



GASTKOMMENTAR

Basel II: Kommunikation ist Chefsache!

Carl-Dietrich Sander, ist Leiter der Fachgruppe „Finanzierung und Rating für kleine und mittlere Unternehmen“ im KMU-Berater-Verband aus Neuss. Er erklärt, warum sich Firmenchefs höchstpersönlich um das Thema Rating kümmern sollten.

Wie werde ich eigentlich geratet?“ Die Frage stellen sich hierzulande noch viel zu wenige Mittelständler. Und auch an den Firmenkundenberater seiner Hausbank sollte jeder Unternehmer diese Frage regelmäßig richten. Keine Aufgabe, die an einen Angestellten delegiert werden sollte – weil von den Ratingnoten die Zukunft einer Firma abhängt, ist es Chefsache. In der Kommunikationsstrategie sind dabei zwei Wege zu beachten: Erstens sollte jeder Unternehmer den Firmenkundenberater seiner Hausbank über den Jahresabschluss sowie die weiteren Perspektiven des Betriebs unterrichten. Dazu gehört auch eine Einladung an den Banker, sich selbst vor Ort ein Bild vom Betrieb zu machen. Zweitens sollten der Hausbank regelmäßig aussagefähige Zahlen über die aktu-



Carl-Dietrich Sander:
Gute Kommunikation mit der Hausbank hilft sehr

elle Entwicklung sowie die damit verbundenen Kreditwünsche zur Verfügung gestellt werden. Wichtig ist dabei, genau nachzufragen, welche Unterlagen fürs Rating relevant sind.

Wer aktiv und offen seine Zahlen präsentiert, kann auch Antworten einfordern. Beispielsweise Details über das Ratingergebnis und wie diese die Kreditkonditionen beeinflussen. Klappt die Kommunikation zwischen Bank und Firma, gibt es meist auch ehrliche Antworten über die Stärken und die Schwächen des Betriebs und Tipps, wie der Unternehmer seine wirtschaftliche Lage verbessern kann. Sparkassen oder Banken erwarten in diesem Zusammenhang aber auch, dass negative Entwicklungen frühzeitig offengelegt werden, damit ein Unternehmen rechtzeitig wieder auf Kurs gebracht werden kann.