

erfolgreicher Führen & Verkaufen

Monatliche Praxistipps für die Finanzwirtschaft

8/2016

Die qualifizierte BWA Ihrer Gewerbe- und Firmenkunden

Tipp 1583
Zielgruppen

Mit Ihren Gewerbe- und Firmenkunden haben Sie oftmals vereinbart, dass diese ihre betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) viertel- oder halbjährlich übersenden. So behalten Sie die wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Kunden im Blick. Außerdem haben Sie auf diese Weise eine Grundlage im Hause, um die Ratingfrage nach der qualifizierten unterjährigen Berichterstattung zu beantworten.

Vielfach werden Sie diese BWA nach kurzer Durchsicht an Ihre Kollegen in der Marktfolge weiterleiten, ohne mit Ihrem Kunden darüber zu sprechen. Denn es ist alles „im grünen Bereich“. Oder Sie sprechen den Kunden an, um Nachfragen zu klären oder um auf - aus Ihrer Sicht - bemerkenswerte Entwicklungen – positive wie negative – hinzuweisen.

Zentral ist dabei die Frage: Was zeichnet eine „qualifizierte“ BWA aus? Aus Beratersicht steht dahinter die Frage, inwieweit das „vorläufige Ergebnis“ der BWA ein realistisches Bild der unterjährigen Ertragskraft des Unternehmens liefert? So dass das Unternehmen mit diesen Zahlen wirkungsvoll steuern kann. Und Sie als Kreditgeber einen verlässlichen Einblick erhalten.



Daher sollten die qualifizierten BWAs Ihrer Kunden folgenden Anforderungen genügen:

- Aufgliederung von Umsatz bis Rohertrag auf die Sparten des Unternehmens
- Monatliche Anpassung der Bestände der halbfertigen und fertigen Arbeiten
- Monatliche Anpassung des Warenbestandes durch automatischen Abgleich aus dem Warenwirtschaftssystem oder durch Annäherungsrechnungen auf Basis der Rohertragsquote
- Monatliche Abgrenzung von Einmalkosten (Ballonkosten)
- Monatlicher Betrag der Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen

Und noch näher dran an den realen Zahlen sind Unternehmen, die auch ihre Rückstellungen und Rechnungsabgrenzungsposten monatlich anpassen. Damit ist die Dezember-BWA bereits sehr nahe am Jahresabschluss.

Wenn das auch Ihre Anforderungen an eine „qualifizierte“ BWA sind – sprechen Sie mit Ihren Kunden darüber. Und ggf. mit deren Steuerberatern, damit Ihre Kunden und Sie aussagefähige Zahlen auf dem Tisch haben.

(Gastautor: Carl-Dietrich Sander – www.bwa-check.de)

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Eine klare Win-Win-Situation: Ihr Kunde erhält von Ihnen wichtige Hinweise für seine Unternehmenssteuerung und erlebt Sie nicht nur als Produktverkäufer und Kreditbewilliger, sondern als kompetenten Impulsgeber. Sie erhalten künftig aussagefähige Zahlen zur Bonitätsbeurteilung im Rahmen Ihres Ratings.

www.monatlichepraxistipps.com