

# Rating als Chance

12.05.2011

Frank Ludes

- Betriebswirt (VWA) -

# Definition Rating

Ein Rating oder Kreditrating

(englisch für Bewertung oder Einstufung)

ist im Finanzwesen

eine Einschätzung der Bonität eines Schuldners.

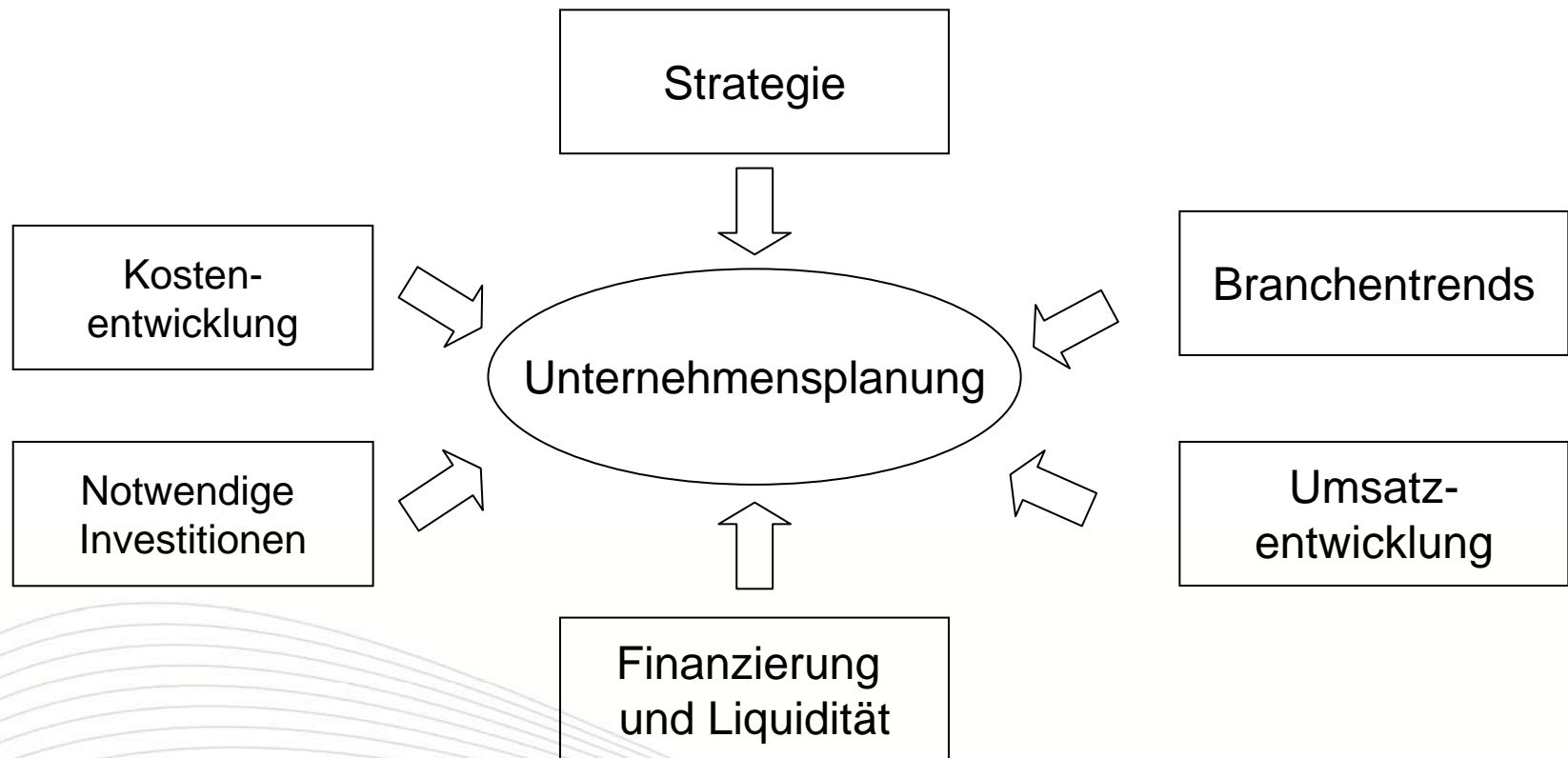
# Transparenz und Vorbereitung

- Ergebnis hängt in hohem Maß von der zur Verfügung gestellten Information ab
- Informationsdefizite oder fehlende Informationen fließen wegen der damit verbundenen Unsicherheit negativ in das Rating ein

