

# **Rating im Handwerk**

## **1. Auflage**

- Herausgeber:** **Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern  
in Baden-Württemberg  
Heilbronner Straße 43, 70191 Stuttgart,  
Telefon 0711/1657-0**
- Autoren:** **Uwe Baumann, Christian Eisenecker, Franz Falk,  
Erhard Steinbacher, Walter Schanz, Nikolaus Teves  
Die Autoren sind Berater bei Handwerksorganisationen  
in Baden-Württemberg**
- Redaktion:** **Udo Steinort  
[www.stichwort-medien.de](http://www.stichwort-medien.de)**
- Herstellung:** **Holzmann Druck, 86825 Bad Wörishofen**
- Copyright:** **Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern  
in Baden-Württemberg, Stuttgart 2002**

Inhalt:

<b>1. Was ist Rating?</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Chancen – Wie Sie Rating für Ihr Unternehmen nutzen</b> .....	<b>7</b>
<b>3. Schritt für Schritt – So funktioniert Rating</b> .....	<b>9</b>
<b>3.1 Analyse – Ihr Unternehmen aus verschiedenen Perspektiven betrachtet</b> .....	<b>10</b>
<b>3.2 Maßnahmen – Verbessern Sie Ihr Rating</b> .....	<b>12</b>
<b>4. Dialog – Was Ihr Kreditinstitut von Ihnen erwartet</b> ..	<b>14</b>
<b>5. Checkliste – So bereiten Sie sich auf das Rating-Gespräch vor</b> .....	<b>16</b>
<b>6. Praxis – Beispiel eines Rating-Formulars</b> .....	<b>18</b>
<b>7. Beratung – Wir bringen Sie voran</b> .....	<b>20</b>
<b>8. Tipps – So sollten Sie vorgehen</b> .....	<b>22</b>
<b>9. Service – Links, Adressen, Ansprechpartner</b> .....	<b>23</b>

# Was ist Rating?

1.



Ein Rating ist das Ergebnis einer Bewertung, bei der die wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens und seine Fähigkeit, finanzielle Verpflichtungen fristgerecht erfüllen zu können, beurteilt werden. Diese Daten bilden die Wahrscheinlichkeit ab, mit der ein Unternehmen zahlungsunfähig wird.

Das Ergebnis des Rating beeinflusst die Kreditvergabe durch Ihre Bank. Es ist maßgeblich für die Entscheidung, ob und wie viel und zu welchen Konditionen Sie einen Kredit erhalten werden. Konsequenz: Die Zinsunterschiede zwischen finanziell gesunden und gefährdeten Betrieben werden künftig größer sein als bisher.

Rating ist nicht neu. Seit vielen Jahren bewerten Banken und Sparkassen im Vorfeld einer Kreditvergabe ihre Kunden. Nur geschah dies bislang weitgehend ohne verbindliche Standards. An diesem Punkt setzen die geplante Regelungen an.

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (Bank für internationalen Zahlungsausgleich) sieht ein flächendeckendes „Rating“ (*engl. rate* = Tarif, Wertung) für alle gewerblichen Kreditnehmer vor. Formal werden Kreditinstitute erst ab dem Jahr 2006 zur Umsetzung der Vorschriften verpflichtet sein. Allerdings wird das Verfahren bereits zu einem früheren Termin faktisch eingeführt sein. Die Ursache liegt im Verfahren selbst: Kreditinstitute müssen auf Unternehmensdaten zurückgreifen, die mindestens zwei Jahre in die Vergangenheit zurückreichen. Es wurde daher schon damit begonnen, die neuen Regelungen einzuführen.

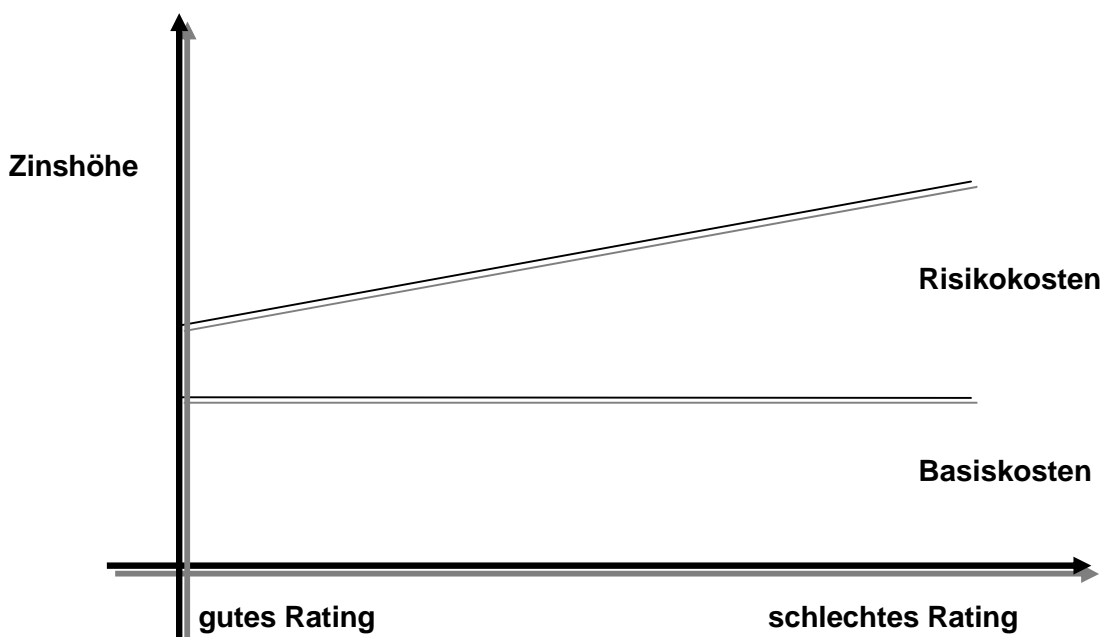
Bisher ist der Begriff „Rating“ im Zusammenhang mit Wertpapieranlagen an nationalen und internationalen Geld- bzw. Kapitalmärkten von Bedeutung. Wertpapieremittenten, das heißt Unternehmen, die sich über die Ausgabe von Aktien oder festverzinslichen Wertpapieren finanzieren, werden damit auf bestehende Ausfallrisiken überprüft. Die Ratingergebnisse werden veröffentlicht. Hierdurch erhält der Geldanleger Informationen bezüglich der Risiken einzelner Wertpapiere.

**Stichwort: Basel II**

Seit Juni 1999 befasst sich der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht mit den Eigenkapitalvorschriften im Bankenwesen. Ziel ist es, die Stabilität im internationalen Finanzgeschäft zu erhöhen. Der Eigenkapitalanteil, den die Banken für ihre Kredite aufzubringen haben, soll zukünftig je nach Risiko variieren. So sollen höhere Risiken besser abgesichert werden.

Konsequenz für Unternehmen: Mehr Markt bei der Kreditvergabe und damit bessere Chancen für leistungsfähige Unternehmen auf günstige Konditionen. Wichtigste Entscheidungsgrundlage der Kreditinstitute ist ein Bewertungsverfahren, mit dem die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens analysiert wird, das so genannte Rating.

Was bedeutet Rating ab sofort für Sie? Die Bank bewertet Ihr Unternehmen nach einem vereinheitlichtem Schema. Maßgeblich für die Bewertung ist die Fähigkeit, Kredite vereinbarungsgemäß zurückzahlen zu können. Hat die Bank Zweifel an dieser Fähigkeit, wird sie keinen Kredit gewähren. Das heißt für Sie: Sie müssen der Bank in einem systematischen Verfahren nachweisen, dass Ihr Unternehmen in der Lage ist, Kreditverpflichtungen zu erfüllen.



