

A decorative background on the left side of the slide, featuring several spheres of varying shades of grey and black, each mounted on a thin black stem. The spheres and stems cast soft, dark shadows on the light grey background.

Vom Bilanzrating zum Rating des Geschäftsmodells

- Wie wir die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens prüfen können -

Inhaltsverzeichnis

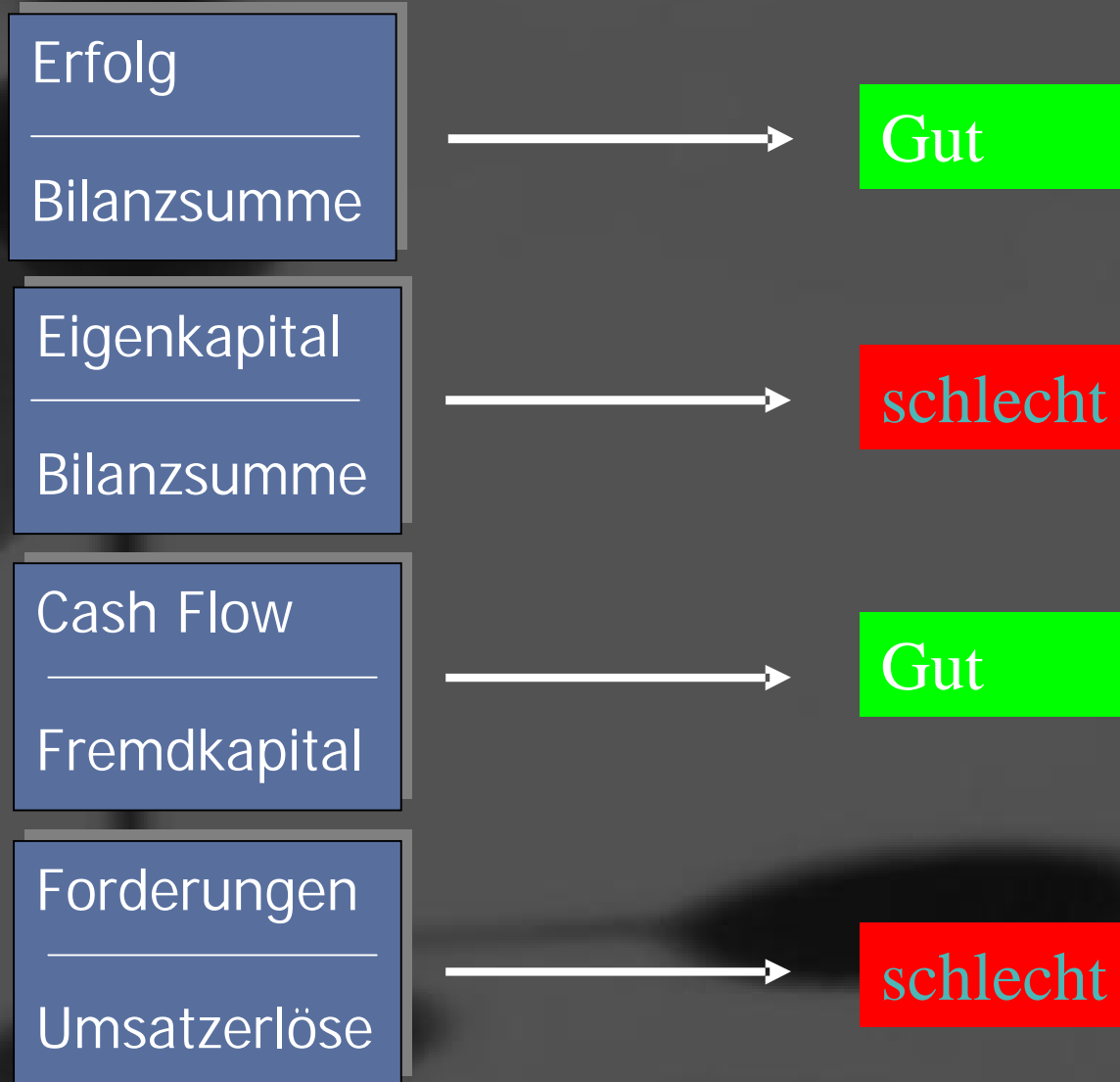
- Aus Jahresabschlüssen die kurzfristige Zukunftsfähigkeit abschätzen: Das Bilanzrating
- Basel II lässt grüssen: Das Kreditrating als Einjahreseinschätzung unseres Unternehmens
- Hat unser Unternehmen langfristig eine Chance? Das Rating unseres Geschäftsmodells

