

Rating – auch ein Thema für die SHK-Branche?

Der Preis fürs Geld

Dr. Peter Greipel*

Experten schätzen, daß jeder zehnte Betrieb im Mittelstand und Handwerk derzeit nur noch eine Eigenkapitalquote von unter 10 % hat. Umso größere Bedeutung haben Kredite zur Unternehmensfinanzierung. Mancher Unternehmer könnte bei seinem nächsten Bankgespräch aber die unangenehme Erfahrung machen, daß Kredite von einem Rating abhängig gemacht und nur mit erheblichen Risikoaufschlägen im Zins gewährt bzw. verlängert werden.

Für die meisten Mittelständler in der SHK-Branche, egal ob Industrie, Großhandel oder Handwerk, war bislang das Thema Rating (Bewertung, Klassifizierung der Bonität eines Unternehmens) ganz weit weg – etwas, womit sich bestenfalls börsennotierte Kapitalgesellschaften mit hohem Kreditvolumen auseinandersetzen mußten. Doch die Zeiten ändern sich, nicht zuletzt durch das sogenannte Basel-II-Abkommen, das mit seinem wahrscheinlichen Inkrafttreten zum 1. 1. 2005 strengere Eigenkapitalregeln für die Banken vor-

Ratingklassen	Erläuterung
AAA	Höchste Qualität; geringstes Anlagerisiko. Außerordentlich starke Zahlungsfähigkeit. Zinszahlungen sind gesichert durch eine hohe fundamentale Stärke des Unternehmens.
AA+, AA, AA-	Hohe Qualität, fundamentale Stärke. Nicht so hoch wie bei AAA. Starke Zahlungsfähigkeit.
A+, A, A-	Gute Zahlungsfähigkeit. Änderungen der Fundamentaldaten können zu Änderungen führen.
BBB+, BBB, BBB-	Angemessene Zahlungsfähigkeit. Qualität der Fundamentaldaten angemessen. Veränderungen dürften zu nennenswerten Auswirkungen auf die Risikobewertung führen. Spekulative Elemente.
BB+, BB, BB-	Korrekte Erfüllung des Schuldendienstes wahrscheinlich. Änderungen der Fundamentaldaten können zu stärkeren Beeinträchtigungen der Zahlungsfähigkeit führen. Deutlich spekulative Elemente.
B+, B, B-	Hohes Risiko. Unternehmen mit Bonitätsbeschränkung. Langfristige Zahlungsfähigkeit nicht gesichert. Veränderte Fundamentaldaten führen wahrscheinlich zur Beeinträchtigung der Zahlungsfähigkeit. Zahlungswilligkeit nicht sicher.
CCC+, CCC, CCC-	Schlechte Einschätzung. Hohes Risiko. Schuldendienst nicht mehr korrekt zu erfüllen. Änderungen der Fundamentaldaten sollten zum Zahlungsausfall führen.
CC	Schuldendienst wird noch geleistet aber Insolvenzverfahren oder ähnliches in Vorbereitung. Oftmals bereits in Zahlungsverzug. Geringe Wahrscheinlichkeit, Schuldendienst wieder korrekt aufzunehmen.
D	In Zahlungsverzug.

Bild 1 Erläuterung der Ratingklassen

sieht. In diesem Zusammenhang müssen die Banken spätestens bis zu diesem Zeitpunkt alle ihre Kreditnehmer per Ratingverfahren in Bonitätsklassen einsortieren. Es ist sehr naheliegend, daß dann manchem Kreditnehmer echtes Ungemach droht. Aber nicht nur von Bankenseite wird ein Rating immer wichtiger. Die Kfz-Industrie, die ja auch bei der ISO-Zertifizierung Vorreiter für strenge Reglementierungen ihrer Vorlieferer war, möchte ebenfalls Transparenz über die Bonität ihrer Zulieferer erhalten. Audi und BMW verlangen deshalb ab 2003 von allen ihren Zulieferern ein Rating. Leicht auszu-denken, daß so etwas beispielsweise im Objektgeschäft auch ein Thema für die SHK-Branche werden kann.