Jedoch gehen Rating-Verfahren über die klassische Bonitätsprüfung hinaus. Neben den üblichen Daten, wie beispielsweise zur Ertragslage oder zum Finanzgebaren eines Unternehmens in den letzten Jahren, werden Daten erhoben, die eine Prognose über die Entwicklungschancen ermöglichen sollen. Zu den typischen Bewertungskriterien zählen die Marktstellung, die Qualität des Managements und die Kundenbeziehungen.

Rating führt zu allgemeinen Bewertungsstandards bei der Kreditvergabe. Dies darf jedoch nicht mit einem verbindlichen Kriterienkatalog oder einem fixen Bewertungsmaßstab verwechselt werden. Wie das Verfahren in der Praxis ausgestaltet wird, darüber entscheidet nach wie vor das jeweilige Kreditinstitut nach seinem eigenen Rating-Schema. Die Ratingergebnisse sind somit weder vergleichbar, noch führt die Einstufung eines Kreditrisikos automatisch zu einheitlichen Kreditkosten.

#### **Vier Gründe, die für das Rating sprechen**

##### **1. Rating ist Beratung**

Die Bewertung Ihres Unternehmens durch externe Experten bringt mehrere Vorteile. Zum einen bewahrt der Blick von außen vor Betriebsblindheit. Zum anderen wird deutlich, an welchen Punkten Sie Ihr Unternehmen optimieren sollten.

##### **2. Rating kann für die Unternehmensführung genutzt werden**

Kreditentscheidungen basieren auf aktuellen Daten Ihres Unternehmens. Diese Analyse dokumentiert Stärken und Schwächen, erleichtert die strategische Planung und die Erfolgskontrolle.

##### **3. Rating führt zu mehr Transparenz bei Kreditentscheidungen**

Kreditinstitute bewerten Ihr Unternehmen auf der Grundlage eines allgemeinen Standards.

##### **4. Rating führt zu gerechteren Kreditkonditionen**

Ihre Hausbank legt die Konditionen künftig stärker als bisher nach dem individuellen Kreditrisiko fest. Das Leistungsvermögen eines Unternehmens wird stärker berücksichtigt. Dadurch werden die Kreditkonditionen gerechter.

Bei einem externen Rating führt eine Rating-Agentur die Bewertung durch. Bei einem internen Rating beurteilt die Bank Ihre Bonität. Da Handwerksbetriebe fast ausschließlich nur durch den Kreditgeber geratet werden, wird im Folgenden unter Rating immer nur das interne Rating verstanden.

Künftig gilt:

- Alle Banken und Sparkassen bewerten Kreditengagements zukünftig nach einheitlichen Kriterien.
- Die Bewertung von Kreditengagements erfolgt in regelmäßigen Zeitabständen, möglichst ein Mal pro Jahr.
- Durch aktive Mitwirkung können Sie das Rating-Verfahren positiv beeinflussen und Ihre Kreditkonditionen verbessern.
- Die Banken werden die Ratingergebnisse ihren Kunden gegenüber offen legen.

# Chancen – Wie Sie Rating für Ihr Unternehmen nutzen

## 2.



Rating ist keineswegs nur eine Hürde auf dem Weg zur Unternehmensfinanzierung, verbunden mit Aufwand und Kosten. Rating bietet zugleich vielfältige unternehmerische Chancen, indem die für den Unternehmenserfolg relevanten Bereiche periodisch erfasst werden. So kann dieses Verfahren als wertvolles Analysewerkzeug und als Grundlage für die Maßnahmenplanung genutzt werden.

### Durch ein Rating erhalten Sie

- ein periodisch aktualisiertes Abbild Ihrer Leistungsfähigkeit,
- ein Frühwarnsystem, das Fehlentwicklungen erkennen lässt,
- eine umfassende Datenbasis für die strategische Unternehmensentwicklung,
- ein erweitertes Controllinginstrument, das aufzeigt, auf welchen Feldern Sie aktiv werden müssen und ob diese Maßnahmen den gewünschten Erfolg bringen.

Das Konzept verfolgt zwei Ziele: die Bestandsaufnahme und die Prognose. Es werden das gesamte Unternehmen durchleuchtet und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens beurteilt. Diese detaillierte Prüfung der für die Vergabe von Darlehen relevanten Chancen und Risiken können Sie zu Ihrem Vorteil nutzen. Denn das Rating-Verfahren erfasst nicht nur die bekannten kreditentscheidenden Informationen wie Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Sicherheiten, sondern insbesondere auch für die künftige Unternehmensentwicklung relevanten Einflussgrößen wie Kundenbeziehungen, Management sowie Markt und Branche.

Wer Rating als Chance sieht und nutzt, stärkt sein Unternehmen im Wettbewerb.

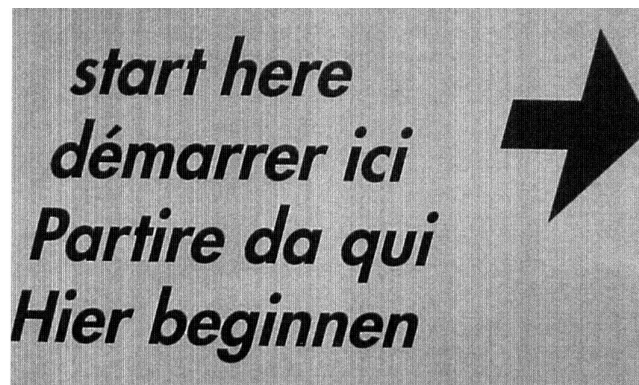
- Rating fördert die strategische Unternehmensführung. Die notwendige Planung verbessert Ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Sie werden durch das Rating einen besseren Kontakt zu Ihrer Bank bekommen. Dies fördert die Kommunikation und wird sich auch in den Konditionen niederschlagen.
- Sie werden Ihre Marktchancen besser kennen und nutzen lernen.
- Sie werden zusätzliche Möglichkeiten in der Personalentwicklung besser erkennen.
- Sie werden Ihre Einkaufsbedingungen verbessern können.
- Rating schützt vor Betriebsblindheit.

Gleichzeitig gilt, wer diese Chancen nutzen will, muss aktiv werden. Um das Potenzial des Rating für Ihr Unternehmen auszuschöpfen, sollte es als Prozess verstanden werden, der in die Unternehmensführung integriert ist. Rating kann Sie nur dann weiter bringen, wenn Sie

- Ihre Führungsaufgaben stärker wahrnehmen als bisher,
- sich mit der aktuellen Entwicklung auseinander setzen,
- die Vorgänge in Ihrem Betrieb transparent machen,
- sich mit der Zukunft Ihres Unternehmens beschäftigen,
- dafür sorgen, dass die notwendigen Unterlagen erarbeitet werden,
- geeignete Planungsverfahren einsetzen,
- Sie dies der Bank schriftlich darlegen.

