

Basel II:

Mit guter Vorbereitung zum optimalen Rating

Dr. Heribert Wiedenhuës

Obwohl erst ab 2006 vorgeschrieben, orientieren sich viele Banken schon jetzt an den Vorgaben von Basel II. In vorausgehendem Gehorsam wird bei der Kreditvergabe kräftig durchgeforstet. Insbesondere mittelständische Unternehmen sind darauf oft nur unzureichend vorbereitet. Die Folge sind nicht selten höhere Kreditzinsen und im Extremfall sogar das Aus. Doch das muß nicht sein. Gute Beratung und Vorbereitung können helfen, ein optimales Rating zu erreichen. Der Fachverband Bau- und Baustoffmaschinen im VDMA steht seinen Mitgliedsfirmen dafür gern fachkompetent zur Verfügung.

Trotz Skepsis und Ablehnung von Unternehmen gegenüber Basel II: Die Wirtschaft wird an diesem Reglement nicht vorbeikommen. Vom System her aus den USA übernommen, und dort mehr oder weniger erfolgreich praktiziert, müssen sich die Banken ab 2006 bei der Kreditvergabe nach dem entsprechenden Regelwerk richten. Das bringt nicht nur für Unternehmen, sondern auch für Kreditinstitute einschneidende Veränderungen.

Die Banken müssen dann nicht mehr, wie bisher vorgeschrieben, verliehenes Geld mit durchschnittlich acht Prozent Eigenkapital unterlegen. Je nachdem, wie solvent beziehungsweise risikobehaftet der Schuldner ist, können diese Sätze erheblich unter, meist aber über der Acht-Prozent-Marke liegen. In diese Berechnung fließt auch das sogenannte „Operational Risk“ ein. Dabei werden Softfaktoren wie Markt, Produkt, Forschung und Entwicklung, Management, Organisation usw. beurteilt. Für die Banken gilt also: Je zahlungskräftiger der Kunde und je besser das „Operational Risk“, desto weniger Eigenkapital muß für die Kreditsicherung

aufgewendet und je mehr Kredite können vergeben werden. Die Gewinne steigen also. Im umgekehrten Fall wird das Gesamtkreditvolumen und damit der Gewinn geschmälert. Das Interesse der Bank ist also auf solche Kunden gerichtet, die bei der Bewertung gut abschneiden. Ist das nicht der Fall, läßt sie sich ihr Risiko mit weit höheren Zinsen als bisher üblich bezahlen. Im Extremfall wird sie den Kredit sogar verweigern, bereits ausgezahlte Kredite zurückfordern oder Sicherheiten, wie beispielsweise persönliche Bürgschaften, verlangen.

Trotz unveränderter Geschäfts- und Vermögenslage kann es einem Unternehmen durchaus passieren, daß es für ein Darlehen schon jetzt mit erheblich mehr Geld zur Kasse gebeten wird. Für die Banken ein gutes Geschäft, das sie sich nicht nehmen lassen wollen. Auch deshalb wird schon heute geratet. Dem teilweise arg gebeutelten Finanzsektor bietet sich so eine willkommene Möglichkeit, sein Geschäft auf Kosten der Kunden, zumindest teilweise, zu sanieren.

Chance für Unternehmen

Der Unternehmer ist den Banken jedoch nicht völlig ausgeliefert. Für ihn bedeutet Basel II auch eine Chance. Durch die neuen Regeln wird er gezwungen, Schwachpunkte in seinem Unternehmen frühzeitig zu erkennen und erforderliche Beseitigungsmaßnahmen zu ergreifen. Was er dazu braucht, sind gute Vorbereitung und Beratung sowie eine optimale Umsetzung der Rating-Regeln. Nur so kann er die für sein Unternehmen bestmögliche Bewertung erreichen.

Der Unternehmer muß, bevor er zur Bank geht, nicht nur wissen, welche Fragen ihm dort gestellt werden. Er muß auch die richtigen Antworten parat haben. Ist die Bilanz einmal fertig, läßt sich kaum noch etwas ändern. Kreditgespräche müssen bereits



im Vorfeld geführt werden. Nur dann kann man sicher sein, daß die Finanzplanung unterstützt wird. Zahlen sollten absolut realistisch sein.

Alle relevanten Informationen müssen möglichst zeitnah und exakt zur Verfügung gestellt werden. Nur dann kann es gelingen, das bestmögliche Rating und die besten Konditionen zu bekommen. Außerdem ist zu bedenken, daß die Banken ab 2006 verpflichtet sind, die Abschlüsse der drei zurückliegenden Geschäftsjahre einzusehen. Betroffen ist also schon die Bilanz für das Jahr 2003.

Auf die Ratingnote, und damit die Höhe der Kreditzinsen und das Kreditvolumen, haben die Banken vor Ort verschwindend wenig Einfluß. Zwar sammeln sie die Daten und führen die Gespräche, die Entscheidungen allerdings werden in der Zentrale getroffen – und dort zählen nur Fakten. Die lassen sich bereits im Vorfeld durch eine entsprechende Gesprächsführung und Beantwortung der Fragenkataloge positiv beeinflussen. Gefragt ist Offenheit, was jedoch keineswegs mit Vertrauen verwechselt werden darf. Wer auf persönliche Beziehungen mit seiner Hausbank zählt, ist zu einseitig beraten. Die Bank verleiht kein Geld, nur weil sie den Schuldner persönlich kennt.

Für diejenigen, die sich mit ihrer Bank nicht einig werden, gibt es zumindest eine Alternative: Sie können das vorliegende Rating für Verhandlungen mit anderen Kreditinstituten nutzen. Das würde den Wettbewerb der Banken untereinander fördern und helfen, die Zinsen möglichst gering zu halten – damit wäre dann allen Kreditnehmern gedient. □

Weitere Informationen unter Tel. (0 69) 66 03 12 63 oder bub@vdma.org