

LESEPROBE**Einleitung**

Kleine und mittlere Unternehmen im Gartenbau decken ihren Finanzierungsbedarf in erster Linie über Bankkredite ab. Daher sollte der Pflege dieser Geschäftsbeziehung besondere Sorgfalt gewidmet werden.

Im Rahmen von Basel II ändern sich aufgrund neuer EU-Richtlinien die Regeln bei der Eigenkapitalunterlegung von Krediten der Banken bei den Zentralbanken. Offiziell werden diese Richtlinien erst Ende 2006/Anfang 2007 in Kraft treten und manches ist auch noch in der Diskussion.

Im Mittelpunkt der Veränderungen steht aus Sicht des Kreditnehmers das sogenannte „**Rating**“, mit dessen Hilfe festgestellt werden soll, wie die zukünftige Kapitaldienstfähigkeit eines Unternehmens sein wird. Jeder Unternehmer, der einen Kredit benötigt, wird sich mit dieser Thematik auseinandersetzen müssen, denn die Zusagen und die Konditionen von Krediten werden sich verstärkt nach dem Rating und dem damit ermittelten Kreditausfallrisiko des Kreditnehmers richten.

Der hier vorliegende Rating-Leitfaden bietet dem Unternehmer im Umgang mit seiner Hausbank eine Hilfestellung, um Verhandlungen erfolgreich gestalten zu können. Die optimale Vorbereitung eines Bankgespräches ist im Interesse der Zukunftssicherung ein Thema für jeden Unternehmer.

Die Aufgabe des vorgestellten Rating-Leitfadens ist in dreierlei Hinsicht zu sehen:

1. Der Unternehmer im Gartenbau soll die Denkweise seiner Hausbank besser nachvollziehen können. Wenn dem Unternehmer bewusst ist, wie die Einstufung seines Unternehmens durch die Hausbank erfolgt, kann er sich und sein Unternehmen durch eine entsprechende Vorbereitung möglichst positiv präsentieren.
2. Mit Hilfe der hier vorgestellten Systematik kann im Unternehmen eine Akte geführt werden, die dokumentiert, welche Informationen an die Hausbank gegeben wurden und welche Vereinbarungen getroffen worden sind. Allein



LESEPROBE

durch die Tatsache, dass der Unternehmer alle notwendigen Informationen sofort zur Verfügung hat, wird ein Teil unternehmerischer Kompetenz gezeigt.

3. Zudem soll die Aufbereitung und Auseinandersetzung mit den eigenen Ergebnissen in den hier vorgestellten Analysen, durch den Betriebsvergleich sowie die Erstellung von Planrechnung und Soll-Ist-Vergleichen den Unternehmer unterstützen, Stärken und Schwächen im Unternehmen zu erkennen, um rechtzeitig geeignete Maßnahmen einzuleiten und das Unternehmen positiv weiterzuentwickeln.

Mit der beiliegenden CD-ROM besteht die Möglichkeit, auf einfache Weise Übersichten zu erstellen und Formulare auszudrucken, die der Bank weitergereicht werden können. Für die komfortable Nutzung der Vorlagen benötigen Sie die Microsoft Programme Excel und Word. Sie können die notwendigen Eintragungen dann direkt am Bildschirm vornehmen und ausdrucken. Gegebenenfalls können Sie die Vorlagen auch einfach ausdrucken und handschriftlich ausfüllen. Zur Anzeige und zum Ausdruck der Dokumente benötigen Sie außerdem das Programm Acrobat Reader. Auf den meisten Computern ist dieses Programm bereits installiert, auf der Internetseite www.adobe.de können sie es auch kostenlos runterladen.

Damit der Leitfaden eine echte Unterstützung wird, ist es unabdingbar, einen Aktenordner nach dem hier vorgegebenen Schema anzulegen. Besorgen Sie sich einen Standardordner und Trennblätter mit den Ziffern 1-14 (natürlich ist auch eine eigene Beschriftung von Blanko-Trennblättern möglich). Drucken Sie die Erläuterungsblätter aus und legen Sie diese - nachdem Sie sie gelesen haben - in das jeweilige Fach ab. So haben Sie für jeden Banktermin alle erforderlichen Unterlagen zur Hand und sind für das Gespräch bestens gerüstet.

Die Dokumente dieses Leitfadens dürfen weder kopiert noch in irgendeiner anderen Form Dritten weitergegeben werden. Die Weitergabe an den Steuerberater oder Berater ist im Rahmen der eigenen Betreuung möglich und erwünscht.

