

Letzte Chance für ein gutes Rating

Am 1. Januar 2007 treten die verschärften Kreditregeln endgültig in Kraft. Viele Unternehmer sind jedoch immer noch nicht darauf vorbereitet. Wie Chefs den Endspurt in Sachen Bonität meistern - und was die finanzielle Fitnesskur der Firma bringt.

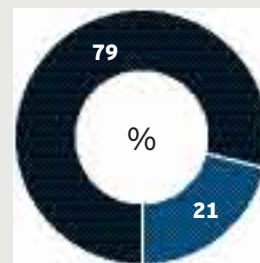
Autoren: Holger Externbrink, David Selbach

Der Blick auf seine Finanzzahlen gehört für Martin Herrenknecht zum Alltag - ist aber nicht immer Anlass zur Freude. Denn jeder neue Riesenbohrer, den der badische Unternehmer für den Bau von U-Bahn- oder Auto-Tunneln in alle Welt verkauft, verschlechtert seine Bilanz. Die vier Meter hohen Vortriebsmaschinen, von denen Herrenknecht bis zu 20 gleichzeitig baut, kosten zweistellige Millionenbeträge. Weil sie oft erst im Jahr nach der Bestellung ausgeliefert werden, bleiben sie so lange in der Abschlussrechnung stehen. »Je mehr wir wachsen, desto schwerer wird unsere Bilanz«, erklärt Finanzvorstand Kurt Stiefel.

Was gut fürs Geschäftsergebnis ist, kann unter den neuen Kreditvergaberegeln - kurz: Basel II - jedoch ein K.o.-Kriterium für die Zinskonditionen sein. Denn Banken wollen schlanke Bilanzen. Weil Herrenknecht das schon während der Basel-II-Vorbereitungen ahnte, lässt er seine Zahlen seit 2003 jährlich von Euler Hermes Rating prüfen. Auf deren Rat hin hat er konsequent an Finanz- und Füh- ▶

Irritationen vor dem Start

»Basel II wird schon lange diskutiert. Ab wann gelten die neuen Kreditvergaberegeln?«



■ Die Richtlinien gelten bereits
■ Die Richtlinien werden noch in Kraft treten

Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006



Giganten

Herrenknecht verkauft riesige Tunnel-Bohrmaschinen. Aus dem Ingenieurbüro, das **Martin Herrenknecht** (links) 1975 gründete, ist ein Weltkonzern mit 1500 Mitarbeitern geworden. Das erste freiwillige Rating bescheinigte Herrenknecht und Finanzchef **Kurt Stiefel** 2004 zwar, bei Strategie und Technik gut zu sein. Doch die Eigenkapitalquote war zu gering. Herrenknecht stellte die Finanzierung um - und steht nun mit »BBB« blendend da.

rungsstruktur gefeilt, ein Reporting aufgebaut und die Kommunikation mit den Banken verbessert. Faktoren, die auch in deren Bonitätsprüfung einfließen. Seine aktuelle Rating-Note: »BBB«, im Zeugnisdeutsch »befriedigend« – trotz Zugehörigkeit zur krisenanfälligen Baubranche.

Vorbereiten, bewerten, profitieren

Anders als Herrenknecht ist fünf Monate vor dem offiziellen Start von Basel II ein Drittel aller Unternehmen noch nicht fit für die neuen Kreditvergabe-regeln. Gleichwohl glaubt eine Mehrheit, dass Basel II bereits gilt. Das sind zentrale Ergebnisse der sechsten Umfrage »Excellence Barometer 2006« (ExBa) unter 350 Firmenchefs, die von der Deutschen Gesellschaft für Qualität, dem Marktforschungsunternehmen Forum und impulse aufge-legt wird (siehe »Das ist ExBa«). Die ExBa-Ergebnisse alarmieren: Viele Unternehmer wissen wenig von Basel II, andere nehmen es nicht ernst, und einigen ist der Vorbereitungsaufwand zu groß (siehe »Kritischer Blick«). »Die Firmen vergeben eine riesige Chance«, stellt Forum-Chef Roman Becker fest.

Doch ist es noch nicht zu spät. »Wer sich jetzt vor-bereitet, kann sich noch bis Jahresende fit für ein gutes Rating machen und erntet bei der nächsten Investition den Lohn durch niedrige Zinsen«, er-klärt Bernd Rödl, Geschäftsführer der Beratungs-firma Rödl und Partner (siehe Interview). Damit Firmen prüfen können, wo es derzeit noch hapert, bietet impulse zusammen mit dem renommierten Institut für Rating und Corporate Finance (IRCF) der International School of Management in Dort-mund einen kostengünstigen Rating-Kurzcheck an (siehe »Aktion: Rating-Check«). »So wissen die Un-ternehmer nach wenigen Minuten, wie die Banken derzeit ihre Kreditwürdigkeit bewerten und wo sie sich verbessern können«, sagt Rudolf Schüller, Vor-standsmitglied des IRCF.

