

RATING-INFORMATIONEN

1. Management

1.1 Geschäftsführung

Anzahl Mitglieder der Geschäftsleitung:

Durchschnittsalter der Mitglieder der Geschäftsleitung:

Anzahl Eigentümer in der Geschäftsleitung:

Besetzung der Funktionsbereiche	GL	2. Ebene	Sonst.
• Marketing / Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Produktion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Forschung / Entwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Materialwirtschaft / Logistik	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Personalwesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Rechnungswesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.2 Rechnungswesen

(1 = sehr gut, trifft zu, 5 = mangelhaft, trifft nicht zu)

- Finanzcontrolling Skala 1-5
 - Gibt es eine Finanzplanung?
 - Ist eine Ist-Analyse Entscheidungsgrundlage?
 - Werden Entscheidungen geplant?
 - Werden Abweichungen zum IST analysiert?
 - Gibt es Besprechungen zu Plan-Ist-Abweichungen?
- Was deckt das Rechnungswesen ab? Ja / Nein
 - Handelsrechtl. / Steuerl. Rechnungslegung
 - Kurzfristige Erfolgsrechnung
 - Budgetierung
 - Kostenstellenrechnung
 - Kostenträgerrechnung

- Planungs- und Prognoserechnung
- Qualität des Controlling Skala 1-5
- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Zeitliche Abgrenzung Bestandsveränderung
- Zeitliche Abgrenzung von Kostenarten
- Verbuchung kalkulatorischer Kosten und Erlöse
- Zeitliche Abgrenzung Afa

1.3 Nachfolgeregelung Skala 1-5

- Gibt es ein Nachfolge-Bewusstsein?
- Gibt es Nachwuchs-/Nachfolgeförderung?
- Wie ist die Bereitschaft des Unternehmers,
die Einflussnahme zu reduzieren?
- Gibt es schon eigene Kaufpreisvorstellungen?
- Ist die Altersvorsorge des Unternehmers geregelt?
- Existiert ein potentieller Nachfolger mit Führungserfahrung?
- Wie ist die fachliche Qualifikation des/der Nachfolger?
- Wie ist die betriebswirtschaftliche Qualifikation
des/der Nachfolger?
- Wie sind die notwendigen finanziellen Voraussetzungen
des/der Nachfolger?
- Wie sind die Branchenkenntnisse des/der Nachfolger?

2. Branche / Markt / Unternehmen

2.1 Markt- und Branchenentwicklung

(1 = hoch, 5 = niedrig)

Skala 1-5

- Wie sehen Sie die Bedrohung durch den Branchenwettbewerb?
- Wie hoch war das durchschnittliche Branchenwachstum?
- Wie sehen Sie das Innovationspotential Ihrer Branche?
 - Bei Produktinnovationen
 - Bei Marketinginnovationen
 - Bei Verfahrensinnovationen
- Wie bewerten Sie folgende Risiken?
 - Ökologische und technische
 - Gesamtwirtschaftliche
 - Marktbezogene
 - Demographische
 - Politisch-gesetzliche
 - Sozio-kulturelle
- Wie bewerten Sie die Kostenentwicklung /-steigerung?
 - Personalkosten
 - Materialkosten
 - Transportkosten
 - Energiekosten
 - Kosten für Kapitalbeschaffung
 - Kosten für Marketing /Werbung

- Wie sind die Eintrittsbarrieren neuer Anbieter?
 - Bei der Kapitalbeschaffung

- Bei ihrer Größenordnung
- Durch Kostenvorteile
- Durch Produktunterschiede
- Wie sehen Sie die konjunkturelle Phase Ihrer Branche? (unterstreichen)
Aufschwung, Boom, Abschwung, Tiefstand

2.2 Abnehmer / Lieferanten

(1 = hoch, 5 = niedrig)

Skala 1-5

- Wie hoch ist die Kundenkonzentration?
- Wie sehen Sie das Wachstumspotential der Kunden?
- Wie sind die Kostenfaktoren durch
 - Auftragsumfang
 - Verkauf / Vertrieb / Handel
 - Lieferzeit
 - Frachtkosten
 - Vertriebskosten
 - Individuelle, spezifische Ansprüche
- Wie hoch ist das Ausfallrisiko der Stammkunden?
- Wie ist die Bedeutung des Einkaufs?
- Wie sehen Sie die Lieferantenkonzentration?
- Wie ist die Leistungsfähigkeit der Lieferanten?
- Wie sind die Liefer- /Beschaffungsrisiken?

