

# Schlechtes Rating vermeiden durch gute Kontoführung



Wussten Sie das schon? Wie Sie Ihr Geschäftsgirokonto führen, hat Einfluss auf das Rating Ihres Unternehmens. Im Allgemeinen sprechen Banken von „Warnsignalen“ aus der Kontoführung, die zu einer Herabstufung im Rating führen können. Sieben Tipps helfen Ihnen dabei, diese Warnsignale nicht zu senden.

Von: Michael Heldens, Steuerberater, Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e. V.)

Warum die Kontoführung für Ihr Rating wichtig sein könnte? Generell gehen Banken zunehmend dazu über, kleinere Firmenkunden (die Obergrenze liegt in der Regel bei einem Kreditvolumen von 250.000 Euro – oder auch darunter) nur noch einem so genannten „Schnell-Rating“ zu unterziehen. Hierbei wird nicht mehr der Jahresabschluss ausgewertet, es werden keine Fragen zur kaufmännischen Unternehmensführung gestellt und bewertet, sondern es wird vollautomatisch nur die Kontoführung beurteilt, und zwar monatlich. Die Konsequenz für Sie als Unternehmer: Widmen Sie der Kontoführung noch mehr Aufmerksamkeit, und überlassen Sie nichts dem Zufall. Hier nun die wichtigsten sieben Maßnahmen:

## 1. Die Kreditlinie nicht voll ausnutzen

Ein eindeutiges Warnsignal ist die so genannte „steife Kreditinanspruchnahme“. Ein Beispiel: Das Unternehmen hat eine Kontokorrent-Kreditlinie von 50.000 Euro vereinbart. Die Kreditin-

anspruchnahme liegt dauerhaft immer zwischen 40.000 Euro und 50.000 Euro. Die Kreditlinie wird also ständig ausgeschöpft und kratzt an vielen Tagen am Limit von 50.000 Euro. Das gilt es durch entsprechende Steuerung der Zahlungseingänge und, vor allem, der Zahlungsausgänge zu vermeiden. Berücksichtigen Sie dabei Punkt 5.

## 2. Das Konto auch mal auf Guthabenbasis führen

Idealerweise gelingt es, das Konto auch mal einige Tage im Guthaben zu führen. Banken sprechen dann von einer „Kontoführung mit wechselnden Salden“ – das gibt Pluspunkte.

## 3. Überziehungen vermeiden

Wenn Sie die vereinbarte Kreditlinie überschreiten (oder Sie haben keine Kreditlinie vereinbart und rutschen trotzdem ins Soll), spricht die Bank von einer Überziehung. Dies kostet erstens mehr

Geld (nämlich zusätzlich zum Sollzins eine Überziehungsprovision) und ist zweitens ein durchschlagendes Negativmerkmal. Je länger eine Überziehung anhält, desto negativer wird dies bewertet. In der Regel wird das Rating nach 90 Tagen automatisch auf „sehr schlecht“ gestellt.

## 4. Unvermeidbare Überziehungen vorher absprechen

Wenn es sich aufgrund des Geschäftsverlaufs gar nicht vermeiden lässt, sprechen Sie die Überziehung auf jeden Fall vorher mit Ihrem Bankbetreuer ab. Geben Sie ihm dabei die folgenden vier Informationen:

- Ursache der Überziehung
- Maximale Höhe der Überziehung
- Dauer der Überziehung
- Geldeingänge, mit denen die Überziehung wieder zurückgeführt wird

Wenn Ihr Bankbetreuer die Überziehung zusagt, halten Sie die Vereinbarung minutiös ein. Fragen Sie bitte auch, ob die abgesprochene Überziehung im Rating „mitgezählt wird“ (siehe im Punkt 3 „Dauer der Überziehung“). Versuchen Sie zu erreichen, dass die abgesprochene Überziehung nicht mitgezählt wird.

## 5. „Warn-Linien“ berücksichtigen

Damit Sie rechtzeitig agieren können, und nicht erst dann, wenn die Inanspruchnahme das Kreditlimit erreicht hat, legen Sie eine „Warn-Linie“ fest, ab der Sie sich die Entwicklung genau anschauen und gegensteuern. Bei einer Kreditlinie von 50.000

Euro kann die Warn-Linie z. B. bei 30.000 Euro liegen. Wenn die Inanspruchnahme auf dem Konto die Warn-Linie überschreitet, steuern Sie die Zahlungen genauer. Maßstab für den Abstand der Warn-Linie vom Limit kann z. B. die Höhe der monatlichen Fixkosten sein.

## 6. Zahlungseingänge beschleunigen

Tun Sie alles, damit Ihre Kunden zügig bezahlen – umso weniger Kredite müssen Sie in Anspruch nehmen. Erhöhen Sie, wo immer möglich, die Zahl der Kunden, die bar oder mit ec-Karte bezahlen. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Rechnungen sofort nach Leistungserbringung verschickt werden. Achten Sie auf pünktlichen Zahlungseingang. Mahnen Sie systematisch und konsequent. Prüfen Sie gegebenenfalls, ob Factoring eine Finanzierungsalternative sein kann.

## 7. Auf ausreichende Kontokorrentlinien achten

Bei allen angesprochenen Maßnahmen: Wenn die Höhe Ihrer Kontokorrentlinie einfach nicht (mehr) zum Geschäftsumfang passt, dann sprechen Sie mit Ihrer Bank darüber. Die „passende“ Kredithöhe hängt von vielen Faktoren ab – Ihr Bankbetreuer, aber auch Ihr Steuerberater werden Sie dabei unterstützen. Notfalls hilft eine Faustregel: Wenn fast alle Kunden bar oder mit ec-Karte bezahlen, ein Monatsumsatz; wenn alle Kunden mit 30 Tagen Ziel zahlen, zwei Monatsumsätze; etc. Wenn es Ihnen gelingt, diese Hinweise zu beachten, kann es nicht zu den weiteren „verschärften“ Warnsignalen kommen, zum Beispiel der Rückgabe von Lastschriften und der Nichtausführung von Überweisungen.

## Ein gesunder Betrieb braucht gesunde Mitarbeiter. Welche Krankenkasse unterstützt mich dabei?



Profitieren Sie und Ihre Mitarbeiter vom betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Sichern Sie sich 500 € Bonus.

Besuchen Sie uns: Platz des Handwerks 1 (ehem. Oststraße), 41065 Mönchengladbach, Tel. 02162 91247 2717. Oder auf [www.ikk-classic.de](http://www.ikk-classic.de)



- Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Jahresabschluss • Betriebswirtschaftliche Beratung
- Existenzgründungsberatung
- Steuererklärungen und Steuerberatung



Michael Heldens  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Hohenzollernstraße 177  
41063 Mönchengladbach

Telefon: 02161 - 495090  
Telefax: 02161 - 495091

[steuerkanzlei@heldens.de](mailto:steuerkanzlei@heldens.de)  
[www.heldens.de](http://www.heldens.de)

- Sanierungsberatung Insolvenzprophylaxe
- Insolvenzberatung
- Verbraucher Insolvenzverfahren
- Unternehmensplanungen / Fortführungskonzepte



FACHBERATER  
für Sanierung und  
Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)  
Michael Heldens