

VORBEREITUNG BERATUNGSEINSTIEG - ANALYSE FINANZSTRUKTUR

Sehr geehrte Unternehmerin!
Sehr geehrter Unternehmer!

Um den Beratungseinstieg möglichst effizient zu gestalten, ersuchen wir Sie um Gesprächs- und Unterlagenvorbereitung laut nachfolgendem Leitfaden bzw. Fragenkatalog:

- Jahresabschlüsse für die letzten 3 abgeschlossenen Wirtschaftsjahre (bzw. für junge Unternehmen soweit verfügbar)
- Saldenliste letztes abgeschlossenes Wirtschaftsjahr (Kontenklasse 0 bis 9)
- Aktuell verfügbare Saldenliste laufendes Wirtschaftsjahr (Kontenklasse 0 bis 9)
- Aktuell verfügbare offene Postenliste für Kunden
- Aktuell verfügbare offene Postenliste für Lieferanten
- Aktuell verfügbare Bankauszüge für alle Bankkonten (Betriebsmittelkredite und Darlehen)
- Obligo (Schuldenaufstellung) betrieblich und privat inkl. Sonder- und Nachtragsvereinbarungen
 - Darlehen
 - Girorahmen
 - Sonstige
- Angaben zu gegebenen Sicherheiten für Kredite und Darlehen inkl. Garantien (betrieblich, privat oder von dritter Seite)
- Zusatzangaben zu Betriebsmittelkrediten und Darlehen
- Mahnungen, Zahlungsvereinbarungen und Fälligstellungen durch Banken
- Aktuell verfügbare Kontonachrichten (Rückstände) für Steuern und Abgaben
 - Bezirksfinanzamt inkl. Finanzamt für Gebühren und Verkehrssteuer (vom Buchhaltungs- oder Steuerberatungsbüro anfordern)
 - Gebietskrankenkasse (laufende Beitragsvorschreibung)
 - Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft (letztes Quartal)
- Auflistung von Zahlungsrückständen Kunden, Lieferanten, Personal, Sonstige (sofern zutreffend)
- Angaben zu allfälligen rechtlichen Verfahren (Klagen/Pfändungen/Exekutionen) (sofern zutreffend)
- Angaben zu sonstigen wesentlichen Verträgen (sofern zutreffend)
 - Miet- und Pachtverträge (Laufzeit, Kostenbelastung)
 - Leasing- und sonstige langfristige Verträge (Laufzeit, Kostenbelastung)
 - Versicherungen (Aufstellung mit Prämien und Fälligkeiten anfordern)
 - Tilgungsträger bzw. Ansparguthaben (Rückkaufswert)

- Gesprächsvorbereitung zur aktuellen Geschäftslage und Ausblick nahe Zukunft
 - Auftragslage / Auslastung
 - Produkt-, Umsatz-, Kundenstruktur (wichtigste Kunden)
 - Wettbewerb (Konkurrenzsituation - Preise / Qualität)
 - Lieferantenstruktur (wichtigste Lieferanten)
 - Investitionen und Instandhaltungsbedarf (Vorschau Finanzmittelbedarf)
 - Personal (Qualifikation / Eintrittsdatum / Bruttobezug)

- Wer ist der Entscheidungsträger in Ihrer Hausbank (Name, Kontaktdaten)?
- Kennen Sie Ihre KSV-Rating-Note? Wenn ja, liegt diese über oder unter 400?
- Kennen Sie die aktuelle Bilanzbewertung Ihrer Bank(en)?
- Kennen Sie das aktuelle Bilanzrating Ihrer Bank(en)?
- Kennen Sie das aktuelle Kundenrating Ihres Betriebes bei Ihrer Bank(en)?