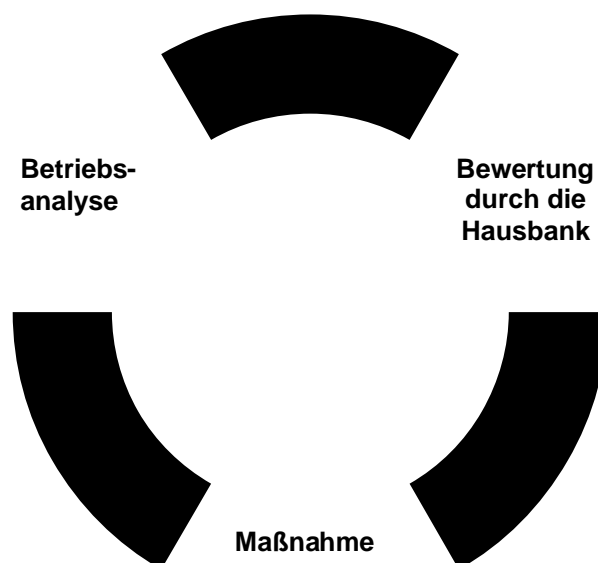
# Schritt für Schritt – So funktioniert Rating

## 3.



Das Rating richtet sich also an zwei Adressaten. Zum einen an das Kreditinstitut, das für seine Entscheidung über den Kredit und die dafür angemessenen Konditionen eine verlässliche Grundlage benötigt. Zum anderen an das Unternehmen selbst, das diese Entscheidung positiv beeinflussen möchte.

Daher besteht Rating aus Unternehmenssicht nicht nur aus der einmaligen Analyse des Leistungsvermögens eines Betriebs und der Bewertung der Kreditrisiken. Vielmehr werden zugleich Handlungsbedarfe in verschiedenen Bereichen aufgezeigt. Welche Maßnahmen Sie mit welchem Erfolg ergreifen, wird wiederum im nächsten Rating von Bedeutung sein. Ein Schema verdeutlicht diese einem Kreislauf ähnliche Abfolge.



Die Kriterien, nach denen die Kreditwürdigkeit Ihres Unternehmens bewertet wird, erhalten Sie von Ihrer Hausbank. Dort erfahren Sie auch, welche Nachweise für das Rating benötigt werden. Die folgende Tabelle enthält einige Rating-Kriterien und zeigt, welche Maßnahmen aus der Bewertung abgeleitet werden können.

Kriterien	Nachweis	Bewertung	Maßnahme
Nachkalkulation	Schriftliche Datenerfassung	nur bei 50% der Aufträge realisiert	Vollständigkeit anstreben
Eigenkapitaleinsatz	Bilanz	Eigenkapitalanteil 18%	Eigenkapital auf 25% erhöhen
Kundenabhängigkeit	Umsatzanteil der drei größten Kunden	Anteil 20%	Laufende Bewertung der Kunden
Kontoführung	Kontoauszug	gelegentliche Überziehung mit Zusatzzinsen	Liquiditätsplanung einführen
Nachfolge	schriftliche Planung	Terminplan fehlt	Nachfolgeordner anlegen, Nachfolge konkret planen, Termine setzen.

### 3.1 Analyse – Ihr Unternehmen aus verschiedenen Perspektiven betrachtet

Die Kreditentscheidung Ihrer Hausbank orientiert sich nach Basel II an verbindlichen Vorgaben. Neu daran ist, dass Ihr Unternehmen in einer Gesamtschau bewertet wird. Um beurteilen zu können, wo Sie heute stehen und möglicherweise morgen stehen werden, ist es notwendig, den Betrieb aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. Mit einem Rating werden also nicht nur ein Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr und eine aktuelle Bestandsaufnahme vorgenommen, sondern auch die Entwicklungsperspektiven eines Unternehmens unter die Lupe genommen. Die Analyse beschränkt sich nicht darauf, sämtliche betriebs- und finanzwirtschaftlichen Daten in Kennzahlen zu übertragen. Qualitative Faktoren wie die Unternehmensstrategie und Managementinstrumente werden ebenso berücksichtigt.

Nach welchem verbindlichen Schema Ihr Kreditinstitut künftig arbeiten wird, zeigt die folgende Übersicht.

#### *Management und Unternehmen*

Bewertungskriterien sind u.a. die Unternehmensplanung, die Organisation des Betriebsablaufs, die aktuellen Kalkulationsgrundlagen sowie der Zustand der Gebäude, Maschinen und Einrichtungen.

#### *Die wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens*

Hier stehen die Kapitaldienstfähigkeit, die wirtschaftliche Stabilität sowie die Eigenkapitalausstattung und die Finanzierungsstruktur im Mittelpunkt.

#### *Markt und Branche*

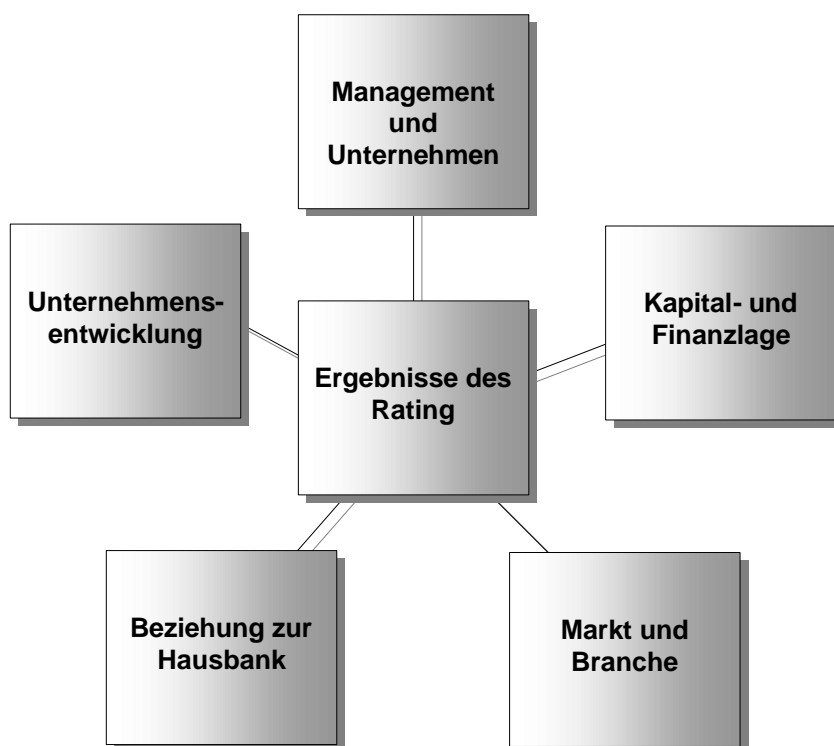
Die Analyse des Produkt- und Leistungsangebots erlaubt einen Einblick in die Entwicklungsfähigkeit eines Unternehmens. Ein weiterer Indikator sind die Beziehungen eines Unternehmens zu Kunden und Lieferanten.

### *Die Beziehung zu Ihrer Hausbank*

Aus dieser Perspektive geht es darum, wie Sie Ihre Konten führen, ob und wie häufig Überziehungen stattfanden und Vereinbarungen mit dem Kreditinstitut eingehalten wurden. Wichtig ist außerdem Ihr Informationsverhalten über aktuelle Entwicklungen gegenüber Ihrer Bank.

### *Die weitere Unternehmensentwicklung*

Für diese Prognose werden Ihre Umsatz-, Liquiditäts- und Ertragsplanung herangezogen. Mögliche Unternehmensrisiken sollen frühzeitig erkannt und bewertet werden. Auch erst zu einem späteren Zeitpunkt anstehende Maßnahmen, wie zum Beispiel die interne Nachfolge zu regeln, sollen bei der Kreditentscheidung berücksichtigt werden.



