

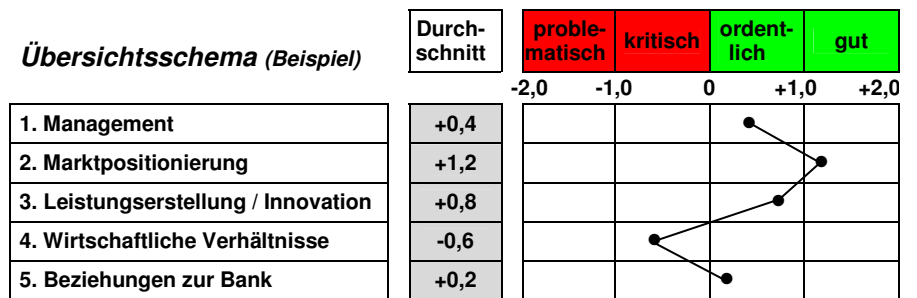
Diese Checkliste wurde entwickelt durch das:

Ludwig-Fröhler-Institut



Jede Art der Vervielfältigung und Veröffentlichung ist nur mit Genehmigung des LFI zulässig.

Checkliste: Rating im Handwerk



Mit dieser Checkliste können Sie in kurzer Zeit herausfinden, mit welchen Aussichten Ihr Handwerksunternehmen bei einem Rating durch Ihre Bank zu rechnen hat.

Um einen ersten Überblick zu bekommen, sollten Sie die fünf Bereiche „Management“, „Marktpositionierung“, „Leistungserstellung“, „Wirtschaftliche Verhältnisse“ und „Beziehungen zur Bank“ untersuchen. Wenn sich dabei Werte im negativen Bereich ergeben, sollten Sie unbedingt Verbesserungsmaßnahmen ergreifen und sich intensiv mit den aufgedeckten Problemen befassen!

Kreuzen Sie in jeder Zeile das für Sie Zutreffende an und ermitteln Sie die Durchschnittswerte je Bereich!

1. Management

1.1 Qualität der Geschäftsführung

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Bei meinen Entscheidungen kann ich mich auf langjährige Erfahrungen stützen					
Ich besitze ein fundiertes technisches Wissen und bemühe mich, stets auf dem Laufenden zu sein					
Meine Ausbildung und ständige Weiterbildung ermöglichen es mir, auch die kaufmännische Leitung meines Unternehmens auszuüben					
Falls ich an der Leitung des Betriebes unerwartet verhindert bin, ist die zeitweilige Fortführung durch einen geeigneten Vertreter gesichert					
Der Fortbestand des Unternehmens nach meinem Ausscheiden ist durch eine gut vorbereitete und festgelegte Nachfolgeregelung gesichert					

Summe

1.2 Unternehmensrechnung

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Großen Wert lege ich auf die aktuelle Buchung der Geschäftsvorfälle in meinem Rechnungswesen					
Erlöse und Kosten werden für die einzelnen Geschäftsfelder meines Betriebes getrennt erfasst (Kostenarten- und Kostenstellenrechnung)					
Die BWA stellt für mich eine wichtige Informationsquelle dar; ich werte sie vierteljährlich aus und erstelle eine kurzfristige Erfolgsrechnung					
Ich führe grundsätzlich jeweils eine Vor- sowie Nachkalkulation durch und aktualisiere regelmäßig meinen Stundenverrechnungssatz					
Aufgrund aussagefähiger Kennzahlen bin ich stets über den aktuellen Stand meines Betriebes im Bilde					

Summe

1.3 Planung

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Ich führe regelmäßig Planungsrechnungen durch; bei der Planung berücksichtige ich Alternativen und Szenarien					
Auf Basis des Jahresabschlusses mache ich eine Umsatz- und Erfolgsplanung und vergleiche regelmäßig Ist- mit Soll-Werten					
Die Liquidität wird zeitnah und fortlaufend geplant, wobei liquide Mittel, Zahlungseingänge sowie Kreditlinien berücksichtigt werden					
Größere Investitionen werden nur im Rahmen eines Investitionsplans getätigt					
Die Arbeitsablauf-, Materialbereitstellungs- und Mitarbeiterereinsatzplanung wird in meinem Betrieb konsequent angewandt					

Summe

Beurteilung des Bereichs **Management**:

