

## Checkliste

### „Von der Bonitätsbewertung zum Kreditlimit“

Für jedes Unternehmen stellt sich das Problem, wie als Ergebnis der Wertung von bonitätsrelevanten Informationen das angemessene Kreditlimit festgelegt werden kann. Dieses sollte nach objektiven und transparenten Kriterien erfolgen. Die Einstufung jedes Kunden ist die unerlässliche Basis zur Vermeidung von Forderungsausfällen. Das Kreditlimit setzt - in direktem Zusammenhang mit der Kreditwürdigkeit des Kunden - die obere Grenze fest, die dieser bei einem Lieferantenkredit ausschöpfen darf. Bei größerem Kreditbedarf ist eine aktuelle Neubewertung anzuraten.

Worauf Sie achten sollten	Warum wichtig / Fragen / Anmerkungen	Ihre Bewertung /Anmerkungen
<b>Grundsätze Bonitätsprüfung</b>	<p>Wegen der anhaltend hohen Insolvenzrisiken sollte kein Unternehmen „blanko“ Lieferantenkredite einräumen. Umfang und Intensität der eigenen Bonitätsprüfung ist u.a. abhängig von</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- der Höhe der Kreditsumme</li><li>- dem Deckungsbeitrag</li><li>- der Insolvenzanfälligkeit der Branche</li><li>- den möglichen Folgen für die Liquidität bei einem Ausfall</li></ul> <p>Grundsätzlich können Sie davon ausgehen, dass der finanzielle und zeitliche Aufwand eine sinnvolle Investition ist. Mangelnde Bonitätsrecherchen erhöhen die Gefahr von Forderungsverlusten.</p> <p>Bei Bestehen einer Kreditversicherung oder der Zusammenarbeit mit einem Factoringinstitut kann die Bonitätsprüfung stark reduziert werden. Sie wird sich dann auf den nicht abgedeckten Teil konzentrieren.</p>	
<b>Bonitätsrecherche</b>	<p>Es stehen Ihnen vielfältige Informationsquellen zur Verfügung, die in einer speziellen Checkliste dieses Buches aufgeführt sind. Im Folgenden werden die wichtigsten in Kurzform nochmals aufgeführt mit Hinweisen, worauf besonders zu achten ist.</p>	
- Auskunfteiberichte	<p>Diese geben eine allgemeine Grundinformation. Hiermit ersparen Sie sich den Blick in das Handelsregister oder Schuldnerverzeichnis. Zu achten ist auf die Aktualität der Auskünfte. Anzuraten ist evtl. eine entsprechende Nachfrage. Die zuletzt erhaltene</p>	

	Auskunft sollte mit den vorangegangenen verglichen werden, um Veränderungen zu bemerken.	
- Bankauskünfte	Die bei berechtigtem Interesse erhaltbaren – oftmals kostenfreien - Auskünfte können eine wertvolle Ergänzung der Informationen darstellen. Allerdings bedürfen die Angaben der Interpretation. Rückschlüsse können oftmals auch gezogen werden aus nicht enthaltenen Informationen. Wenn ein gewerblicher Abnehmer seiner Bank die Weitergabe von Informationen untersagt, kann dies z.B. auf Probleme hinweisen. Während bei gewerblichen Kunden dessen Einverständnis nicht nötig ist, müssen Sie Privatpersonen um Einverständnis bitten.	
- Bilanzen / Geschäftsberichte	Hierzu sollten Sie die spezielle Checkliste über Bilanzen einsehen. Die angemessene Bewertung einer Bilanz im Hinblick auf die Insolvenzwahrscheinlichkeit ist Spezialisten vorbehalten. Allerdings kann aus dem Verlauf von ausgewählten Kennzahlen der letzten Jahre auf die Bonitätsentwicklung geschlossen werden. Manko ist, dass ein Lieferant fast immer ganz aktuelles Zahlenmaterial – wie z.B. Quartalsberichte – nicht zur Verfügung hat oder auswertet.	
- Eigene Zahlungserfahrungen	Bei bestehenden Kunden ist vor allem die Veränderung von Zahlweisen ein wichtiges Kriterium. Sie ist meist durch eine finanzielle Verschlechterung begründet. Sie sollten daher ab einer nennenswerten Kredithöhe den Gründen nachgehen.	
- Kontakt mit dem Kunden	Ideal ist der regelmäßige Kontakt mit Ihren wichtigen Kunden. Hierzu gehört auch ein Besuch vor Ort. Hier können Sie bei richtigem Taktieren Schwachstellen erkennen, die bei der Beurteilung des Kreditrisikos von großem Wert sind.	
- Außendienst / Vertrieb	Bei einer guten vertrauensvollen Zusammenarbeit kann der Aussendienst/Vertrieb wertvolle und zeitnahe Informationen über Kunden geben. Er hat „das Ohr am Markt“. Allerdings wird vielfach zur Forcierung des Verkaufserfolges die Bewertung „geschönt“. Daher sollte diese	