Begriff und Bedeutung

Der Begriff Rating stammt aus dem anglo-amerikanischen Sprachraum. Schon 1850 trat er dort im Zusammenhang mit der Bonitätseinstufung von Schuldnern auf. Ratings sind damit eine Art Zeugnis, in dem die Bonität von Schuldnern benotet wird. Solch ein Zeugnis ist ein wichtiges Instru-

ment, um den Preis für Fremdkapital, den Zins, bestimmen zu können: Ist die Kreditwürdigkeit gut, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, daß es bei der Rückzahlung von Verbindlichkeiten zu Schwierigkeiten kommt – dann kann der Zins niedriger ausfallen. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen mit einem höheren Zins rechnen.

Beim Credit-Rating geht es also darum, eine Prognose über Zahlungsfähigkeiten abzugeben. Die oben erwähnte Zensur bringt demnach die Bonität eines Zahlungspflichtigen zum Ausdruck. Oder anders ausgedrückt: Die Wahrscheinlichkeit, daß der Zahlungspflichtige irgendwann einmal zahlungsunfähig wird. Das Rating AAA steht

*Rating-Analyst und -Advisor Dr. Peter Greipel ist geschäftsführender Gesellschafter der HGF Management Consulting und seit vielen Jahren auch beratend in der Sanitärbranche tätig. Telefon (0 89) 14 83 89 70, Telefax (0 89) 14 83 89 71, www.hgf-consulting.de

für eine an Sicherheit grenzende Wahrscheinlichkeit, daß der Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen auch langfristig stets vollständig und rechtzeitig nachkommen wird. Am anderen Ende der Skala steht ein D (engl. Default), das eine bereits eingetretene Zahlungsstörung symbolisiert. Alle anderen Ratingsymbole signalisieren eine Bonität, die zwischen diesen Extremen liegt (Bild 1).

Seit Mitte der 70er Jahre gibt es innerhalb der wichtigsten Industriestaaten (sog. G10-Staaten) einen speziellen Ausschuß für Bankenbestimmungen und –überwachung, der seit 1989 „Basler Ausschuß für Bankenaufsicht“ heißt. Zu den größten und aufwendigsten Initiativen des Ausschusses gehören die sog. Eigenkapitalregelungen, deren Grundidee die Koppelung des notwendigen Eigenkapitals einer Bank an die Höhe der Geschäftsrisiken ist. Diese Eigenkapitalregelungen werden nun in dem seit Januar 2001 vorliegenden „Konsultationspapier zur neuen Eigenkapitalvereinbarung“ (sog. Baseler Akkord II) fundamental neu gefaßt. Bisher gilt eine bankenseitige Eigenkapitalunterlegung aller Kredite, unabhängig von der Bonität der Kreditnehmer, in Höhe von 8 %. Spätestens ab 1. 1. 2005 ist eine vierstufige Bonitätsdifferenzierung vorgesehen (Bild 2).

Für bonitätsstarke Unternehmen steht somit künftig mindestens das Fünffache an Kreditvolumen bei gleicher Eigenkapitalunterlegung durch die Bank zur Verfügung. Eine Kreditvergabe an bonitätsschwächere Unternehmen wird demgegenüber für die Bank teurer, weil mehr Eigenkapital unterlegt werden muß. Und damit letztlich noch unattraktiver als sie in dem gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld bereits sind.