Traditionelle Analyse

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell



1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Moderne Analyse

$$Z = a + b_1 *$$

Erfolg

Bilanzsumme

$$+ b_2 *$$

Eigenkapital

Bilanzsumme

.....

$$+ b_n *$$

.....

.....



Gut



Welche Note ergibt sich?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

ordentliches Ergebnis

=

-9,29 %

Verbindlichkeitsquote

=

59,32 %

Fremdkapitalzinslast

=

8,35 %

Quote Kfr. Verbindl.

=

36,03 %

Eigenmittelquote

=

22,87 %

IFD Skala Note:

6

BVR-Skala Note:

3d

S&P-Skala:

CCC/CC

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating Geschäftsmodell

Trennfähige Kennzahlen

▶ Anteil des ordentlichen Ergebnisses = $\frac{\text{Ordentliches Ergebnis}}{\text{Nettobilanzsumme für das Rating}}$

▶ Bank- und Lieferantenanteil = $\frac{\text{Bank- und Lieferantenverbindlichkeiten}}{\text{Nettobilanzsumme für das Rating}}$

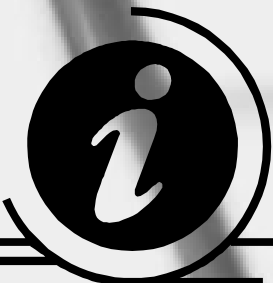
▶ Fremdkapitalzinslast = $\frac{\text{Zinsen und ähnliche Aufwendungen}}{\text{Verbindlichkeiten}}$

▶ Anteil kurzfristiger Verbindlichkeiten = $\frac{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}}{\text{Umsatzerlöse}}$

▶ Anteil Eigenmittel = $\frac{\text{Ratingorientiertes Eigenkapital}}{\text{Ratingorientierte Bilanzsumme}}$

Zusammengesetzter Wert aus obigen Kennzahlen (Z-Wert)

Ausfallwahrscheinlichkeit



Wie geht das?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Wert aller Kennzahlen (z-Wert) = 0,388



Ausfallwahrscheinlichkeit = 13,13%



Ratingklasse IFD-Skala = 6
(sehr hohes Risiko)

Ratingklasse S&P-Skala = CCC/CC

Ratingklasse VOBA-Skala = 3d

Ratingklasse DSGV-Skala = 14

Ratingklasse KSV-Skala = 5,2



Warum ist ein Bilanzrating für Sie so wichtig?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

BEREICH	BEDEUTUNG
• Im Kreditrating	ca. 50 - 60 %
• Im Kapitalmarktrating	ca. 80 - 90 %
• Bei Auskunfteien	Standard
• Bei Lieferbeziehung	zunehmend Standard

Fazit: Unbedingt zu empfehlen!

Mindestens einmal jährlich!

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Typisches Kreditrating

- Bilanzrating ca. 50 - 60 %
- Kontoführung ca. 10 - 20 %
- Ggf. Private Selbstauskunft ca. 0 - 10 %
- Qualitative Faktoren ca. 40 - 10 %
 - Produkte Zahl/Sortiment
 - Kunden Abhängigkeit/Anteil
 - Lieferanten Abhängigkeit/Anteil
 - BWA Güte/Umsatzentwicklung/Erfolg
 - Planung Vorhanden/Güte
 - Management/Führung Nachfolge, Fluktuation, Ausbildung, Erfahrung

1. Bilanzrating

Kontoführung

2. Kreditrating

Frage: Zeigt die Kontoführung eine problematische Entwicklung?

3. Rating
Geschäftsmodell

1

Geringes
Risiko

Die Konten werden einwandfrei und überwiegend bzw. vollständig im Haben geführt.

2

mittlere

Die Konten werden im Rahmen der vereinbarten Kreditlimits geführt. Die Konten "atmen" und die Entwicklungstendenz zeigt eine positive Entwicklung.

