunden?
- Kommt es zu Verzögerungen bei Produktions- und Lieferterminen?
- Wie viele Lieferanten haben Sie?

Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation:

- Wie beurteilen Sie Ihre Marktsituation?
- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um einem negativen Branchentrend entgegenzuwirken?
- Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten und wie stark sind diese?
- Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?
- Sind Sie von einzelnen größeren Kunden abhängig?
- Auf wieviele Kunden entfallen mindestens 50% des Umsatzes?
- Ist Ihr Betrieb konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?
- Wie ist die Preissituation? Können Sie angemessene Preise durchsetzen?
- Wie ist die Qualität und die Preislage Ihrer Produkte im Vergleich zu Ihren Konkurrenten?
- Welche Produktverbesserungen und -neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht bzw. sind in nächster Zeit geplant?
- Können Sie Ihrer Zielgruppe mehr bieten als Ihre Konkurrenten? Was?
- Welche Stärken/Schwächen haben Sie im Vergleich zur Konkurrenz?

Marketing

- Betreiben Sie eine Marktbeobachtung und Marktforschung?
- Auf welche Zielgruppen ist Ihr Angebot ausgerichtet?
- Wie erfolgt Ihr Vertrieb?
- Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch?
- Welche Service- und Kundendienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden?
- Wie gliedert sich Ihr Umsatz nach Produktgruppen?
- Wie ist Ihre Kundenstruktur (Größe, Branchen etc.)?

III. Zahlungsverhalten und Bankverbindung

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

Zum Geschäftskonto:

- Wie lange besteht die Geschäftsverbindung zu Ihrer Hausbank?
- Gibt es weitere Bankverbindungen? In welcher Intensität?
- Wie groß war die Anzahl der Kontoüberziehungen über mehr als 30 Tage in den letzten 12 Monaten?
- Wie groß war die Anzahl der Kontoüberziehungen über mehr als 60 Tage in den letzten 12 Monaten?
- Gab es in den letzten 12 Monaten Habensalden?
- Gab es in den letzten 12 Monaten Scheck-/Lastschriftrückgaben oder Wechselproteste?

Zum Verhalten gegenüber der Bank:

- Haben Sie Absprachen gegenüber der Bank stets eingehalten (z.B. Termin Einreichung Jahresabschluss)?
- Wie transparent sind Sie gegenüber Ihrer Bank? Kann die Bank betriebliche Entwicklungen nachvollziehen? Kennt die Bank Ihre privaten Vermögensverhältnisse?
- Wie haben Sie der Bank bisher unternehmerische Entscheidungen erläutert?

IV. Jahresabschluss:

- Sind im Anlagevermögen stille Reserven vorhanden? In welcher Höhe?
- Befinden sich im Anlagevermögen nicht betriebsnotwendige Güter?
- In welchem baulichen Zustand befinden sich die Gebäude?
- Sind Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge auf dem modernen Stand?

- Sind demnächst größere Investitionen oder Reparaturen erforderlich?
- Welche Bilanzpolitik betreiben Sie?
- Sind Beteiligungen, Ausleihungen etc. realistisch bewertet?
- Wurde die Inventur sorgfältig und die Bewertung vorsichtig vorgenommen? Hat der Steuerberater/Wirtschaftsprüfer mitgewirkt und geprüft?
- Wie sind die unfertigen/fertigen Erzeugnisse bewertet?
- Ist das Warenlager über- oder unterbewertet? Sind Ladenhüter im Lager?
- Ist Ihr Lagerbestand zu hoch? Kann er abgebaut werden?
- Sind die Forderungen werthaltig? Wurden für überfällige Forderungen und für latente Ausfälle ausreichende Wertberichtigungen gebildet?
- Sind Ihre Außenstände zu hoch? Können sie reduziert werden?
- Sind in den Forderungen auch solche an nahestehende Unternehmen, Gesellschafter oder Geschäftsführer enthalten?
- Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?
- Wie gliedern sich Ihre Privatentnahmen auf?
- Sind in den Entnahmen Beiträge für Vermögensanlagen (z. B. Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparer, Lebensversicherungen, Immobilien) enthalten?
- Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?
- Sind ausreichende Rückstellungen (z. B. für Urlaub, Gewährleistungen, Prozessrisiken etc.) gebildet?
- Sind Sie sonstige Verpflichtungen (z. B. Bürgschaften, Leasing etc.) eingegangen?
- Welche Abschreibungspolitik wird betrieben (z.B. GWG, Sonderabschreibungen)?
- Welche Leasingzahlungen haben Sie zu leisten?

V. Gegenwärtige und künftige 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?
- Verfügen Sie über weitere private Vermögenswerte?
- Sind weitere private Schulden vorhanden?

VI. 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 oder entsprechende Verdachtsflächen?
- Bestehen für Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen noch Eigentumsvorbehalte der Lieferer wegen unbezahlter Rechnungen?
- Sind Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung sicherungsübereignet?
- Sind Forderungen abgetreten oder stehen Sie aufgrund eines Eigentumsvorbehalts Lieferanten zu?
- Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Sind Sie verpfändet?
- Haben Sie Lebensversicherungen? Wie hoch sind die Rückkaufswerte? Sind Sie verpfändet?