	mögliche Schwachstelle offen zwischen Finanz- und Vertriebsbereich besprochen werden. Anzuraten ist u.a. eine vom Vertriebs- und Finanzbereich gemeinsam erarbeitete Checkliste mit bonitätsrelevanten Fragen über Kunden, die vom Vertrieb bearbeitet werden sollten.	
- Sonstige Informationsquellen	Der Austausch von Informationen mit Mitlieferanten/Konkurrenten – z.B. innerhalb eines Informationspools – kann sehr aufschlussreich sein. Hier sind allerdings die Möglichkeiten begrenzt. Auch können Informationen aus dem Internet oder der Presse das Bild über einen Kunden abrunden.	
<b>Zusammenarbeit mit Kreditversicherern oder Factoringinstituten</b>	Das Urteil dieser Spezialisten bei Limitbeantragungen ist das Resultat von Informationsauswertungen, die ein Unternehmen in dieser Form selten erhält. Es ist die beste Basis für das letztlich maßgebende eigene Urteil. Zu erwähnen ist insbesondere der Überblick, den dieses Gesellschaften durch die Vielzahl der Lieferanten haben, die einen Kunden von Ihnen beliefern. Fragen Sie bei Limitentscheidungen, die nicht Ihrem Bedarf entsprechen, nach den Hintergründen.	
<b>Festlegung Kreditlimite</b>	Die Festlegung von Kreditlimiten für jeden Kunden nach einer qualifizierten Bewertung von Informationen aus verschiedenen Quellen hat folgenden Effekt: - die subjektive Bewertung wird ersetzt durch mehr Objektivität - Kreditentscheidungen sind nachvollziehbar - Überschreitungen werden („Ampelfunktion“) bemerkt und geben Anlass für eine Neubewertung - Sie können auch als Vorlage für den Vertrieb dienen .	
<b>Eigene Systeme</b>	Bei Vorliegen diverser Informationen ist die angemessene Kredithöhe festzulegen, die Sie den einzelnen Kunden einräumen wollen. Grundsätzlich sollten Sie unterscheiden, ob es sich um einen Neu- oder Altkunden handelt. Bei ersterem empfiehlt sich ein zunächst vorsichtiges Vorgehen, es sei denn, der Kunde wird sehr positiv bewertet.	
- Kreditbedarf	Entscheidende Basisgröße für das	

