



Rating und BASEL II

Was ist das und wen betrifft das eigentlich?

Rating und BASEL II: Unternehmensberaterin Marianne Kofahl erläutert die Zielsetzung und Hintergründe des Ratings. Sie führt die wichtigsten Rating-Faktoren auf und gibt Tipps für die Vorbereitung des Bankgesprächs. Die Hintergründe des Ratings zu verstehen bedeutet, sich besser rüsten zu können, um an möglichst zinsgünstige Kredite zu gelangen.

Rating und BASEL II

Bereits 1988 wurde durch die in Basel ansässige Bankenaufsicht eine erste, einheitliche Richtlinie für Kreditvergaben erlassen, um zukünftig Bankenpleiten durch Zahlungsausfälle auszuschließen. So regelte diese Richtlinie eine Absicherung der Banken vor Kreditausfällen infolge insolvent gewordener Unternehmen durch eine Unterlegung aller vergebenen Kredite mit einheitlich 8% Eigenkapital der Bank (Basel I). 2004 wurde dann eine neue Richtlinie verabschiedet (Basel II), die jetzt die Höhe der Eigenkapitalunterlegung bei einer Kreditvergabe an die tatsächliche Kreditwürdigkeit, also Bonität, des einzelnen Bankkunden koppelt.

Konkret bedeutet dies für die Bank, je sicherer sie mit der Kreditrückzahlung rechnen kann, je kreditwürdiger also ein Kunde ist, umso geringer ist das Ausfallrisiko des Kredits und umso weniger Eigenkapital muss sie für diesen Kredit "bereithalten". Entsprechend heißt dies für den Kunden, dass er bei guter Bonität weniger Zinsen für seinen Kredit zu zahlen hat als ein "schlechter" Kreditkunde. Diese Regelung gilt ab 2007 für alle Bankkunden, die einen Kredit beantragen, unabhängig davon, ob sie Gründer, kleine oder große Firmenkunden sind. Aber bereits jetzt wird bei den meisten Banken diese Richtlinie bei Kreditvergaben angewendet. Und da auch die Bankenmitarbeiter bezüglich ihrer Kreditvergaben kontrolliert werden, hilft auch der "gute Kontakt" zum Mitarbeiter der Bank nicht, das notwendige Ratingverfahren zu umgehen.

Rating selbst kommt von "to rate", was "bewerten, einschätzen" bedeutet. Gemeint ist damit die Bewertung der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers, gemessen an unterschiedlichen Faktoren. Ratingverfahren ermitteln damit die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kreditnehmer seine Verbindlichkeiten vollständig und pünktlich bezahlen wird.

Jede Bankengruppe hat inzwischen ein eigenes, individuelles Ratingverfahren entwickelt. So variieren die Fragestellungen und die Gewichtung der Antworten von Bank zu Bank, entsprechend können sich auch die Rating-Noten und damit die Höhe der Zinsen bei erfolgter Kreditvergabe unterscheiden.

Bei einer Einordnung in eine schlechte Rating-Stufe kann, bedingt durch die höhere Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredits - und der damit verbundenen höheren Eigenkapitalunterlegung, die die Bank vorhalten muss - der Zinssatz mehrere Prozentpunkte über dem Zins eines guten Ratings liegen.

Welche Faktoren werden beim Rating bewertet?

Im Wesentlichen untergliedert sich ein Rating nach zwei Hauptkriterien, das sind einmal die quantitativen Faktoren, auch harte Faktoren genannt, und die qualitativen Faktoren. Unter quantitativen Faktoren versteht man im Wesentlichen die Bewertung der



Jahresabschlüsse, zu den qualitativen Faktoren zählen die Bewertung der Branche, die Wettbewerbs- und Marktsituation des Unternehmens, aber auch die Qualität des Managements oder die Art der Kontoführung.

Die Gewichtung der genannten Rating-Kriterien variiert von Bank zu Bank, grob kann jedoch folgende Gewichtung festgehalten werden:

Finanz-, Ertrags- und Vermögenslage des Unternehmens ca 50%
Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation ca. 20%
Controlling, Planung, Steuerung, Qualität des Managements ebenfalls ca 20%
Qualität der Geschäftsbeziehung zur Bank, Informations- und Kontoführungsverhalten ca 10%

Was sind die wichtigsten Rating-Kriterien?

Bewertung der Finanz- Ertrags- und Vermögenslage: Basis ist hier der Jahresabschluss mindestens der letzten zwei Jahre, ergänzt durch die aktuelle BWA. Bei Existenzgründern, die noch keine Daten aus der Vergangenheit vorweisen können, wird alternativ der Businessplan bewertet. Damit erhält ein sorgfältig durchdachter und überzeugend aufbereiteter Businessplan eine entscheidende Bedeutung für die Kreditbeantragung.

Meist werden anhand dieser Daten Kennzahlen berechnet, die bekanntesten sind die Eigenkapitalquote, die Gesamtkapitalrentabilität, die Schuldentilgungsdauer, oder Kennzahlen zu Liquidität und Cash flow. Wichtig sind hier auch immer positive Daten bezüglich Rentabilität und Liquidität.

