

INFORMATION und LEITFADEN zu BASEL II und RATING

1. Was ist Rating

Unter Rating versteht man ganz allgemein die auf eine einzige Kennzahl oder eine Kombination von Zahlen und Buchstaben reduzierte Meinung einer Person oder Institution über die Wahrscheinlichkeit der zeitgerechten und vollständigen Bezahlung von Zins- und Tilgungsverpflichtungen eines Schuldners. Diese Wahrscheinlichkeit wird in Form der "Ausfallswahrscheinlichkeit" ("Probability of Default", PD) gemessen, welche angibt, wie viel Prozent der Unternehmen derselben Ratingklasse bzw. -stufe innerhalb der nächsten zwölf Monate eben diesen Verpflichtungen nicht nachkommen können und daher einen Ausfall gemäß Definition in Basel II (also z.B. mehr als 90 Tage Zahlungsverzug bei der Bank oder bereits wertberichtigte bzw. abgeschriebene Kreditengagements) produzieren.

Grundsätzlich wird in den Vorschlägen in Basel und in Brüssel zwischen externen Ratings, die vor allem für den Standardansatz von Bedeutung sind, und internen Ratings durch Banken unterschieden. Dieser Unterscheidung entsprechende Risikomess- und -managementansätze werden daher auch ausführlich dargestellt und erläutert.

1.1. Externe Ratings

Die einfachste und im Vergleich zur heute geltenden Regelung am wenigsten aufwendige Variante der neuen Bestimmungen stellt der "**Standardansatz**" dar. Dessen Risikomessung basiert auf externen Ratings ganz genau bestimmter und eigens dafür zugelassener internationaler Ratingagenturen wie beispielsweise Moody's, Standard & Poor's oder Fitch Ratings. Diese Ratings sind für die Bank einfach und kosten günstig zu erlangen, existieren allerdings lediglich für eine kleine Anzahl großer und sehr großer - meist börsennotierter - Aktiengesellschaften. In Österreich können derzeit nicht einmal 20 Unternehmen ein derartiges Rating vorweisen. Überdies bedeutet die Verwendung dieser Risikoeinstufungen von Dritten für die Bank weniger Flexibilität bei der Handhabung von Risikoab- und -aufschlägen für gute bzw. schlechte Risiken; diese sind sehr genau vorgegeben und beziehen sich je weils auf ein Eigenkapital von 8%.

Die folgende Tabelle zeigt das derzeitige und zukünftige Eigenkapitalerfordernis der Banken bei Krediten über € 100.000,00 je nach Ratingstufe des Kunden:

Bisher	Standardansatz nach Basel II			
	Ratingeinstufung	Gewichtung (von 8 %)	Eigenkapital	Euro
Einheitliche Eigenkapitalquote: 100 % von 8 % = 8.000,-	AAA bis AA-	20 %	1,6 %	1.600,-
	A+ bis A-	50 %	4,0 %	4.000,-
	BBB+ bis BB-	100 %	8,0 %	8.000,-
	Unter BB-	150 %	12,0 %	12.000,-
	Ohne Rating	100 %	8,0 %	8000,-

Wie oben ersichtlich ist, beträgt die Unterlegung mit Eigenkapital (was der spezifisch banktechnische Ausdruck für das Halten von Eigenmitteln ist) weiterhin 100 % für durchschnittliche Risikoeinstufungen, 150 % bzw. 12 % Eigenkapital für schlechtere Ratings sowie 50 % (= 4 % Eigenmittel) für gute und gar nur mehr 20 % (= 1,6 % Eigenmittel) für sehr gute Unternehmen.

Die folgende Tabelle soll nun nochmals als detaillierter Überblick über die erforderlichen Eigenmittelquoten im Standardansatz und im IRB-Basisansatz nach Basel II dienen. Die einjährigen Ausfallsraten geben an, wieviel Prozent der Unternehmen der jeweiligen Ratingklasse durchschnittlich pro Jahr ausgefallen sind. Sie werden im Sinne von Basel II als Ausfallswahrscheinlichkeiten (PD, "probability of default") verstanden.

S&P Rating- klasse	Beschreibung	1 -Jahres Ausfallsrate (1981-2002)	Eigenmittelquote		
			Standard- ansatz	Basis IRB- Ansatz	
AAA	Ausgezeichnet: Außergewöhnlich gute Bonität, beste Qualität, praktisch kein Ausfallsrisiko	0,00 %	1,6%	1,18 %	
AA+	Sehr gut:	0,01 %	4%		
AA	Sehr gute Bonität und hohe Zahlungswahrscheinlichkeit,				
AA-	geringes Ausfallsrisiko				
A+	Gut: Angemessene Deckung von Zinsen und Tilgung	0,05 %	8%	1,60 %	
A					
A-					
BBB+	Befriedigend:	0,36 %		4,90 %	
BBB	Angemessene Deckung von Zinsen und Tilgung, jedoch				
BBB-	mangelnder Schutz gegen wirtschaftliche Veränderungen				
BB+	Ausreichend: Erfüllung der Verpflichtungen wahrscheinlich,	0,52 %	8%	5,87 %	
BB	spekulative Anlage, fortwährende Unsicherheit, mäßige Deckung	1,16 %		8,26 %	
BB-	von Zinsen und Tilgung auch in gutem wirtschaftlichen Umfeld	2,07 %		10,18 %	
B+	Mangelhaft:	3,29 %		12,02 %	
B	Sehr spekulativ, hoch riskante Veranlagung, geringe Bonität,	9,31 %		19,30 %	
B-	hohes Zahlungsausfallsrisiko	13,15 %		23,02 %	
CCC+	Ungenügend:	27,87 %	mind. 12 %	32,61 %	
CCC	Niedrigste Qualität, geringster Anlegerschutz				
CCC-					
CC	Zahlungsstörungen vor Zahlungsunfähigkeit:	n.v.			45,00 %
C	Unmittelbar vor Zahlungsverzug oder Zahlungsunfähigkeit				
SD	Zahlungsunfähig:				
D	Insolvent bzw. sonstige Marktverletzungen des Schuldners				

Für jene Unternehmen, die nicht über ein akzeptiertes externes Rating einer zugelassenen Ratingagentur verfügen, also in Österreich praktisch alle Unternehmen, wird weiterhin eine Unterlegung mit 8 % Eigenkapital vorgeschrieben sein. Für sie ändert sich zunächst einmal scheinbar nichts. Für Unternehmen jedoch, die aufgrund ihrer Zahlungsschwierigkeiten bereits in einer Situation sind, die einem Ausfall nach Basel II gleichkommt, verteuern sich die Kredite aber auf alle Fälle. Andererseits verbessern sich die Kreditkonditionen für Unternehmen, die von sich meinen, eine besonders gute Bonität zu haben nur dann,

wenn sie ein externes Rating einer zugelassenen Ratingagentur von A- oder besser vorlegen können.

Dennoch ist bereits heute absehbar, dass die meisten österreichischen Banken mittelfristig darauf abzielen, sich für einen Ratingansatz auf Basis interner Ratings (IRB-Ansatz) zu qualifizieren. Das heißt, dass sie bereits jetzt damit beginnen müssen, interne Ratings zu erstellen. Daraus folgt, dass Banken ihre Kunden schon heute mit ihren internen Ratingverfahren beurteilen, was für Bank und Unternehmer zwar zunächst einen Mehraufwand bedeutet, zukünftig aber möglicherweise eine Erleichterung auf der Kostenseite durch eine stärkere Berücksichtigung guter Ratings bei der Eigenkapitalunterlegung.

Für die kleinen Unternehmen, die in das sog. "retail segment" fallen, weil sie z.B. weniger als € 1 Mio Kreditverbindlichkeiten haben und aufgrund dieser Größe von ihren Hausbanken so behandelt werden dürfen wie Privatkunden, für diese Unternehmen müssen Banken - ab Inkrafttreten der Kapitaladäquanzrichtlinie im Jahr 2006 bzw. 2007 - gar nur mehr 6 % Eigenkapital halten. Aber auch diese Unternehmen werden ein Rating erhalten und sich auf dieses vorbereiten müssen. Denn wenn die Bank auf einen IRB-Ansatz umsteigt, bringt ein gutes Rating viele Vorteile, ein schlechtes allerdings auch Nachteile.

1.2. Interne Ratings durch Banken

Diese bereits angesprochenen Ratingansätze auf Basis interner Ratings (IRB-Ansätze) werden **in** zwei Varianten zugelassen werden, wobei in beiden Fällen die von den Banken vorgenommenen internen Ratings die ausschlaggebende Entscheidung für die Risikobeurteilung eines Unternehmens darstellen.

Beim einfacheren, dem sog. "**IRB-Basisansatz**" (engl.: FIRB, Foundation Internal Rating Based Approach) ermittelt die Bank aus ihren Ratingdaten lediglich die Ausfallwahrscheinlichkeit einer Ratingklasse. Die zur Berechnung der Eigenkapitalunterlegung darüber hinaus sonst noch benötigten Werte (das sind der LGD, der "loss given default" bzw. der "Verlust bei Ausfall", die EAD, die "exposure at default" bzw. der "Forderungsbetrag bei Ausfall" und die M, die "maturity" bzw. die "Restlaufzeit") werden von der Bankenaufsicht vorgegeben. Der anspruchsvollere, der sog. "**fortgeschrittene IRB-Ansatz**" (engl. AIRB, Advanced Internal Rating Based Approach) überlässt die Ermittlung aller zur Berechnung der Eigenmittel notwendigen Parameter der Bank. Die Bankenaufsicht überprüft nur mehr, ob die verwendeten Daten und Rechenverfahren korrekt und die daraus abgeleiteten Ergebnisse plausibel und realistisch sind.

