

## So können Sie sich auf das Rating vorbereiten

Nehmen Sie Ihr Unternehmen „unter die Lupe“: In welchen Bereichen stehen Sie wirklich gut da? In welchen Bereichen sieht es weniger gut aus? Antworten Sie – je nachdem – auf jede Frage des Fragebogens entweder mit **+** (= gut) oder **-** (= weniger gut).

Je mehr positive Wertungen Sie abgeben, desto positiver wird wahrscheinlich Ihr Rating ausfallen. Wichtig ist: Versuchen Sie dort besser zu werden, wo Sie eine negative

Wertung abgegeben haben. Dabei legen die Banken ganz besonderes Gewicht (ca. 60%) auf die „harten“ Fakten zu den wirtschaftlichen Verhältnissen des Unternehmens.

Die folgenden Fragen und die Art der Bewertung sind nicht identisch mit der Rating-Praxis. Sie gehen jedoch auf alle wesentlichen Rating-Felder ein und können dabei helfen, sich auf ein Rating vorzubereiten.

Wie bewerten Sie...

### Analyse wirtschaftlicher Verhältnisse

■ Die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Umsatz- und Leistungsentwicklung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Kostenentwicklung und Kostenstruktur?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Ertragsentwicklung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Rentabilität?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Liquidität?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Eigenkapitalquote?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Schuldentilgungsdauer? (groß = - / gering = +)	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihr Firmenvermögen?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

### Management und Organisation

#### Managementkompetenz und Führungserfahrung

■ Die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Den Einblick der Unternehmensleitung in die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Die Zuverlässigkeit Ihrer Kalkulationen auf einer gesicherten Zahlengrundlage?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Die Absicherung der Kontinuität in der Unternehmensführung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Die Regelung Ihrer Nachfolge?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Ihre Nachwuchsförderung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

#### Unternehmensstruktur

■ Die Effektivität der Organisationsstrukturen in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Die Ausrichtung Ihrer Unternehmensstruktur an den Erfordernissen des Marktes und der Branche?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

#### Personal

■ Die Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
■ Die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Unternehmen? (groß = - / gering = +)	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

Wie bewerten Sie...

- Die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?  +  -
- Ihre Personalplanung für die Zukunft?  +  -

**Markt und Branche**

**Marktsituation allgemein**

- IDas Marktpotenzial Ihres Unternehmens?  +  -
- Den aktuellen Auftragsbestand?  +  -
- Die zukünftige Auslastung?  +  -

**Markt- und Branchenentwicklung**

- Die Branchenentwicklung?  +  -
- Die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von Markt- und Branchentrends?  +  -
- Die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von der Konjunktur?  +  -
- Das Erfolgspotenzial Ihrer Geschäftsfelder?  +  -

**Produkte und Leistungen**

- Ihr Angebots-Sortiment?  +  -
- Die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen?  +  -
- Die Positionierung Ihres Unternehmens im Markt?  +  -
- Die Positionierung Ihres Unternehmens in seinem derzeitigen Preis- und Leistungssegment?  +  -
- Die Produktentwicklung und Innovationsgeschwindigkeit in Ihrem Unternehmen?  +  -

**Kunden**

- Die Zufriedenheit Ihrer Kunden?  +  -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit mit Ihrem derzeitigen Kundensegment?  +  -
- Die Bonität Ihrer Kunden?  +  -
- Die Abhängigkeit von bestimmten Kunden? (groß = -| / gering = +| )  +  -
- Die „Treue“ Ihrer Kunden?  +  -

**Konkurrenz**

- Den Marktanteil Ihres Unternehmens?  +  -
- Die Zahl der Wettbewerber? (groß = -| / gering = +| )  +  -
- Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?  +  -

Wie bewerten Sie...

**Lieferanten**

- Ihre Einkaufskonditionen? + -
- Die Qualität und Zuverlässigkeit Ihrer Lieferanten? + -
- Die Abhängigkeit von Lieferanten? (groß = - / gering = + ) + -

**Vertrieb**

- Ihre Vertriebsorganisation? + -

**Marketing**

- Ihr Marketingkonzept? + -

**Beziehung Unternehmen-Hausbank**

**Kontoführung**

- Die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens?  
(Konto überzogen = - / Konto nicht überzogen = + ) + -
- Ihre Kontoumsätze im Vergleich zum Kontokorrent-Kreditrahmen? + -

**Information**

- Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank (notwendige Informationen pünktlich, ausreichend geliefert)? + -
- Die Aussagekraft Ihrer Informationen? + -
- Die Kommunikation mit Ihrer Bank bei wichtigen Informationen und strategischen Entscheidungen? + -
- Ihre Zuverlässigkeit bei Vereinbarungen mit der Bank? + -

**Unternehmensentwicklung und Unternehmensplanung**

- Ihr Unternehmenskonzept? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer lang- und kurzfristigen Entwicklungs- und Planziele? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Umsatz- und Absatzplanung? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Kostenplanung? + -
- Ihre Kostenvor- und nachkalkulation? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Ertragsplanung? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Investitionsplanung? + -
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Liquiditätsplanung (Kapitaldienstfähigkeit)? + -
- Die Qualität Ihres Rechnungswesens und Controllings? + -
- Die Qualität Ihres Mahnwesens? + -
- Die Seriosität im Umgang mit Unternehmensrisiken (Umweltrisiken, Gewährleistungs-Risiken, Produkthaftungs-Risiken, Versicherungen und Rücklagen)? + -