

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Bilanzgespräch mit der Bank – Fallstricke vermeiden

Die Analyse des Jahresabschlusses eines Kreditkunden ist wesentlicher Bestandteil bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit durch die Banken.

Für Banken ist die Jahresabschluss-Analyse für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit mitentscheidend. Man bezeichnet sie heute auch als Risikoklassifizierung oder Rating. Dabei macht die Gewichtung der Zahlen der Vergangenheit – also aus der Bilanz – im Gesamturteil unverändert mehr als 50 Prozent aus.

Schlussfolgerung für Unternehmen: Man muss die eigenen Zahlen beurteilen können, um im Gespräch mit der Bank über die eigene Bilanz überzeugend zu argumentieren. Dabei hilft es natürlich, wenn man die Blickrichtung der Banken selber kennt. „Nebenbei“ bemerkt: In erster Linie ist der Jahresabschluss wichtig für die eigene Unternehmenssteuerung.

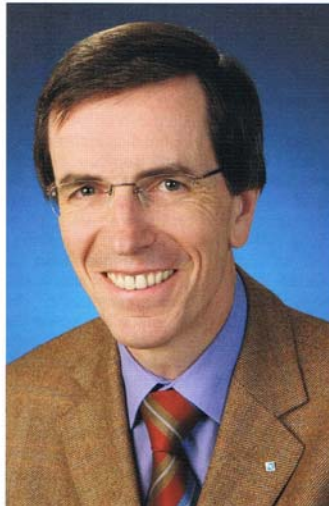
Aktualität der Zahlen

Die erste Frage ist die nach der Aktualität der Zahlen – diese Frage kommt in allen Rating-Systemen vor. Leitlinie: Je früher die Zahlen eingereicht werden, desto besser. Auf jeden Fall sollten die gesetzlichen Fristen eingehalten werden – was aber unverändert ein Großteil der Mittelständler nicht schafft. Für Kapitalgesellschaften sieht das Handelsgesetzbuch vor, dass der Jahresabschluss innerhalb von 3 Monaten nach Geschäftsjahresabschluss erstellt sein muss.

Eine Ausnahme mit einer Frist von 6 Monaten gibt es allerdings für die „kleine Kapitalgesellschaft“; diese überschreitet maximal eine der folgenden 3 Grenzen: Umsatz 8.030.000 €, Bilanzsumme 4.015.000 € und Mitarbeiterzahl 50. Für die Personengesellschaft und das Einzelunternehmen ist es die Frist zur Erstellung der Einkommensteuererklärung gemäß der Abgabenordnung, also der 31. Mai. Wer diese Fristen überschreitet, muss in der Rating-Beurteilung mit einem Abschlag rechnen.

Wichtige Kennzahlen

Der erste Blick des Bankers geht in der Regel in die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Der Blick bleibt sofort hängen beim Umsatz oder der Gesamtleistung (Umsatz



CARL-DIETRICH SANDER

+/- Bestandsveränderungen +/- aktivierte Eigenleistungen): Banken sehen Umsatzrückgänge im Allgemeinen kritisch – weil sich dahinter in der Regel auch Ertragsrückgänge verbergen. Daher sollte ein Umsatzrückgang immer begründet werden. Generell ist es hilfreich, wenn auch über die Aufgliederung des Umsatzes – beispielsweise nach Kundengruppen / Produkten oder Sparten / Regionen – Auskunft gegeben werden kann. Besonders im derzeitigen konjunkturellen Umfeld ist eine Antwort auf die Frage wichtig, in welchen Bereichen kann mit weiterhin ertragreichem Geschäft gerechnet werden.

Vergleichszahlen

Der Rohertrags-Quote gilt der zweite Blick mit der Frage, wie viel Prozent bleibt als „Marge“ von Umsatz / Gesamtleistung „übrig“, um alle Kosten zu decken und einen angemessenen Gewinn ausweisen zu können? Die Rechenformel: $\text{Rohertrag (Umsatz oder Gesamtleistung - Wareneinsatz - Fremdleistungen)} \cdot 100 / \text{Umsatz oder Gesamtleistung}$. Gut ist es, wenn das Unternehmen hierzu Branchen-Vergleichszahlen hat. Die Kreditinstitute ziehen eigene Vergleichszahlen aus ihren Datenpools heran, die aber nicht immer so treffend sind, wie Vergleichszahlen, die beispielsweise auf Verbandsebene im Betriebsvergleich erhoben werden.

Anschließend wird die gesamte Kosten-situation analysiert. Dabei werden auch die Kosten jeweils in Prozent von Umsatz bzw. Gesamtleistung dargestellt. Dort wo

diese Kosten-Quoten steigen, wird nach Gründen und Möglichkeiten einer Gegensteuerung gefragt.

