

RATING



Berlin, September 2010

fokus:unternehmen

Eine Information
der privaten Banken

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Inhalt

I. Was ist ein Rating?	5
Mit dem Rating wird die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens eingeschätzt. Ziel ist es, möglichst genau die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kreditnehmers innerhalb eines Jahres zu bestimmen. Das Rating hat unmittelbare Auswirkung auf die Kreditentscheidung der Bank und die Kreditkonditionen.	
– Rating und Kreditentscheidung: zwei Schritte im Kreditvergabeprozess	5
Rating und Kreditentscheidung sind zwei getrennte Schritte im Kreditvergabeprozess. Mit dem Rating wird die Bonität des Kreditnehmers gemessen. Bei der Kreditentscheidung beachtet die Bank außerdem eigene geschäftspolitische Vorgaben, beispielsweise ob die Bank bereits stark in einzelnen Branchen engagiert ist.	
II. Woraus setzt sich ein Rating zusammen?	8
Kunde und Bank haben ein hohes Interesse daran, dass die Kundenbonität so genau wie möglich und fair beurteilt wird. Ein idealtypisches Rating-System setzt sich dabei aus den folgenden Komponenten zusammen:	
– Hardfact- und Softfact-Rating	9
Um die Zukunft eines Unternehmens zu beurteilen, zieht die Bank sogenannte Hardfacts heran, die sich insbesondere aus der Bilanz und der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ermitteln lassen. Darüber hinaus kann die Qualität der eingesetzten Rating-Verfahren durch die Einbeziehung von Softfacts teilweise erheblich verbessert werden. Im Unterschied zu den Hardfacts sind Softfacts nicht unmittelbar messbar. Häufig handelt es sich hierbei um qualitative Faktoren wie zum Beispiel Management, Mitarbeiter bzw. Markt- und Wettbewerbssituation des Unternehmens. Mit der Analyse der Softfacts – zum Beispiel der Erfolgspotenziale – kann häufig die längerfristige Unternehmensentwicklung abgeschätzt werden.	
– Branchenrating	14
Um zusätzlich branchenspezifische Risikofaktoren zu berücksichtigen, enthalten viele bankinterne Rating-Systeme eine allgemeine Beurteilung der jeweiligen Branchensituation.	
– Individuelle Rating-Komponente	14
Da standardisierte Rating-Verfahren in einzelnen Fällen nicht in vollem Umfang der	

konkreten Situation des Unternehmens gerecht werden können, kann zusätzlich eine sogenannte individuelle Rating-Komponente in das Rating-Verfahren einbezogen sein. Hierbei kann die zunächst ermittelte Rating-Note manuell geändert werden, beispielsweise wenn zusätzliche Informationen über den Kreditnehmer bekannt werden.

– **Rating-Ergebnis** **15**

Die Risikofaktoren werden entsprechend ihrer Bedeutung unterschiedlich stark gewichtet. Über eine statistisch-mathematische Rating-Funktion wird die Rating-Note berechnet. Sie ist das Ergebnis des Ratings.

III. Welche Bedeutung haben Sicherheiten? **17**

Bei der Kreditvergabe verlangt die Bank üblicherweise Sicherheiten. Diese haben eine Garantiefunktion und verringern den möglichen Verlust der Bank, wenn der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann. Sicherheiten können den Zugang zu einem Kredit erleichtern und die Kreditkosten senken. Sie beeinflussen das Rating nicht.

IV. Rating als Chance **19**

Unternehmen sollten sich darüber informieren, wie das Rating-Ergebnis zustande kommt. Dies kann darüber hinaus als Basis für eine Stärken-Schwächen-Analyse dienen und Hinweise geben, wie die Situation des Unternehmens und damit auch das Rating-Ergebnis verbessert werden kann. Unternehmer haben eine ganze Reihe von Möglichkeiten, die Rating-Note positiv zu beeinflussen. Diese Broschüre liefert Ihnen wichtige Ansatzpunkte.

– **Wie das Rating die Kreditkonditionen beeinflusst** **20**

Wie bei einem Unternehmen auch, leiten sich die Angebotspreise einer Bank von den ihr entstehenden Kosten ab. Hierzu zählen zum Beispiel Kosten für die Refinanzierung, die Verwaltung, den Vertrieb und das Risiko, dass der Kredit nicht zurückbezahlt wird. Banken berücksichtigen bei der Kalkulation ihrer Angebote die individuelle Situation des Kreditnehmers. Neben der Bonität und Sicherheitensituation des Kreditnehmers zählt hierzu beispielsweise auch die gewünschte Kredithöhe. Dadurch können die Kreditkonditionen variieren. Je besser also die Bonität eines Kunden ist und je mehr Sicherheiten vorhanden sind, desto geringer sind die Risikokosten für die Bank und ist damit in der Regel auch der Kreditzins.

– **Regelmäßige Rating-Gespräche** **21**

Ein gutes Rating-Ergebnis verschafft dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile, ein schlechtes Rating zeigt dem Unternehmen Schwächen auf und ermöglicht ein frühzeitiges Gegensteuern. Regelmäßige Rating-Gespräche haben hierbei einen zentralen Stellenwert. Sie dienen dazu, den Informationsaustausch zwischen dem Kunden und der Bank zu verbessern. Dabei ist die Kommunikation keine Einbahnstraße. So wie die Bank erwartet, dass der Kunde aktiv und nachvollziehbar informiert, kann der Kunde erwarten, dass die Bank begründet, wie das Rating-Ergebnis zustande kommt. Weiterführende Informationen enthält die Broschüre „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, die ebenfalls in der Reihe fokus:unternehmen erschienen ist.

V. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung **23**

VI. Glossar **24**

I. Was ist ein Rating?

Ein Finanzierungsbedarf im Unternehmen kann aus verschiedenen Gründen entstehen, so zum Beispiel zur Finanzierung von Investitionen, von Betriebsmitteln oder auch zur Umschuldung. Für mittelständische Unternehmen ist nach wie vor der klassische Bankkredit die Basis für die Finanzierung. Für Banken bedeutet Rating eine Methode zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Kunden wie Banken haben ein hohes Interesse daran, dass die Kundenbonität so genau wie möglich und fair beurteilt wird. Denn: Ein Rating, das die Kreditwürdigkeit zu gut einschätzt, generiert zu hohe Kreditausfälle und schmälert so die Möglichkeiten für weitere Kreditvergaben. Umgekehrt hält eine Bank hingegen ein Rating-Verfahren, das die Bonität systematisch zu schlecht einschätzt, überlässt sie lohnende Engagements der Konkurrenz.

Häufig wird das Rating auch mit „Scoring-Verfahren“ verwechselt. Hierunter versteht man – wie beim Rating – rechnergestützte Verfahren, die eine objektive Vorhersage der Bonität des Kunden ermöglichen. Sie basieren jedoch in der Regel auf einer eingeschränkten Datengrundlage. Der Begriff „Scoring“ wird eher im Zusammenhang mit Privatkunden verwendet, während man vom „Rating“ häufiger im Firmenkundenbereich spricht.

Diese Ausgabe von fokus:unternehmen beleuchtet das bankinterne Rating für mittelständische Unternehmen. Ziel ist es, den Unternehmen wichtige Informationen sowie einige Tipps auf den Weg zu geben, die den Rating-Vorgang der Hausbank verständlicher machen sollen. Es werden die wichtigsten Begriffe erklärt und der Ablauf des bankinternen Ratings wird dargestellt. Das Rating durch externe Rating-Agenturen wird hier nicht beleuchtet. Weiterführende Informationen enthält die ebenfalls vom Bankenverband veröffentlichte Broschüre „Bankinternes Rating mittelständischer Kreditnehmer im Zuge von Basel II“.

