

Klartext Rating!

Zusammenarbeit Kunde & Bank im Kreditgeschäft

Basel II, Rating, ... - Begriffe, die im Zusammenhang mit der Kreditvergabe bzw. der Fremdkapitalbeschaffung für Unternehmen stets in einem Atemzug genannt werden.

Rating im Kreditgeschäft ist nicht mehr aufzuhalten und es ist für jeden Kreditnehmer ratsam, sich auf dieses neue Verfahren einzustellen – da hilft auch kein Jammern!

Zur erfolgreicheren Bankverhandlung, empfehle ich Ihnen eine adäquate Vorbereitung zur aktiven Unterstützung der Zusammenarbeit mit Ihrer Bank.

Fakten & Auswirkungen

Grundgedanke von Basel II ist die risiko- und bonitätsabhängige „Bepreisung“ eines Kredits: *Hohes Risiko* führt zu einem *höheren Risikozuschlag* bei der Preisgestaltung und damit zu einem *höheren Preis* (hier = Zins) und natürlich umgekehrt. Das Instrument, das zur Risikoeermittlung bei der Bank angewendet wird, ist das (Kredit-) **Rating**.

Zukunftsfähigkeit aufzeigen

Bislang haben hauptsächlich die Einreichung von vergangenheitsbezogenen Bilanzen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) zur Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse (= Bonität) für die Bank ausgereicht.

Die Haupt-Anforderung an ein "modernes" Kreditrating stellt die Darstellung der Zukunftsfähigkeit des Kreditnehmers dar. Ziel dabei ist es, der Bank plausibel aufzuzeigen, dass der Kreditkunde auch zukünftig seinen Zahlungs- und damit auch seinen Kapitaldienstverpflichtungen nachkommen kann. Dabei umfassen die Beurteilungskriterien im wesentlichen folgende Bereiche:

1. Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation
2. Betriebliche Verhältnisse
3. Unternehmensstrategie
4. Qualität der Geschäftsführung
5. Rentabilitätsberechnungen
6. Liquiditätsbetrachtung
7. Investitionsberechnungen
8. Finanzierungsplan
9. Aufstellung des Privatbedarfs (bei inhabergeführten Unternehmen)

Tipps zur Vorbereitung

Auf die einzelnen Bereiche hier en detail einzugehen sprengt den Rahmen des Newsletters. Aus praktischen Erfahrungen als ehemalige Bankerin und aktiv tätige Beraterin für Rating-Vorbereitung möchte ich Ihnen acht praktische Ratschläge (mit Querverweisen zur oben stehenden Aufzählung) für Ihre kommende Finanzierungsgespräche mit auf den Weg geben:

- I. **Aktuelle Informationen präsentieren:** Lassen Sie Ihren alten, angestaubten Business-Plan zu Hause; Aktualität zählt (1 - 9).
- II. **Unternehmensstrategie benennen:** Definieren Sie die Zukunftsgestaltung und die entsprechend geplanten Maßnahmen Ihres Unternehmens (1 - 8).
- III. **Zukunftsgestaltung und -erwartungen in Zahlen nachvollziehbar darstellen:** Erarbeiten Sie einen Umsatzplan mit Darstellung der Kosten und des Cash-Flows (Liquidität) für die kommenden 3 - 5 Jahre. Berücksichtigen Sie dabei die unter II. aufgeführten geplanten Maßnahmen (5 - 9).

Fortsetzung nächste Seite

Impressum:

Klartext Rating!, Fortsetzung

Tipps zur Vorbereitung (Fortsetzung)

- IV. **Ausreichende Eigenkapitaldecke:** Sorgen Sie für eine ausreichende Eigenkapitalquote (mind. 25 %). Sie beweist Ihre persönliche Verbindlichkeit und Ihre Risikobeteiligung an Ihrem Unternehmen (8).
- V. **Offenheit zeigen:** Verheimlichen Sie nichts – eine gute Geschäftsführung steht offen zu ihren Risiken und kann konstruktive Lösungsansätze zur Bewältigung präsentieren (4).
- VI. **Kompetenz vermitteln:** Sie beherrschen das "handwerkliche" Rüstzeug für Ihre Geschäftsidee – davon geht der Banker aus. Hinterfragen Sie auch Ihre kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten kritisch (4).
- VII. **Realitätssinn bewahren:** Bleiben Sie auf dem Boden der Tatsachen! Regelmäßige Abweichungen Ihrer Planungen führt zum Verspielen des notwendigen Vertrauens (4).
- VIII. **Informationen sind Bringschulden:** Um das Ungleichgewicht an Informationen zwischen Ihnen und Ihrem Investor (= Bank) zu verringern (1 - 3 und 5 - 9), ist Ihre Initiative gefragt (4).
Gut aufbereitetes Informationsmaterial ist vor allen Dingen deshalb wichtig, da aufgrund von regulatorischen Vorschriften die Banken dazu verpflichtet sind, die Finanzierungsberatung von der Kreditentscheidung persönlich und organisatorisch zu trennen!

Besonderheiten

Zwei zentrale Fragen interessiert die Bank und ist durch Ihre Unterlagen/Informationen zu belegen: Gibt es das Unternehmen in den kommenden Jahren noch? Und bekommt die Bank ihr Geld zurück?

Dabei ist hinsichtlich der Frage der Sicherheiten ein Paradigmenwechsel zu beobachten: Sie zählen beim Rating weniger als bislang. Das Hauptaugenmerk ist auf die Betrachtung der Liquidität/des Cashflows und der daraus folgenden so genannten Kapitaldienstfähigkeit gelenkt.

Und bei der Frage der Unternehmens-Existenz in den kommenden Jahren kann eine ungelöste **Unternehmens-Nachfolgeregelung** bei älteren (ab ca. 50 Jahren), inhabergeführten Unternehmen ein großes K.-o.-Kriterium bei der Kreditentscheidung darstellen!

Bonität ist Chefsache

Übrigens: Sehen Sie, wie häufig Punkt (4) aufgeführt wird?

Trotz aller rationalen Nachvollziehbarkeit der Maßnahmen und Zahlen für die Bank: auch wenn der vertrauensselige Handschlag bei der Finanzierungsverhandlung nicht mehr ausreicht und harte Rating-Fakten eine bedeutende Rolle spielen – das Bankgeschäft findet immer noch unter Menschen statt.

Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es auch, die Qualität der Geschäftspartnerschaft zur Bank im Rahmen eines nachvollziehbaren Finanz-Marketings zu managen!

Wollen Sie mehr zum Thema wissen? Das Team von cope steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße, Ihre Monika Wetterauer-Kopka

