



» BANK- UND FINANZIERUNGSGESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN.«

VIRTUAL STAGE:

Am Mittwoch, 13. November 2024, 10:00 – 11:00 Uhr

Prokurist

Mag. Michael GRAF, MBA

Leiter KMU Kunden Region Floridsdorf

- Eintritt in den Raiffeisen Sektor 1988
- Ausbildung zum Privatkundenbetreuer
- Ausbildung zum Kommerzkundenbetreuer 1993
- Filialleiter 1997
- Leiter KMU Kunden 2005

- ✓ Grundausbildung: Betriebswirtschaft
- ✓ Unternehmensberater, CMC
- ✓ MBA - General Management



Raiffeisenorganisation in Österreich

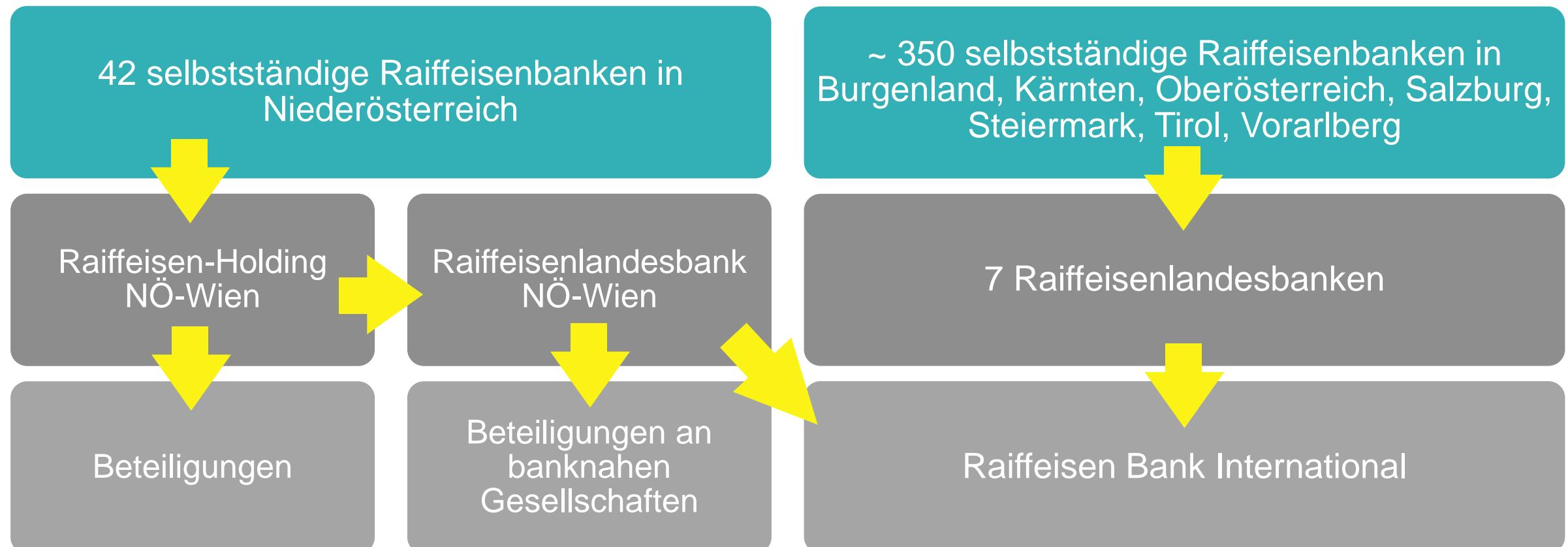
Gruppe von ~ 1.400 selbstständigen vor Ort tätigen Genossenschaften



- **erste Raiffeisenbank in Österreich: 1886** in Mühldorf bei Spitz/Donau (NÖ) **gegründet**
- Raiffeisen repräsentiert heute über **ein Viertel des österreichischen Bankwesens**
- regionale **Genossenschaften** in folgenden Bereichen:
 - **Geld:** fast jeder zweite Österreicher ist Kunde einer Raiffeisenbank
 - **Ware:** Lagerhaus, Partner über die Landwirtschaft hinaus
 - **Milch:** 95 Prozent der heimischen Milch wird hier verarbeitet
 - **Andere:** Genossenschaften in verschiedensten Bereichen

Raiffeisen Bankengruppe

Dreistufiger Aufbau



Wir sind eine moderne Regionalbank.

RLB NÖ-Wien in Kürze

- **moderne Regional- und Universalbank**
- zählt zu den **größten Banken** in Österreich
- **führende Rolle** im starken Raiffeisensektor
- **Spitzeninstitut** der **42 niederösterreichischen Raiffeisenbanken**
 - **1 Million Kund:innen**: mehr als die Hälfte der Niederösterreicher:innen sind Raiffeisen-Kund:innen
- die lokal tätigen **selbstständigen Raiffeisenbanken** sind die **führende Bankengruppe** in Niederösterreich
- am Wiener Markt ist die RLB NÖ-Wien als „**Raiffeisen Wien. Meine Stadtbank**“ erfolgreich



Wir sind eine moderne Universalbank.

RLB NÖ-Wien in Kürze

- als **Universalbank** sind wir in folgenden Geschäftsfeldern aktiv:
 - **Privatkunden** und **Private Banking**
 - **KMU-** und **Kommerzkundengeschäft**
 - **Geschäfte** mit der **öffentlichen Hand**
- **eigene Tochtergesellschaften**
z.B. Leasing, Asset-Management, Factoring
- **starke** und **verlässliche Partnerin** der regionalen Wirtschaft
- **optimaler Mix** aus **digitalem Service** und **persönlicher Beratung**



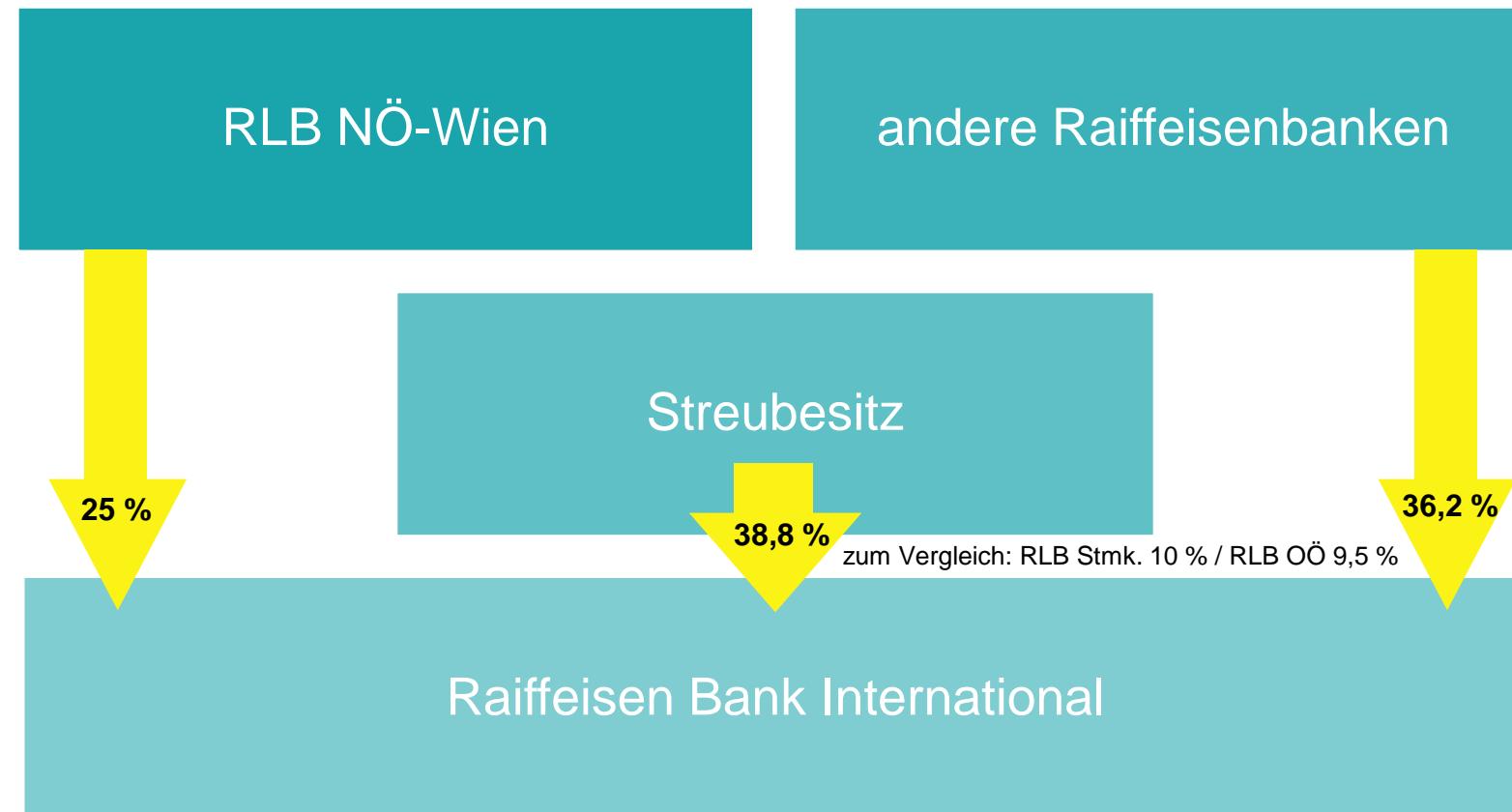
Unsere Ergebnisse

Die wichtigsten Zahlen nach IFRS*:

	Jahresergebnis 2023	Jahresergebnis 2022
Ergebnis (nach Steuern)	EUR 807,8 Mio.	EUR -22,4 Mio.
Betriebsergebnis	EUR 865,7 Mio.	EUR 13,9 Mio.
Harte Kernkapitalquote	20,9 %	18,1 %
Eigenmittelquote	22,4 %	20,0 %
Bilanzsumme	EUR 36,3 Mrd.	EUR 30,3 Mrd.

