

SHK-Betriebe: Keine Angst vor Basel II

Basel II, die Neuregelung der Kreditvergaberichtlinien der Banken, tritt erst in 2007 in Kraft, doch schon jetzt orientieren sich die Banken an den neuen Richtlinien. Durch die verschärften Bonitätskriterien nach Basel II werden Kredite teurer oder billiger, je nach Rating. Der Unterschied zwischen der besten und schlechtesten Einstufung kann ein Vielfaches betragen, bis hin zum doppelten Zinssatz. So kann man sagen, Basel II zementiert die Strukturen, nach dem Motto: wer hat, dem wird auch gegeben.

Gerade die SHK-Branche ist hier stark betroffen, denn der niedrige Eigenkapitalanteil im Handwerk wird von Banken als Risikofaktor betrachtet. Für das Handwerk ergeben sich damit wachsende Finanzierungsprobleme, und der Geldhahn kann sich für viele Unternehmen schneller schließen als erwartet. Ein Unternehmer tut gut daran, sich über die Anforderungen im Rating so umfassend wie möglich zu informieren.

Jeder Unternehmer sollte sich einmal fragen: Würde ich meinem eigenen Unternehmen – wenn es nicht meines wäre – Kredit gewähren? Er sollte einmal die Seite wechseln und sein Unternehmen aus der Sicht eines Ban-

kers beurteilen. Durch ein Selbstrating kann er seine eigene wirtschaftliche Situation analysieren und sich auf Basel II vorbereiten. Denn besonders für Gespräche mit der Bank gilt: Wer seine Situation richtig einschätzen kann, bevor es ein Dritter tut, ist klar im Vorteil. So kann man auf Augenhöhe verhandeln und als kompetenter Gesprächspartner auftreten.

Durch eine Basel II-Auswertung eines Unternehmens können die Stärken und Schwächen festgestellt werden, dies bietet die Chance für Verbesserung. Das Selbstrating beantwortet die Fragen: Wo ist Handlungsbedarf? Welche Prozesse können optimiert werden? – Rating ist keine einmalige Aktion um eine gute Note zu erreichen, sondern ein kontinuierlicher Prozess zur Beurteilung und Weiterentwicklung eines Unternehmens.

Beim Bonitätsrating für mittelständische Unternehmen werden insbesondere gemessen und bewertet:

- die aktuelle und zukünftige Finanz- und Ertragslage
- die Brancheneinschätzung
- die Wettbewerbsposition
- die Qualität des Managements
- die Kontoführung
- die Zuverlässigkeit des Manage-

ments im Zusammenhang mit der Bereitsstellung von Informationen

Die harten Faktoren

Harte Faktoren, die sich aus der Bilanzbetrachtung und der Vergangenheit ergeben, und weiche Faktoren, die die Qualität des Managements beurteilen und mehr zukunftsorientiert sind, werden je nach Bank unterschiedlich gewichtet. Auch die Brancheneinschätzung spielt eine mehr oder weniger wichtige Rolle. So sind die Ratingkriterien von Bank zu Bank unterschiedlich. Von zentraler Bedeutung sind aber in jedem Fall die Finanzkennzahlen, die sich aus den Jahresabschlüssen (Bilanz, Anhang und GuV) ergeben. Dieser harte Kern liegt der Bank sowieso vor und wird gemäß der bankinternen Rating-Kriterien interpretiert. Und wichtig ist die gute Zusammenarbeit mit der Bank und ein vertrauensvolles Verhältnis. Das Rating ist an der Schnittstelle zwischen Kreditnehmer und Bank angesiedelt, und Transparenz ist hier gefordert. Wer seiner Bank auch unterjährig, zum Beispiel pro Quartal, Informationen bereitstellt, ist klar im Vorteil.

