



Götz Franke, Peter Schüler

Papierkriegsbeute

Kreditbeschaffung trotz „Basel II“ – mit Softwarehilfe

Wenn selbst der beste Draht zum Banker versagt und die Sparkasse dank neuer Richtlinien erst gegen ein Dutzend esoterischer Kennzahlen mit einem Firmenkredit zurücken will, drohen schlaflose Nächte in der Buchhaltung. c't und die Zeitschrift impulse haben sich zusammengetan, um die Kreditbeschaffung mit Vorabinformationen und Software-Tipps zu erleichtern.

Früher war alles einfacher: Wer für seine Firma einen Kredit brauchte, sprach mit seinem Banker und handelte die Konditionen aus. War man bislang nicht dumm aufgefallen und konnte angemessene Sicherheiten vorweisen, war der Rest nur noch eine Frage der persönlichen Chemie. Doch neuerdings beruft sich eine Großbank nach der anderen auf die Kreditvergabe-Richtlinien „Basel II“ und verlangt erst einmal rückhaltlose Einblicke in die Geschäftszahlen eines Kreditaspiranten. Tauchen dabei Hinweise auf mögliche Rückschläge auf, wird das gewünschte Darlehen zumindest teurer. Schlimmstenfalls droht sogar die außerplanmäßige sofortige Kündigung bestehender Kreditlinien.

Über Wohl und Wehe eines Bankkunden entscheidet dessen

Rating. Die damit bewertete Bonität, also die Zahlungsfähigkeit, hängt nicht nur von der Höhe des Eigenkapitals und der Schulden ab. Vielmehr gibt es Dutzende betriebswirtschaftlicher Kennzahlen für den jährlichen Kapitalzufluss, den Gewinn, die Verzinsung des vorhandenen Eigenkapitals, aber auch die Effizienz der Lagerhaltung und die eventuelle Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Zulieferern. Und diese Erkenntnisse machen sogar bloß die halbe Miete aus: Dazu kommen weiche Faktoren, etwa zur Qualität des Managements, Marktposition und Ansehen eines Antragstellers sowie zu dessen Absicherung gegen unvorhersehbare Ereignisse. Besonderes Interesse hegen die Banken etwa für die Nachfolgeregelungen ihrer Ge-

schaftskunden: „Wie geht es mit dem Laden eigentlich weiter, wenn der Chef morgen einen Herzinfarkt bekommt?“

Schularbeiten

Um vor dieser Inquisition zu bestehen, sollte man vor einem Bankgespräch für drei Voraussetzungen sorgen: Als Erstes empfiehlt sich eine Einarbeitung, was überhaupt hinter dem Ablauf gemäß Basel II steckt. Ein Einstieg durch diesen Artikel lässt sich mit den hier vorgestellten Hilfsmitteln vertiefen, die zudem auch bei den nachfolgenden Aufgaben helfen. Außerdem sei auf einen Artikel im Heft 4/04 der Zeitschrift impulse verwiesen.

Als zweite Voraussetzung bewährt sich eine Software-Ausstattung, mit der sich die angeforderten Kennzahlen so aktuell wie möglich hervorzaubern lassen. Kennt man die Anforderungen der einzelnen Banken im Detail, kann man sich bei so genannten Report-Generatoren eine Routine-Auswertung mit den passenden Formeln maßschneidern und dann jederzeit auf Knopfdruck

mit den aktuellen Werten abrufen. Standard-Softwarepakete für Kleinunternehmen bieten diese Option meist nicht; ihre Anwender müssen sich entweder mit der angebotenen Standardauswertung begnügen und diese auch gegenüber der Bank vertreten, oder ihre Daten mit einem gesonderten Rating-Programm von Fall zu Fall aufbereiten. Als Helfer bietet sich der Steuerberater an, der die Zahlen des Unternehmens ohnehin vorliegen hat und zudem branchenübliche Hilfsmittel nutzen kann.

Das dritte Standbein bildet eine Firmenpräsentation, die über die reinen Geschäftszahlen hinausgeht. Für mittelständische Betriebe rät die Literatur, man möge einen 20 bis 30 Seiten starken Geschäftsplan ausarbeiten, der zunächst das Unternehmen und seine Geschäftsidee vorstellt, die Marktposition der angebotenen Produkte, die Kompetenz der Geschäftsleitung und die Effizienz des Managements. Ein Handwerksbetrieb, der „nur“ das Geld für einen Kleinlester braucht, kommt vermutlich einfacher über die Runden, doch auch hier wird der Chef darlegen müssen, dass seine Firma auf jede denkbare Unbill vorbereitet ist und sich unter allen Umständen am Markt behaupten wird. Hier kann der PC aufzeigen, mit welchen Argumenten sich die einzelnen Banken am besten beeindrucken lassen.

