



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 Prozent) auf die „harten“ Fakten zu den wirtschaftlichen Verhältnissen des Unternehmens. Die folgenden Fragen und die Art der Bewertung sind nicht identisch mit der Ratingpraxis. Sie gehen jedoch auf alle wesentlichen Ratingfelder ein und können dabei helfen, sich auf ein Rating vorzubereiten.

Wie bewerten Sie...

+

-

Analyse wirtschaftlicher Verhältnisse

- die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre?
- Ihre Umsatz- und Leistungsentwicklung?
- Ihre Kostenentwicklung und Kostenstruktur?
- Ihre Ertragsentwicklung?
- Ihre Rentabilität?
- Ihre Liquidität?
- Ihre Eigenkapitalquote?
- Ihre Schuldentilgungsdauer? (groß = „-“/gering = „+“)
- Ihr Firmenvermögen?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Management und Organisation

Managementkompetenz und Führungserfahrung

- die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung?
- den Einblick der Unternehmensleitung in die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens?
- die Zuverlässigkeit Ihrer Kalkulationen auf einer gesicherten Zahlengrundlage?
- die Absicherung der Kontinuität in der Unternehmensführung?
- die Regelung Ihrer Nachfolge?
- Ihre Nachwuchsförderung?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unternehmensstruktur

- die Effektivität der Organisationsstrukturen in Ihrem Unternehmen?
- die Ausrichtung Ihrer Unternehmensstruktur an den Erfordernissen des Marktes und der Branche?
- das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Personal

- die Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter?
- die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Unternehmen? (groß = „-“/gering = „+“)
- die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?
- Ihre Personalplanung für die Zukunft?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Wie bewerten Sie...

+

-

Markt und Branche

Marktsituation allgemein

- das Marktpotenzial Ihres Unternehmens?
- den aktuellen Auftragsbestand?
- die zukünftige Auslastung?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Markt- und Branchenentwicklung

- die Branchenentwicklung?
- die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von Markt- und Branchentrends?
- die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von der Konjunktur?
- das Erfolgspotenzial Ihrer Geschäftsfelder?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Produkte und Leistungen

- Ihr Angebotssortiment?
- die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen?
- die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt?
- die Positionierung Ihres Unternehmens in seinem derzeitigen Preis- und Leistungssegment?
- die Produktentwicklung und Innovationsgeschwindigkeit in Ihrem Unternehmen?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Konkurrenz

- den Marktanteil Ihres Unternehmens?
- die Zahl der Wettbewerber? (groß = „-“/gering = „+“)
- Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Lieferanten

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

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vertrieb

- Ihre Vertriebsorganisation?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Marketing

- Ihr Marketingkonzept?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------



Wie bewerten Sie...

+

-

Beziehung Unternehmen – Hausbank

Kontoführung

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

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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 Kostennachkalkulation?
- 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, Gewährleistungsrisiken, Produkthaftungsrisiken, Versicherungen und Rücklagen)?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Quelle: BMWi, 2013