

Reden, zuhören, hinsehen: Rating

Kreditkosten lassen sich aktiv beeinflussen

Nichts hören, nichts sehen, nichts sagen – beim Stichwort Rating halten sich viele Selbstständige immer noch an die drei Affen. „Rating ist doch nur für die Bank wichtig. Wenn es für mich wichtig wäre, hätte mein Kundenberater mich doch längst angesprochen, hat er aber nicht“, diese Ausflüchte kennt Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander. Dabei sollte es genau andersherum sein: Wer gute Kreditkonditionen will, muss selbst aktiv werden: zuhören, hinsehen, darüber reden.

Beim Thema Rating stecken vor allem die Chefs kleinerer Firmen den Kopf in den Sand. Die Unternehmensbefragung 2007, die die KfW-Bank gemeinsam mit 26 Wirtschaftsinstituten durchgeführt hat, brachte es an den Tag. Nach wie vor wissen 13 Prozent aller befragten Unternehmen und sogar 24 Prozent der kleineren Betriebe mit einem Jahresumsatz unter einer

Der Begriff Rating kommt aus dem Englischen, und „to rate“ bedeutet „bewerten“ oder „einschätzen“. Und um nicht mehr und nicht weniger geht es. „Letztlich beantwortet die Bank im Rating genau die Fragen, die sich jeder Handwerker ohnehin regelmäßig selber stellen sollte“, sagt Banken-Experte und KMU-Berater Sander. Nämlich dann, wenn er sich fragt: Wo stehe ich mit meinem Betrieb heute wirtschaftlich, und wie sichere ich die weitere Zukunft? „Und diese Fragen sollte er sich beantworten, solange es der Firma gut geht – und nicht erst, wenn der Ertrag in sich zusammenfällt oder gar schon die Liquidität eng geworden ist.“ Also mache es Sinn, die Ratingfragen für die eigene Standortbestimmung, die Unternehmensanalyse und das Konzept zu nutzen, anstatt das Rating-Verfahren zu verfluchen oder den Kopf in den Sand zu stecken.

Ein weiterer Grund, sich mit seinem Rating zu beschäftigen, ist ein ganz praktischer: „Wenn die Kreditbereitschaft und die Zinsen vom Ratingergebnis abhängig sind, ist es natürlich sinnvoll, der Bank die Informationen zur Verfügung zu stellen, die diese für eine angemessene Beurteilung benötigt.“ Ein Beispiel: Die KfW-Mittelstandsbank hat für ihre Förderkredite sieben Preisklassen von A bis G. Sie ergeben sich aus dem Ratingergebnis der den Antrag weiterleitenden Hausbank und den Sicherheiten des Kreditnehmers. Die meisten Handwerker werden mit C, D, E oder F bewertet. Beim KfW-Unternehmerkredit liegt der effektive Zinssatz aktuell bei zehn Jahren Laufzeit und Zinsbindung in der Preisklasse E bei 6,12 Prozent und in der Klasse F bei 6,88 Prozent – macht immerhin 0,76 Prozentpunkte Unterschied. Bei einem Kredit über 100.000 Euro kann es sich also lohnen, anstatt in F in E eingestuft zu werden. Sander Tipp: „Fragen Sie den Firmenkundenberater, woran es hakt. Wenn er zum Beispiel das Controlling nennt, dann arbeiten Sie an dem Thema und lassen Sie sich in einem viertel oder halben Jahr erneut raten.“

Es geht bei jedem Rating eben nicht nur um die reinen Zahlen.



Viele Handwerker kennen ihr Rating nicht. Und das hat einen Grund: sie fragen nicht danach.

Foto: Imago

Die Jahresabschlüsse bekommt die Bank ohnehin – der Handwerker muss aber auch die qualitativen Fragen zur Unternehmensführung und die Fragen zu seinen Zukunftsperspektiven beantworten können. Sander: „Dazu muss ich die Fragen

kennen. Also muss ich mit meiner Bank oder Sparkasse darüber reden!“ Zum Beispiel werde der Handwerker gefragt, wie seine Kundenstruktur ist („Sind Sie nur von zwei Auftraggebern abhängig?“), wie die Produktpalette aus-

sieht, wie der Betrieb seine Preise kalkuliert und wie aussagekräftig die BWA ist (mehr im Info-Kasten). Im Ratingverfahren gibt es außerdem die Frage nach den Warnsignalen. „Und die finden die Banken gerne bei der Kontofüh-

rung des Geschäftsgirokontos.“ Hinweise auf eine sich verschlechternde Liquiditätssituation seien zum Beispiel nicht ausgeführte Überweisungen, Kreditüberziehungen, Lastschriftrückgaben der Bank oder sogar negative Hinweise von Auskunfteien. Wichtig also für den Handwerker: das Geschäftskonto gezielt disponieren, damit Warnsignale gar nicht erst auftreten können. Natürlich stellt sich die Bank auch die Frage, ob der Kunde bisher Vereinbarungen und Zusagen eingehalten hat, also ob er vertrauenswürdig ist. Dazu zählt auch die Informationsbereitschaft: „Einen Kunden, dem man alle Informationen aus der Nase ziehen muss, wird man nicht so positiv beurteilen wie denjenigen, der unaufgefordert und früh Informationen gibt“, weiß Sander aus langjähriger Erfahrung als Banker.

