

FORTSETZUNG VON SEITE 1

...damit das Rating kein Sprung...

Kosten für aufgenommene Kredite deutlich steigen, während Unternehmen, deren Bonität als sehr gut eingeschätzt wird, tendenziell mit sinkenden Finanzierungskosten für Darlehen rechnen dürfen.

Offenheit schafft Sicherheit

Zwar gab es schon immer seitens der Banken entsprechende Beurteilungen der Kreditwürdigkeit, doch mit Basel II haben diese noch stärkere Auswirkungen auf die Kreditvergabe und -konditionen. Und sie sind bereits heute bei der Mittelstandsfinanzierung spürbar. Gerade kleinere und mittelständische Betriebe im Baugewerbe verfügen in der Regel über ein dünnes Polster an Eigenkapital. Doch das spielt eine entscheidende Rolle, wenn Banken die Bonität ihrer Kunden beurteilen. Umso wichtiger wird es sein, dass sie mehr Transparenz über ihre wirtschaftliche Entwicklung, bestehende Risiken, aber auch Zukunftsstrategien schaffen. Ganz nach dem Motto: „Offenheit schafft Sicherheit.“

Einfluss auf das Rating können Unternehmen nehmen, wenn sie zusammen mit der Bank an der Verbesserung der Bonität arbeiten und der Bank fundierte Unterlagen vorlegen. Dazu gehören die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung der letzten drei Geschäftsjahre. Darüber hinaus interessiert sich die Bank für aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen. Bei nicht bilanzierenden Unternehmen nehmen die Banker die Einnahmen-Überschussrechnung unter die Lupe und prüfen die Einkommenssteuerbescheide der letzten drei Jahre. Aufmerksam verfolgen sie die Einnahmen-Ausgabenrechnung und betrachten die Vermögens- und Schuldenaufstellung, wie beispielsweise den Grundbuchauszug. Sie schauen sich die einzelnen Gesellschafts- und Beteiligungsverträge an, werfen einen Blick auf den Auszug aus dem Handelsregister und lassen sich eine Aufstellung über alle Kreditversicherungen geben.

Anhand all dieser Unterlagen – sie gelten als „hard facts“, sprich quantitative Faktoren – werden die wirtschaftlichen Verhältnisse analysiert. Sie sind messbar und fließen in der Regel mit einem Anteil von 60–70 Prozent in das Rating ein, doch die Höhe des Anteils variiert von Bank zu Bank. Die restlichen Einflussfaktoren gelten als die so genannten „soft facts“, also die qualitativen weichen Faktoren. Sei gewinnen zunehmend an Bedeutung. Wichtig ist nämlich auch die langfristige Unternehmensplanung. Banken untersuchen genau, ob alle bisherigen Vereinbarungen eingehalten wurden, welche Ziele sich das Unternehmen gesetzt hat, bis wann diese umgesetzt sein sollen, welche Maßnahmen getroffen und welche Ressourcen zum Erreichen der Ziele bereitgestellt werden. Stärker ins Visier als bislang geraten Absatzmarkt und Branche sowie die eigenen Stärken und Schwächen, inklusive Wettbewerbsvorteile. Dabei richten sich die Augen der Banker auch auf die Produkte. Unternehmer müssen sich hierzu Fragen stellen, wie: Was wird unternommen, die Pro-

dukte weiter zu entwickeln, den Umsatz zu steigern und wie schaut die aktive Gestaltung der Preispolitik aus?

Es geht auch darum abzuklopfen, wie sicher der Betrieb in der Zukunft aufgestellt ist und wie das Unternehmen für Krisenzeiten vorgesorgt hat. Dazu zählen neben konjunkturellen Aussichten auch Kriterien wie die fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten des Managements. Schließlich möchte die Bank nicht nur hinsichtlich Umsätze oder Cash-Flow informiert werden, sondern Banker

Problems zu finden oder zu erarbeiten.

Gesprächsbereitschaft signalisieren

Außerdem ist es ratsam, bevor der Banktermin ansteht, bei seinem Ansprechpartner nachzufragen, welche speziellen Themen anliegen, um gelassen auch auf kritische Fragen antworten zu können. „In jedem Fall ist es besser, auf die Bank zuzugehen und sie regelmäßig über den aktuellen Geschäftsverlauf zu informieren“,