4

Stark
erhöht

Die Kontoentwicklung zeigt eine ständig hohe Inanspruchnahme. Die vereinbarten Kreditlimits werden eingehalten.

5

Bedrohende
Risiken

Die Kontoentwicklung zeigt eine ständig hohe Inanspruchnahme ohne eine wesentliche Bewegung aufzuweisen. Die vereinbarten Kreditlimits werden teilweise unangekündigt überschritten.

6

Existenz-
gefährdend

Die Kontoentwicklung zeigt eine ständig hohe Inanspruchnahme ohne eine wesentliche Bewegung aufzuweisen. Die vereinbarten Kreditlimits werden unangekündigt überschritten. Die Überschreitungen werden nicht oder nur nach deutlichen Mahnungen zurückgeführt.

Private Selbstauskunft

Frage: Bildet das Reinvermögen des Unternehmers eine ausgewogene Reserve zu bestehenden und kommenden Ansprüchen?

1
Sehr gut

Ja, das Vermögen übersteigt die Schulden um das Doppelte und mehr. Auch wenn die Lebensphase, in der sich der Unternehmer befindet, betrachtet wird, zeigen sich für die Zukunft keine Probleme.

2
Gut

Ja, das Vermögen übersteigt die Schulden um das 1,5-fache und mehr. Auch wenn die Lebensphase, in der sich der Unternehmer befindet, betrachtet wird, zeigen sich für die Zukunft keine Probleme.

3
Befriedi..

Ja, das Vermögen übersteigt die Schulden um das 1,25-fache und mehr.

4
Ausreichen
d

Ja, das Vermögen übersteigt die Schulden um das 1,1-fache und mehr.

5
Mangelhaft

Das Vermögen gleicht die Schulden gerade aus, oder bleibt im Verhältnis zu den Schulden nur knapp darüber.

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Produkte, Lebenszyklen

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Frage: In welchen Phasen des Produktlebenszyklus befinden sich die Produkte des Unternehmens?

1
Sehr
Geringes
Risiko

Das Unternehmen verfügt über ein breites, ausgewogenes Portfolio von Produkten in Anlauf- und Wachstumsphasen und Produkten in Reife- und Auslaufphasen.

2
Geringes
Risiko

Das Unternehmen verfügt über ein schmales, aber ausgewogenes Produktportfolio.

4
Erhöhtes
Risiko

Die Produkte des Unternehmens befinden sich überwiegend in Reife- und Auslaufphasen des Produktlebenszyklus, junge Produkte sind nur wenige vorhanden. Mittelfristig muss mit Absatzrückgängen gerechnet werden.

5
Großes
Risiko

Die Produkte des Unternehmens befinden sich überwiegend in Anlauf- und Wachstumsphasen des Produktlebenszyklus, so dass kurzfristige Liquiditätsengpässe möglich sind.

Abhängigkeit von Abnehmern?

Frage: Wie groß ist das Risiko für das Unternehmen, wenn wichtige Abnehmer ausfallen?

1

Geringes
Risiko

Das Unternehmen erzielt mit keinem seiner Abnehmer größere Umsatzanteile. Ein Ausfallrisiko ist daher nicht vorhanden.

3

Bedeutendes
Risiko

Der Ausfall des wichtigsten Abnehmers des Unternehmens würde zu spürbaren Umsatzeinbußen führen. Das Risiko für das Unternehmen ist daher bedeutsam.

5

Großes
Risiko

Das Unternehmen ist von wenigen Abnehmern abhängig. Es besteht daher ein erhebliches Ausfallrisiko.

6

Existenz-
gefährdend

Das Unternehmen ist von einem bzw. wenigen Hauptabnehmern abhängig. Ein Ausfall führt zu einer Existenzgefährdung.

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Bonitätsrisiken Abnehmer?

Frage: Wie ist die Bonität der Abnehmer des Unternehmens zu beurteilen?

1
Sehr gut

Die Abnehmer kommen ihren Zahlungsverpflichtungen im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele nach.

2
gut

Die Abnehmer kommen ihren Zahlungsverpflichtungen zumeist im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele nach. Zahlungsverzug ist eher die Ausnahme.