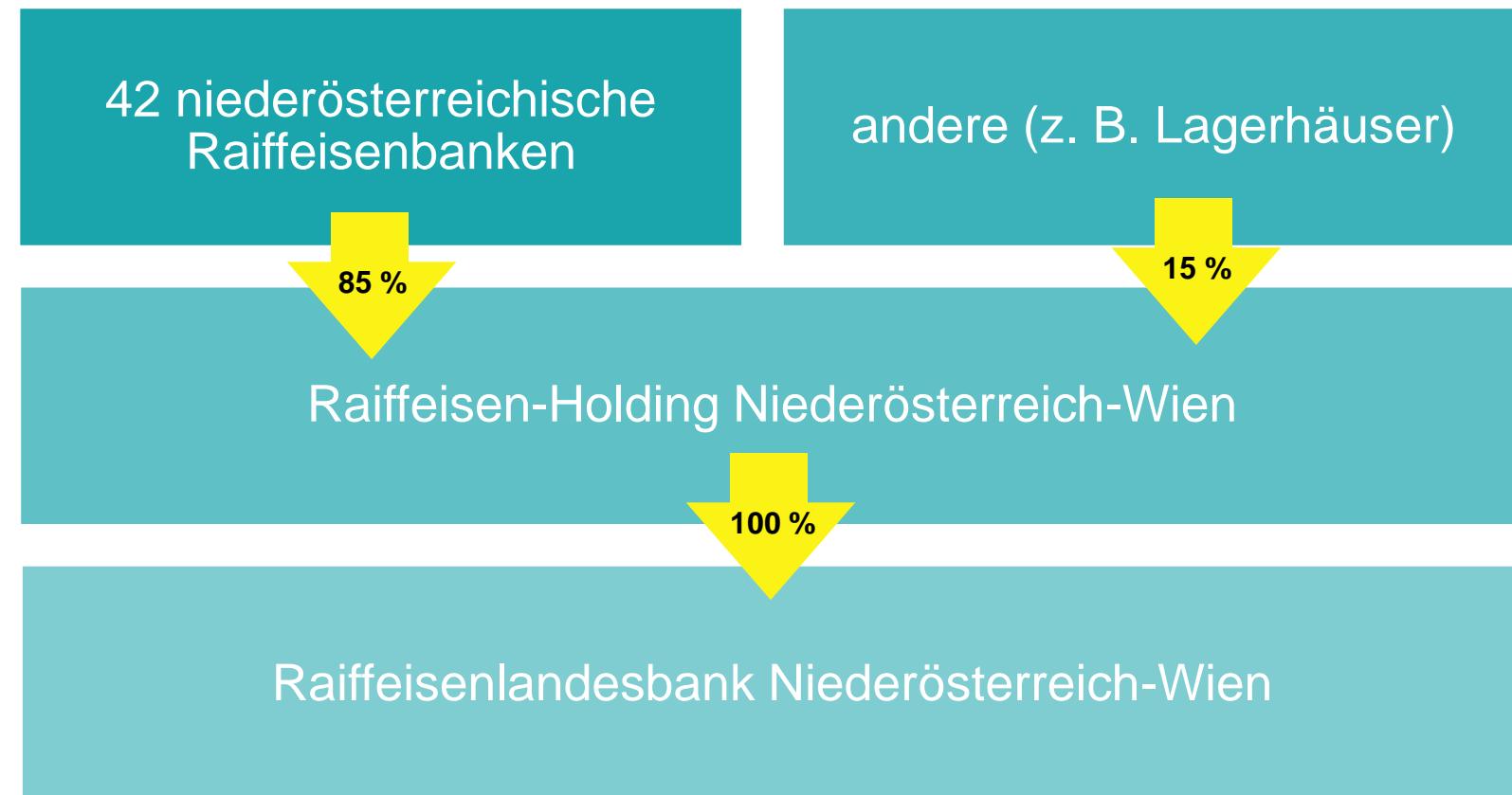
Beteiligungen an der RBI

Größte Aktionärin der Raiffeisen Bank International AG, Anteil: **25 %**



Unsere Eigentümer:innenstruktur

Zu 100 Prozent in österreichischem Eigentum



Wir handeln nachhaltig.

Ressourcen- und klimaschonend wirtschaften

- **ISO 14001 und 45001 Zertifizierung:** Einführung eines Managementsystem zum Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Gründungsmitglied der **Raiffeisen Nachhaltigkeits-Initiative (RNI)** mit gemeinsamen Klimazielen für 2030
- Erstes **100 %-Climate Action Globaldarlehen** in Österreich als Partnerin der EIB sowie **nachhaltige Veranlagungsprodukte** über Verbund-Gesellschaften
- **Green & Social Finance Produkte**
 - Going Green Kredit
 - Social Impact Kredit
 - Sustainability- Linked Loan
- Bei der Rating-Agentur ISS ESG den **Prime-Status** erreicht und damit unter den Top-Regionalbanken
- Fahrräder, E-Bikes und E-Autos für Dienstfahrten



Wir sind eine Marke.

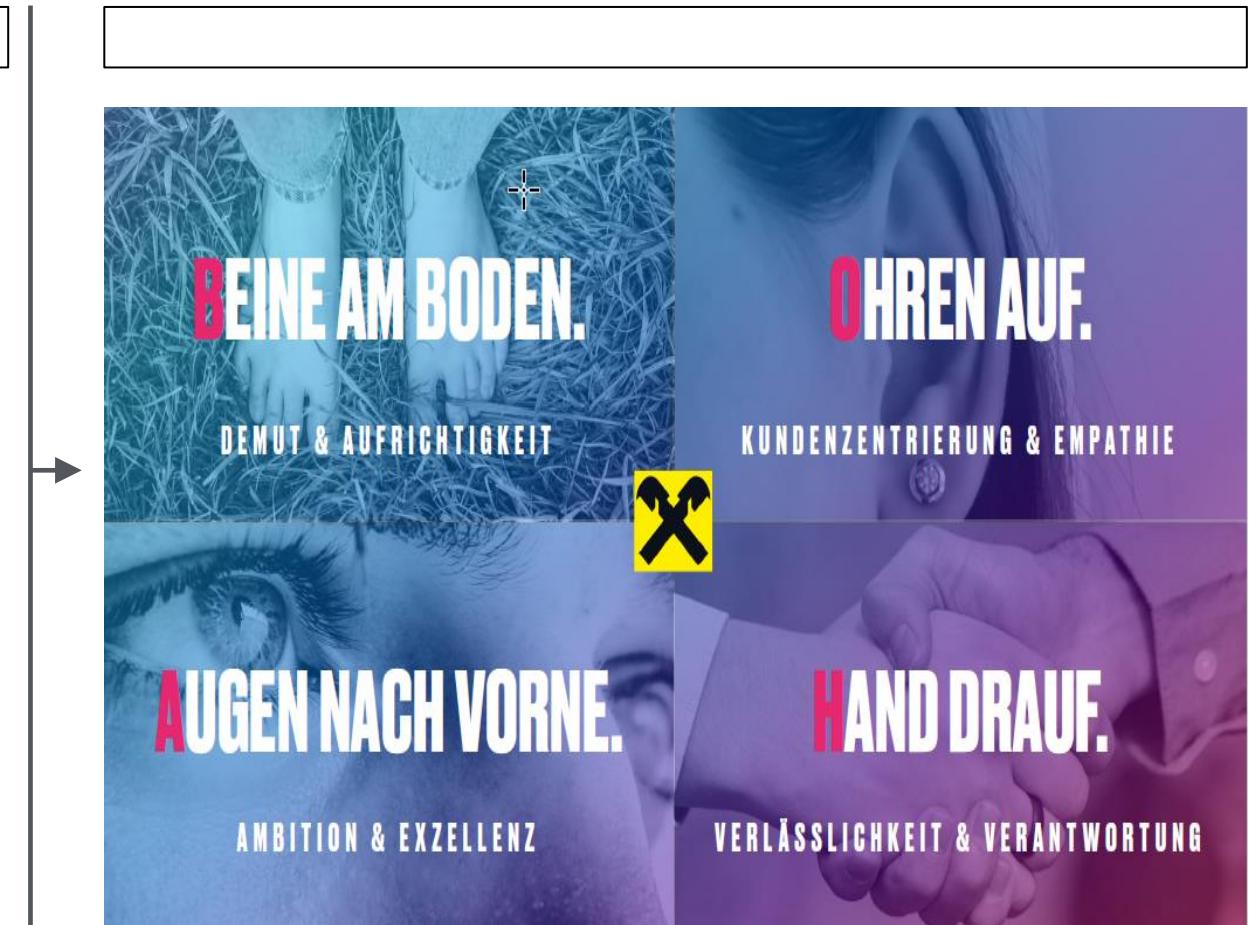
Das Giebelkreuz, die Marke Raiffeisen

- **Höchste gestützte Markenbekanntheit: 98 %¹**
- **höchstes Vertrauen: 48 %¹**
- **siebentstärkste Marke in Österreich²**
hinter Red Bull, Novomatic, Spar, Erste Bank Gruppe, ÖBB, Swarovski
- **wichtige Sponsoringpartner:innen:**
Katharina Gallhuber, Nina Ortlieb, Bernd Wiesberger,
Fußball-Nationalteam Herren, Fußball-Nationalteam Damen,
U21- Fußball-Nationalteam Herren, ÖSV-Rookies
(Nachwuchsläufer:innen)



Diese Initiative wird von Raiffeisen unterstützt, weil ...