Jahresüberschuss

Die Höhe des Jahresüberschusses spielt bei 2 Fragen eine wichtige Rolle:

- Entnahme-Verhalten bei Einzelunternehmen/Personengesellschaft; Ausschüttungspolitik bei der Kapitalgesellschaft.
- Eigenkapitalausstattung des Unternehmens – betrachtet als „Eigenkapital-Quote“ (Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme). Dabei ist zu beachten, dass die verschiedenen Eigenkapitalbestandteile durchaus unterschiedlich behandelt werden, was die Einbeziehung in die Eigenkapital-Quote betrifft. Da hilft nur, mit den Banken ein Detail darüber zu sprechen.

Risiken oder Chancen

In der Bilanz geht es der Bank um die Kernfrage, welche Bilanzpositionen Risiken oder auch Chancen beinhalten. Risiko heißt hier: Die Bilanzposition ist mit einem höheren Wert ausgewiesen, als mit ihr bei einer Veräußerung im Markt erzielt werden könnte. Klassische „Risikopositionen“ sind:

- Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
- Warenlager
- Halbfertige, fertige Arbeiten/Leistungen
- Kundenforderungen

Es stellt sich immer die Frage nach der marktnahen Bewertung – also sind erforderliche Teilwertabschreibungen gebildet worden, weil zum Beispiel,

- der Ölpreis gesunken ist,
- die Ware schon aus der Vorsaison stammt und daher nur noch mit entsprechenden Abschlägen verkauft werden kann,
- die Erfassung der halbfertigen Arbeiten nur sehr überschlägig erfolgt,
- Forderungen enthalten sind, die schon seit mehr als 120 Tagen überfällig sind, bei 30 Tagen Zahlungsziel.

Wie „gefährlich“ ein mögliches Risiko eingeschätzt wird, orientiert sich daran, welchen Prozent-Anteil die jeweilige Position an der Bilanzsumme ausmacht. Je größer der Prozent-Anteil, desto schneller kann eine erforderlich werdende Wertkorrektur nach unten die Eigenkapitalposition des Unternehmens durch einen Verlustausweis reduzieren.

Auch im Anlagevermögen können Risiken schlummern – und zwar vor allem für die weitere Marktfähigkeit des Unternehmens.

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Dann nämlich, wenn lange nicht mehr investiert wurde (Investitionsstau) und auch keine entsprechenden Leasingaufwendungen vorhanden sind. Wenn dann auch noch der Instandhaltungsaufwand minimal ist, stellt sich die Frage nach der Zukunftsfähigkeit.

Eine Chance in Vermögenspositionen des Unternehmens liegt dann vor, wenn der Marktwert deutlich über dem Bilanzwert liegt. Dies muss das Unternehmen allerdings ausführlich begründen und durch das Urteil eines unabhängigen Dritten belegen, damit die Bank es in ihre Bewertung aufnimmt.

Verschuldungssituation

Auf der Passivseite der Bilanz steht naturgemäß die schon angesprochene Eigenkapital-Quote im Zentrum der Betrachtung – denn Eigenkapital ist nun mal der Risikopuffer eines Unternehmens für schlechte Zeiten. Auch wenn es hier branchenabhängige Besonderheiten gibt, kann generell gesagt werden, dass eine Quote von 20 Prozent und höher von den Kreditinstituten „gern gesehen“ wird. Dass die Berechnung von Bank und Unternehmen zu unterschiedlichen Quoten führen kann, sei nochmals erwähnt.

Ein tieferer Blick gilt auch den Rückstellungen mit der Frage, ob das Unternehmen allen erkennbaren Risiken durch Bildung entsprechender Rückstellungen Rechnung getragen hat.

Natürlich interessieren die Verschuldungssituation und die Entwicklungen der einzelnen Verbindlichkeiten mit der Frage, wie das Unternehmen seine Entwicklung finanziert oder Schulden abgebaut hat.

Gut vorbereiten!

Zu allen diesen Themen sollten sich Mittelständler auf das Bilanzgespräch mit der Bank gut vorbereiten. Wichtig dabei: Der Mittelständler stellt zu Beginn seine Sicht der Dinge dar – positive Entwicklungen wie auch Schwächen in der Zahlensituation. Letztere natürlich mit einem Hinweis, dass und wie an der Beseitigung gearbeitet wird.

Vorteil dieser Vorgehensweise: Die Zahl der Fragen des Bankers zu den Unterlagen wird kleiner und der Unternehmer / die Unternehmerin stellt die eigene kaufmännische Qualifikation – auch eine Rating-Frage – aktiv dar. Daher sollte das Bilanzgespräch auch nicht vom Steuerberater „bestritten“ werden.

Carl-Dietrich Sander

Hinweis: Vertiefung des Themas Bankenkommunikation: „Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“ – ein Praxisleitfaden für Mittelständler. Informationen:

www.sicherer-kredit.de