2006 10 Creditcurier – Beim Rating nicht allein gelassen

Credit-Curier

WIRTSCHAFTSSPIEGEL FÜR DIE REGION DÜSSELDORF · NEUSS · VELBERT

REPORT

„Da habe ich nicht gut ausgesehen"

Beim Rating nicht alleingelassen – dank »Unternehmens-Check«

„Da habe ich nicht gut ausgesehen", sagt Dachdeckermeister Reiner Gutdach nach dem Gespräch mit seiner Bank abends zu seiner Ehefrau, die im kaufmännischen Bereich des 9-Mann-Betriebes mitarbeitet. Eigentlich ging es um Routinefragen: Jahresabschluss 2005, Verlängerung des Kredit-Engagements. Doch seine Bank, so berichtet Gutdach seiner Frau, hat Fragen gestellt nach Kundenstruktur, Schwerpunkten in seinen Dienstleistungen und wollte Angaben zu seiner Ziel-Erreichung in diesem Jahr und zu seinen Planungen für 2007 haben. Auf seine erstaunte Nachfrage, wozu das alles denn „plötzlich" nötig sei, fiel das Stichwort „Rating". „Aber das wird doch erst 2007 Gesetz", sei seine Antwort gewesen. „Und weißt Du, was mir der Banker gesagt hat: Ich sei schon seit 2004 geratet – wie alle anderen Kunden auch – und leider sei das Rating 2005 etwas abgesackt."

Für Gutdach ist nach diesem Tag klar: Das wird ihm nicht wieder passieren. Das nächste Mal ist er besser vorbereitet. Ich müsste selbst eine Einschätzung vornehmen können, wo ich beim Rating der Banken „landen" werde, ist seine Überlegung.

Um besser auszusehen: »Unternehmens-Check«

Dem Mann kann geholfen werden: Der »Unternehmens-Check« von Creditreform Düsseldorf und Creditreform Neuss bietet genau diese Möglichkeit. Eine Selbsteinschätzung auf einer fundierten Software-Basis, die dreierlei leistet:

- Analyse der Zahlen der Vergangenheit und Vergleich mit der Creditreform-Datenbank, und
- Analyse der Qualität der kaufmännischen Betriebsführung durch die Beantwortung von 24 Fragen.

Auf dieser Basis wird mit einer Mathematik – ähnlich der im Bankensystem – ein Rating-Ergebnis – auch „Rating-Bonität" genannt – auf einer Skala von 1 bis 13 errechnet. Allerdings kann diese „Rating-Bonität" nicht 1:1 mit der Rating-Note der Bank verglichen werden. Dazu gibt es dann doch noch Unterschiede in den Systemen und auch in den Datenbeständen. Aber eine Annäherung, eine Vorstellung, wo ungefähr das Unternehmen wohl in den Rating-Systemen der Banken landen wird, vermittelt der »Unternehmens-Check«.

Darüber hinaus können auch Planwerte eingegeben werden, um zu ermitteln, wie sich das Rating wohl verändern wird, wenn sich in Zukunft die Zahlen anders entwickeln und / oder die Fragen zur kaufmännischen Betriebsführung anders beantwortet werden. So können auch Szenarien verschiedener Entwicklungen betrachtet werden.

»Unternehmens-Check« für wen?

Gutdach hat am Tag nach seinem Bankgespräch mit seinem Partner von Creditreform zu telefonieren. Er hat eine Anfrage von einem Bauunternehmen vorliegen, als Subunternehmer tätig zu werden, und will sich über dessen Bonität vergewissern. Und natürlich fragt er seinen Creditreform-Partner nach dem Rating dieses Bauunternehmens. Da muss selbst Creditreform passen – das Rating der Bank des Bauunternehmens ist nicht verfügbar. Der Creditreform-Bonitäts-Index hilft Reiner Gutdach natürlich weiter bei seiner Frage. Und wo man schon mal beim Thema Rating ist, erzählt Gutdach von seinem Bankerlebnis und seiner Überlegung „nicht noch mal". Und so erfährt er vom »Unternehmens-Check«.

„Ist das was für mich als Kleinbetrieb?", ist seine skeptische Frage. Sein Creditreform-Partner beruhigt ihn: Aber klar, den »Unternehmens-Check« nutzen Betriebe im Schwerpunkt von 5 bis 100 Mitarbeitern – quer durch alle Branchen. Er ist ja gerade so aufgebaut, dass er leicht zu verstehen und anzuwenden ist. So bemisst sich die notwendige Zeit zur Bearbeitung auf 2 bis 3 Stunden für ein Ergebnis zum jetzigen Zustand.

