

## INTERVIEW



### Rating ist Chefsache

Für Carl-Dietrich Sander, selbstständiger Unternehmerberater und Leiter der Fachgruppe Finanzierung – Rating im Verband „Die KMU-Berater – Verband freier Berater e.V.“, liegt es auf der Hand: Die Unternehmen sollten sich dem Rating stellen, seine Vorteile nutzen und aktiv mit ihrer Bank kommunizieren. BusinessPositionen sprach mit dem Unternehmerberater.

*Herr Sander, ist die Kreditklemme nun real oder nur gefühlt?*

**Carl-Dietrich Sander:** Auf jeden Fall ist es für einen Unternehmer schwieriger, vor allem aber auch aufwändiger geworden, Kredite zu bekommen. Allerdings bereiten sich die Banken ja nicht erst seit gestern auf Basel II vor. Sie schauen schon länger genauer hin, wenn ein Unternehmen einen Kredit beantragt.

*Basel II als Dreh und Angelpunkt?*

**Carl-Dietrich Sander:** Basel II legt fest, wie viel Eigenkapital eine Bank für einen Kredit vorhalten muss. Hinzu kommt die Regulierung durch die Bankenaufsicht mit Namen „MaRisk“, die Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Kreditinstitute. Diese verlangen von den Banken eine Risikostrategie, welche wiederum davon abhängig ist, wie die Bank selber da steht, wie stark also ihre „Risikotragfähigkeit“ ist. Zusätzlich verlangt die MaRisk die Risikoklassifizierung eines jeden Kreditnehmers. Diese erfolgt meistens mit den Ratingsystemen, die auch für Basel II genutzt werden.

Je nachdem, wie stark die Bank selbst ist und wie sie das Risiko des Kunden einschätzt, ist sie in ihrer Kreditvergabe großzügiger oder eben restriktiver. Wenn ein Unternehmer vor Ort unglücklicherweise nur Geldinstitute hat, deren Risikotragfähigkeit nicht so ausgeprägt ist und die deshalb zurückhaltend Kredite vergeben, kann er leicht den Eindruck haben, es gebe eine Kreditklemme.

*Das heißt aber auch, dass ein Unternehmer sich seine Bank ganz genau anschauen sollte?*

**Carl-Dietrich Sander:** Das ist der richtige Umkehrschluss. Es geht nicht nur darum, dass ich den Bonitätsmaßstäben der Bank genüge, sondern auch darum, dass ich ein solides, risikotragfähiges Institut an meiner Seite habe. Firmenchefs sollten die Entwicklung ihrer Bank also genau beobachten.

*Und sie sollten für alle Fälle eine zweite Kredit gebende Bank suchen?*

**Carl-Dietrich Sander:** Unbedingt und rechtzeitig. Denn es dauert ja auch immer eine Weile, bis das für einen Kredit nötige Vertrauensverhältnis aufgebaut ist.

*Aber auch eine risikotragfähige Bank wirft mir das Geld nicht hinterher?*

**Carl-Dietrich Sander:** Da sind wir beim Stichwort Risikoklassifizierung bzw. Rating, mit dem die Bank regelmäßig die Bonität ihres Kunden prüft. Dabei muss der Unternehmer Fragen zu seinem Zahlenwerk, der Branche, der Marktsituation, aber auch zu weichen Faktoren wie etwa Kundenbeziehungen, Nachfolgeregelung, Mitarbeiterpotenzial oder Unternehmenssteuerung beantworten.

*Aber ein solches Rating kommt ja nicht plötzlich und unerwartet über den Unternehmer?*

**Carl-Dietrich Sander:** Im Gegenteil. Er kann sich gut darauf vorbereiten. Es gibt im Internet jede Menge Informationen; es gibt so genannte Pre-Rating-Software, die der Unternehmer nutzen kann. Oder wenn er will, lädt er sich einen qualifizierten Berater ein, der seine Zahlen und Unternehmensführung mit ihm durchgeht.

*Das hört sich so an, als ob es durchaus zu bewältigen wäre.*

**Carl-Dietrich Sander:** Sicherlich sollte ein Firmenchef sich je nach Unternehmensgröße ein bis zwei Tage Zeit nehmen. Im Ergebnis bekommt er eine handfeste Stärken-Schwächen-Analyse seines Unternehmens. Er kann die Stärken betonen, wettbewerbsrelevante Schwächen beseitigen. Deshalb auch meine Sichtweise, die Vorbereitung nicht allein dem Buchhalter zu überlassen. Der hat, auch wenn er richtig gut ist, manchmal vielleicht nicht den Blick fürs Ganze. Es reicht schon, dass er monatlich in der betriebswirtschaftlichen Auswertung halbfertige Arbeiten noch nicht berücksichtigt – und es entsteht ein schiefes Bild.

*Wenn ein Unternehmen aber solche Vorteile aus dem Rating ziehen kann, warum fühlen sich dann die Unternehmen von Basel II so gebeutelt? Zumal Basel II kein brandneues Thema ist.*

**Carl-Dietrich Sander:** Es mangelt an Kommunikation. Vor allem die kleinen Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern sind sehr oft immer noch erschreckend uninformatiert über das Ratingverfahren, interessieren sich auch nicht dafür. Und sie fordern von den Banken keine Informationen ein.

*Wären die Banken da nicht in der Bringschuld?*

**Carl-Dietrich Sander:** In der Tat kommunizieren auch die Banken oft noch sehr unzureichend mit den kleineren Firmen – die Bandbreite ist sehr groß. Mit dem größeren Mittelstand funktioniert die Kommunikation schon besser.

*Was raten Sie?*

**Carl-Dietrich Sander:** Den Unternehmern, dass sie das Rating zur Chefsache machen, die Vorteile sehen, die Chancen nutzen und aktiv und regelmäßig mit ihren Banken kommunizieren. Den Instituten rate ich, dass sie offensiver auf die kleineren Unternehmen zugehen und aktiv über die Ratingfragen und -ergebnisse informieren. Denn mittelfristig geht der Schuss sonst auch für Banken nach hinten los, wenn sich die Bonität ihrer Firmenkunden in die falsche Richtung entwickelt. Rating ist eine ideale Möglichkeit, für beide Seiten eine Win-Win-Situation zu gestalten.