Helfer-Parade

Vom Ratgeber-Taschenbuch mit CD-Beilage bis zum spezialisierten Rating-Programm für Profis haben wir untersucht, wie der lokale PC die Vorbereitung auf ein Bankgespräch erleichtern kann. Alternativ versprechen auch Steuerberater Hilfe beim Bankengang; darüber informiert das Interview auf Seite 116 sowie unser Test der Software, welche die Steuerberatergenossenschaft DATEV ihren Mitgliedern fürs Rating an die Hand gibt.

Für den maßgeschneiderten, tagesaktuellen Blick auf die Geschäftszahlen bietet sich ein Report-Generator an. Diese Werkzeuge machen sich bei der Unternehmensführung bezahlt und können auch bei der Bank Eindruck schinden – nur erfordern sie meist eine programmiertechnische Anpassung an die datenliefernde Software und bleiben

auch aus Kostengründen größeren Betrieben vorbehalten. Ausnahmen, die ihre Daten per Drag and Drop direkt aus der Buchhaltungssoftware des jeweiligen Herstellers übernehmen, erstrecken sich auf den Auswertungsdesigner von Gandke&Schubert, eine für sageKHK angepasste Version von Cognos Impromptu sowie das Business-Analytics-Modul von Navision. Ein Vergleichstest dieser Werkzeuge würde den Rahmen dieses Artikels sprengen – die Tabelle auf Seite 118 führt daher nur deren Eckdaten auf.

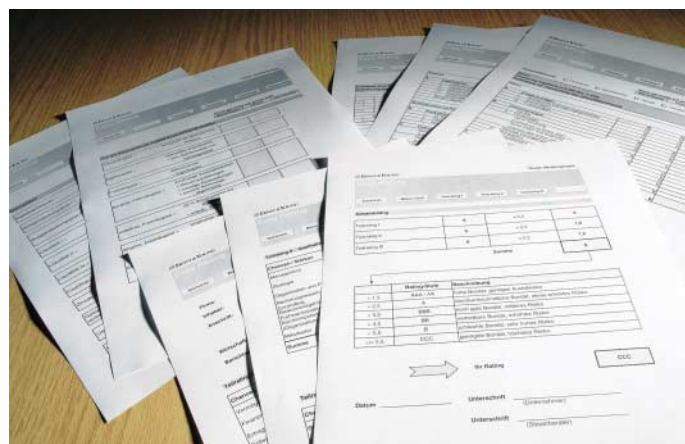
Erste Hilfe: Rating

Das 160 Seiten starke Büchlein aus dem Haufe-Verlag glänzt durch eine sehr pragmatische, zugleich gehaltvolle und lesbare Einführung ins Thema. Für drei Bankgruppen (Dresdner Bank, Sparkassen und Volksbanken/

Raiffeisenkassen) liefert es konkrete Details sowohl über die jeweils verlangten Kennzahlen als auch über allgemeine Fragen an kreditSuchende Firmenkunden. Blicke hinter die Kulissen des Bankschalters und eine kritische Würdigung des Verfahrens runden den eingängigen Lesestoff ab. Dazu kommen Checklisten, die dem Leser auch jenseits der Bilanzzahlen beim Abschätzen seiner Kreditchancen helfen. Auf der beiliegenden CD finden sich zudem Java-programmierte Hilfsmittel zur Berechnung einiger Unternehmens-Kennzahlen. Zur vorzeigbaren Geschäftsanalyse taugt dieses Werkzeug nur eingeschränkt, zur Einschätzung der „weichen Fakten“ überzeugt das Buch dafür umso mehr.