empfeht Johanna Hilgarth, die als Leiterin der Abteilung Treasury der Zeppelin Baumaschinen GmbH versiert im Umgang mit Banken ist. „Pluspunkte gibt es für denjenigen, der das Gespräch mit der Bank sucht und Gesprächsbereitschaft signalisiert“, rät Johanna Hilgarth. Eine zusätzliche Möglichkeit, sich vorzubereiten, kann eine Rating-Beratung, die mittlerweile auch von einigen Banken angeboten wird, oder ein externes Rating durch eine unabhängige Rating-Agentur sein, die die Kreditwürdigkeit benotet. Zeppelin unterzieht sich dieses Jahr bereits zum vierten Mal in Folge einer Bonitätsprüfung durch die Creditreform Rating AG aus Neuss. Im vergangenen Jahr wurde dem Unternehmen mit der Bewertung „A“ eine gute Bonität bescheinigt. „Für unsere Finanzpartner ist diese Bewertung nicht nur ein positives Signal, sondern auch die Basis für deren Entscheidungen, welche Kreditlinien und -konditionen dem Zeppelin-Konzern eingeräumt werden“, so

die Kunden finanziert, sind es zum Jahresende 2003 bereits 315 Millionen Euro, was einer Steigerung von elf Prozent entspricht. Hier lässt sich eine eindeutige Trendwende von der Barzahlung/Bankfinanzierung des Kunden zur objektbezogenen Finanzierung durch den Lieferanten feststellen.

Liquidität der Kunden schonen

Zeppelin bietet diesbezüglich neben der klassischen Ratenfinanzierung zusammen mit Finanzierungspartnern verschiedene Varianten attraktiver Leasingmodelle an. „Diese Modelle, auch in Verbindung mit Full-Service- oder All-In-Verträgen, sind in unserem Hause mittlerweile sehr gängige Finanzierungsvarianten“, so Rainer Karremann, Treasurer bei Zeppelin. Hierbei steht im Vordergrund, die Liquidität der Kunden zu schonen, um ihnen Raum für andere Aktivitäten zu schaffen.

„Liquidität schonen gilt nicht nur für unsere Kunden, auch wir selbst setzen hier alle Instrumente moderner Lieferantenfinanzierung ein“, so Karl Heinz Ernst, Leiter Finanzen von Zeppelin. „Wir schöpfen hier alle Mittel, wie beispielsweise „Sale & Lease Back“, wie auch andere Refinanzierungsformen aus.“ Während das „Standard Leasing“ heute an der Tagesordnung ist, stellen sich immer neue Herausforderungen in Bereichen wie Finanzierung von Waren vor Jahresfrist, neue Mietkaufmodelle, „Operate Lease“ oder „Finance Lease“. Die Entscheidung, ob eine Finanzierung für den Kunden bilanzneutral sein sollte oder nicht, ist individuell. Eines steht auf jeden Fall fest: Offenheit in der Kommunikation, strategisches Handeln, aber auch Kreativität bezüglich alternativer Finanzierungsformen können heutzutage geschäftsentcheidend sein – vor allem für den deutschen Mittelstand. **SF**

Die Einstufung der Rating-Klassen erfolgt nach folgenden Kriterien:

	Rating-Stufe S&P	Bonität	Erläuterung
Investment Grade	AAA	sehr gut	höchste Qualität, praktisch kein Ausfallrisiko
	AA+ bis AA-	sehr gut bis gut	hohe Zahlungswahrscheinlichkeit
	A+ bis A-	gut bis befriedigend	w.o., langfristig können sich negative Faktoren bemerkbar machen
	BBB+ bis BBB-	befriedigend	angemessene Deckung von Zins und Tilgung, spekulative Elemente werden deutlich
Speculative Grade	BB+ bis BB-	ausreichend	mäßige Deckung von Zins und Tilgung, aber noch in gutem wirtschaftlichem Umfeld
	B+ bis B-	mangelhaft	langfristig geringe Sicherung von Zins und Tilgung
	C	ungenügend	akute Gefährdung, erste Zeichen von Zahlungsverzug
	D	zahlungsunfähig	Zahlungsverzug

Quelle: Taisra, G., C. Tiskens und M. Schmidtchen (2001), Basel II – Auswirkungen auf typische Mittelstandsportfolien, Die Bank Nr. 7/2001

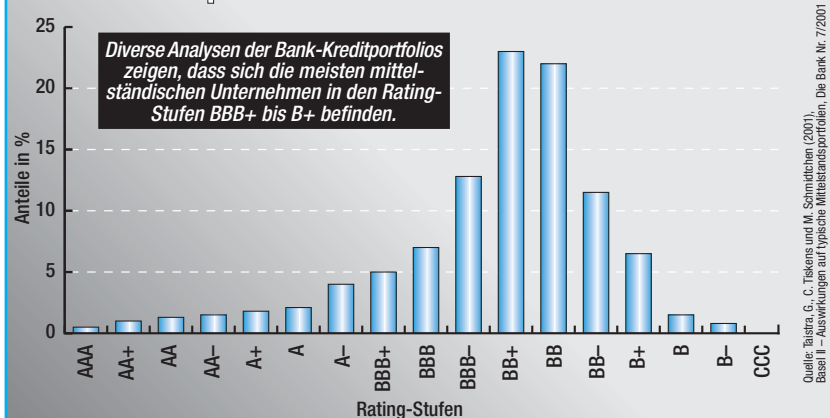
interessieren sich verstärkt auch dafür, ob die Unternehmensnachfolge geregelt ist, wie alt Firmenchefs sowie das Management sind und welchen Raum Mitarbeiterförderung und Weiterbildung einnehmen.