Gesamtsumme

Summe : 15 = Durchschnitt

2. Marktpositionierung

2.1 Leistungsangebot

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent-schieden	über-wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Meine Produkte und Dienstleistungen sind auf dem Markt gut eingeführt					
Die Qualität meiner Produkte/Dienstleistungen ist gewährleistet und kann sich auch im Verhältnis zu meinen Konkurrenten behaupten					
Meine Produkte/Dienstleistungen sind für den Kunden attraktiv					
Die Zusammensetzung meines Sortiments deckt die Wünsche des angestrebten Kundenkreises ab					
Meine Produktpalette ist in Bezug auf die Lebenszyklen der einzelnen Produkte und die Produktvielfalt gut ausgeglichen					

Summe

2.2 Kundenpotenzial

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent-schieden	über-wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Die Zahl meiner Kunden hat in den letzten Jahren stetig zugenommen					
Für die Zukunft sehe ich noch erschließbare Kundenpotenziale					
Die Struktur meiner Kunden ist breit gefächert					
Über das Zahlungsverhalten meiner Kunden kann ich nicht klagen					
Ich bin nicht von einigen, wenigen Großkunden abhängig					

Summe

2.3 Wettbewerbsstruktur

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent-schieden	über-wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
In meiner Branche wurden in den letzten Jahren durchwegs gute Ergebnisse erzielt					
Für meine Branche ist eine positive Entwicklung zu erwarten					
Der Marktanteil meines Unternehmens ist in der Vergangenheit ständig gestiegen					
Die Marktposition meines Unternehmens wird sich in den nächsten Jahren noch verbessern					
Ich kenne meine Wettbewerber und deren Stärken					

Summe

Beurteilung des Bereichs **Marktpositionierung**: Gesamtsumme

Summe : 15 = Durchschnitt

3. Leistungserstellung

3.1 Innovation

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Damit mein Betrieb auf dem Markt konkurrenzfähig bleibt, forciere ich Verbesserungen und Weiterentwicklungen der Produkte					
Ich beobachte sorgfältig den Markt und beginne rechtzeitig mit der Entwicklung neuer Produkte/Dienstleistungen für die Zukunft					
Damit ich von der bestehenden Produktpalette unabhängig bin, suche ich laufend nach neuen, zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern					
Neue Produkte werden nach deren Erfolgswahrscheinlichkeit ausgewählt					
Durch die Zusammenarbeit mit geeigneten Betrieben erschließe ich zusätzliche Absatzmöglichkeiten für meine Produkte/Dienstleistungen					

Summe

3.2 Produktion

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Die technische Ausstattung meines Betriebes ist auf dem neuesten Stand und erlaubt eine reibungslose Durchführung der Produktion					
Die Qualifikation der Mitarbeiter entspricht den gestellten Anforderungen					
Mitarbeiter werden entsprechend Ausbildung und Fähigkeiten eingesetzt					
Ungenutzte maschinelle Kapazitäten sind die Ausnahme					
Kurzfristige Auftragsspitzen werden durch Teilzeitkräfte überbrückt					

Summe

3.3 Materialwirtschaft

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Die Lieferantenauswahl erfolgt nach Preiswürdigkeit und Zuverlässigkeit					
Das Materiallager ist auf das betriebsnotwendige Maß beschränkt					
Der größte Teil des Materials wird direkt auf die Baustelle geliefert					
Eine laufende Lagerkontrolle verhindert die Ausweitung von Ladenhütern					
Zuverlässige Materialbereitstellung vermeidet unnötige Leerlaufzeiten					

Summe

3.4 Mitarbeiterpotenzial

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Meine Mitarbeiter sind motiviert und leisten hochwertige Arbeit					
Meine Mitarbeiter werden leistungsgerecht entlohnt					
Meine Mitarbeiter sind gut ausgebildet und können sich weiterbilden					
Ich achte auf ein gutes Betriebsklima und auf eine geringe Fluktuation					
Unter- bzw. Überkapazitäten im Personalbestand sind die Ausnahme					