Rating und Kreditentscheidung: zwei Schritte im Kreditvergabeprozess

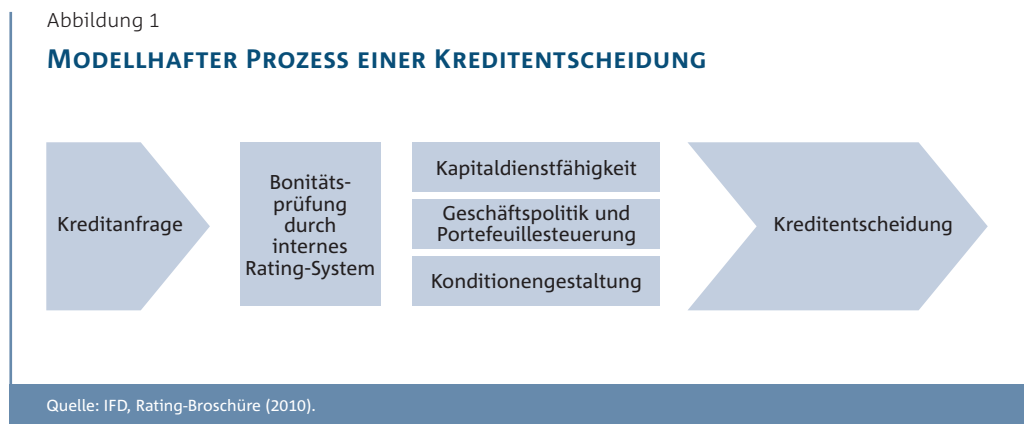
Rating und Kreditentscheidung sind zwei voneinander zu trennende Schritte im Kreditvergabeprozess (vgl. Abb. 1). Mit dem Rating wird die Bonität des Kreditnehmers gemessen. Es dient der Bank dazu, die Kreditentscheidung vorzubereiten und zu unterstützen und darüber hinaus risikogerechte Konditionen zu ermitteln. Auch die gesetzlich vorgegebenen Eigenkapitalanforderungen, denen die Kreditinstitute aufgrund ihrer besonderen volkswirtschaftlichen Stellung unterliegen, hängen bei vielen Kreditinstituten von den Rating-Noten des Kunden ab. Am Rating führt daher kein Weg vorbei.

Die Bonität des Kunden ist häufig nicht allein ausschlaggebend für eine Kreditentscheidung. So wird beispielsweise eine Bank auch im Falle einer schlechteren Bonität zur Kreditvergabe bereit sein, wenn ihr vom Kunden werthaltige Sicherheiten gestellt werden, deren Verwertung im Falle des

Ausfalls des Kreditnehmers zur Rückführung des Kreditbetrages vollständig ausreicht. Es kann aber auch sein, dass eine Bank einen Kreditantrag auch bei guter Bonität ablehnt, wenn das angefragte Kreditvolumen zu groß ist und beim Ausfall des Kredites – auch wenn der Ausfall nur mit einer geringen Wahrscheinlichkeit erwartet wird – zu einem großen Verlust führen würde.

Bei der Kreditentscheidung beachtet die Bank außerdem eigene geschäftspolitische Vorgaben. Diese hängen häufig von dem bereits vorhandenen Kreditportfolio ab, zum Beispiel ob ein bestimmtes Branchenlimit bereits ausgeschöpft ist. Außerdem ist es denkbar, dass Banken neue Kredite nur ab einem Mindest-Rating-Ergebnis vergeben. Ebenso kann die Bank das Ziel verfolgen, weniger Blankokredite zu gewähren. Unvollständige oder nicht aussagekräftige Unterlagen können ebenfalls dazu führen, dass der Kredit abgelehnt wird.

Wichtig ist für die Bank zudem, einen dem Rating-Ergebnis entsprechenden risikoadäquaten Zins zu erzielen. Mit den verfeinerten Rating-Verfahren sind die Banken heute sehr viel besser in der Lage zu beurteilen, ob der vereinbarte Zins den eingegangenen Kreditrisiken entspricht.



Der Bankberater und selbst die Bank insgesamt können bei der Kreditvergabe nicht vollkommen frei entscheiden. Bei Kreditentscheidung und Risikobewertung müssen strenge gesetzliche Vorschriften eingehalten werden. So muss beispielsweise die Kreditentscheidung von zwei Bereichen gemeinsam getroffen werden, dem Vertrieb und der sogenannten „Marktfolge“. Während der Firmenkundenbetreuer im Vertrieb für den direkten Kontakt zu den Kunden verantwortlich ist, findet in der Marktfolge eine genaue Überprüfung des Antrages statt. Die Marktfolge ist vom Vertrieb organisatorisch streng getrennt. Damit soll eine möglichst neutrale Entscheidung gewährleistet werden.

Maßgeschneiderte Rating-Verfahren für unterschiedliche Kundengruppen

Oftmals unterscheiden sich die Kreditnehmer nicht nur hinsichtlich einzelner individueller Merkmale, sondern auch hinsichtlich ihrer Größe und Struktur so deutlich voneinander, dass ein einziges Rating-System nicht in der Lage ist, diese Unterschiede abzubilden. Banken verwenden aus diesem Grund in der Regel maßgeschneiderte Rating-Verfahren für verschiedene Kundengruppen. So wird sichergestellt, dass die typischen Besonderheiten der jeweiligen Kundengruppe angemessen berücksichtigt werden. Regelmäßig sind daher bei der Beurteilung von größeren Unternehmen (z. B. Unternehmen über 5 Mio € Jahresumsatz) andere Bewertungskriterien relevant als bei kleineren Unternehmen, Freiberuflern oder Existenzgründern. Das liegt vor allem daran, dass die Art und Detailtiefe der Informationen, die bei einem Kreditantrag vorliegen, bei den einzelnen Kundengruppen stark voneinander abweichen können. Beispielsweise verfügen nicht alle Unternehmen über Bilanzdaten. Kleinere gewerbliche Unternehmen und Freiberufler erstellen Einnahmen-Überschuss-Rechnungen. Existenzgründer und neu gegründete Unternehmen können keine historischen Finanzdaten vorweisen, so dass die Bank bei der Beurteilung ihrer Bonität bzw. ihres Ausfallrisikos andere Informationen (z. B. persönliche Daten des Existenzgründers, Qualifikation, Businessplan, Rentabilitätsvorschau, Innovationsgrad, Wettbewerbssituation) heranzieht.

Informationen als Grundlage für eine faire Beurteilung

Eine faire Beurteilung des Kunden ist ohne aussagekräftige Informationen nicht möglich. Die Bank unterscheidet zwischen einem Rating vor der Kreditentscheidung (Antragsrating) und einem Rating während der Kreditlaufzeit (turnusgemäßes und anlassbezogenes Bestandsrating). Die Bank muss das Rating aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben mindestens jährlich aktualisieren, aber auch dann, wenn sie neue Informationen über den Kreditnehmer erhält.

II. Woraus setzt sich ein Rating zusammen?

Mit dem Rating soll die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kunden innerhalb eines Jahres (auch „Probability of Default“ oder kurz PD) möglichst genau bestimmt werden. Die statistischen Faktoren (z. B. Bilanzkennziffern), die die Ausfallwahrscheinlichkeit vorhersagen können und letztendlich die Rating-Note bestimmen, werden „Risikofaktoren“ genannt.

Die Bank beurteilt insbesondere:

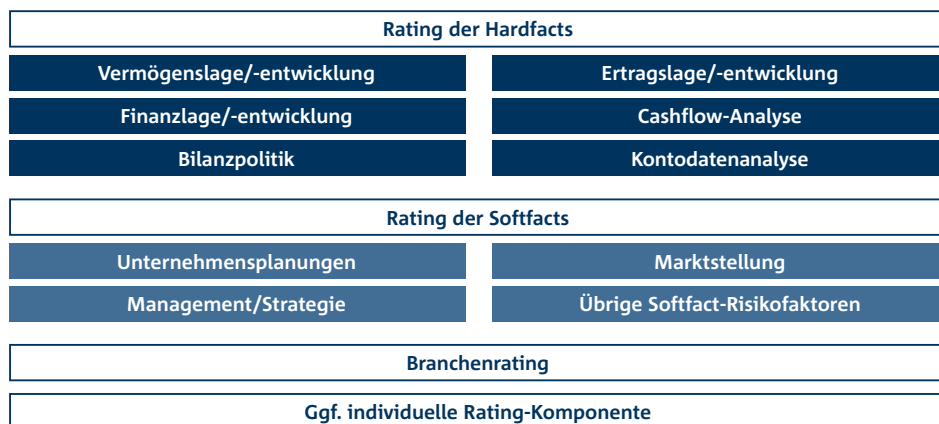
- die aktuelle und künftige Finanz- und Ertragslage,
- die Kontoführung,
- die Qualität des Managements (auch die Zuverlässigkeit bei der Bereitstellung von Informationen),
- die Identifikation der Gesellschafter mit dem Unternehmen,
- die Branchensituation und
- die Wettbewerbsposition.

Ein idealtypisches Rating-System (vgl. auch untenstehende Abbildung) hat dabei folgende Bestandteile, auf die im Folgenden genauer eingegangen wird:

- Rating der Hardfacts,
- Rating der Softfacts,
- Branchenrating sowie
- individuelle Rating-Komponente.