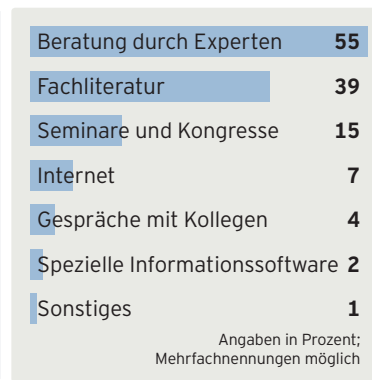
Wenn der so genannte »Baseler Akkord« zum Jahreswechsel in Kraft tritt, ändert sich die Firmen-finanzierung radikal. Banken müssen dann für jeden Kredit so viel Eigenkapital vorhalten, dass sie einen Ausfall decken können. Um das kalkulieren zu können, führen sie nun bei allen Firmen Ratings durch. Weil sie für gute Schuldner weniger Kapi- ▶

Fortsetzung auf Seite 21

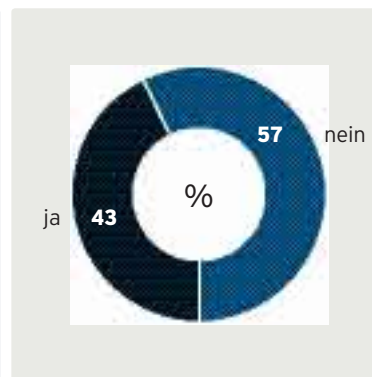
Vorteile nicht erkannt
 »Welcher Aussage über Basel II stimmen Sie zu?«



Wem Firmenchefs trauen
 »Wie haben Sie sich über Basel II informiert?«



Banken informieren nicht
 »Hat Ihre wichtigste Bank bereits ein Rating in Ihrem Unternehmen durchgeführt?«



Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006

Aktion: Rating-Check

Die perfekte Vorbereitung für ein gutes Rating

Das renommierte Institut für Rating und Corporate Finance (IRCF) der International School of Management und impulse bieten einen individuellen Rating-Check für Ihr Unternehmen zum Sonderpreis an.

So läuft der Check

Interessierte Unternehmer füllen im Internet einen Fragebogen aus oder laden sich die Druckversion auf ihren Computer. Darin werden Angaben zu den Unternehmensbereichen Management, Personal, Finanzwirtschaft, Markt, Branche, Produkt, Risikomanagement und Controlling abgefragt. Liegen die Daten vor, dauert das Eintragen keine zehn Minuten. Den ausgefüllten Bogen senden Sie an das IRCF. Sie bekommen dann eine Rechnung über den Vorzugspreis von 49 Euro ohne Mehrwertsteuer. Nach der Zahlung erhalten Sie binnen zwei Wochen Ihre Rating-Aus-

wertung. In dem rund 20-seitigen Bericht geben die Rating-Spezialisten auf Grundlage der eingesandten Daten eine Einschätzung der Potenziale und Risiken Ihres Unternehmens und vergeben eine Rating-Note. Zudem machen sie zu jedem Bereich konkrete Verbesserungsvorschläge.

So nehmen Sie teil

Den Fragebogen finden Sie im Internet unter www.impulse.de/rating und unter www.ircf.de. Wer den Postweg wählt, schickt den Fragebogen bitte an: International School of Management, Institut für Rating und Corporate Finance, Rudolf Schüller, Otto-Hahn-Straße 19, 44227 Dortmund. Die Aktion läuft bis zum 20. September 2006. Die Unternehmensdaten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt. Rückfragen bitte an leserservice@impulse.de oder unter Telefon 02 21-49 08-6 35.



Branchenprimus

Der Baustatiker **Matthias Krieger** gründete 1992 das Unternehmen Krieger + Schramm. Heute bauen 50 Mitarbeiter schlüsselfertige Immobilien. Umsatz: zehn Millionen Euro pro Jahr. An seinem Rating arbeitet er schon lange. Er steckte systematisch Eigenkapital in die Firma, baute das Forderungsmanagement aus und lagerte Bestandsimmobilien in eine Sonderbilanz aus. Obwohl die Firma nicht zu den Riesen in der krisengeschüttelten Baubranche zählt, schaffte er so ein »BBB«.