Für die Bewertung der Markt- und Branchensituation stehen den Banken Branchenreports zur Verfügung, deren Ergebnisse in ein Ratingverfahren mit einfließen. Weitere Themen sind hier meist Auftragslage und Auslastung sowie die Abhängigkeit des Unternehmens von Konjunktur und Markttrends. Bewertet werden auch die Umsatzentwicklung, das individuelle Produktprogramm und die Wettbewerbssituation des einzelnen Unternehmens sowie die Abhängigkeit von Kunden und Lieferanten.

Im Bereich Controlling, Planung und Management werden z. B. die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung bewertet. Wichtig ist oft auch, ob und wie die Unternehmensnachfolge geregelt ist. Weiter wird bewertet, ob ein unterjähriges Berichtswesen, eine Kostenstellenrechnung oder Vor- und Nachkalkulationen existieren.

Pluspunkte für das Rating bringt auch ein gut funktionierendes Controlling mit einer Planung über die nächsten 3 Jahre, Soll-Ist-Vergleiche bei Kosten und Ergebnis sowie ein Liquiditätsmanagement und die Risikofrüherkennung. Wichtig ist auch eine zeitnahe Rechnungsstellung und ein geordnetes Mahnwesen.

Zuletzt geht auch die Art der Kontoführung und das Informationsverhalten des Unternehmens ein in die Ratingbewertung. Konkret bedeutet dies, die Bank beurteilt, ob und wie gut sie durch das Unternehmen informiert und mit aktuellen Unterlagen und Unternehmensdaten versorgt wird. Weiter zählt auch, wie oft das Konto des Unternehmens über den Kreditrahmen hinaus wie lange überzogen wurde und ob sich die Unternehmensleitung z.B. an die Vereinbarungen mit der Bank gehalten hat.



Tipps für die Vorbereitung des Bankgesprächs

1. Gehen Sie niemals unvorbereitet in Ihr Bankengespräch!

Vereinbaren Sie einen Termin und nehmen Sie sich genügend Zeit. Machen Sie sich vorher Notizen, um alle relevanten Punkte ansprechen zu können und nichts zu vergessen.

2. Bringen Sie immer vollständige, gut aufbereitete und geordnete Unterlagen mit.

Als Gründer ist dies Ihr Businessplan, als Unternehmer ist ebenfalls ein Businessplan von Vorteil, zumindest legen Sie jedoch alle wichtigen Unterlagen vor, wie Ihre Jahresabschlüsse der letzten 2-3 Jahre, die aktuelle BWA, Handelsregisterauszug, Produktbroschüren oder wichtige Verträge, Kreditspiegel, Investitionsplan, Unterlagen zu Kreditsicherheiten und Aufstellungen von Forderungs-, Auftrags- und Warenbestand.

3. Legen Sie immer aktuelle Zahlen vor.

Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch Unterlagen über Ihre zukünftigen Unternehmensstrategien und aktuelle Planwerte zu Umsatz, Kosten und Ergebnis für die nächsten Jahre.

4. Erläutern Sie Ihren Businessplan überzeugend, stellen Sie die Stärken Ihres Unternehmens klar und strukturiert vor und erläutern Sie seine Ertragskraft.

Mit einer überzeugenden Präsentation Ihres Betriebes oder Ihrer Geschäftsidee, basierend auf dem sicheren Umgang mit Ihren Unternehmenszahlen, verbessern Sie Ihre Ausgangsposition.

5. Geben Sie sachlich und präzise an, für welchen Zweck Sie einen Kredit in welcher Höhe benötigen.

6. Gehen Sie nicht nur auf die Chancen und Stärken Ihres Betriebes ein.

Nennen Sie auch die möglichen Risiken und Schwächen und stellen Sie dar, wie Sie diesen Risiken begegnen oder Ihre Schwächen mindern. Weisen Sie auf eine (hoffentlich) positive Liquiditätslage hin und betonen Sie die Verlässlichkeit Ihrer Planung.

7. Bleiben (oder kommen) Sie auch mit Ihrer Bank im (ins) Gespräch, wenn Sie momentan keinen Kredit beantragen möchten.

Eine gute Beziehung zu Ihrer Bank und eine kontinuierliche Information über aktuelle Zahlen oder Entwicklungen in Ihrem Betrieb an die Bank ist immer sinnvoll.

8. Nehmen Sie bei Bedarf Hilfe in Anspruch.



MARIANNE KOFAHL
Unternehmensberaterin

Ihr Steuerberater kann Ihnen vor Ihrem Bankbesuch alle relevanten Kennzahlen erklären und berechnen, Unternehmensberater richten mit Ihnen zusammen alle notwendigen Kostenrechnungs- und Controllingsysteme ein, damit Sie die relevanten Daten regelmäßig und korrekt selbst ermitteln können.

9. Achten Sie auf korrekte Kleidung.

Hinterlassen Sie einen guten Eindruck von sich und Ihrem Unternehmen.