„Kapiere ich die Software? Ich bin kein EDV-Freak!" Gutdach ist noch nicht voll überzeugt. Das Angebot seines Creditreform-Partners: Wir setzen uns 1 Stunde zusammen, wenn Sie dann nicht überzeugt sind, mit der Software arbeiten zu können, gebe ich einen aus.

AUS DEM INHALT

REPORT
»Unternehmens-Check«: Beim Rating nicht allein gelassen 3

WIRTSCHAFTSSPIEGEL REGION DÜSSELDORF / NEUSS
Personalien 5
Firmennachrichten 5

ZAHLUNGSSCHWIERIGKEITEN 8
SICHERUNGSMAßNAHMEN 9
ERÖFFNETE INSOLVENZEN 11
ZWANGSVERSTEIGERUNGEN 14
WIR GRATULIEREN 19
IMPRESSUM 19

Creditreform Düsseldorf ist umgezogen – bitte notieren Sie die neue Anschrift:

Creditreform Düsseldorf Frormann KG
Postfach 27 01 47 · 40524 Düsseldorf
Heesenstraße 65 · 40549 Düsseldorf

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

REPORT

»Unternehmens-Check« leicht gemacht

Gutdach hat seine letzten 3 Jahresabschlüsse mitgebracht – und kann gleich loslegen. Die Eingabe der Zahlen aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung geht flott von der Hand. „Seltsam", sagt Gutdach, „so bewusst sind mir meine Zahlen noch nie geworden, wie jetzt wo ich sie eintippe." Nach 15 Minuten ist das Jahr 2003 eingegeben. Die Jahre 2004 und 2005 spart sich Gutdach, „das ist dann ja nur Routine".

Und dann geht es an den Fragenkatalog. „Die Fragen erinnern mich aber sehr an mein Bankgespräch", denkt Gutdach. Und: „Das ist ein weiter Themenbogen, von Kunden über Lieferanten zu Kalkulation und Wettbewerb – die lassen wirklich nichts aus."

Bei manchen Fragen muss Gutdach wirklich überlegen, ob er anklicken soll „Trifft zu" oder „teils-teils" oder auch „trifft eher zu" oder „trifft nicht zu". Und auch „weiß nicht" kommt zum Zuge.

Die Software zeigt ihm eine Einschätzung von 8,6 auf der Skala von 1 bis 13: „Ausreichend". Ergänzend erhält er Bewertungen zu 4 wichtigen Kennzahlen sowie zu Stärken und Schwächen in der kaufmännischen Betriebsführung. „Bin ich damit zufrieden – ausreichend?", fragt sich Reiner Gutlaub. „Und wie könnte ich besser werden?"

Mit dem »Unternehmens-Check« „in die Zukunft sehen"

Sein Creditreform-Partner zeigt ihm eine weitere Möglichkeit der Software auf: Die Eingabe von Planzahlen für die kommenden Geschäftsjahre und auch die Änderung von Antworten im Fragenkatalog, die dann wiederum auf der Skala 1 bis 13 ausgewertet werden. Dass solch eine Planung gut überlegt sein will, versteht sich von selbst. „Irgendetwas" reinzuschreiben, macht keinen Sinn. Damit macht man sich vielleicht vorübergehend froh, doch die Realität wird einen schnell einholen.

Die Annahmen, die Sie Ihren Planzahlen zugrunde legen, die sollten schon gut begründet sein, erläutert sein Creditreform-Partner. Also beispielsweise mit welchen Dienstleistungen Sie Ihren Umsatz steigern können und bei welchen Kundengruppen. Und wieso Sie die Raumkosten um 5 Prozent senken können. Das gleiche gilt für die Fragen. Wenn Sie für die Zukunft die Frage „ich habe ein aussagefähiges Controllingsystem, anhand dessen ich das Unternehmen steuere" mit „trifft zu" beantworten und die bisherige Antwort war „teils-teils", dann sollte man schon wissen, an welchen Stellen und wie man Verbesserungen vornehmen kann, und diese dann auch realisieren.

Gezielte Unterstützung – den »Unternehmens-Check« bewusst nutzen

Es wäre nicht schlecht, denkt Gutdach, wenn ich zu dieser Software und ihren Themen mal einen Gesprächspartner hätte. Denn: Vielleicht bin ich ja an manchen Stellen oder bei manchen Fragen doch mittlerweile schon mal ein bisschen betriebsblind. Und über die eine oder andere Fragestellung mal diskutieren zu können: Wo stehe ich realistisch, was könnte ich zur Verbesserung tun, wie setze ich das um – das wäre gut. Ebenso bei der Planung – da laufe ich doch ganz schnell Gefahr, zu optimistisch oder auch zu vorsichtig zu sein.

