



Rating Advisory, die erfolgreiche Vorbereitung auf das Ratingverfahren

von Christian Müller und Stefan Oehmann

Stefan Oehmann ist Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Certified Rating Advisor BdRA in der Sozietät RP RICHTER & PARTNER. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von mittelständischen Unternehmen, sowie die Beratung vermögenger Privatpersonen. Er berät unter anderem das Management bei der Unternehmens- und Liquiditätsplanung, der Einrichtung und Führung des Rechnungswesens und bei der Optimierung des Ratingstatus.

Das Inkrafttreten von Basel II zum 01.01.2007 zwingt Kreditinstitute im Vorfeld jeder Kreditentscheidung eine Aussage zu treffen, ob die Rückzahlung des Kredites gefährdet ist oder nicht. Dies geschieht durch ein Ratingverfahren, das Ergebnis ist eine Ratingnote.

Doch nicht nur Banken durchleuchten Unternehmen mittels Ratingverfahren. Auch Leasinggesellschaften, Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Kreditversicherer, Factoringunternehmen, Lieferanten und Kunden nutzen mehr und mehr diese Vorgehensweise.

Mittelständische Unternehmen tun also gut daran, sich frühzeitig mit den Ratingfaktoren auseinanderzusetzen, um nicht erst im Ernstfall zu erkennen, dass potentielle Finanzierungs- und Geschäftspartner die finanzielle Stabilität schlechter einschätzen, als das Management selbst.

Können einige Faktoren kurzfristig verbessert werden, bedarf es überwiegend einem mehrjährigen Optimierungsprozess, der angestossen und kontinuierlich vorangetrieben werden muss.

Ratingverfahren und Ratingfaktoren

Beauftragen Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Private-Equity-Fonds i.d.R. externe Ratingagenturen, so erstellen Kreditinstitute und Leasinggesellschaften eigene Ratings.

Unabhängig davon finden die gleichen Faktoren Berücksichtigung. Unterschiede ergeben sich lediglich bei der Gewichtung.

Die Ratingfaktoren werden in zwei Gruppen gegliedert. Analysieren die sog. quantitativen Faktoren die finanzielle Stabilität des Unternehmens auf Basis der Vergangenheitsdaten, so sollen die sog. qualitativen Faktoren Aufschluss über den zukünftigen finanziellen Erfolg eines Unternehmens geben.

Für den Blick in die Zukunft werden z.B. die Unternehmensstrategie, die Marktstellung, die Produktpalette, Kunden- bzw. Lieferantenabhängigkeiten, das Management, die Unternehmensplanung, das Controlling, das Risikomanagement sowie die Informationspolitik beurteilt.

Die quantitativen Faktoren werden auf Basis einer klassischen Jahresabschlussanalyse ermittelt. Hierfür werden ausgewählte Kennzahlen zur Vermögensstruktur, Kapitalstruktur, Liquidität und Rentabilität berechnet, die im Vergleich zu Branchenkennzahlen interpretiert werden.



Christian Müller ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Als einer der Gründungspartner der Sozietät RP RICHTER & PARTNER verantwortet er dort den Bereich Wirtschaftsprüfung. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehören neben der klassischen Jahresabschlussprüfung außerdem M&A Transaktionen, Unternehmensbewertungen und die Konzernrechnungslegung. Die Branchenfokussierung liegt dabei im Gesundheitswesen.

Um Entwicklungen im Zeitablauf sichtbar zu machen, werden i.d.R. die letzten drei Jahresabschlüsse in die Betrachtung einbezogen.

Optimierungspotential

Die Fülle der Ratingfaktoren bietet zahlreiche Ansatzpunkte zur Optimierung eines zukünftigen Ratingergebnisses. Einige Maßnahmen seien hier kurz vorgestellt.