- gegenseitiges Verständnis eine wichtige Basis für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Bank ist.
- Raiffeisen hohe Marktanteile in Wien und Niederösterreich im Firmenkundengeschäft hält und daher Ansprechpartner für Unternehmerinnen und Unternehmer ist.
- wir mithelfen wollen, die Unternehmen in Wien und Niederösterreich noch erfolgreicher zu machen!



Was erwartet Sie in den nächsten Minuten?

- Die Situation und Entwicklung von KMU in der österreichischen Wirtschaft.
- Finanzierungssituation der Betriebe.
- Die betrieblichen Bereiche des Unternehmens und ihre Bedeutung im Bankgespräch.
- Das jährliche Bankgespräch – Zahlen & Fakten.
- Was ist sonst noch im Gespräch mit der Bank zu beachten?
- Was Unternehmer schon immer von Ihrer Bank wissen wollten?

601.300 KMU



99,8 %

2,4 Mio. Beschäftigte



66 %

54.200 Lehrlinge



58 %

626 Mrd. € Umsätze



58 %

163 Mrd. € Bruttowertschöpfung

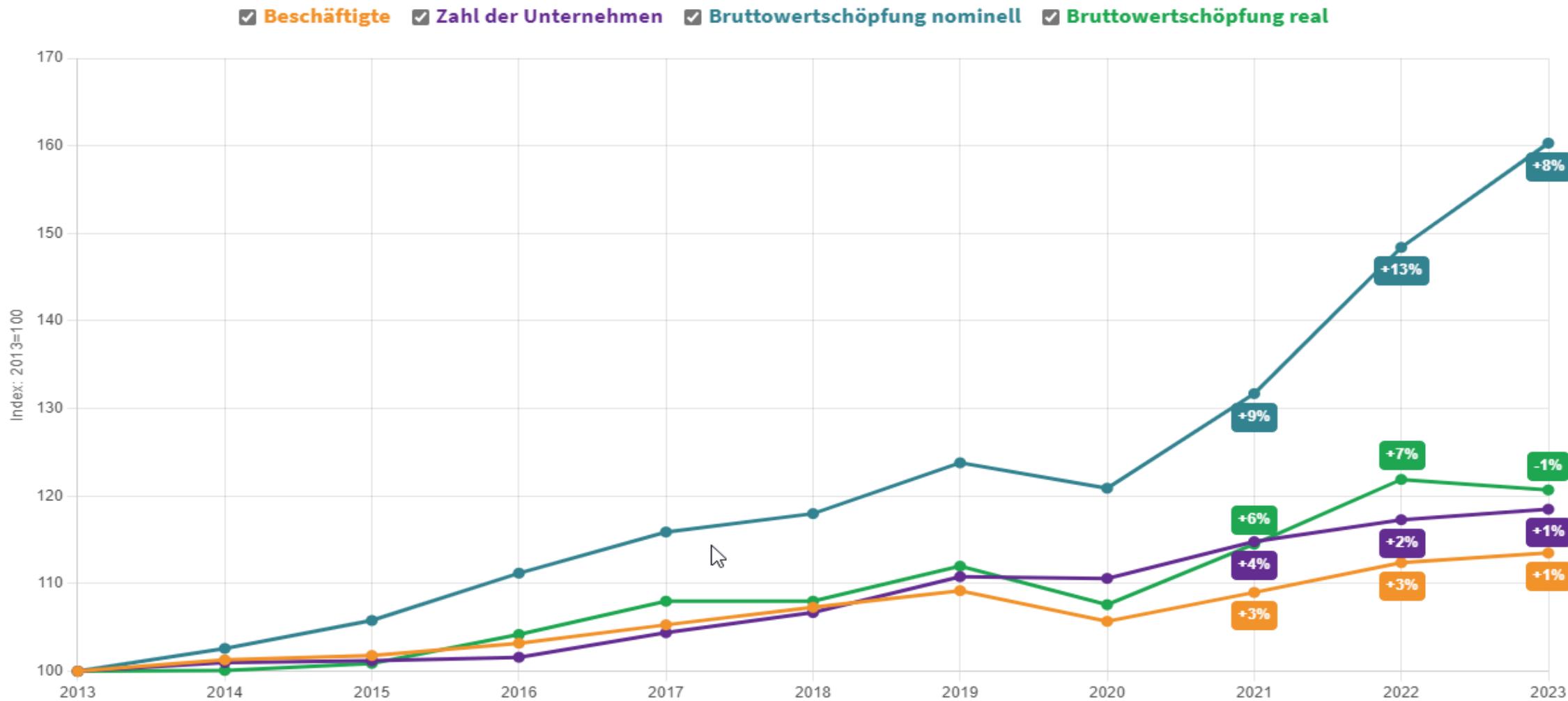


57 %

Quelle: Abschätzung der KMU Forschung Austria (für Details siehe methodische Erläuterungen im Berichtsdokument)
(Stand: November 2023)

Anteil an der marktorientierten Wirtschaft in Prozent

Entwicklung der KMU (2013–2023)



2022: Abschätzung; 2023: Prognose (für Details siehe methodische Erläuterungen im Anhang in Kapitel 4.1)

Quellen: Statistik Austria, KMU Forschung Austria, Europäische Kommission, Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) (Stand: Dezember 2023)

Stärkefelder der KMU

Ausgeprägte Internationalisierung:

14 % der österreichischen KMU exportieren Waren in Drittländer im Vergleich zu 10 % der KMU im Durchschnitt der Europäischen Union (EU), 14 % verkaufen Waren über das Internet in andere EU-Länder (vs. 8 % EU-weit).

Nachhaltigkeit:

53 % der österreichischen KMU verfolgen eine Strategie zur Verringerung des CO₂-Fußabdrucks im Vergleich zu 24 % EU-weit; 44 % bieten ökologische Produkte oder Dienstleistungen an (vs. 32 % EU-weit).



Finanzierungszugang:

78 % der KMU in Österreich sind überzeugt, bei Bedarf eine Bankfinanzierung zu bekommen, verglichen mit 60 % der KMU in den gesamten EU-27.

Innovationsgrad:

Rund sechs von zehn KMU in Österreich sind innovationsaktiv im Vergleich zu fünf von zehn KMU im EU-Durchschnitt. Die heimischen KMU generieren zudem einen höheren Umsatzanteil durch Innovationen (10 % im Vergleich zu 8 % EU-weit).

Herausforderungen der KMU

Digitalisierung

67 % der KMU in Österreich weisen eine zumindest grundlegende digitale Intensität auf im Vergleich zu 69 % der KMU EU-weit. Die E-Commerce-Aktivitäten österreichischer KMU (21 % mit E-Commerce-Verkäufen) liegen geringfügig über, der E-Commerce-Umsatzanteil (10 %) allerdings leicht unter dem EU-Durchschnitt. Fortgeschrittene Technologien, wie KI-Technologien kommen weiterhin nur in einem geringen Anteil der KMU zum Einsatz (10 %). Die Nutzung von Data Analytics und Cloud Technologie liegt unter dem EU-Durchschnitt.



Energie- und Rohstoffpreise

Energiepreise sowie die Preise von Rohstoffen und Vorleistungen stellen rund sechs von zehn Unternehmen vor Herausforderungen.

Fachkräftemangel

In einer EU-weiten Befragung geben 88 % der österreichischen KMU an, dass es sehr oder eher schwierig ist, Beschäftigte mit den richtigen Kompetenzen zu finden. EU-weit liegt dieser Wert bei 78 %.

