

Rating von Unternehmen nach Basel II – Was können Unternehmen tun?

Von Oliver Recklies

In den letzten Monaten ist ein Thema verstärkt in das Blickfeld der Finanzierung des Mittelstandes gerückt: Basel II und die daraus sich ergebenden Auswirkungen auf das Verhältnis von Bank und kreditfinanziertem Unternehmen. Kernpunkte der Basel II-Anforderungen sind neue Regelungen zur Unterlegung von Risikopositionen (d.h. auch von Bankkrediten an Unternehmen) durch Eigenkapital und zum Rating der Kreditnehmer durch die Bank. Die geforderten Ratingverfahren betreffen in ihren Auswirkungen alle Marktteilnehmer – Banken und Mittelstand.

Was ist Basel II?

Mittelständische Unternehmen wollen oder können sich oft nicht über die Kapitalmärkte finanzieren, so dass sie in besonderer Weise von der Kreditvergabe der sie finanzierenden Banken abhängig sind. Alternativen zum Beispiel in Form von Venture Capital stehen im gegenwärtigen wirtschaftlichem Umfeld nicht zur Verfügung.

Kritiker befürchten nun, dass durch die veränderten Regelungen die Kredite teurer werden und sich Banken ggf. sogar aus dem mittelständischen Firmenkundengeschäft zurückziehen könnten. Ob es dazu wirklich kommt, ist fraglich. Auf jeden Fall kann aber eine erhebliche Veränderung der Kreditkultur in Banken erwartet werden, egal ob es sich um Sparkassen, Genossenschaftsbanken oder Privatbanken handelt. Sicher ist auch, dass sich kleine und mittlere Unternehmen darauf einstellen können, durch ein bankinternes Ratingverfahren wie große Aktiengesellschaften unter die Lupe genommen zu werden. Durch Basel II wird die bisherige Übereinkunft zum Eigenkapital von Kreditinstituten aus dem Jahre 1988 überarbeitet. Ziel ist es, mehr Sicherheit und Solidität bei gleichzeitiger Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Finanzgeschäft zu erreichen. Neu ist, dass sich die Unterlegung von Krediten mit haftendem Eigenkapital der Banken künftig viel stärker an der Bonität der Kunden richten wird. Bisher galt eine Standardsatz von 8 %. In Zukunft wird nun die wirtschaftliche Situation des Kunden die Eigenkapitalbelastung der Bank bestimmen und damit auch Auswirkungen auf die Kreditkonditionen haben. Ende Mai 2001 lief die Diskussionsphase aus. Bis 2005 sollen dann diese Regelungen bei allen Kreditinstituten eingeführt sein. Aber Achtung: Um für den Start von Basel II am 01.01.2005 gerüstet zu sein, müssen die Kreditinstitute die Datenreihen für die bankinterne Berechnung beginnend ab dem Jahr 2003 aufbauen. Somit ist es sehr wahrscheinlich, dass viele Banken bereits ab 2003 beginnen werden, die Weichen in Richtung Basel II zu stellen und somit ein Rating aufzubauen sowie von den Unternehmen die entsprechenden Daten (siehe auch nächsten Abschnitt) einzufordern. Dieser frühe Start in einer Übergangsphase ist durchweg positiv zu sehen, da Unternehmen somit genügend Zeit bleibt, ihre eigene Unternehmensführung und die damit verbundene Informationspolitik gegenüber der finanzierenden Bank anzupassen.

Auswirkungen auf die Unternehmen

Grundlage von Basel II ist die Regelung, dass die Bonität des Kunden stärker als bisher bei der Eigenkapitalunterlegung berücksichtigt wird. Als Maßstab für die Bonität des Kunden gilt dabei das sog. Rating als Klassifizierung für das Ausfallrisiko des Kunden aus Sicht der Bank. Das Besondere daran: Interne Bankenratings gab es schon lange, die gegenwärtigen Ratingklassifizierungen wurden Mitte der 90er Jahre installiert. Dabei dienten die Ergebnisse hauptsächlich der Einstufung der Firmen in sogenannte Risikoklassen, wobei diese Ergebnisse den Unternehmen in der Regel nicht bekannt waren. Durch die Änderungen von Basel II werden die Ratingsysteme aber nun aufsichtsrechtlich relevant und haben letzten Endes Einfluss auf die Kreditkonditionen.

