

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Rating: Wie es in Banken funktioniert und es Mittelständler nutzen

„Alle sprechen vom Rating – nur die Banken nicht“, so äußert sich mancher Mittelständler und zieht daraus die Schlussfolgerung, dass er sich um das Thema Rating nicht zu kümmern brauche.

Auch wenn viele Banken immer noch nicht mit ihren Firmenkunden intensiv und offen über Rating sprechen – alle Banken müssen nach den Vorgaben der Bankenaufsichtsbehörde bei jeder Kreditentscheidung eine „Risikoklassifizierung“ vornehmen. Und die meisten Kreditinstitute verwenden dafür die Ratingsysteme nach »Basel II«.

Wer als Mittelständler seine Kredite bei der Bank verlängern oder neue Kreditwünsche verhandeln möchte, sollte daher wissen, wie diese Rating- oder Risikoklassifizierungsverfahren funktionieren. Denn nur dann kann er sich sinnvoll auf Bankverhandlungen vorbereiten. Diese Vorbereitung sollten Mittelständler gleichzeitig zur eigenen Standortbestimmung nutzen – um so 2 Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. Die Fragen der Ratingsysteme bieten sich dafür geradezu an.

2 Beurteilungsebenen beim Rating

Zum einen wird die zurückliegende wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens auf der Basis der Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre – Quantitative Analyse / Harte Faktoren – beurteilt, um dann die künftigen Entwicklungschancen und –risiken eines Unternehmens auf der Basis eines Fragenkataloges zur kaufmännischen Unternehmensführung – Qualitative Analyse / weiche Faktoren – unter die Lupe zu nehmen. Das Ergebnis eines Ratings ist immer die „mathematische Ausfallwahrscheinlichkeit“: Mit wie viel Prozent Wahrscheinlichkeit wird das betrachtete Unternehmen in 1 Jahr insolvent sein?

Die Ausfallwahrscheinlichkeit wird in eine Rating-Note übertragen. Jede Bank hat ihr eigenes System. Die Rating-Note beeinflusst stark 2 Entscheidungen in der Bank: Ist die Bank (überhaupt) bereit, Kredit zu geben? Und zu welchen Konditio-

nen? Das bedeutet für den Mittelständler: Er sollte die Bank gezielt nach der Rating-Note und ihrer Bedeutung fragen sowie die wichtigsten Stellschrauben aus Sicht der Bank für eine Rating-Verbesserung besprechen.

Quantitative und qualitative Analyse

Die Ausfallwahrscheinlichkeit wird mit mathematisch-statistischen Methoden ermittelt: Die aktuelle Unternehmenssituation wird verglichen mit Vergangenheitsdaten von Unternehmen der gleichen Branche und Größenordnung, dem so genannten „Datenpool“.

In der quantitativen Analyse werden Kennzahlen aus dem aktuellen Jahresabschluss mit Kennzahlen aus dem Datenpool verglichen. Hier ist eine wichtige Kennzahl die Eigenkapital-Quote (Eigenkapital x 100 / Bilanzsumme). Diese sagt aus, zu wie viel Prozent die Bilanzsumme durch Eigenkapital finanziert ist. Da Eigenkapital der Risikopuffer ist, ist ein Unternehmen umso stabiler, je höher die Eigenkapital-Quote ist.

Die Banken arbeiten in ihren Systemen mit mehreren Kennzahlen, die untereinander gewichtet werden. Diese Gewichtungen werden von den Banken nicht kommuniziert. Worüber Mittelständler aber auf jeden Fall mit ihren Banken sprechen sollten: Welche Kennzahlen werden genutzt, wie ist deren Beurteilung aus Sicht der Bank, wo sieht die Bank Ansätze zu Verbesserungen im Unternehmen.

Die qualitative Seite des Ratings ist ein Fragenkatalog, dessen Umfang mit der Umsatzgröße des zu beurteilenden Unternehmens zunimmt. Die Fragen beziehen sich auf alle Bereiche der kaufmännischen Unternehmensführung wie beispielsweise

- Kundenstruktur: Abhängigkeit von einigen wenigen Kunden?
- Produktpalette: Wie viele Produkte / Dienstleistungen; Einsatz aktueller Technik?
- Stellung im Wettbewerb im relevanten Markt
- Kalkulation: Kostenrechnung, Vor- und Nachkalkulation
- Monatliches Berichtswesen: Betriebswirtschaftliche Auswertung – wie aussagefähig?
- Planung / Ziele: Inwieweit vorhanden, wie genutzt?
- Aktualität und Qualität der eingereichten Jahresabschlüsse

– Nachfolge- und Vertretungs-Regelungen

Gut ist es für Mittelständler, wenn sie diese Fragen „im Griff“ haben, und das ihren Banken auch durch entsprechende Unterlagen belegen können. So steigen die Chancen auf ein angemessenes Rating. Denn wenn dem Banker keine Detailinformationen seines Kunden vorliegen, wird er die Fragen nach seiner Einschätzung vornehmen.

Warnsignale für die Bank

Ein dritter „Baustein“ im Rating ist die Frage nach „Warnsignalen“. Diese Frage bezieht sich auf die Führung des Geschäftsgirokontos: Ergeben sich daraus Signale, die eine Liquiditätsschwäche des Unternehmens aufzeigen? Solche Warnsignale sind ständig weitgehend ausgeschöpfte Kreditlinien, Überziehungen der vereinbarten Kreditlinien, Lastschrift- und Scheckrückgaben. Sind Warnsignale vorhanden, führen diese automatisch zur Abwertung des Ratings – zum Teil um mehr als 1 Note.

Schlussfolgerung für den Mittelständler: Die Kontoführung und -disposition nicht „dem Zufall überlassen“, sondern gezielt so steuern, dass keine Warnsignale auftreten können.

Während die bisher angesprochenen 3 Rating-Teilbereiche bei jedem Unternehmen geprüft werden, kommt der 4. Bereich – „Haftungsverbindungen“ – nur zum Einsatz, wenn der Kreditnehmer zu einer Gruppe von Unternehmen gehört. Dann werden alle Unternehmen für sich geratet und anschließend die gegenseitigen Bonitätseinflüsse untersucht.

Mittelständler, die sich mit den Rating-Fragen auseinander setzen, sagen einhellig, dass der Themenbereich wichtig für das Unternehmen ist und zu den „Cheftemen“ zählt, für die man neben dem Tagesgeschäft immer wieder Zeit reservieren muss.

Externe Unterstützung

Software-Unterstützung zur Bearbeitung der Fragen rund um das Rating ist in der Qualität sehr unterschiedlich. Empfehlenswert für die zeitlich überschaubare eigene Beschäftigung mit dem Thema ist im Internet die Seite www.unternehmenscheck.com: Zahlenanalyse und 24 qualitative Fragen werden zu einer Bonitätsaussage verdichtet, die aber nicht mit der Rating-Note der Bank verwechselt werden darf. Es gibt noch vertiefendere Software, die aber am besten in Zusammenarbeit mit einem Berater genutzt werden sollte.

Carl-Dietrich Sander