Risikokapitalfinanzierung

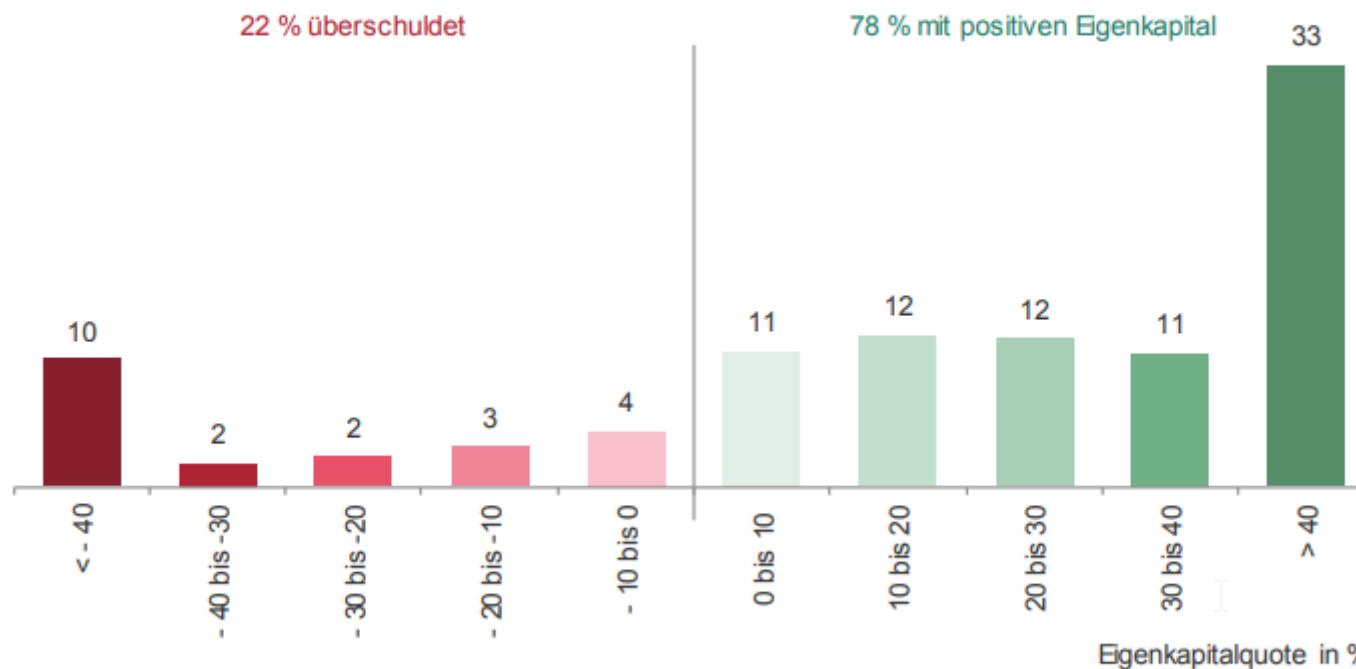
Der Anteil von Private Equity am Bruttoinlandsprodukt (BIP) liegt in Österreich bei 0,22 %, was deutlich unter dem europäischen Durchschnitt von 0,75 % liegt.

Gute und steigende Eigenmittelausstattung der österreichischen KMU

Auswertungen aus der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria von knapp 66.000 Jahresabschlüssen heimischer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) zeigen eine gute Ausstattung der Unternehmen mit Eigenkapital. Eigenkapital stärkt die Krisensicherheit von Unternehmen, da etwa in konjunkturell schwierigen Zeiten Verluste damit abgedeckt werden können. Je höher der Eigenmittelanteil, desto kreditwürdiger ist ein Unternehmen.

78 % der österreichischen KMU mit positivem Eigenkapital, 22 % sind überschuldet

Verteilung der österreichischen KMU der marktorientierten Wirtschaft nach Eigenkapitalquote, 2016/17



Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria, Bilanzdatenbank (Stand: Juli 2018)

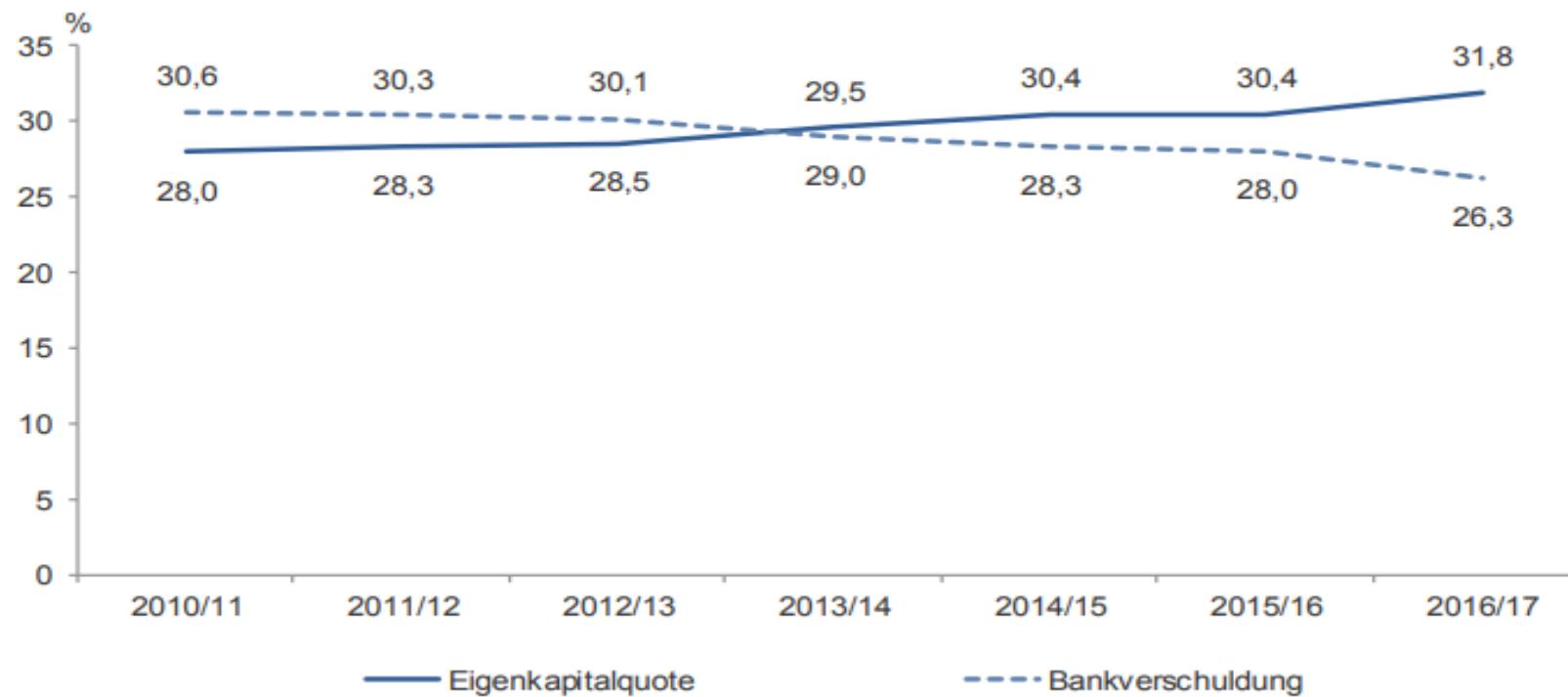
Im Zeitablauf hat sich die Finanzierungsstruktur der heimischen KMU verbessert: die durchschnittliche Eigenkapitalquote ist gestiegen (und zwar im Zeitraum 2010/11 bis 2016/17 um knapp 4 %-Punkte), während die Bankverschuldung (als Kennzahl für die Abhängigkeit von Kreditinstituten) etwa im selben Ausmaß gesunken ist. Die tendenzielle Verbesserung zeigt sich gleichermaßen in allen Unternehmensgrößenklassen.



Positive Entwicklung der Finanzierungsstruktur der heimischen KMU

Entwicklung der Eigenkapitalquote und Bankverschuldung der österreichischen KMU

In % des Gesamtkapitals

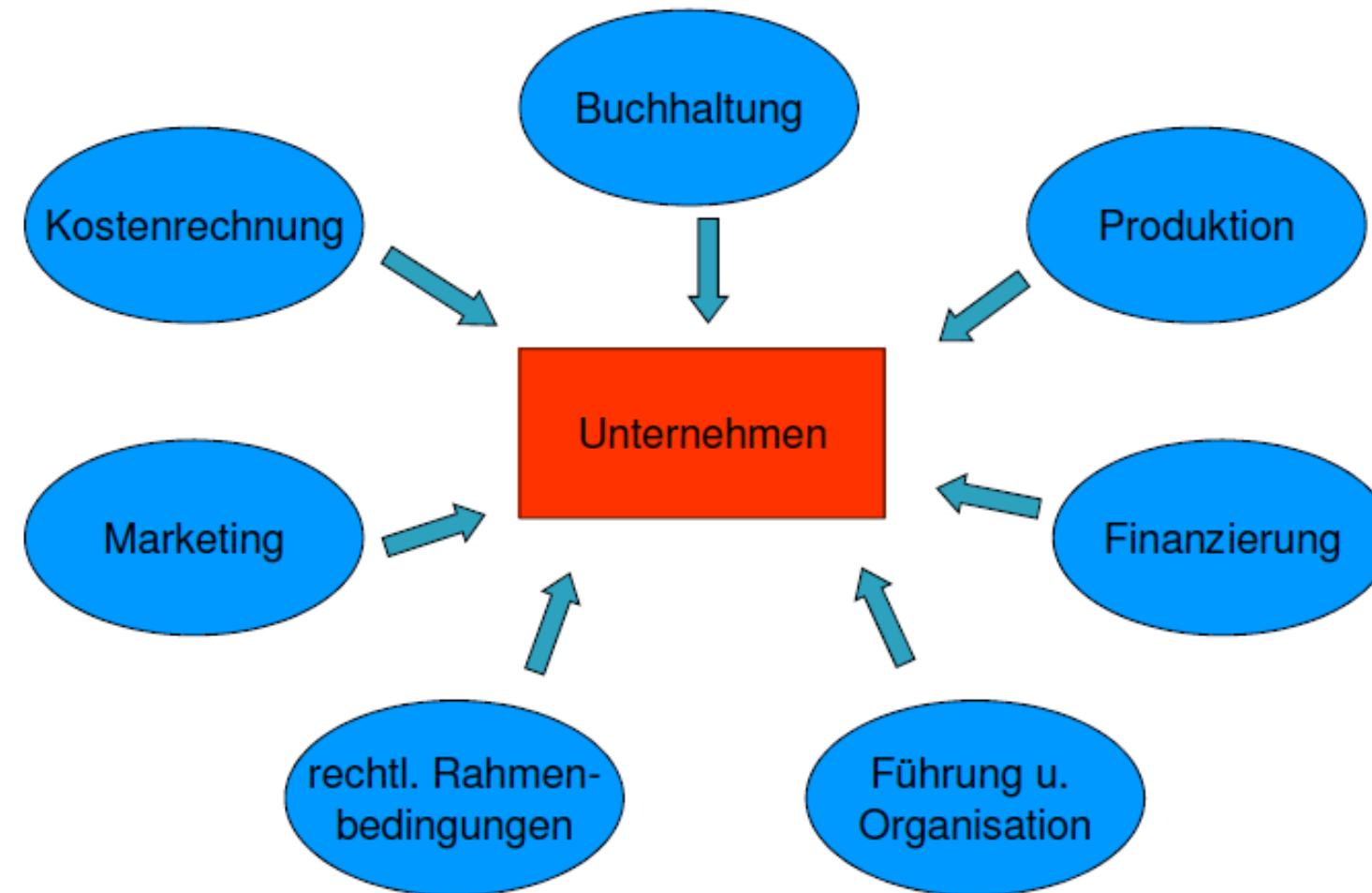


Quelle: KMU Forschung Austria, Bilanzdatenbank (Stand: Juli 2018)



Was ist in den Kundengesprächen für eine Bank besonders wichtig?

