

Bankenrating und Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse

In den beiden vorhergehenden Artikeln haben wir über die Optimierung von Finanzierungsstrukturen und mögliche Finanzierungsformen berichtet.

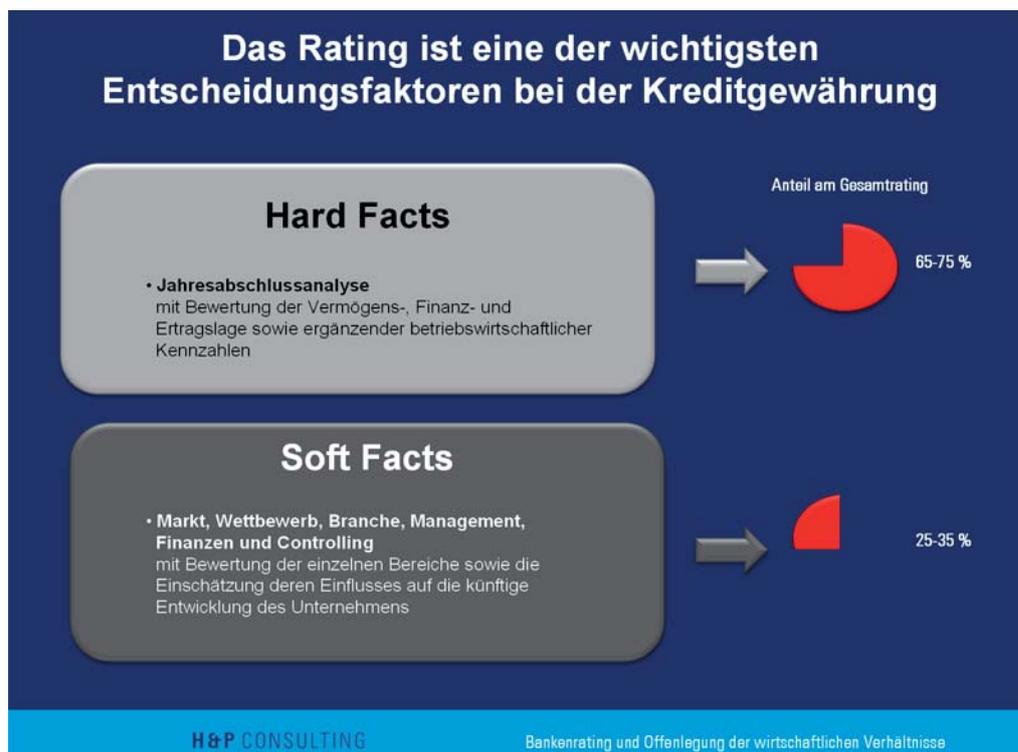
Wenn wir jetzt über die wichtigsten zu beachtenden Regeln der Informationspolitik gegenüber Banken und die daraus für die Unternehmen resultierenden Ratings sprechen, ist dies nur eine logische Fortsetzung in dem Bemühen sich selbst als Unternehmen positiv darzustellen und dem wichtigen Bankpartner die Beurteilung der aktuellen Situation so transparent wie möglich zu machen.

Wahrscheinlich ist es nur natürlich, dass es einem Unternehmen und einem selbständigen Unternehmer nicht gerade ein Grundbedürfnis ist, alle Welt über seine wichtigsten internen Informationen, wie z. B. Bilanz- und G&V-Zahlen, laufend offen zu informieren. Das ist auch nicht nötig. Was Sie aber tun sollten, ist, einen wirklich wichtigen Geschäftspartner, auf dessen Unterstützung Sie immer angewiesen sind, fair und offen zu behandeln. Es liegt ausschließlich in Ihrem eigenen Interesse, wenn Sie davon bewusst und aktiv Gebrauch machen.

Selbstverständlich heißt das nicht, dass Sie Ihrer Bank alles, was im Unternehmen passiert, alles was für Sie persönlich wichtig ist, weitergeben müssen. Ihr Finanzpartner braucht jedoch alle die Informationen, die für sein Verhältnis zu Ihnen, für seine Risikoeinschätzung in Ihrer Partnerschaft wichtig sind. Wenn er gut informiert und zeitlich auf dem Laufenden ist, kann er in guten Zeiten aber auch in kritischen Situationen in Ihrem Sinne handeln.