Interne und externe Ratings

Nach § 18 des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) sind grundsätzlich alle Unternehmen einem Credit-Rating unterworfen, denen Kredite von insgesamt mehr als 500 000 DM gewährt werden. Der Baseler Akkord II sieht eine Ausweitung dieses Kreises auf nahezu alle gewerblichen Kreditnehmer vor. Im Gegenzug dazu soll es den Banken gestattet sein, als Grundlage für die Bemessung der Eigenkapitalforderung ein internes Ratingsystem zu entwickeln und einzubeziehen. Anders als bei den bisherigen rein vergangenheitsbezogenen Kreditwürdigkeitsprüfungen, die im wesentlichen Bilanzkennzahlen verarbeiten, müssen in Zukunft gemäß den Basler Abkommen auch zukunftsbezogene Fakten stärker berücksichtigt werden. Dazu zählen neben konjunkturellen Aussichten und Markttrends vor allem sogenannte weiche Faktoren, wie Management und Mitarbeiterqualität.

Rating	Eigenkapitalunterlegung	effektiv
AA- und besser	20%	1,6%
A+ bis inkl. A-	50%	4,0%
BBB+ bis inkl. BB-	100%	8,0%
Schlechter als B	150%	12,0%

Bild 2 Eigenkapitalunterlegung für Kredite durch Banken in Abhängigkeit von der Ratingklasse

Im Detail bleibt es den Banken überlassen, wie stark sie einzelne Aspekte gewichten. Daneben ist es den Banken gestattet, die Ratings anerkannter externer Ratingagenturen zu verwenden. Beide Verfahren sollen künftig gleichberechtigt sein und gleichzeitig Anwendung finden. Auch viele deutsche Banken, wie die Raiffeisen- und Sparkassenorganisationen sind derzeit dabei, solche internen Ratingsysteme für ihre gewerblichen Kreditkunden einzuführen. Mancher Unternehmer aus der SHK-Branche wird bei seinem nächsten Kreditgespräch einige sehr unangenehme Erfahrungen machen, nämlich daß bereits heute im Vorgriff auf die Baseler Beschlüsse, Kreditverlängerungen vom internen Rating abhängig gemacht werden und Kredite ggf. nur mit erheblichen Risikoaufschlägen im Zins gewährt bzw. verlängert werden.

Das bedeutet für viele Mittelständler eine existenzgefährdende Situation. Grund genug, sich nicht nur auf das interne Rating der Bank zu verlassen, sondern selbst aktiv zu werden. Das heißt, aus eigener Initiative ein externes Rating zu beauftragen. Im Gegensatz zur auch heute oft noch völlig intransparenten Klassifizierung durch die Bank, legt das externe Rating dem Auftraggeber – und nur ihm – alle Bewertungskriterien und ihr Zusammenwirken nachvollziehbar offen. Da das externe dem internen Rating gleichgestellt ist, liegt es letztlich an dem Unternehmer selbst, ob er mit seinem Rating in Bankgesprächen die Kreditvergabe positiv und für ihn vorteilhaft beeinflusst. Da machen sich die Kosten für ein externes Rating schnell bezahlt, zumal auch das vermeintlich kostenlose interne Rating der Bank über die Konditionen abgeholten wird.

Nützliche Nebeneffekte

Zudem bietet ein (externes) Rating auch für kleine und mittlere Unternehmen der SHK-Branche weitere Vorteile. Es ist nämlich nicht nur ein probates Instrument, um sich gegenüber der Bank als kreditwürdig zu präsentieren, sondern das Ergebnis eines Ratingprozesses läßt sich im Sinne einer ganzheitlichen strategischen Standortbestimmung vielfältig für die weitere Unternehmensführung nutzen. Die strategischen Vorteile sind im einzelnen:

Zukunftsorientierung: Der Unternehmer erhält eine umfassende Beurteilung der Markt- und Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens. In die Bewertung einbezogen sind auch sog. weiche Faktoren, z. B. die Unternehmenskultur. All dies kann er zur Entscheidungsgrundlage seines zukünftigen Vorgehens machen.

Kreditverhandlungen: Ein vorhandenes Rating erleichtert die Verhandlungen mit Banken und anderen Kapitalgebern. Die Kreditwürdigkeitsprüfung fällt kürzer aus und die Bereitschaft, auch höhere Kreditbeträge zur Verfügung zu stellen, wird spürbar gefördert.