Toolboxx: Rating

Lexwares Toolboxx präsentiert sich im Wesentlichen als Infor-



Das Resultat aus „Rating leicht gemacht“ ersetzt keine Bankprüfung – aber es verschafft vorzeitige Einblicke und demonstriert professionelle Vorbereitung.

mationssammlung. Das 120-seitige Büchlein bemüht sich unter den gesichteten Lösungen am stärksten um einfache Lesbarkeit; dafür liefert es auch die wenigsten Details. Seine Inhalte finden

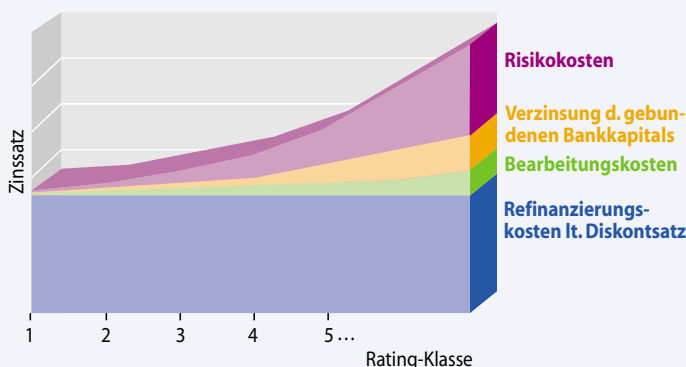
sich mit anderen Formulierungen auch auf der beiliegenden CD, deren weiter gehende Arbeitshilfen konnten aber nicht recht überzeugen: Die druckbaren Checklisten, die sich ver-

Rundfahrt durch Basel (II)

Der internationale Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht soll für Sicherheit im Bankwesen sorgen. 1988 legte dieses Gremium fest, dass Geldinstitute acht Prozent jedes vergebenen Firmenkredits durch ihr Eigenkapital absichern müssen. 1999 erschien die zweite Richtlinie zum Thema: die „Neue Baseler Eigenkapitalverordnung für Banken“, allgemein als Basel II bezeichnet. Sie erlaubt Banken, vergebene Geschäftskredite über staatlich geprüfte Bewertungsverfahren nach dem Ausfallrisiko zu sortieren und verschiedenen riskante Darlehen mit unterschiedlichen Kapitalmengen abzusichern. Natürlich brauchen Firmen auf dem Weg zum Kredit auch künftig eigene Sicherheiten – nur die Reserve, mit der sich die Bank zusätzlich absichert, fällt bei „guten“ Schuldner kleiner aus als bei Wackelkandidaten.

Wo sich ein Unternehmen einordnet, erkennt man an seiner Rating-Klasse. Diese kann vom Optimum „AAA“ bis zum Insolvenzfall „D“ reichen, wird bei manchen Banken aber auch schlicht von eins bis X durchnummeriert. Die Bewertung hängt ebenso von Kapitaldeckung, Geschäftsentwicklung

und Marktsituation ab wie von „weichen“ Faktoren, etwa der vermeintlichen Kompetenz der Geschäftsleitung und den Wirtschaftsprognosen für die betreffende Unternehmensbranche. Jede Bank muss ihren Rating-Klassen prozentuale Ausfallrisiken zuordnen, und diese Werte bestimmen weltweit einheitlich, wie viel Prozent eines vergebenen Kredits die Bank an Eigenkapital vorhalten muss. Die Kriterien, nach denen Bankkunden der einen oder anderen Rating-Klasse zufallen, sehen indes von Bank zu Bank anders aus – und damit auch das vermeintliche Ausfallrisiko, welches den verlangten Zinssatz mitbestimmt.



Kreditkosten: Der Zinssatz, den die Bank für ein Firmendarlehen verlangt, hängt von ihrer Bewertung des Kreditnehmers ab.

Vertrauenswürdige Kreditnehmer könnten eigentlich auf niedrigere Darlehenszinsen hoffen, denn je weniger Bankkapital ein Kredit bindet, desto weniger Verzinsung muss er für die Bank erwirtschaften. Die Aussichten werden aber durch zwei entgegengesetzte Faktoren getrübt: Zum einen hängt die Messlatte für „gute“ Schuldner so hoch, dass sie etwa ein Handwerksbetrieb im Familienbesitz kaum erreichen kann: Das Unternehmen mag noch so gut geführt sein – das Risiko, dass es in zehn Jahren zahlungsunfähig ist, liegt immer noch viel höher als bei einem Staatsunternehmen wie der

Deutschen Bahn, die folglich eher zu den Basel-II-Nutznießern zählen könnte.

