

Rating: Eine gute Beratung kann helfen

Basel II Ein Rating kann Unternehmen Unbehagen, Ärger und schlaflose Nächte bereiten, besonders jenen kleinerer und mittlerer Grösse. Von Schikanen und Missbrauch der Bankenmacht ist die Rede, von Bedrohung des Unternehmertums. Wie auch immer die Einstellung dazu ist, Basel II und ein Rating dürfen nicht ignoriert und unterschätzt werden.

THOMAS LÜTHI



Ein Unternehmen, das im Rating schlecht bewertet wird, hat bei der Kreditvergabe Nachteile.

Foto: Anna-Maja Leupold

Nach «Basel II» sind die Banken seit 2007 verpflichtet, ihre Risiken bei der Vergabe von Krediten mittels eines Ratings (Englisch: Bewertung, Einschätzung) zu bewerten. Während «gute» Firmen mit günstigen Kreditkonditionen belohnt werden, müssen «schlechte» für das höhere Risiko der Bank mit höheren Zinsen einstehen. Das System kann also mit dem Bonus-Malus-System einer KFZ-Versicherung verglichen werden. Und wenn wir ganz ehrlich sind: Bevor wir jemandem Geld ausleihen, checken wir das dabei entstehende Risiko auch ab, denn schliesslich möchten wir das Geld später wieder zurückbekommen – nach Möglichkeit mit Zinsen.

Wie funktioniert ein Rating?

Es gibt kein Standard-Rating. Jede Bank, jedes Kreditinstitut hat ein eigenes Beurteilungssystem, sogar die Bewertungsskalen (Rating-Noten) sind unterschiedlich. Trotzdem sind die Kriterien mehr oder weniger identisch.

Es wird zwischen sogenannten «Hard Facts» und «Soft Facts» unterschieden, die ungefähr zu gleichen Teilen in die Rating-Note einfließen. «Hard Facts», die harten Tatsachen, sind Zahlen, Daten und Fakten der letzten drei bis fünf Jahresabschlüsse, also Finanz-, Ertrags- und Vermögenslage sowie deren Entwicklung.

Diese Bilanzdaten verhelfen zwar zu einem guten Überblick, zeigen die wirkliche Leistungskraft des Unternehmens aber nur unvollständig und rückblickend. Deshalb werden auch

die «Soft Facts» miteinbezogen. Hier werden die Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation, die Managementqualität, das Controlling, die Produktions- und Leistungsprozesse sowie die Geschäftsbeziehungen und das Zahlungsverhalten analysiert.

Das Ergebnis eines Ratings ist die Rating-Note. Diese gibt Auskunft über die Bonität (Kreditwürdigkeit) und die Ausfallwahrscheinlichkeit des Unternehmens und entscheidet über die Zinshöhe respektive über die Eigenkapitalhinterlegung bei Krediten.

Das Rating stellt für die meisten kleinen und mittleren Unternehmen eine zusätzliche Hürde bei der Kreditgewährung dar, da diese nicht mehr nach Goodwill, sondern aufgrund des errechneten Ratings gewährt wird. Die Banken selbst, respektive deren Kreditberater haben einen sehr geringen Ermessensspielraum. Hier ist eine gute Rating-Beratung ratsam.

Rating als Chance?

Da ein Rating praktisch alle Bereiche der modernen Unternehmensführung abdeckt, stellt es eine gute Möglichkeit einer Ist-Analyse dar, die Stärken und Schwächen des Unternehmens und dessen Führung aufdeckt.

Ein freiwilliges, bankenunabhängiges, externes Rating durch einen Branchenkenner kann durchaus als Chance zur Verbesserung der betrieblichen Strukturen gesehen werden. Denn die getroffenen Massnahmen dienen nicht nur zur

Verbesserung der Rating-Note, sondern führen unter Umständen zu «echten» Verbesserungen im Betrieb: Die erkannten Schwächen können optimiert und die Stärken ausgebaut werden. Zudem schafft es einen nicht zu unterschätzenden Vorteil für ein späteres Banken-Rating, von dem vielleicht einmal die Zukunft des Unternehmens abhängt.

Ein gutes Rating kann nicht erzwungen werden. Wer in zwei, drei Jahren auf ein gutes Ranking angewiesen ist, muss sich heute damit beschäftigen und bereits morgen die ersten Massnahmen ergreifen – und zwar die richtigen Massnahmen.

ZUM AUTOR

Thomas Lüthi, Dienstleister für die Holzbranche, bietet Rating-Beratungen an. Dabei wird nicht nur ein Rating erstellt, sondern es werden konkrete Vorschläge und Massnahmen zur Verbesserung der Position bei den Banken unterbreitet. Lüthi ist gelernter Säger und Holztechnikingenieur, er bietet seine Dienstleistungen für Unternehmen der Holzwirtschaft an. Dank der Konzentration auf den Werkstoff Holz ist er mit den Bedürfnissen der Kunden vertraut und kennt die Eigenheiten, Probleme und Chancen der Holzbranche. Auf Wunsch wird der Betrieb bei der Umsetzung der Massnahmen unterstützt und begleitet.
www.th-luethi.ch.