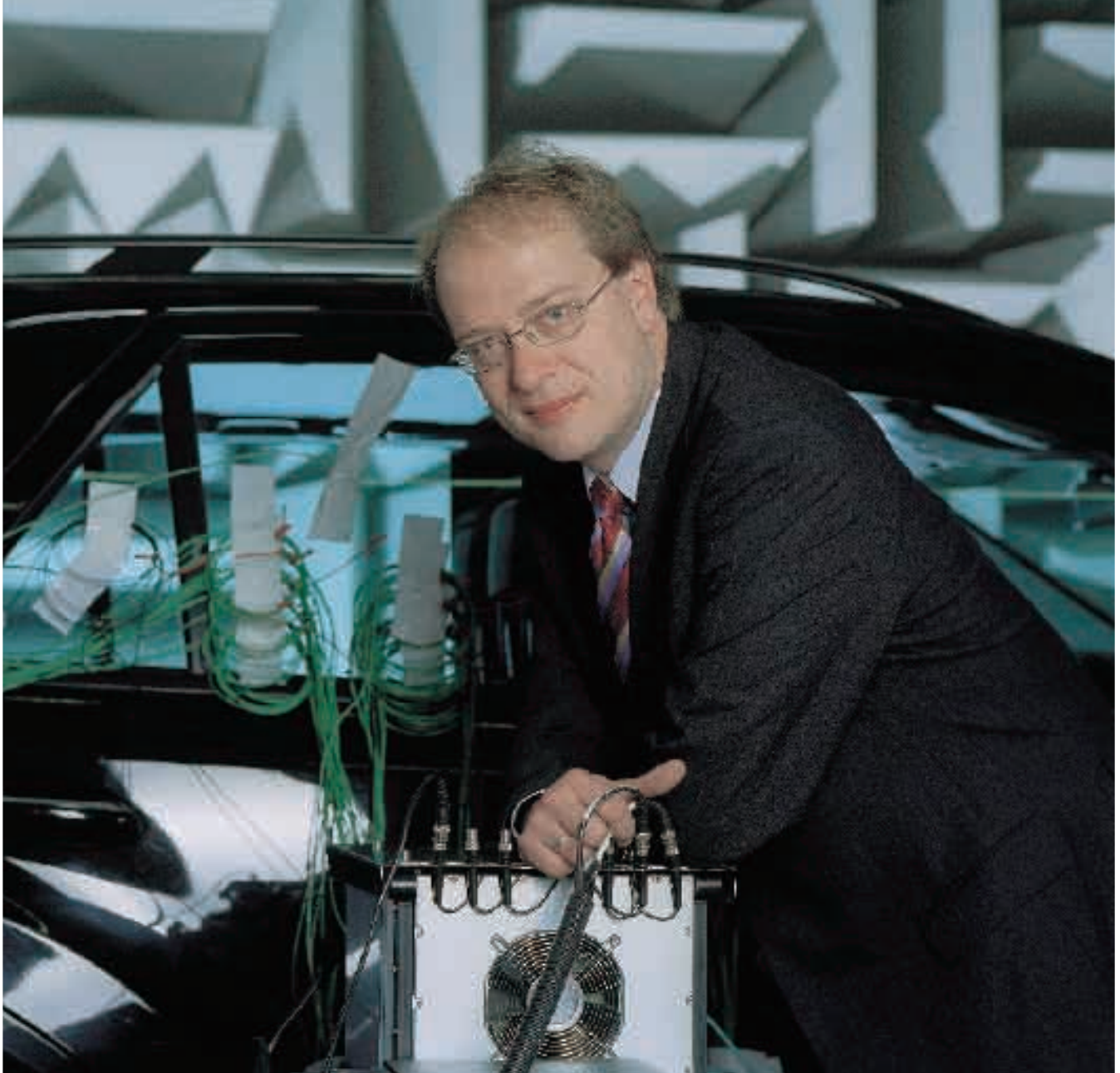


Foto: Boris Schmalenberger für impulse

Wachstums-Beschleuniger

Das 1865 gegründete Unternehmen Eberspächer mit Hauptsitz in Esslingen ist auf Abgastechnik und Heizungen für Autos, Nutzfahrzeuge und Boote spezialisiert. Es hat fast 6000 Mitarbeiter in 16 Ländern. Der geschäftsführende Gesellschafter **Martin Peters** macht sein Rating selbst: über eine Software, die sein Verband VDA anbietet. Derzeit liegt Eberspächer im Bereich »BB« bis »BBB« - vor allem, weil Peters das Unternehmen konsequent auf Expansion ausgerichtet hat.