Abbildung 2

IDEALTYPISCHE KOMPONENTEN EINES BANKINTERNEN RATING-SYSTEMS FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN



Rating der Hardfacts

Hardfacts sind alle Risikofaktoren, die sich aus der Bilanz und der Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) ableiten lassen. Man bezeichnet sie auch als quantitative Kennziffern. Hierzu zählen Kennziffern zur Vermögens- und Ertragslage und deren Entwicklung. Für die Bank ist es zudem wichtig, den Cashflow eines Unternehmens oder eines Investitionsprojektes zu kennen. Unter dem Cashflow versteht man den Überschuss der regelmäßigen betrieblichen Einnahmen über die regelmäßigen laufenden betrieblichen Ausgaben.

Wesentliche Grundlage des Hardfact-Ratings sind die historischen Jahresabschlüsse des Unternehmens bzw. vergleichbare Informationen, sofern das Unternehmen nicht bilanzierungspflichtig ist. Ohne die Analyse des Status quo kann die Bank kaum die Bonitätsentwicklung des Unternehmens prognostizieren. Ziel ist es aber, die jeweiligen Ausfallrisiken frühzeitig zu erkennen und – soweit erforderlich – Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

➤ Tipp: Versorgen Sie Ihre Bank für das Rating mit den Informationen, die für eine faire Beurteilung erforderlich sind. Hierzu gehören auch die Jahresabschlüsse bzw. die Einnahmen-Überschuss-Rechnungen. Damit die Bank die Risiken zuverlässig beurteilen kann, muss sie vor der Kreditvergabe und während der Kreditlaufzeit die Bonität des Kunden sorgfältig prüfen und überwachen. Für ein überdurchschnittliches Rating sind eine aktive Informationspolitik und nachvollziehbare Daten notwendig.

Nicht nur „Blick in den Rückspiegel“

Gelegentlich wird den Banken vorgeworfen, mit vergangenheitsorientierten Daten – sozusagen mit dem „Blick in den Rückspiegel“ – die zukünftige Kapitaldienstfähigkeit zu beurteilen. Diese Kritik verkennt allerdings, dass Banken nur solche Kennziffern für das Rating auswählen, die nach ihren Erfahrungen mit einem gewissen zeitlichen Vorlauf die Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können. Hinzu kommt, dass die Qualität der Daten aus vorhandenen Jahresabschlüssen in der Regel durch den Jahresabschlussprüfer oder Steuerberater sichergestellt ist. Dies lässt sich nicht im gleichen Umfang von Planzahlen sagen.

Für das Rating können verschiedene Kennzahlen verwendet werden. Die Abbildung 3 zeigt einige Beispiele:

Abbildung 3

BEISPIELE FÜR MÖGLICHE KENNZIFFERN IM RATING

Kennzahl	Definition
Gesamtkapitalrentabilität	$\frac{\text{Betriebsergebnis} + \text{Finanzergebnis} + \text{Zinsaufwand} + \text{Zinserträge}}{\text{Bilanzsumme}}$
Kapitalstruktur	$\frac{\text{Bereinigte Eigenmittel}}{\text{Bilanzsumme} - \text{immaterielles Vermögen} - \text{Kasse} - \text{Grundstücke und Bauten}}$
Netto-Verschuldungsquote	$\frac{\text{Kurzfristiges Fremdkapital} - \text{liquide Mittel}}{\text{Bilanzsumme}}$
Lohnproduktivität	$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Personalaufwand}}$
Liquiditätsgrad	$\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}}$
Zinsdeckungsgrad	$\frac{\text{EBITDA}^*}{\text{Zinsaufwand}}$ <p>*EBITDA = engl.: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte = Betriebsergebnis.</p>

Folgende Unterlagen sollten Sie Ihrer Bank zur Verfügung stellen:

CHECKLISTE UNTERLAGEN RATING
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Unternehmensbeschreibung (Basisinformationen über das Unternehmen). <input type="checkbox"/> Handelsregistrauszug, Gesellschaftsvertrag/Satzung. <input type="checkbox"/> Jahresabschluss (Bilanz, GuV, Anhang) und Lagebericht, ggf. der letzten drei Jahre. <input type="checkbox"/> Wenn nicht bilanzierungspflichtig: Einnahmen-Überschuss-Rechnung mit Aufstellung des betrieblichen Vermögens und der betrieblichen Verbindlichkeiten. <input type="checkbox"/> Sofern verfügbar: Bericht über die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems. <input type="checkbox"/> Unterlagen zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens. <input type="checkbox"/> Unterlagen von einzelnen Geschäftsfeldern des Unternehmens mit Aufgliederung nach Segmenten, Produkten und Regionen. <input type="checkbox"/> Unterlagen zur Unternehmensorganisation (Aufbau- und Ablauforganisation). <input type="checkbox"/> Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA). <input type="checkbox"/> Finanz- und Liquiditätsplanungen. <input type="checkbox"/> Planungsrechnungen für das laufende und die kommenden ein bis drei Jahre (z. B. Plan-Bilanz, Plan-GuV, Umsatz-, Kosten- und Erlösplanungen). <input type="checkbox"/> Auftragslisten, Forderungs- und Warenbestand. <input type="checkbox"/> Übersicht über die Verbindlichkeiten. <input type="checkbox"/> Investitionsplanung mit Vorhabenbeschreibung und Kapitalbedarfsplan. <input type="checkbox"/> Informationen zur Beantwortung der Fragen zu den weichen Rating-Faktoren.

➤ Tipp: Jahresabschlusskennzahlen spielen für das Rating eine besondere Rolle. Jahresabschlüsse sollten daher zumindest mit einem Erstellungsvermerk eines Steuerberaters oder Wirtschaftsprüfers versehen sein. Das erhöht die Glaubwürdigkeit, auch wenn Sie hierzu rechtlich nicht verpflichtet sind. Sofern Sie nicht bilanzierungspflichtig sind, gilt das Gleiche für die Einnahmen-Überschuss-Rechnung und den Vermerk des Steuerberaters.

➤ Tipp: Beziehen Sie im Anhang bzw. Lagebericht – sofern vorhanden – ausführlich Stellung zu Ihrer Unternehmenssituation. Gegebenenfalls kann es sinnvoll sein, dass Sie den Bericht über die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems ebenfalls Ihrer Bank zur Verfügung stellen. Die Einrichtung eines Risikofrüherkennungssystems ist nach dem Wortlaut des Aktiengesetzes nur für Aktiengesellschaften gesetzlich vorgeschrieben, nach herrschender Auffassung aber auch für GmbHs anwendbar.

➤ Tipp: Stellen Sie Ihrer Bank Ihre Plan-Bilanz und Plan-GuV oder vergleichbare Planungsrechnungen für das laufende und die kommenden ein bis drei Jahre zur Verfügung. Existenzgründer verfügen naturgemäß nicht über Jahresabschlüsse. Hier sind Planungsrechnungen auf Basis zukünftiger Ein- und Auszahlungen – insbesondere Liquiditäts- und Finanzpläne – wichtig.

Kontoführungsverhalten als „Frühwarnsystem“

Wenn die Bank eine der Hauptkontoverbindungen des Unternehmens unterhält, zieht sie auch das Kontoführungsverhalten des Unternehmens heran. Das Kontoführungsverhalten dient Ihrer Bank als „Frühwarnsystem“. Hierzu analysiert sie regelmäßig daraus abgeleitete Kennziffern, zum Beispiel die Limitausschöpfung. In der Abbildung 4 sind einige Beispiele für solche Kennziffern genannt.

Abbildung 4

BEISPIELE FÜR KENNZIFFERN IM BEREICH KONTOFÜHRUNG

Kennzahl	Definition
Limitausschöpfung	$\frac{\text{Niedrigster Sollsaldo (oder höchster Habensaldo)}}{\text{Limit}}$
Durchschnittlicher Saldo	$\frac{\sum \text{Sollumsätze} - \sum \text{Habenumsätze}}{\text{Limit}}$
Verhältnis Haben- zu Sollumsätzen	$\frac{\sum \text{Habenumsätze}}{\sum \text{Sollumsätze}}$
Überziehungen	Anzahl der Überziehungstage

Rating der Softfacts

Neben den quantitativen Daten aus den Jahresabschlüssen spielen auch qualitative Faktoren („weiche“ Faktoren) für das Rating eine wichtige Rolle. Hier analysiert die Bank insbesondere die Erfolgsfaktoren, die für die zukünftige Unternehmensentwicklung wichtig sind. Dazu zählen unternehmensexterne Faktoren wie beispielsweise die Wettbewerbsposition und unternehmensinterne Einflussgrößen wie die Qualität des Managements. Mit Hilfe der Softfacts kann die Bank in der Regel zukünftige Unternehmenskrisen mit längerem Vorlauf vorhersagen als mit Hilfe der Hardfacts.

