

AUFBAU EINES LIQUIDITÄTSREPORTINGS FÜR DIE BANK

- Anlässe für ein Bankenreporting
- Bestandteile der Bankenberichterstattung
- Beispiele von Berichten für das Bankenreporting

WENN DIE BANK REGELMÄßIGE INFORMATIONEN WILL

Für viele Unternehmer ist es eine sehr unangenehme Vorstellung, der Bank gegenüber erweitert berichtspflichtig zu werden. Es beschränkt die Beziehung des Unternehmers als Kunde zu seinen Banken. Oft sind die Schräglagen, in die Unternehmen geraten nicht selbstverschuldet, sondern wie aktuell gerade auch in der Coronakrise, nicht beeinflussbare, externe Faktoren. Es zeigt aber auch, wie verwundbar Geschäftsmodelle vor dem Hintergrund konjunktureller Schwankungen sind, wenn sie nicht fortlaufend optimiert und hinterfragt werden.

TYPISCHE ANLÄSSE FÜR EINE ERWEITERTE BERICHTSPFLICHT

Nachfolgend listen wir Ihnen typische Anlässe auf, im Zuge derer Banken ein regelmäßiges, detailliertes Reporting wünschen.

Beispielsweise seien genannt:

- Aufnahme neuer Kredite
- Potenzielles Risiko eines Covenant-Bruch
- Drohende Liquiditätskrise, auch ohne Verstöße gegen den Kreditvertrag
- Sonderkredite mit öffentlichen Bürgschaften
- Branchenkrisen
- Beobachtbarer Rückgang der Rendite des Kreditnehmers

Zusammenfassend kann man sagen, dass mit Ausnahme der Anfrage für eine Kreditaufnahme, ein Bank-Analyst in der Regel über Kennzahlen „stolpert“, die ein Frühwarnsystem auslöst. In der Regel sucht die führende Bank ein persönliches Gespräch mit der Geschäftsleitung ihres Kunden und versucht die Gründe einzugrenzen, was gerade aus dem Ungleichgewicht gerät. Es ist Standard des Riskmanagements von Geschäftsbanken, die Kreditausfallrisiken ihrer Kunden laufend einzuschätzen und zu bewerten.

DIE BANK MÖCHTE ÜBER DIE SITUATION INFORMIERT SEIN

Sofern sich die Situation bei dem Unternehmen als noch nicht dramatisch darstellt, reicht es in der Regel, falls eine solche Pflicht noch gar nicht besteht, einmal im Monat einen Monatsbericht, bestehend aus GuV, einer Liquiditätsübersicht und wenn vorhanden einer Bilanz. In der Regel möchte die Bank auch die aktuelle Jahresplanung im Monatsbericht als Referenz sehen.

Sollte sich ein Covenant – Bruch abzeichnen, wird die Bank zur Absicherung ihrer Kredite darauf drängen, einen qualifizierten Berater ins Unternehmen zu holen, in der Regel als CRO. Die Berichtspflicht in diesem Fall ist in der Regel umfassender, in kürzeren Intervallen zu erstellen und detaillierter.

Im Anhang dieses Praktikers-Tipps werden wir Ihnen ein anonymisiertes Beispiel eines Bankenreports von einem mittelständischen Unternehmen darstellen..

BESTANDTEILE DES REPORTINGS

Monatsbericht

Der Monatsbericht eines Unternehmens, bestehend aus GuV oder BWA, Bilanz und einer Liquiditätsübersicht, bietet eine erste Grundlage für einen Überblick, wie es um das Unternehmen steht. Ein Monatsbericht sollte auch immer mit einem

qualifizierten Kommentar versehen werden, der die Abweichungen zum Plan erklärt und nicht nur benennt. Als Referenz eignet sich ganz besonders der Vorjahreszeitraum und der Plan. Ebenfalls sehr empfehlenswert ist auch im Kommentar ein aktueller Ausblick der Geschäftleitung zur Geschäftslage.