Kritischer Blick:

Wie Unternehmer Basel II einschätzen

Für deutsche Chefs stehen die negativen Aspekte der neuen Kreditregeln immer noch klar im Vordergrund. Nur eine Minderheit sieht das Positive - und optimiert Führung, Finanzierung und Unternehmensstruktur.

Einschätzung	Bewertung*
Kredite sind teurer geworden	46
Rating hilft beim Vergleich mit der Konkurrenz	35
Kredite sind schwieriger zu bekommen	34
Wir leiten gezielt Verbesserungsansätze für das Management ab	33
Die Kreditvergabe wird transparenter	28
Die Bankbeziehung hat sich verschlechtert	27
Das Unternehmen hat sich durch Basel II verändert	24
Wir ersetzen Bankkredite durch andere Finanzierungsinstrumente	23
Die Kreditvergabe wird gerechter	22

*»Stimme vollständig zu« und »Stimme eher zu«. Angaben in Prozent.
Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006

tal vorhalten müssen, erhalten diese künftig günstigere Kredite. Firmen mit schlechter Bonität müssen höhere Zinsen zahlen oder bekommen keinen Kredit mehr. »Natürlich haben viele Banken in den vergangenen Jahren bereits nach den neuen Regeln kalkuliert«, sagt Oliver Everling, Geschäftsführer der Frankfurter Rating Evidence GmbH. Doch nicht alle, so die ExBa-Daten. Vor allem Sparkassen und Volksbanken haben frühzeitig begonnen, die Unternehmen zu bewerten. Die Großbanken ziehen erst jetzt nach (siehe »Spätstarter«). Ab Januar gibt es aber keine Finanzierung mehr ohne Rating. Everling: »Das System wird scharf gestellt.«

Rating-Experten sehen in den verbleibenden Monaten bis zum 31. Dezember die letzte Chance für Firmenkunden, sich auf die härtere Gangart der Kreditinstitute einzustellen: »Die Zeit reicht noch.« Doch es müssen Sofortmaßnahmen ergriffen werden (siehe »Checkliste«). So empfiehlt Berater Everling: Informationen einholen, Finanzierung umstellen und Bilanz optimieren. »Wer sich mit den Anforderungen von Basel II auseinander setzt, entdeckt viele Ansätze, um das eigene Unternehmen effizienter zu organisieren. Das macht Firmen erfolgreicher«, verspricht Everling.

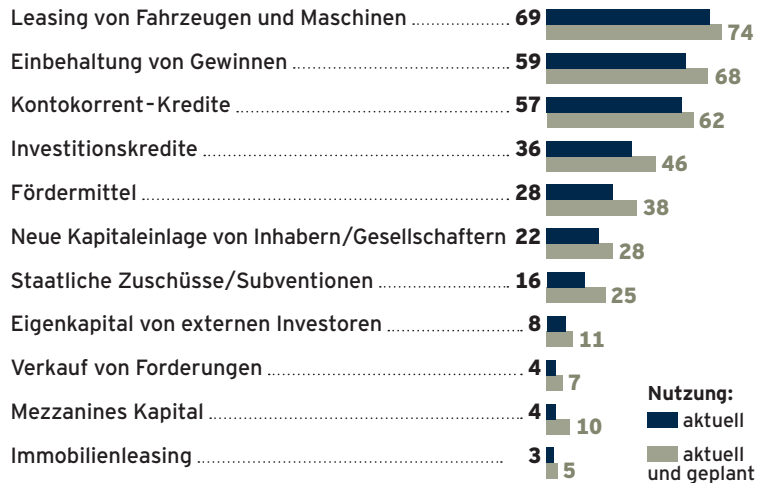
Erste Informationsquelle ist die eigene Hausbank. Das belegt auch die ExBa-Studie. Vor allem von Bankberatern wollen Firmen wissen, wie das Rating des Instituts aussieht, welche Informationen Firmen liefern sollten und was die Maßstäbe sind. Für kleine Unternehmen kann das schon bedeuten, die Hausbank regelmäßig über Auftragseingänge, BWAs und Cashflow zu informieren, große Firmen liefern hier etwa Quartalszahlen. Noch besser sind zusätzliche Kennzahlen über Produktivität, Qualität der Prozesse und Managementqualifikation.

Bauunternehmer Matthias Krieger aus Dingelstädt bei Göttingen war das nicht fremd. Er entwi-

Ohne Banken:

So finanzieren Firmen unter Basel II

Leasing hat sich zur wichtigsten Finanzierungsform entwickelt. Die vormals dominierenden Kredite sind ein Instrument unter vielen.