Selbstverständlich werden diese Ratingergebnisse von den Banken nicht veröffentlicht (d.h. allen Interessierten zugänglich gemacht), wie dies bei den externen Ratings von Ratingagenturen der Fall ist; dies würde weder das Bankgeheimnis noch das Datenschutzgesetz zulassen.

Einer Weitergabe des Ratingurteils an das analysierte Unternehmen steht hingegen nichts im Wege. Dies kann von den Unternehmen im Gegenzug auch erwartet werden, wenn diese ihrerseits sehr detaillierte Informationen über ihre Geschäftstätigkeit zur Verfügung stellen. Will man überdies seitens der Bank erreichen, dass Rating eine positive Bedeutung auch aus der Sicht der Kunden erlangt, wird die Kommunikation des Ergebnisses an den Kunden ohnehin zur Mindestvoraussetzung. Darüber hinaus sollten aber auch die Kriterien bekannt gegeben werden, anhand derer die Bank zu ihrem Rating gekommen ist. Diese "hard facts" und "soft facts" werden von einigen Häusern auch heute schon ohne Scheu veröffentlicht, um den Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich darauf rechtzeitig und umfassend vorzubereiten.

Was allerdings von den Banken sicherlich nicht veröffentlicht werden wird, sind die Gewichtungsfaktoren der einzelnen Ratingkriterien, die Grenzwerte der Kennzahlen oder der Gewichtungsfaktoren für die Zuordnung des Unternehmens in die einzelnen Ratingklassen und die Art und die Intensität, wie "soft facts" das Ratingergebnis auf Basis der "hard facts" beeinflussen. Dies ist aus dreierlei Gründen auch nicht sinnvoll:

- Zum einen, weil dies u.a. aufgrund der Forderung nach ständiger Verbesserung und Neujustierung (Kalibrierung) der Systeme mindestens einmal jährlich neu festzulegen sein wird,
- zum zweiten, weil dies auch den Wettbewerb unter den Ratingverfahren und das Bemühen um das beste, nämlich trennschärfste und treffsicherste Verfahren anregt, und
- zum dritten, weil durch die unterschiedliche Kundenstruktur in den Kreditportfolios der Banken selbst mit den gleichen Verfahren unterschiedliche Ratingergebnisse und Ausfallwahrscheinlichkeiten errechnet werden würden.

Die in der Praxis immer wieder aufgeworfene Frage nach der Rolle und der Bedeutung einer selbstständigen, österreichischen KMU-Ratingagentur als Gegenpol zum internen Rating der Banken kann nicht eindeutig beantwortet werden.

Da die meisten inländischen Banken (u.U. fast alle) mittelfristig - wie zuvor erwähnt - beabsichtigen, den IRB-Ansatz zur

Anwendung zu bringen, wird die Bedeutung für die Erstellung von externen Ratings beim Standardansatz von untergeordneter Bedeutung sein.

KMU-Ratingagenturen können aber in einigen anderen Bereichen eine sehr wichtige volkswirtschaftliche Funktion einnehmen:

- Stellungnahmen (Reports) im Auftrag der Geschäftsführung (Vorstand) für diverse Interessenten (z.B. Aufsichtsrat, Eigentümer, Akquisiteure, etc.)
- Fundierte Gegenäußerung (z. B. zu einem bankinternen Rating oder zu einer Due Diligence, etc.)
- Akquisition alter Unternehmensfinanzierung insbesondere am Kapitalmarkt

Ein wesentlicher Grund warum die Unternehmensfinanzierung in Österreich sehr einseitig gelagert ist ("bank-based financial system") ist, dass die nötigen Informationssysteme für alternative Unternehmensfinanzierungen (Kapitalmarkt aber auch Beteiligungskapital, Venture Capital, etc.) fehlen.

KMU-Ratingagenturen werden insoweit eine wichtige Funktion erfüllen, als sie die Standards für die Prüfungs- und Analyseprozesse aber auch die Standards für das entsprechende Unternehmensreporting entwickeln und vorgeben werden.

2. Einflussgrößen des Ratings

2.1. Allgemeines

Ein **externes Rating** ist in seinem Aufbau sehr stark fundamentalanalytisch orientiert. Es beschäftigt sich sehr intensiv mit den Länder-, Branchen und Marktrisiken eines Unternehmens, seiner Geschäftspolitik und vor allem seinen Zukunftsaussichten. Daten aus dem Finanz- und Rechnungswesen, die ja vor allem die Vergangenheit betreffen, werden als wichtiger Beleg für die Qualität der Planung selbstverständlich mit berücksichtigt, spielen aber sehr oft keine überragende Rolle. Die "hard facts" werden in der Regel lediglich als Grenzen des Handlungsspielraums für die strategischen Entscheidungen der Zukunft verstanden. Viel entscheidender sind Aktivitäten zum Risikomanagement innerhalb des zu beurteilenden Unternehmens wie beispielsweise Risikostreuung und Diversifikation der Geschäftsfelder, Branchen, Produkte und Standorte. Auch Forschungs- und Entwicklungsintensität sowie die Weiterentwicklung der Personal- und Managementkompetenzen werden dazu etwas genauer unter die Lupe genommen.

Interne Ratings von Banken beruhen demgegenüber vor allem auf den Daten des Finanz- und Rechnungswesens, den Informationen rund um die Kontoführung und -gebarung des Firmenkunden sowie einer groben Einschätzung der Managementfähigkeiten des bzw. der Verantwortlichen. Informationen aus dem qualitativen, zukunftsorientierten Umfeld des Unternehmers bzw. Unternehmens wie Wettbewerbsposition, Marktentwicklung, Produktportfolio u.ä. werden zwar berücksichtigt, sind aber nur in ganz seltenen, exakt geregelten Ausnahmefällen dazu in der Lage, das Erst-Rating auf Basis der "hard facts" signifikant zu beeinflussen. Der Fokus liegt somit auf den quantitativen Größen.

Für die Bank wird das Rating eine zentrale Größe auch beim Treffen der Kreditentscheidung. Darüber hinaus haben aber selbstverständlich auch noch die Besicherung des Kredites sowie geschäftspolitische Erwägungen Einfluss auf die endgültige Entscheidung. Dies betrifft jedoch insbesondere die Behandlung von neuen Kreditanträgen sowohl bestehender als auch neuer Kunden. Rating wird aber hinkünftig die traditionelle Bonitätsprüfung auch dahin gehend ablösen, dass letztere üblicherweise vor allem zu Beginn des Kreditengagements in detaillierter und tief gehender Form durchgeführt wurde, wohingegen Ratings nach dem einmal fixierten Verfahren der jeweiligen Bank zumindest einmal jährlich neu zu vergeben sind.

Bessere oder schlechtere Jahresabschlüsse, Veränderungen in der Kontogestaltung, bei den Managementangehörigen, in der Branche, bei Produkten oder ähnlichem können daher selbstverständlich auch während der Kreditlaufzeit eine Veränderung der Bonität und damit des Bankenratings bewirken. Ob und in welcher Form diese Veränderung dann auch in einer Veränderung der Kreditkondition ihren Niederschlag findet, hängt von der Vertragsgestaltung und den darin vorgesehenen Möglichkeiten dazu ab.

2.2. Elemente des Ratings

Ratings basieren auf der Zusammenführung von Informationen und der Verdichtung dieser Informationen zu einem Urteil, das in der Regel aus einer Kombination von Buchstaben und/ oder Zahlen besteht und in etwa die Funktion einer Note hat. Die dazu herangezogenen Daten sind sowohl quantitativer - die bereits angesprochenen "hard facts" und qualitativer Natur -

die genannten "soft facts":

a) *Harte, quantitative Faktoren ("hard facts")*

Die den Banken vorliegenden harten Informationen beschränken sich im Wesentlichen auf den Jahresabschluss und - im Fall einer bereits bestehenden Geschäftsbeziehung - auf Kontoinformationen.

Analyse des Jahresabschlusses (Bilanz und GuV bzw. Einnahmen-Ausgaben-Rechnung):

In einem ersten Schritt werden von allen Ratingsystemen die Daten zur Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage analysiert. Die Bedeutung der einzelnen Kennzahlen für die Trennschärfe (= Treffsicherheit) der Verfahren ist dabei jedoch sehr unterschiedlich.

Die besondere Bedeutung der Höhe des Eigenkapitals als risikorelevanter Indikator hat sich aber nebst den sonst üblichen Vermögens-, Ertrags-, Rentabilitäts- und Liquiditätskennziffern bei den meisten Verfahren klar und deutlich heraus gestellt.

Da aber auch die Größe des Unternehmens sowie die Qualität der Daten aus dem jeweiligen Finanz- und Rechnungswesen sehr unterschiedlichen Einfluss auf die Ratingverfahren haben können, verwenden Banken in der Regel unterschiedliche Verfahren für unterschiedliche Unternehmensgrößen und oftmals auch Branchen. Über die reine Erfolgsermittlung bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnern hinaus könnte die Ermittlung eines Vermögensstatus, also einer "Quasi-Bilanz", zu einer erheblichen Verbesserung der Informationsbasis führen und damit der transparenten Erläuterung unternehmerische Besonderheiten zur Ratingverbesserung dienen.

