

4. Neusser Appell für bessere Ratingkommunikation

“Die Maschine dominiert die Kreditentscheidung” ist heute der Eindruck vieler Mittelständler. Diese Aussage war Startpunkt einer engagierten Diskussion zwischen Unternehmern, Wirtschaftsförderern, Steuerberatern und Unternehmensberatern zum Thema “Kommunikation mit Kreditinstituten”. Eingeladen hatte Kurt-Herbert Derichs, Geschäftsführer des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) im Rhein-Kreis Neuss in Kooperation mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Rhein-Kreis Neuss.

Unter der Moderation des Neusser UnternehmerBeraters Carl-Dietrich Sander – selber ehemaliger Bankvorstand – erarbeitete die Gruppe klare Elemente für einen konstruktiveren Austausch zwischen Kreditgebern und Kunden. Als “Neusser Appell für eine bessere Rating-Kommunikation” wird eine Reihe von Aufforderungen an Kreditinstitute und Mittelständler gerichtet.

Banken und Sparkassen sollten ihre Firmenkunden unaufgefordert informieren über die Ratingnote auf der hauseigenen Ratingskala, die Bedeutung dieser Note auf der Skala für die Kreditwilligkeit der Bank oder Sparkasse, die hinter der Note liegende Ausfallwahrscheinlichkeit, damit der Firmenkunde die Ratingnoten seiner verschiedenen Kreditgeber vergleichen kann, die im Ratingsystem genutzten Kennzahlen und zu beantwortenden Fragen, damit der Firmenkunde umfassende Informationen für eine angemessene Bewertung zur Verfügung stellen kann, sowie die Sicht des Kreditinstituts auf die Stärken und Schwächen des Unternehmens als Ergebnis des Ratingprozesses, damit der Kunde diese Impulse in seine weiteren Entscheidungen einfließen lassen kann.

Diese Information sollte dem Firmenkunden idealer Weise auch in einer schriftlich knapp zusammengefassten Form übergeben werden. Für Mittelständler enthält der “Neusser Appell” Hinweise, vor jeder Kreditanfrage (Kreditverlängerung, Krediterhöhung) die Kreditinstitute anzusprechen und zu klären, welche Informationen und Unterlagen diese für eine Entscheidung benötigen werden, diese Informationen und Unterlagen komplett zur Verfügung zu stellen und dabei die wichtigsten Entwicklungen z.B. im Jahresabschluss und der Betriebswirtschaftlichen Auswertung ergänzend aus Unternehmenssicht zu erläutern. Ferner sind in den Gesprächen mit den Banken und Sparkassen für deren Fragen offen sein und transparente Antworten zu geben.

Auf dieser Basis – so war die Gruppe überzeugt – ließen sich viele “Unebenheiten” in der Kommunikation, die heute vielfach auch unter dem Begriff “Kreditklemme” diskutiert werden, reduzieren und sogar von vorne herein vermeiden (<http://www.neusser-rating-appell.de/>).