Bei dem Softfact-Rating analysiert die Bank zum Beispiel:

UNTERNEHMENSPLANUNGEN
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Plausibilität von Unternehmensplanungen (z. B. Liquiditätsplanungen, Kosten- und Erlösplanungen, erwartete Marktveränderungen, wesentliche Strategien).<input type="checkbox"/> Risiken der Unternehmensführung (z. B. Betriebsunterbrechung, Standortrisiken, Umwelt- risiken, Altlastenprobleme, rechtliche Risiken, Haftungsrisiken, geeignete Vorsorgemaß- nahmen, z. B. Versicherungen).<input type="checkbox"/> Gibt es Rationalisierungspotenziale bzw. Verbesserungsmöglichkeiten entlang der Prozesskette?<input type="checkbox"/> Leistungserstellung (z. B. Auftragsbestand, Kapazitäten und Kapazitätsauslastung, Investi- tionsstau, Zustand der Produktionsanlagen, Effizienz der Produktionstechnologie, Qualität, Zertifizierungen, Flexibilität hinsichtlich möglicher Marktveränderungen).<input type="checkbox"/> Leistungsstruktur (z. B. Produktmix bzw. Diversifikation, Gefahr der Substitution der Produkte).<input type="checkbox"/> Vertrieb (z. B. Kundenorientierung, Vertriebsstärke, Marketingkonzept).<input type="checkbox"/> Bilanzierungsverhalten (z. B.: Werden Ansatz- und Bewertungswahlrechte so ausgenutzt, dass diese einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens- bzw. Ertragslage haben?).<input type="checkbox"/> Qualität des Forderungsbestandes, Forderungsmanagement.<input type="checkbox"/> Eigene Zahlungsweise (mit Skonto, mit Ziel, nach Mahnung).<input type="checkbox"/> Genügen die IT-Systeme und die IT-Sicherheit den betrieblichen Anforderungen?

Tip: Einige Softfact-Fragen (ggf. auch Hardfact-Einschätzungen) der Bank können sich auf die von Ihnen gewählten Ansatz- und Bewertungsmethoden beziehen. Sind diese aus dem Jahresab- schluss nicht erkennbar, kann das negative Auswirkungen auf das Softfact-Rating haben. Gleiches gilt für die Erläuterung einzelner Jahresabschlusspositionen.

MANAGEMENT/STRATEGIE

- Fachliche Qualifikation des Managements in technischer und kaufmännischer Hinsicht, persönliche Qualifikation.
- Organisationsstruktur.
- Mitarbeiter (z. B. Personalführung, Fluktuation u. Ä.).
- Unternehmensnachfolge (ist ein „nahtloser“ Übergang sichergestellt?).

➤ Tipp: Banken betrachten meist auch die Nachfolgeregelung. Gehen Sie die Nachfolgeregelung daher aktiv an, sofern das Management und/oder die Gesellschafter älter als 55 Jahre sind, und teilen Sie Ihrer Bank geplante Änderungen rechtzeitig mit.

MARKTSTELLUNG

- Abhängigkeiten von Zulieferern und Abnehmern.
- Wettbewerbssituation (z. B. Umsatzentwicklung, Verdrängungswettbewerb, Preisdruck, saisonale Abhängigkeiten, Defizite gegenüber Wettbewerbern in Qualität und Kosten, Innovationsfähigkeit, Marktanteil, Marktposition, erwartete künftige Entwicklung dieser Größen).
- Entwicklung des Unternehmens im Vergleich zur Branchenentwicklung.

ÜBRIGE SOFTFACT-FAKTOREN

- Informationsverhalten des Unternehmens gegenüber der Bank.
- Sind unterjährige Informationen verfügbar?

➤ Tipp: Die Bank erwartet von Ihnen häufig eine unterjährige Berichterstattung. Hierfür reicht im Regelfall eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) aus. Sie sollte in jedem Fall die relevanten Abgrenzungsbuchungen (z. B. kalkulatorische Abschreibungen, kalkulatorische Zinsen) enthalten.

➤ Tipp: Die Bank muss fehlende oder veraltete Unterlagen aufgrund der damit verbundenen Unsicherheit über die aktuelle wirtschaftliche Situation des Unternehmens negativ – und nicht neutral – im Rating berücksichtigen. Fehlende oder veraltete Informationen führen deshalb regelmäßig zu einer deutlichen Herabstufung der Bonitätsnote. Um dies zu vermeiden, sollten Sie Ihre Bank regelmäßig über aktuelle Veränderungen informieren.

Branchenrating

Die aktuelle Situation einer Branche kann mit Hilfe eines Branchenratings bewertet werden. Es analysiert nicht die Situation eines einzelnen Unternehmens, sondern die Risikofaktoren, die auf alle Unternehmen einer Branche wirken. Damit ist das Branchenrating nicht dazu geeignet, zwischen den Unternehmen innerhalb einer Branche zu differenzieren, denn alle Unternehmen in einer Branche erhalten das gleiche Branchenrating. Gleichwohl ist es für die Bank wichtig, die Situation der Branche zu kennen, um die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kunden schätzen zu können.

„Gute“ Unternehmen werden in der Regel nicht allein durch eine negative Brancheneinschätzung in einem Rating zu „schlechten“ Unternehmen. Ein gutes Unternehmen aus einer Branche in einer schwierigen Situation kann gleichwohl ein überdurchschnittliches Rating erhalten. Dies ist in der Regel dann der Fall, wenn das Unternehmen in der Lage ist, sich auf die Branchenrisiken einzustellen und sich zumindest teilweise von der Branchenentwicklung „abzukoppeln“. Allerdings können selbst Unternehmen in einer günstigen Situation bei negativer Entwicklung ihrer Branche in Schwierigkeiten geraten.

Der Brancheneinfluss ist teilweise bereits in den Hard- und Softfacts enthalten. Das Branchenrating beurteilt den zusätzlichen Einfluss der Branchenzugehörigkeit auf die zukünftige Entwicklung des Unternehmens. Vorhergesagt werden soll die mittelfristige Entwicklung der Branche. Typische branchenspezifische Risikofaktoren sind zum Beispiel das Branchenwachstum, die Wettbewerbsfähigkeit, die Rentabilität, die Konjunkturabhängigkeit und die Insolvenzrate. Daten liefern häufig die statistischen Ämter, aber auch private Organisationen (z. B. Creditreform-Branchenrating).

Individuelle Rating-Komponente

Mit Hilfe moderner Rating-Verfahren kann die Bank mittelständische Unternehmenskunden fair und objektiv beurteilen. Gleichwohl können mit den standardisierten Rating-Verfahren nicht alle Kreditnehmer völlig adäquat eingeschätzt werden. Deshalb müssen die Ergebnisse in einzelnen Fällen manuell überprüft werden. Die Bank bezeichnet die manuelle Änderung der zunächst ermittelten Rating-Note als „Overruling“. Dies kann insbesondere dann erforderlich sein, wenn der Kunde nachweisbar bonitätsrelevante Besonderheiten aufweist, die aufgrund ihrer Individualität nicht standardmäßig in das Rating-Urteil einfließen („individuelle Rating-Komponente“). In der Praxis sind die maximalen Overrulingmöglichkeiten der Bank beschränkt und die Overrulinggründe vorgegeben.

➤ Tipp: Im Gespräch mit Ihrem Kundenbetreuer sollten Sie gegebenenfalls prüfen, ob in Ihrem Fall individuelle Merkmale vorliegen, die ein Overruling rechtfertigen. Nicht nur Sie als Kunde, sondern auch Banken haben ein Interesse an einem möglichst kundenspezifischen Rating.

Rating-Ergebnis

Die einzelnen Risikofaktoren werden unterschiedlich stark gewichtet und über eine Rating-Funktion zu einem Rating-Wert verdichtet. Als Ergebnis des Ratings wird der potenzielle Kreditnehmer einer Rating-Klasse zugeordnet. Bankinterne Rating-Systeme unterscheiden sich in der Anzahl und Aufteilung der verwendeten Rating-Klassen. Die Bank hat in der Regel mindestens sieben Klassen für nicht notleidende bzw. nicht zweifelhafte Kredite sowie eine Klasse für notleidende oder zweifelhafte Kredite vorgesehen („7-plus-1-System“). Häufig verwenden Banken Systeme mit mehr Rating-Klassen. So sind 20 bis 25 Rating-Klassen durchaus üblich.