3
normal

Die Abnehmer kommen ihren Zahlungsverpflichtungen überwiegend im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele nach. Zahlungsverzug und Zahlungsausfall nehmen einen normalen Umfang an.

4
schlecht

Wichtige Abnehmer kommen ihren Zahlungsverpflichtungen häufig nicht im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele nach. Zahlungsverzug und Zahlungsausfall stellen ein ernsthaftes Problem für das Unternehmen dar.

6
Sehr
schlecht

Wichtige Abnehmer kommen ihren Zahlungsverpflichtungen häufig nicht im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele nach. Zahlungsverzug und Zahlungsausfall bedrohen die Existenz des Unternehmens.

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Warum sollten Sie dem Kreditrating Ihre Aufmerksamkeit widmen?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

- Ein Kreditrating ist heute obligatorisch
- Um Überraschungen zu vermeiden, sollten Sie sich vorbereiten
- Die Zahl der Kriterien ist nicht nur erhebbar, sondern auch relevant



**Mindestens jährlich einmal vorbereiten,
aber laufende Überwachung mindestens der
Kontoführung und der BWA.**

Was ist eigentlich unser Geschäftsmodell?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Welche Bedürfnisse befriedigen unsere Produkte und Dienstleistungen?

Welche Techniken beinhalten unsere Produkte und Dienstleistungen?

Bestehen aus Produkten/Dienstleistungen und oder Techniken

Wettbewerbsvorteile bezüglich Preis, Qualität und oder Zeit?

Haben wir einen relevanten Markt und wenn ja, wie entwickelt sich der Markt?

Wie entwickelt sich die Konkurrenz auf unserem Markt?

Typischer Aufbau eines Ratings der Zukunftsfähigkeit

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

- Wirtschaftliche Lage
- Operative Risiken
- Strategische Risiken
- Extene Risiken

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Beispiel Produkt und Sortiment

- Produktlebenszyklus
- Sortimentspolitik
- Produktqualität
- Rechte Dritter
- Trends
- Substitution
- Nachbaumöglichkeit
- Produktansehen
- Umweltbeeinflussung
- Haftungsrisiko
- Konkurrenzprodukte

Risiken???

Warum sollten Sie Ihr Geschäftsmodell raten lassen?

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

- Organische Weiterführung des Bilanz- und Kreditratings.
- Einzige Ratingvariante, die vor allem für Ihre Zwecke und nicht für andere Ziele durchgeführt wird.
- Einzige Ratingvariante, die Ihre Zukunftsfähigkeit bzw. die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens prüft.



Alle drei bis fünf Jahre ist ein Rating Ihres Geschäftsmodells sinnvoll. Aber man muss die Kosten bedenken.

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Zusammenfassung

- Bilanzrating, Kreditrating und das Rating des Geschäftsmodells beschäftigen sich alle mit der Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens.
- Je nach Zeitbezug wird die Zukunftsfähigkeit kurzfristig, auf ein Jahr bezogen oder für eine generelle Zukunftschance überprüft.
- Immer bleibt ein Rating aber eine Meinungsaussage zu einem bestimmten Zeitpunkt. Wie beim Arzt kann sich „morgen“ alles ändern, denn:



Prognosen sind vom Zufall behaftet, zumindest wenn diese sich mit der Zukunft beschäftigen. Karl Valentin



Anhang

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Kennzahlendefinition

Anteil des ordentlichen Ergebnisses

Ordentliches Ergebnis

- + Jahresergebnis
- + Abschreibungen
- + Steuern vom Einkommen und Ertrag
- + Aufwendungen aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens
- + Zuführung Pensionsrückstellungen
- Eher unregelmäßige oder ungewöhnlich hohe , disponierbare Erträge
- + Unregelmässige, eher disponierbare Aufwendungen

Nettobilanzsumme für das Rating

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Kennzahlendefinition

Bank- und Lieferantenanteil

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Kennzahlendefinition

Fremdkapitalzinslast

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Kennzahlendefinition

Anteil kurzfristiger Verbindlichkeiten

1. Bilanzrating

2. Kreditrating

3. Rating
Geschäftsmodell

Kennzahlendefinition

Anteil Eigenmittel