Einige Banken errechnen sich aus den ihnen zur Verfügung stehenden Bilanzdaten und darüber hinaus gehenden Informationen einen korrigierten Eigenkapitalwert, der als sog. "kreditwirtschaftliches Eigenkapital" die aus Bankensicht relevanten Werte beinhaltet. Stille Lasten - beispielsweise aus Leasingverträgen oder anderen bestehenden Verpflichtungserklärungen - werden hier aufgenommen. Stille Reserven können ebenfalls berücksichtigt werden, wenn diese einen dauerhaften, nachhaltigen Wertansatz erlauben. Dies ist jedoch vom Unternehmer glaubhaft nachzuweisen.

Exemplarisch für die herangezogenen Kennzahlen sind in der Folge nun die entsprechenden Ansätze vier großer Banken bzw. Bankengruppen in Österreich dargestellt, nämlich der Raiffeisen Gruppe, der Bank Austria Creditanstalt, der Erste Bank und Sparkassen sowie der Volksbanken.

Das **Raiffeisen Rating Modell** berechnet im Zuge der Analyse des Jahresabschlusses folgende sechs Kennzahlen, die Grundlage für das Bilanzrating sind:

• Geschäftsergebnis in % der Betriebsleistung:	$\frac{(\text{Geschäftsergebnis} - \text{kalkulatorischer Unternehmerlohn}) \times 100}{\text{Betriebsleistung}}$
• Ertrags-Cash Flow in % der Betriebsleistung:	$\frac{(\text{Geschäftsergebnis} + \text{Afa} - \text{kalkulatorischer Unternehmerlohn}) \times 100}{\text{Betriebsleistung}}$
• Zinsendeckung:	$\frac{\text{Geschäftsergebnis} + \text{Zinsenaufwandssaldo} - \text{kalkulatorischer Unternehmerlohn}}{\text{Zinsaufwand brutto}}$
• Eigenkapitalquote:	$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{stille Reserven} - \text{Abwertungen}) \times 100}{\text{Bilanzsumme} - \text{erh. Anzahlungen} + \text{stille Reserven} - \text{Abwertungen} + \text{Leasingverpflichtungen}}$
• Gesamtkapitalrentabilität:	$\frac{(\text{Geschäftsergebnis} + \text{Zinsaufwand brutto} - \text{kalkulatorischer Unternehmerlohn}) \times 100}{\text{Durchschnittliche Bilanzsumme} - \text{erh. Anzahlungen} + \text{stille Reserven} - \text{Abwertungen} + \text{Leasingverpflichtungen}}$
• Schuldentilgungsdauer:	$\frac{(\text{Verzinsliches Fremdkapital} - \text{Flüssige Mittel} - \text{Wertpapiere des Umlaufvermögens}) \times 100}{\text{Geschäftsergebnis} + \text{Afa} - \text{kalkulatorischer Unternehmerlohn}}$

Beim **Bank Austria Creditanstalt Bilanzrating** sind es die folgenden sieben Kennzahlen, die mit jeweils unterschiedlicher Gewichtung in das Rating einfließen:

- Eigenkapitalquote:
$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$$
- Cash-Flow-Quote:
$$\frac{\text{Cash Flow}}{\text{Betriebsleistung}}$$
- ROI (Return on Investment): Indikator für die Gesamtkapitalrentabilität
(Anmerkung: Die Formel wird derzeit nicht bekannt gegeben.)
- Bankkreditrückzahlungskraft:
$$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Bankverbindlichkeiten} - \text{flüssige Mittel}}$$
- Fremdkapitalrückzahlungskraft:
$$\frac{\text{Cash Flow}}{\text{Fremdkapital} - \text{flüssige Mittel}}$$
- Fremdkapitalstruktur:
$$\frac{\text{Bankverbindlichkeiten}}{\text{Fremdkapital}}$$
- Betriebsleistung: Indikator für die Unternehmensgröße
(Anmerkung: Die Formel wird derzeit nicht bekannt gegeben.)

Das **Erste Bank Finanzrating** basiert auf den folgenden vier Kennzahlen, wobei deren Bewertung und Gewichtung zusätzliche Kriterien wie Größe des Unternehmens, Branche und Firmenstandort mit einfließen:

- Eigenkapitalquote
- Schuldentilgungsdauer
- Gesamtkapitalrentabilität
- Netto-Cash Flow-Rate
(Anmerkung: Diese Formeln werden derzeit nicht bekannt gegeben.)

Die ersten beiden geben dabei ein zuverlässiges Bild über die finanzielle Stabilität, die letzten beiden liefern eine verlässliche Aussage über die Ertragskraft des Unternehmens.

Das **Volksbanken Bilanzrating** berücksichtigt fünf Bilanzkennzahlen, die abhängig von ihren Ausprägungen unterschiedlich gewichtet werden:

- Kapitalstruktur:
$$\frac{\text{Eigenmittel}}{\text{Bilanzsumme}}$$
- Umsatzrentabilität:
$$\frac{\text{Unternehmensergebnis} + \text{Abschreibungen}}{\text{Nettoerlöse}}$$
- Rückzahlungsfähigkeit:
$$\frac{\text{Ord. Betriebsergebnis} + \text{Abschreibungen} + \text{Finanzierungsaufwand}}{\text{Bankverbindlichkeiten} - \text{Liquide Mittel}}$$
- Zinsdeckung:
$$\frac{\text{Unternehmensergebnis} + \text{Finanzierungsaufwand}}{\text{Finanzierungsaufwand}}$$
- Liquidität:
$$\frac{\text{Kassa} + \text{Bankguthaben}}{\text{Umlaufvermögen}}$$

Unschwer zu erkennen an der hier präsentierten Gegenüberstellung ist die grundlegende Übereinstimmung der zu analysierenden Werte aus dem Jahresabschluss, gleichzeitig aber auch die gravierenden Unterschiede in den Details bei der Berechnung der Kennzahlen.

Analyse der Kontodaten:

Besteht bereits eine Kontoverbindung zwischen Bank und Unternehmen, sieht sich die Bank natürlich auch die Entwicklung derselben über die letzten Jahre hinweg an. Je nach Anzahl weiterer Bankverbindungen des Unternehmens kann sie nun mit mehr oder weniger großer Plausibilität feststellen, wie die Finanzierungssituation des Unternehmens und deren Entwicklung im Zeitablauf aussieht. Da natürlich jede Bank über ihre Kontoinformationen einzigartige, anderen Banken nicht vorliegende Daten über die Unternehmen erhält, lässt sich daraus ein nicht zu unterschätzender Vorteil für die Hausbank des Unternehmens ableiten und dadurch selbstverständlich auch für den Unternehmer, wie bei den "soft facts" zu sehen sein wird.

b) Weiche, qualitative Faktoren ("Soft facts")

Bei diesen Informationen gibt es nicht nur den größten Kommunikations- und Interpretationsbedarf, sondern auch die größte Unsicherheit, in welcher Form sie in ein Ratingsystem Eingang finden sollen und können.

Hier haben sich in der Praxis zwei grundsätzlich unterschiedliche Vorgangsweisen etabliert:

- Einerseits werden harte und weiche Faktoren gleichzeitig in das Ratingverfahren eingespielt und tragen simultan zur Errechnung der Bonitätsnote bei.
- Andererseits werden harte und weiche Faktoren sequentiell und getrennt voneinander beurteilt, wobei das Bilanzrating ("hard facts") den ersten Schritt darstellt und dieses durch die weichen Informationen in der Regel nur mehr geringfügig korrigiert werden kann.

Beide Vorgangsweisen beziehen jedoch im großen und ganzen die gleichen Informationen ein. Bewertungs- und Gewichtungsunterschiede sind aber auch in diesem Fall selbstverständlich.

- **Beurteilung der Qualität der Unternehmensführung und des Management:** Persönlichkeit und Charakter des Unternehmers bzw. der Top-Führungskräfte werden ebenso einer Beurteilung unterzogen wie Nachfolge- und Vertretungsregelungen, Branchenerfahrung, fachliche und persönliche Qualifikation sowie Organisationsfähigkeiten, Durchsetzungs- und Delegationsvermögen. Dazu kommen immer wieder auch Faktoren wie gelebte Unternehmenskultur, Arbeitsklima, existierende Vision, Ziele und Strategien und vieles andere mehr.
- **Unternehmenskonstitution und -entwicklung:** Von der Qualität des Unternehmens im Hinblick auf Substanz und Stabilität im finanziellen, vor allem aber im nicht monetären Bereich zeugen ein funktionierendes, zeitnahes und strategieorientiertes Kostenrechnungs- und Controlling-System. Kennt das Unternehmen überdies noch seine Kundenstruktur und entwickelt es glauhaft auf deren Bedürfnisse abgestimmte Produkt- und Sortimentsstrukturen, belegt dies Marktnähe und Zukunftsorientierung.
- **Unternehmerisches Umfeld:** Im Zuge der Beobachtung seiner Branche befasst sich ein kompetenter Unternehmer auch mit der Wettbewerbssituation, der Wettbewerbsintensität und der Lieferantenstruktur. Als vorsichtiger Kaufmann tritt er der Bank gegenüber allerdings nur dann glaubhaft auf, wenn er darüber hinaus auch noch die Risiken kennt, die für ihn aus grenzüberschreitenden Transaktionen (Importen und Exporten) entstehen können. Die Rolle des bedächtigen Unternehmers, der Chancen erkennt und ergreift, gleichzeitig aber niemals auf die damit verbundenen Risiken vergisst, beinhaltet aber auch noch, dass er sich mit den Risiken aus dem weiteren Unternehmensumfeld beschäftigt und diese bedenkt. Dazu zählen u.a. Umweltgesetzgebung, gewerbe-, handels- und steuerrechtliche Vorschriften, Technologiezyklen, gesellschaftliche Entwicklungen oder wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie Konjunktur, Zinsniveau, Arbeitsmarkt und Inflation.
- **Bank-Kunde-Beziehung:** Neben der Analyse von quantitativen Kontoinformationen wie Entwicklung der Kontostände, Überziehungen, Dauer von Liquiditätsüberschüssen oder -engpässen und ähnlichem wird regelmäßig aber auch das Informations- und Kommunikationsverhalten des Kunden gegenüber der Bank beurteilt. Dabei legt man seitens der Bank großes Augenmerk auf die **frühzeitige und zuverlässige Information** sowie auf die **proaktive Kommunikation**. Auch die Einhaltung abgegebener Zusagen wird in den meisten Fällen sehr genau geprüft.