Im Bankgespräch ist Ihr Wissen gefragt!



Wann führe ich welche Gespräche mit meiner Bank?

■ Jahresgespräch



- Gespräch zu den Vorhaben und Plänen mit Ihrem Unternehmen im kommenden Jahr
- Notwendige Unterstützung durch Ihre Bank

>>> Zu Beginn eines Geschäftsjahres / des Planungsjahres
Wann führe ich welche Gespräche mit meiner Bank?

■ Bilanzgespräch



- Analyse-Gespräch zu Ihrer Bilanz und Ihren Kennzahlen des abgelaufenen Bilanzjahres
- Stärken und Schwächen aus Sicht Ihrer Bank werden so für Sie transparent gemacht

>>> Nach Fertigstellung Ihrer Bilanz

■ Anlassbezogene Bankgespräche



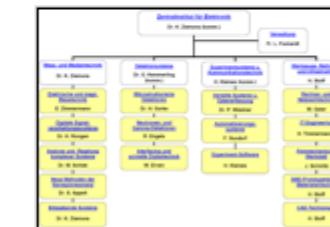
- Ungeplante Investitionsvorhaben, kurzfristiger Liquiditätsbedarf
- Offene Kommunikation

>>> Rechtzeitige Kontaktaufnahme mit Ihrer Bank



Welche Ziele verfolgt Ihre Bank im Kundengespräch?

- Was steckt hinter den Zahlen des Unternehmens?
- Informationen über Ihr Unternehmen / Ihr Projekt
 - Wer sind die handelnden Personen?
 - Organisation und Struktur
 - Geschichte Ihres Unternehmens
 - Umgang mit Veränderungen



- Informationen zum Unternehmer / zum Geschäftsführer
 - Erfahrungen und Kompetenzen
 - Soft facts



- Hintergründe zu Strategie und Unternehmensplanung
 - Langfristige Überlegungen zum Unternehmen
 - Annahmen und Grundlagen zur Planung
 - Qualität der Planungsaufzeichnungen



Auch die Zahlen sind für Banken natürlich wichtig ...

Vergangenheit

- Bilanz
- G&V

Gegenwart

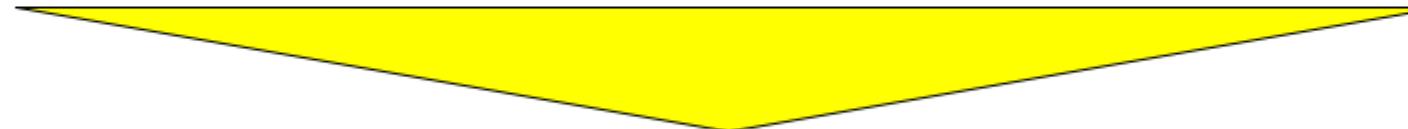
- Zwischenbilanz
- Zwischen-G&V
- Saldenlisten
- Kostenrechnung
- Kurzfristiger Finanzplan

Zukunft

- Planbilanz
- Langfristiger Finanzplan
- Liquiditätsplanung

Die Eigenkapitalquote aus Bankensicht

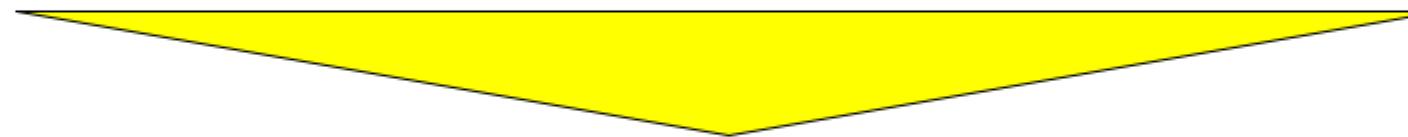
- Eigenkapitalquote ist aus rechtlicher Sicht mit besonderer Aufmerksamkeit zu sehen:
 - Eigenkapital unter 8%
 - oder
 - Eigenkapital sinkt um mehr als 50% in einem Bilanzjahr



- Unternehmensreorganisationsgesetz (URG)
- Fortbestandsprognose für Sanierungsfinanzierung notwendig

Die Schuldentilgungsdauer aus Bankensicht

- Ähnlich wie die Eigenkapitalquote ist die Schuldentilgungsdauer aus rechtlicher Sicht sehr wichtig:
 - > Schuldentilgungsdauer länger als 15 Jahre



- Unternehmensreorganisationsgesetz (URG)
- Fortbestandsprognose für Sanierungsfinanzierung notwendig

Langfristige und kurzfristige Finanzierungen sind grundsätzlich unterschiedlich zu sehen!

Langfristig

- Rückführung aus Cash-Flow zu bestreiten
- **Häufiger Finanzierungsfehler:** Langfristige Investitionen sind mit kurzfristigen Krediten finanziert



- Herausforderung für Unternehmer und Bank bei Nicht-Verlängerung der Kreditlinien



Kurzfristig

- Tilgung durch operative Rückflüsse aus Tagesgeschäft
- Dimensionierung der Kreditlinien entsprechend des jeweiligen Bedarfs >>> zu niedrige Bemessung des Bedarfs führt zu kurzfristigen **Liquiditätsengpässen**


 - Insolvenzgefahr!

Drei Dimensionen werden analysiert!

Bilanz

- Erfolgsanalyse im Mehrjahresvergleich
- Bilanzstrukturanalyse
- Liquiditätsanalyse

Branchen

- Brancheneckdaten
- Branchenübergreifende Kennzahlen
- Branchenabhängige Kennzahlen

Rating

- Geschäftsergebnis in % der Betriebsleistung (BL)
- Ertrags-Cash-Flow in % der BL
- Adaptierte Eigenkapitalquote
- Schuldentilgungsdauer
- Gesamtkapitalrentabilität
- Zinsendeckung

Branchenvergleiche als zusätzlicher Indikator!

- Branchen-Eckdaten (Betriebsleistung, Betriebsergebnis, Eigenkapital, Bankkredite, Bilanzsumme)
- Aufwandsstruktur (Wareneinsatz, Personal, Zinsenaufwandsaldo, Abschreibungen, Sachaufwand)
- Ergebnisstruktur (Betriebsergebnis, ord. Cash-Flow)
- Finanzierungsstruktur (in % zur Bilanzsumme)
- Branchenabhängige Kennzahlen (Debitorenziel in Tagen, Sachanlagenproduktivität, Lagerdauer Vorräte in Tagen)

Raiffeisen Rating Modell

Quantitatives Rating

- Jahresabschlüsse
- Sechs Kennzahlen
- Benotung der Kennzahlen (Vergleiche)
- Bereinigung durch außerbilanzielle Faktoren

Qualitatives Rating

- Beurteilung von Eigentümer / Mgt./ Unternehmer
- Betriebliche / technische Indikatoren
- Wirtschaftl. Umfeld
- Kundenbeziehung
- Frühwarnsignale

Gesamt-Rating

Raiffeisen	Beschreibung
0,5	risikolos
1,0	ausgezeichnete Bonität
1,5	sehr gute Bonität
2,0	gute Bonität
2,5	durchschnittliche Bonität
3,0	mäßige Bonität
3,5	schwache Bonität
4,0	sehr schwache Bonität
4,5	ausfallsgefährdet
5,0	Insolvenz oder ähnliches



inModul

Bilanz[WERT]

Der Bilanz[WERT] stellt die GuV, die Bilanz sowie die Cash-Flow-Rechnung des Unternehmens in einem Mehrjahresvergleich dar.

Dadurch können Trends und eventuelle Strukturverschiebungen im Zeitverlauf erkannt werden.

Gerin Paul Kg

Zirkusgasse 13, 1020 Wien

- 2006/03 Handelsbilanz in Mindestgliederung
- 2006/03 Handelsbilanz m. Prüfbericht
- 2007/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
- 2008/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
- 2009/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.



Erfolgsanalyse

Bei der Analyse der Aufwands- und Ergebnisstruktur wird das Zustandekommen des Gesamtergebnisses erklärt. Durch das Identifizieren der Erfolgs- und Risikofaktoren wird so die gegenwärtige und zukünftige Ertragskraft des Unternehmens transparent. Abweichend vom EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) werden im Betriebsergebnis a.o. Positionen (z.B. Anlagenverkaufsgewinne, hohe Wertberichtigungen oder Schadensfälle) ausgeschieden.