Die derzeitige anhaltende Finanz- und Wirtschaftskrise ist allerdings keine normale Situation und wird deshalb auch eher ein besonderes Verhalten beider Partner mit sich bringen. Eines ist aber immer gleich! Wer in einer für sein Unternehmen unkritischen Situation seine Finanzen ordnet und zusammen mit dem Finanzpartner bespricht, der wird sich in schwierigen Situationen viel leichter tun, als ein Unternehmen, das es bis zuletzt darauf ankommen lässt. Ein gutes Rating ist immer von Vorteil, in guten und schlechten Zeiten.

Was auch wichtig ist zu wissen, ist die Tatsache, dass das Gesetz vorschreibt, dass die Bank und damit Ihr Kundenberater diese Informationen von Ihnen einholen muss!



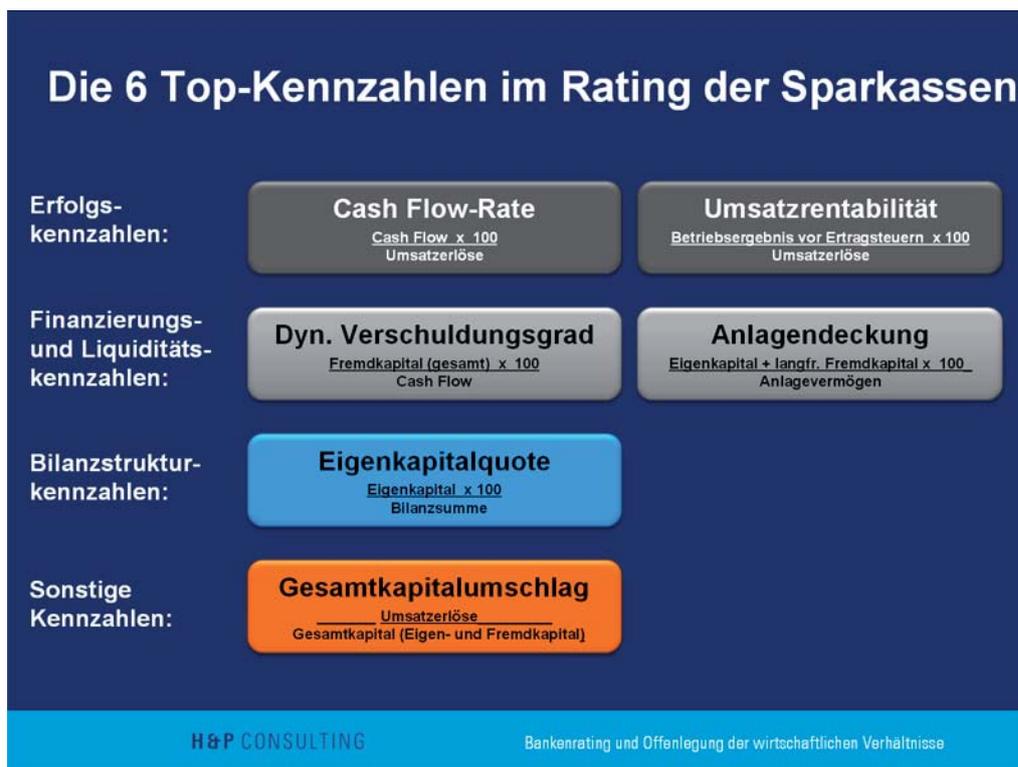
Nach § 18 KWG ist die Bank verpflichtet sich alle Informationen von Ihnen zu beschaffen, die sie braucht, um sich von Ihnen und Ihrem Unternehmen ein umfassendes Bild Ihrer finanziellen Situation machen zu können. Das ist Gesetz und für die Bank somit nicht verhandelbar. Aus Ihren Informationen wird sie dann eine Einschätzung Ihrer Bonität vornehmen, die sich dann wiederum in Ihrem Rating ausdrückt.