Diese Situation erschwert die Vergleichbarkeit der Ratings über verschiedene Banken hinweg. Die in der „Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD)“ zusammengeschlossenen Banken haben deshalb eine Standard-IFD-Rating-Skala mit sechs Rating-Klassen vorgeschlagen. Die IFD-Skala ist dadurch eindeutig definiert, dass jeder IFD-Rating-Stufe ein Intervall von Ausfallwahrscheinlichkeiten zugeordnet wurde.

Abbildung 5

RATING-SKALA INITIATIVE FINANZSTANDORT DEUTSCHLAND (IFD)-

Rating-Stufe	Beschreibung	PD-Bereich*
I	Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität	Bis 0,3%
II	Unternehmen mit guter bis zufrieden stellender Bonität	0,3 bis 0,7%
III	Unternehmen mit befriedigender bzw. noch guter Bonität	0,7 bis 1,5%
IV	Unternehmen mit durchschnittlichem bis erhöhtem Risiko	1,5 bis 3,0%
V	Unternehmen mit hohem Risiko	3,0 bis 8,0%
VI	Unternehmen mit sehr hohem Risiko	Ab 8,0%

* PD=Probability of Default. Die PD gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres ausfällt, Angabe des PD-Bereichs von (inkl.) bis (exkl.).

Die Bank kann dem Kunden die Rating-Note entsprechend der IFD-Skala und entsprechend der eigenen bankinternen Rating-Skala mitteilen. Die Angebote der verschiedenen Banken können jedoch nur miteinander verglichen werden, wenn den Kreditanfragen eine identische Besicherungssituation zugrunde liegt.

Rating-Systeme werden regelmäßig überprüft

Jedes bankinterne Rating-System muss regelmäßig validiert, das heißt überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Hierzu führt die Bank ein sogenanntes Backtesting durch, bei dem im Nachhinein die vorhergesagten Ausfallwahrscheinlichkeiten mit den tatsächlich aufgetretenen Kreditausfällen verglichen werden. Durch diese Maßnahmen können Ungenauigkeiten und systematische Fehler entdeckt werden, so dass das Rating-System ständig verbessert wird.

Rating-Verfahren als Wettbewerbsfaktor

Für die Banken sind die Rating-Verfahren ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Die Rating-Verfahren der einzelnen Banken sind schon aus diesem Grund nicht identisch. Auch sorgen die rechtlichen Vorschriften lediglich für Qualitätsstandards, geben aber keine konkrete Vorgehensweise der Bonitäts-schätzung vor. Den Banken bleiben so gewisse Freiheitsgrade. Die Unterschiede ergeben sich vor allem dadurch, wie die Bank die Risikofaktoren auswählt und gewichtet. Sie haben zudem häufig unterschiedliche Kredite in ihren Kreditportfolios und damit unterschiedliche Erfahrungen mit nicht zurückgezahlten Krediten. Auch hierdurch können sich die Schätzungen unterscheiden. Zudem liegen den Banken nicht immer die gleichen Informationen vor. Ist zum Beispiel eine Bank die kontoführende Hauptbankverbindung, so ist sie in der Regel besser informiert.

III. Welche Bedeutung haben Sicherheiten?

Sicherheiten dienen der Bank bei einem Kreditausfall dazu, den ihr entstehenden Verlust zu reduzieren. Sie stellen daher für die Bank eine Art „Garantie“ dar für den Fall, dass der Kreditnehmer den Kredit nicht vereinbarungsgemäß zurückzahlt. Denn: Nicht allein die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kunden bestimmt den hinzunehmenden Verlust. Vielmehr hängt die „Schwere“ des Verlustes (auch Loss given Default, LGD) bei Kundenausfall vor allem von der Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten ab. Für die Bank ist es wichtig zu wissen, welche Erlöse sie bei der Verwertung der Sicherheiten erzielen kann. Oft unterliegt ihr Wert nicht vorhersehbaren Schwankungen, wie zum Beispiel bei Wertpapieren.

Grundlage für die Bewertung durch die Bank stellt der sogenannte Beleihungswert einer Sicherheit dar. Dabei handelt es sich um den Wert einer Kreditsicherheit, der sich aller Wahrscheinlichkeit nach langfristig bei deren Verwertung erzielen lässt. Ziel ist es, konjunkturelle Einflüsse oder Marktpreisschwankungen zu eliminieren, da es für das Risikomanagement der Bank wichtig ist, den ermittelten Wert auch in einem ungünstigen konjunkturellen Umfeld zu realisieren. Der Beleihungswert liegt daher meist deutlich unter dem aktuellen Verkehrswert. Zusätzlich stellt sich für das Kreditinstitut die Frage, wie schnell eine Sicherheit tatsächlich verwertet werden kann. Dieses Verwertungsrisiko berücksichtigt die Bank durch einen entsprechenden Sicherheitsabschlag auf den Beleihungswert. Ergebnis ist die sogenannte Beleihungsgrenze, also der Höchstwert, zu dem eine Bank ein Sicherungsobjekt (z. B. eine Immobilie) als Sicherheit akzeptiert.

Die vorangegangenen Ausführungen deuten bereits darauf hin, dass die Frage der Sicherheiten bei Kreditverhandlungen oftmals eines der zentralen Themen ist, auf das sich die Unternehmer gut vorbereiten sollten. Es ist wichtig zu wissen, welche Kreditsicherheiten es gibt, mit welchen Konsequenzen sie einhergehen und welche Sicherheitenstrategie zu dem jeweiligen Finanzierungsverhalten passt.

➤ Tipp: Sie sollten gegenüber der Bank darauf achten, dass die von Ihnen eingebrachten Sicherheiten genau definiert sind, um später unnötige Auseinandersetzungen zu vermeiden. Wichtig ist auch, die Bewertungsmethode klar zu definieren und zu vereinbaren, unter welchen Umständen zukünftig eine Änderung der Bewertungsmaßstäbe möglich ist.

Typische Kreditsicherheiten im Mittelstand

Für mittelständische Unternehmen sind nachstehende Kreditsicherheiten typisch:

- Grundpfandrechte,
- Sicherungsgrundschulden,
- Sicherungsabtretungen (Zessionen) von Forderungen aus Lieferung und Leistung, auch von

- Versicherungen, Sparverträgen oder Guthaben bei Banken,
- Sicherungsübereignungen von Maschinen und Warenbeständen,
- Pfandrechte an Wertpapieren sowie
- Bürgschaften (z.B. vom geschäftsführenden Alleingesellschafter einer GmbH, Ausfallbürgschaften von Bürgschaftsbanken).

➤ Tipp: Bei gewerblichen Objekten sind Sicherungsgrundschulden aus Sicht der Bank grundsätzlich geeignete Besicherungsmöglichkeiten. Um deren Wert zu ermitteln, werden Gutachten erstellt, für die in der Regel auch amtliche Lagepläne und Nutzungsflächenübersichten herangezogen werden. Beachten Sie, dass die Bank gegebenenfalls vorhandene Altlasten berücksichtigt, die den Beleihungswert mindern können. Die Beleihungsgrenze beträgt in der Regel maximal 60% des Beleihungswertes.

➤ Tipp: Sie können auch Ihre Forderungen aus Lieferung und Leistung für Kreditsicherungszwecke der Bank abtreten (Sicherungsabtretungen). Üblich sind hierbei stille Zessionen, das heißt der Schuldner wird nicht über die Abtretung informiert. Die Bank prüft die Abtretbarkeit der Forderung.

➤ Tipp: Bewegliche Vermögensgegenstände wie Maschinen oder der Fuhrpark können der Bank sicherungsübereignet werden. Außerdem kann der Bank bei vorhandenen Wertpapierbeständen ein Pfandrecht für Kreditsicherungszwecke eingeräumt werden.

Ausfallbürgschaften von Bürgschaftsbanken

Da bankübliche Sicherheiten bei kleineren Unternehmen häufig nur unzureichend verfügbar sind, kann den Ausfallbürgschaften von Bürgschaftsbanken eine besondere Rolle zukommen.

Bürgschaftsbanken übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art und für alle wirtschaftlich vertretbaren Vorhaben, zum Beispiel für

- Existenzgründungen und Betriebsübernahmen,
- Investitions- und Wachstumsfinanzierungen sowie
- Betriebsmittel.