Gut durchdachte Unternehmenspräsentation

Hier können Unternehmer ansetzen und zur Aufklärung beitragen. Eine gute Vorbereitung auf das Gespräch mit den Gesprächspartnern in der Bank ist die eine Seite, eine durchdachte Unternehmenspräsentation, bei der die mittel- und langfristige Ausrichtung zu erkennen ist, die andere. Dabei sollten plausible Planzahlen zu Grunde gelegt werden, die genaue Auskunft über die zu erwartenden Umsätze, Kosten, Erträge sowie die Liquidität geben. Hilfreich kann sein, aktuelle Zahlen aus dem gegenwärtigen Auftragsbestand hinzuzuziehen, um die Planzahlen zu untermauern. Wurden Planzahlen

empfeht Johanna Hilgarth, die als Leiterin der Abteilung Treasury der Zeppelin Baumaschinen GmbH versiert im Umgang mit Banken ist. „Pluspunkte gibt es für denjenigen, der das Gespräch mit der Bank sucht und Gesprächsbereitschaft signalisiert“, rät Johanna Hilgarth. Eine zusätzliche Möglichkeit, sich vorzubereiten, kann eine Rating-Beratung, die mittlerweile auch von einigen Banken angeboten wird, oder ein externes Rating durch eine unabhängige Rating-Agentur sein, die die Kreditwürdigkeit benotet. Zeppelin unterzieht sich dieses Jahr bereits zum vierten Mal in Folge einer Bonitätsprüfung durch die Creditreform Rating AG aus Neuss. Im vergangenen Jahr wurde dem Unternehmen mit der Bewertung „A“ eine gute Bonität bescheinigt. „Für unsere Finanzpartner ist diese Bewertung nicht nur ein positives Signal, sondern auch die Basis für deren Entscheidungen, welche Kreditlinien und -konditionen dem Zeppelin-Konzern eingeräumt werden“, so

Musterkreditportfolio einer mittelstandsorientierten Bank



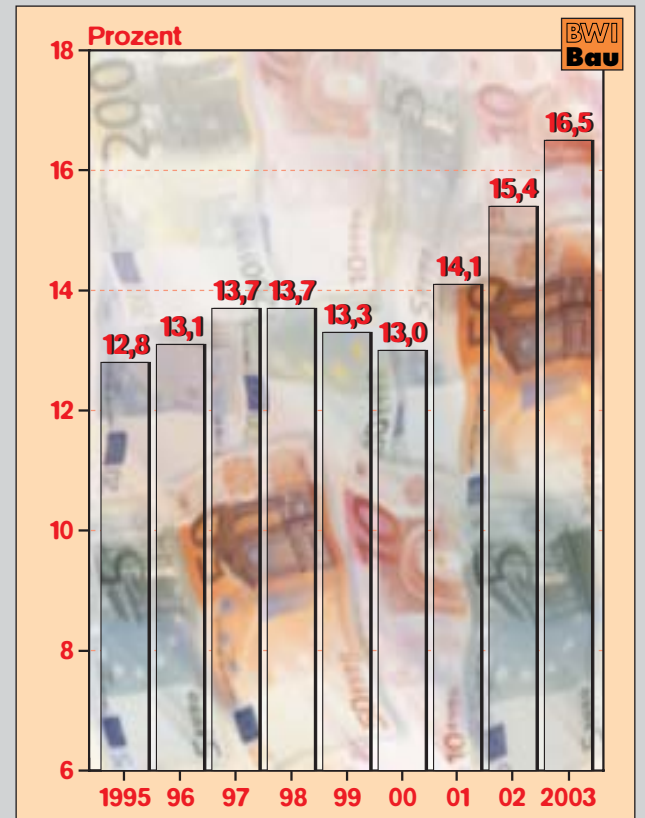
nicht erreicht oder gibt es negative Entwicklungen im Unternehmen, sollte dies vom Unternehmer unbedingt aktiv angesprochen werden. Dabei wertet es die Bank durchweg positiv, wenn dazu Vorschläge gemacht werden, wie das Problem zu lösen ist. Am besten man spielt von Anfang an mit offenen Karten und stellt ohne Umschweife dar, wie die Situation ist. So gelingt es vielleicht, gemeinsam mit der Bank eine Lösung des