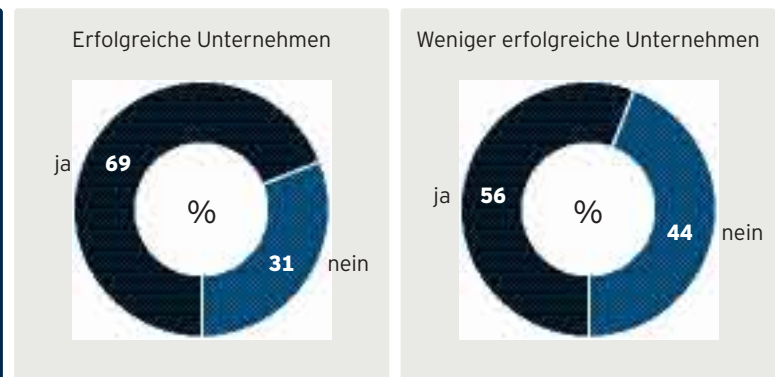


Angaben in Prozent. Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006

ckelte einfach seine ISO-9001-Zertifizierung weiter und teilte die Ergebnisse der Bank mit. Seine Firma, die mit inzwischen 50 Mitarbeitern gegen den Branchentrend wächst, ist ein Paradebeispiel dafür, dass die Vorbereitung auf Basel II keine Frage von Unternehmensgröße und Qualifikation ist. »Ich bin Baustatiker«, sagt Krieger. »Anfangs hatte ich auch keine Ahnung von Management.«

Weiterer Ansatzpunkt für die Vorbereitung des Ratings ist die Finanzlage. Die Banken prüfen zuerst die Kontoführung. Everling: »Jede Überziehung – und sei sie geduldet – stellt ein Warnsignal für die Bank dar.« Besser, die Finanzierung so aufzustellen, dass es gar nicht erst zu Überziehungen kommt. Wer konsequent offene Forderungen via Inkasso eintreibt oder sie gleich an einen Factor verkauft, ist dauerhaft deutlich liquider. Dies erkennen auch die Unternehmer, die an der ExBa-Studie teilge- ▶

Erfolg macht fit
 »Sind Ihre Basel-II-Vorbereitungen abgeschlossen?«



Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006

nommen haben. »Die Zahl derjenigen, die unter Basel II Factoring einsetzen, wird sich verdoppeln«, meint Marktforscher Becker. »Innerhalb von nur fünf Jahren hat sich die Firmenfinanzierung komplett verändert.« Kredite, vormals wichtigstes Instrument, sind nur noch ein Mittel unter vielen. Zur wichtigsten Finanzierungslösung ist in einer Basel-II-Welt endgültig Leasing geworden (siehe »Ohne Banken«). Rödl: »Richtig eingesetzt, ist es das perfekte Finanzierungsinstrument. Es schont Eigenkapital und Bilanz.« Wer kann, finanziert ohne Bank. Nutzt eigene Mittel, akquiriert Kapitaleinlagen oder

Mezzanine-Kapital oder emittiert selbst Wertpapiere. Beispiel: Herrenknecht. Der Bohrerspezialist hat Genussscheine im Wert von 15 Millionen Euro ausgegeben, um seine rasante Expansion ohne Kredit zu finanzieren. Mit Erfolg: Seit 2000 hat er seinen Umsatz um 164 Prozent gesteigert.

Das schlägt sich auch in der Bilanz nieder. Die Eigenkapitalquote hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert – die Banken sind zufrieden. »Eigenkapitalquote und Rentabilität sind die wichtigsten Faktoren für ein gutes Rating«, weiß Berater Everling. »Das hat Priorität.« Und auch hier kön- ▶

Checkliste:

Die zehn wichtigsten Stellschrauben für ein gutes Rating

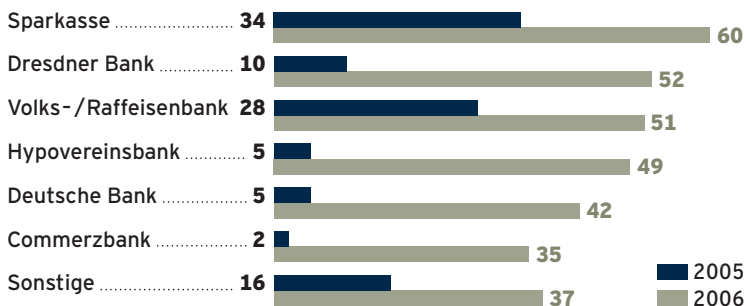
Es ist noch nicht zu spät, eine Rating-Strategie zu entwickeln – das Wichtigste ist ohnehin, sie konsequent durchzuhalten. Je nach Firmengröße weichen die Tipps voneinander ab.