Über die Art und Weise der Berücksichtigung, Bewertung und Gewichtung der soft facts im Rahmen des Ratingverfahrens kann gegenwärtig keine detaillierte, bankenindividuelle Aussage gemacht werden. Dazu sind die - in manchen Fällen auch erst in der Entwicklung befindlichen Ansätze - zu wenig transparent kommuniziert. Darüber hinaus werden die Informationen über die Verfahrensdetails in vielen Fällen als spezifisches Know How der jeweiligen Bank und somit als Wettbewerbsvorteil verstanden; eine Veröffentlichung ist daher auch in Zukunft - wenn überhaupt - nur vereinzelt zu erwarten.

Die jeweiligen Kriterien sind aber zum Teil bereits bekannt und können - zumindest von den vier zuvor angeführten Banken wie folgt dargestellt werden:

Raiffeisen	BA-CA	Erste Bank	Volksbanken
Eigentümer & Management	Management	Management	Management und Unternehmen
betriebliche und technische Indikatoren	Rechnungs- und Berichtswesen Anlagen, Systeme und Organisation Auftragslage / Kapazitätsauslastung	Rechnungswesen	
Wirtschaftliches Umfeld	Markt- und Marktentwicklung	Markt und Marktentwicklung Spezielle Risiken (Umwelt, Recht)	
Kontenentwicklung / Kundenbeziehung	Überziehungsverhalten	Zahlungsverhalten	Kontoführung und Kundenbeziehung
Frühwarnindikatoren	Warnsignale und Negativinformationen	Warnsignale	

3. Die Kalkulation der Kreditzinsen in Banken

Wie auch alle anderen Unternehmen kalkulieren Banken Preise für ihre Leistungen. Bei der Berechnung der Zinsen für einen Kredit gehen sie dabei ähnlich einem Vermieter eines Gegenstandes oder einer Immobilie vor, der einen **Gesamtkostensatz** für die zeitlich befristete Überlassung des Mietobjektes ermittelt.

Im Falle einer Bank handelt es sich bei der Ware um Geld, das durch seine Beschaffung und Zurverfügungstellung Kosten verursacht, nämlich die sog. **Refinanzierungskosten**. Diese Estandskosten für die Ware Geld werden als Ausgangspunkt für die weitere Kalkulation verwendet und hängen von der Laufzeit des Kredites, dem jeweiligen Zinsniveau sowie dem Rating der Bank am Kapitalmarkt ab. Die Kunden der Bank können diese nicht beeinflussen. Auf diesen Satz werden nun die anteiligen **Betriebskosten** der Bank aufgeschlagen, die sich aus den Personal- und Sachkosten zusammensetzen und vor allem von der Kostenstruktur der jeweiligen Bank abhängen.

Die (Standard-)Risiko- und die **Eigenmittelkosten** umfassen dabei jenen Teil des verrechneten Zinssatzes, der nun direkt bzw. indirekt von den Empfehlungen in Basel II betroffen ist. Dieser Teil ist direkt vom Kundenrating und den vom Kunden gestellten Sicherheiten abhängig und kann daher auch von den Unternehmen direkt beeinflusst werden. Andererseits ist die Höhe dieser Kalkulationsbestandteile aber auch vom gewählten Ratingansatz der Bank und der damit verbundenen Flexibilität in der Berücksichtigung von Rating und Sicherheiten abhängig. Das gleiche Rating und die gleiche Sicherheit wird also in der gleichen Bank bei unterschiedlichen Ratingsystemen (d. h. im Standard-, Basis-IRB oder fortgeschrittenen IRB-Ansatz) zu unterschiedlichen Zuschlagssätzen führen.



Über diese vier Kalkulationsbestandteile hinaus wird in Abhängigkeit von der Strategie der Bank und der Bedeutung des Kunden eine bestimmte Gewinnvorstellung in den Kreditzins hineingerechnet werden, welche selbstverständlich auch durch Verhandlungen seitens des Kunden beeinflusst werden kann.

Folgende Beispiele sollen diese Unterschiede in der Kalkulation der Kreditkosten zweier Unternehmen in zwei unterschiedlichen Banken verdeutlichen:

• Refinanzierungszinssatz (3-Monat-Euribor): 2,15 % (Dez. 2003) • Durchschnittliche Ausfallwahrscheinlichkeit eines Unternehmenskredites: 1,85 %. • Beide Banken haben ein sehr gutes Rating auf dem Kapitalmarkt. • Renditeerwartung der Aktionäre (= kalkulatorische Eigenkapitalverzinsung): 12 % auf das eingesetzte Kapital (i.e. Eigenmittelskosten, EMKo). • Zusätzlicher Gewinn (als Risikopuffer, Verhandlungsspielraum oder aus ähnlichen Überlegungen): 0,25 % • (Standard-)Risikokosten entsprechen den Ausfallwahrscheinlichkeiten • Kreditwunsch wird vereinfacht als nicht besichert behandelt und kalkuliert • Kein externes Rating für Unternehmen 1; fällt in die Gruppe der Unternehmenskunden nach Basel II („corporates“ mit einem Jahresumsatz von über € 50 Mio.).					
• Internes Ratingsystem nach dem IRB-Basisansatz • Betriebskosten: 0,95 % der Bilanzsumme • Internes Rating Unternehmen 1: A-			• Standardansatz (kein internes Ratingsystem) • Betriebskosten: 0,7 % der Bilanzsumme • Internes Rating Unternehmen 1: n. v.		
Bank A			Bank B		
Unternehmen 1	Refin.Ko.	2,15 %	Refin.Ko.	2,15 %	
	Betr.Ko.	0,95 %	Betr.Ko.	0,70 %	
	Std.Ri.Ko.	0,05 %	Std.Ri.Ko.	1,85 %	
	EMKo	0,19 %	EMKo	0,96 %	
	Gewinn	0,25 %	Gewinn	0,25 %	
	Kreditzinssatz	3,59 %	Kreditzinssatz	5,91 %	
• Kein externes Rating für Unternehmen 2; fällt in die Gruppe der Unternehmenskunden nach Basel II („corporates“ mit einem Jahresumsatz von über € 50 Mio.).					
• Internes Rating Unternehmen 2: B+			• Internes Rating Unternehmen 2: n. v.		
Bank A			Bank B		
Unternehmen 2	Refin.Ko.	2,15 %	Refin.Ko.	2,15 %	
	Betr.Ko.	0,95 %	Betr.Ko.	0,70 %	
	Std.Ri.Ko.	3,29 %	Std.Ri.Ko.	1,85 %	
	EMKo	1,44 %	EMKo	0,96 %	
	Gewinn	0,25 %	Gewinn	0,25 %	
	Kreditzinssatz	8,08 %	Kreditzinssatz	5,91 %	

Wie aus der Gegenüberstellung herauszulesen ist, ist daher **für die Bank B** (die für ihr Kreditgeschäft den Standardansatz gewählt hat) **die Differenz im Ratingergebnis der Bank A völlig irrelevant**. Da die beiden Unternehmen nicht über ein externes Rating verfügen, werden sie bankintern weiterhin so behandelt, wie es unter den derzeit geltenden Regeln vorgesehen ist. Ihre Kreditkonditionen würden sich somit auch unter Basel II nicht verändern.

Dies wäre im Vergleich zu Bank A für das Unternehmen 1 ein Nachteil, da es mithilfe seiner besseren Bonität in den Genuss der Vorteile derselben gelangen könnte, die die Kostennachteile des IRB-Basisansatzes bei den Betriebskosten (die aufgrund des höheren Aufwandes beim Rating und den Investitionen in Technik und Personalqualität entstehen) mehr als wett machen. Für das Unternehmen 2 hingegen ist der Kredit bei Bank B günstiger, da die risikogerechte Bepreisung der Bank B auf der zwar kostengünstigeren, aber auch gleichzeitig weniger trennscharfen Variante des Standardansatzes basiert.

Die überwiegende Mehrzahl der österreichischen Banken beabsichtigt, sich für die Verwendung eines internen Ratingansatzes zu qualifizieren. Daher sind diese Institute bereits in der Zeit der Vorbereitung dazu übergegangen, die

Zinsdifferenzen langsam aber kontinuierlich zu überbrücken. So kann man in der heimischen Kreditwirtschaft bereits heute Zinsdifferenzen zwischen den Krediten an die "besten" und an die "schlechtesten" Unternehmen von über 5 %-Punkten feststellen. Die Differenz im Beispiel beträgt kalkulatorisch exakt 4,49 % Punkte.