Alexander Bautzmann, Geschäftsführer Finanzen. Er sieht zahlreiche Vorteile darin: „Das Rating bietet nicht zuletzt eine Orientierungshilfe“, erklärt Alexander Bautzmann weiter, „weil es aufzeigt, wo das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht.“ Fällt das Rating positiv aus, stärkt es das Selbstbewusstsein und die Verhandlungsposition des Unternehmens gegenüber Banken, Kunden sowie Lieferanten. Und es schafft gleichzeitig Vertrau-

BAUBLATT-GRAFIK DES MONATS

Entwicklung der Außenstände in der Bauindustrie

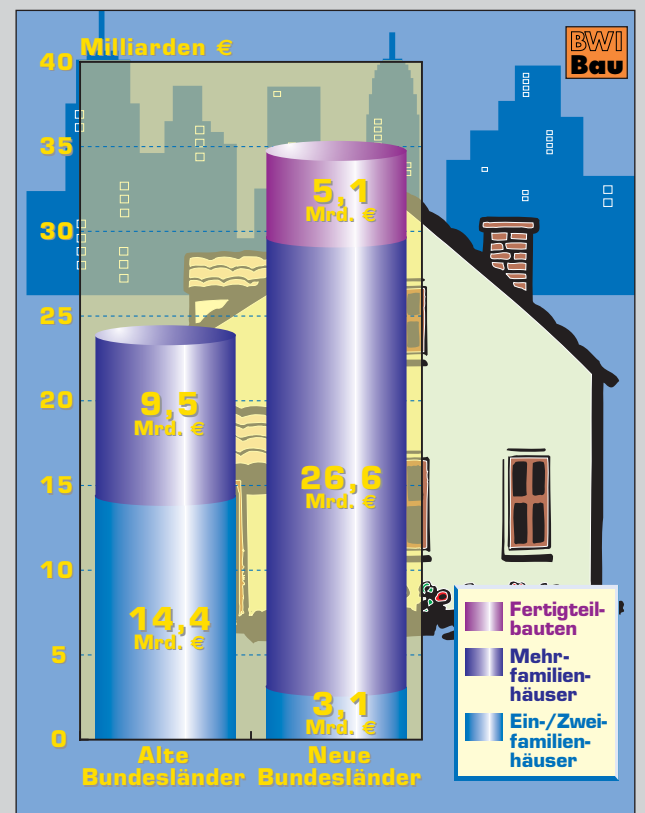
Mittlere Außenstände in % der abgerechneten Bauleistung



Die Außenstände in der Bauindustrie sind nach den Angaben der Teilnehmer an den Unternehmenskurzanalysen des BWI-Bau in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen. Im Geschäftsjahr 2003 betrug ihr Anteil an der abgerechneten Bauleistung im Durchschnitt 16,5 % – ein unerfreulicher Grund für den Anstieg ist vor allem die zunehmende Verschlechterung der Zahlungsmoral. Hohe Außenstände belasten die Liquidität und können sich rasch zu einem existenziellen Problem für die betroffenen Bauunternehmen entwickeln. Die Firmen sind daher gut beraten, durch Auslotung von Risikokunden, rasche Mahnung u. ä. die Außenstände zu minimieren. **Datenquelle:** Unternehmenskurzanalysen des BWI-Bau

Instandsetzungsbedarf an Wohngebäuden

– Angaben für 2000 –



An einer Vielzahl von Wohngebäuden herrscht erheblicher Instandsetzungs- und Modernisierungsbedarf. Es ist zwar bekannt, dass dieser Sanierungsmarkt immens ist und weiter an Bedeutung zunimmt, aber wie groß er insgesamt und in seinen Marktsegmenten tatsächlich ist, darüber liegen nur wenige Daten vor. Schätzungen gibt es zum Instandsetzungsbedarf zur Erhaltung der Gebrauchstauglichkeit der Wohngebäude (ohne Modernisierung). Er beläuft sich bundesweit auf rd. 60 Mrd. Euro, wovon knapp 24 Mrd. Euro auf die alten und 35 Mrd. Euro auf die neuen Bundesländer entfallen. Der Schwerpunkt des Instandsetzungsbedarfs liegt bei den bis 1960 konventionell errichteten Mehrfamilienhäusern in den neuen Bundesländern, die zugunsten des Neubaus von Fertigteilgebäuden zu DDR-Zeiten stark vernachlässigt worden sind. **Datenquelle:** Zukunftsagentur Brandenburg