Er spricht den Gedanken laut aus. Sein Creditreform-Partner bestätigt ihn in dieser Überlegung. „Vielleicht finden Sie in Ihrem Steuerberater den richtigen Gesprächspartner für diese Fragen", ist seine Antwort. „Oder – gerade wenn Sie dazu auch noch mal eine andere Meinung hören wollen – Sie holen sich einen als Rating-Advisor – zu deutsch: Rating-Begleiter – qualifizierten und zertifizierten Berater ins Haus, mit dem Sie mal einen halben oder einen ganzen Tag diese Dinge durchgehen."

Reiner Gutdach findet diesen Hinweis bemerkenswert. „Und wenn ich noch tiefer gehen wollte – wenn ich nicht nur eine ungefähre Vorstellung haben möchte, wo ich im Rating liege, sondern ein „echtes Rating" haben möchte?" – „Dann gehen Sie zur Creditreform-Rating AG", sagt sein Creditreform-Partner. „Das ist die Rating-Agentur für den Mittelstand in Deutschland mit größten Erfahrungen. Die machen Ihnen ein auf Ihre Betriebsgröße abgestelltes Angebot."

»Unternehmens-Check« – auch ein Argument im Bankgespräch

Reiner Gutdach ist sich im Klaren geworden: Er wird die kostenlose CD-Rom zum Unternehmens-Check mitnehmen und zu Hause daran arbeiten. Ob allein oder mit Unterstützung will er noch mal überlegen.

Und – das ist ihm auch klar geworden: Wenn er sich damit intensiv beschäftigt hat, wird er seinen Banker einladen und ihm seinen eigenen „Unternehmens-Check" erläutern und die Auswirkungen auf das Banken-Rating diskutieren. Wäre doch gelacht, wenn er sein Rating bei der Bank nicht verbessern könnte.

3 Monate später

Reiner Gutdach hat sich für eine Unterstützung entschieden. Gemeinsam mit Steuerberater und Rating-Advisor hat er zusammengesessen. Sie haben eine Planung für 2006, aber auch schon für 2007 und 2008 erarbeitet. Im Fragenkatalog haben sie überlegt, welche Veränderungen dem Unternehmen am meisten nutzen werden. Daraus haben sie Aktivitäten abgeleitet und die Fragen für die kommenden Jahre damit positiver beantwortet.

Die „kaufmännischen Baustellen" für die kommenden Monate sind Reiner Gutdach dabei sehr deutlich geworden:

- Umsatz gezielt in Dienstleistungen und mit Kundengruppen ausbauen, bei denen Geld zu verdienen ist,
- Kostenentwicklung straff im Griff behalten,
- Eigenkapital stärken, und
- mehr Aufmerksamkeit auf die kaufmännischen Aspekte des Unternehmens lenken.

„Das wird nicht einfach", ist sich Gutdach im Klaren. Aber die Gespräche in diesem Dreier-Kreis haben mir wirklich was gebracht. Und ich mache das ja auch nicht für die Bank, sondern für mich – damit ich wieder ruhiger schlafen kann. Und ein besser aufgestellter Betrieb ist auch mit Blick auf die Nachfolge in 8 bis 10 Jahren nicht schlecht.

Und der »Unternehmens-Check« zeigt Reiner Gutdach auf, dass nicht nur Anstrengungen erforderlich werden, sondern auch der Lohn der Arbeit kommen kann, wenn alles gut läuft: Die Note im »Unternehmens-Check« verbessert sich in der Prognose schrittweise auf bis zu 4,9, was einer „guten Bonität" entspricht.

Kommunikation ist alles

Gutdach freut sich nahezu auf das jetzt vereinbarte Bankgespräch. Und warum soll er eigentlich nur mit dem Banker darüber sprechen? Das wäre doch auch etwas für andere Kollegen aus seinem Gewerk wie auch aus anderen Gewerken. Er weiß doch aus Gesprächen mit vielen Kollegen, dass die eine ähnliche Zurückhaltung bei Fragen der kaufmännischen Betriebsführung haben. Und sein Nachbar, der beim Einzelhandelsverband arbeitet, hat ihm neulich am Gartenzaun das Gleiche für die Handelsszene bestätigt.

Für Gutdach steht fest: In den nächsten Tagen wird er den Innungsvorsitzenden anrufen und anregen, auf der nächsten Innungsversammlung den »Unternehmens-Check« vorzustellen. Dann kann vielleicht sein Rating-Advisor darüber im Allgemeinen berichten und er seine Praxis-Erfahrungen einbringen. Und dann wird er seinen Kollegen sagen. „Rating ist eine echte Chance – und der »Unternehmens-Check« ist das praktikable Instrument, um diese Chance auch anzupacken."

Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater, Neuss

Erftstr. 78 41460 Neuss
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161
E-mail info@cd-sander.de internet: www.cd-sander