4. Ratingverbessernde Maßnahmen in Unternehmen

Da ein Ratingurteil definitionsgemäß über die zu künftigen Fähigkeiten eines Unternehmens Auskunft geben soll, seinen Zins- und Tilgungsverpflichtungen nachkommen zu können, **bedarf es eines tiefen Einblicks in die Chancen und Risiken eines Unternehmens durch die Bank.** Daher betreffen ratingverbessernde Maßnahmen vor allem das systematische Erkennen, Erfassen und Analysieren von zukünftigen Ertrags- und Risikopotentialen, von Geschäftschancen, aber auch von Bedrohungen durch Umweltentwicklungen sowie der eigenen Stärken und Schwächen. Eine auf diesen Analysen fußende Unternehmensplanung mit einem integrierten Risikomanagementsystem - kurz: ein richtiger "Business Plan" - schafft bei Unternehmensführung und Kreditinstitut gleichermaßen

- ein solides Bild über die zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten des Unternehmens,
- eine verlässliche Entscheidungsgrundlage und einen besseren Einblick in das Unternehmen für den Unternehmer und die Bank sowie
- einen professionellen, Vertrauen erweckenden und kompetenten Eindruck von den Managementfähigkeiten der verantwortlichen und handelnden Personen.

Diese Unternehmensplanung umfasst **sowohl strategische als auch operative Aspekte der Unternehmensführung** und stellt hinkünftig eine beinahe notwendige innerbetriebliche Voraussetzung für die Beschaffung von Finanzmitteln von externen Financiers (Banken und Investoren) dar. Die Umsetzung dieser Planung erfolgt in der Regel mit Hilfe eines "Business Plan". Darin werden alle relevanten Fragestellungen aus unternehmerischer und finanzierender Seite aufgegriffen und behandelt. Die enthaltenen Antworten sollen ein gut strukturiertes und transparentes Bild von der Situation und der Konstitution des Unternehmens, dessen Entwicklungsmöglichkeit im jeweiligen wirtschaftlichen Umfeld, seinen Produkten, Märkten und Wettbewerbern etc. vermitteln.

Zusammengefasst auf einigen wenigen Seiten sollte dieser Geschäftsplan zumindest in folgende **sechs Punkte** ausreichend tiefen Einblick gewähren:

1. Analyse der Ausgangslage
2. Ziele
3. Strategien
4. Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken
5. Planerfolgsrechnung und Investitionsplan
6. Finanz- und Finanzierungsplan

ad 1) Analyse der Ausgangslage:

Dazu zählt (im Falle eines bereits etablierten Unternehmens) eine systematische Darstellung des Unternehmens und seiner Größe (samt Rechtsform und Beteiligungsverhältnisse), seiner Standorte, der leitenden Mitarbeiter und Führungskräfte, der derzeitigen Geschäftstätigkeit, der **Vision und des unternehmerischen Leitbildes**, der Produkte und Märkte, mit denen man sich befasst, eine Analyse der Entwicklung der Markt-, der Wettbewerbs- und der Lieferantenstruktur sowie von Substitutionsprodukten.

In Einzelfällen werden in diesem Abschnitt des Business Planes eventuell auch Fragen zu Technologien und deren Verfügbarkeit in Form von Patenten oder Lizenzen zu beantworten sein. Möglicherweise sind auch ökologische, ethische oder gesellschaftlich relevante Fragen mit aufzunehmen.

ad 2) Ziele:

In diesem Abschnitt sollen zunächst die allgemeinen unternehmerischen Ziele präsentiert werden. Je nachdem, ob das Unternehmen einen scharfen Expansionskurs, einen kontinuierlichen Wachstumspfad oder einen geordneten Rückzug verfolgt, kann damit auch eine Darstellung der Risikoneigung des Unternehmers oder des Managementteams verbunden sein. Wichtigstes Kriterium ist in jedem Fall aber die **möglichst konkrete Formulierung der Ziele**, in denen auch Zeitpunkte und zu erreichende Zielwerte enthalten sein müssen. Sind überdies auch noch Meilensteine und Zwischenziele im Zielkatalog präzisiert, zeugt dies von einer sehr intensiven Beschäftigung mit der unternehmerischen Zukunft.

ad 3) Strategien:

Dieser Abschnitt beschreibt den Weg zum Ziel, der aus den zuvor formulierten Zielen und unter den gegebenen Bedingungen als der "einzig richtige" logisch und konsistent abgeleitet werden muss. Damit soll kommuniziert werden, auf welche Weise

das Unternehmen beabsichtigt, seine Ziele zu erreichen und auch beispielsweise welche Marketing-Instrumente es einzusetzen beabsichtigt, welche Zielgruppen bzw. Marktsegmente bearbeitet und welche Ressourcen dazu herangezogen werden sollen. Dazu gehört natürlich auch ein erster grober Eindruck von den zu erwartenden Aktivitäten und Maßnahmen.

ad 4) Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken des Unternehmens/Projektes:

Da die Entwicklung eines Unternehmens und die Realisierung eines Projektes aus Investorensicht nur so gut ist, wie der/die Verantwortliche/n dazu in der Lage sind, neben den Chancen **auch die Risiken zu erkennen und zu managen**, kommt diesem Teil des Planes ganz besondere Bedeutung zu. Die Auflistung des sog. "Risikoinventars" ist gerade aus Sicht der Bank als Fremdkapitalgeber, die ja auch nicht an den Gewinnen beteiligt ist, das Herzstück der Information. An dieser Aufstellung erkennt die Bank die Intensität, mit der sich der Unternehmer nicht nur über seine Chancen, sondern auch über die mit einer Investition verbundenen Risiken Gedanken gemacht hat und wie er mit den identifizierten Risiken umzugehen plant.

Dieser Abschnitt wird in der Praxis auch als SWOT-Analyse bezeichnet, wobei - wie gesagt - dem "T", den "threats" bzw. Risiken, aus Sicht der Bank die höchste Aufmerksamkeit geschenkt wird. Die Stärken {"S" für "strengths"}, Schwächen ("W" für "weaknesses") und Chancen ("O" für "opportunities") runden das Bild der Analyse ab und können die Balance zwischen optimistischen und pessimistischen Einschätzungen über die unternehmerische Zukunft wieder herstellen.

Bei der Risiko-Ermittlung ist eine Unterteilung in drei Risikobereiche aus praktischer Sicht und wegen der besseren Übersichtlichkeit sehr zu empfehlen:

Risiken aus dem Umfeld, die vom Unternehmen bzw. Unternehmer selbst nicht oder nur bedingt beeinflussbar sind:

Dazu zählen beispielsweise die Entwicklungen bei

- Wirtschaftswachstum (Konjunktur)
- Inflation
- Energie- und Rohstoffpreisen
- Lohn- und Gehaltsniveau
- Zinsniveau
- Währungskursen
- öffentlichen Aufträgen
- nationalen und internationalen wirtschaftlichen, politischen, ökologischen, technologischen oder gesellschaftlichen Entwicklungen

Risiken, die branchenbezogen sind bzw. direkt vom Produkt oder der Dienstleistung abhängen:

Hier ist beispielsweise zu achten auf:

- Funktions- und Zufriedenheitsrisiken
- Kundenloyalität bzw. Kundenbindung
- Fragen der Produkthaftung, der Gewährleistung und den damit verbundenen Risiken
- technische und anwendungsorientierte Entwicklungen
- Wetterabhängigkeit und saisonale Schwankungen
- anlagen- und kapitalintensive Produktion
- Dauer von Produktlebenszyklen
- spezif. Markteintritts- oder -austrittsbarrieren

Risiken, die vom Unternehmen bzw. Unternehmer abhängig sind:

Zu den hier erwähnenswerten Risiken zählen insbesondere:

- offener und ehrlicher Umgang mit der Qualität des Managements und der ersten Führungsebene
- Qualifikation, Aus- und Weiterbildung sowie Zufriedenheit und Motivation von Mitarbeitern
- Arbeitsklima
- eigene Wettbewerbsposition
- Finanzkraft und Erfolg der Strategien der Vergangenheit
- Funktionalität und Kundennutzen der eigenen Produkte und/oder Dienstleistungen im Vergleich zu den wichtigsten Konkurrenten

Für alle hier erwähnten Risiken ist jedenfalls auch eine geeignete Risikomanagementtechnik zu kommunizieren. Es ist also festzulegen, ob die identifizierten Risiken verhindert, versichert, abgewälzt, verteilt oder selbst getragen werden können bzw. sollen. Die dazu notwendigen Maßnahmen können regelmäßig überprüft werden.

ad 5) Planerfolgsrechnung und Investitionsplan:

Hat man im Abschnitt 3 des Business Planes über die Strategien und deren operative Umsetzung ein konsistentes Bild von der unternehmerischen Entwicklung gezeichnet, lassen sich daraus unmittelbar die dazu notwendigen Investitionen in F&E, Marketing und Personalentwicklung ableiten. Die darauf aufbauenden Planerfolgsrechnungen dienen vor allem der schlüssigen Beweisführung, dass sich die Investitionen rechnen und in absehbarer Zeit nicht nur amortisieren, sondern darüber hinaus auch noch einen Mehrertrag generieren können.

ad 6) Finanz- und Finanzierungsplan:

Abschließend ist ein Finanzplan und ein Plan zur Finanzierung der Investitionen zu erstellen und beizufügen bzw. gemeinsam mit der finanzierenden Bank zu erarbeiten.