Kontoführung

Nach Einschätzung vieler Banken ist die Analyse der eigenen Erfahrungen mit der Kontoführung des Kunden ein sehr gut geeigneter Faktor bei der Bewertung der Bonität. Deshalb wird die Kontoführung der vergangenen Jahre beachtet. Viele Unternehmer unterschätzen das Wissen ihrer Bank. Schon aus der Kontoführung leiten Banken ab, ob ein Kunde kreditwürdig ist. Unternehmer sollten deshalb ihr eigenes Kontoverhalten genau überprüfen. So sind z.B. ungenehmigte Überziehungen, Lastschriftrückgaben bzw. ein Saldo immer kurz unter dem Kreditlimit unbedingt zu vermeiden. Es ist besser, die Bank vorher zu informieren, wenn ein finanzieller Engpass eintritt, und es ist oftmals

besser, bestimmte Investitionen über einen Kredit zu finanzieren als über das Girokonto. Kennziffern im Bereich Kontoführung sind z.B. die Limitauserschöpfung, das durchschnittliche Saldo, das Verhältnis von Haben- zu Sollumsätzen und die Anzahl der Überziehungstage.

Was sind Kennzahlen?

Durch Kennzahlen werden betriebliche Informationen zu einer aussagefähigen Zahl verdichtet. Sie verdeutlichen größere Zusammenhänge im Unternehmen. Um Kennzahlen zu erhalten wird aus der Bilanz eine Strukturbilanz gebildet. Die Bank bzw. der Controller wählt aus einer Vielzahl von Kennzahlen die geeigneten aus, um Aussagen über verschiedene Aspekte des Unternehmens machen zu können: zur Rentabilität, zur Kapitalstruktur, zur Liquidität, Produktivität und Finanzkraft. Manche Kennzahlen lassen sich direkt aus der Bilanz ablesen: die absoluten Kennzahlen. Das sind zum Beispiel die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Andere drücken das Verhältnis zwischen zwei Größen aus, zum Beispiel die Eigenkapitalquote. Absolute Kennzahlen haben nur eine begrenzte Aussagekraft. Bei der Bilanzanalyse werden daher Kennzahlen eingesetzt, die zu weiteren Kennzahlen führen. Beispiel: Die Kennziffer Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gewinnt an Bedeutung, wenn man sie mit der Zahl Materialaufwand + Mehrwertsteuer verknüpft. Dadurch erhält man die Kennzahl Kreditorenumschlag. Teilt man 360 Tage durch den Kreditorenumschlag, erhält man die Kennzahl Lieferantenzahl. Diese Kennziffer gibt Auskunft über das Zahlungsverhalten des eigenen Unternehmens, sie kann ausgenutzt werden.

Analog wird der Debitorenumschlag als das Verhältnis aus den durchschnittlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den Umsatzerlösen gebildet. Die hieraus gewonnene Kennzahl Kundenziel (360/Debitorenumschlaghäufigkeit) drückt dann aus, in wieviel Tagen die Umsatzerlöse durchschnittlich wieder in liquide Mittel umgewandelt

Kennzahlen	Grafik	Vergleich
Lohnkosten: Lohnkosten: 118.752,00 € Lohnnebenkosten: 28.301,17 € Gesamt: 147.053,17 €	Gemeinkosten: Fix-Kosten: 53.845,00 € Variable-Kosten: 0,00 € Gesamt: 53.845,00 €	Selbstkosten (Mittellohn): ges. Lohnkosten: 147.053,17 € Produktivstunden: 4.876,80 h Ergebnis: 30,15 € /h
Mindest-Deckungsbeitrag: Gemeinkosten: 53.845,00 € Produktivstunden: 4.876,80 h Ergebnis: 11,04 €/h	Kalk.-Deckungsbeitrag: Kalk.-Kosten: 42.000,00 € Produktivstunden: 4.876,80 h Ergebnis: 8,61 €/h	erwünschter Deckungsbeitrag: Mindest-DB: 11,04 €/h Kalk.-DB: 8,61 €/h Ergebnis: 19,65 €/h
Gewinn aus Materialeinsatz: Materialeinsatz: 200.000,00 € Multi: 1,12 Materialertrag: 24.000,00 €	Unternehmenskennzahlen: Gewinn: 5.000,00 € Rücklagen: 3.000,00 €	min. Stundensatz: 49,81 €/h opt. Stundensatz1: 51,45 €/h opt. Stundensatz2: 46,53 €/h