Liquiditätsvorschau

Wenn die Abweichungen zum Plan und zum Vorjahr signifikant sind oder werden, verlangt die Bank in der Regel immer ein bis zweimal im Monat eine zusätzliche Liquiditätsprognose, in der Regel über 13 Wochen, um eine drohende Liquiditätslücke frühzeitig erkennen zu können. Das ist auch für die Geschäftsleitung des Unternehmens aus Haftungsgründen sehr wichtig. Eine Abweichungsanalyse der letzten Prognose zur aktuellen ist nicht nur informativ, sondern vor allem auch wichtig für den kontinuierlichen Optimierungsprozess der eigenen Prognosen.

Wie das ganze ausschauen könnte, zeigen wir Ihnen im Anschluss:

DAS AUGEN LIEST IMMER MIT

Um ein paar Anregungen zu geben, wie eine optisch ansprechende Monatsberichterstattung aussehen kann, haben wir Ihnen ein paar Beispiele angehängt. Ein Bericht, dessen Bestandteile sorgfältig und immer gleich aussehend aufbereitet werden, erwecken beim Betrachter normalerweise ein gutes

Gefühl; es sollte vermieden werden, dass die Berichte an die Bank einen „schlampigen“ Eindruck hinterlassen, weil Leser gerne vom Eindruck auf den Inhalt schließen. Daher lohnt es sich in jedem Fall, ein einheitliches Corporate Design zu verwenden.

GUV / ERGEBNISBERICHT

Hier finden Sie ein Beispiel für einen Ergebnisbericht aus der GuV oder der BWA abgeleitet.

| (konsolidierter) Monatsbericht der XY GmbH, Februar 2021 - in TEUR | | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| | Berichtsmonat | | | kumuliert | | |
| | IST | Plan | Abw. | IST | Plan | Abw. |
| Ertragslage | | | | | | |
| Brutto-Umsatz | 42.569,9 | 43.260,0 | -690,1 | 79.076,0 | 79.500,0 | -424,0 |
| - Erlösschmälerung | -5.268,0 | -4.670,0 | -598,0 | -9.075,0 | -8.960,0 | -115,0 |
| Summe Umsatz | 37.301,9 | 38.590,0 | -1.288,1 | 70.001,0 | 70.540,0 | -539,0 |
| + sbE | 25,4 | 32,0 | -6,6 | 45,6 | 64,0 | -18,4 |
| - Materialaufwand | -22.056,0 | -21.800,0 | -256,0 | -43.579,0 | -44.025,0 | 446,0 |
| Rohertrag | 15.271,3 | 16.822,0 | -1.550,7 | 26.467,6 | 26.579,0 | -111,4 |
| - Personalaufwand | -5.807,0 | -5.800,0 | -7,0 | -10.945,0 | -11.000,0 | 55,0 |
| - sbA | -3.575,0 | -3.900,0 | 325,0 | -6.850,0 | -7.000,0 | 150,0 |
| EBITDA | 5.889,3 | 7.122,0 | -1.232,7 | 8.672,6 | 8.579,0 | 93,6 |
| - Abschreibungen | -1.625,0 | -1.625,0 | 0,0 | -3.250,0 | -3.250,0 | 0,0 |
| EBIT | 4.264,3 | 5.497,0 | -1.232,7 | 5.422,6 | 5.329,0 | 93,6 |
| - Finanzergebnis | -3.860,0 | -3.875,0 | 15,0 | -6.575,0 | -6.575,0 | 0,0 |
| EBT | 404,3 | 1.622,0 | -1.217,7 | -1.152,4 | -1.246,0 | 93,6 |
| - a.o. Ergebnis | 0,0 | 170,0 | -170,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| - Steuern | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Periodenergebnis | 404,3 | 1.792,0 | -1.387,7 | -1.152,4 | -1.246,0 | 93,6 |
| Ausgewählte KPI | | | | | | |
| Materialquote | -59,1% | -56,5% | | -62,3% | -62,4% | -62,8% |
| Personaleinsatzquote | -15,6% | -15,0% | | -15,6% | -15,6% | -17,3% |