An dieser Stelle werden die Vorteile deutlich, die ein Rating für Ihr Unternehmen bieten kann. Je detaillierter und sorgfältiger dieser Kriterienkatalog abgearbeitet wird, desto mehr Anhaltspunkte für die Optimierung Ihrer Wettbewerbssituation werden Sie erhalten – und desto günstiger werden sich Ihre Kreditkonditionen gestalten.

Bevor es soweit ist, müssen Sie jedoch die internen Voraussetzungen schaffen. Sie benötigen zuverlässige und aktuelle Informationen und somit auch entsprechende Controllinginstrumente.

### 3.2 Maßnahmen – Verbessern Sie Ihr Rating

Ein Rating hat mindestens zwei Ergebnisse. Zum einen entscheidet Ihre Hausbank über Ihren Kreditantrag und die Konditionen. Zum anderen werden konkrete Handlungsbedarfe in Ihrem Unternehmen sichtbar. Durch eine entsprechende Nachbereitung können Sie Ihre Voraussetzungen für das kommende Rating verbessern und so die Finanzierungskosten senken.

Aber ein Rating leistet noch mehr. Die verschiedenen Perspektiven, die zur detaillierten Analyse Ihres Unternehmens eingesetzt wurden, sind ein wichtiger Orientierungsrahmen, den Sie in Ihre Unternehmensführung integrieren sollten. So erleichtert Rating den Einstieg in eine systematische Zukunftsplanung, die Auswahl geeigneter Maßnahmen und nicht zuletzt auch eine kontinuierliche Erfolgskontrolle.

<b>Management und Unternehmen</b>	
Planung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investitionsvorhaben betriebswirtschaftlich überprüfen</li> <li>• Umsätze und Kosten kontinuierlich planen und überwachen</li> <li>• Planungskompetenz verbessern durch eine Strategie-, Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung</li> <li>• Zielerreichung der Planungen kontrollieren</li> <li>• eine aussagefähige und aktuelle Vor- und Nachkalkulation aufbauen</li> <li>• Nachfolge klären</li> </ul>
Organisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufträge zügig abrechnen</li> <li>• Zahlungseingänge konsequent überwachen</li> <li>• Unternehmensrisiken erkennen und bewerten</li> <li>• Unternehmensrisiken absichern durch Versicherungen, Rückstellungen und andere vorbeugende Maßnahmen, z.B. Bonitätsprüfung von Kunden, Absicherung von Währungs-, Standort- und Umweltrisiken</li> <li>• Betriebsabläufe optimieren</li> <li>• Zuständigkeiten der einzelnen Mitarbeiter regeln und schriftlich festlegen</li> <li>• Vertretungsregelungen schaffen</li> </ul>
Personal und Ressourcen	Fachliche und persönliche Defizite beseitigen durch <ul style="list-style-type: none"> <li>• gezielte Weiterbildung der Unternehmensleitung und der Mitarbeiter</li> <li>• die Einstellung von Fachkräften</li> <li>• Kooperationen</li> <li>• Delegation von Aufgaben</li> <li>• Mitarbeitermotivation verbessern</li> </ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wettbewerbsfähigkeit steigern durch den Einsatz moderner Maschinen und Verfahren</li> </ul>

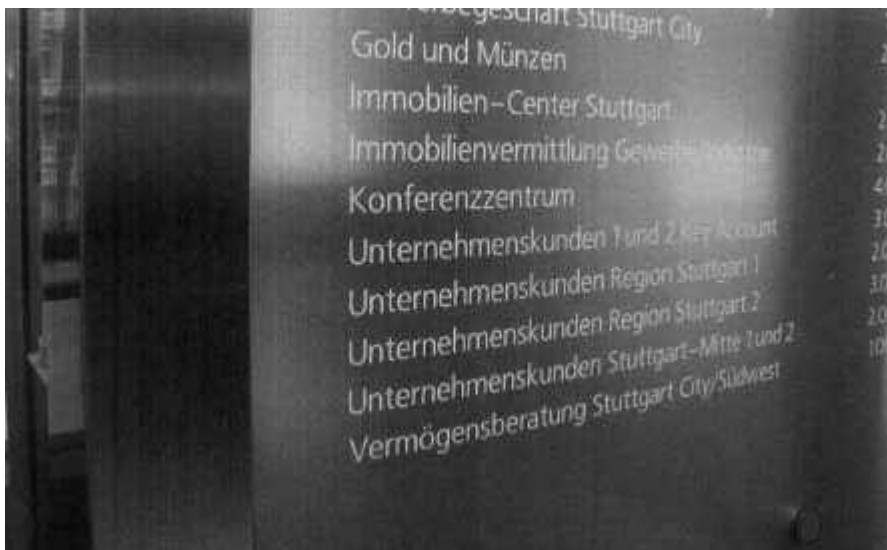
<b>Wirtschaftliche Verhältnisse</b>	
Rentabilität	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisations- und Betriebsabläufe optimieren</li> <li>• Produktivität steigern</li> <li>• Kosten einsparen</li> </ul>
Kapital- und Finanzlage	Kapitalstruktur verbessern durch <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhöhung des Eigenkapitalanteils</li> <li>• Kapitaleinlagen des Betriebsinhabers oder Dritter, zum Beispiel Familie, Mitarbeiter oder Beteiligungsgesellschafter</li> <li>• Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Anlagevermögen</li> <li>• Abbau von überhöhten Außenständen</li> <li>• Abbau von hohen Lagerbeständen</li> <li>• Angemessene Privatentnahmen</li> <li>• Vermeidung überhöhter privater Finanzbelastungen</li> </ul>

<b>Markt und Branche</b>	
Markt	Marktstellung verbessern durch <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktbeobachtung</li> <li>• Entwicklung marktgerechter Produkte und Leistungen</li> <li>• Marktauftritt überprüfen und verbessern</li> <li>• Schaffen von Wettbewerbsvorteilen wie Kooperationen</li> </ul>
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenzufriedenheit verbessern durch Qualitätsmanagement und eine konsequente Reklamationsbearbeitung</li> <li>• Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Kunden vermeiden bzw. abbauen</li> </ul>
Branche	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Lieferanten und anderen Geschäftspartnern vermeiden bzw. abbauen</li> <li>• Risiken durch den Aufbau mehrerer Geschäftsbereiche absichern</li> <li>• permanente Akquisition sichert die Auslastung des Betriebs</li> </ul>

<b>Beziehung zu Ihrer Hausbank</b>	
Information	<ul style="list-style-type: none"> <li>• regelmäßige Kontakte</li> <li>• für die Aktualität der notwendigen Nachweise sorgen               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jahresabschlüsse</li> <li>○ betriebswirtschaftliche Auswertungen</li> <li>○ Bestandsveränderungen</li> <li>○ kalkulatorische Abschreibungen</li> <li>○ Summen- und Saldenlisten unter Berücksichtigung der Anfangsbestände</li> </ul> </li> </ul>
Liquidität	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontoüberziehungen vermeiden durch eine konsequente Liquiditätsplanung</li> </ul>

# Dialog – Was Ihr Kreditinstitut von Ihnen erwartet

## 4.



Auch wenn betriebswirtschaftliche Analysen und statistische Methoden im Mittelpunkt stehen, ist ein Rating-Verfahren zugleich ein Kommunikationsprozess, den Sie maßgeblich beeinflussen können. Je aktiver und offener Sie die Kontakt zu Ihrer Hausbank gestalten, desto günstiger für Ihr Rating. Ergreifen Sie deshalb die Initiative und gehen Sie auf den Berater beim Kreditinstitut zu. Nehmen Sie frühzeitig Kontakt auf und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin. Denn Sie wissen: der regelmäßige Dialog schafft Vertrauen und kann sich positiv auf die Kreditentscheidung Ihrer Bank auswirken.