Die beiden nachfolgenden Alternativen zur Gliederung von Business Plänen wurden selbstverständlich nicht nur in der Praxis akzeptiert, sondern auch mehrfach erprobt und als erfolgreich beurteilt. Sie eignen sich jeweils insbesondere für die angeführten Zwecke:

Business Plan Alternative A: Produktinnovation

1. Executive Summary
2. Produktidee
3. Unternehmerteam
4. Marketing
5. Geschäftssystem und Organisation
6. Realisationsfahrplan
7. Risiken
8. Finanzierung (Erfolgs-, Investitions- und Finanzplanung)

Business Plan Alternative B: Kontinuierliche Entwicklung

1. Management Summary
2. Die Vision und die Idee
 - 2.1. Das Unternehmen
 - 2.2. Die Unternehmensziele
 - 2.3. Management und Organisation
 - 2.4. Organigramm
3. Die Produkte
4. Markt und Wettbewerb
 - 4.1. Wettbewerb
 - 4.2. Vertrieb und Marketing
 - 4.3. Die weitere Forschung & Entwicklung
 - 4.4. Realisierungsfahrplan
5. Chancen- und Risikobeurteilung
6. Planerfolgsrechnung
 - 6.1. Umsatzplanung
 - 6.2. Materialeinsatzplanung
 - 6.3. investitionsplanung
 - 6.4. Finanzplanung
7. Anhang

Unabhängig von der tatsächlich im Einzelfall gewählten Struktur des Business Planes ist sicherzustellen, dass dieser regelmäßig überdacht, überarbeitet und aktualisiert wird. Dies sollte zumindest einmal jährlich oder auch in kürzeren Intervallen geschehen, wenn sich die internen oder externen Rahmenbedingungen rascher verändern.

Außerdem kann ein solider, regelmäßig aktualisierter Business Plan auch gegenüber den Investoren als Reporting-Instrument eingesetzt werden. Ein derartig hohes Maß an Offenheit und Transparenz in der Informationspolitik z. B. gegenüber den Banken gewährleistet nach den bisherigen Erfahrungen mit der überwiegenden Mehrzahl der österreichischen Kreditinstitute eine **äußerst partnerschaftliche und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung**, die auch eine vorübergehende Abwärtsbewegung in der Unternehmensentwicklung übersteht.

5. Kreditsicherheiten

Neben den beschriebenen Aktivitäten zur Verbesserung des Ratings, deren Auswirkungen i.d.R. mittel- bis langfristig spürbar werden, kommt aus einer kurzfristigen Perspektive den risikomindernden Wirkungen von Sicherheiten eine weitaus größere Bedeutung zu. Sicherheiten reduzieren das Kreditrisiko der Bank und wirken dabei auf zweierlei Art:

- Einerseits generieren sie zusätzliche Finanzierungslinien da sie im Verlustfall zur Abdeckung von Teilen oder des gesamten Risikobetrages herangezogen werden können.
- Andererseits verringern sie dadurch aber auch die (Standard-)Risikokosten und die Eigenmittelkosten. Bei gleichbleibender Bonitätsstufe würden sich somit dennoch die Kreditzinsen reduzieren lassen.

Durch Sicherheiten lässt sich also das Risiko auf Seiten der Bank soweit reduzieren, als die dem Rating entsprechenden Risikoaufschläge auf ein Minimum herabgesetzt werden können. In Rechenbeispiel oben würden sich dadurch zum Teil erhebliche Reduktionen der Risikoaufschläge (i.e.S. Risikokosten und Eigenmittelkosten) erzielen lassen. Insbesondere im Fall des Unternehmens 2 bei der Bank A, wo dieser Aufschlag in Summe 4,73 %Punkte ausmacht, würde sich eine substantielle Verbesserung der Kreditkondition erreichen lassen.

Unternehmen werden daher neben dem Management der eigenen Bonität hinkünftig auch der aktiven Beschäftigung mit Sicherheiten große Aufmerksamkeit schenken müssen. Vor allem bei Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Bonität und daher einem schlechten Rating ist aus der kurzfristigen, operativen Perspektive - wie bereits eingangs erwähnt - hier der Hebel anzusetzen, da ratingverbessernde Maßnahmen in ihren Wirkungen eher mittel- bis langfristig angelegt sind.

Traditionellerweise lassen sich bei den Kreditsicherheiten zwei große Gruppen von Sicherheitenklassen unterscheiden:

- Unter dinglichen Sicherheiten (physical and financial collateral) werden im Allgemeinen Bargeld und Bankguthaben, Gold, Pfandrechte an beweglichen (z.B. Verpfändung von Wertpapieren, Gesellschaftsanteilen oder Lebensversicherungspolizzen) und unbeweglichen Sachen (z. B. hypothekarische Sicherstellung) sowie Zessionen und Eigentumsvorbehalte verstanden.
- Die obligatorischen Sicherheiten (guarantees) umfassen im Wesentlichen Bürgschaften und bürgschaftsähnliche Sicherheiten wie z.B. Garantien, Patronatserklärungen und Schuldbeitritt. Ihre risikomindernde Wirkung entsteht i.d.R. aus der besseren Ratingeinstufung des Bürgen bzw. Garanten.

Zusätzlich dazu ist in Basel II noch die Berücksichtigung moderner Kreditsicherungsmaßnahmen durch derivative Finanzinstrumente bzw. Kreditderivate (credit derivatives) unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt. Hier werden vor allem "credit default swaps" und "total return swaps" genannt. Diese Form der Kreditbesicherung betrifft allerdings nur die Bank selbst und kann üblicherweise nicht vom Kunden beigebracht werden.

In Abhängigkeit des von der Bank gewählten Ratingsystems bzw. Ratingansatzes dürfen gemäß den Vorschlägen in Basel II Sicherheiten in unterschiedlichem Maße zur Risikominderung eines Kreditengagements herangezogen werden:

Standardansatz	Basis-IRB	Fortgeschrittener IRB
• Bareinlagen • Gold • Wertpapiere von Gebietskörperschaften • Garantien von Gebietskörperschaften, Banken, Unternehmen • Aktien • Fondsanteile • Anleihen (mit Rating) • Bankbonds • Kreditderivate • Nettingvereinbarungen • Lebensversicherungen	Wie im Standardansatz sowie: • Sachsicherheiten • Forderungen • Hypotheken	Alle Arten von Sicherheiten

Hinweis:

Zum besseren Verständnis und zur Nachvollziehbarkeit der Wirkungsweise von Sicherheiten sind auf der Homepage des IÖS (<http://www.ioes.at/>) einige aktuelle Beispiele zum down load vorbereitet.

Auch die Sicherheiten betreffend verfolgen die Regelungen von Basel II den eingeschlagenen Weg weiter: Je anspruchsvoller die gewählten Risikomess- und -managementsysteme in den Banken, umso mehr und umso stärker werden Sicherheiten zur Risikominderung anerkannt und angerechnet.

Eine starke Betonung der finanziellen Sicherheiten ist offensichtlich. Insgesamt sind bei der Berücksichtigung von Art und Ausmaß der risikomindernden Wirkung von Sicherheiten eine Reihe von nationalen Wahlrechten eingeräumt worden. Damit soll den tatsächlich zwischen den einzelnen Ländern existierenden Unterschieden in den Rechtssystemen Rechnung getragen und den Aufsichtsbehörden die Möglichkeit eingeräumt werden, auf diese Besonderheiten eingehen zu können. So wird voraussichtlich die risikomindernde Wirkung einer hypothekarischen Sicherstellung eines Kredites beispielsweise in Österreich und Deutschland höher einzuschätzen und anzurechnen sein als in vielen anderen EU-Staaten. Dies sollte auch mittel- bis langfristig seinen Niederschlag in einer weiteren Reduzierung der Kosten für grundbücherlich sichergestellte Kredite finden.

6. Alternative Finanzierungsformen für KMU

Die neuen bankaufsichtsrechtlichen Regelungen in Basel II beeinflussen aus Unternehmenssicht die Finanzierungssituation. In der gesamten Vielfalt der Finanzierungsquellen und Kapitaltypen ist aber lediglich ein kleiner Teil davon betroffen, nämlich das von Banken zur Verfügung gestellte Fremdkapital. Darüber hinaus lassen sich aber die Finanzmittel nach ihrer Herkunft und ihrer Qualität aus Unternehmenssicht etwas systematischer darstellen.

Neben der Bankfinanzierung mittels Bankkrediten, Darlehen, Kontokorrentkrediten, Überziehungsrahmen und ähnlichen Finanzierungsprodukten fallen für Unternehmen unter die von außen kommenden Fremdkapitalien noch Factoring und Leasing sowie Lieferantenkredite und kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber den Abgabebehörden sowie Sozialversicherungsträgern, wobei letztere nicht wirklich als Finanzierungsquellen in Frage kommen.

Unter **Factoring** versteht man den systematischen Verkauf bzw. die Abtretung (Zession) von Kundenforderungen vor ihrer Fälligkeit an eine Factorbank, die sie zunächst mit einem hohen Prozentsatz bevorschusst und nach der Zahlung durch den Kunden die Differenz abzüglich Zinsen und Gebühren ausbezahlt. Dies ist aus Kostengründen vor allem für mittlere Unternehmen erst bei einem vergleichsweise hohen abtretbaren Umsatzvolumen eine preislich überlegenswerte Alternative. Darüber hinaus kann es auch für kleinere, aber schnell wachsende Unternehmen trotz den in der Praxis nach wie vor bestehenden Imagenachteilen eine brauchbare Form der Expansionsfinanzierung darstellen, weil die schnelle Verfügbarkeit liquider Mittel entweder zur Tilgung von Verbindlichkeiten bei der Bank oder zur Verringerung von Lieferantenverbindlichkeiten verwendet werden kann. In beiden Fällen werden die jeweiligen Kreditlinien entlastet, wodurch wiederum zusätzlicher Finanzierungsspielraum geschaffen wird.