Für dieses Beispiel ist eine einfache, flache Zeilenstruktur gewählt. Natürlich steht es Ihnen frei, tiefer zu berichten. Diese Struktur ist so eine Art Minimalanforderung. Gut sind auch kurze Erläuterungen zu bestimmten Punkten oder Aspekten die extra gekennzeichnet sind (in unserem Beispiel mit den orangenen durchnummerierten Punkten). Das bietet Ihnen Gelegenheit, wenn es der Transparenz und Klarheit dient, Erläuterungen und Kommentare einzufügen und auf das Zahlenwerk zu beziehen. Sofern größere Abweichungen zum Plan entstanden sind, lohnt es sich auch näher darauf

einzufragen, was für ein Sachverhalt dahinter steht (Kunden, Lieferungen oder unvorhersehbaren Ereignissen).

BILANZ UND DARAUS ABGELEITETE CASHFLOW

Sofern Ihr Monatsabschluss auch ein sauberes Durchbuchten in der Bilanz beinhaltet, stärkt es das Vertrauen des Betrachters, auch eine Bilanz und gegebenenfalls einen abgeleiteten Cashflow (Bewegungsbilanz) zu erhalten. Sollten Sie bis dato diese Berichte nicht erstellen, würde raten wir, mindestens zu den Quartalen auch eine Bilanz einzureichen. Zumindestens aber sollten Sie sich mit der Bank diesbezüglich abstimmen.

LIQUIDITÄTSREPORT

In punkto Liquidität ist die Minimalvoraussetzung ein Finanzstatus, aus dem der aktuelle Liquiditätsstand hervorgeht. Je nach Struktur und Finanziersituation können die relevanten Daten gut aufbereitet werden und den unmittelbaren Informationsbedarf decken. Beispielsweise können die einzelnen Banken aufgeführt werden mit deren jeweiligen, auch unterschiedlichen, Engagements. Schon alleine aus der Fristigkeit der unterschiedlichen Finanzierungsbeiträge der Banken ergeben sich interessante Informationen (Kontokorrente und deren Linien können kurzfristig angepasst oder gekündigt werden und müssen daher immer wieder gemonitort werden).

Liquiditätsstatus

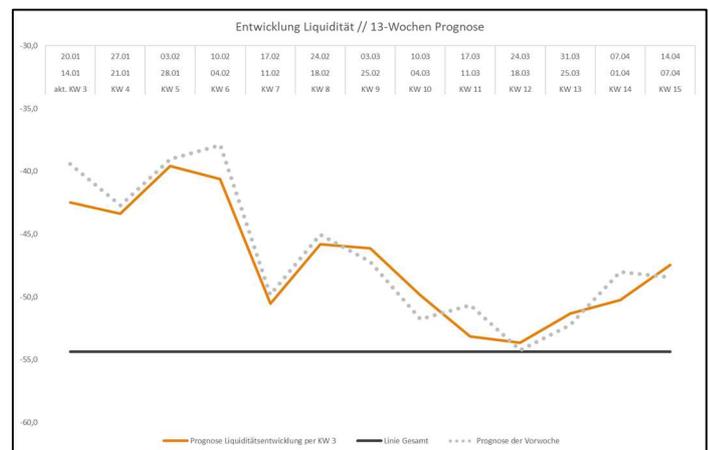
Gleich unten finden Sie ein Beispiel für einen Finanzstatus, der naturgemäß immer nur eine Momentaufnahme zu einem bestimmten Stichtag darstellt.

