



# WIRTSCHAFT REGIONAL

► DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

10 | 2012 | EUR 8,50 | 44861



**RAUM FÜR  
EIN GESUNDES  
BETRIEBSKLIMA**

- Personal
- Recht & Finanzen
- Verpacken & Versenden
- Maschinenbau | FMB 2012

NEU: Unsere Serie „Fachkräfte“



Der schnellste Weg  
zum WIR E-Paper

# Rating als Chance für Unternehmen

**RATING – DER BEGRIFF FÜHRT BEI UNTERNEHMERN OFTMALS ZU UNBEHAGEN, UNVERSTÄNDNIS UND ABLEHNUNG.**

**DIPL.-KFM. RAINER WITTE**  
WPW GMBH OELDE  
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT



**I**nsbesondere Mittelstandsunternehmen fürchten aufgrund der zwingend vorgeschriebenen Unternehmensbewertung (Rating) eine Zinsverteuerung und auch die Ablehnung von Kreditanträgen. Diese negativen Aspekte können aber durch eine fachgerechte Herangehensweise an den Ratingprozess und durch eine optimale Unternehmensdarstellung mit den Detailkenntnissen des bankseitigen Bewertungsverfahrens entkräftet werden. Die Bewilligung von Kreditmitteln kann so befördert und insbesondere können die Kreditkosten gesenkt werden.

Aus Erfahrung der WPW GmbH als vereidigte Sachverständige für Unternehmensbewertung sowie als Wirtschaftsprüfer bewertet das die Bank:

## **Management**

- Qualität der Geschäftsführung
- Qualität des Rechnungswesens

## **Markt/Branche**

- Markt-/Branchenentwicklung
- Abnehmer-/Lieferantenstreuung
- Export-/Importrisiken
- Konkurrenzintensität
- Produkt/Sortiment
- Leistungsstandard

## **Kundenbeziehung zur Bank**

- Kontoführung
- Kundentransparenz/  
Informationsverhalten

**Wirtschaftliche Verhältnisse**

- Beurteilung des Jahresabschlusses
- Gesamte Vermögensverhältnisse

**Weitere****Unternehmensentwicklung**

- Unternehmensplanung

**Unternehmensnachfolge**

- Ertragsplanung und Kapitaldienstfähigkeit
- Unternehmensrisiken
- Nachfolgeplanung

Ohne eine offene Informationspolitik und eine gute Unternehmensdarstellung ist kaum ein positives Rating zu erlangen. Was war, interessiert die Bank in diesem Zusammenhang weniger als das, was

wird. Wohin fließen die Investitionen? Wie entwickelt sich das Unternehmen? Wie stark wächst der Markt? Nur Unternehmen, die auf diese Fragen eine zufriedenstellende Antwort geben können, erhalten Kredite zu guten Konditionen. Eine Umsatz- und Ertragsprognose sowie eine Liquiditätsvorschau sollten bei dem Kreditgespräch mit der Hausbank nicht fehlen. Hier liegt die Chance insbesondere in der Erstellung einer plausiblen Zukunftsprognose.

Mit entsprechender Kenntnis und fachmännischer Unterstützung können die Parameter der bankseitigen Bewertung gestaltet werden. Auch für Mittelstandsunternehmen ergibt sich daraus die Chance zur Senkung der Kreditkosten.