

Kreditvergabe und Rating für Handwerksunternehmen

Kleiner Leitfaden zum Umgang mit
Finanzdienstleistern



BauWert InWest

Oliver Hasselmann
Institut für Betriebliche Gesundheitsförderung BGF GmbH
Neumarkt 35-37 | 50667 Köln | 0221 27180 118
Oliver.Hasselmann@bfg-institut.de
www.bfg-institut.de

Dr. Ingo Dammer
conpara GmbH
Kölner Straße 17 | 50126 Bergheim | 02271 98600 20
i.dammer@conpara.de
www.conpara.de

Fotos: [pressmaster/Fotolia.com](#), [Syda productions/Fotolia.com](#), [Wrangler/Fotolia.com](#)
Layout: [www.K2agentur.de](#)

Gefördert durch



im Rahmen der Initiative



Fachlich begleitet durch



Inhalt

- 1 Einleitung und Hintergrund
- 2 Rating durch Finanzdienstleister
- 3 Kreditentscheidung und Kreditkonditionen
- 4 CASA-bauen und Rating
- 5 CASA-bauen stärkt Ihre Position
- 6 Die fünf wichtigsten Tipps für den Umgang mit Ihrem Finanzdienstleister

1 Einleitung und Hintergrund

BauWert-InWest hat sich als Ziel gesetzt, kleine Unternehmen aus der Bauwirtschaft dabei zu unterstützen, sich demographiefest und zukunftssicher aufzustellen. Neben den personellen und gesundheitlichen Themen nimmt das Projekt auch die betriebswirtschaftliche Perspektive ins Visier. Sie ist immer dann von zentraler Bedeutung, wenn ein Handwerksunternehmen mit seiner Bank verhandeln will oder muss. Die Entscheidungen der Finanzdienstleister hinsichtlich Liquiditätssicherung oder Kreditgewährung sind dabei für kleine Unternehmen oft von existenzieller Tragweite.

Im Rahmen des Projektes BauWert In-West wurde ein Dialog mit Finanzdienstleistern initiiert. Neben Vertretern der Stadtsparkasse Köln/Bonn und Coface Deutschland nahm die Sozialkasse Bau regelmäßig an den Gesprächen teil. Themenspezifisch wurden zusätzliche Experten von weiteren Institutionen eingeladen.

Ziel des Dialogs war zu erfahren,

- ▶ inwieweit ‚weiche‘ Faktoren wie die Qualität der betrieblichen Organisation, des Arbeitsschutzes oder der Unternehmensstrategie und darauf bezogene Instrumente wie CASA-bauen Einfluss auf das Rating der Kreditinstitute bei der Bewertung von Handwerksbetrieben haben können.
- ▶ was Handwerksunternehmen beim Umgang mit ihren Finanzdienstleistern beachten sollten, um sich in Verhandlungen besser positionieren zu können.
- ▶ welche häufigen Fehler Handwerksunternehmer vermeiden können.

Die Diskussionen verliefen in einer erfreulich offenen Atmosphäre. Sehr schnell wurde deutlich, dass im Themenkomplex Rating, Kreditvergabe und -konditionen zahlreiche Faktoren und Indikatoren ineinandergreifen. Mit diesem Leitfaden möchten wir die im Dialog gewonnenen Erkenntnisse für die Praxis kleiner Unternehmen nutzbar machen.


2 Rating durch Finanzdienstleister

Es führt kein Weg daran vorbei: Das Rating der Banken nutzt für eine Unternehmensbewertung primär die betriebswirtschaftlichen Zahlen.

Für eine Kreditvergabe wiederum ist das Rating die wichtigste Entscheidungsgrundlage der Finanzdienstleister. Allerdings ersetzt das Rating nicht die Kreditentscheidung. Diese wird vom Finanzberater getroffen und hierbei spielen auch zahlreiche weiche Faktoren eine Rolle.