Kreditkonditionen: Ein gutes Rating ist bares Geld wert. Bei der Entscheidung über Kreditlinien, der Festlegung von Kreditkonditionen (insbesondere Zins) und Sicherungen können erhebliche Erfolge erzielt werden.

Vorbereitung des Börsengangs: Verschiedene Unternehmen der SHK-Branche sind bereits an die Börse gegangen, einige planen es noch. Hier können Schwachstellen im Vorfeld eines Börsengangs durch ein Ratingverfahren aufgedeckt und behoben werden. Fällt das Rating entsprechend aus, so kann das Ergebnis in den Emissions-Prospekt aufgenommen werden.

Lieferanten: In den Beziehungen zu Lieferanten kann ein Rating helfen, bessere Konditionen und längere Zahlungsziele durchzusetzen. Vor diesem Hintergrund ist das Rating auch ein Thema für das SHK-Handwerk.

Kunden: Ein Rating im oberen Bereich der Bewertungsskala unterstreicht die Bestandskraft des Unternehmens. Gerade in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld wie derzeit, ein wichtiges Argument zur Kundengewinnung und -bindung. Auch in Industrie und Großhandel.

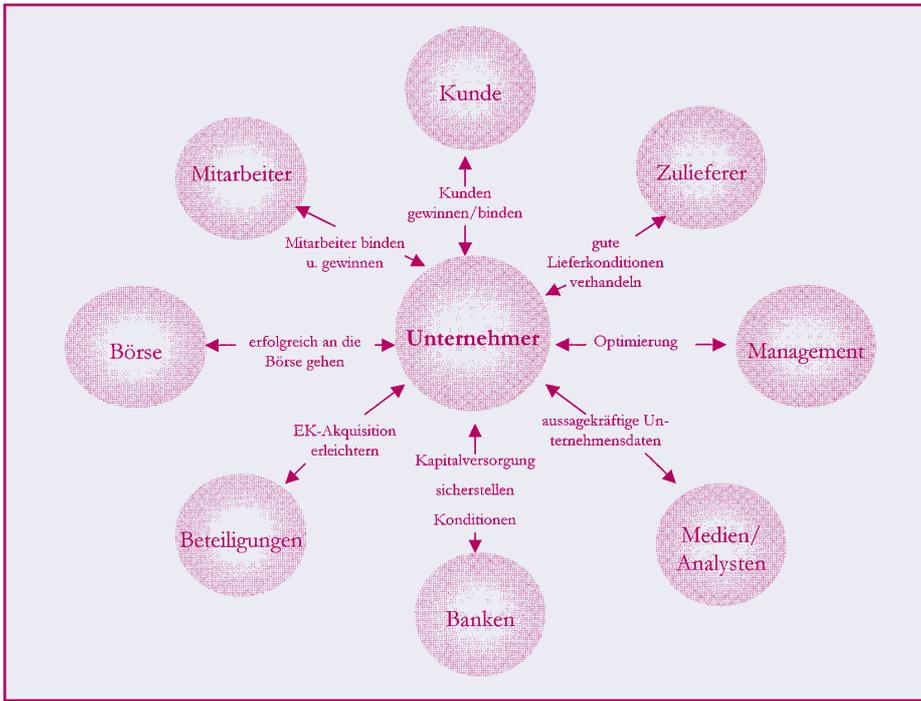


Bild 3 Chancen und Potentiale des Ratings

Mitarbeiter: Ein gutes Rating vermittelt den Mitarbeitern Arbeitsplatzsicherheit. Das steigert die Motivation und Loyalität in der Belegschaft. Zusätzlich wirkt es unterstützend bei der Suche nach qualifiziertem Fachkräften.

Öffentlichkeit: Ein gutes Rating ist die Visitenkarte eines Unternehmens. Für Mittelständler, wie sie in der SHK-Branche vorherrschen, hat schon die bloße Existenz eines Ratings eine erhebliche Werbewirkung. Konkurrenz: Abgesehen vom Imagevorteil, schafft ein Rating durch die Vorteile bei Kreditverhandlungen eine finanzbedingte Flexibilität, die sich unmittelbar in Wettbewerbsvorteilen niederschlägt.