		Für Kleine	Für Große
1	Kosten senken Meist die erste Idee. 81 Prozent der Unternehmer drehen an dieser Schraube. Vorsicht: Regiert der Rotstift ohne Konzept, bringt er wenig.	Nicht an Prozessen sparen. Durch Forderungsmanagement Liquidität erhöhen.	Kosten und Ergebnis konsistent planen. Installation von Frühwarnindikatoren.
2	Prozesse verbessern Wer Arbeitsabläufe überdenkt, entdeckt oft Effizienzreserven. Banker wollen eine intelligente Führungsstruktur mit klarer Kompetenzverteilung.	Organigramm und Ablaufplan aufzeichnen. Das offenbart Schwachstellen.	Klare Zuständigkeiten, Anreizsysteme für Mitarbeiter, Lieferanten.
3	Risiken managen Nur wer Gefahren kennt, kann sie steuern. Hängt der Betrieb von wenigen Lieferanten, Kunden oder Führungskräften ab? Ist er gut versichert?	Potenzielle Schäden sortieren: Wie wahrscheinlich und schlimm wäre Fall X?	Risikostrategie und Risikomanager in zweiter Führungsebene bestimmen.
4	Firmenfinanzierung verändern Nur ein Drittel der Unternehmer modifiziert auf Grund von Basel II die Finanzierung. Dabei ist vor allem die Eigenkapitalquote extrem wichtig.	Leasing nutzen. Vermögen aus der Besitz- in die Betriebsgesellschaft holen.	Forderungsmanagement, Mezzanine-Kapital, Anleihen und längere Laufzeiten.
5	Controlling ausbauen Stringente Planung und Steuerung sind das A und O. Dazu benötigen Unternehmer regelmäßig aussagekräftige Zahlen aus allen Abteilungen.	Analyse der BWA. Kennzahlen für Produktion, Vertrieb und Prozessqualität.	Unternehmensweites Reporting-System. Mindestens monatlich.
6	Banken informieren Banker müssen jetzt jeden Kredit intern rechtfertigen. Das fällt ihnen umso leichter, je klarer und ausführlicher sie das Für und Wider dokumentieren.	Wichtige Kennzahlen und BWA-Auszug regelmäßig dem Bankberater schicken.	Externes Rating machen lassen. Gutachten plus Monatsreports an die Banken.
7	Qualität sichern Rund 68 Prozent der Unternehmen führen für Basel II ein Qualitätsmanagement ein. Oft reicht hierfür aber schon die ISO-9000-Zertifizierung.	Geräte modernisieren. Beschwerden auswerten. Endkontrolle machen.	Zertifizieren lassen (etwa DIN/ISO). Produktionsprozess ständig verbessern.
8	Nachfolge regeln Tritt der Chef ohne Nachfolger ab, stehen viele Betriebe vor der Krise. Genauso schlimm: Ein inkompetentes Familienmitglied soll ihn beerben.	Sind Nachkommen fachlich geeignet? Auf jeden Fall systematisch einarbeiten.	Bei vielen Erben ohne passenden Nachfolger kann sich eine Stiftung lohnen.
9	Marktforschung intensivieren Die Lage von Konkurrenten, Lieferanten sowie Kundenwünsche sind wichtige Faktoren. 31 Prozent der Unternehmen wollen sich hier bessern.	Konjunkturdaten verfolgen. Akten über Konkurrenten und Lieferanten führen.	Mitarbeiter für Marktanalysen abstellen. Reporting-System aufbauen.
10	Führungsmannschaft qualifizieren Bis zu 70 Prozent der Insolvenzen gehen auf Managementfehler zurück – umgekehrt kann eine Top-Führung auch eine schlechte Firma retten.	Keinen Job aus Gefälligkeit vergeben. Regelmäßig Weiterbildungen organisieren.	Regelmäßig Führungstreffen und Feedback-Gespräche vorsehen.

Spätstarter:

»Hat Ihre Hausbank ein Rating durchgeführt?«

Sparkassen und Volksbanken haben früh begonnen, Firmen zu raten und dies zu kommunizieren. Die Großbanken ziehen jetzt erst nach.