➤ Tipp: Bankübliche Sicherheiten sind für mittelständische Unternehmen – insbesondere bei Existenzgründern – häufig nur eingeschränkt verfügbar. Ausfallbürgschaften von Bürgschaftsbanken können Ihnen helfen, diese „Sicherheitenlücke“ zu schließen. Ausfallbürgschaften von Bürgschaftsbanken ersetzen fehlende Sicherheiten, aber nicht die fehlende Bonität. Sprechen Sie hierüber mit Ihrer Hausbank, der Bürgschaftsbank bzw. den Betriebsberatern der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Ausfallbürgschaften sind für die Banken und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten.

IV. Rating als Chance

Wie kann das Rating-Ergebnis verbessert werden?

Ausgangspunkt für die Verbesserung eines Ratings ist zunächst einmal das Verständnis davon, wie das Rating-Ergebnis zustande kommt. Auf dieser Grundlage können die Stärken und Schwächen eines Unternehmens analysiert werden. Die Stärken-Schwächen-Analyse kann dem Unternehmer und der Bank frühzeitig Informationen über unternehmensinterne Fehlentwicklungen geben. Hieraus lassen sich Ansatzpunkte für Verbesserungsmöglichkeiten des Rating-Ergebnisses ableiten. Unternehmer haben hier eine ganze Reihe von Möglichkeiten, die Rating-Note positiv zu beeinflussen.

Die folgenden Analysepunkte sind hier lediglich beispielhaft zu verstehen:

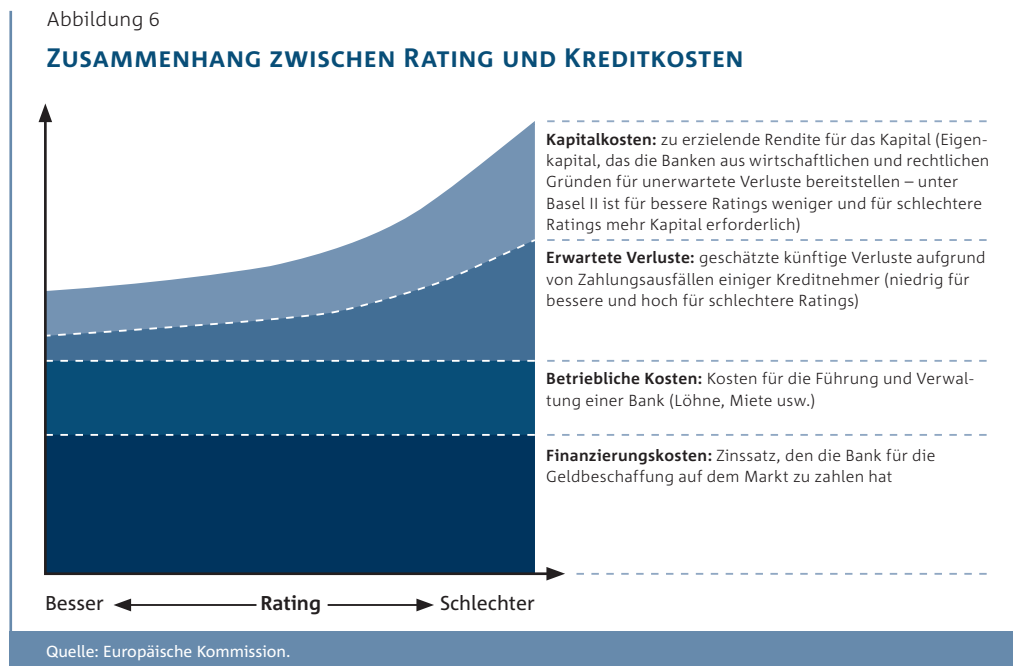
ANALYSEPUNKTE

- Klare Unternehmensstrategie mit entsprechenden Zielen für die Umsetzung.
- Ausreichende Eigenkapitalausstattung: Einbehaltung von Gewinnen kann die Eigenkapitalbasis des Unternehmens stärken.
- Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente (z. B. Leasing, Factoring).
- Unterjährige Ergebnisdarstellungen im Rechnungswesen (etwa BWA); bei Problemfällen quartals- oder sogar monatsweise.
- Frühzeitige Information an die Bank über unerwartete Geschäftsentwicklungen, rechtzeitige Bereitstellung der Jahresabschlüsse und Kommentierung der Geschäftsergebnisse.
- Leistungsfähige Liquiditätssteuerung.
- Klare mittelfristige Finanzplanung, z. B. Planung der künftigen Eigenkapitalausstattung, Plan-Bilanz, Plan-GuV.
- Aufbau bzw. Verbesserung des Qualitätsmanagements (Produktion, Produkte).
- Aufbau bzw. Verbesserung der Controllingssysteme, z. B. eine aussagekräftige Analyse der Kostentreiber.
- Innovatives, zukunftsorientiertes Produkt- und Leistungsprogramm.
- Erstellen von Marketing- und Vertriebskonzepten.
- Nachhaltiges Personalmanagement.
- Sicherstellung der Unternehmensnachfolge.
- Regelmäßige Markt- und Wettbewerbsanalysen.
- Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen/wenigen Kunden.
- Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen/wenigen Lieferanten.
- Auf- und Ausbau langfristiger Wettbewerbsvorteile.
- Eindeutige Abhebung vom Wettbewerb.

Hat die Bank ein Veränderungspotenzial festgestellt, sind in einem zweiten Schritt die Umsetzbarkeit und die Bedeutung für die bestehende Unternehmensstrategie zu hinterfragen. Teilweise können die Ergebnisse von einzelnen Softfact-Fragen auch erst im Gespräch mit dem Kunden ermittelt werden. Dem Rating-Gespräch kommt daher eine besondere Bedeutung zu.

Wie das Rating die Kreditkonditionen beeinflusst

Neben der Frage, ob überhaupt ein Kredit vergeben wird, spielt auch die Höhe des Kreditzinses bei der Kreditentscheidung der Bank eine entscheidende Rolle. Die Bank kalkuliert den Kreditzins für den Kunden individuell. Dieser leitet sich insbesondere von den ihr entstehenden Kosten ab. Hierzu zählen zum Beispiel Risikokosten, Kosten für die Refinanzierung, Vertrieb und Verwaltung. Abbildung 6 zeigt die wesentlichen Komponenten, die Banken bei der Kalkulation ihrer Angebotspreise berücksichtigen.



Die Risikokosten beeinflussen die Kreditkonditionen maßgeblich. Sie stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Rating. Je besser die Bonität und Sicherheitssituation eines Kunden, desto geringer sind die Risikokosten. Aber auch die Laufzeit des Kredites, die erwartete Verlustquote für die Bank im Falle des Ausfalls und die erwartete Forderungshöhe zum Zeitpunkt des Ausfalls werden berücksichtigt.

➤ Tipp: Sie können als Kreditnehmer in den Genuss geringer Risikozuschläge und damit günstiger Konditionen kommen, wenn Sie Ihrer Bank werthaltige Sicherheiten in ausreichendem Umfang zur Verfügung stellen.

Die Eigenkapitalkosten der Bank hängen u.a. von der aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalbelastung der Bank nach den Vorschriften von Basel II ab, die insbesondere durch die Kundenbonität und die Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten bestimmt werden. Je besser also die Bonität des Kunden und je werthaltiger die Besicherung ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank für den ausgereichten Kredit vorhalten. Das wirkt sich in der Regel günstig auf Konditionen Ihres Kredites aus.

Wesentlichen Einfluss auf die Gestaltung der Kreditkonditionen hat zudem der herrschende Wettbewerb. Die Bank wird schon aus eigenem Interesse darauf achten, sich mit ihren Angeboten nicht „aus dem Markt zu kalkulieren“. Letztendlich ergeben sich die tatsächlichen Konditionen aus dem Zusammenspiel von den Angeboten verschiedener Banken und der Kundennachfrage. Kann die Bank risikoadäquate Konditionen nicht durchsetzen, so kann dies ein Grund für eine Kreditablehnung sein.

Der Kredit ist ein wesentliches Basisprodukt innerhalb der Produktpalette der Bank. Sie betrachtet bei der Konditionengestaltung alle mit dem Kunden getätigten Geschäfte wie zum Beispiel Zahlungsverkehr, Auslandsgeschäft und Geldanlagen.