Verkauf und Nachfolgeregelung: Wenn ein Unternehmen oder Teile davon verkauft werden sollen, ein Gesellschafterwechsel bevorsteht oder die Nachfolge geregelt werden muß, ist durch ein Rating der wahre Wert eines Unternehmens besser einschätzbar.

Ein veröffentlichtes Rating ist für alle Ratingadressaten, wie Gläubiger, Investoren, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter usw. (Bild 3), ein Vertrauen stärkendes Signal. Schon allein die Bereitschaft des Unternehmens, sich beurteilen zu lassen, wird als Indiz seiner Stärke gewertet. Speziell für den Mittelstand ist es ein wichtiges Instrument zu Pflege von Geschäftsbeziehungen, da keine interne Daten, wettbewerbsempfindliche Betriebsgeheimnisse oder Unternehmensstrategien veröffentlicht werden. Allein die Tatsache, daß und unter Umständen wie sein Unternehmen geratet wurde, kann der Unternehmer – wenn er will – bekannt geben.

Risikofaktoren	Ergebnis			
	0	I	II	III
1. Rechnungswesen u. Controlling		x		
2. Führungsverhalten	x			
3. Unternehmensentwicklung, Innovationsmanagement			x	
4. Nachfolge- und Vertretungsregelung	x			
5. Abhängigkeit von Schlüsselpersonen	x			
6. Stabilität und Solidität der Finanzen		x		
7. Entschuldungsgrad/Schuldentilgungskraft			x	
8. Liquidität	x			
9. Außerbilanzielle Verpflichtungen		x		
10. Ertragskraft	x			
11. Wachstumspotential	x			
12. Investitions- u. Finanzierungsplanung			x	
13. Sortimentspolitik		x		
14. Kundenstruktur		x		
15. Lieferantenstruktur			x	

Risiko-Skala:
 0 = keine Bestandsgefährdung, I = leichte Bestandsgefährdung
 II = mittlere Bestandsgefährdung, III = hohe Bestandsgefährdung

Bild 4 Beispiel für ein Risikoprofil in einem Ratingbericht

Ratingprozeß in der Praxis

Ein externes Rating ist im deutschen Mittelstand noch eine relativ selten praktizierte Übung, dementsprechend ist die Unsicherheit groß, was bei einem derartigen Rating auf ein Unternehmen zukommt. Das Vorgehen soll deshalb im folgenden beispielhaft anhand des Ratingansatzes der Münchner URA Unternehmens Ratingagentur beschrieben werden: Nachdem im Vorfeld die Geschäftsberichte, GuVs, Unternehmens- und Produktbroschüren durchgearbeitet worden sind, nehmen jeweils zwei Ratinganalysten getrennt voneinander das Unternehmen mindestens einen Tag lang vor Ort unter die Lupe. Im Blickfeld stehen insgesamt sechs Ratingbereiche, die unterschiedlich gewichtet in das Ratingurteil einfließen:

- Management und Organisation (20 %)
- Personal (15 %)
- Finanzwirtschaft (40 %)
- Produkte und Märkte (15 %)
- Produktions- und Informationstechnologie (5 %)
- Standort und Ökologie (5 %)

