

Rating – Offene Kommunikation nutzt allen

Von [Carl-Dietrich Sander](#)



Die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Unternehmen kennt weder die Kriterien noch ihre eigene Bewertung innerhalb der Risikoklassifizierung ihrer Bank oder Sparkasse. Damit werden Chancen auf beiden Seiten vertan. Denn ein Rating kann, wenn es richtig kommuniziert wird, für beide Seiten ein Gewinn sein.

Kompakt

- Über 90 Prozent der Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen wissen nicht, wie sich die Bewertung der Bank auf ihre Kreditwürdigkeit und den Zinssatz auswirkt oder wie sie die Rating-Systeme verschiedener Banken miteinander vergleichen können.
- Nicht nur mangelndes Interesse der Unternehmer führt zu deren Unkenntnis, sondern auch die fehlende Bereitschaft der Banker, ihre Kunden umfangreich zu informieren.
- Dabei ermöglicht die offene Kommunikation mit dem Kunden – und der Einsatz innovativer Technik – auch die Ableitung von Frühwarnindikatoren aus den direkt an der Basis gewonnen Informationen.

Komplett

In zahlreichen Seminaren und Vorträgen für Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) hat sich beim Befragen der Teilnehmer ergeben, dass noch immer

- bis zu 80 Prozent die eigene Bewertung nicht erfahren,
- meist weniger als zehn Prozent die Kriterien ihres Ratings kennen,
- höchstens zehn Prozent die Bedeutung der Rating-Bewertung für Kreditwürdigkeit und Höhe des Zinssatzes einschätzen können,
- maximal fünf Prozent die Ergebnisse verschiedener Banken anhand der Ausfallwahrscheinlichkeit hinter der Rating-Note miteinander vergleichen,
- nur fünf bis zehn Prozent von ihrer Bank auf die eigenen Stärken und Schwächen hingewiesen werden.



Bei der Interpretation dieser Erfahrungswerte ist zu bedenken, dass an solchen Seminaren und Vorträgen ohnehin die engagierteren Unternehmer teilnehmen – somit ergibt sich auch eine eher positiv gefärbte Gesamtaussage. Bei einem repräsentativen Querschnitt der KMU wären die Ergebnisse vermutlich noch ungünstiger.

In verschiedenen Gesprächen mit beiden Seiten wird immer wieder deutlich, dass Banker häufig versäumen, von sich aus die Kunden umfangreich zu informieren, obwohl dies für die Bank selbst sehr nützlich sein kann.

Dabei liegen die Vorteile eines offenen Gesprächs über alle diese Punkte auf der Hand:

- Wenn ich als KMU die Rating-Kriterien kenne, kann ich meiner Bank ausführliche Informationen dazu geben. **Obwohl die Skepsis der Banken wegen geschönter Aussagen des Kunden bisweilen begründet ist, kann etwas mehr Vertrauen in das eigene Urteilsvermögen zur Plausibilität der Informationen nicht schaden – den Versuch wäre es wert.**
- Wenn ich als KMU die Rating-Note und ihre Bedeutung kenne, bekomme ich gegebenenfalls einen notwendigen und hilfreichen "Realitätsschock", der mich zum Handeln veranlasst. Oder ich erhalte eine erfreuliche Bestätigung, die mich zum Fortsetzen motiviert.
- Wenn ich als KMU die Noten meiner Banken annähernd vergleichen kann, hilft mir das in der vertieften Analyse meiner eigenen Situation – und natürlich auch im Dialog mit den Kreditgebern.

Indem das Kreditinstitut dem Unternehmen dessen Stärken und Schwächen aus dem Blickwinkel der Bank darlegt, ergeben sich wichtige Hinweise und Handlungsimpulse,

- um Verbesserungen im Unternehmen anzupacken,
- um erwünschte Entwicklungen fortzusetzen,
- um mit der Bank oder Sparkasse über die Ergebnisse zu diskutieren, die nicht nachvollziehbar sind.

Sicher sind die oft begrenzten Kapazitäten der Banken ein Grund für die fehlende Kommunikation. **Wenn aber alle Welt die Bedeutung von Frühindikatoren betont, dann sollten auch die Banken alle Chancen zur Früherkennung ergreifen,** statt sich ausschließlich auf "Spätindikatoren" aus der Kontoführung zu konzentrieren.

So bleiben oft auch die Möglichkeiten technischer Innovationen ungenutzt – sei es zum Beispiel bei den Sparkassen das Stärken-Potenzial-Profil (SPP) oder bei den Genossenschaftsbanken das Unternehmensexposé aus der Software MinD-Banker.

Also – woran hängt es? Auf Widerspruch oder Bestätigung freut sich

Carl-Dietrich Sander

Dieser Artikel wurde am 30.06.08 von [Carl-Dietrich Sander](#) verfasst.