2.3 Konkurrenz / Wettbewerb

(1 = hoch, 5 = niedrig)

Skala 1-5

- Wie ist die Anzahl der Wettbewerber?
- Wie ist die Intensität der Konkurrenz?

- Wie hoch ist der Spielraum zu Preisgestaltung?
- Wie verteilen sich die Wettbewerber? (unterstreichen)
Regional, überregional, international

2.4 Produkt / Sortiment

- Anzahl Produkte / Produktgruppen und Umsätze in den letzten 5 Jahren

in TEUR	Jahr -4	-3	-2	-1	0	%
Prod. 1					1	100,00
Prod. 2						0,00
Prod. 3						0,00
Prod. 4						0,00
Prod. 5						0,00
Prod. 6						0,00
Prod. 7						0,00
Prod. 8						0,00
Prod. 9						0,00
Prod. 10						0,00

- Umsatzstruktur im letzten Jahr (siehe Tabelle)
(% und Kuchendiagramm)
- Anteil neuer Produkte am Umsatz in %:
- Bewertung der Produktinnovationen
(1 = sehr gut, 5 = mangelhaft) Skala 1-5
 - Im Markt
 - Lebensdauer
 - Wachstumspotential
 - Gewinnschwelle
 - Produktionschancen
- Sortimentsgestaltung
(1 = hoch, 5 = niedrig) Skala 1-5
 - Sortimentstiefe
 - Sortimentsbreite

- Kundennutzen
- Wirtschaftlichkeit
- Produktmarke
- Dienstleistungsanspruch

2.5 Leistungsstandard

(1 = hoch, 5 = niedrig)

Skala 1-5

- Organisation
 - Terminliche Abstimmung
 - Räumliche Optimierung
- Gibt es Stellenbeschreibungen?
- Gibt es Organisationshandbücher?
- Sind Sie zertifiziert?
- Organisationsform (unterstreichen)
Funktional, Sparte, Matrix, Sonstiges
- Standortfaktoren

(1 = sehr gut, 5 = mangelhaft)

Skala 1-5

- Arbeitsmarkt, qualifiziertes Personal
- Gewerbesteuerbelastung
- Anbindung Straßennetz
- Anbindung öffentlicher Nahverkehr
- Regionale Wirtschaftsförderung
- Zugang Beschaffungsmärkte
- Investitionsförderung
- Kundennähe
- Preisniveau, Verfügbarkeit von Geschäftsräumen
- Image des Standortes
- Politische und wirtschaftliche Risiken

3. Kontoführung und Informationsverhalten

(1 = trifft zu, 5 = trifft nicht zu)

Skala 1-5

- Transparenz und aktive Informationsweitergabe
- Unaufgeforderte Besprechung strategischer Aspekte
- Laufende Weitergabe aktueller Zahlen
- Häufige Überschreitung von Zahlungszielen
- Häufige Kontokorrentüberschreitung
- Kundenbindungsdauer (durchschnittlich in Jahren)

4. Qualitative Analyse

(siehe Anlagen)

- Gewinn- und Verlustrechnung (3 Jahre)
- Bilanz (3 Jahre)
- Kennzahlen (3 Jahre)

5. Unternehmensplanung

- GuV-Planung (12 Monate)
- Bilanz-Planung (12 Monate)
- Kennzahlen (12 Monate)
- Kapitalflussrechnung / Liquiditätsplan

Stärken- /Schwächenprofil

	1	2	3	4	5
Produkt / Sortiment					
Vertriebssystem					

Marketing					
Technik / Verfahren					
Kosten					
Finanzen					
Organisation					
Management					

U = Unternehmen selbst ●

K = Konkurrenz X