

Gegen den Wind

Finanzierung | Die Banken verschärfen in der Finanzkrise das Rating und mauern bei Krediten. Unternehmer, die 2009 noch investieren wollen, müssen schnell gegensteuern.

► **Als Musterbetrieb** sieht Dirk Teske sein Unternehmen nicht. Trotzdem halten sich der Landschaftsgärtner und seine Mitgeschäftsführerin Andrea Lüdemann von „Lebendige Gärten“ strikt an das vorgegebene Regelwerk der Bank.

„Jeden Monat reichen wir unsere betriebswirtschaftliche Auswertung bei der Hausbank ein. Weichen Zahlen ab oder gibt es auffällige Entwicklungen nach oben oder nach unten, wird das von uns kommentiert“, sagt Teske. Einmal im Jahr steht dann das Großprojekt, der Geschäftsplan, für den gelernten Landschaftsgärtner aus dem schwäbischen Eberdingen nördlich von Stuttgart auf dem Programm. „Das kostet jedes Mal viel Zeit. Der jährliche Geschäftsplan umfasst 30 bis 40 Seiten und wird im Winter, wenn es im Betrieb ruhiger ist, überarbeitet“, fasst der Unternehmer sein Vorgehen zusammen.

Intern ist der Geschäftsplan für Teske und Lüdemann so etwas wie das Betriebstagebuch des vergangenen Jahres. „Wir machen das nicht nur für die Bank: Die Zahlen aus dem Vorjahr zeigen uns, was wir von unseren Plänen realisiert haben und was nicht geklappt hat“, sagt der Landschaftsgärtner. Diese Umsicht zahlt sich aus: Das Rating 2009 des Betriebs liegt bei 6. Die interne Skala der Sparkassen in Baden-Württemberg reicht von 1 bis 16, wobei 1 für „sehr gut“ und 16 für „sehr schlecht“ steht. Nach Angaben des Bankers ist die Bewertung des Unternehmens im Vergleich zu anderen Handwerksbetrieben mit gut zu bewerten, da der interne Schnitt für Handwerksbetriebe bei 8 bis 9 liegt. Das hat ihm und seiner Geschäftspartnerin

im Krisenjahr 2009 eine gute Basis für das jährliche Bankengespräch verschafft: Die Sparkasse senkte den Dispo-Kredit für den Betrieb um 1,5 Prozent. Andere Unternehmen aus dem Handwerk haben derzeit bei Finanzierungen mit weitaus mehr Gegenwind zu kämpfen. Grund ist vor allem die aktuelle Finanz- und Bankenkrise. „Die Banken sind 2009 risikoscheuer als noch in den Vorjahren. Eigentlich möchten sie nur

noch sichere Kredite vergeben“, beobachtet Frank Faggo, Finanzberater und ehemaliger Banker.

Banken sichern sich mehr ab

Die Finanzinstitute setzen aufgrund der aktuellen Situation die Messlatte höher, um sich selbst abzusichern, ihre Verluste und Kreditausfälle in Grenzen zu halten. „Die Finanzinstitute haben ihre Ratings für Unternehmen aus dem Handwerk nicht verschärft, aber dieses interne Regelwerk wird deutlich stringenter angewendet“, sagt Volkswirt Torsten Mischnik von der Betriebsberatung der Handwerkskammer Düsseldorf (siehe Interview Seite 64). Ein Indiz dafür ist, dass bankübliche Sicherheiten bei der Bewertung an Bedeutung verloren haben, während die Bonität eines Unter-



Landschaftsgärtner Dirk Teske und Andrea Lüdemann: Ihre Ratingnote liegt über dem üblichen Schnitt für Handwerksunternehmen.

Fotos: Berri Bieber, iStockphoto

nehmens und die entsprechenden Kennzahlen für das Finanzinstitut wichtiger geworden sind. Das Rating ist für den Mittelstand ein Problem, „weil viele Handwerksbetriebe nicht in die vorgegebenen Schemata der Banken passen“, meint Rating-Berater Rudolf Schüller. Was Unternehmen bei den Bonitätsprüfungen derzeit erwartet, hat handwerk magazin gemeinsam mit Experten zusammengetragen.