Bild 1 • Übersicht der Finanzzahlen im sykaSoft Kalkulator. Dieses Tool für Kostenrechnung, Kalkulation und Controlling können Interessierte auf der Messe IFH/Intherm am Stand der Syka-Soft, Halle 10 Stand 10321, als Shareware-Version mitnehmen und gegen eine geringe Gebühr freischalten.

werden. Sie läßt auch erkennen, wie es um die Zahlungsmoral der Kunden bestellt ist. Hier sollte grundsätzlich ein niedriger Wert angestrebt werden. Durch geeignete Maßnahmen wie ein effizientes Mahnwesen kann dieser Wert verbessert werden. Hierzu leistet eine Software, die das Forderungsmanagement beherrscht, gute Dienste.

Der ROI – Return on Investment

Diese genannten Kennziffern haben auch Auswirkungen auf den Kapitalumschlag und damit auf den ROI (Return on Investment). Der ROI ist eine der wichtigsten Kennzahlen der Bilanzanalyse. Er setzt sich aus zwei Erfolgsfaktoren zusammen, Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag. Der ROI-Baum (oder Du-Pont-Schema) ist ein Kennzahlensystem zur Beurteilung der Rentabilität und Ertragskraft eines Unternehmens. Anhand des ROI-Baums kann man gut sehen, wie die einzelnen Kennzahlen miteinander in Zusammenhang stehen.

In der ROI-Formel werden Beziehungen zwischen Gewinn, Umsatz und eingesetztem Gesamtkapital hergestellt. Der ROI hat gewissermaßen

ein Marktseite (Umsatzrendite) und eine Kapital- oder Finanzseite (Kapitalumschlag).

Auf der Marktseite des ROI kann die Umsatzrentabilität durch geeignete Maßnahmen in den Bereichen Kalkulation, Materialeinkauf, Marketing und Personal-Controlling verbessert werden:

- Umsatzsteigerung durch ein gutes Kunden-Management, durch qualifizierte Mitarbeiter, durch Nutzung der Marktchancen
- Verringerung der variablen Kosten, zum Beispiel durch gute Einkaufskonditionen und Material-Disposition
- Durch eine effiziente Organisation der Arbeitsabläufe können auch Fixkosten gesenkt werden, beispielsweise durch eine intelligente Terminplanung und durch Steigerung der Produktivität (Lohnquote)
- Durch eine flexible und ausgefeilte Kalkulation von Projekten mit Deckungsbeitragsrechnung kann der richtige Marktpreis für Angebote ermittelt werden.

Auf der anderen Seite des ROI-Kennzahlenbaums geht es um die Finanz-

ziele. Die Kapitalumschlagshäufigkeit kann in der Praxis meist wesentlich schneller verbessert werden als die Umsatzrendite, da diese stark von den Marktgegebenheiten beeinflusst wird.

Vorräte, Forderungen und Flüssige Mittel ergeben das Umlaufvermögen. Anlagevermögen und Umlaufvermögen werden addiert und bilden das investierte Gesamtkapital. Das Verhältnis von Umsatz zum Kapital ist der Kapitalumschlag. Hier, auf der Finanzseite des ROI, sind kurzfristige Änderungen in der Regel leichter möglich als auf der Marktseite:

- die Lagerdauer kann verkürzt werden, zum Beispiel durch zeitnahe Abwicklung von Bestellungen und eine optimierte Materialwirtschaft
- zu den Vorräten zählen auch die halbfertigen Arbeiten: je schneller diese abgewickelt werden, desto schneller verflüssigt sich das Kapital
- die Zahlungsmoral der Kunden kann durch ein geeignetes Forderungsmanagement verbessert werden, ggf. durch Skonti und durch ein effizientes Mahnwesen
- eine zielorientierte Kontoführung

sorgt für die optimale Liquidität - generell wirkt die zeitnahe Abwicklung und Abrechnung der Vorgänge der Kapitalbindung entgegen.