Angaben in Prozent. Quelle: ExBa-Studie 2006. ©impulse 9/2006

nen Unternehmer kurzfristig noch optimieren. Experten empfehlen etwa, die Warenbestände zu verringern und Kosten einzusparen. Allerdings hält Everling die Strategie für falsch, ausschließlich den Rotstift anzusetzen, wie es eine Mehrheit der Unternehmer laut ExBa-Studie tut. Gute Noten bekommen nämlich nicht die billigsten Unternehmen, sondern die, die insgesamt gut aufgestellt sind.

Firmen, die sich fit machen fürs Rating, gewinnen. So wie Baumaschinenhändler Zeppelin GmbH aus Garching bei München. Finanzchef Alexander Bautzmann sieht jede Prüfung wie eine kleine Unternehmensberatung. Zwar ergab schon das erste Rating 2001 von der Creditreform Rating AG dank exzellenter Geschäftszahlen die gute Note »A«, deckte jedoch auch Schwächen auf. Im Controlling, Finanzmanagement und Risikomanagement. Bautzmann baute daraufhin ein konzernweites Berichtswesen auf. Inzwischen kann er stolz ein »A+« vorweisen. Und er darf mit dieser sehr guten Bonitätsnote sogar seine zu Wertpapieren verbrieften Forderungen, so genannte Asset Backed Securities (ABS), am Kapitalmarkt verkaufen.

»Ein externes Rating einer Agentur, wie Zeppelin es anfertigen ließ, brauchen aber nur Firmen, die an den Kapitalmarkt wollen. Immerhin werden dafür bis zu 25 000 Euro fällig«, weiß Dozent Rudolf Schüller. Preiswerter ist oft der kompetente Rat von Rating-Spezialisten, so genannten Rating-Advisors, wie sie Schüller am IRCF ausbildet.

Es geht aber auch noch einfacher: Die Esslinger Firma Eberspächer, die Fahrzeugheizungen, Auspuffschalldämpfer und Katalysatoren für Automobilhersteller liefert, schwört auf die Rating-Software, die der Verband der deutschen Automobilwirtschaft (VDA) anbietet. Martin Peters, der das Unternehmen in der fünften Generation führt, analysiert damit die wichtigsten Faktoren und präsentiert das Ergebnis von sich aus den Banken. »Das sieht man dort gern, weil es zusätzliche Argumente liefert«, erklärt Eberspächer-Chef Peters, der bisher stets zwischen »BB« und »BBB« pendelte.

Noch einen Schritt weiter geht die Einkaufsbüro deutscher Eisenwarenhändler (EDE) GmbH. »Wir benoten unsere Mitglieder kostenfrei. Damit wollen wir nicht nur unser eigenes Rating verbessern, sondern helfen den Firmen auch bei der Vorbereitung ihres Bankenratings«, erläutert Rene Jeremias, Beauftragter des EDE-Verbands.

»Mit der Rating-Vorbereitung kann man gar nicht früh genug starten«, ist Baustatiker Krieger inzwischen sicher. »Wenn Basel II fünf Jahre früher gekommen wäre, hätte das viele Pleiten verhindert.« Denn die Kreditregeln erziehen Chefs zu kaufmännischen Tugenden und mehr Professionalität. ▶

ressort.finanzen@impulse.de

WEITERE INFOS

Mehr Ergebnisse der ExBa-2006-Studie finden Sie unter www.impulse.de/exba, eine Zusammenfassung der kompletten Studie unter www.impulse.de/dossiers



Wie weit sind deutsche Mittelständler bei der Vorbereitung auf Basel II beziehungsweise Rating? Das ist ein zentraler Bereich des diesjährigen »Excellence Barometer« (ExBa). Die jährliche Studie wird aufgelegt von der Deutschen Gesellschaft für Qualität e.V. (DGQ), dem Mainzer Marktforschungsunternehmen Forum und impulse. In diesem Jahr erscheint die repräsentative Untersuchung zum sechsten Mal. Befragt wurden über 350 Entscheider aus Unternehmen ab zehn Mitarbeitern. Darüber hinaus zeigt ExBa 2006 empirisch gesichert, welche Finanzierungsinstrumente Firmen einsetzen, wie ihre Beziehungen zu den Banken aussehen und wie es um Führung und Qualitätsmanagement bestellt ist. Und beantwortet dabei, was erfolgreiche von weniger erfolgreichen Firmen unterscheidet.



Überflieger

Zeppelin vertreibt Caterpillar-Bagger. Das Unternehmen hat 4200 Mitarbeiter. Schon 2001 ließen der Zeppelin-Chef **Ernst Susanek** (Mitte), Geschäftsführer Finanzen **Alexander Bautzmann** (links) und Geschäftsführer Vertrieb **Michael Heidemann** ein externes Rating machen. Ergebnis: Ein »A« - aber: Das Risikomanagement sei verbesserungswürdig. Zeppelin führte eine Konzernrevision ein. Mit Erfolg: Das aktuelle Rating lautet »A+«.