	2005/03	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03
Betriebsleistung	27.601	27.355	29.305	32.028	30.239
Rohertrag	17.654	16.402	19.002	20.712	18.956
Personalaufwand	8.541	8.153	9.280	9.833	9.556
Miete, Leasing, Pacht	1.524				
sonst. Sachaufwand	6.273	3.624	6.617	7.517	7.442
Zinsaufwandssaldo	229	229	334	385	322
Abschreibung	2.459	2.232	2.147	1.866	1.401
Betriebsergebnis	152	639	624	1.112	235
ordentl. Cash-flow	2.611	2.871	2.771	2.977	1.636

Mehrjahres-Vergleich:

Im 5-Jahres-Vergleich sind Trends sowie Strukturverschiebungen erkennbar.

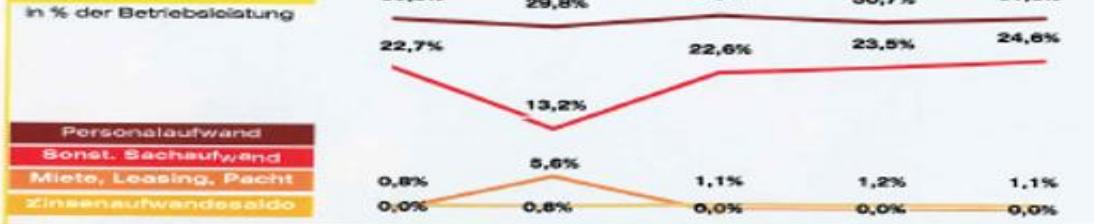
Betriebsleistung



Rohertrag



Aufwandsstruktur



Ergebnisstruktur



Trotz grösster Sorgfalt ohne Gewähr.

Bilanzstrukturanalyse

Bei der Bilanzstrukturanalyse wird sowohl die Vermögens- als auch die Kapitalseite untersucht. Die Position „sonstiges Umlaufvermögen“ ist eine Sammelposition, darin sind unter anderem Konzernforderungen und flüssige Mittel enthalten. Die Position sonstiges Fremdkapital, ebenfalls eine Sammelposition, enthält Rückstellungen, Konzern- sowie sonstige (langfristige) Verbindlichkeiten.

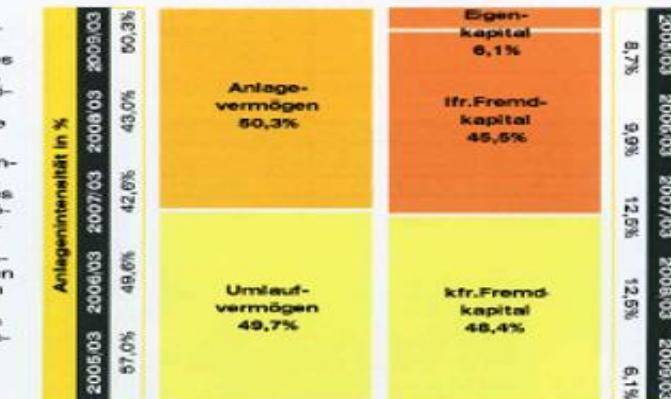
	2005/03	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03
Aktiva					
Anlagevermögen	9.061	7.009	5.575	6.395	8.525
Vorräte/Halb- u. Fertigwaren	1.212	1.247	1.175	1.173	1.303
Kundenforderungen	3.759	4.156	3.921	4.735	3.734
sonstiges Umlaufvermögen	1.845	1.711	2.418	2.572	3.385
Passiva					
Eigenkapital	1.375	1.396	1.634	1.852	1.003
Bankkredite	4.722	5.806	4.969	5.259	8.370
Anzahlungen	57				
Liefer- und Wechselverbindl.	4.040	2.979	2.700	2.403	2.794
sonstiges Fremdkapital	5.673	3.944	3.786	5.360	4.751
Bilanzsumme	15.868	14.124	13.089	14.875	16.948

Mehrjahres-Vergleich:

Im 5-Jahres-Vergleich sind Trends sowie Strukturverschiebungen erkennbar.

Vermögensstruktur

Bilanzstruktur per 2009/03



Die Finanzierungsstruktur zeigt, in welchem Verhältnis Eigenkapital und Fremdkapital zur Finanzierung herangezogen werden.

Die Eigenkapitalquote gibt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital an und zeigt, inwiefern das Unternehmensrisiko durch Eigenkapital getragen wird.

2005/03

2006/03

2007/03

2008/03

2009/03

2010/03

2011/03

2012/03

2013/03

2014/03

2015/03

2016/03

2017/03

2018/03

2019/03

2020/03

2021/03

2022/03

2023/03

2024/03

2025/03

2026/03

2027/03

2028/03

2029/03

2030/03

2031/03

2032/03

2033/03

2034/03

2035/03

2036/03

2037/03

2038/03

2039/03

2040/03

2041/03

2042/03

2043/03

2044/03

2045/03

2046/03

2047/03

2048/03

2049/03

2050/03

2051/03

2052/03

2053/03

2054/03

2055/03

2056/03

2057/03

2058/03

2059/03

2060/03

2061/03

2062/03

2063/03

2064/03

2065/03

2066/03

2067/03

2068/03

2069/03

2070/03

2071/03

2072/03

2073/03

2074/03

2075/03

2076/03

2077/03

2078/03

2079/03

2080/03

2081/03

2082/03

2083/03

2084/03

2085/03

2086/03

2087/03

2088/03

2089/03

2090/03

2091/03

2092/03

2093/03

2094/03

2095/03

2096/03

2097/03

2098/03

2099/03

2010/03

2011/03

2012/03

2013/03

2014/03

2015/03

2016/03

2017/03

2018/03

2019/03

2020/03

2021/03

2022/03

2023/03

2024/03

2025/03

2026/03

2027/03

2028/03

2029/03

2030/03

2031/03

2032/03

2033/03

2034/03

2035/03

2036/03

2037/03

2038/03

2039/03

2040/03

2041/03

2042/03

2043/03

2044/03

2045/03

2046/03

2047/03

2048/03

2049/03

2050/03

2051/03

2052/03

2053/03

2054/03

2055/03

2056/03

2057/03

2058/03

2059/03

2060/03

2061/03

2062/03

2063/03

2064/03

2065/03

**Modell**

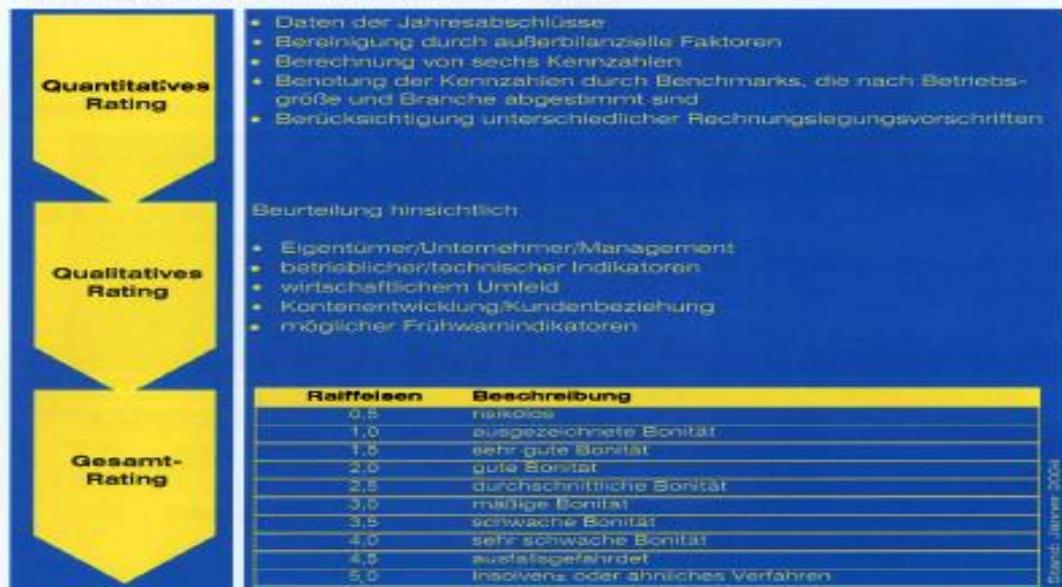
Rating[WERT]

Unter „Rating“ versteht man im Allgemeinen die Einschätzung der Fähigkeiten eines Kreditschuldners, in Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht und in voller Höhe nachkommen zu können.

Ziel des Ratings ist es somit, das Risiko der Bank abzubilden.

2005/03	Handelsbilanz in Mindestgliederung
2006/03	Handelsbilanz m. Prüfbericht
2007/03	Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
2008/03	Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
2009/03	Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.

Das Raiffeisen Rating Modell



Geschäftsergebnis in % d. Betriebsleistung

(Geschäftsergebnis – kalkulatorischer Unternehmerlohn) x 100
Betriebsleistung

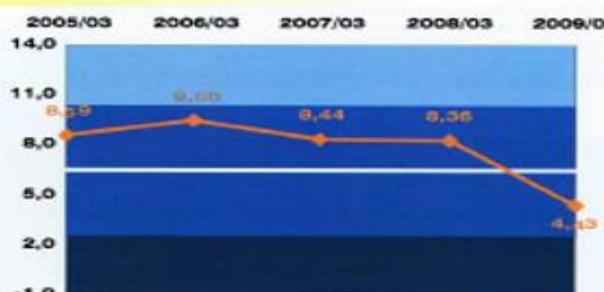
Drückt die Ertragskraft des Unternehmens nach Abschreibungen aus (unter Berücksichtigung des kalkulatorischen Unternehmerlohnes), wobei auch Beteiligungs- und sonstige Erträge (sofern sie nicht a.o. Charakter haben) miteinfließen.