Die Liquidität

Neben der Rentabilität spielt auch die Liquidität eine wichtige Rolle. Da hier ein grundsätzlicher Zielkonflikt besteht, muss zwischen Liquidität und Rentabilität genau abgewogen werden. Viele Kaufleute sagen: Liquidität geht vor Rentabilität.

Bei der kurzfristigen Liquiditätsanalyse geht es um die Verhältnisse von flüssigen Mitteln, kurzfristigen Forderungen und Vorräten zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Es werden einzelne Grade der Liquidität unterschieden. Die Liquidität 1. Grades drückt das Verhältnis der flüssigen Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus:

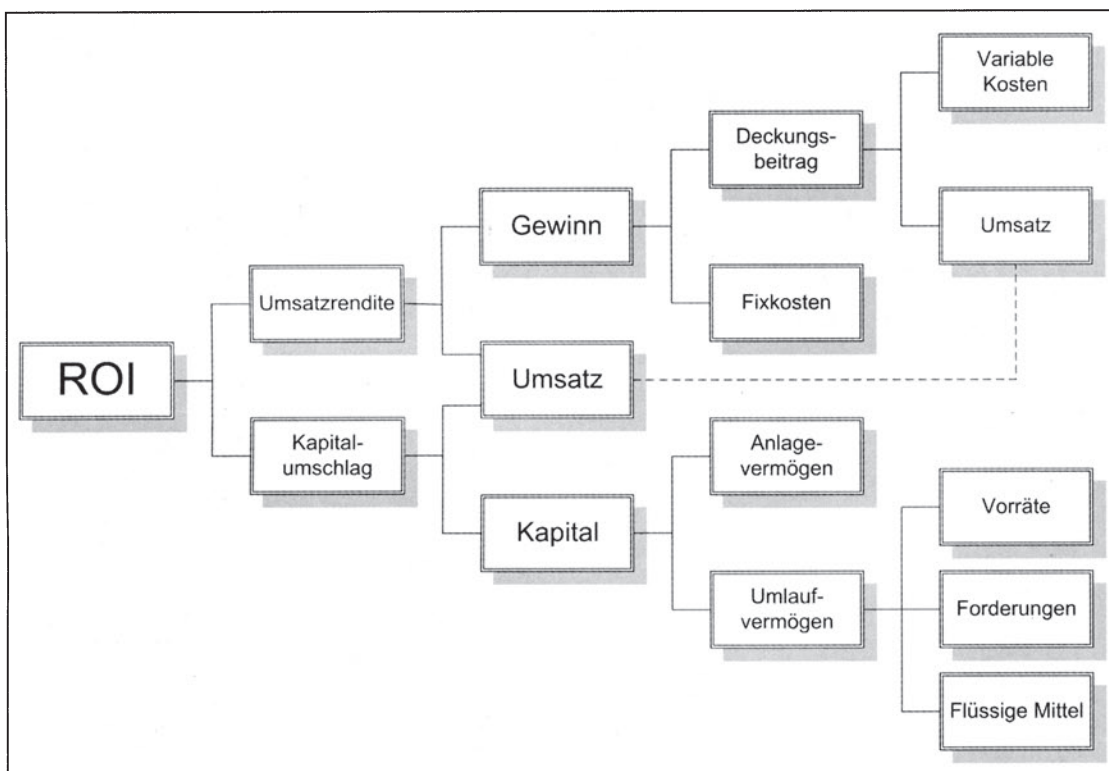
Bei der Liquidität 2. Grades kommen zu den flüssigen Mitteln noch die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hinzu. Die Liquidität 3. Grades berücksichtigt außerdem auch noch die Vorräte.

Während der Zähler bei den Liquiditäts-Kennzahlen erweitert wird, bleibt der Nenner (kurzfristige Verbindlichkeiten) immer gleich. Bei der Liquidität 3. Grades steht im Zähler das Umlaufvermögen. Zieht man von diesem die Kurzfristigen Verbindlichkeiten ab, erhält man die Kennzahl Working-Capital. Sie ermöglicht eine Beurteilung der finanziellen Beweglichkeit und somit der Bonität eines Unternehmens.