Die Banken widersprechen dem Vorwurf, sie würden weder ihre Ratings verschärfen noch bei gewerblichen Krediten mauern. So wies Branchenprimus Deutsche Bank öffentlich darauf hin, dass sie derzeit elf Milliarden an ungenutzten Kreditlinien für mittelständische Unternehmen vorhält. Die „Sparkassen haben ihr Kreditneugeschäft mit Unternehmen in den ersten vier Monaten um mehr als sechs Prozent auf insgesamt 23,5 Milliarden Euro ausgeweitet“, erklärte Heinrich Haasis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV). Ähnliches ist von den Volks- und Raiff-

„Harte Fakten wie die Unternehmenskennzahlen werden wieder wichtiger.“

Berät Unternehmen aus dem Mittelstand:
Rating-Experte Rudolf Schüller.



eisenbanken zu hören, die nach eigener Aussage bis Mai sogar zehn Milliarden Euro mehr an Krediten ausgegeben hätten als noch im Vorjahr.

Handelt es sich nur um eine „gefühlte Kreditklemme“? Nein, sagen die Ergebnisse von unabhängigen Studien und Umfragen. Nach einer Untersuchung der Universität Mannheim für den Kreditversicherer Euler Hermes sagen 81 Prozent der Insolvenzanwälte, dass eine Kredit-

klemme besteht und „stark“ oder im „mittleren Umfang“ Auslöser für die Pleite der von ihnen betreuten Unternehmen sei. Die Finanzinstitute seien zu scheu, Finanzierungen zu übernehmen, und zögen sich schon bei Hinweisen auf Schwierigkeiten zurück, heißt es in der Studie, die auf einer Befragung der 107 führenden deutschen Insolvenzverwalter beruht. Rund 39 Prozent

der Befragten geben sogar an, die Kreditverweigerung sei „zentrale Ursache“ für die Insolvenz gerade von kleineren Mittelständlern. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Wirtschaftsauskunft Creditreform in ihrem aktuellen Report zum ersten Halbjahr 2009: „Vor allem bonitätsschwache Firmen trifft die Verschärfung der bankinternen Kreditvergabeberichtlinien. Im Zuge der Finanzmarktkrise müssen die Unternehmen für

RATING-CHECKLISTE



Wie die Banken Unternehmen bewerten

Wie die Banken beim Gewerbekundenrating vorgehen, welche Kennzahlen wichtig sind und welche qualitativen

Faktoren eine Rolle spielen, erklärt Rudolf Schüller, Vorstand des Instituts für Rating und Corporate Finance im Mittelstand.

Finanzrating. Hier zählen die Kennzahlen aus der Bilanzanalyse. Finanzinstitute wie die Sparkassen unterscheiden Geschäftskunden nach ihrer Branche und nach ihrem Nettoumsatz (hier 0,25 Millionen bis 2,5 Millionen Euro). Im Sparkassen-Rating wird nach vier Branchen differenziert: Produktion, Handel, Dienstleistung und Standard – für Betriebe ohne eindeutigen Schwerpunkt. Aber: Jede Bank hat ein eigenes Rating entwickelt und setzt andere Schwerpunkte in der Bewertung. **Finanzlage.** Zur Finanzkraft eines Unternehmens zählen der monatliche Cash-Flow und das dynamische Betriebsergebnis. Wichtig ist hier die Liquidität: zum Beispiel wird die Kreditorenlaufzeit genau betrachtet.

Ertragslage. Als Kennzahl dient die Rohertragsquote, aber auch die Aufwandsstruktur. Dazu zählen als Kennzahlen die Zinsaufwandsquote und die Mietaufwandsquote.

Vermögenslage. Hier analysiert die Bank die Liquiditätskennzahl, die Kapitalbindung des Betriebsvermögens und die Fremdkapitalstruktur.

Qualitative Faktoren. Hier bewerten die Banken neben harten auch weiche Fakten, die zum Beispiel Auskunft über die Unternehmerpersönlichkeit des Inhabers oder Geschäftsführers geben sollen.

Kontoführung. Hier wird die Anzahl der Tage, die das Konto in den vergangenen zwölf Monaten überzogen war, betrachtet. Dieser Faktor gibt an, ob das Unternehmen in der Lage ist, mit dem zugestandenen Kontokorrentrahmen auszukommen.