Bankinterne Ratings reichen für Basel II und die damit verbundenen Regelungen aus. Zusätzliche externe Ratings bei Agenturen (Standard & Poor's, Moody's) eignen sich aufgrund ihrer Kosten von bis zu 50.000 EUR eigentlich auch nur für große Firmen, welche Zugang zum Kapitalmarkt benötigen und in diesem Zusammenhang die Ausgabe von Unternehmensanleihen vorhaben. Für mittelständische Unternehmen ist die traditionelle Kreditfinanzierung über die Hausbank hingegen oft immer noch

die bessere Variante. Der Kundenbetreuer in der Bank wird aufgrund der bestehenden Beziehung das Unternehmen besser einschätzen und bewerten können (siehe auch nächste Übersicht) als ein externes Rating-Institut, welches sich nur einige Tage dem Unternehmen widmet. Auch sollte es aufgrund der Kontoverbindung sowie der bestehenden Beziehung / Kenntnisse zwischen Bank und Kunden möglich sein, die notwendigen Informationen zu erheben, ohne die Unternehmen über Gebühr zur mit administrativen Aspekten zu belasten.

Das prüft die Bank beim Rating

1 Management

- Qualität der Geschäftsführung/des Managements
- Qualität des Rechnungswesens/des Controllings

2 Markt/Branche

- Branchen-/Marktentwicklung
- Abnehmer-/Lieferantenstreuung
- Export-/Importrisiken
- Konkurrenzintensität
- Produkt/Sortiment
- Leistungsstandard

3 Kundenbeziehung

- Kontoführung
- Kundentransparenz und Informationsverhalten

4 Wirtschaftliche Verhältnisse

- Beurteilung des Jahresabschlusses
- Gesamte Vermögensverhältnisse

5 Weitere Unternehmensentwicklung

- Unternehmensentwicklung seit dem letzten Jahresabschluss
- Unternehmensplanung
- Ertragsplanung und künftige Kapitaldiensttätigkeit
- Besondere Unternehmensrisiken

Der neue Grundsatz von Basel II ist im Prinzip einfach: Je schlechter ein Rating ausfällt, umso mehr Eigenkapital der Bank wird dafür gebunden und umso teurer wird der Kredit. Kredite an Unternehmen in sehr guter wirtschaftlicher Verfassung dagegen werden zukünftig weniger Eigenkapital der Bank binden – und der Kreditnehmer wird von besseren Kreditkonditionen profitieren (können). Aufgrund dieser Verknüpfungen sind zwei Entwicklungen abzusehen. Die Kreditkultur der finanzierenden Banken wird sich nennenswert verändern, da die Bepreisung des Bonitätsrisikos zu einer entsprechenden Spreizung der Kreditkonditionen führen wird. Ein Vergleich von Konditionen unter Unternehmen im Sinne von „Meine Finanzierung kostet...und die vom Unternehmen B...“ wird kaum noch möglich sein, da die Informationen zum Ratingergebnis nicht im Detail von außen erkannt werden können. Da in der Vergangenheit jedoch nur marginale oder teilweise nur unzureichende Risikoaufschläge in die Kalkulation der Kreditkonditionen der Bank einfließen, dürfte sich ein für die Kreditnehmer entlastende Effekt – in der Presse von Vertretern der Kreditwirtschaft immer wieder geäußerter Hinweis – in der Praxis in Grenzen halten. Größere Auswirkungen können hingegen auf der anderen Seite erwartet werden, wenn auf der Grundlage von schlechten Bonitäten die finanzierende Bank die Konditions-schraube zwangsweise anziehen muss.

Ein anderer Aspekt des Ratings sollte von den Unternehmen nicht außer acht gelassen werden. Die Bonitätseinschätzung der (Haus)Bank ist eine zentrale Benchmark, an welcher der erfolgsorientierte Unternehmer arbeiten sollte. Spätestens dann, wenn die Bank keine Bestnote mehr an das Unternehmen im Rahmen des Ratings vergibt, ist eine detaillierte Ursachenanalyse – auch in Zusammenarbeit mit dem Bankberater und dem Steuerberater / Wirtschaftsprüfer - gefragt. In diesem Sinne kann und sollte ein durchgeführtes Rating und sein Ergebnis von der Unternehmensführung auch zur Standortbestimmung sowie zu weiteren Unternehmensentwicklung eingesetzt werden. So zeigt ein schlechtes Rating bereits frühzeitig grundlegende Schwächen des Unternehmens auf und ermöglicht

daher auch ein rechtzeitigeres Gegensteuern der Geschäftsführung als es bisher der Fall war. Somit kommt dem Rating eine wichtige unternehmensinterne Aufgabe zu: Auf Basis der kommunizierten und diskutierten Ratdingergebnisse werden die Schwachstellen transparent und weisen auf Optimierungsmöglichkeiten hin. Diese zu nutzen, liegt im eigenen Interesse des Unternehmens.

Schritte des Unternehmens zu einem guten Rating

Der weit überwiegende Teil der Krisenursachen und Bonitätsprobleme von Unternehmen liegt in den Unternehmen selbst. Schwerpunktmäßig liegen dabei die kritischen Bereiche in der realistischen Umsatz- und Erlösplanung, der betriebswirtschaftlichen Steuerung und dem Controlling. Dieses gibt es nicht erst, seitdem ein Teil der Unternehmer seine betriebswirtschaftliche Kompetenz zum Steuerberater outgesourced hat, wobei dieser Trend die Entwicklung verschärft hat.