Bei der langfristigen Liquiditätsanalyse wird die finanzielle Struktur, das Eigenkapital und langfristige Fremdkapital im Verhältnis zum Anlagevermögen, beurteilt. Finanzierungsregeln besagen, dass beispielsweise langfristig gebundene Vermögensgegenstände auch durch langfristige Mittel zu finanzieren sind. Die Kennzahlen zur Anlagendeckung zeigen, ob die Finanzierungsregeln eingehalten werden und damit die langfristige Liquidität gesichert ist.

Der Cashflow

Hier spielt auch der Cashflow eine wichtige Rolle: je höher dieser ist, de-



Der ROI-Baum zeigt anschaulich wie bestimmte Kennzahlen oder Erfolgsfaktoren zusammenwirken. Der ROI (Return on Investment) als Kennzahl ist das Produkt aus den beiden Kennzahlen Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag (Umschlagshäufigkeit des Kapitals). Auf der Marktebene wird der Gewinn im Verhältnis zum Umsatz analysiert, auf der Finanzebene der Umsatz im Verhältnis zum Kapital. So lässt das ROI-Kennzahlensystem den Wirkungszusammenhang zwischen Markt- und Finanzebene erkennen.

sto positiver ist die Liquiditätslage eines Betriebs zu beurteilen.

Der Cashflow ist ein Maß für die Innenfinanzierung eines Unternehmens, für die Ertrags- und Finanzkraft. Die Banken überprüfen, ob das Unternehmen, insbesondere bei zunehmendem Verschuldungsgrad einen ausreichenden Cashflow erwirtschaftet, um die Zinsen und Tilgungen zahlen zu können.

Bei sinkenden Eigenkapitalquoten wird der Cashflow immer wichtiger, denn er übernimmt zum Teil die Haftungsfunktion des Eigenkapitals. Die niedrige Eigenkapitalquote im Handwerksbereich wird im Rating als Risikofaktor angesehen, ein guter Cashflow kann hier ausgleichen.

Es gibt viele weitere wichtige Kennzahlen, beispielsweise zur Vermögenslage und zur Kapitalstruktur. In der Praxis genügen aber 10 geeignet ausgewählte Kennzahlen, um ein gutes Bild zu gewinnen.

Ein gut ausgearbeitetes Kennzahlensystem als Instrument des Controlling erlaubt eine bessere Planung, Kontrolle und effizientere Steuerung.

Gerade bei der Steuerung spielen außer den harten Faktoren, den Finanzzahlen, auch Aspekte wie Kundenzufriedenheit, Mitarbeiter, Qualität, Organisation und Ablauf der Prozesse eine wichtige Rolle. Bei neueren Kennzahlensystemen, die über den ROI hinausgehen, wie beispielsweise beim Konzept des Balanced Scorecard, werden deshalb auch weiche Faktoren mit einbezogen, um ein mehr zukunftsorientiertes Gesamtbild zu erhalten.

Die weichen Faktoren

Nun ist ein Unternehmer der SHK-Branche in der Regel kein Betriebswirt und kein Controller und er muss seine Kennzahlen der Bank auch nicht vorlegen. Doch ist es günstig für das Rating, wenn er sich hier etwas auskennt: umso kompetenter kann er bei der Bank auftreten.

Denn heute ist nicht nur fachliche Kompetenz sondern auch Kompetenz in Sachen Betriebswirtschaft gefordert. Die Qualität des Managements ist ein wichtiges Kriterium beim eher zukunftsorientierten Rating der „Softfacts“. Hier geht es um die stra-

tegischen Erfolgsfaktoren, die für die zukünftige Unternehmensentwicklung Bedeutung haben. Pluspunkte gibt es, wenn ein Unternehmer ein strategisches Konzept vorweisen kann und über den Auftrags-Horizont von zwei Monaten hinausdenkt. Ein guter Meister muss heute auch Manager sein.