Des Weiteren kommt dem **Leasing** als Finanzierungsvariante für Unternehmen aller Größenklassen eine immer größer werdende Bedeutung zu. Durch die besonderen Besicherungsmöglichkeiten der Leasinggesellschaften (z.B. Eigentumsvorbehalte) besteht auch für Unternehmen mit weniger guten Bonitäten die Chance auf Finanzierung mit tragbaren Finanzierungsbedingungen. Im Zuge eines Bankenratings wirkt sich allerdings diese Finanzierungsform auf das Eigenkapital und das Ratingergebnis nicht verbessernd aus. Als Beitrag zur besseren Diversifikation und damit auch Risikostreuung zwischen einzelnen Finanzierungsquellen ist Leasing allerdings ein willkommenes Finanzierungsinstrument.

Dem **Lieferantenkredit** kann man bereits heute eine ganz besondere Rolle in der zukünftigen Unternehmensfinanzierung einräumen. Seit dem Jahr 2000 ist eine deutliche Zunahme der Höhe der Lieferverbindlichkeiten in den Bilanzen der österreichischen Unternehmen erkennbar. Diese - freiwillige oder unfreiwillige - Verlängerung der Zahlungsziele schafft zwar die Möglichkeit der kurzfristigen Finanzierung, erzeugt jedoch in der Folge auch eine Reihe weiterer Probleme, nämlich der "Bonitätsprüfung entlang der Wertschöpfungskette": Unternehmen müssen sich zunehmend über die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden informieren, um nicht durch Forderungsausfall infolge einer Insolvenz ihres Abnehmers selbst in Gefahr zu geraten.

Der Vollständigkeit halber seien an dieser Stelle als alternative Finanzierungsquellen die Unternehmensanleihen ("corporate bonds") und Verbriefungstransaktionen (z.B. durch "asset backed securities", ABS) genannt. Diese stehen jedoch durch die Notwendigkeit eines Kapitalmarktauftrittes erst bei Finanzierungsvolumina zur Verfügung, die von KMUs nicht erreicht werden (können). So ist davon auszugehen, dass sich Platzierungen von Anleihen bei einem Volumen von weniger als € 30

bis 50 Mio nicht rechnen werden.

Neben dem von außerhalb des Unternehmens kommenden Fremdkapital kann Fremdkapital auch aus der Geschäftstätigkeit im Unternehmen selbst gebildet werden. Grund dafür ist im Wesentlichen die Bildung von Rückstellungen und deren Entwicklung im Zeitablauf (**Rückstellungsfinanzierung**).

Vor allem die als langfristig zu betrachtenden Pensions- und Abfertigungsrückstellungen stellen in den Bilanzen zwar Fremdkapital dar, können aber direkt aus dem eigenen Wertschöpfungsprozess generiert werden. Die "Abfertigung Neu" drängt diese Finanzierungsform in den Unternehmen jedoch mehr und mehr zurück, da die Dotierung der Töpfe hinkünftig außerhalb der Unternehmen stattfindet. Dadurch wird ein tatsächlicher Mittelabfluss bewirkt, wodurch die Unternehmensliquidität effektiv belastet wird.

Unternehmen können aus eigener Kraft aber auch Eigenkapital aufbringen (**Selbstfinanzierung**). Daunter wird vor allem die Finanzierung aus der Einbehaltung (Thesaurierung, Nichtausschüttung) von Gewinnen zum Zwecke der Investition in neue Produkte, Technologien und/oder Märkte verstanden.

Aus dieser Selbstfinanzierungskraft eines Unternehmens lässt sich auch einiges über seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ableiten. Erwirtschaftet ein Unternehmen Gewinne und reinvestiert es diese - üblicherweise in einer entsprechenden Kombination mit Finanzkapital von außen - zur Stärkung seiner Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit, belegt dies u.a. auch die Existenz einer mittel- bis langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie und verringert nebenbei auch noch das Risiko einer Fremdfinanzierung für Banken.

Schließlich existieren vielerlei Arten der Zuführung von (zusätzlichem) **Eigenkapital aus Quellen außerhalb des Unternehmens**, also beispielsweise Kapitalbeteiligungen und Mezzaninfinanzierungen zusammengefasst. Neben der Einlage zusätzlicher Kapitalien durch bestehende Unternehmer/Gesellschafter beinhaltet dies auch die Aufnahme zusätzlicher neuer Gesellschafter - beispielsweise mittels **typischer oder atypischer stiller Beteiligungen, Kommanditanteilen** oder **Partnerschaften bei Personengesellschaften** sowie der Kapitalerhöhung durch **Ausgabe neuer ("junger") Aktien** oder **Verkauf neuer GmbH-Anteile** bei Kapitalgesellschaften.

Darüber hinaus stellen aber auch Instrumente wie **partialische Darlehen, Genuss- und Gewinnscheinmodelle** sowie eine Vielzahl an weiteren Mittelstands- und **Kapitalbeteiligungseinrichtungen öffentlicher** (wie z.B. die KABAG, die Wiener Kapital-Beteiligungs AG, und die NÖ KBG, die Niederösterreichische Kapitalbeteiligung Gesellschaft m.b.H.) **und privater Eigentümer** (vor allem Banken) eine interessante alternative Finanzierungsform dar.

Alternativen aus den Bereichen **Venture Capital** und **Private Equity** (beides auch unter den Begriffen Risiko-, Wagnis- oder Chancenkaptal bzw. Eigenkapital aus privaten Quellen bekannt) sowie rund um die Aktivitäten von **Business Angels** (Personen oder Unternehmen, die neben einer Kapitalbeteiligung auch ihre Managementfähigkeiten und/ oder ihre Branchenerfahrungen einbringen) stellen zwar grundsätzlich ebenfalls Finanzierungsquellen für Unternehmen dar. All diese Finanzierungsvarianten sind aber gegenwärtig in Österreich derart unterentwickelt, dass sie bei weitem noch nicht flächendeckend zur Verfügung stehen. Innerhalb der EU stellt Österreich beim Volumen an Venture Capital im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung das Schlusslicht. Ganz allgemein ist jedoch dazu zu sagen, dass sich diese Art der Finanzierung nur für eine kleine Minderheit von Unternehmen eignet und daraus keineswegs der rettende Ausweg für alle österreichischen Unternehmen zu erwarten ist. Wesentlich dafür sind regelmäßig die überdurchschnittlichen Renditeerwartungen der Kapitalgeber. Aufgrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit können diese aber nur von Unternehmen erfüllt werden, deren Geschäftsmodelle weit überdurchschnittliche Wachstumsraten vorsehen und diese auch über den sog. "exit" zu realisieren imstande sind. Einen adäquaten Ausstieg gibt es für die Kapitalgeber aber nur dann, wenn ein Verkauf der Unternehmensanteile über die Börse im Rahmen eines IPO (Initial Public Offer, erstmaliger Börseingang) oder mittels Privatplatzierung an einen institutionellen Investor (z.B. Investmentfonds) gelingt. Diese Kriterien können aber definitiv von der überwiegenden Mehrzahl der österreichischen KMU nicht erfüllt werden.

Nicht oder nur sehr schwer in die Systematik der Finanzierungsformen einzuordnen bzw. in mehreren Quadranten wirksam sind im Gegensatz zu den bis lang beschriebenen Arten der Geldleihe nun die in weiterer Folge angesprochenen Formen der Kreditleihe (**Haftungen und Garantien**). Darunter versteht man grundsätzlich alle Arten schuldrechtlicher Besicherungen in Form von Patronatserklärungen, Bürgschaften, Schuldbeitritt, (Bank-)Garantien und öffentliche Garantien (z. B. durch die AWS). Sie wirken nur mittelbar bzw. indirekt auf die Finanzierung, indem sie die damit verbundenen Risiken für den Financier reduzieren, wodurch niedrigere Renditeerwartungen gestellt und folglich niedrigere Finanzierungsbedingungen vereinbart werden können. Eine Finanzierungsfunktion im engeren Sinn übernehmen sie nicht; sie funktionieren eher als **"Schmiermittel im Finanzierungsgetriebe"**.

Zu bedenken ist aber auch für diese Form der Finanzierungs- "Ermöglichung", dass einerseits die Risikoübernahme selbst

Geld kostet (in Form einer Garantieprovision, Haftungsprämie o.ä.) wodurch möglicherweise die Ersparnis bei den Finanzierungskonditionen wieder aufgeessen wird. Zum anderen sind die beispielsweise bei der AWS zur Verfügung stehenden Haftungs- und Garantierahmen für diese sog. Eventualverbindlichkeiten im Betrag limitiert und bereits beinahe zur Gänze ausgeschöpft. Vermutlich werden also weitere flankierende Maßnahmen notwendig sein, um die zu erwartende Stimulierung des Marktes für Eigenkapitalbeteiligungen bzw. einen erleichterten Zugang zu günstigem Fremdkapital über einen längeren Zeitraum anhalten zu lassen.

7. Professionelle Vorbereitung auf das Rating - Gespräch

Das Rating der Bank basiert zwar - wie in Kapitel 2.2. dargestellt - überwiegend auf "harten" Faktoren aus dem Finanz- und Rechnungswesen eines Unternehmens, die "soft facts" spielen jedoch ebenfalls eine ganz wichtige Rolle. An erster Stelle steht hier sicherlich die Qualität des Managements bzw. der Unternehmensführung.