Ein konsequentes Forderungsmanagement führt dazu, dass Umsätze zeitnah als Liquidität dem Unternehmen zur Verfügung stehen. Hierzu ist es notwendig, dass schnell und vollständig Umsätze in Rechnung gestellt werden. Nicht zu unterschätzen ist der Finanzierungseffekt aus einer konsequenten Inanspruchnahme von Skonti und Rabatten. Die Einbindung von Factoringunternehmen und Kreditversicherer kann ebenfalls ratsam sein.

Grundsätzlich sollte nur Kapital, das für die Wertschöpfung benötigt wird, im Unternehmen gebunden sein. Sind Wirtschaftsgüter, die nicht für die Wertschöpfung eingesetzt werden identifiziert, ist ein Verkauf zu prüfen. Betriebsnotwendiges Anlagevermögen kann erworben oder kapitalschonend geleast werden. Sind diese Wirtschaftsgüter bereits im Besitz sind Sale-and-Lease-Back-Modelle denkbar. Das freigesetzte Kapital steht entweder zur Reinvestition oder zum Schuldenabbau zur Verfügung.

Weist die Finanzierungsstruktur eine unausgewogene Fristenkongruenz auf, d.h. langfristig gebundenes Vermögen ist nicht langfristig finanziert, sind Umschuldungsmaßnahmen zu prüfen. Werden bei einer Umschuldung sämtliche Finanzierungsalternativen einbezogen, kann Fremd- durch Eigenkapital ersetzt werden. Die Eigenkapitalquote ist für Finanzierungspartner besonders wichtig.

Finanzierungspartner legen Wert darauf ungefragt, regelmäßig und offen über den Geschäftsverlauf informiert zu werden. Neben der zeitnahen Erstellung des Jahresabschlusses sind aussagekräftige unterjährige Ist-Daten wichtig, die in kommentierter Form zur Verfügung gestellt werden sollten. Das Rechnungswesen muss dazu in der Lage sein! Das Erstellen einer Unternehmensplanung sowie der Auf- oder Ausbau von Controllingwerkzeugen wirkt sich positiv aus.

Entscheidend für den Unternehmenserfolg ist die Strategie. Sie ist unter Berücksichtigung von Branchegegebenheiten, Wettbewerbssituation, vorhandener Wettbewerbsvorteile sowie der Stärken und Schwächen des Unternehmens zu erarbeiten und gibt Aufschluss darüber, ob sich ein Unternehmen dauerhaft behaupten kann. Unter Ratingaspekten sollte die Unternehmensstrategie klar und verständlich formuliert sein.

Für die finanzielle Stabilität eines Unternehmens ist es essentiell, dass das Management sowohl branchenspezifisch, als auch kaufmännisch versiert ist. Durch Vertretungs- und Nachfolgeregelungen ist sicherzustellen, dass bei längerem Ausfall einzelner Führungspersonen entsprechende Managementkompetenz immer verfügbar ist.

Eine Vielzahl weiterer individueller Maßnahmen können ergriffen werden.

Fazit

Beteiligungskapital, Kredit- und Leasingengagements werden zukünftig noch mehr davon abhängig sein, wie die finanzielle Stabilität eines Unternehmens durch Finanzierungs- und Geschäftspartner im Ratingverfahren beurteilt wird.

Es liegt an jedem Unternehmen selbst zu entscheiden, ob es aktiv an der Verbesserung zukünftiger Ratingergebnisse arbeiten will. Verfügt das Management über kein vertieftes Ratingwissen, garantiert die Einbindung eines Rating Advisors die zielgerichtete Ausarbeitung eines Maßnahmenplans zur kontinuierlichen Verbesserung der Ratingnote. Aber nicht nur in der Vorbereitung auf ein Ratingverfahren leistet ein Rating Advisor wichtige Hilfestellung, auch während dem Ratingverfahren steht er dem Management als Vertrauensperson zur Seite, und unterstützt das Unternehmen in der Kommunikation mit Finanzierungspartnern oder den Ratinganalysten externer Ratingagenturen.