In diesem Zusammenhang wird auch die Frage der Nachfolgeregelung von den Banken betrachtet. Gerade in der Handwerksbranche ist das ein Problem: Bei kleineren SHK-Betrieben ist

Generell ist die Kompetenz und Qualifikation des Personals ein wichtiger Punkt, denn gerade in der SHK-Branche mangelt es an qualifiziertem Nachwuchs. Der Fachkräftemangel macht den Banken Sorgen, wie im Branchenbericht „Installateur und Heizungsbauer“ der Sparkassen-Finanzgruppe nachzulesen ist. In Branchenberichten wird die allgemeine Lage der Branche beurteilt; das spielt je nach Bank eine mehr oder weniger wichtige Rolle. Wenn man die Schwächen der Branche in seiner Strategie

Angesichts der schwierigen Marktlage wundern sich die Banken nicht darüber, dass viele Betriebe der Branche eine zu schwache Eigenkapitaldecke haben – und ein Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von unter 10 % wird von den Banken schon als insolvenzgefährdet bewertet.

Bei großen Unternehmen sind es zu schwache Umsatzrenditen, die den Kapitalanbau verhindern, und bei kleineren Unternehmen, die eine ausreichende oder hohe Umsatzrentabilität aufweisen können, ist der Umsatz zu niedrig, und dazu kommen noch Kapitalentnahmen für den Lebensunterhalt.

Ein wichtiger Aspekt zur Beurteilung des Kapitalbedarfs sind die Laufzeiten von Debitoren und Kreditoren sowie die Lagerdauer. Wegen des hohen Anteils an Materialkosten muss darauf geachtet werden, dass die Zahlungsmoral der Kunden richtig eingeschätzt wird. Das Forderungsmanagement ist daher ein zentraler Punkt beim Rating von SHK-Betrieben.

Pluspunkte für die Branche ergeben sich aus dem technischen Fortschritt sowie aus der erforderlichen Qualität und Betriebssicherheit der Gewerke. Speziell die schnell fortschreitende Technik, gerade im Bereich Messen, Steuern, Regeln, erfordert ein hohes Maß an aktueller und qualifizierter Ausbildung. Auf diesem Gebiet entstehen neue Geschäftsfelder und Nischen, beispielsweise der Bereich Regenerative Energie. Das Personal muss aber auch alte Anlagen versorgen können, also nicht nur Kompetenzen bei neuen Produkten erwerben, sondern auch klassische Anlagen warten können.

Gebäudemanagement

Aus Sicht der Banken erscheint es sinnvoll für Installateure und Heizungsbauer, auch angrenzende Gewerke zu integrieren. Hier können neue Geschäftsfelder erschlossen werden.

Im Bereich Facility Management geht es nicht nur um Gebäudereinigung oder Hausmeistertätigkeiten, sondern auch um die technische Instandhaltung von Immobilien. In diesem Markt steckt erhebliches Wachstumspotential. Gewerkeübergreifen-



Bild 2 • Das neue sykasoft Profit-Info-Zentrum bietet eine Übersicht zur Liquiditätslage. Hier werden die Finanzdaten aus den sykasoft-Programmen Debitoren, Kreditoren, Kontoüberwachung, Baustellenüberwachung, Bestellwesen, Zeiterfassung, Lagerverwaltung, Regieauftrag und Projektauftrag ausgewertet.

gewöhnlich der Inhaber nicht sofort ersetzbar; er ist eine sogenannte Schlüsselperson. Fällt der Inhaber langfristig aus, kann keiner das Unternehmen fortführen, denn der Meister hat keinen weiteren Mitarbeiter in seine Tätigkeit eingeführt. Von Banken wird das als Risikofaktor betrachtet.

Hat der Inhaber hingegen seine Nachfolge geregelt und für kompetente Stellvertretung gesorgt, wird das von den Banken positiv bewertet.

berücksichtigt, kann man sich zumindest teilweise von der allgemeinen Branchenentwicklung abkoppeln und eine überdurchschnittliche Note erreichen.