Summe

Beurteilung des Bereichs **Leistungserstellung**: Gesamtsumme

Summe : 20 = Durchschnitt

4. Wirtschaftliche Verhältnisse

4.1 Vermögens- und Kapitalstruktur

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Mein Betriebsvermögen umfaßt beträchtliche Werte im Anlagevermögen und bei Immobilien; die stillen Reserven sind bekannt					
Das Anlagevermögen und ein Teil des Warenbestandes sind durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital finanziert					
Mein Warenbestand und meine Kundenforderungen sind in der Bilanz entsprechend der tatsächlichen Werte angesetzt					
Mein Eigenkapitalanteil liegt bei mindestens 25 Prozent					
Ich verfüge über ausreichendes Privatvermögen					

Summe

4.2 Erfolgssituation

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Die Ertragskraft des Unternehmens liegt über dem Branchendurchschnitt					
Der Auftragsbestand gewährleistet eine hohe Auslastung des Betriebes					
Die Umsätze gewinnbringender Produkte konnten gesteigert werden					
Verlustbereiche wurden sukzessive abgebaut					
Ich achte auf einen betriebsgerechten Lagerbestand					

Summe

4.3 Finanzielle Situation

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Zins- und Tilgungszahlungen meiner Kredite leiste ich stets pünktlich					
Die Liquidität meines Unternehmens ist aufgrund von Guthaben und ausreichenden Kreditlinien für die nächsten sechs Monate gesichert					
Notwendige Investitionen können aus liquiden Mitteln und zur Verfügung stehenden Kreditlinien getätigt werden					
Bei Lieferantenrechnungen wird durchwegs Skonto abgezogen					
Verspätete Kundenzahlungen gefährden meine Zahlungsfähigkeit nicht					

Summe

4.4 Risikosituation

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unent- schieden	über- wiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Durch technische Vorsorge, Überwachung sowie Schulung der Mitarbeiter u.a. sind produktionsbedingte Umweltrisiken minimiert					
Gewährleistungsrisiken werden durch sorgfältige Planung und Qualitätskontrollen weitgehend ausgeschaltet					
Produkthaftungsrisiken bestehen nur in geringem, überschaubarem Maß					
Zur Absicherung gegen Unternehmensrisiken werden Rücklagen gebildet					
Unternehmensrisiken sind durch Versicherungen abgedeckt					

Summe

Beurteilung des Bereichs **Wirtschaftliche Verhältnisse**: Gesamtsumme

Summe : 20 = Durchschnitt

5. Beziehungen zur Bank

5.1 Kontoführung

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unentschieden	überwiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Ich überziehe mein Konto nur mit Zustimmung der Bank					
Scheck- oder Lastschriftrückgaben wurden von meiner Bank nicht getätigt					
Auf keinem meiner Konten wurden jemals Pfändungen durchgeführt					
Niemals mußten Zins- und Tilgungsstundungen beantragt werden					
Meine Bank weiß Bescheid über meine weiteren Bankverbindungen					

Summe

5.2 Informationsverhalten

	trifft zu				
	gar nicht	eher nicht	unentschieden	überwiegend	voll und ganz
	-2	-1	0	+1	+2
Mit der Bank besteht seit Jahren eine vertrauensvolle Zusammenarbeit					
Die BWA werden ausreichend kommentiert monatlich an die Bank weitergeleitet und in ihrem Bezug zum Jahresabschluss dargestellt					
Meine Bank wird regelmäßig über alle wichtigen längerfristigen Unternehmensplanungen und -entscheidungen informiert					
Ich halte meine Bank stets über meine privaten und geschäftlichen Verbindlichkeiten auf dem laufenden					
Abreden mit meiner Bank halte ich grundsätzlich ein					

Summe

Beurteilung des Bereichs **Beziehungen zur Bank**: Gesamtsumme

Summe : 10 = Durchschnitt

Gesamtbeurteilung

Übertragen Sie die einzelnen Durchschnittswerte aus den fünf Bereichen in das nachfolgende Übersichtsschema; markieren Sie den Wert jeweils durch einen Punkt.

Übersichtsschema

	Durchschnitt	proble-matisch	kritisch	ordentlich	gut
		-2,0	-1,0	0	+1,0
1. Management					
2. Marktpositionierung					
3. Leistungserstellung / Innovation					
4. Wirtschaftliche Verhältnisse					
5. Beziehungen zur Bank					

In Bereichen, die sich in einem roten Feld befinden, sollten Sie unbedingt Maßnahmen ergreifen!