Um ein gutes Rating von der kreditgebenden Bank zu erhalten, sollte sich ein Unternehmen schwerpunktmäßig mit vier Teilbereichen auseinandersetzen.

Einholen von Informationen über das aktuelle „Rating“ergebnis

Im Rahmen der derzeit schon eingesetzten Bewertungsverfahren wurden vom Bankberater schon die verschiedensten Aspekte des Unternehmens eingeordnet. Was liegt also näher, als diese Informationen als erstes Feedback zu nutzen? Der Unternehmer sollte somit nachfragen, in welcher Risikoklasse das bestehende Finanzierungsengagement eingruppiert ist und welche bewerteten Kriterien zu dieser bestimmten Klasse geführt haben. Dabei sollte auf die einzelnen Punkte detailliert eingegangen werden. Konkretes Nachfragen ist in dieser Situation ganz wichtig. Dies bietet insbesondere für das Unternehmen zwei Vorteile. Erstens wird transparent, wie das aktuelle Verfahren in der Bank aufgebaut ist. Zweitens erfährt der Unternehmer so schon frühzeitig, wie sein Berater das Unternehmen einschätzt und ob auch alle Informationen von Seiten der Bank richtig erfasst und bewertet wurden.

Offenlegung der Bücher

Das Rechnungswesen arbeitet in den meisten Unternehmen in ordentlicher Art und Weise. Trotzdem gewähren nicht alle Unternehmen der finanzierenden Bank einen zeitnahen und umfassenden Einblick in ihr Zahlenwerk bzw. in die jeweiligen zwischenzeitlichen Auswertungen (z.B. BWA). Dieses Mauern kann ab 2005 teuer werden. Wer seine Zahlen nicht umfassend und zeitnah offen legt, wird kaum Chancen haben, ein gutes Rating zu erhalten. Darunter sind nicht nur betriebswirtschaftliche Kennziffern zu verstehen, sondern alle Faktoren, die maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung des Unternehmens haben (z.B. Planung, eingeleitete Innovationen, Akquisition neuer Kunden). Eine offene und umfassende Informationspolitik über die finanzielle Situation des Unternehmens, das Produkt- oder Dienstleistungssortiment, die Kundenbeziehungen oder die angestrebte Expansion lohnt sich hingegen.

Vorstellung eines klaren Programms für die Zukunft

Banken interessieren sich vor allem dafür, was sein wird und wohin die Investitionskredite fließen. Ebenso wichtig sind Informationen zur Entwicklung des Unternehmens als auch zum Marktwachstum. Nur Unternehmen, die auf alle diese wichtigen Fragen zufrieden stellende Antworten geben können, werden auch Kredite zu den günstigsten Konditionen erhalten. Ein fundierter und überzeugender Plan, der auf realistischen Umsatz- und Ertragsprognosen für die kommenden 2 bis 3 Jahre basiert und die Liquiditätsplanung für die nächsten 12 Monate darstellt, sind die sehr gute Grundlagen eines Kreditgesprächs mit der Hausbank.

Aufstockung der Eigenkapitaldecke

Dies ist mit Sicherheit der schwierigste Ansatzpunkt. Ein erheblicher Teil der klein- und mittelständischen Unternehmen verfügt (im internationalen Vergleich) über wenig Eigenkapital. Auch wenn ein Börsengang für viele Unternehmen in dieser Größenordnung eher selten in Frage kommt, verfügen die Unternehmen dennoch über viele Möglichkeiten, an der Stellschraube Eigenkapital zu drehen (z.B. durch veränderte Ausschüttungspolitik) und dadurch die Chancen für günstige Kreditkonditionen zu verbessern.

Fazit

Unternehmen, die konsequent auf Transparenz und ein funktionsfähiges Controlling achten, die im Rating auch ein Benchmarkverfahren sehen, können sich durch günstigere Finanzierungsbedingungen erhebliche Wettbewerbsvorteile sichern. Durch gute Ratingeinstufungen lässt sich somit bares Geld sparen.

Die Botschaft für die Unternehmen aufgrund der Auswirkungen von Basel II ist somit deutlich: Die rechtzeitige Vorbereitung auf das Rating und seine Auswirkungen – im Zentrum steht die Optimierung betriebswirtschaftlicher Prozesse – bildet die Grundlage für eine vorteilhafte Bonitätseinschätzung und damit für günstige Konditionen. Eine günstige Finanzierungsstruktur ist wiederum Grundlage der Wettbewerbsfähigkeit.