

Artikel vom 22.11.2022

Mittelstands-Union Erlangen-Höchstadt

Rating - ein Buch mit sieben Siegeln?



Rating - ein Buch mit sieben Siegeln? Dabei ist es für Unternehmer und insbesondere für Mittelständler von enormer Bedeutung, denn es ist eine Methode der Beurteilung des wirtschaftlichen Zustandes und der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Sie wird von Banken oder Rating-Agenturen durchgeführt. Diese nutzen dafür spezielle Skalen, nach denen sie Unternehmen bewerten können. Dieses hochinteressante Thema stand beim „Unternehmerfrühstück“ der Mittelstands-Union (MU) Erlangen-Höchstadt im Landgasthof Niebler in Neuhaus auf der Tagesordnung.

Vorsitzender Peter Brehm hieß dazu zwei Meister ihres Faches, Holger Tietze (LfA Förderbank Nürnberg) und Robert Hörner, MU-ERH Mitglied und Inhaber der Erlanger Strategie- und Managementberatung, willkommen, mit denen sich schon während des Vortrages eine rege Diskussion entwickelte. Vereinfacht gesprochen sagt das Rating aus, wie wahrscheinlich es ist, dass das bewertete Wirtschaftssubjekt seinen Zahlungsverpflichtungen vollständig nachkommt, bzw. welches Risiko das Unternehmen hat, innerhalb der nächsten zwölf Monate insolvent zu werden. Das Resultat wirkt sich z. B. auch auf die Höhe des Zinssatzes oder die Gewährung eines Kredites aus.

Jede Bank hat, so Holger Tietze, ein eigenes Abfrage-System und vergibt dabei Noten in sowohl quantitativen als auch qualitativen Kriterien. Die Firmen werden dadurch regelrecht durchleuchtet. Dabei sollten die Kunden bei einem schlechten Ergebnis nicht gleich die Schuld bei den Banken suchen, sondern sich zuerst selbst hinterfragen, denn in neun von zehn Fällen seien die

„Hausaufgaben“ seitens der Kunden nicht richtig gemacht worden, so die Referenten übereinstimmend.

„Probleme lösen sich nur miteinander. Die Bank ist zwar nicht ihr Freund, aber auch nicht ihr Feind. Sie müssen mit den Bankberatern im Gespräch bleiben und Informationen liefern, denn diese sind immer auf ihrer Seite.“ Die Bank sollte auch über Sachen informiert werden, welche nichts mit einem „Kreditwunsch“ zu tun haben. Völlige Transparenz gegenüber der Bank kann das Rating nur verbessern. Um aber informieren zu können, sollte sich jeder Unternehmer täglich gegen 18 Uhr immer fragen, ob sich der Tag gelohnt hat oder nicht. Und dann gab es wertvolle Tipps und Informationen zum Jahresabschluss (der innerhalb von 90 Tagen vorliegen müsse), zum Management (existiert eine Nachfolge und Stellvertreterregelung), zu Konflikten innerhalb der Geschäftsleitung („diese können das Unternehmen platt machen“), zum Personal („Arbeitnehmergruppen können die Unternehmenspolitik negativ beeinflussen, sogar in Form von Sabotage“).

Mittelständischen Firmen wurde geraten, in Sachen Forschung und Entwicklung mit Hochschulen zusammenzuarbeiten. Beachtet werden müsse auch, ob eine Abhängigkeit von Abnehmern besteht. Unter die Lupe genommen werden sollten die Rohstoffe und deren Preise, die Konkurrenzintensität (Abheben von Wettbewerbern) usw.

Und noch einen Ratschlag hatten die beiden Referenten parat: Gespräche mit der Bank, beispielsweise in Sachen Kredit oder Rating, muss stets der Unternehmer führen und nicht dessen Vater oder ein Berater. „So etwas kann man nicht delegieren. Der Banker will und muss erkennen, dass Sie das Unternehmen führen und daß ein fundierter Geschäftsplan existiert, den sie erklären.“

Ein Unternehmer sollte immer einen Geschäftsplan erstellen und vorlegen können, idealerweise einen Monats-, Jahres-, Mehrjahresplan. Nur anhand dessen kann er die Einhaltung seiner Planziele regelmäßig überprüfen bzw. Veränderungen erkennen und frühzeitig gegensteuern.

Hier konnte Peter Brehm seine Gäste auf die nächste Veranstaltung am 05.12.22 hinweisen, in der im Rahmen des MU-ERH Winterempfanges anhand eines wissenschaftlich fundiertem und universell anwendbarem Planungs- und Managementsystems über die Erstellung von Geschäftsplänen referiert wird.