

Rating im *Dialog*



Erkennen



Entscheiden



Handeln

**Sie entscheiden heute über
den Erfolg von morgen.**



VR-Bank Bonn eG

**Wir wollen Sie als Partner
dabei unterstützen.**

Die Basis für optimale Entscheidungen sind fundierte Informationen. Dies gilt bei Aktien genauso, wie bei Beteiligungen, Anlagen oder Finanzierungen.

Rating im Dialog bietet Ihnen und uns die Möglichkeit

**Wichtige Daten und Informationen gemeinsam zusammenzutragen
Prozesse und Entscheidungen kennen zu lernen, die "hinter" den Finanzdaten stehen
Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens gemeinsam zu bewerten
Aktiv an der Verbesserung der betrieblichen Risikosituation mitzuwirken
Die Ergebnisse für Ihren Betrieb nutzbar zu machen
Handlungsempfehlungen zu bewerten
Ihr Unternehmen einem ständigen Check zu unterziehen
Und letztlich damit den Erfolg von morgen gemeinsam zu beeinflussen**

Wir betrachten mit Ihnen die Einzelbausteine "Jahresabschluss", eventuell "Privatvermögen" und "Qualitative Fragen" und werden das Gesamtergebnis im Anschluss besprechen.



VR-Bank Bonn eG

Rating im *Dialog*

1. Das Unternehmen

1.1 Name des Unternehmens

Gründung

E-Mail

Internet

1.2 Wer ist Gesellschafter und mit welchem Anteil?

Name

Anteil am Kapital in T € / %

Gesellschafter seit

1.3 Wer ist Geschäftsführer?

Name

Verantwortungsbereich
und Ausbildung

Seit wann
im Unternehmen

Seit wann in
der Branche

1.4 Wie ist die Unternehmensnachfolge geplant?

1.5 Wie viele Bankverbindungen incl. Kreditlinie hat das Unternehmen?

Bank

KK-Linie

1.6 Wurden dem Unternehmen Gesellschafterdarlehen überlassen und wenn ja, existiert dazu eine Kapitalüberlassungserklärung (ggfls. bitte beifügen) ?

1.7 Wie viele Mitarbeiter (incl. Geschäftsleitung) hat Ihr Unternehmen?

Mitarbeiter

davon Verwaltung

davon Auszubildende

Rating im *Dialog*

2. Leistungsangebot / Marktstellung

2.1 Wo liegen die Schwerpunkte des Leistungsangebotes?

2.2 Wie viele Produktgruppen gibt es?

2.3 Worin sehen Sie - im Vergleich zu Mitbewerbern - die besonderen Stärken Ihres Unternehmens?

2.4 Was tun Sie, um auf Dauer für Ihre Kunden attraktiv zu sein?

2.5 Wie viele Kunden hat Ihr Unternehmen etwa?

--

2.6 Gibt es bedeutende Absatzverträge mit einzelnen Kunden?

Ja Nein

wenn ja:

Kunde

% vom Gesamtumsatz

--

--

--

--

--

--

2.7 Welcher Umsatzanteil wird in Fremdwährung abgewickelt?

%

Welcher Anteil davon ist nicht gegen Kursschwankungen abgesichert?

%

2.8 Wie ist die Marktstellung Ihres Unternehmens?

Marktführer

Unbedeutend



2.9 Wie beurteilen Sie den Wettbewerb in Ihrer Branche?

Gering

Starker Verdrängungs-
wettbewerb



2.10 Wie leicht kann Ihr Kunde zu Mitbewerbern wechseln?

Überhaupt nicht

Sehr leicht



2.11 Wie viele Konkurrenten hat Ihr Unternehmen am Markt?

2.12 Mit welchen Lieferanten arbeiten Sie hauptsächlich zusammen?

Lieferant

Ca. % des Wareneinsatzes



2.13 Wie ist die Abhängigkeit vom einzelnen Lieferanten?

Sehr gering

Sehr hoch



2.14 Mit wie vielen Lieferanten stehen Sie in Geschäftsbeziehung?

2.15 Wie hoch ist Ihr durchschnittliches Zahlungsziel in Tagen?

Tage

Rating im *Dialog*

3. Unternehmenssteuerung

3.1 Wie kalkulieren Sie Ihre Leistungen / Produkte?

3.2 Inwieweit erfolgt eine Nachkalkulation?

3.3 Besteht eine Kostenstellen- und Kostenartenrechnung?

3.4 Erfolgt eine Gesamtplanung für das kommende Geschäftsjahr?

Ja

Nein

wenn ja:

G+V-Planung

Incl. Soll/Ist-Vergleich

Liquiditätsplanung

Incl. Soll/Ist-Vergleich

3.5 Wie zeitnah erfolgt die Rechnungsstellung und das Mahnwesen?

3.6 Existiert ein Leiter Finanzen / Rechnungswesen?

Ja

Nein

3.7 Existiert ein Controlling oder interne Revision?

Ja

Nein

Rating im *Dialog*

4. Risiko- absicherung

Welche Risikoabsicherung besteht?

	Besteht	Versicherungsgesellschaft	Nicht erforderlich
Feuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebsunterbrechung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebshaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbruch / Diebstahl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Forderungsausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rechtsschutz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berufs-/Erwerbsunfähigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erbschaftliche Risiken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

In welcher Form besteht Ihre Altersvorsorge?

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Rating im *Dialog*

5. Aktuelle Unternehmensentwicklung

5.1 Wie stellt sich die aktuelle Unternehmensentwicklung dar?

5.2 Wie hoch ist Ihr Auftragsbestand derzeit?

T €

5.3 Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung des Auftragsbestandes ein?

Sehr positiv

Unzureichend

5.4. Weitere Fragen

Datum: _____ Unterschrift: _____

Sollten einzelne Fragen unklar sein, rufen Sie uns bitte an.
Telefon: 0228 52099-0 Telefax: 0228 52099-919