Ihr Unternehmen ist auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit Ihrer Hausbank angewiesen. Kreditinstitute erwarten von Ihnen, dass Sie sich

- offen und berechenbar verhalten,
- den regelmäßigen Kontakt suchen,
- über aktuelle Entwicklungen – Erfolge und Misserfolge – informieren.

Ebenso wichtig ist die handwerkliche Vorbereitung auf das eigentliche Gespräch. Wer die aktuelle Unternehmenssituation nur lückenhaft belegen kann, hinterlässt nicht unbedingt den besten Eindruck. Scheuen Sie also nicht den Zeitaufwand, der bereits im Vorfeld eines Rating-Verfahrens auf Sie zukommt. Eine ausführliche Checkliste finden Sie im folgenden Kapitel.

Eine gelungene Vorbereitung bedeutet, dass

- Sie über die aktuelle Entwicklung Ihres Betriebes genau informiert sind,
- alle relevanten Unterlagen vorliegen,
- wichtige Fragen schriftlich vorbereitet sind,
- Sie wissen, welche Ergebnisse Sie erreichen wollen,
- Sie ausreichend Zeit für das Gespräch einplanen.

Machen Sie sich während des Gesprächs Notizen. Halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest. Zeigen Sie, dass Sie Ihr Unternehmen im Griff haben und für die Zukunft gerüstet sind. Seien Sie kein Bittsteller, sondern treten Sie selbstbewusst auf. Schließlich sind Sie der Kunde.

# Checkliste – So bereiten Sie sich auf das Rating-Gespräch vor

## 5.



Beim Rating ist eine gute Vorbereitung Pflicht. Wer sich vor dem Gespräch mit dem Kundenberater mit möglichst allen relevanten Fragen zu seinem Unternehmen auseinandergesetzt hat, erleichtert dem Kreditinstitut und auch sich selbst die Zusammenarbeit. Sie gewinnen Zeit, ersparen allen Beteiligten unnötige Nacharbeiten und verbessern so Ihre Verhandlungsposition.

Wir haben deshalb die wichtigsten Fragen zusammengestellt. Sie können diesen Katalog entweder als Leitfaden im Vorfeld des Rating nutzen oder als Checkliste kurz vor dem Gespräch mit Ihrer Hausbank. Prüfen Sie diese Fragen jeweils unter den Gesichtspunkten:

- Wie wichtig ist der Aspekt für Ihr Unternehmen?
- Welchen Nachweis können Sie der Bank bringen?
- Welche Maßnahmen müssen Sie ergreifen?

## Zur Vergangenheit

- Welche Besonderheiten sind in diesem Jahr aufgetreten?
- Mit welchen Schwierigkeiten mussten Sie sich auseinandersetzen?
- Was hat die Geschäftsentwicklung positiv beeinflusst?
- Wie hat sich Ihr Produkt- und Leistungsprogramm verändert?
- Welche neuen Produkte und Leistungen haben Sie angeboten?
- Wie haben sich die Umsätze einzelner Produkte und Leistungen entwickelt?
- Wie haben sich die Umsätze mit einzelnen Kunden verändert?
- Welche neuen Kunden konnten Sie gewinnen?
- Welche Kunden haben Sie verloren?
- Welche Investitionen haben Sie getätigt?
- Wie haben Sie die halbfertigen, die noch nicht abgerechneten Arbeiten und das Warenlager bewertet?
- Wie haben sich Ihre Mitarbeiter weitergebildet?
- Wie haben Sie die Organisation des Betriebes verbessert?
- Was haben Sie unternommen, um Risiken zu reduzieren?

## Zur Gegenwart

- Wie hoch ist Ihr aktueller Auftragsbestand?
- Wie hoch sind die Bestände an halbfertigen und noch nicht abgerechneten Arbeiten?
- Wie hoch sind die in diesem Jahr erwirtschafteten Umsätze?
- Welches betriebswirtschaftliche Ergebnis haben Sie erzielt?
- Wie hoch sind Ihre Entnahmen?
- Wie sind die aktuellen Kontostände?
- Wie hoch ist die Summe der Debitoren und der Kreditoren?
- Wie hoch sind Ihre Kapazitäten?
- Wie ist die Struktur Ihrer Kunden?
- Wie ist die Struktur Ihrer Lieferanten?
- Welches sind die derzeitigen Risiken in Ihrem Betrieb?
- Wie erfolgt der Datenaustausch mit Ihren Geschäftspartnern?

## Zur Zukunft

- Welche Pläne haben Sie für die nächsten Jahre?
- Welche Planungsinstrumente setzen Sie ein?
- Wie wird sich die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung auf Ihr Unternehmen auswirken?
- Welche Entwicklungen zeichnen sich konkret für Ihr Unternehmen ab?
- Welche Alternativen haben Sie, wenn die Entwicklung nicht wie geplant verläuft?
- Welche Maßnahmen stehen unmittelbar an?
- Wie können Sie Ihren Kreditverpflichtungen nachkommen?

# Praxis – Beispiel eines Rating-Formulars

## 6.



Sämtliche Fragen gehen in das Rating-Formular ein, mit dessen Hilfe die eigentliche Bewertung vorgenommen wird. Das Prinzip ist einfach, seine Umsetzung komplex. Im Kern geht es darum, zu jedem Kriterium eine konkrete Einstufung Ihres Handwerksbetriebs vorzunehmen. Diese Einstufung – gleich ob es sich um eine Rückschau (Stichwort: Umsatz im vergangenen Jahr), eine Bestandsaufnahme (Stichwort: Qualität des Managements) oder eine Prognose (Stichwort: mittelfristige Entwicklungschancen) handelt – mündet jeweils in einem Zahlenwert. Diese Einzelbewertungen sind die Grundlage für eine Kennzahl, die die Kreditwürdigkeit Ihres Unternehmens ausdrückt.

Aufbau des Rating-Formulars im Überblick	
Kriterien	Die Kriterien orientieren sich an dem Schema Management / Unternehmen, wirtschaftliche Verhältnisse, Markt und Branche, Kundenbeziehung, Entwicklungspotenzial.
Skalen	Die Bewertung erfolgt in unserem Beispiel nach einer vierstufigen Skala. Grundsätzlich sind auch andere Varianten mit bis zu sieben Abstufungen denkbar.
Gewichtung	Nicht jedes Kriterium ist gleich wichtig für die Kreditentscheidung Ihrer Bank. Gewichtungen erlauben es, Prioritäten zu setzen.
Wert	Einstufung und Gewichtung werden miteinander multipliziert und ergeben einen Wert für das jeweilige Merkmal. Beispiel: Einstufung „3“ mal Gewichtungsfaktor „4“ = Wert „12“.
Kennzahlen	Das Rating-Ergebnis wird in einer Kennzahl ausgedrückt. Sie wird aus der Summe der Einzelbewertungen geteilt durch die Summe der Gewichtungen errechnet.

An dieser Stelle unterscheidet sich die Rating-Praxis der Kreditinstitute. Zwar arbeiten alle auf der Basis ein und desselben Kriterienkatalogs. Das Bewertungsverfahren selbst jedoch kann variieren. Im folgenden Beispiel haben wir die wichtigsten Elemente dieser Bewertungsverfahren eingearbeitet.