Zum anderen muss das Rating, auf das sich die Zinskalkulation stützt, erst einmal zu Stande kommen. Große Aktiengesellschaften lassen sich sowieso von anerkannten Wirtschaftsprüfern benoten und schütteln die Rating-Daten danach einfach aus dem Handgelenk. Anders bei kleineren Betrieben: Sie müssen sich zusätzlich anstrengen, um die Neugier ihrer Bank zu befriedigen, und auch die Bank muss einigen Aufwand treiben, um mit solchen Zahlen ein stringentes Risikomanagement aufzuziehen. So fallen auf beiden Seiten Kosten an, die die Kapitalbeschaffung eher verteuern.

Basel II soll ab Anfang 2006 parallel zu den bisher üblichen Bankprozeduren bei der Kreditvergabe zum Einsatz kommen, Anfang 2007 wird es rechtsverbindlich. Spätestens dann müssen die Banken bei jedem Kreditangebot nachweisen, dass sie seit mindestens drei Jahren – also seit Ende 2003 – Rating-Daten ihrer Kreditnehmer für ein hausweites Risikomanagement auswerten.

einzelnt an den Kriterien der Volksbanken/Raiffeisenkassen orientieren, dienen nur als Stichpunktlisten, nicht etwa als Formulare zur Selbsteinschätzung. Und die Rechenhilfen liefern zwar nach menügesteuerter Dateneingabe einige Kennzahlen, doch weil man die Ausgangsdaten jedes Mal von Hand eintippen muss, eignet sich das Werkzeug höchstens zur Übung, keinesfalls zur routinemäßigen Geschäftsanalyse.

Rating leicht gemacht

Die Box enthält ein 370-seitiges Buch und eine CD mit zweckdienlichen Arbeitshilfen. Beide Bestandteile entstammen einer Koproduktion des Haufe-Verlags mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst&Young. Betrachtet man das Informationsangebot, hätte das Buch etwas kompakter ausfallen dürfen. Es beschreibt zwar die Rating-Prozesse von immerhin zehn Bankinstituten, liefert aber im Einzelfall weniger Details als etwa die Bankbeschreibungen bei „Erste Hilfe: Rating“. Der kühle, geschäftsmäßige

Stil dehnt sich auch auf die CD aus: Hier finden sich zum einen Vorlagen für Formblätter, auf denen man etwa die Entscheidungskriterien von Banken zusammenfassen oder die Bonität von Kunden und Zulieferern erfassen kann. Zum anderen enthält die CD das Excel-basierende Programm Easy Rating, das sich im Test übrigens nur starten ließ, wenn man Excel bereits geöffnet hatte. Easy Rating hilft, ein Unternehmen nach bankähnlichen Gesichtspunkten selbst zu bewerten. Das Ergebnis kann zwar die Benotung einer Bank nicht vorwegnehmen, fällt aber recht differenziert aus und zeichnet ein übersichtliches Bild vom Betrieb, mit dessen Ausdruck man sich durchaus auch vor dem Banker nicht genieren muss.

R-Cockpit

Die Software der Prof. Dr. Schneck Rating GmbH sucht ihre Anwender bei Banken, Beratern und in etwas größeren Betrieben. Das Paket produziert bankenunabhängige Bewertungen, die sich in Word importieren und weiter

ergänzen lassen. Zwar kommt auch dieses Programm nicht ohne detaillierte Geschäftszahlen für mehrere Jahre aus, doch gerade bei der Bilanzanalyse verblüfft es mit einer Konzentration aufs Wesentliche. Beim „qualitativen Rating“ gibt sich das R-Cockpit mit 70 Fragen, die zu meist nachprüfbarer Antworten verlangen, dagegen als besonders wissbegierig. Frei definierbare Zusatzkriterien lassen außerdem Raum, nach eigenem Ermessen auch Besonderheiten zu berücksichtigen.

Nach der Dateneingabe kommt eine höchst differenzierte, sauber dokumentierte Bestandsaufnahme ans Licht. Sie zeigt Stärken und Schwächen des Unternehmens nicht nur durch eine tabellarische Zuordnung der Einzelergebnisse zu üblichen Rating-Klassen auf, sondern auch durch eine Rot-Gelb-Grün-Markierung. Mit dem gesondert vermarkteten Modul „Risk Maps“ kommen ähnlich facettenreiche Risikobewertungen auf Basis der weichen Fakten hinzu.

