

# So können Sie sich auf das Rating vorbereiten

Nehmen Sie Ihr Unternehmen „unter die Lupe“: In welchen Bereichen stehen Sie wirklich gut da?

Antworten Sie – je nachdem – auf jede Frage des Fragebogens entweder mit „+“ (= gut) oder „-“ (= weniger gut). Je mehr positive Wertungen Sie abgeben, desto positiver wird wahr-scheinlich Ihr Rating ausfallen. Wichtig ist: Versuchen Sie dort besser zu werden, wo Sie eine negative Wertung abgegeben haben.

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
<b>Wirtschaftliche Verhältnisse</b>		
die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre?		
Ihre Umsatzentwicklung?		
Ihre Kostenentwicklung?		
Ihre Rentabilität?		
Ihre Liquidität?		
Ihre Eigenkapitalquote?		
Ihre Schuldentilgungsdauer? (groß = „-“/gering = „+“)		
<b>Managementkompetenz und Führungserfahrung</b>		
die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung?		
die Absicherung der Kontinuität in der Unternehmensführung?		
die Regelung Ihrer Nachfolge?		
<b>Unternehmensstruktur</b>		
die Effektivität der Organisationsstrukturen in Ihrem Unternehmen?		
das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?		
<b>Personal</b>		
die Qualifikationen Ihrer Belegschaft?		
die Zufriedenheit Ihrer Belegschaft?		
Ihre Personalplanung für die Zukunft?		
<b>Markt und Branche</b>		
das Marktpotenzial Ihres Unternehmens?		
die Branchenentwicklung?		
die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von Markt- und Branchentrends?		

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
<b>Produkte und Leistungen</b>		
Ihr Angebotssortiment?		
die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen?		
<b>Kundschaft</b>		
die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft?		
die Bonität Ihrer Kundschaft?		
die Abhängigkeit von bestimmten Kundinnen/Kunden? (groß = „-“/gering = „+“)		
<b>Konkurrenz</b>		
die Zahl der Wettbewerberinnen/Wettbewerber? (groß = „-“/gering = „+“)		
Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?		
<b>Beziehung zur Hausbank</b>		
die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens? (Kreditrahmen ausgeschöpft? ja/nein)		
Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank (notwendige Informationen pünktlich, ausreichend geliefert)?		
die Kommunikation mit Ihrer Bank bei wichtigen Informationen und strategischen Entscheidungen?		
Ihre Zuverlässigkeit bei Vereinbarungen mit der Bank?		