Dauer der Geschäftsbeziehung. Je länger die Bankverbindung besteht, desto geringer sind die Ausfälle, da die Erfahrungen aus der Kundenbeziehung steigen und die Kundenbindung höher wird.

Unternehmer. Das Alter des ranghöchsten Geschäftsleiters und sein Familienstand werden hier betrachtet. Alter und Familienstand haben einen signifikanten Einfluss auf Risikobereitschaft und Entscheidungsfreude. Wenn der Unternehmer eine branchenspezifische Ausbildung oder Branchenerfahrung mitbringt, spricht das für ihn. Fehlende Qualifi-

kationen in der Führungsebene verschlechtern die Bestandskraft des Unternehmens.

Management. Hier spielt auch die Rechtsform des Betriebs eine Rolle. Außerdem prüft die Bank, ob die Debitorenbuchhaltung zeitnah geführt wird, der Unternehmer einen schriftlichen Geschäftsplan erstellt. Denn die Erstellung von Grobplanungen durch Externe – zum Beispiel den Steuerberater reicht hier nicht aus, um ein positives Ergebnis zu erzielen. Außerdem ist der Bank wichtig, dass betriebswirtschaftliche Unterlagen wie die BWA nicht nur einmal im Jahr, sondern monatlich oder einmal im Quartal aktualisiert werden. **Nachfolge.** Die Frage nach einer sicheren Nachfolgeregelung ist abhängig vom Alter und der Anzahl der Geschäftsführungsmitglieder.

Fazit: Die Gewichtung von Finanzrating und qualitativen Faktoren erfolgt im Gewerbekundenrating mit jeweils 50 Prozent. Diese Verteilung ergibt innerhalb des nach Basel II erforderlichen Prognosehorizonts von zwölf Monaten die beste Trennschärfe.

ihre externe Finanzierung tiefer in die Tasche greifen.“

Dass Kreditanträge härter überprüft werden, die Betriebe für ihre Darlehen mehr zahlen müssen, trotz milliardenschwerer Konjunkturpakete und Zinsenkungen der Zentralbanken, bestätigt auch Unternehmenscoach Tobias Metz aus Stuttgart. „Die niedrigen Zinsen der EZB kommen bei den Kunden nicht an. Bei vielen Betrieben aus dem Handwerk, die wir beraten, sollte der Kontokorrent längst einstellig sein – bei den meisten ist er nach wie vor zweistellig“, kritisiert der Unternehmensberater.

Wer in dieser angespannten Situation Investitionen oder Betriebsmittel fremdfin-

anziert. Dazu gehören die Jahresabschlüsse der vergangenen drei Geschäftsjahre – und eine monatliche Liquiditätsplanung für die nächsten drei Jahre“, erklärt Reinhold Lensing, Leiter Firmenkunden Rheinland bei der WGZ-Bank. Für die aktuelle Bestandsaufnahme seien die betriebswirtschaftliche Auswertung des laufenden Jahres sowie eine Aufstellung der Bankverbindlichkeiten mit Angaben zu den Sicherheiten, den Laufzeiten der Kredite und den Tilgungsplänen entscheidend.

Die Kennzahlen im Finanzplan des Unternehmers gewinnen in Krisenzeiten zunehmend an Bedeutung. „Eine saubere Finanzplanung muss der Bank genau vorrechnen, dass das Risiko eines Kreditausfalls gering ist. Der Unternehmer muss belegen, dass er monatlich seinen laufenden Kredit bedienen kann“, sagt Finanzierungsexperte Faggo.

Ein Restrisiko bleibt trotzdem: Wenn sich der Betrieb in einer sogenannten „risikobehafteten Unternehmenssituation“ befindet – wenn er einer Risikobranche angehört, finanzielle Engpässe meistern muss oder eine Wachstumsfinanzierung braucht. Dann rät Unternehmenscoach Tobias Metz, „sich einen neutralen Berater für die Verhandlungen mit der Bank an Bord zu holen“. Denn der Unternehmer muss das Kreditinstitut überzeugen. „Ein neutraler Berater sichert im Bankgespräch zusätzlich die Einschätzungen des Bankers ab“, sagt Metz. Ein Dritter übernimmt auch die Rolle des Dolmetschers – eine nicht zu unterschätzende Trumpfkarte, wie Metz meint. „Viele Kreditgespräche scheitern an der Kommunikation. Unternehmer und Banker sprechen immer noch in zwei verschiedenen Sprachen.“