Als Erstes sollte der Handwerker deshalb seine Bank auf die konkreten Fragen und sein bisheriges Ratingergebnis ansprechen. Da die Firmenkundenberater bei diesem Thema eher zurückhaltend mit Informationen sind, muss man beharrlich nachfragen. Wenn die Bank aber Offenheit vom Unternehmer verlangt, sollte auch sie offen sein. Und: „Die Banken haben sich im Rahmen der IFD Initiative Finanzstandort Deutschland sogar dazu verpflichtet, die Frage nach dem Ratingergebnis zu beantworten.“ kf

Anzeige

In einem Teil dieser Ausgabe liegt eine Beilage „Stabila GmbH, 76855 Anweiler“, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

Million Euro überhaupt nicht, ob sie von ihrem Kreditinstitut geratet wurden. 22 Prozent aller Unternehmen und sogar 39 Prozent der kleineren Betriebe kennen ihre konkrete Ratingnote überhaupt nicht. Der Hauptgrund für die Unkenntnis:



Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander

für die wirtschaftliche Zukunft des Handwerksbetriebes“, warnt Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus Neuss.

Drei Viertel der Unternehmen haben sich bei ihrer Bank einfach nicht nach der Note erkundigt (74 Prozent). „Das ist nachlässig, wenn nicht sogar gefährlich für die wirtschaftliche Zukunft des Handwerksbetriebes“, warnt Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus Neuss.

Was Rating bedeutet und wie es funktioniert

Rating (englisch: to rate = bewerten, einschätzen) ist ein Verfahren der Banken, um die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden einzuschätzen und eine Risikoklassifizierung jedes Kunden vornehmen zu können. Dies wird von der Bankenaufsicht verlangt.

Vom Rating-Ergebnis hängt einerseits die Kreditbereitschaft der Bank oder Sparkasse und andererseits der Zinssatz ab. Je schlechter die Risikoklasse und je weniger werthaltige Sicherheiten, desto höher sind die Kreditzinsen.

Gleichzeitig bestimmt das Rating, wie viel Eigenkapital die Bank für den jeweiligen Kredit in die Hand nehmen muss (Basel II - Eigenkapitalunterlegung). Banken-Experte Carl-Dietrich Sander: „Je risikobehafteter, desto höher ist die prozentuale Eigenkapitalunterlegung.“

Ein Banken-Rating besteht aus zwei Teilen: erstens aus der Beurteilung der zurückliegenden wirtschaftlichen Entwicklung eines Unternehmens auf der Basis der Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre (Quantitative Analyse/harte Faktoren).

Zweitens beruht das Rating auf der Beurteilung der zukünftigen Entwicklungschancen und -risiken eines Unternehmens auf der Basis eines Fragenkataloges zur kaufmännischen Unternehmensführung (Qualitative Analyse/weiche Faktoren).

Die Schwerpunktthemen bei den qualitativen Fragen sind:

- Kundenstruktur (u. a. Abhängigkeit von einigen wenigen Kunden?)
- Produktpalette (u. a. wie viele Produkte/Dienstleistungen; aktuell in der Technik?)
- Stellung im Wettbewerb im relevanten Markt
- Kalkulation (Kostenrechnung, Vor- und Nachkalkulation)
- Monatliches Berichtswesen (wie aussagekräftig ist die Betriebswirtschaftliche Auswertung BWA?)
- Ziele/Planung (sind sie vorhanden, werden sie genutzt?)
- Aktualität und Qualität der eingereichten Jahresabschlüsse
- Gibt es Nachfolge- und Vertretungsregelungen?

Das Ergebnis beider Teile wird in der „Rating-Note“ zusammengefasst und dargestellt.

EGAL, OB SIE AN DIESEM ODER AN DIESEM ARBEITEN, ES GIBT IMMER EINEN PASSENDEN PEUGEOT.



www.peugeot.de Mehr Informationen unter 0 18 01/7 38 43 68 (€ 0,06/Min. für Anrufe aus dem Festnetz der Dt. Telekom, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

Bei einer Auswahl aus über 400 verfügbaren Varianten finden Sie immer einen PEUGEOT, mit dem Sie viel bewegen können. ■ **Der neue Bipper:** Außen klein, innen groß mit bis zu 2,8 m³ Volumen ■ **Der Partner:** Kompakt, wendig und durchdachte Details ■ **Der Expert:** Exzellentes Fahrverhalten, Luftfederung je nach Modell ■ **Der Boxer:** Mit einem Ladevolumen von bis zu 17 m³ und extrabreiten Türen ■ Kraftvolle und wirtschaftliche Diesel-Motorisierungen ■ Viele Branchenlösungen mit Spezialeinrichtungen ■ So fällt die Arbeit leichter **VON PROFIS FÜR PROFIS.**



PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

ZUR VORBEREITUNG AUF DAS RATING

Die bundeseigene Förderbank KfW hat mit verschiedenen Wirtschaftsverbänden im Internet einen kostenlosen Rating-Berater eingerichtet. Er zeigt Unternehmen, wie sie ihr Rating verbessern können, und nennt Ansprechpartner für die Unternehmensfinanzierung. Zu finden ist der Rating-Berater unter www.kfw-mittelstandsbank.de im Punkt „Beratungsangebot“.

Um sich auf das Rating vorzubereiten, gibt es mittlerweile Software – allerdings höchst unterschiedlich in Qualität und Preis. Interessant

ist zum Beispiel das kostenlose Angebot der Volks- und Raiffeisenbanken mit dem Namen MinD unter www.min-d.de. Das kann man selbst durcharbeiten oder sich Unterstützung holen bei der Handwerkskammer oder einem freiberuflichen Berater, der sich zum zertifizierten „Rating-Advisor“ weitergebildet hat. Zum Programm MinD gibt es einen Beraterpool unter www.kmu-berater-pool-mind.de.

Tipps zur Vorbereitung auf Bankgespräche lesen Sie unter „Finanzen“ bei www.handwerksblatt.de.