Regelmäßige Rating-Gespräche

Das Rating kann als Beratung und als Dienstleistung der Bank angesehen werden. Es ist eine differenzierte Analyse der wichtigsten Erfolgskennzahlen und der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Hierbei handelt es sich um Überlegungen, die ohnehin zu den Aufgaben der Unternehmensführung gehören. Insofern können die Rating-Ergebnisse Anregungen und Unterstützung bei der „Daueraufgabe“ der Sicherung bzw. der Verbesserung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens geben.

Der Kommunikationsbedarf zwischen Bank und Kunde zum Thema Rating ist sehr hoch. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, hat die Kreditwirtschaft im Oktober 2006 eine Selbstverpflichtung abgegeben, nach der jeder Firmenkunde ab einer nach Kundensegment variierenden Mindestkredithöhe eine Auskunft über sein Rating erhalten kann. In Abhängigkeit vom Detaillierungsgrad kann die Bank hierfür eine angemessene Vergütung erheben.

➤ Tipp: Regelmäßige Rating-Gespräche – möglichst mehr als einmal im Jahr – dienen dazu, den Informationsaustausch zwischen Ihnen und der Bank zu verbessern. Dabei ist die transparente Kom-

munikation keine Einbahnstraße. So wie die Bank erwartet, dass Sie aktiv und nachvollziehbar informieren, können Sie erwarten, dass Ihre Bank Ihnen plausibel begründet, wie Ihr Rating-Ergebnis zustande kommt. Da die mathematisch-statistischen Details eines Rating-Systems Betriebsgeheimnisse einer Bank sind, können Sie jedoch keine völlige Transparenz des Rating-Prozesses und der Bedeutung einzelner Komponenten erwarten.

V. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung

Broschüre des Bankenverbandes

Bankinternes Rating mittelständischer Kreditnehmer im Zuge von Basel II

(2., aktualisierte Auflage, Juli 2009)

Rating-Broschüre der Initiative Finanzstandort Deutschland

(IFD, aktualisierte Auflage 2010, in Vorbereitung)

Anforderungen an die Ratingkommunikation zwischen Unternehmen und Bank im Zuge von Basel II

In: Der Betriebswirt, 2/2008, S. 31–35

Von Uwe Gaumert, Michael Klotz

Finanzierungschancen trotz Bankenkrise:

Was mittelständische Unternehmer jetzt beachten sollten (2009)

Von Rainer Langen

ISBN: 978-3931085742

Internetlinks: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

<http://www.vdb-info.de/>

IHK-Win-Rating, Rating-Selbsttest der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen:

<http://www.spannuth-ihk-nrw.de/scripts/winrating.dll/winrating.winrating.process?method=fragebogen~start>

BIS-Pre-Rating; Selbsttest für Handwerksunternehmen des Zentralverbandes des deutschen Handwerks:

<http://www.bis-handwerk.de/start.asp?StartPage=Rating>

Ratingplaner online des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie:

<https://www.existenzgruender.de/ratingplaner/index.php>

VI. Glossar

Ausfallwahrscheinlichkeit

(Englisch: Probability of Default – PD). Wahrscheinlichkeit, dass eine Forderung nicht zurückgezahlt werden kann. In der Regel wird die Ausfallwahrscheinlichkeit auf den Zeitraum des nächsten Jahres bezogen („Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“; „Ein-Jahres-PD“).

Außenfinanzierung

Zur Außenfinanzierung gehören alle Finanzierungsvorgänge, bei denen dem Unternehmen von außen Zahlungsmittel zufließen, also zum Beispiel ein Kredit, aber auch eine Einlage des Gesellschafters.

Backtesting

Verfahren einer Bank, bei dem im Nachhinein die prognostizierten Ausfallwahrscheinlichkeiten mit den tatsächlich aufgetretenen Kreditausfällen verglichen werden. Durch diese Maßnahmen können Ungenauigkeiten und systematische Fehler entdeckt werden, so dass das Rating-System ständig verbessert werden kann.

Bankenmarge

Differenz zwischen Kundenzins und Refinanzierungskosten; dient zur Deckung der Kosten von Verwaltung, Vertrieb, Risiko und Eigenkapitalverzinsung.

Basel II

Als „Basel II“ wird ein international im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht von 27 Ländern vereinbartes Regelwerk zur Bemessung der für Banken erforderlichen Eigenkapitalausstattung bezeichnet. „Basel II“ ist im Juni 2004 verabredet und über eine europäische Richtlinie und ein deutsches Gesetz umgesetzt worden. Diese neuen Regeln gelten in Deutschland seit Anfang 2008. „Basel II“ ist stärker risikoorientiert als der Eigenkapitalstandard „Basel I“ aus dem Jahre 1988 und setzt Anreize, die bankinternen Verfahren der Risikomessung und des Risikomanagements zu verfeinern.

Beleihungsgrenze

Höchstwert, zu dem eine Bank ein Sicherungsobjekt (z. B. eine Immobilie) als Sicherheit akzeptiert. Die Beleihungsgrenze ergibt sich aus dem ermittelten Beleihungswert einer Sicherheit, von dem ein Sicherheitsabschlag abgezogen wird, um beispielsweise Verwertungsrisiken zu berücksichtigen.

Beleihungswert

Wert einer Kreditsicherheit, der sich aller Wahrscheinlichkeit nach langfristig bei deren Verwertung erzielen lässt. Ziel ist es, konjunkturelle oder spekulative Einflüsse zu eliminieren.

Betriebsmittel

Finanzierungsmittel, die das Unternehmen für die laufende Betriebstätigkeit benötigt – zum Beispiel zur Zahlung von Gehältern, Rohstoffen oder Energie.

Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)

Aufstellung zur Kosten- und Erlössituation sowie zu Vermögens- und Schuldverhältnissen. Die BWA wird während eines laufenden Finanzjahres (z. B. monatlich oder quartalsweise) erstellt, um auch jenseits der offiziellen Berichte zum Jahresabschluss einen Überblick über die betriebswirtschaftliche Lage eines Unternehmens zu bekommen. Basis sind meist Daten aus der Finanzbuchhaltung.

Blanko-Kredit

Kredit ohne zusätzlich bestellte besondere Sicherheit. In der Praxis üblich bei hoher Bonität oder kleineren Kreditbeträgen, bei denen eine Sicherheitenbestellung wirtschaftlich unverhältnismäßig wäre.

Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, der einen Kredit aufnehmen möchte, die eingegangenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen zu erfüllen.

Branchenkomponente

Die Branchenkomponente fließt in das Unternehmensrating ein, um solche auf Grundlage eines Branchenratings ermittelte Risikofaktoren zu berücksichtigen, die sich auf eine ganze Branche auswirken.

Branchenrating

Methode zur Beurteilung der Zukunftsfähigkeit einer Branche. Es analysiert grundsätzlich nicht die Situation eines einzelnen Unternehmens, sondern alle Risikofaktoren, die auf alle Unternehmen einer Branche wirken und auf die das einzelne Unternehmen in der Regel keinen Einfluss hat.

Bürgschaft

Übernahme einer subsidiären (also nachrangigen) Haftung für Forderungen des Hauptschuldners durch einen Bürgen.

Bürgschaftsbanken

Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft für den Mittelstand. Sie übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite. Unternehmen und Angehörige der freien Berufe, denen beispielsweise für ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Investitionsvorhaben wegen fehlender Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt werden kann, können Ausfallbürgschaften

in Anspruch nehmen. Die Bürgschaft wird in der Regel bei der Hausbank beantragt. Eine Ausnahme stellt die Bürgschaft ohne Bank (BoB) dar, bei welcher der Bürgschaftsantrag direkt bei der Bürgschaftsbank gestellt wird. Ein finanzierendes Kreditinstitut wird erst nach Genehmigung der Ausfallbürgschaft gesucht.

Cashflow

Geldzufluss. Betrag, der einem Unternehmen als Überschuss aller Zahlungsmittelzuflüsse abzüglich der Abflüsse in einer Periode verbleibt.

Cashflow-Analyse

Die Cashflow-Analyse zielt auf eine längerfristige Beurteilung des Unternehmens und setzt die Kennzahlen des Betriebes zum Beispiel auch in Relation zur Branche, in der das Unternehmen tätig ist. Sie ist fester Bestandteil der Kreditprüfung der Banken.

Eigenkapital

Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

Eigentumsvorbehalt

Vorbehalt des Lieferanten am Eigentum der gelieferten Ware bis zu deren vollständiger Bezahlung.

Erwartete Verluste

Kreditausfälle, die die Bank aufgrund der Ausfallwahrscheinlichkeit des Schuldners bereits im Vorfeld relativ verlässlich kalkulieren kann.

Exposure at Default (EaD)

Tatsächlich valutierte Kredithöhe zum Ausfallzeitpunkt.

