

Kreditklemme – Rating-Kurzcheck verbessert Chancen

Banken und Sparkassen geben nicht weniger Kredit – aber gezielter! Die Anforderungen an die Handwerksbetriebe steigen: mehr und fundiertere Informationen sind gefragt. Daher kommt es entscheidend auf die gründliche Vorbereitung und die richtige Bankenkommunikation an.

Viele Handwerker können davon ein Lied singen: Während Großunternehmen unverändert guten Zugang zu den Kreditquellen haben, ergeben sich für Handwerker oft neue Hürden. Die Kreditinstitute verlangen mehr Informationen und diese noch ausführlicher dokumentiert. Dabei gilt: je schlechter die Kreditwürdigkeit eingeschätzt wird, umso höher steigen die Informationsbedürfnisse der Kreditgeber.

Nicht selten zählen dazu auch Planzahlen für das laufende Geschäftsjahr und eine eigene Stärken-Schwächen-Analyse des Unternehmens bzw. ein Unternehmenskonzept. Dass der Jahresabschluss frühzeitig eingereicht wird und nicht erst nach neun Monaten oder noch später, wird immer mehr zur geforderten Selbstverständlichkeit.

Bei der Einschätzung der eigenen Situation sind im Handwerk immer wieder Unsicherheiten spürbar über die Frage: wie bereite ich mich auf die Bankenkommunikation gezielt vor? So wissen nach der KfW-Unternehmensbefragung 2007 25 Prozent der kreditbeantragenden Unternehmen nicht, ob sie von ihren Kreditinstituten geratet worden sind, bzw. kennen das Rating-Ergebnis nicht. Bei den Unternehmen mit einem Umsatz von unter 1 Mio. Euro beträgt diese Quote 45 Prozent!

Zur schnellen Selbsteinschätzung speziell für Handwerksbetriebe gibt es jetzt einen Rating-Kurzcheck: wie gut ist das Unternehmen auf die Bankenkommunikation und das Rating vorbereitet? Zehn Fragen bringen das Thema auf den Punkt. Und je nach Ergebnis werden Handlungshinweise gleich mit geliefert.

Entwickelt hat den Rating-Kurzcheck ein ehemaliger Banker, der seit zehn Jahren Handwerker in der kaufmännischen Betriebsführung unterstützt. Der Neusser Unternehmensberater Carl-Dietrich San-

der führt für viele Handwerks-Organisationen Seminare zu den Themen Rating-Nutzung und Bankgespräche durch. Sein Praxisleitfaden „Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“ gibt wichtige Ratschläge für eine gute Verhandlungsposition.

Zu finden ist der Rating-Kurzcheck im Internet unter www.cd-sander.de gleich auf der Startseite als „Das aktuelle Thema“ oder als direkter Link „www.cd-sander.de/pages/02.aktuelles/01.aktuellessthema“.

Rating-Kurzcheck – März 2008

Nr.		JA	NEIN
01	Ich kenne die Ratingnote bei meinen Bank/en und Sparkasse/n sowie deren Stellung auf der jeweiligen Ratingskala (Bedeutung für die Kreditbereitschaft und die Zinssätze)		
02	Ich habe mit meinen Kreditinstituten über deren wichtigste Kennzahlen (quantitatives Rating) gesprochen und kenne deren Einschätzung meiner Situation		
03	Ich habe mit meinen Kreditinstituten ausführlich über die Ratingfragen zur Unternehmensführung (qualitatives Rating) gesprochen und kenne deren Einschätzung meiner Situation		
04	Ich habe meine eigene Unternehmens-Analyse gemacht – diese ist Grundlage meiner Rating-Gespräche mit meinen Kreditinstituten – so bin ich auf Augenhöhe mit meinen Bankern		
05	Die Stärken meines Unternehmens sind allen Mitarbeiter/innen bewusst – wir nutzen unsere Stärken konsequent im Markt		
06	Die erkannten wettbewerbsrelevanten Schwächen gehen wir gezielt an und bauen sie ab		
07	Ich informiere meine Bank/en regelmäßig aktiv über den aktuellen Stand und die weitere Entwicklung meines Unternehmens – so liegt z. B. mein Jahresabschluss spätestens am 30.06. des Folgejahres vor.		
08	Ich habe klare Ziele für das laufende Jahr – die ich systematisch im Soll-Ist-Vergleich verfolge		
09	Meine Liquidität steuere ich bewusst – so dass ich mit keinem meiner Bankkonten Gefahr laufe, in Überziehungen zu geraten		
10	Meine Finanzierungsstruktur ist geordnet und dauerhaft gesichert – auch hierüber stehe ich mit meinen Kreditinstituten in regelmäßigem Kontakt		
Summe der Antworten mit „NEIN“			

Ihre eigene Standortbestimmung / Konsequenzen

Zahl der Nein-Auswertungen:

0 – 2	Sie sind in der Bankenkommunikation gut positioniert. Achten Sie darauf, dass alles weiterhin so läuft. Arbeiten Sie daran, dass Sie Ihre Stärken weiter nutzen und ausbauen.
3 – 4	Sie haben vieles gut vorbereitet. Welches sind aus Ihrer Sicht die problematischsten „Neins“? An denen sollten Sie kurzfristig ansetzen. Erfahrungsaustausch und Fortbildung können dazu Impulse geben.
5 – 7	Damit sind Sie selber nicht zufrieden? Erstellen Sie eine klare Prioritätenliste und arbeiten Sie diese ab. Holen Sie sich Unterstützung durch Fortbildung und / oder Beratung.
8 – 10	Das Tagesgeschäft läuft – aber die Finanzierungsbasis ist nicht mehr dauerhaft gesichert. Fortbildung und beratende Unterstützung bei der Umsetzung des dringend erforderlichen Aktivitätsplans sind mit Sicherheit nützlich.

Gezielte Unterstützung erhalten Sie u.a. bei Ihrer Kammer, Ihrem Verband, Ihrem Steuerberater oder einem spezialisierten Unternehmensberater. Gezielt auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spezialisierte Berater finden Sie unter www.kmu-berater.de.

Der „Rating Kurzcheck“ stellt zehn Fragen zur schnellen Selbsteinschätzung. Das Formular kann auch auf www.cd-sander.de heruntergeladen werden

Links zum Thema u.a.
www.bankgespraeche.de
www.rating-fuer-kmu.de
www.strategiebaum.de
www.gedanke-der-woche.de
www.sicherer-kredit.de