



Rating-Check für KMU: Der Einstieg

Frage	Ja	Nein	Weiß nicht
Ich/Wir haben einen aktuellen Businessplan.			
Mein/Unser Eigenkapital ist ausreichend.			
Wenn ich ausfalle, ist meine Vertretung/Nachfolge klar geregelt und gesichert.			
Meine Hausbank ist auch morgen und in schwierigen Zeiten mein richtiger Partner.			
Ich kenne meine kurz- und mittelfristigen Zahlungsverpflichtungen und habe die Liquidität jederzeit im Griff.			
Ich kenne und nutze außer meinem Kontokorrent- und Hausbankdarlehen auch andere Finanzierungsinstrumente.			
Ich schaue auch regelmäßig über den Tag hinaus und wende Konzepte zur langfristigen Unternehmenssicherung und Risikovorsorge an.			
Ich kenne meine Bilanzzahlen und diskutiere die Auswirkungen auch regelmäßig mit meinem Steuerberater und der Bank.			
Ich kenne meine aktuelle Bonitätseinstufung bei meiner Hausbank und weiß, nach welchen Kriterien dabei vorgegangen wird.			
Ich informiere mich regelmäßig auch über neue Entwicklungen und Managementtechniken und setze geeignete Ansätze auch zur Verbesserung meiner Unternehmensführung um.			
Meine BWA ist mein „Gehaltszettel“ als Unternehmer und ich nutze die Zahlen für meine Unternehmensführung			

Gratuliere: Wenn Sie alle Fragen mit „ja“ beantworten konnten, brauchen Sie auch ein Rating nicht zu fürchten. Wenn noch das ein oder andere „nein“ oder „weiß nicht“ dabei ist, sollten wir miteinander sprechen, was Sie verbessern können.

Noch Zweifel? Dann helfen vielleicht unsere

Antworten auf einige populäre „Rating-Irrtümer“:

Irrtum Nr. 1: Rating ist nur etwas für die Großen

Jeder Kreditnehmer wird bereits bisher von seiner Bank oder auch von anderen Kapitalgebern hinsichtlich seiner Kreditwürdigkeit (Bonität) eingestuft. Das Rating ist eine verfeinerte, erweiterte und durch statistische Daten belegte Einschätzungsmethode. Zwar werden nach neuestem Stand erst Kunden mit einer Kreditsumme ab 1 Mio. € als Unternehmen im Sinne des Rating eingestuft. Die

übrigen gelten als Privatkunden, für die die strengere Risikobeurteilung nach den neuen Ratingverfahren nicht vorgeschrieben wird. Das bedeutet aber nicht, dass die Kreditinstitute „blind“ (Klein-)Kredite vergeben werden, sondern in der Praxis wird je nach Bankengruppe ab Kreditsummen zwischen 150 T€ und 200 T€ geratet. Für die übrigen Kunden werden weiterhin sonstige bankinterne Beurteilungssysteme Verwendung finden. Das heißt es lohnt sich für jeden Unternehmer oder Freiberufler, sich auf die neue Denk- und Sichtweise der Banken einzustellen – egal ob Sie es Rating oder einfach Vorbereitung auf das Bankgespräch nennen wollen!

Irrtum Nr. 2: Es reicht, wenn ich 2006 anfangs, mich damit zu beschäftigen.

Es ist richtig, dass die gesetzliche Verbindlichkeit der Anwendung von genehmigten Ratingverfahren bei den Banken erst ab dem 1. 1. 2006 mit einer Übergangsregelung bis 2007 vorgesehen ist. Genehmigt werden können jedoch nur Verfahren, für die die Treffsicherheit nachgewiesen ist und das geht nur indem bereits heute Unternehmen nach diesen Verfahren überprüft und die Treffsicherheit der Risikovorhersage statistisch nachgewiesen wird. Das heißt die Banken wenden bereits heute die entsprechenden Verfahren im Probetrieb an. Hinzu kommt, dass weder die Bankmitarbeiter noch die Unternehmen die Umstellung über Nacht schaffen können. Vielmehr ist eine Gewöhnung und Schulung für die neuen Methoden notwendig. Selbst bei straffer Vorbereitung rechnet man nicht unter zwei Jahren. Wer die Dinge in Ruhe angehen will und bei seiner Bank auch heute schon gut dastehen will, beginnt daher jetzt mit den notwendigen Änderungen.

Irrtum Nr. 3: Wenn dann das Rating kommt, dann fülle ich eben einfach mit Hilfe meiner Berater die „Kästchen“ im Fragebogen richtig aus.

So einfach geht das nicht: Beurteilt werden nämlich neben den harten Fakten (Jahresabschluss und Zahlenwerk) auch das Verhalten gegenüber der Bank (Kontoführung, Informationspolitik) und die sog. weichen Faktoren (Managementqualitäten). Das lässt sich nicht aus dem Ärmel schütteln und kann dem Unternehmer auch niemand durch „Ankreuzen der richtigen Kästchen“ abnehmen. Hier ist jeder selbst gefordert, seinen Unternehmensführungsstil zu finden und bei der Bank wirkungsvoll zu präsentieren!

Irrtum Nr. 4: Rating bringt nur den Banken und Rating-Agenturen was.

Nach dem zuletzt Gesagten ist die Antwort hierauf eigentlich schon klar: Natürlich spart Gesundheit der Krankenkasse Geld – aber letztlich profitiert ja der Gesunde davon. Genauso ist es mit dem gut geführten Unternehmen: Natürlich ist ein gut geführtes Unternehmen ein besserer Kreditnehmer-Partner für eine Bank – aber letztendlich kann ja auch der Unternehmer nichts dagegen haben, wenn es ihm und seinem Unternehmen gut geht! Und darauf sollte man bei der Inanspruchnahme von Rating-Beratungen achten: Es geht letztlich darum, die Unternehmensführung und das Standing des Unternehmens zu verbessern. Die Banken werden hierfür überwiegend eigene interne Systeme einsetzen, so dass vor der Inanspruchnahme einer externen Rating-Agentur sicherlich genaue Information notwendig ist.

Beginnen Sie jetzt mit der Vorbereitung! Fragen Sie uns – Wir helfen beim Einstieg.

Es geht um Ihr Geld!

Die Kurzinfos sollen Ihnen als Erstinformation helfen, uns die richtigen Fragen zu stellen.
Gerne erläutern wir Ihnen dann die Einzelheiten zu Ihrem konkreten Fall !



Böttges · Papendorf · Weiler
Steuerberater · Wirtschaftsprüfer

Chausseestraße 15
10115 Berlin

☎ 030 / 288 76 99-0
☎ 030 / 288 76 99-20

✉ bpw-berlin@t-online.de

Adenauerallee 11
53111 Bonn

☎ 0228 / 6 04 78-70
☎ 0228 / 6 04 78-90

✉ bpw-bonn@t-online.de

Servatiusweg 19-23
53332 Bornheim

☎ 0 22 22 / 94 10-0
☎ 0 22 22 / 94 10-20

✉ bpw-bornheim@t-online.de

Postplatz 1
09366 Stollberg

☎ 037 296 / 6 91-0
☎ 037 296 / 6 91-25

✉ bpw-stollberg@t-online.de

Internet

<http://www.bpw-online.de>