Rating fördert das Wachstum

Auch jetzt können Unternehmen sich noch fit machen für ein gutes Rating. Bernd Rödl nennt die besten Akutmaßnahmen.



Basel-II-Kenner:

Bernd Rödl ist Gründer und Geschäftsführer von Rödl & Partner, einer der führenden Prüfungs- und Beratungsgesellschaften Europas.

impulse: Warum verfügt nur die Hälfte aller deutschen Firmen über eine eigene Rating-Strategie?

Rödl: Viele Unternehmen fassen die Finanzierung leider immer noch nicht als strategische Aufgabe auf. Daher wird auch das Rating nur als notwendiges Übel betrachtet. Große Unternehmen sind hier allerdings deutlich weiter als kleine Firmen.

Welche Risiken gehen Firmen ein, die nicht auf den Basel-II-Start vorbereitet sind?

Basel II gilt im Prinzip schon jetzt. Wer vorbereitet ist, kann dem 1. Januar gelassen entgegensehen. Firmen, die noch nicht fit sind, müssen sich bei Kreditanfragen – wie aber auch schon heute – einem Rating unterziehen und erhalten schlechtere Zinskonditionen. Die Banken hingegen müssen ab dem 1. Januar entsprechend der Risikoklassen der Unternehmen Eigenkapital für die ausgereichten Kredite hinterlegen.

Warum sehen die meisten Firmen in Basel II mehr Aufwand als Nutzen?

Die Vorbereitung bedeutet zunächst einen höheren Informationsaufwand und damit mehr Bürokratie. Die Unternehmer müssen Bilanzen schneller präsentieren, das Rechnungswesen besser organisieren und

Planungsdaten bereitstellen. Das sind Anforderungen, die das Unternehmen vorher nicht hatte. Ohne genaue Vorbereitung gibt es aber heute keinen Kredit mehr. Leider hat sich diese Erkenntnis bei vielen Unternehmern noch nicht durchgesetzt. Das ist bedauerlich, weil hier viele Chancen für die Weiterentwicklung der Firmen verpasst werden.

Wie genau können Firmen profitieren?

Die Unternehmen sollten Rating als einen Veränderungsprozess begreifen, bei dem festgestellte Schwachstellen beseitigt werden und sie gleichzeitig Risikopuffer für Krisenzeiten schaffen. Dank Basel II sinkt zudem die Abhängigkeit vom Kredit. Viele Firmen haben sich schon auf neue Finanzierungsformen eingestellt. Das war zuerst ein Kulturschock. Aber jetzt profitieren sie von einer besseren Wachstumsfinanzierung.

Was können Firmen jetzt noch tun, um für Basel II fit zu werden?

Zuerst sollten die Unternehmen mit ihren Banken sprechen, um deren Anforderungen für ein positives Rating zu erfahren. Das sind dann die Benchmarks für die eigene Bilanzstruktur. Parallel sollten sie eine Hochrechnung zum 31.12. erstellen, um zu sehen, mit welchen Geschäftszahlen und Bilanzstrukturen sie rechnen können. Hieraus leiten sie Maßnahmen ab.

Welche Maßnahmen können das sein?

Um kurzfristig zu besseren Ergebnissen zu kommen, reduzieren Firmen ihr Umlaufvermögen, wandeln ihr Anlagevermögen wie Immobilien in Eigenkapital um, sparen Kosten, verschieben Investitionen und überprüfen ihre Ausschüttungspolitik.

Viele Experten sehen Leasing als perfektes Mittel für eine schlanke Rating-Bilanz.

Leasing ist kein Allheilmittel. Richtig eingesetzt, eröffnet es neue Handlungsspielräume, weil Liquidität freigesetzt wird. Aber auch Leasing-Geber sind Kapitalgeber, die Unternehmen raten. Außerdem werden die Leasing-Aufwendungen, etwa in der Kapitaldienstquote, auch beim Rating berücksichtigt.

Das wissen viele Firmen nicht. Gibt es da Informationsdefizite?

Die Unternehmen müssen diese wichtigen Informationen von den Kreditinstituten abfordern. Genauso, wie es die Banken auch von den Kunden verlangen. Rating-Prozess und -Note sollten offen dargelegt werden. Letztlich haben doch beide Seiten ein Interesse an einem gutem Rating. ●

