

Mit Plan und Weitsicht zu günstigen Krediten

DIE BONITÄT DES EIGENEN PFLEGEDIENSTES SPIELT FÜR UNTERNEHMERISCHE INVESTITIONEN EINE BEDEUTENDE ROLLE. WIRD SIE ALS SCHLECHT EINGESTUFT, STEIGEN DIE KOSTEN FÜR EINEN KREDIT ODER DER KREDIT WIRD GÄNZLICH VERWEHRT. DOCH DAS ZUGRUNDE LIEGENDE BONITÄTSRASTER LÄSST SICH MIT EINFACHEN HANDGRIFFEN POSITIV BEEINFLUSSEN.



Von Jörg Engels

Über ein sogenanntes Bonitätsraster verfügt in Deutschland jede einzelne Person, sobald sie geschäftsfähig ist. In Kontakt damit kommen Privatpersonen erst, wenn sie einen Kredit benötigen oder ihr neuer Vermieter eine Schufa-Auskunft einfordert. Auch für Unternehmen existieren Bonitätsraster – und je nach Branche spielen sie hier eine weit bedeutendere Rolle im Geschäftsalltag. Denn mit Hilfe des Bonitätsrasters ermittelt die Finanz- und Kreditwirtschaft, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde einen Kredit nicht zurückzahlen können wird. Dieser Prozentsatz wird als „Kapitaldienstausfallwahrscheinlichkeit“ bezeichnet.

Als Faustformel dafür gilt bei den Finanzprofis: Je geringer die Bonität des Unternehmens oder der Person, desto schlechter ist der Bonitätsindex. Und je schlechter der Bonitätsindex, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Kredit ausfällt. Doch woher weiß eine Bank, wie es um die

Bonität meines Unternehmens bestellt ist? Als Informationsquellen dienen neben der „Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“ (Schufa) in Deutschland mehrere große Wirtschafts-Auskunfteien. Während die Schufa Kreditgeschäfte und Negativeinträge aus der Vergangenheit listet, erstellen die Auskunfteien anhand unterschiedlichster Unternehmensdaten Bonitätsprofile eines jeden Unternehmens. Dazu ziehen sie sich Informationen aus öffentlich zugänglichen Quellen wie dem Handelsregister, fragen aber die Unternehmen einmal jährlich auch direkt ab. Fehlen eindeutige Daten, so ziehen die Auskunfteien allgemeine Durchschnittsdaten aus der Branche heran – und gehen dabei eher vorsichtig zur Sache.

Und dieses Vorgehen ist die Crux ambulanter Pflegedienste. Denn in vielen Fällen haben Pflegedienste, die um einen Kredit anfragen, bessere Daten zu bieten, als die allgemeine Einschätzung hergibt. Da Schufa und Auskunfteien das grundsätzliche Entscheidungskonstrukt für eine Kreditanfrage

QUELLE: CREDITREFORM

BONITÄTSINDEX UND AUSFALLWAHRSCHEINLICHKEIT

BONITÄTSINDEX	ART DER BONITÄT	AUSFALLWAHRSCHEINLICHKEIT
100-149	AUSGEZEICHNETE BONITÄT	0,20%
150-199	SEHR GUTE BONITÄT	0,35%
200-249	GUTE BONITÄT	0,84%
250-299	MITTLERE BONITÄT	1,99%
300-349	SCHWACHE BONITÄT	6,97%
350-499	SEHR SCHWACHE BONITÄT	15,05%
500	MANGELHAFTE ODER SCHLECHTERE BONITÄT	AUSFALL

» In vielen Fällen haben Pflegedienste, die um einen Kredit anfragen, bessere Daten zu bieten, als die allgemeine Einschätzung hergibt.

bilden, sollten kreditinteressierte Pflegedienst-Unternehmer ihre relevanten Daten bei diesen Stellen stets aktuell halten und entsprechend pflegen. Mit gezielter Planung und breiter Information geht das ganz einfach.