Rating – Firmenkunden

Datum:

Bearbeitung:

**Fa. Erwin Peschke, Lange Straße 15, 12345 A-Stadt**

Kriterien	Einstufung	Gewichtung	Wert
-----------	------------	------------	------

Management / Unternehmen	1		2		3		4		
Qualität des Managements		4		2	x	3		6	9
Qualität des Controlling		3		2	x	2		3	6
Qualität des Marketing		2	x	1		1		2	1
<b>Wirtschaftliche Verhältnisse</b>									
Ertragssituation		4	x	2		4		7	4
Liquidität		4	x	2		4		7	4
<b>Markt und Branche</b>									
Aktuelle Marktentwicklung		2	x	1		2		5	2
Konjunkturelle Situation	x	1		1		2		4	1
Kunden- / Lieferantenstruktur		1	x	1		2		5	2
Konkurrenzsituation		1	x	1		2		3	2
Produkt / Dienstleistung		2		1	x	2		4	6
Leistungsstandards		2	x	1		3		4	2
<b>Kundenbeziehung</b>									
Kontoführung		1	x	2		4		5	4
Informationsverhalten		2		1	x	2		3	6
<b>Entwicklungspotential</b>									
Unternehmensentwicklung		5	x	2		4		7	4
Unternehmensstrategie		2	x	2		4		7	4
Ertrags- / Finanzplanung		5	x	3		5		7	6
Risiken		2		2	x	4		5	12

Kennzahl (Summe der Einzelwerte / Summe der Gewichtungen)	Wert
---	------

Risikogruppe	2	Bonität	3
--------------	---	---------	---

# Beratung – Wir bringen Sie voran

## 7.



Rating stellt neue Anforderungen an Unternehmen und eröffnet Chancen. Damit diese genutzt werden können, ist Know-how unverzichtbar. Wer sich auf den Rating-Prozess optimal vorbereiten möchte, sollte sich rechtzeitig und umfassend informieren. Ihre Handwerksorganisation bietet Ihnen dazu folgende Unterstützung an:

#### *Seminare und Workshops*

Unsere Veranstaltungen bieten Ihnen fundiertes Wissen über die Ziele und den Ablauf von Rating-Verfahren. Für den notwendigen Praxisbezug sorgen erfahrene Dozenten, die Sie anhand von Fallbeispielen auf das Rating vorbereiten.

#### *Analyse und Beratung*

Welche Stärken Ihr Unternehmen bereits heute hat, und wo Sie ansetzen müssen, damit das auch in Zukunft so bleibt, sind zwei Leitfragen, an denen sich unsere Unternehmensberater orientieren. Die Antwort auf die Frage, welche Lösung die Richtige für Ihr Unternehmen ist, entwickeln unsere Experten gemeinsam mit Ihnen.

#### *Pre-Rating als Probelauf*

Nutzen Sie die Möglichkeit, ein Rating-Verfahren einmal durch zu spielen. Nach einem Pre-Rating wissen Sie, was Kreditinstitute von Ihnen erwarten. So gewinnen Sie Sicherheit für das eigentliche Rating durch Ihre Hausbank.

### *Aktuelle Informationen*

Wir halten Sie auf dem Laufenden. Die Medienangebote der Handwerksorganisationen bieten Ihnen viele nützliche Informationen rund um das Thema Rating. Natürlich auch im Internet.

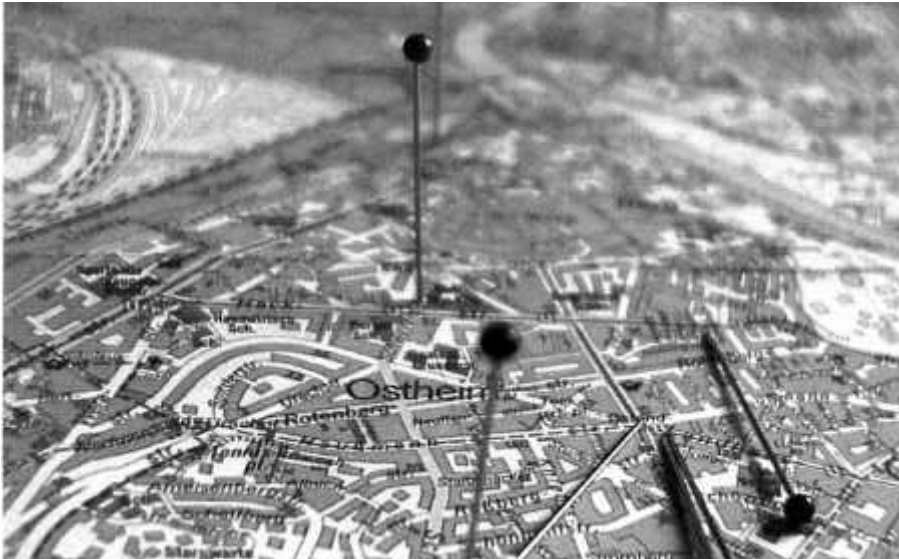
Ansprechpartner sind die Unternehmensberater Ihrer Handwerkskammer und Ihres Fachverbandes sowie die Beratungsgesellschaft BWHM des baden-württembergischen Handwerks.

Weitere wichtige Gesprächspartner zum Thema Rating sind der Firmenkundenberater Ihrer Hausbank und Ihr Steuerberater. Weitere Hinweise, Adressen und interessante Internetangebote finden Sie auf den Serviceseiten im hinteren Teil dieser Broschüre.

Es zählt zu den Hauptaufgaben der Handwerksorganisation, die Interessen der Handwerksbetriebe in den politischen Gremien zu vertreten und damit die Benachteiligung von klein- und mittelständischen Betrieben im Zuge der Einführung des Kreditratings zu verhindern.

# Tipps – So sollten Sie vorgehen

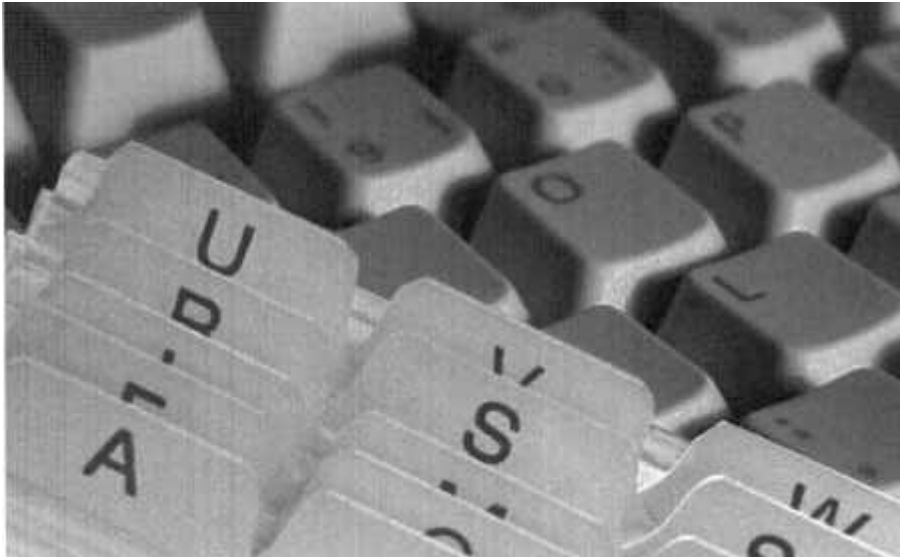
## 8.