Kern des Ratings ist die Einschätzung des Finanzdienstleisters, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Kredit ausfällt, also nicht zurückgezahlt werden kann. Diese Einschätzung wird über ein mathematisch-statistisches Verfahren ermittelt, indem betriebswirtschaftliche Unternehmenskennzahlen in eine Ratingnote übersetzt werden. Die Ratingnote stellt eine Punktzahl dar. Die Gruppe der Kreditnehmer mit identischer Punktzahl hat mit sehr hoher Genauigkeit eine identische Wahrscheinlichkeit, dass der Kredit ausfällt. Die Finanzdienstleister gehen davon aus, dass Kredite von Unternehmen mit einer schlechten Ratingnote häufiger ausfallen als Kredite von Unternehmen mit einer guten Note, und vergeben dementsprechend die Mittel. Dabei ist den Finanzdienstleistern sehr wohl bewusst, dass dieses Verfahren zwar statistisch gesicherte Daten liefert, jedoch nicht die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit eines einzelnen Unternehmens bestimmen kann.

Ratingnoten und Ausfallwahrscheinlichkeit (Sparkasse Köln/Bonn)



1	0,08 %
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	2 %
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	20 %
17	u.a. EWB, Kündigung,
18	Insolvenz

Die Notenskala des bundesweiten Ratingsystems der Sparkassen zum Beispiel reicht von 1 bis 18. Dabei steht für die Bestnote 1 eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,08 Prozent, die Ausfallwahrscheinlichkeit für die mittlere Note 9 liegt bei zwei Prozent. Das bedeutet: zwei von 100 Krediten, die an Kunden mit der Note 9 vergeben werden, werden in den nächsten 12 Monaten ausfallen. Welche zwei der 100 Kreditnehmer dies sind, ist nicht vorhersehbar.

Hat ein Unternehmen bereits einen ausgefallenen Kredit, erhält es die Noten 16-18. In der Konsequenz wird der Finanzdienstleister neue Kredite nur noch sehr eingeschränkt gewähren.

Als ausgefallen gilt ein Kredit bei:

- ▶ Zahlungsverzügen und Kontoüberziehungen von mehr als 90 Kalendertagen (Ratingnote 16)
- ▶ Restrukturierung und Wertberichtigung im Zuge einer drohenden Nichterfüllung der Zahlungsverpflichtungen (Ratingnote: 17)
- ▶ Kündigung, Forderungsverkauf, Abschreibung, Insolvenz (Ratingnote: 18).

Durch Vergleich der prognostizierten mit den tatsächlichen Kreditausfällen wird das Ratingsystem fortlaufend auf seine Genauigkeit überprüft und, wenn nötig, angepasst. Die Ratingnote ist somit keine starre, sondern eine dynamische Größe. Neben den Möglichkeiten des Unternehmers selbst, auf die Note Einfluss zu nehmen, können auch konjunkturelle oder branchenspezifische Entwicklungen die Bewertung verändern.

Die Banken halten die genaue Berechnung der Ratingnote ebenso geheim, wie Miraculix das Rezept seines Zaubertranks. Bundesweit ist das Verfahren nur einer kleinen Expertengruppe bekannt. Welche Indikatoren Einfluss auf die Ratingnote haben, ist dagegen durchaus bekannt:

- ▶ Finanzlage: zum Beispiel dynamisches Betriebsergebnis, kurzfristiges Fremdkapital
- ▶ Ertragslage: zum Beispiel Betriebsergebnis, Bilanzsumme, Return on Invest (ROI)
- ▶ Vermögenslage: zum Beispiel Eigenkapitalquote, Bilanzsumme

- ▶ **Kontoführung:** zum Beispiel regelmäßige Kontoumsätze im Rahmen der Vereinbarungen mit dem Institut. Jede Kontoüberziehung wirkt sich negativ auf die Ratingnote aus
- ▶ **Kaufmännische Aspekte:** zum Beispiel Controlling mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA), Versicherung gegen betriebliche Risiken, Planungshorizont
- ▶ **Persönliche Aspekte:** zum Beispiel Berufsausbildung und Berufserfahrung, Regelung der Unternehmensnachfolge
- ▶ **Branche:** Die Branche hat zwar einen gewissen Einfluss, doch wird sie niemals ein K.o.-Kriterium sein. In jeder Branche gibt es gut aufgestellte Unternehmen.