Branchenberichte

Branchenberichte sind kein Geheimnis, sondern können bei den Banken angefordert werden. Hier erfährt man, welche Risiken, aber auch Chancen, aus Sicht der Banken in der Branche bestehen.

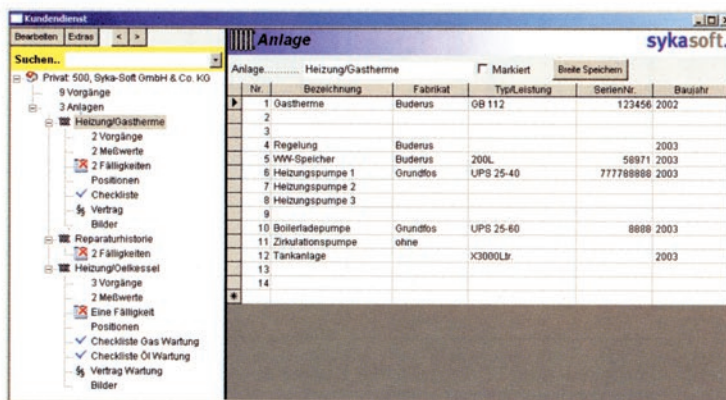


Bild 3 • Ein Instrument für das technische Gebäudemanagement: sykasoft-Programm Kundendienst zur Organisation und Verwaltung von Anlagendaten, Messwerten, Fälligkeiten, Checklisten, Vertragsdaten und Leistungen.

Autor: Karl-Heinz Saam,
Geschäftsführer, Syka-Soft GmbH &
Co. KG
97076 Würzburg

Quellen:

Bundesverband deutscher Banken:
Bankinternes Rating mittelständischer
Kreditnehmer im Zuge von Basel II.
Berlin, Juni 2005.

Basel II – Was bedeutet Rating für
Unternehmen wirklich? – Publikationen
als PDF unter
www.scharrcollegen.de

Rolf Steffen, Udo Steffen: Spitzenleistungen
im Handwerk – der direkte
Weg zum Erfolg. Alfons W. Gentner
Verlag, Stuttgart 2003.

Prof. Dr. Hilmar Vollmuth: Kennzahlen.
Haufe Verlag, Planegg 2004.

Deutscher Sparkassen- und Giroverband
e.V.: Branchenbericht Installateur
und Heizungsbauer, Stuttgart
6.2004.

Jürgen Dispan: Regionale Strukturen
und Beschäftigungsperspektiven im
Handwerk. Dissertation Uni Tübingen,
2005. <http://w210.ub.uni-tuebingen.de/dbt/volltexte/2005/1817/pdf/Disseration-Dispan.pdf>

Karsten Fuser, Mirjam Heidusch:
Rating. Einfach und schnell zur
erstklassigen Positionierung Ihres
Unternehmens. Haufe Verlag,
Planegg 2003.