Die Landschaftsgärtner Teske und Lüdemann planen 2009 keine Investitionen, weil noch zwei Kredite laufen. Trotzdem „ist es ein gutes Gefühl, zu wissen, dass wir einen Kredit bekommen würden, wenn wir ihn bräuchten“, sagt Teske. ■

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



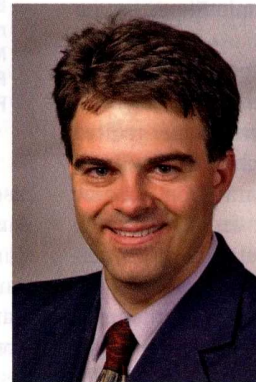
Zusätzliche Infos rund um das Thema Rating und zur Vorbereitung auf das Bankgespräch finden Sie unter:

www.handwerk-magazin.de/rating

INTERVIEW

„Die Ratings werden strikter angewendet“

Volkswirt Torsten Mischnik, Betriebsberater bei der Handwerkskammer Düsseldorf, über die Ratingpraxis der Banken.



hm: Herr Mischnik, haben die Banken ihre internen Ratings 2009 verschärft?

Mischnik: Nein, aber sie haben die Messlatte angehoben: Die internen Rating-Vorgaben werden stringenter angewendet.

hm: Ein Beispiel?

Mischnik: Die Sparkassen arbeiten in Nordrhein-Westfalen mit einem Rating von 1 bis 15 – 1 ist wie in der Schule „sehr gut“. Im Vorjahr lagen Handwerksbetriebe im Schnitt noch bei den Noten 8 bis 9. Aktuell werden sie aber ab 10 und schlechter eingestuft.

hm: Für welche Branchen ist es schwerer an Geld zu kommen?

Mischnik: Bau, Innenausbau, Kfz und Betriebe aus der Metall- und Stahlbranche.

hm: Was zählt für die Banken derzeit?

Mischnik: Die Ertragslage ist entscheidend: Sie zeigt den Banken, ob der Betrieb seine Kredite zurückzahlen kann. Bankübliche Sicherheiten haben dagegen an Einfluss verloren.

hm: Was müssen Unternehmer für das Bankgespräch parat haben?

Mischnik: Wichtig sind die Bilanz 2008, die aktuelle BWA und das Controlling: Das heißt, der Unternehmer muss der Bank eine unternehmerische Perspektive aufzeigen und beweisen, dass er seine betrieblichen Risiken auch beherrscht. Das übliche Management-by-Kontoführung geht nicht mehr.

hm: Wo liegt der Fokus im Bankgespräch?

Mischnik: Fragen des Kreditinstituts müssen ausführlich beantwortet und die Antworten begründet werden. Der Unternehmer sollte dem Banker eine Vision, eine Zukunft, für seinen Betrieb aufzeigen – und diese Ziele auch mit Zahlen schlüssig belegen können.

Infografik: Klaus Niesen



Die Banken mauern

In einer Umfrage der Creditreform Wirtschaftsforschung bejahten knapp 44 Prozent der befragten Unternehmen die Frage, ob die Finanzierungsbedingungen schwieriger seien als noch vor einem Jahr. 2008 waren es nur 32,5 Prozent der Betriebe. Von den abgelehnten Kreditanträgen seien vor allem das Baugewerbe und der Einzelhandel betroffen.

finanzieren muss, hat eine schwierige Ausgangsposition. Wenn aber bestimmte Vorgaben der Banken beachtet werden, fällt die Überzeugungsarbeit leichter. „Harte Fakten wie die Unternehmenskennzahlen sind wieder wichtiger. Sie erleichtern dem Bankberater die Risikoeinschätzung des Betriebs“, sagt Rating-Berater Schüller. In diese Richtung geht auch die Forderung der Banken. „Für erfolgreiche Kreditverhandlungen mit einem mittelständischen Unternehmer brauchen wir aussagekräftige Informationen zur Lage und Perspektive des