## Vorbereitung auf Ratinggespräche mit dem Kreditinstitut

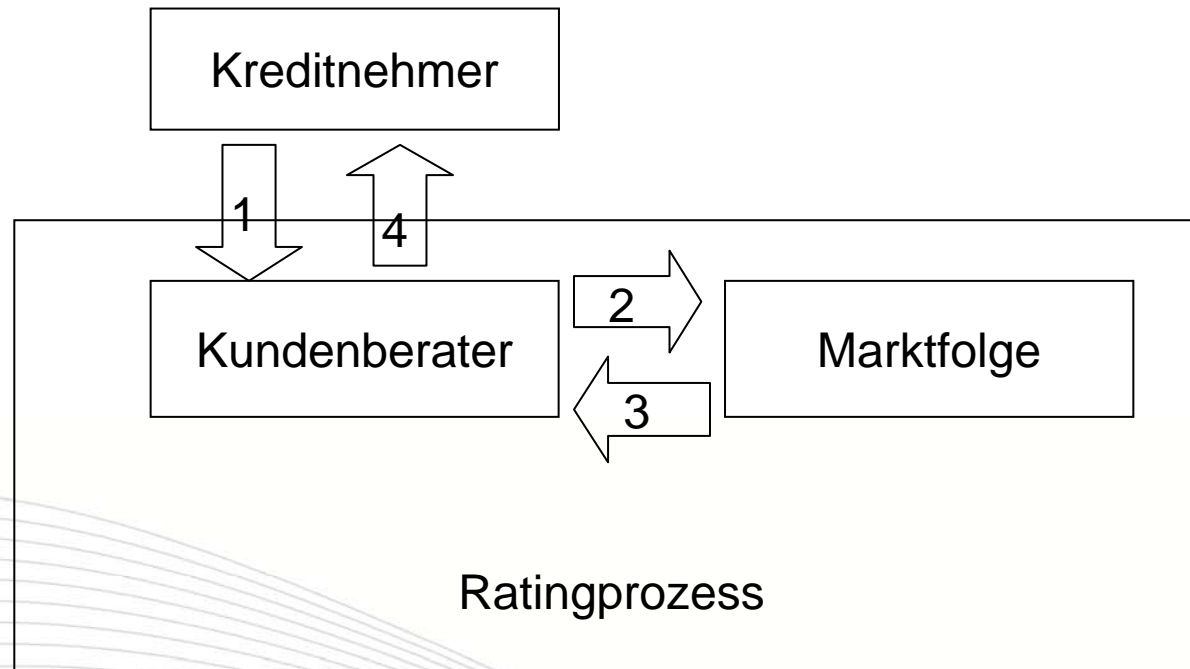
- Darstellung wesentlicher strategischer und operativer Erfolgsfaktoren
- Darstellung von Schwachstellen
- Lösungsansätze für kritische Punkte

# Vorbereitung auf Ratinggespräche mit dem Kreditinstitut



= Beratungsbericht der

# Ablauf bei Kreditinstituten



# Aufbau eines Ratingmodells

- Quantitative Komponenten
- Qualitative Komponenten

# Quantitative Komponenten

- Ertragslage
- Kapitalstruktur
- Vermögensstruktur
- Produktivität
- Dynamische Kennzahlen

# Qualitative Komponenten

- Jahresabschluss
- BWA
- Kontoführung
- Markt
- Management
- Planung

# Vorbereitung auf das bankinterne Rating

- Management und Markt
- Planung, Controlling und Rechnungswesen
- Jahresabschluss, Kontoführung und Informationsverhalten