SORGFÄLTIGE PLANUNG VERBESSERT DEN BONITÄTSINDEX

Wichtigstes Instrument für ein Kreditgespräch mit der Bank ist dabei ein ausführlicher Liquiditätsplan. Er führt übersichtlich auf, mit welchen Einnahmen und Ausgaben in den kommenden zwölf Monaten zu rechnen ist. Diese prospektive – auf die Zukunft bezogene – Ausrichtung ist dem Bankberater besonders wichtig. Nur so kann er sich einen Eindruck davon verschaffen, ob die Raten für den Kredit auch wie vereinbart zurückgezahlt werden können.

Flankiert von Rentabilitäts- und Investitionsplänen bildet der Liquiditätsplan somit das Herzstück eines aussagekräftigen Planwesens für den Pflegedienst. Der Rentabilitätsplan stützt dabei die Liquiditätsplanung anhand der betriebswirtschaftlichen Daten aus den Vorjahren, die vorausschauend für die nächsten zwölf Monate geschätzt werden.

Der Investitionsplan gibt einen Einblick in die geplanten Investitionsvorhaben und zeigt deren Art, Höhe und den Zeitraum, zu dem sie liquiditätsrelevant werden. So lassen sich Schwankungen sowie gesonderte Ausgaben und Einnahmen mit großer Sicherheit vorwegnehmen. Um ganz sicher zu gehen, dass dem Pflegedienst nie das Geld ausgeht, sollte das A und O dabei immer lauten: Liquiditätsreserven = (fließende Umsätze – geplante Ausgaben) + 20 Prozent. Damit stellt

der Unternehmer sicher, dass sein Pflegedienst neben den regelmäßig wiederkehrenden Belastungen wie Gehältern, Mieten, Steuervorauszahlungen etc. auch unvorhersehbare Ausgaben auffangen kann.

Natürlich hilft alles Informieren wenig, wenn die Fakten nicht stimmen. Auch die detailliertesten Liquiditätspläne und Investitionsaufstellungen nützen nichts, wenn die Gesamtbonität offensichtlich im Keller ist oder die Schufa-Auskunft einen Negativeintrag ausspuckt. Daher gilt auch für Unternehmer im Pflegedienst die goldene Regel: Niemals einen Negativeintrag bei der Schufa riskieren. Schon eine vergessene Handy-Rechnung kann eine positive Auskunft zunichtemachen. Auch wer einen Kredit nur einen Monat später als ursprünglich vereinbart zurückzahlt, findet einen negativen Eintrag in seinem Schufa-Verzeichnis.

Doch wer sich regelmäßig mit seiner Liquiditätsplanung beschäftigt, kann leicht verhindern, unvorbereitet in die Liquiditätsfalle zu tappen. Denn bei der Kreditvergabe zählt auch das Timing. Wer seit dem 15. eines Monats bereits wegen unvorhergesehener Ausgaben das Konto



FOTO: PIRELLOSTURIA

> Es gibt durchaus Spielräume, die Pflegedienste nutzen sollten: So lohnt es sich zum Beispiel, einen aufgenommenen Kredit einmal einen Monat früher vollständig zu begleichen oder Rechnungen generell mit der Skonto-Option zu zahlen und dies den Auskunfteien mitzuteilen.

überzieht, dem gewährt selbst die Hausbank am 30. kaum mehr einen kurzfristigen Kredit. Wer jedoch im März schon weiß, dass er im Oktober einen Kredit über 30.000 Euro für Neuanschaffungen benötigt, beweist, dass er seine Finanzen auf lange Sicht im Griff hat. Und kann sich mit seinem Bankberater auf Augenhöhe austauschen.

BANKEN LIEBEN SICHERHEIT – PLANEN SIE SIE!

Denn wer ein aussagefähiges Planwesen hat und seinen Finanz- und Kreditbedarf damit errechnen kann und nicht schätzen muss, ist für

beim Leasing gehen die laufenden Leasingraten als Kfz-Betriebskosten in die Bücher ein. Werden dieselben Fahrzeuge jedoch durch einen Kredit finanziert, steht dieser Kredit in der Bilanz und erhöht den Verschuldungsgrad.