Von den gesichteten Rating-Werkzeugen besticht R-Cockpit

mit den klarsten Fragestellungen und der prägnantesten Berichterstattung. Die Spitzenposition nimmt das Paket auch beim Preis ein: Einschließlich des Moduls Risk Maps schlägt es mit annähernd 2000 Euro zu Buche, und dabei eignet es sich anders als ein Report-Generator, der sich auch bei anderen Fragestellungen bewährt, ausschließlich fürs Rating.

Angebote der DATEV

Das Buch „Rating“ der Steuerberater-Genossenschaft DATEV wendet sich an Fachleute und dürfte die meisten Kreditaspiranten überfordern. Gespickt mit Formeln, Tabellen und detailreichen Diagrammen mutet es wie das Lehrbuch zu einer Wirtschaftsvorlesung an. Den gleichen Eindruck erweckt die beiliegende CD mit den dort abgelegten Dokumenten sowie tief schürfenden Rechenhilfen auf Excel-Tabellenblättern. Bei der Vorbereitung eines Kreditgesprächs hilft dieses Paket allenfalls einem gelernten Steuerberater.

Zwei Prozent weniger Zinsen sind drin

c't sprach mit Prof. Dr. Peter Knief, Steuerberater und Autor des DATEV-Buchs „Rating“.

c't: Offiziell gelten die neuen Richtlinien zur Kreditvergabe ab 2007. Wann ist für Unternehmer der beste Zeitpunkt, sich darauf vorzubereiten?

Prof. Dr. Peter Knief: Jetzt sofort. Zum einen besteht so die Chance, Verbesserungen einzuleiten. Zum anderen haben die Banken ihre Rating-Verfahren bereits fertig. Und nutzen sie schon kräftig.

c't: Was taugen Rating-Programme im Vorfeld von Bankverhandlungen?

Knief: Sie dienen dem Unternehmer zur Vorbereitung. Er kann einen Status quo aufnehmen und erkennt, in welchen Gebieten Schwächen herrschen – beispielsweise im Vertrieb. Oder dass eine Nachfolgeregelung für seinen Betrieb fehlt.

c't: Genügt nicht in vielen Fällen die Auswertung sinnvoller Kennzahlen?

Knief: Faustregel ist, dass die harten Faktoren wie Bilanzkennzahlen mit 40 Prozent ins Gewicht fallen, die weichen Faktoren wie Controlling, Vertrieb, Marketing oder Unternehmensnachfolge gehen zu 60 Prozent in das Ergebnis ein.

c't: Ist die Auslegung dieser Punkte nicht äußerst subjektiv?

Knief: Ja und nein. Das will sehr gut vorbereitet sein. Der Unternehmer wird mit Fragen aus der gesamten Betriebswirtschaftslehre konfrontiert. Meist kann er zwar sagen: Ja, ich habe eine Finanzplanung. Aber nur selten kann er darlegen, wie fundiert diese denn auch ist. Da sollten Fachleute unterstützen.

c't: Die DATEV bringt über ihre Mitglieder ebenfalls ein Rating-Programm zum Einsatz. Was leistet das im Vergleich mit den Wettbewerbsprodukten?

Knief: Wesentlicher Unterschied ist die zusätzliche unterjährige Betrachtung. Die Bank erhält

mit der Bilanz nur Stichtagszahlen und kann Kontobewegungen auswerten. Die DATEV verfügt bei ihren Kunden über die gesamten Buchhaltungszahlen. Das erlaubt eine viel detailliertere Auswertung.

c't: Was kostet dieses Rating durch den Dienstleister?

Knief: Zwischen 2000 und 5000 Euro inklusive der Beantwortung aller harten und weichen Fragen. Aus Gründen der Objektivität sollte aber nicht der eigene Steuerberater ein solches Rating aufstellen.

c't: Da ist doch aber auch Branchen-Know-how gefragt. Ist das immer gegeben?

Knief: Nein, natürlich nicht. Nur rund ein Viertel der weichen Fragen sind typische Steuerberaterfragen. Wie qualifiziert er den Rest beantworten kann, hängt vom jeweiligen Dienstleister ab. In komplizierten Branchen muss er unter Umständen Experten mit dem nötigen Fach-

wissen hinzuziehen. Das kann die Angelegenheit verteuern, ist aber bei den meisten kleinen Unternehmen nicht nötig.

c't: Das klingt alles sehr aufwendig. Ist diese intensive Vorbereitung auf das Rating für jeden Unternehmer notwendig?