1. Führen Sie ein Selbst-Rating durch. Beurteilen Sie Ihr Unternehmen und sich selbst. Seien Sie dabei möglichst objektiv.
2. Informieren Sie sich bei Ihrer Hausbank, wie Sie geratet wurden.
3. Besprechen Sie mit Ihrer Hausbank, in welchen Bereichen der größte Handlungsbedarf besteht.
4. Erarbeiten Sie einen Plan, wie Sie die dringend notwendigen Maßnahmen umsetzen werden.
5. Sorgen Sie dafür, dass die Jahresabschlüsse aktuell erstellt werden und dass aussagefähige monatliche Auswertungen vorliegen.
6. Legen Sie auch die privaten wirtschaftlichen Verhältnisse offen.
7. Lassen Sie sich beraten. Hilfen bieten Ihre Handwerkskammer, Ihr Fachverband und die Beratungsgesellschaft des Baden-Württembergischen Handwerks BWHM.

# Service – Links, Adressen, Ansprechpartner

9.



## Links

Ob tagesaktuelle Nachricht oder umfangreiche Studie – wer informiert sein will, nutzt das Internet. Wir haben unter den Stichworten „Basel II“ und „Rating“ nach interessanten Angeboten gesucht. Die wichtigsten Adressen haben wir für Sie zusammengestellt.

- |  |   |
|--|---|
| <a href="http://www.bundesbank.de">www.bundesbank.de</a> | Hier finden Sie eine kurze Chronologie zur Baseler Eigenkapitalvereinbarung. Die dazugehörigen Originaldokumente können heruntergeladen werden.   |
| <a href="http://www.bvr.de">www.bvr.de</a>               | Was ändert sich durch Basel II? Wie läuft ein Rating-Verfahren ab? Antworten auf diese Fragen gibt es beim Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken.  |
| <a href="http://www.diht.de">www.diht.de</a>             | Auf den wirtschaftspolitischen Seiten des Deutschen Industrie- und Handelskammertages werden sowohl die Konzeption des Rating als auch praktische Fragen ausführlich behandelt. Weiterführendes Material kann online bestellt werden. |

<a href="http://www.handwerk.de">www.handwerk.de</a>	Basel II und die Folgen für den Mittelstand stehen im Mittelpunkt eines gut strukturierten Dossiers des Internetportals <a href="http://handwerk.de">handwerk.de</a> .
<a href="http://www.handwerk-bw.de">www.handwerk-bw.de</a>	Aktuelle Information über und für das Handwerk im Land, auch zu den Themen Rating und Unternehmensführung. Der neu gestaltete Internetauftritt des baden-württembergischen Handwerkstages bietet viel Service für Praktiker.
<a href="http://www.handwerk-info.de">www.handwerk-info.de</a>	Internetdienst des Holzmann-Verlages. Über die Suchfunktion können auch die Beiträge in der Deutschen Handwerkszeitung und Fachzeitschriften erschlossen werden.
<a href="http://www.kfw.de">www.kfw.de</a>	Das Angebot der Kreditanstalt für Wiederaufbau reicht von Pressediensten und Präsentationen bis hin zu aktuellen Studien. Die Materialien stehen in einer Online-Bibliothek als PDF-Dokumente zur Verfügung.
<a href="http://www.rkw-bw.de">www.rkw-bw.de</a>	Ein Sonderheft der Mitgliederzeitschrift „Ratio“ ist der Zukunft der Mittelstandsfinanzierung gewidmet. Grundlagen des Ratings, Berichte, Wertungen und ein Unternehmensporträt gibt es kostenlos als PDF-Dokument.
<a href="http://www.sparkasse.de">www.sparkasse.de</a>	Unter der Rubrik „Service“ werden die Grundlagen von Basel II in knapper Form dargestellt.
<a href="http://www.zdh.de">www.zdh.de</a>	Verbandspolitische Positionen und Informationen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.

## Adressen und Ansprechpartner

### *Handwerkskammern*

#### **Handwerkskammer Freiburg**

Tel.: 07 61 / 2 18 00 – 0  
[www.hwk-freiburg.de](http://www.hwk-freiburg.de)

#### **Handwerkskammer Heilbronn**

Tel.: 0 71 31 / 791 – 0  
[www.hwk-heilbronn.de](http://www.hwk-heilbronn.de)

#### **Handwerkskammer Karlsruhe**

Tel.: 07 21 / 16 00 – 0  
[www.hwk-karlsruhe.de](http://www.hwk-karlsruhe.de)

#### **Handwerkskammer Konstanz**

Tel.: 0 75 31 / 205 – 0  
[www.hwk-konstanz.de](http://www.hwk-konstanz.de)

#### **Handwerkskammer Mannheim**

Tel.: 06 21 / 1 80 02 – 0  
[www.hwk-mannheim.de](http://www.hwk-mannheim.de)

#### **Handwerkskammer Reutlingen**

Tel.: 0 71 21 / 24 12 – 0  
[www.hwk-reutlingen.de](http://www.hwk-reutlingen.de)

#### **Handwerkskammer Region Stuttgart**

Tel.: 07 11 / 16 57 – 0  
[www.hwk-stuttgart.de](http://www.hwk-stuttgart.de)

#### **Handwerkskammer Ulm**

Tel.: 07 31 / 14 25 – 0  
[www.hk-ulm.de](http://www.hk-ulm.de)

## **Servicegesellschaft des Baden-Württembergischen Handwerkstages**

**BWHM GmbH – Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft  
für Handwerk und Mittelstand**

Tel.: 07 11 / 16 57 – 404  
www.handwerk-bw.de

## **Fachverbände**

**Südwestdeutscher Augenoptiker-  
verband**

Tel.: 0 62 32 / 64 69 – 0  
www.swav.de

**Bäckerinnungsverband Baden**

Tel.: 07 21 / 9 32 32 – 20

**LIV für das Württembergische  
Bäckerhandwerk e.V.**

Tel. 07 11 / 1 64 11 – 0  
www.baecker-bw.de

**FV Bau Württemberg e.V.**

Tel.: 07 11 / 6 48 53 – 20  
www.fachverband-bau.de

**Verband der Bauwirtschaft  
Südbaden e.V.**

Tel.: 07 61 / 7 03 02 – 0  
www.bausuedbaden.de

**Baugewerbeverband  
Nordbaden e.V.**

Tel.: 06 21 / 4 23 01 – 0  
www.bau-nordbaden.de

**LIV Baden des Bildhauer- und  
Steinmetzhandwerks e.V.**

Tel.: 07 21 / 93 28 40

**LIV Bildhauer- und Steinmetz-  
handwerk Baden-Württemberg**

Tel.: 0 71 31 / 93 58 – 0  
www.handwerks.org

**Verband mittelständischer Privat-  
brauereien in Württemberg**

Tel.: 0 64 31 / 5 20 48

**Landesinnung Chirurgiemechanik  
Baden-Württemberg**

Tel.: 0 74 61 / 22 01  
www.chirurgiemechanik.de

**FV meteko Südwest e.V.**

Tel.: 0 70 23 / 9 00 26 13  
www.meteko.de

**LIV des Dachdeckerhandwerks  
Baden-Württemberg**

Tel.: 07 21 / 3 48 62  
www.dachdecker.de

**LIV der Drechslerinnung Baden-  
Württemberg**

Tel.: 0 71 21 / 26 97 – 0

**FV Elektro- und Informationstech-  
nik Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 95 59 06 – 66  
www.fv-eit-bw.de