Jeder der vorgenannten Bereiche ist in mehrere Bewertungsfelder gegliedert, die mit Hilfe genau gegliederter Erfolgsfaktoren beurteilt werden. So werden beispielsweise im Ratingbereich Personal unter anderem die Bewertungsfelder Personalplanung, Personalausstattung, Personalentwicklung und Personalpolitik begutachtet. Das Bewertungsfeld Personalentwicklung und Personalpolitik wird wiederum anhand der Erfolgsfaktoren Karriereplanung, Mitarbeiterbeurteilung und -gespräche, Aus- und Weiterbildung, Entgeldpolitik, Arbeitsbedingungen und Arbeitsumfeld einem Rating unterzogen. Dieses stark strukturierte Vorgehen ermöglicht den Einsatz einer entsprechenden Rating-Software durch die Analysten, die ihre Erkenntnisse entweder durch Sichtung vorhandener Daten, im wesentlichen aber durch eine eingehende Befragung erhalten. Ein sechsköpfiges Berichtsteam bearbeitet nach der Erhebung der Daten vor Ort zusammen mit den Analysten den Ratingbericht, in dem die Ergebnisse detailliert kommentiert werden. Danach wird der Bericht über einen Berichtskritiker an den Ratingausschuß weitergeleitet, der rund sechs Wochen nach Beginn des Ratingprozesses den abschließenden Ratingwert erstellt. Der Ratingbericht enthält, neben dem eigentlichen Rating und seiner Begründung, noch andere für das Unternehmen wichtige Informationen und Beurteilungen, beispielsweise ein explizites Risikoprofil (Bild 4).

Optimale Vorbereitung

Ein Rating ist auch für den Mittelstand in der SHK-Branche ein wichtiger strategischer Faktor. Und zwar nicht erst 2005, sondern schon heute. Die besondere Bedeutung des Ratings und dessen strategischer Nutzen machen eine akribische Vorbereitung notwendig. In diesem Fall ist es sinnvoll, einen sog. Rating-Advisor mit einzubeziehen. Als Rating-Advisor bezeichnet man einen Berater, der ein Unternehmen auf ein Rating – sei es durch das Kreditinstitut oder eine externe Ratingagentur – vorbereitet. Der Rating-Advisor erstellt nicht selbst ein Rating des Unternehmens. Umgekehrt kann eine Ratingagentur oder eine Bank nicht sinnvoll bei der Vorbereitung bzw. Optimierung des Ratings eines Unternehmens helfen, ohne die zwingend erforderliche Unabhängigkeit zu verlieren.

Der Rating-Advisor hat jedoch sehr genaue Kenntnisse vom Ratingprozeß und den einem Rating zugrundeliegenden Kriterien. Er wird deshalb auf Grund seiner Kenntnisse üblicher Ratingverfahren schnell die „Knackpunkte“ im jeweiligen Unternehmen erkennen und gezielt auf diejenigen Kriterien hinweisen, die das Rating des betrachteten Unternehmens besonders maßgeblich beeinflussen. Dies kann beispielsweise eine fehlende Nachfolgeregelung ebenso sein wie eine völlig unzureichende Eigenkapitalausstattung, eine unplausible Unternehmensstrategie oder gravierende Abhängigkeiten von Schlüsselkunden. Diese „kritischen Ratingkriterien“ sind die wichtigsten Ansatzpunkte für Maßnahmen zur gezielten Verbesserung des Ratings. Genau dieses Erarbeiten von Maßnahmen zur Verbesserung einzelner Ratingkriterien, und damit des Ratings insgesamt, ist wohl die wichtigste Aufgabe eines Rating-Advisors.

Selbstverständlich coacht er anschließend den formalen Ratingprozeß und sorgt gemeinsam mit dem Unternehmer dafür, daß die Analysten schnell auf das gewünschte Datenmaterial zugreifen können und dieses auch in auswertbarer Form vorliegt. Alles Dinge, die den Ablauf des Ratings streßfreier gestalten und damit sicherlich auch positiv beeinflussen

Auch in der SHK-Branche wird das Rating an Gewicht gewinnen. Neben der unmittelbar einleuchtenden Bedeutung im Finanzierungsprozeß wird das Rating auch die typischen Kunden-Lieferantenbeziehungen in der Branche prägen. Außerdem ist zu erwarten, daß bei auschreibenden Stellen vor dem Hintergrund wachsender Insolvenzzahlen im Bauhauptgewerbe der Bonitätsnachweis über ein Rating eine explizite Anforderung wird. □