Knief: Meiner Ansicht nach ja. Es bereitet ihn optimal auf das Bankgespräch vor und zeigt ihm, wo er mit seinem Geschäft derzeit steht. Und welche Handlungsoptionen sich daraus ergeben.

c't: Macht sich eine gute Rating-Vorbereitung beim Kreditzins bemerkbar?

Knief: Auf jeden Fall. Plus oder minus ein bis zwei Prozent beim Kreditzins sind da für den Unternehmer durchaus drin, und das sind bei einem Kreditvolumen von 250 000 Euro 2500 bis 5000 Euro im Jahr, was bei acht Jahren Laufzeit und acht Prozent Zinssatz einem Barwert von 15 000 bis 31 000 Euro entspricht.

Das DATEV-Rating-System ist ausschließlich über Steuerberater zugänglich. Es erfragt Umfragen von Daten, holt diese aber zum Großteil direkt aus den Buchhaltungsprogrammen der Steuerberater-Kunden. Bei den qualitativen Fragen lässt das Paket immer drei Antworten zu: eine des Steuerberaters, eine des beurteilten Unternehmers und eine weitere, etwa aus der Sicht eines Gutachters. Das daraus montierte Gesamtbild dürfte plausibler ausfallen als die Einzelantworten jedes Beteiligten. Zur Vorstellung seiner Ergebnisse ist das DATEV-Paket mit zahlreichen Diagramm-Vorlagen gespickt und verzahnt sich unter anderem mit Powerpoint, um gleich eine publikumswirksame Folienpräsentation zusammenzustellen.

Rating-Ratschlag

Die Softwareschau offenbart Champions für verschiedene Situationen: Wer in erster Linie seinen Tante-Emma-Laden betreut und sich nur notgedrungen

Auswertung Bilanz-Rating 2000

Firma: Musterfirma GmbH
Branchen: Spielzeuggewerbe
Mitarbeiterzahl: 25

Gesamtrating: B+

Vermögen:

Sachanlagen zu Umsatz	0,0000	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	10%	5%	1%	SI	T
Vorräte zu Umsatz	0,0501										0,12	0,18	0,27	SI	T
Forderungen aus L.u.L. zu Umsatz	0,0710										0,09	0,13	0,20	SI	T
Eigenkapitalquote	0,0000										0,03	0,11	0,24	SI	T
Verbindlichkeiten aus L.u.L. zu Materialaufwand	0,2608										0,13			SI	T
Gewinnrücklagen zu Eigenkapital	0,0000													SI	T

Ertragslage:

Außerbetriebliche zu betriebliche Erträge	0,0000	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	0,01	0,02	0,04	SI	T
Eigenkapitalrendite (nach Steuer)	3,3249										0,01	0,17		SI	T
Gesamtkapitalrendite	0,0000										0,03	0,07	0,13	SI	T
Umsatzrendite (nach Steuer)	0,0087										0,00	0,01	0,04	SI	T
Cash-Flow-Marge	-0,0836													SI	T

Hinweis: Wie lange lassen sich die Kunden Zeit ihre Rechnungen zu zahlen, Wie gut ist das Forderungsmanagement, werden Inkassomaßnahmen betrieben, Forderungen evtl. abgetreten z.B. Factoring, oder gar als Sicherheiten genutzt, z.B. Asset-Backed-Securities

Hinweis: Je niedriger dieser Wert, desto höher besser die Zahlungsmoral der Kunden oder das Forderwesen des Unternehmens. Akzeptable Werte liegen unter 0,12. Bei deutlich höheren Werten ist die Frage nach dem Abschreibungsbedarf der Forderungen zu stellen.