# Management und Markt

- Gibt es eine nachvollziehbare, langfristig angelegte Unternehmenskonzeption?
- Findet eine Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfelds statt und fließen die daraus gewonnenen Erkenntnisse in die Unternehmensplanung ein?
- Gibt es eine Differenzierung bei den entscheidenden Erfolgsfaktoren, sodass die angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen in der Wahrnehmung der Kunden nicht beliebig austauschbar sind?
- Sind die wesentlichen Umsatzträger auf einem wachsenden und nicht auf einem schrumpfenden Markt?
- Sind Kunden bzw. Lieferanten breit gestreut, sodass keine Abhängigkeiten bestehen.
- Sind der Unternehmensaufbau und die Verantwortlichkeitsbereiche klar und nachvollziehbar strukturiert?
- Gibt es in der Geschäftsleitung ausreichend technisches und betriebswirtschaftliches Know-how?
- Ist ein Qualitätsmanagement organisatorisch verankert?
- Ist die Unernehmensnachfolge geregelt?
- Sind Abhängigkeiten von maßgeblichen Mitarbeitern vermieden?
- Sind erkennbare Risiken erkannt und ausreichend über Versicherungen abgedeckt?

# Planung, Controlling und Rechnungswesen

- Gibt es für das Unternehmen angemessene Planungsunterlagen?
- Enthalten Planungen auch eine Szenariobetrachtung?
- Werden Unternehmensziele und Unternehmenspläne im Kreis der leitenden Mitarbeiter kommuniziert?
- Gibt es eine institutionalisierte, einheitliche und zeitnahe Abbildung des Betriebsgeschehens zum Zwecke der Kalkulation?
- Findet ein regelmäßiger Soll-Ist-Vergleich mit Ursachenanalyse - insbesondere Vor- und Nachkalkulation statt?
- Besteht eine zeitnahe Rechnungserstellung und ein geordnetes Mahnwesen?

## Jahresabschluss, Kontoführung und Informationsverhalten

- Werden stille Reserven und stille Lasten im Jahresabschluss identifiziert?
- Wird die Ertragslage nach Risiko- und Erfolgsfaktoren analysiert?
- Ist aus den vorgelegten Unterlagen eine nachhaltige Kapaldienstfähigkeit erkennbar?
- Verfügt das Unternehmen über ausreichende Haftungspuffer, z.B. in Form von Eigenkapital?
- Wird das Konto im vereinbarten Limit geführt?
- Werden getroffenen Vereinbarungen mit der Bank eingehalten?
- Erhält das Kreditinstitut regelmäßig zeitnahe Informationen über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens?
- Besitzt die Bank einen Einblick in die wesentlichen Unternehmensentscheidungen?

# Tipps für die Zusammenarbeit mit der Hausbank

- 1) Initiative zeigen – gehen Sie auf die Bank zu
- 2) Bei Terminvereinbarung auf Gesprächsthema hinweisen
- 3) Sorgfältige Vorbereitung auf das Gespräch
- 4) Genügend Zeit einplanen
- 5) Gegenüber respektieren
- 6) Billigstes Angebot ist nicht immer das Beste
- 7) Steuerberater/Unternehmensberater/Ehepartner sollten ggf. am Gespräch mit teilnehmen
- 8) Ergebnisse schriftlich festhalten und ggf. von der Bank bestätigen lassen
- 9) Betriebsbesichtigung anbieten
- 10) Vertrauen schaffen

## Diese Unterlagen sollten der Bank vorliegen:

- Letzte 3 Jahresabschlüsse
- Aktuelle BWA
- Sicherheitendarstellung
- Forderungs- und Warenbestand
- Gesellschafterverträge
- Handelsregisterauszug
- Ggf. Ehevertrag
- Wichtigste Verbindlichkeiten
- Investitionsplan
- Liquiditätsvorschau
- Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung für ein bis drei Jahre

### WICHTIG:

Ein Großteil der Unterlagen verliert schnell an Aktualität. Man sollte sich notieren, welche Unterlagen die Bank dringend benötigt und diese sollten möglichst immer auf dem aktuellsten Stand gehalten werden.