de Kooperationen haben den Vorteil, dass Aufträge an eine Hand vergeben werden können. Dies ist eine kundenorientierte Strategie, die einen klaren Wettbewerbsvorteil bedeutet. Allerdings scheuen die kleinen Unternehmen oft den organisatorischen Aufwand, den die Kooperation mit anderen Gewerken erfordert, und vergeben damit Umsatzpotentiale. Größere Unternehmen sind eher bereit, sich an Kooperationen zu beteiligen. Die kleineren Unternehmen können oder wollen andere Unternehmen nicht an der von ihnen akquirierten Wertschöpfung teilhaben lassen. Obwohl dieser Gedanke der Liquiditätssicherung verständlich ist, kann sich diese Sichtweise als Wachstumsbremse herausstellen, da der Zugang zu komplexeren und größeren Aufträgen damit versperrt ist. Eine Dissertation zum Thema „Regionale Strukturen und Beschäftigungsperspektiven im Handwerk“ kommt zum gleichen Ergebnis: Ein Riesensproblem im Handwerksbereich ist der Mangel an qualifiziertem Nachwuchs. Die Nachfolgefrage wird häufig vernachlässigt. Und es mangelt an langfristigen Strategien. In der Handwerksbranche ist ein kurzfristiges Denken, das in etwa der Reichweite der Auftragsbestände entspricht, weit verbreitet („Sieben-Wochen-Horizont“). Die Handwerkskultur ist vom Tagesgeschäft bestimmt, und die häufigste Strategie ist immer noch das „Durchwursteln“. Das Innovationsverhalten im Handwerk ist eher abwartend und reaktiv. Viele Handwerksbereiche reagieren nur unzureichend auf Veränderungen der Nachfrageseite, z.B. auf den Kundenwunsch von Komplettleistungen aus einer Hand. Auch wenn der Bereich Facility Management umstritten ist, weil er (im eigentlichen Sinne) für das Handwerk wohl eine Nummer zu groß ist, so ergeben sich doch Chancen im Sektor Gebäudemanagement als persönliche Dienstleistung des Handwerks. Die Kooperationsbereitschaft von Handwerksunternehmen wird in Zeiten des Strukturwandels und der globalen Märkte entscheidend sein. Aufgrund seiner Kundennähe hat das Handwerk eine Schlüsselstellung für

die Marktdurchdringung von Innovationen, und darin liegt ein großes Zukunftspotential. Gerade bei der Schlüsseltechnologie Brennstoffzelle liegen Chancen, die strategisch genutzt werden wollen. Und das Gespräch mit der Bank im Zusammenhang mit Basel II sollte nicht als lästig sondern als Beratung und Dienstleistung gesehen werden, die zudem kostenlos ist. Inhaber von SHK-Betrieben sollten Basel II nicht als Prügel oder Bedrohung sondern als Chance begreifen, um im Markt zu bestehen und auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Checkliste: Sind Sie fit für Basel II?

- Informieren Sie Ihre Bank regelmäßig über Ihre Pläne und die Entwicklung in Ihrem Betrieb? Stellen Sie auch unterjährige Informationen (Plan-GuV, Finanz- und Liquiditätsplan usw.) zur Verfügung?
- Schreiben Sie Ihre Rechnungen

- umgehend und mahnen Sie den Zahlungseingang?
- Kalkulieren Sie Ihre Aufträge nicht nur vorab genau, sondern rechnen Sie auch hinterher nach?
- Sind die wichtigsten Risiken abgesichert?
- Sind die Mitarbeiter kompetent, dem Betrieb treu, hängt der Betrieb aber nicht von Einzelnen ab?
- Ist die Nachfolge geregelt? Gibt es jemanden, der den Betrieb fortführen kann, wenn Sie als Chef einmal ausfallen?
- Führen Sie Ihr Geschäftskonto sorgfältig?
- Verfügen Sie über langfristige Strategien, die über die Reichweite der aktuellen Aufträge hinausgehen?

Je mehr Fragen Sie mit Ja beantworten können, desto besser wird das Rating ausfallen.
Mehr Informationen zu den Software-Programmen von Sykasoft:



AIRFLOW
Bis zu 85 % Wärmerückgewinnung

... durch den Einsatz von kompakten Lüftungsgeräten des DUPLEX-Systems mit Gegenstromwärmetauschern für Luftleistungen von 1000 bis 5600 m³/h

- Senkung der Energiekosten durch effiziente Wärmerückgewinnung
- Kompakte Bauweise ermöglicht platzsparende Aufstellung
- Einfache Wartung und Reinigung nach VDI 6022

AIRFLOW
Airflow Lufttechnik GmbH
Postfach 12 08
53349 Rheinbach - Germany
Telefon: 0 22 26 / 92 05-0
Telefax: 0 22 26 / 92 05-11
e-mail: info@airflow.de
Internet: www.airflow.com

Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000
DKD-Akkreditierung nach DIN EN ISO/IEC 17025

NEU!
Auslegungs-Programm für
DUPLEX-Lüftungsgeräte

Lufttechnische Messgeräte
Radialventilatoren

Lüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung
Kleinraumlüftern