Ertrags-Cash-Flow in % der Betriebsleistung

(Geschäftsergebnis + AfA – kalkulatorischer Unternehmerlohn) x 100
Betriebsleistung

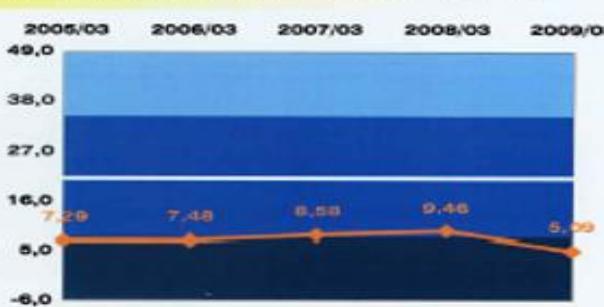
Bringt das Selbstfinanzierungspotential des Unternehmens zum Ausdruck. Je größer der Prozentwert, desto besser und nachhaltiger ist die Selbstfinanzierungskraft.



Adaptierte Eigenkapitalquote

(Eigenkapital – stille Reserven – Abwertungen) x 100
Bilanzsumme – erhaltene Anzahlungen + stille Reserven – Abwertungen + Leasingverpflichtungen

Beziffert den Anteil der Eigenfinanzierung an der Gesamtfinanzierung. Sie bringt die Substanz des Unternehmens zum Ausdruck und ist somit Maßstab für die Risikotragfähigkeit. Um das wirtschaftliche Eigenkapital abzubilden, werden ev. vorhandene stille Reserven (+) und ev. stille Lasten (-) berücksichtigt.



Außenbilanzielle Einflussfaktoren

Stille Reserven bzw. Abwertungen

Die Bilanzansätze unterliegen gesetzlichen Grenzen, stille Reserven oder Abwertungen bleiben häufig außer Acht. Durch Gutsachten eines (beideten) Sachverständigen belegte stille Reserven können beim Rating angesetzt werden. Abwertungen, sofern diese betriebswirtschaftlich fundiert notwendig erscheinen, sind ebenfalls zu berücksichtigen.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Sinn der Berücksichtigung des kalkulatorischen Unternehmerlohnes ist es, Unterschiede in der Darstellung der Ertragslage, die sich aus der Rechtsform des Unternehmens ergeben, zu reduzieren.

Leasingverpflichtungen

Um das Unternehmen weitestgehend unabhängig von der Finanzierungsform Kredit oder Leasing zu behandeln, werden die Leasingverpflichtungen des Unternehmens näherungsweise berücksichtigt.

in T€	2005/03	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03
Abwertungen					
Stille Reserven					
kalk. Unternehmerlohn	300	300	300	300	300
Leasingverpflichtungen	3.036	4.533	5.944	4.701	3.326

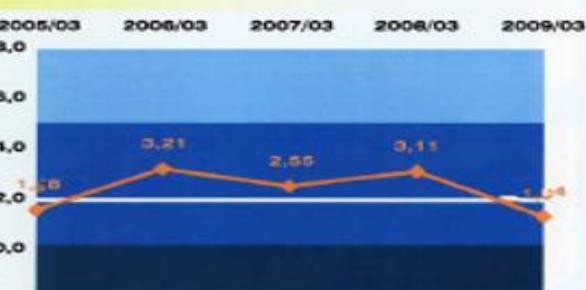
Ratingkennzahlen

Die quantitative Analyse baut auf sechs tragfähige und aussagekräftige Kennzahlen auf. Die Prognosefähigkeit jeder einzelnen Kennzahl wurde anhand der Entwicklung in der Vergangenheit statistisch überprüft und an der Realität getestet. Dadurch gelangt man zu einer Bonitätsnote auf einer 10-stufigen Skala nach der Schulnotenlogik (von 0,5–5,0), für jede Kennzahl und durch die Gewichtung der einzelnen Kennzahlen für das Unternehmen. Die Stufe 0,5 ist Kunden spezieller Bonität (z.B. öffentliche Hand) vorbehalten.

Zinsendeckung

Geschäftsergebnis + Zinsenaufwandssaldo
Zinsaufwand brutto (= Pos. "nach Zinsaufwand von")

Drückt aus, wie sensibel das Unternehmen auf die Veränderung der Zinsenlandschaft reagiert. Sollte der errechnete Faktor < 1,0 sein, bedeutet das, dass das Unternehmen nicht in der Lage ist, die Zinsen aus dem normalen Geschäftsbetrieb zu verdienen.



Interpretation der Benchmarkgrafik:

Die Grafik zeigt, wo die Kennzahlswerte des Unternehmens im Vergleich zur Benchmarkgruppe liegen. Alle Unternehmen der Benchmarkgruppe werden dabei nach ihrem Kennzahlwert vom besten bis zum schlechtesten geordnet u. folgendermaßen unterteilt:
1. Bereich: die besten 25% der Unternehmen
mittlerer Bereich: die mittleren 50% der Unternehmen
3. Bereich: die schlechtesten 25% der Unternehmen
Die weiße Linie zeigt den Median, den Wert genau in der Mitte: 50% aller Unternehmen sind besser, 50% schlechter.

Benchmarkgruppe:

Hauptbranche: 100%
Gewerbe, Industrie
ÖHGB

Nebenbranche: 0%

Trotz größter Sorgfalt ohne Gewähr.



Branchen[WERT]

Der Branchen[WERT] bietet den Vergleich von wichtigen Positionen bzw. Kennzahlen mit Branchendurchschnittswerten.

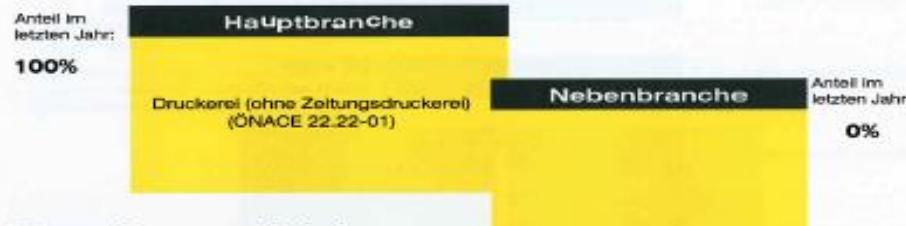
Je nach Branchenzugehörigkeit haben Unternehmen ein stark unterschiedliches Bilanzbild.

Der Branchen[WERT] zeigt daher sowohl branchenübergreifende als auch branchenabhängige, auf die Branche abgestimmte, Kennzahlen.

- 2005/03 Handelsbilanz in Mindestgliederung
- 2006/03 Handelsbilanz m. Prüfbericht
- 2007/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
- 2008/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.
- 2009/03 Handelsbilanz m. Best.verm. i. Mind.

Meine Branche(n)

Jedes Unternehmen wird nach ÖNACE-Code einer bestimmten Branche zugeteilt. Der ÖNACE-Code ist eine alle Wirtschaftstätigkeiten umfassende, hierarchisch strukturierte statistische Klassifikation und ist ab 1.1.2003 verpflichtend in allen Mitgliedsstaaten der EU anzuwenden.



Branchenvergleich

Beim Branchenvergleich wird eine dem Unternehmen entsprechende Größenklasse an Branchendurchschnittswerten ausgewählt. Im Falle der Zugehörigkeit eines Unternehmens zu verschiedenen Branchen wird der Vergleich mit der Mischbranche aufgrund der zugeordneten Umsatzanteile in den beiden Branchen durchgeführt.

Datenbasis

Vergleichsbranchen nach ÖNACE: 22.22-01 (Hauptbranche)

Anzahl der Vergleichsunternehmen: 10

Quelle: KMU Forschung Austria Durchschnittsdatenbank

Trotz größter Sorgfalt ohne Gewähr.

Brancheneckdaten

in T€	Unternehmen	Hauptbranche
Größenkasse Betriebsleistung		> 20 Mio.€
Stichtag	2009/03	2006/07
Betriebsleistung	30.239	29.830
Betriebsergebnis	235	1.945
Eigenkapital	1.033	10.554
Bankkredite	8.370	4.930
Bilanzsumme	16.948	26.986



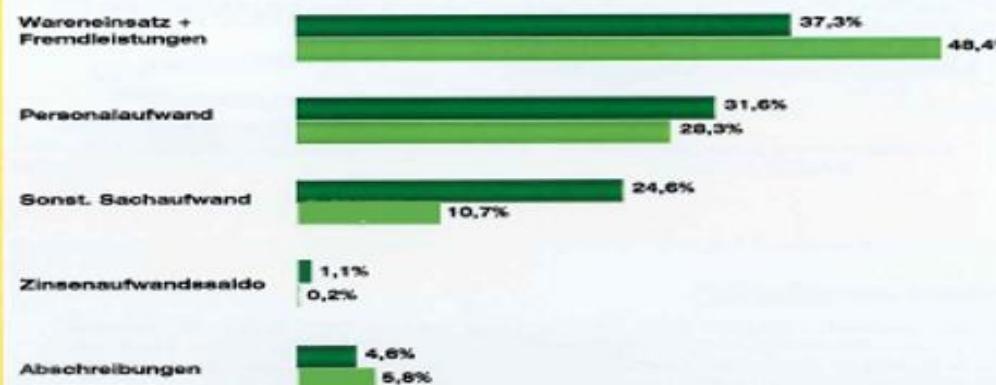
Branchenübergreifende Kennzahlen

Die Kennzahlen zur Aufwands- und Ergebnisstruktur sowie zum Finanzierungsbedarf werden aufgrund ihrer allgemeinen Aussagekraft bei allen Branchen dargestellt. Der Vergleich mit Branchendurchschnittswerten kann nicht alleiniges Beurteilungskriterium sein, sondern dient als Gesprächsbasis, um einzelne Positionen zu hinterfragen. Sollten zwischen der Aufwandsstruktur des Kunden und der Branche trotz sorgfältiger Prüfung der Branchenzuordnung deutliche Abweichungen bestehen, so finden Sie mögliche Erklärungen in der unterschiedlichen Geschäftstätigkeit.