RICHTIGE UND POSITIVE DATEN IN DER SELBSTAUSKUNFT

Durch gezielte Steuerung lassen sich positive Maßnahmen in die Bonitätsbewertung einbringen. Die großen Auskunfteien schicken in der Regel jährlich eine kostenfreie Selbstauskunft an alle Unternehmen. Dort finden sich alle Informationen wieder, die die Auskunfteien beispielsweise über einen Pflegedienst gesammelt haben – auch die Schätzungen. Falschinformationen und Fehlmeldungen, die einen Kreditantrag bedrohen könnten, löschen die Auskunfteien auf Antrag.

Doch nicht nur wegen möglicher falscher Daten lohnt es sich, einen genauen Blick auf die Selbstauskunft zu werfen. Als Korrekturen lassen sich auch positive Zahlen und Entwicklungen der letzten zwölf Monate einbringen. Dazu zählen Umsatzzuwächse genauso wie ein höheres Betriebsergebnis oder eine verbesserte Unternehmensperspektive. Auch positivere Bilanzkennziffern zählen zu den Faktoren, die die Bonität eines Pflegedienstes voranbringen. Genauso können gute Entwicklungen bei Angaben zum Umsatz pro Mitarbeiter oder Kapital pro Mitarbeiter den Bonitätsindex verbessern.

Von welchen Möglichkeiten ein Unternehmer Gebrauch macht, hängt natürlich von der langfristigen strategischen Planung ab. Im Markt existieren durch Pflegedienste, deren Kapitalvermögen sie unabhängig von der Kreditwirtschaft macht. Dennoch kann es aus betriebswirtschaftlichen Gründen auch

für solche Dienste interessant sein, längerfristige Verbindlichkeiten einzugehen. Wer vorausschauend plant und seine Bonitätsbewertung bewusst steuern kann, gewinnt an Handlungsspielraum und unternehmerischen Chancen.

 www.lfk-weiterbildung.de

 **Auskunfteien:** www.schufa.de, www.buergel.de, www.creditreform.de

» Pflegedienstinhaber sollten sich ihren Bonitätsindex regelmäßig von ihrer Hausbank zur Verfügung stellen lassen oder ihn bei einer Auskunftei bestellen.

die Bank ein planbarer Kreditnehmer, dessen Kreditausfallwahrscheinlichkeit sinkt. Und eine geringere Kreditausfallwahrscheinlichkeit zieht günstigere Kreditzinsen, niedrigere Kreditnebenkosten und optional höhere Kreditlinien nach sich. Eine Bank vergibt eher einen Kredit zu vier Prozent Soll-Nominalzins, der mit einer hohen Wahrscheinlichkeit zurückgezahlt wird, als einen Kredit zu acht Prozent Soll-Nominalzins, der eine Kreditausfallwahrscheinlichkeit von sieben Prozent hat.

In unseren Unternehmerseminaren raten wir Pflegedienstinhabern, sich ihren Bonitätsindex regelmäßig von ihrer Hausbank zur Verfügung stellen zu lassen oder ihn bei einer Auskunftei (Creditreform, Bürgel o. ä.) zu bestellen. So haben sie ihre Daten durchgehend im Blick. Wenn der Pflegedienst dann einen Kredit beantragen möchte, kann er gezielt darauf hinarbeiten, die Grundlage möglichst positiv zu gestalten. Im Tagesgeschäft existieren dazu vielfältige Möglichkeiten.

So lohnt es sich zum Beispiel, einen aufgenommenen Kredit einmal einen Monat früher vollständig zu begleichen oder Rechnungen generell mit der Skonto-Option zu zahlen und dies den Auskunfteien mitzuteilen. Auch die Finanzierung des Fuhrparks bietet Spielraum. Denn



JÖRG ENGELS

> Geschäftsführer der LfK Weiterbildungsgesellschaft für Pflegeberufe mbH in Köln
> E-Mail: engels@lfk-online.de

FOTO: LfK