Fremdfinanzierung

Zufluss von Zahlungsmitteln durch Unternehmensfremde, also zum Beispiel durch Kredite.

Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV)

Übersicht über die Zusammensetzung und die wertmäßige Höhe der Erträge und Aufwendungen einer bestimmten Abrechnungsperiode. Die GuV weist den betrieblichen Erfolg (Gewinn oder Verlust) als Differenz aus Ertrag und Aufwand dieses Zeitraumes aus.

Grundpfandrecht

Pfandrechte an Grundstücken; Bestellung und Verwertung von Grundpfandrechten unterliegen umfangreichen gesetzlichen Regelungen. In der Bankpraxis wird in der Regel die Sicherungsgrundschuld verwendet. Sie sichert aufgrund eines Sicherungsvertrags eine Forderung des Grundschuldgläubigers (der Bank) gegen den Eigentümer eines Grundstücks.

Hardfacts

Risikofaktoren, die sich aus Bilanz oder Gewinn-und-Verlust-Rechnung ableiten lassen. Es handelt sich hierbei um die bekannten quantitativen Bilanzkennziffern wie Gesamtkapitalrentabilität, Zinsdeckungsgrad oder Lohnproduktivität.

Hausbankprinzip

Das Hausbankprinzip besagt, dass Förderkredite von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder den Landesförderinstituten über die Hausbank des Endkunden beantragt werden müssen.

Individuelle Rating-Komponente

Komponente, die bei einem standardisierten Rating-Verfahren in die Berechnung einfließen kann, um der individuellen Situation des Unternehmens besser gerecht zu werden.

Innenfinanzierung

Finanzierung aus den Möglichkeiten des Unternehmens selbst, zum Beispiel dem Überschuss von Zahlungsmitteln.

IRB-Ansatz

Internal-Rating-Based-Ansatz: Form der Eigenkapitalberechnung nach „Basel II“, bei der die Anforderungen durch bankaufsichtlich geprüfte und zugelassene, interne Rating-Systeme ermittelt werden.

Jahresabschluss

Der Jahresabschluss ist der kaufmännische Abschluss eines Geschäftsjahres. Im Rahmen des Jahresabschlusses legen Kleinunternehmer und Angehörige der freien Berufe in der Regel eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung vor. Unternehmen, die der Pflicht zur Buchführung unterliegen (z.B. GmbHs oder Aktiengesellschaften), müssen eine Bilanz sowie eine Gewinn-und-Verlust-Rechnung erstellen.

Kapitaldienstfähigkeit

Fähigkeit, eingegangene Zins- und Tilgungsverpflichtungen tatsächlich zu erfüllen.

KMU

Kleine und mittlere Unternehmen; in der Definition der Europäischen Kommission Unternehmen bis 250 Mitarbeiter und 43 Mio € Jahresumsatz; in der in Deutschland gebräuchlichen Definition des IfM Bonn Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und bis zu 50 Mio € Jahresumsatz.

Kreditwürdigkeit

Bonität.

Laufzeit

Vertraglich vereinbarte Zeitspanne, für die ein Geschäft, zum Beispiel ein Kredit, getätigt wird.

Liquidität

Frei verfügbare Zahlungsmittel.

Loss given Default (LGD)

Höhe des für die Bank tatsächlich eingetretenen Verlustes bei Ausfall eines Kunden. Die Verlusthöhe wird für die Eigenkapitalunterlegung bei Banken, die den fortgeschrittenen IRB-Ansatz nutzen, bankintern geschätzt.

MaRisk

Mindestanforderungen für das Risikogeschäft.

Marktfolge

Aufgrund rechtlicher Anforderungen gibt es in jeder Bank neben dem Vertriebsbereich noch den organisatorisch getrennten Marktfolgebereich. Dieser ist für die objektive Prüfung des vom Vertrieb generierten Kreditgeschäfts zuständig.

Mindestanforderungen an das Risikomanagement

Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, in denen die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) in der deutschen Finanzwirtschaft geregelt werden. Die MaRisk unterscheiden einen allgemeinen Teil und besondere Teile, zum Beispiel für das Kreditgeschäft.

Nominalzins

Vertraglich vereinbarter, auf die gesamte Kreditsumme bezogener Zinssatz.

Overruling

Manuelle Änderung der Rating-Note. Gründe hierfür sind beispielsweise zusätzliche, rating-relevante Informationen über den Kreditgeber, die wegen ihrer Individualität nicht standardmäßig in das Rating-Urteil einfließen. Im Ergebnis kann zum Beispiel die vorläufige Rating-Note um eine Klasse nach oben oder nach unten verändert werden.

Probability of Default (PD)

Ausfallwahrscheinlichkeit.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Refinanzierungskosten

Kosten der Bank, um sich für eigene Geschäfte, insbesondere für Kredite an Kunden, selber mit den erforderlichen Zahlungsmitteln einzudecken.

Risikoadjustierte Bepreisung

Bei risikoadjustierter Bepreisung orientieren sich die Kosten eines Kredites an dem damit verbundenen Risiko. Grundlage ist die Ausfallwahrscheinlichkeit.

Risikofaktoren (Risikotreiber)

Statistische Faktoren (z. B. Bilanzkennziffern), deren jeweilige Ausprägungen im konkreten Fall letztlich die Rating-Note zusammen bestimmen und die im Hinblick auf die Schätzung der PD Prognosekraft haben.

Risikokosten

Kosten der Bank, die durch Kreditausfälle oder zur Vorsorge für eventuelle Kreditausfälle entstehen.

Scoring

Rating, das auf eingeschränkteren Datengrundlagen basiert. Der Begriff „Scoring“ wird häufig eher im Zusammenhang mit Privatkunden verwendet, während man vom „Rating“ häufiger im Firmenkundenbereich spricht.

Sicherheiten

Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kreditsicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (z.B. Bürgschaft) und Sachsicherheiten (z.B. Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Sicherungsabtretung

Abtretung von Forderungen zur Sicherung eines Kredites.

Sicherungsübereignung

Übertragung des Eigentums an beweglichen Sachen zur Sicherung eines Kredites; in der Bankpraxis nicht mehr von so hoher Bedeutung wie früher.

Softfacts

Risikofaktoren, die jedoch nicht ohne weiteres messbar sind. Häufig handelt es sich hierbei um Einschätzungen der „Qualität“ bestimmter unternehmensinterner Faktoren wie zum Beispiel Management, Mitarbeiter, Produktion, Vertrieb und der Beziehungen des Unternehmens zu seiner Umwelt bzw. zu seinem Marktumfeld.

Überziehung

Belastungen des laufenden Kontos über die vereinbarte Kreditlinie hinaus.

Zahlungsziel

Zeitraum, der dem Zahlungspflichtigen vom Zahlungsempfänger zur Begleichung der Forderung eingeräumt wird.

Zession

Abtretung einer Forderung; unterschieden wird die Einzelzession und die Globalzession.

Zins, Zinssatz

Preis für die Überlassung von Kapital in Prozent pro Jahr, bezogen auf die jeweils geschuldete Kreditsumme.

Zinsbindung

Frist, für die ein Festzins zwischen Kunde und Bank vereinbart worden ist.

fokus:unternehmen

fokus:unternehmen ist eine Publikationsreihe des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Freien Berufe, dem Verband Die Familienunternehmer, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern.

Bisher in dieser Reihe erschienen sind:

- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Kreditverträge

Als Beirat haben Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Alexandra Böhne

Leiterin des Referats Geld und Währung, Unternehmensfinanzierung, Statistikpolitik
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Arno Metzler

Hauptgeschäftsführer
Bundesverband der Freien Berufe

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

September 2010

IMPRESSUM

Rating
September 2010

Herausgeber: Bundesverband deutscher Banken, Postfach 040307, 10062 Berlin, Telefon (030) 1663-0, Telefax (030) 1663-1399
Gestaltung: Manfred Makowski

© BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN. Der Bankenverband ist die Interessenvertretung der privaten Banken in Deutschland.

So erreichen Sie den Bankenverband:



Per Post

Bundesverband deutscher Banken
Postfach 040307
10062 Berlin



Per Fax

(030) 1663-1399



Per Telefon

(030) 1663-0



Per E-Mail

bankenverband@bdb.de



Im Internet

www.bankenverband.de

Publikationen der Reihe fokus:unternehmen
erhalten Sie unter:

<https://shop.bankenverband.de>

Abonnieren Sie den ergänzenden Newsletter unter:

www.bankenverband.de/nl-unternehmen