

Thema: Raus aus der Krise

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Instrumente helfen – wenn auch mit etwas Zeitaufwand und Mühe angewandt –, um nicht in eine wirtschaftliche Krise zu geraten. Auch die Bonität gehört zu diesen Kennziffern. Hier finden Sie nützliche Tipps vom Experten, wie Sie die eigene Bonität steigern können.

*Quelle: Engelbert Kötter
Bezug zum Heft: g&v 7/2009*

Die Sache mit der eigenen Bonität

Thomas Schurck von der Creditreform Aschaffenburg rät: „Die Gartenbranche hat eine durchschnittliche Ausfallwahrscheinlichkeit eines ihrer Unternehmen von aktuell 1,13 Prozent. Der Bundesdurchschnitt quer durch alle Branchen liegt (2008) vergleichsweise bei 2,22 Prozent. Bei genauerem Hinsehen erreichen aber Gartenbaubetriebe mit einem Umsatz von unter 0,5 Mio. Euro eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 2,18 Prozent (Gartenbaubetriebe über 0.5 Mio = 1,48 %; 1-5 Mio. = 0,67 %; 5-25 Mio. = 0 %; über 25 Mio. = 0 %). Die größeren Betriebe sind also wirtschaftlich stabiler. Woher wir das wissen? Wir von der Creditreform analysieren betriebliche Wirtschaftsdaten aus verschiedensten Quellen und können daher zum Beispiel in Bonitätsfragen verlässliche Auskünfte geben, etwa im Business-to-Business-Verkehr wenn es gilt zu entscheiden, mit welchem Partner eine wirtschaftliche Zusammenarbeit risikobehaftet ist. So wie Sie sich dabei über Bonitäten von Partnern informieren, tun das andere Betriebe aber auch über Sie. Achten Sie daher auf eine möglichst gute Bonität! Dazu meine Tipps:

1. Intensivieren Sie Ihren planerischen Umgang mit Ihrer Unternehmensfinanzierung und Ihrem Eigenkapital.
2. Sichern Sie bei Ihrer Hausbank frühzeitig Ihren Finanzrahmen.
3. Verstärken Sie ihre Finanzkommunikation gezielter und systematischer – nicht nur gegenüber Banken! Die Einstellung vieler Mittelständler ist „über Zahlen spricht man nicht“; das Gegenteil ist richtig, weil nur Transparenz Vertrauen in Ihre Bonität schafft.
6. Versuchen Sie, Ihre Bonität zu verbessern und dies auch nach außen zu kommunizieren, um gerade auch in Krisenzeiten gewappnet zu sein.
7. Nutzen Sie Informationsinstrumente systematisch aktiv – von der Bilanz bis zur Wirtschaftsauskunft.
8. Organisieren Sie Ihr Kreditmanagement und die systematische Bearbeitung Ihrer Forderungen gegenüber Kunden und prüfen Sie deren Bonität.