Je schlüssiger und stimmiger die Aussagen aus Sicht des Kapitalgebers sind, umso kompetenter wirkt der Unternehmer. Kann er im Zeitablauf außerdem noch unter Beweis stellen, dass seine Planungen in der Vergangenheit nicht allzu weit von den tatsächlich erreichten Ergebnissen abgewichen sind, trägt dies fundamental zur Vertrauensbildung bei und schafft ein offenes, partnerschaftliches Verhältnis zwischen Bank und Unternehmer.

In vielen Fällen - insbesondere bei Klein- und Kleinstunternehmen - wurde allerdings in der Vergangenheit weder der professionellen Präsentation des eigenen Unternehmens noch einem professionellen, zukunftsorientierten oder gar zeitnahen Rechnungswesen- und Reportingsystem besonderes Augenmerk geschenkt. Die generierten Informationen wurden i. d. R. ausschließlich zur Erfüllung der gesetzlichen Verpflichtungen verwendet. Eine detaillierte Analyse des Jahresabschlusses oder gar der gegenwärtigen Situation samt Ausblick wurde nur sehr selten durchgeführt; von einer systematischen Planung ganz zu schweigen. Gegenüber der Bank muss aber der Unternehmer höchstpersönlich seine Ziele und Vorstellungen präsentieren, Zahlen, Daten und Fakten über die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft kennen und lästigen Fragen Rede und Antwort stehen. Die Aufgabe des Steuerberaters ist es, ihn für diese Gespräche bestmöglich vorzubereiten.

Diese Vorbereitung besteht aus mehreren Teilbereichen, bei denen es sinnvoll sein kann, einen professionellen Berater (Steuerberater) zu Rate zu ziehen:

- **Erstellung des Jahresabschlusses:** Dies wird wohl auch in Zukunft alleinige Aufgabe des Steuerberaters bleiben. **Wesentlich wird aber, dass der Abschluss möglichst frühzeitig zur Verfügung steht.** In der Praxis kann wohl davon ausgegangen werden, dass die Vorlage innerhalb von sechs bis neun Monaten nach dem Stichtag die Erwartungen der Bank gerade noch erfüllen wird. Längere Zeiträume werden vermutlich mehr und mehr skeptisch wahrgenommen und besonders hinterfragt werden. Eine schnellere Vorlage könnte in einigen Fällen durchaus zu einer Verbesserung der Einschätzung der Managementqualität führen.
- **Ergänzungen und Erläuterungen zum Jahresabschluss:** Da in die Ratingverfahren oftmals auch qualitative Informationen rund um den Jahresabschluss, dessen Repräsentativität im Zeitablauf oder dessen Struktur einfließen, ist es überaus hilfreich und auch ratsam, diesen Informationsbedürfnissen seitens der Bank zuvor zu kommen. Das kann beispielsweise dadurch geschehen, dass Daten zur Bilanzberichtigung über stille Lasten und stille Reserven gleich mitgeliefert werden. Im Fall des Einnahmen-Ausgaben-Rechners wird möglicherweise eine "Quasi-Bilanz" im Sinne eines Vermögensstatus wertvolle Dienste leisten.
- **Schriftliche Kommentare und Dokumentationen zum Jahresabschluss:** Einige verbale Ergänzungen, Erläuterungen und Darstellungen zur Entwicklung des Geschäftsverlaufes, der Erlös- und Kostenstruktur, der Vermögens- und Kapitalstruktur evtl. sogar der Produkt- und Kundenstruktur und ähnlicher Informationen erleichtern das Lesen der Zahlen und das Verständnis für branchen- oder unternehmensbedingte Besonderheiten im Jahresabschluss. Ergeben sich im Vergleich zu den Vorjahren überdies auffällige Unterschiede in einzelnen Positionen der Bilanz und/oder der Erfolgsrechnung, sind diese Dokumentationen für den Kundenbetreuer bzw. den Risikomanager der Bank von ganz besonderer Bedeutung.

- **Anfertigung einer aktuellen Saldenliste:** Ergänzend zum letzten Jahresabschluss könnte diese samt einem aussagekräftigen Vorjahresvergleich für den entsprechenden Zeitraum einen zeitnahen Beleg für die weitere unternehmerische Entwicklung darstellen.
- **Anfertigung eines Business Planes:** Die systematische Darstellung der unternehmerischen Ausgangssituation mittels einer SWOT-Analyse, den Zielen und Strategien sowie den daraus abgeleiteten Marketing-, Personal-, Produkt- und Finanzierungsentscheidungen mit besonderem Augenmerk auf den Risiken derselben wurde bereits oben ausführlich dargestellt. Hier wird vor allem bei der erstmaligen Erstellung die beratende Funktion des Steuerberaters wertvolle Hinweise liefern können. Insbesondere die Prüfung der Pläne auf Glaubwürdigkeit und Schlüssigkeit wird ihm obliegen. Die inhaltlichen Punkte müssen aber vom Unternehmer kommen.
- **Anfertigung von Planerfolgsrechnungen samt Investitions- und Finanzierungsplänen:** Zur Erreichung der gesteckten Unternehmensziele sind i. d. R. Investitionen vorzunehmen und diese zu finanzieren. Beide Pläne sollten unmittelbar aus den Strategien sowie den Marketing- und Leistungserstellungsaktivitäten des Business Planes ableitbar sein.

Checkliste für Business Plan-Erstellung

1. Zusammenfassung

(Executive bzw. Management Summary)

Kernidee und Schlüsselinformationen auf max. 1-2 A4-Seite(n)

2. Unternehmen

Situation

- Produkte und/oder Dienstleistungen
- Marktumfeld und –entwicklung
- Kundenstruktur und –verhalten
- Marketing, Verkauf und Vertriebsstruktur
- Wettbewerbssituation und –intensität
- Lieferantenabhängigkeit
- Aufbau- und Ablauforganisation,
- Organigramm und Prozesse
- Informations- und Kommunikationssysteme

Konstitution

- Produktion und Produktionsverfahren (Patente, Lizenzen etc.)
- Standort und Rechtsverhältnisse dafür (Gutachten, Bescheide, Kauf-, Miet- oder Leasingverträge, Betriebsanlagengenehmigungen etc.)
- Markt- und Wettbewerbsposition
- Informationen über Eigentümer, Management und Führungskräfte; Ausbildungsgrad und Erfolgsstory(s)
- Mitarbeiter/innen nach Aufgaben und Beschäftigungsverhältnissen bzw. –intensitäten
- Organisation und Durchführung der Finanzbuchhaltung, Jahresabschluss/ Bilanzierung, Steuerberatung
- Verfügbarkeit, Struktur und Instrumente in Kostenrechnung und Controlling

Konzeption

- Vision & Leitbild des Unternehmens
- Unternehmensziele
- Strategie(n) und Geschäftsfeld(er)

3. Chancen- und Risikobeurteilung (SWOT-Analyse)

- Darstellung der Stärken ("S") und Schwächen ("W") des Unternehmens
- Darstellung der Chancen („O") und Risiken („R") des Unternehmens
- Zusammenführung zur SWOT-Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Risiken

4. Pläne und Planrechnungen

- Planerfolgsrechnung (Umsatz- und Kostenplanung)
- Investitionsplanung
- Finanzierungsplanung
- Finanz- und Liquiditätsplanung

Checkliste für die Dokumentationsmappe für das Ratinggespräch

1. Allgemeines

- Angaben zum Unternehmen wie Name, Anschrift des Hauptsitzes und evtl. weiterer Niederlassungen, z.B. mittels Firmenbuchauszug
- Struktur der Beteiligungsverhältnisse, z.B. mittels Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag
- Tätigkeit(en) und Branchenzugehörigkeit(en), z.B. mittels WKÖ-Spartenzugehörigkeit und oder ÖNACE-Code(s)

2. Jahresabschluss und Finanzen

Finanzdaten der Vergangenheit

- Aktueller Jahresabschluss sowie, wenn daraus nicht ersichtlich
- Aufgliederung der Kapitalstruktur
- Darstellung der Fremdfinanzierungsmittel (Gläubiger, ursprünglicher Betrag, aushaftender Betrag, ungenutzter Rahmen, Laufzeit, Tilgungsplan, Besicherung, Grundbuchsauszug etc.)
- Darstellung der sonstigen Verbindlichkeiten (insb. Werte und Fälligkeiten)
- Dokumentation (Kommentare und Erläuterungen zu einzelnen wesentlichen und auffälligen Positionen in Bilanz- und Erfolgsrechnung)
- Errechnung und Aufbereitung der für das Rating der jeweiligen Bank relevanten Kennzahlen

Finanzdaten der Gegenwart

- Aktuelle Saldenliste (spätestens aus dem Vormonat bzw. Vorquartal des Zeitpunkts der Bilanzvorlage bei der Bank)
- Aktueller Finanz- und Liquiditätsstatus, Soll-Ist-Analyse

3. Business Plan und Planrechnungen

- Aktueller Business Plan
- Darstellung der zukünftigen Entwicklungen anhand einer Planerfolgsrechnung für einen Zeithorizont von 36 Monaten sowie
- Investitions- und Finanzierungsplan für 12 Monate
- Evtl. Liquiditätsplan für 12 Monate

4. Sonstiges

- Je nach Bedarf und Relevanz: Weitere Informationen und Unterlagen über Besonderheiten von Branche, Unternehmen und/oder Umfeld