	<p>Kreditlimit ist der Kreditbedarf. Dieser errechnet sich aus dem geplanten Jahresumsatz, dem vorgesehenen Zahlungsziel. und eventuellen Spitzen bei ungleichmäßigen Lieferungen. Bei letzterem kann die Größenordnung des zeitlichen Höchstbedarfs der Betragswert sein.</p>	
- Bonus-Malus-System	<p>Hierbei werden einzelne risikorelevante Kriterien, wie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zahlungsverhalten</li> <li>- Bewertung der Auskunfteien</li> <li>- Bewertung der Banken</li> <li>- Eigene Beurteilung</li> <li>- Aussendienstberichte</li> <li>- Risiko der Branche</li> <li>- Existenzdauer</li> <li>- Vereinbarte Sicherheiten</li> </ul> <p>mit einem prozentualen Zu- bzw, Abschlag bewertet.. Hierdurch kann die Höhe des zunächst errechneten Kreditbedarfs „feinjustiert“ werden. Die endgültige Kredithöhenfestlegung kann in der Praxis neben den Bonitätskriterien auch noch andere Erwägungen, wie z.B. geschäftspolitische Zielsetzungen enthalten. Hier ist allerdings evtl. Vorsicht geboten.</p>	
- Punkte-System	<p>Hierbei werden für jedes Kriterium (s.oben) Punkte vergeben. Die Gesamtpunktzahl bestimmt die Einstufung in einer Limitskala der vertretbaren Höhe der Kreditlimite für einen Kunden.</p>	
- Software	<p>Viele Finanzbuchhaltungssysteme haben den Baustein Kreditlimite integriert. Bitte überprüfen Sie Ihre Software, In welchem Ausmaß Ihnen eine Hilfestellung gegeben werden kann.</p>	
<b>Ständige Überwachung</b>	<p>Die ständigen Veränderungen der Bonität bei vielen Kunden bedingt eine permanente Überwachung und evtl. Neubewertung der Kreditlimite.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeiten Sie mit einer Überschreitungsliste (z.B. „Aging-Listen“) zum Erkennen von Überziehungen. Nur so erhalten Sie eine Transparenz.</li> <li>- Prüfen Sie – je nach Höhe der Kreditlimite – diese in festgelegten Zeitabständen</li> <li>- Überprüfen Sie das Kreditlimit immer dann neu, wenn berechtigter Anlass besteht durch höheren Bedarf oder</li> </ul>	

	Anzeichen für eine Verschlechterung der Bonität.	
<b>Verhalten bei Überschreitungen</b>	<p>Wenn Überschreitungen eintreten, kann dies folgende Gründe haben:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- die Lieferungen sind erhöht Sie sollten dann das Limit neu bewerten.</li> <li>- der Kunde zahlt nicht vereinbarungsgemäß Nehmen Sie Kontakt mit dem Kunden auf und fragen nach den Hintergründen. Als Reaktion könnten Sie erst weiter liefern, wenn durch den Ausgleich alter Rechnungen die Überschreitung abgebaut wird. Evtl, kommt eine Limitreduzierung in Betracht.</li> <li>- die Bonität des Kunden hat sich verschlechtert</li> </ul> <p>In diesem Fall sollten Sie das Kreditlimit reduzieren oder sogar streichen. Möglicherweise kann durch die Hereinnahme von Sicherheiten das Limit bestehen oder teilweise erhalten bleiben.</p> <p>Bei erheblicher Bonitätsverschlechterung sollten nicht nur das Kreditlimit annulliert, sondern auch weitere Schritte – wie Liefer- und Auftragsstopp - abgewogen werden.</p>	
<b>Möglichkeiten der Reduzierung der Kreditlimite</b>	<p>Zur Reduzierung der Kreditlimite insgesamt oder bei Überschreitungen im Einzelfall können Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zahlungsziele reduzieren</li> <li>- Anreize zur schnelleren Zahlung geben (wie z.B. Skonto, Abbuchung, Boni)</li> <li>- Effizienter Mahnen</li> </ul>	
<b>Zuständigkeit</b>	<p>Klären Sie (z.B. durch Richtlinien) wie der Entscheidungsprozess in Ihrem Unternehmen ablaufen soll. Wichtig sind klare Festlegungen, wer bis zu welcher Höhe über Kreditlimite entscheiden darf.</p> <p>Hierzu gehört auch die Zentralfrage, ob der Finanzbereich oder der Vertrieb die übergeordnete Entscheidungszuständigkeit hat.</p> <p>Vieles spricht für eine Unterstellung unter dem Finanzbereich</p>	