Informativer als bei R-Cockpit lässt sich ein Rating kaum darstellen.

mit dem Papierkrieg befasst, findet in Haufes Erste-Hilfe-Büchlein einen pragmatischen und preiswerten Themeneinstieg. „Rating leicht gemacht“ liefert für ähnlich wenig Geld, aber deutlich mehr Arbeit schon eine recht detaillierte Selbstauskunft. Äußerst prägnant und angemessen auch für einen größeren Kreditantrag fallen die Bewertungen des R-Cockpit aus, die der Chef ebenfalls noch selbst erarbeiten kann – schade nur, dass er dafür bereits ein stattliches Budget ausschöpfen muss. Wer regelmäßig mit seinem Banker verhandeln muss, bekommt mit Steuerberater-Hilfe die präzisen Zahlen in die Hand. Die dafür fälligen, meist vierstelligen Euro-Summen lohnen sich aber nur im Zusammenspiel mit einer ähnlich aussagekräftigen qualitativen Selbstdarstellung. Die wird ein Dienstleister ebenso wenig ersetzen können wie ein Programm von CD: Wer sich als kreditwürdiger Unternehmer darstellen will, muss auf jeden Fall zeigen, dass er auch persönlich im Bilde ist. (hps)

Hilfsmittel für Bankverhandlungen									
Produkt	Erste Hilfe: Rating	toolbox rating	Rating leicht gemacht	Rating	R-Cockpit	DATEV Rating System	Auswertungsdesigner	HaPeC Reporting	Business Analytics
Hersteller	Haufe	Lexware	Haufe	DATEV	Prof. Dr. Schneck-Rating	DATEV	Gandke&Schubert	sageKHK, Cognos	Microsoft Business Solutions
URL	www.haufe.de	www.lexware.de	www.haufe.de	www.datev.de	www.schneck-rating.de	www.datev.de	www.gsn.de	www.sagekhk.de, www.cognos.com	www.navision.de
Systemvoraussetzungen	Windows 98 oder Nachfolger	Windows 98 oder Nachfolger	Windows 98 oder Nachfolger, Acrobat Reader, Excel	Windows mit IE 5.5, Acrobat Reader	Windows 98 oder Nachfolger	Windows 2000 SP2, IE 6, Office 2000	Windows 98 oder Nachfolger	Windows 98 oder Nachfolger	Windows NT oder Nachfolger, AIX, OS/400
Verwendungszweck	Ratgeber	Ratgeber, Programm zur Eigenbewertung „weicher Fakten“	Ratgeber, Rating-Programm	Ratgeber	Rating-Programm	Rating-Programm	Controlling	Controlling	Controlling
Begleitinfo	kompaktes, pragmatisches Buch	Buch und CD	ausführliches Buch	akademisches Lehrbuch	sehr knappe Blattsammlung	Handbuch in PDF	-	von der Website	-
konkret beschriebene Banken	3 (Dresdner Bank, DSGV, BVR)	1	10 Banken	-	optional: 1 (Sparkassen)	in Vorbereitung	-	-	-
Rechenhilfen	rudimentär auf Begleit-CD	rudimentär auf Begleit-CD	„Easy-Rating“ zur groben Selbsteinschätzung per Excel	Tabellen und Formelrechner zum Buchinhalt	komplettes Rating-Programm	komplettes Rating-Programm	Report-Generator	Report-Generator	Report-Generator
abgefragte Bilanzzahlen/Geschäftsjahr	> 100	-	50	-	25	> 500	nicht anwendbar	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Dateneingabe	manuell	manuell	manuell	manuell	manuell	durch Steuerberater	in Buchhaltung integriert	drag & drop	in Buchhaltung integriert
Eignung f. Routine-Auswertungen	-	-	-	-	-	✓	✓	✓	✓
anpassbare Auswertungen	-	-	-	-	-	-	✓	✓	✓
Zusammenarbeit mit Firmensoftware	-	-	MS Excel	-	MS Word	DATEV-Software; MS Office	Gandke&Schubert-Software	sageKHK-Software	Microsoft Navision, Axapta
Bewertungen									
Information	⊕	○	⊕	○ ¹	⊕	nicht anwendbar	nicht anwendbar	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Geschäftszahlenbewertung	⊖	⊖	⊕	nicht anwendbar	⊕	⊕⊕	keine Angabe ¹	keine Angabe ¹	keine Angabe ¹
Bewertung „weicher Fakten“	○	⊖	○	nicht anwendbar	⊕⊕	○	nicht anwendbar	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Preis	17 €	30 €	40 €	45 €	1100 €; 1970 € inkl. Risk-Maps	keine Angabe	169 €	1550 €/Client	ab 3000 €
¹ siehe Text ⊕⊕ sehr gut ⊕ gut ○ zufriedenstellend ⊖ schlecht ⊖⊖ sehr schlecht ✓ vorhanden - nicht vorhanden k. A. keine Angabe									