**LV Estrich und Belag  
Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 68 17 84  
www.estrich-belag.de

**LIV des Fass- und Weinküfer-  
handwerks Baden-Württemberg**

Tel.: 0 71 31 / 93 58 – 0

**LIV Baden-Württemberg des Flei-  
scherhandwerks**

Tel.: 07 11 / 46 72 – 74 oder – 35

**LIV Fliesen Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 45 10 35 – 30  
www.fliessen-bw.de

**LV des Fotografen-Handwerks  
Baden-Württemberg**

Tel.: 07 61 / 2 31 66  
www.kreishandwerkerschaft-  
freiburg.de

**LIV Friseurhandwerk Baden-  
Württemberg**

Tel.: 07 11 / 6 07 70 – 0  
www.liv-friseure.de

**LI des Gebäudereiniger-  
Handwerks Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 7 28 56 16  
www.gebaeudereiniger-bw.de

**Bundesinnung für das  
Gerüstbauer-Handwerk**

Tel.: 02 21 / 87 06 00

**FV Glas Fenster Fassade BW  
LIV des Glaserhandwerks**

Tel.: 07 21 / 9 86 57 – 41  
www.ggf-online.de

**Gold- und Silberschmiede-Innung  
Stuttgart-Heilbronn-Reutlingen**

Tel.: 07 11 / 4 89 73 – 15  
www.kh-stuttgart.de

**Graveur- und Galvaniseur-Innung  
Stuttgart**

Tel.: 0 83 41 / 6 23 04 od. 9 84 36

**LIV für das Herrenschneider-  
Handwerk in Württemberg**

Tel.: 07 11 / 60 64 62

**Landesverband Holz und Kunst-  
stoff Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 1 64 41 – 0  
www.schreiner-bw.de

**Wirtschaftsverband Holz und  
Kunststoff verarbeitendes Hand-  
werk e.V.**

Tel.: 07 61 / 7 03 02 – 0  
www.schreiner-hkh-baden.de

**LI für das Kälteanlagenbauer-  
Handwerk Baden-Württemberg**

Tel.: 0 70 31 / 27 20 34

**LIV des Baden-Württembergischen  
Karosserie- und Fahrzeugbauer-  
Handwerks**

Tel.: 0 71 81 / 4 48 63  
www.zkf.com

**Keramiker-Innung Baden-  
Württemberg**

Tel.: 0 62 21 / 90 20 – 0

**LIV des Konditorenhandwerks  
Baden-Württemberg**

Tel.: 06 21 / 30 58 41  
www.konditoren-bw.de

**Korbflechter Innung Baden-  
Württemberg**

Tel.: 0 71 95 / 6 03 56

**Kürschnerinnung Württemberg  
(Fa. Pelzmoden Hofmann)**

Tel.: 07 11 / 58 14 91

**Verband des Kraftfahrzeuggewer-  
bes Baden-Württemberg e.V.**

Tel.: 07 11 / 83 98 63 – 0  
www.kfz-bw.de

**Bund der Kunsthandwerker  
Baden-Württemberg e.V.**

Tel.: 0 71 71 / 3 60 52  
www.kunsthandwerk.de

**Verband des landtechnischen  
Handwerks im VdaW e.V. – LIV**

Tel.: 07 11 / 1 67 79 – 0  
www.vdaw.de

**LV Südbaden des Maler- und La-  
ckiererhandwerks e.V.**

Tel.: 0 72 21 / 6 14 64

**LIV des Maler- und Lackierer-  
handwerks Baden-Württemberg**

Tel.: 07 11 / 60 36 01  
www.liv-maler-lackierer-bw.de

**LIV des Maßschneiderhandwerks  
Baden-Württemberg**

Tel.: 07 31 / 26 52 10

**Vereinigung der Modellbaubetriebe  
in Württemberg (Fa. Beuttenmüller)**

Tel.: 0 71 61 / 93 70 20  
www.beuttenmueller.com

**Handwerksverband Metallbau und  
Feinwerktechnik Baden-  
Württemberg (HMF)**

Tel.: 07 11 / 95 47 29 – 0  
www.metall-verband.de

**Modellbauerinnung Baden**  
Tel.: 07 21 / 9 43 90 20  
[www.modellbauer-innung-baden.de](http://www.modellbauer-innung-baden.de)

**LI für das Modisten-Handwerk  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 60 64 62

**Baden-Württembergischer  
Müllerbund**  
Tel.: 07 11 / 2 36 40 21

**Musikinstrumentenmacher-Innung  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 4 89 73 -16

**FV Orthopädie-Technik  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 7 28 55 35

**Innung für Orthopädie-  
Schuhtechnik Baden-Württemberg**  
Tel.: 074 41 / 8 76 40

**Innung Parkett- und Fußboden-  
technik Baden-Württemberg / Nord**  
Tel.: 0 71 41 / 93 99 - 0  
[www.kh-lb.de](http://www.kh-lb.de)

**Parkett- und Fußbodentechnik-  
Innung Baden-Württemberg/Süd**  
Tel.: 07 31 / 1 40 30 - 0  
[www.khs-ulm.de](http://www.khs-ulm.de)

**FV Putz, Stuck und Trockenbau  
Baden e.V.**  
Tel.: 07 61 / 7 03 02 - 0  
[www.stukkatuer-baden.de](http://www.stukkatuer-baden.de)

**LIV des Raumausstatter- und Satt-  
lerhandwerks Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 2 26 08 42  
[www.zvr.de](http://www.zvr.de)

**Rolladen- und Jalousiebauer-  
Innung Baden**  
Tel.: 07 21 / 9 43 90 20  
[www.rolladen-jalousiebauer-  
innung-baden.de](http://www.rolladen-jalousiebauer-<br/>innung-baden.de)

**Rolladen- und Jalousiebauer-  
Innung Württemberg**  
Tel.: 07 31 / 1 40 30 - 0  
[www.khs-ulm.de](http://www.khs-ulm.de)

**FV Sanitär - Heizung - Klima  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 48 30 91  
[www.fvshkbw.de](http://www.fvshkbw.de)

**LIV des Schornsteinfegerhand-  
werks Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 31 / 9 36 88 - 0

**LIV Schumacher-Handwerk  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 4 89 73 - 16

**Fachverband der Stukkateure für  
Ausbau und Fassade  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 4 51 23 - 0  
[www.stuck-verband.de](http://www.stuck-verband.de)

**Fachverband Textilpflege  
Südwest e.V.**  
Tel.: 07 11 / 9 76 58 - 0

**LIV für Uhren, Schmuck und Zeit-  
messtechnik Baden-Württemberg**  
Tel.: 0 61 74 / 92 28 26  
[www.uhrmacherverband.de](http://www.uhrmacherverband.de)

**LI des Vulkaniseur-Handwerks  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 7 22 14 15

**Landesinnung Werbetechnik  
Baden-Württemberg**  
Tel.: 0 70 31 / 27 20 34

**Zahntechniker Handwerk Baden**  
Tel.: 0 62 21 / 47 54 37  
[www.zahn-technik.de](http://www.zahn-technik.de)

**Zahntechniker-Innung Württem-  
berg**  
Tel.: 07 11 / 48 20 58  
[www.ziw.de](http://www.ziw.de)

**Verband des Zimmerer- und Holz-  
baugewerbes Baden-Württemberg**  
Tel.: 07 11 / 2 39 96 50  
[www.holzbau-online.de](http://www.holzbau-online.de)

**Badischer Zimmerer- und Holz-  
bauverband e.V.**  
Tel.: 07 61 / 7 03 02 - 0  
[www.holzbau-baden.de](http://www.holzbau-baden.de)