

Neuss-Grevenbroicher Zeitung 13. Juli 2004 – Lokale Wirtschaft

Bank-Rating als Chance begreifen

RHEIN KREIS NEUSS Über 40 Unternehmer trafen sich jetzt im T-Punkt-Business in Kaarst auf Einladung der Kreisverbände Neuss und Düsseldorf des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft (BVMW).

Das Thema: Wie bereite ich mich gezielt auf das Bankenrating vor. Eine Abfrage zu Beginn ergab: Nur einer der Teilnehmer hatte bisher mit seiner Bank intensiv über sein Rating gesprochen. Und nur elf fühlten sich wirklich umfassend von ihren Banken informiert. Kurt-Herbert Derichs vom BVMW Neuss hob hervor, dass genau dieses fatale Ergebnis den Eindruck aus vielen Gesprächen bestätige.

Zwar seien bei allen Banken und Sparkassen die Ratingsysteme nach Basel II im Einsatz, aber die Banken sprächen mit ihren Kunden kaum darüber. Das sei für den BVMW Anlass gewesen, das Thema wieder auf

die Tagesordnung zu setzen. Der Neusser Unternehmerberater Carl-Dietrich Sander gab als Referent des Abends einen knappen aber präzisen Überblick, was Rating ist, welche Fragen die Systeme der Banken und Sparkassen an den Mittelständler stellen und in welchen Schritten sich Mittelständler gut vorbereiten können.

Rating als Chance zu begreifen, Impulse für die Fortentwicklung des eigenen Unternehmens zu bekommen und konsequent zu nutzen, so lautete sein Appell. So ist die eigene Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens ein wichtiger Ausgangspunkt. Dabei ist es wichtig, dies nicht im „stillen Kämmerlein“ zu tun, sondern seine Mitarbeiter und Berater mit einzubeziehen, um nicht zu sehr in der eigenen „Betriebsblindheit“ stecken zu bleiben. Im Mittelpunkt des Vortrags stand

eine Rating-Fallstudie, die auf dem Betriebsvergleich des nordrhein-westfälischen Dachdecker-Handwerks aufbaute. Diese Fallstudie wurde im Pre-Rating-System „www.unternehmenscheck.com“ erarbeitet. Dr. Detlef Frommann verwies darauf, dass solch ein „Pre-Rating“ im Ergebnis nicht mit dem Bankenrating vollkommen deckungsgleich sein könne. Die Bandbreite der Beurteilung des eigenen Unternehmens wird durch ein Rating transparent dargestellt. Die Erkenntnis aus der Fallstudie: Die „Harten Zahlen“ – sprich der Jahresabschluss des Unternehmens – dominieren das Ratingergebnis.

Die Beantwortung der „Weichen Faktoren“ – der Fragen zur Unternehmensführung – sind ergänzend ein sehr wesentliches Thema. So müsse sich der Mittelständler in den eigenen Zahlen auskennen. Wichtig

auch: der Jahresabschluss liegt frühzeitig bei der Bank vor – und nicht erst im Herbst des Folgejahres. „In zwei, drei Jahren wird es Standard sein, dass Sie Ihren Jahresabschluss bis zum 30. Juni bei der Bank haben. Wer dies heute schon macht, verschafft sich einen Bonitätsvorteil“, so Sander. Ohne Planzahlen, werden Kreditwünsche zukünftig immer häufiger direkt abschlägig beschieden werden.

Planung bedeute letztlich, die Zukunft zu gewinnen und zu gestalten. Dabei warnte der Referent gleichzeitig vor zuviel Perfektionismus. Der Einstieg in die Unternehmens-Planung sei wichtig, dann entwickle sich die Qualität quasi von alleine weiter. Die anschließende sehr lebhaft geführte Diskussion zeigte einmal mehr, dass für die Mittelständler immer noch viele Fragen vor allem zur Ratingpraxis offen sind.