

## Einfach - Gut - Beraten

Mit wenigen Maßnahmen leichter zum Kredit

Der Jahresabschluss ist für den Unternehmer wie das Zeugnis für die Kinder. Er weist im Wesentlichen aus, wie erfolgreich das Jahr gelaufen ist und in welcher Verfassung sich das Unternehmen befindet. Damit bildet dieses "Zeugnis" die Grundlage für das Rating und damit die Höhe und Konditionen für laufende Kreditlinien und künftige Kreditwünsche.



Nachfolgend zeigen wir auf, welche Maßnahmen das Ratingergebnis positiv beeinflussen:

### Die **Eigenkapitalquote** verbessern – Ziel ist 30% der Bilanzsumme.

Je mehr eigenes Geld im Unternehmen ist, desto besser ist es. Mögliche Maßnahmen:

- Gewinne im Unternehmen lassen! Jedes Jahr etwas weniger als den Gewinn entnehmen - das stärkt langfristig das Eigenkapital.
- Leasen statt finanzieren! Das hält die Bilanzsumme klein und das Eigenkapital hoch.
- Forderungen klein halten, regelmäßig mahnen, im Zweifel Forderungen verkaufen! (Factoring)
- Warenlager schmal halten; insbesondere über den Bilanzstichtag dafür sorgen, dass so wenig Lager wie möglich vorhanden ist. Das schont die Liquidität und stärkt die Quote.
- Manchmal helfen einfache Umbuchungen in der Bilanz. So zählt ein Gesellschafterdarlehen unter bestimmten Voraussetzungen zum wirtschaftlichen Eigenkapital – wo es auch ausgewiesen werden sollte.

### Den **Cash-Flow** verbessern – Ziel sind je nach Branche 15 – 25% vom Umsatz

Insbesondere bei der Kreditvergabe schauen Banken im Jahresabschluss auf den Cash-Flow. Denn dieser gibt Auskunft darüber, inwieweit das Unternehmen finanzielle Mittel aus eigener Kraft erwirtschaftet und wie wahrscheinlich der Kapitaldienst getragen werden kann.

Mögliche Maßnahmen:

- Ergebnisse aktiv gestalten! Jedes Jahr ein Wenig mehr Gewinn ausweisen.
- Alle drei Jahre eine Unternehmensdiagnose machen (lassen). Das zeigt versteckte und eingeschlichene Kosten auf und hebt Potentiale.
- Branchenvergleich erstellen! Vergleichen Sie sich mit anderen Betrieben, so kann man voneinander lernen.
- Alles raus, was nicht zum Betrieb gehört. Alte Maschinen verkaufen, keine Kosten zulassen, die nicht sinnvoll sind.

- Jedes Jahr im November neu planen. Beschäftigen Sie sich mit der Branche, den Entwicklungen, den Chancen, Risiken und entdecken Sie neue Möglichkeiten, lassen Sie sich geben falls einen Blick von außen geben.

### **Finanzielle Stabilität – Ziel ist die goldene Finanzierungsregel**

Alle langfristigen Vermögen des Unternehmens müssen langfristig finanziert sein.

Mögliche Maßnahmen:

- Analyse machen
- Geld
- Umschuldungen vornehmen
- Jedes Jahr einmal die Ist-Situation von der Bank, dem Steuerberater oder Unternehmensberater beurteilen lassen

Und zu guter Letzt:

### **Informationen schaffen Vertrauen – Ziel: regelmäßig 2x pro Jahr Informationen an die Hausbank geben**

Dazu gehören:

- Vergangenheitszahlen mit Erläuterungen
- Infos zu wesentlichen Vorkommnissen, Vorhaben oder Planabweichungen
- Planzahlen für das Folgejahr bzw. eine Hochrechnung für das laufende Jahr
- Ihre Einschätzung der Lage, der Chancen und Risiken
- Und ab 50plus – was planen Sie, was mit Ihrem Unternehmen passieren soll, wenn Sie nicht mehr dabei sind?

Probieren Sie es aus, Sie werden überrascht von dem Ergebnis sein. Nicht beim ersten, aber nach dem dritten Mal. Und wenn Sie fachkompetente Unterstützung möchten, fragen Sie uns.



Autor:

Herbert Prigge

Geschäftsführer

bpr Mittelstandsberatung GmbH aus Dortmund