Manche Kunden sind sich gar nicht bewusst - wie sich aus vielen Gesprächen immer wieder herausstellt - dass Ihre Bank sie „raten“ muss und dass sie dies auch tut. Es finden keine Gespräche darüber statt, wie die Bank das Unternehmen sieht und so hat der Unternehmer dann auch keine Gelegenheit, sich durch die Anregungen und Sichtweisen der Bank, weiterzuentwickeln.

Die Bank teilt die notwendigen Informationen in „Hard Facts“ ein, das heißt in die Informationen über Ihr aktuelles Zahlenwerk und in „Soft Facts“, wo es hauptsächlich um Ihre Einschätzungen geht.

Die 6 TOP-Kennzahlen

Wenn Sie sich nun fragen, was will die Bank denn an Informationen für eine Risikoeinschätzung haben, dann legen z. B. die Sparkassen ihren Berechnungen die aus 24 Kennzahlen der Einzelbilanzanalyse im 3-Jahresvergleich folgenden 6 TOP-Kennzahlen zugrunde:



Wenn Sie als Unternehmer also wissen, was die Bank an Informationen braucht, dann sollten Sie, wenn Sie das Heft des Handelns in der Hand behalten wollen, folgende Zeitabläufe bei der Information der Banken beachten.

Zu wissen, wann welche Informationen an die Bank kommuniziert werden sollen und welche Kennziffern für Ihre Beurteilung dann letztendlich entscheidend sein werden, gibt Ihnen die Chance, durch ein aktiv betriebenes Finanzstrukturmanagement Ihres Unternehmens und seiner Zahlenwerke einen deutlich positiven Einfluss auf Ihr Rating zu nehmen. Die Bank wird die Zahlen nicht verändern, die Sie liefern. Aber Ihre Bewertung, die Einschätzung durch die Bank, werden Sie damit positiv beeinflussen können. Ein vierteljährliches oder sogar monatliches Reporting an die Bank wird ihr die Gewissheit vermitteln, dass Ihre Zahlen „richtig“ sind, dass Ihre Einschätzungen realitätsnah sind und dass Sie offen alle positiven und negativen Punkte ansprechen werden.

Aus der Informationspflicht eine Kür machen

Finanzkommunikation	Hinweis	monatlich	vierteljährlich	halbjährlich	jährlich	Termin (spätestens)
Bilanz	Bei Verzögerung mind. vorl. Bilanz				X	bis 30. März
Finanzplanung	Personalplan, Marketingplan, Ertragsplan, Liquidität					
- Erstellung					X	
- Präsentation					X	bis Ende Februar
- Überarbeitung				X		per 30. Juni
Controlling-Report (Soll-Ist, Prognose, Analyse)	Strukturiert, kommentiert, Grafiken!	X	X			4 Wochen nach Monatsende
Businessplan / Geschäftskonzept					X	Bis Ende Februar
Lfd. Auswertung der Fibu	BWA, Summen- und Saldenliste OP-Liste Debitoren und Kreditoren Warenbestandsliste / Inventur	X	X	X	X	Zusammen mit Controlling-Report
HR-Auszug, Gesellschafterliste und -vertrag	bei Veränderungen				X	
Grundbuchauszug, Wertgutachten Immobilie	bei Veränderungen				X	
Selbstauskunft der pers. haftenden Personen	überprüfen Sie immer zunächst die vorherige Version				X	bis Ende März
Sonstige Unterlagen zu bestehenden Sicherheitenverträgen	bei Veränderungen				X	

H&P CONSULTING

Bankenrating und Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse

Mit dieser Vorgehensweise ergibt sich der Vorteil, dass die Bank jederzeit die Möglichkeit hat ihre gesetzlichen Bestimmungen zu erfüllen und jede Kreditprüfung positiv zu bestehen. Ihr Nutzen besteht darin, dass die Bank Ihnen durch ein gutes oder besseres Rating neue Kreditlinien genehmigen kann, bestehende Linien verlängern und Ihnen auch einen günstigeren Zinssatz für Ihre Finanzierungen zugestehen kann.

06.12.2008