Aufwandsstruktur

In % der Betriebsleistung

Die Aufwandsstruktur zeigt wichtige Erfolgspositionen in Prozentwerten im Branchenvergleich. Suchen Sie nach Gründen und Erklärungen für die Abweichungen vom Branchendurchschnittswert, um eventuell einen Ansatzpunkt für Verbesserungen zu finden oder Stärken bewusst zu machen.



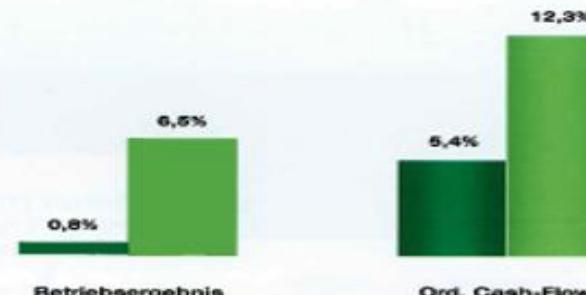
mein Unternehmen

Branche

Ergebnisstruktur

In % der Betriebsleistung

Abweichend vom EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) werden im Betriebsergebnis a.o. Positionen (z.B. Anlagenverkaufsgewinne, hohe Wertberichtigungen oder Schadensfälle) ausgeschieden. Der ordentliche Cash-Flow ist das Betriebsergebnis vor AfA. Der Vergleich dieser Erfolgskennzahlen mit den Branchenzahlen soll eine Orientierung geben, wie erfolgreich Ihr Unternehmen im Vergleich zum Durchschnitt ist. Einschränkend ist festzustellen, dass in einzelnen Branchen auch im Durchschnitt kein positives Ergebnis erzielt wird.



Finanzierungsstruktur

In % der Bilanzsumme

Der Anteil des Eigenkapitals und der Bankkredite an der Bilanzsumme im Branchenvergleich sollen zeigen in welchem Umfang das Unternehmen einerseits mit Risikokapital und andererseits mit zinswirksamen Fremdkapital ausgestattet ist.



Was Sie schon immer von Ihrer Bank wissen wollten?

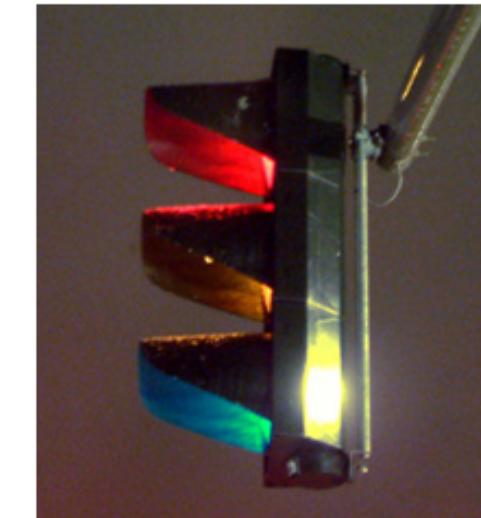
Das Regenschirm-Problem ... - aus Sicht der Bank!



- Nur begrenzte Anzahl von „Regenschirmen“ verfügbar
- Nachfrage bei schlechtem Wetter nach „Regenschirmen“ größer
- Wem würden Sie einen Regenschirm borgen:
 - a) Einem langjährigen Freund, den Sie schon oft etwas geborgt haben und von dem Sie den Schirm immer wieder unversehrt zurückbekommen haben?
 - b) Einem Fremden bzw. flüchtigen Bekannten, von dem Sie nicht viel wissen?

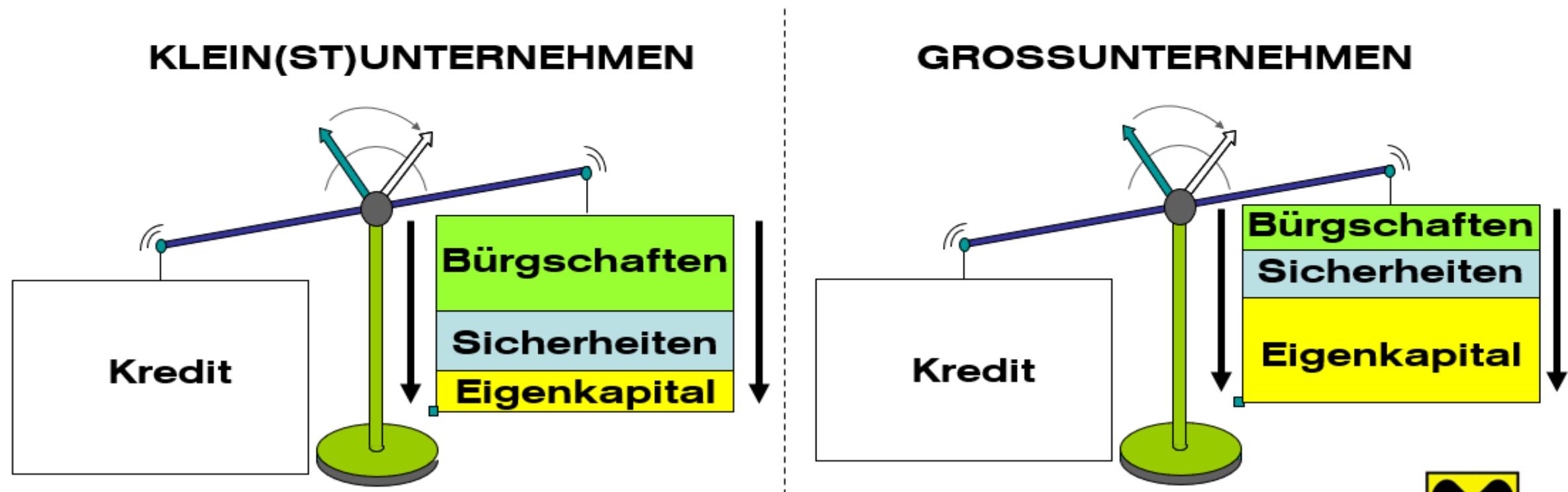
Sicherheiten/Haftungen für Finanzierungen – WARUM? (1)

- Banken verleihen das Geld anderer Kunden, daher muss die Bank auch sichergehen, dass das verliehene Geld auch wieder zurückkommt (auch im Falle einer Insolvenz!)
- Bilanzen und Kennzahlen sind zum Großteil Vergangenheits- bzw. Gegenwarts-Darstellungen und sind keine Garantie für die Zukunft
- Auch Unternehmen verzichten in Regel nicht auf den **Eigentumsvorbehalt!** Sicherheiten sind die Eigentumsvorbehalte von Banken.
- Das Einsetzen von **Bürgen / mithaftenden Personen** im Familienverband (Ehegattin, Ehegatte) ist eine übliche Absicherung der verliehenen Kundengelder, wenn keine bzw. nicht ausreichende Sicherheiten zur Verfügung stehen bzw. die Eigenmittel im Unternehmen nur unzureichend sind.



Sicherheiten/Haftungen für Finanzierungen – WARUM? (2)

- Die erforderliche Höhe von Sicherheiten und Bürgschaften für einen Kredit ist abhängig von der Eigenkapitalstruktur des Unternehmens. Folgendes ist aus der Bankenpraxis festzustellen:



Weshalb dauert immer alles so lange bei Banken ...

- Banken sind verpflichtet, sorgfältig Kreditfähigkeit und -würdigkeit zu prüfen – auch im Sinne der Kunden!
 - Ein Forderungsverlust für ein Unternehmen von € 100.000,-- (etwa 50% Rohertrag) heißt wiederum, dass dieses zwei derartiger Geschäfte machen muss, um den Ausfall wieder herein zu bekommen. (1:2)
 - Bei Ø 2% Marge bedeutet ein Ausfall von € 100.000,-- dass eine Bank 50 solcher Geschäfte (= 5 Mio. Euro neue Kredite) machen muss, um den Schaden zu kompensieren. (1:50)

- Als Hausbank-Kunde geht es oftmals (nicht immer) auch rascher.
Hier zählt das Vertrauen!



- Planen Sie rechtzeitig Ihren Finanzierungsbedarf und suchen Sie sobald wie möglich das Gespräch mit Ihrer Bank! Ihre Bank beurteilt vorausschauendes Handeln immer positiv!



Ihr Schlüssel zum erfolgreichen Bankgespräch

- Spielen Sie mit offenen Karten!
- Schildern Sie Ihrer Bank die konkreten Bedürfnisse!
- Bereiten Sie sich optimal auf das Bankgespräch vor!
- Ihre Unterlagen sind Ihre Visitenkarte!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