| Liquiditätsstatus Firma Gruppe per KW3 | | | | | |
|--|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| T€ | 04.01.2019 | | | 11.01.2019 | |
| | Nominal | IA | Verfügbar | IA | Verfügbar |
| Firma Gruppe | | | | | |
| Bank1 (Kontokorrent) | 9.600 | -2.569 | 7.031 | -3.590 | 6.010 |
| Bank2 (Kontokorrent) | 8.250 | -1.909 | 6.341 | -3.980 | 4.270 |
| Bank3 (Kontokorrent) | 1.500 | -80 | 1.420 | -783 | 717 |
| Bank3 (Darlehen) | 20.000 | -20.000 | - | -20.000 | - |
| Bank4 (Darlehen) | 15.000 | -15.000 | - | -15.000 | - |
| Bank1 (Abruflinie / Darlehen) | 35.000 | -28.950 | 6.050 | -28.950 | 6.050 |
| Summe Bankverbindlichkeiten | 89.350 | -68.508 | 20.842 | -72.303 | 17.047 |
| Scheckausgleichskonten | | -85 | -85 | -293 | -293 |
| Guthaben | | 2.509 | 2.509 | 500 | 500 |
| Guthaben und Schecks | - | 2.424 | 2.424 | 207 | 207 |
| Liquidität Gesamt | 89.350 | -66.084 | 23.266 | -72.096 | 17.254 |
| Bankverbindlichkeiten nach Kreditinstituten | | | | | |
| Bank1 | 44.600 | -31.519 | 13.081 | -32.540 | 12.060 |
| Bank2 | 8.250 | -1.909 | 6.341 | -3.980 | 4.270 |
| Bank3 | 21.500 | -20.080 | 1.420 | -20.783 | 717 |
| Bank4 | 15.000 | -15.000 | - | -15.000 | - |
| Gesamt | 89.350 | -68.508 | 20.842 | -72.303 | 17.047 |
| Headroom | | 20.842 | | 17.047 | |
| Bankverbindlichkeiten nach Kontoart | | | | | |
| Kontokorrente | 19.350 | -4.558 | 14.792 | -8.353 | 10.997 |
| Abruflinie | 35.000 | -28.950 | 6.050 | -28.950 | 6.050 |
| Aufsatzpunkt Liquiditätsprognose | 54.350 | -33.508 | 20.842 | -37.303 | 17.047 |
| Darlehen | 35.000 | -35.000 | - | -35.000 | - |
| Gesamt | 89.350 | -68.508 | 20.842 | -72.303 | 17.047 |

Liquiditätsprognose

Eine Liquiditätsprognose ist eine verbindliche Aussage des Unternehmers, wie er in einem definierten zukünftigen Zeitraum (in der Regel 13 Wochen) seine Liquiditätssituation einschätzt. Um die Glaubwürdigkeit und Seriosität zu unterstreichen, empfehle ich immer, einen Vergleich zur letzten Prognose anzustellen und die

wesentlichen Abweichungen zu erläutern. Gerade bei der Einschätzung der Zahlungsfähigkeit ist das Vertrauensverhältnis der Finanzierungspartner zum Unternehmer extrem wichtig. Durch unpräzise Aussagen und Prognosen kann das Verhältnis zwischen Bank und Kunde brüchig werden. Hier hilft nur Offenheit und Transparenz. Unten stehend sehen Sie ein Beispiel für eine Prognose im Rahmen des Bankenreportings:



Der nächste Praktiker-Tipp erscheint als Nr. 6 am 23. März mit folgenden Schwerpunkt:
„Einarbeiten und Darstellen von Gegenmaßnahmen zur Vermeidung einer drohenden Unterdeckung“
 Schreiben Sie uns gerne, welche weiteren Themen Sie besonders interessieren: kontakt@consanto.de

Informieren Sie sich gerne auf unserer Website www.consanto.de über die Möglichkeiten einer professionellen Unterstützung durch uns. Kontaktieren Sie uns bei Interesse jederzeit: kontakt@consanto.de