Jeder Unternehmer sollte seine Ratingnote kennen und wissen, welche Möglichkeiten er hat, darauf Einfluss zu nehmen. Das Rating darf nicht mit der Entscheidung des Beraters verwechselt werden. Eine offene, ehrliche, transparente und rechtzeitige Kommunikation über die Geschäftssituation steigert die Chance, dass die Entscheidung des Beraters im Sinne des Unternehmers ausfällt.



3 Kreditentscheidung und Kreditkonditionen

Wie eingangs bereits erwähnt dient das Rating als Grundlage und Entscheidungshilfe für eine Kreditvergabe, jedoch ersetzt es die Kreditentscheidung nicht! Die Entscheidung wird auch von anderen Faktoren beeinflusst.

Hierzu zählen die Rahmendaten des geplanten Kredits:

- ▶ Kreditvolumen
- ▶ Kreditlaufzeit
- ▶ Kreditsicherheiten

Darüber hinaus finden auch weitere Kriterien Berücksichtigung in der Kreditentscheidung:

- ▶ Verwendungszweck sowie
- ▶ bisherige Erfahrungen mit dem Kunden

Ist die grundsätzliche Entscheidung getroffen, dass ein Kredit gewährt wird, haben dann viele Faktoren Einfluss auf die Kreditkonditionen, die das Finanzinstitut dem Unternehmen anbietet. Die Konditionen für einen Kredit setzen sich aus verschiedenen Kostenfaktoren zusammen. Einen großen Anteil haben dabei die Risikokosten, das heißt je größer das Ausfallrisiko eines Kredites ist, desto höher ist die Versicherungsprämie gegen den Kreditausfall. Anders gesagt: Je schlechter die Ratingnote ist, desto höher sind die Kosten beziehungsweise desto ungünstiger sind die Konditionen für den Kredit. Daneben finden aber auch Marktfaktoren, Zinsbindung, Tilgungsstruktur und Betriebskosten Eingang in die Kreditkonditionen.

Es bleibt festzuhalten: Das Rating ist sowohl bei der Vergabe von Krediten als auch bei der Festlegung der Kreditkonditionen der wichtigste Faktor.

4 CASA-bauen und Rating

Aus der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) ist das Netzwerk INQA-bauen hervorgegangen, in dem das Referenzinstrument CASA-bauen¹ entwickelt wurde. Es ist eine Selbstbewertung für Unternehmen der Bauwirtschaft, die mit 14 Impulsen alle wesentlichen Bereiche des Betriebes im Sinne der Qualitätssteigerung durchcheckt.

Stellt CASA-bauen eine Möglichkeit für Unternehmer dar, positiven Einfluss auf das Rating zu nehmen?

Kann es zum Beispiel bei der Kreditvergabe unterstützen?

Vorab: CASA-bauen kann aus zwei Gründen nicht in das Rating selber einbezogen werden. Zum einen bedürfte es als Selbstbewertung einer standardisierten Kontrolle durch externe Variablen, zum anderen ist der CASA-Datenpool trotz der mehr als 1.000 Unternehmen, die CASA-bauen zur Qualitätssicherung verwenden, nicht groß genug für die Integration in ein statistisch-repräsentatives Modell wie die Berechnung der Ratingnote. Grundsätzlich begrüßten die Ratingexperten der Finanzdienstleister aber das Referenzinstrument. Sie sahen darin zahlreiche Aspekte, die eine Kreditentscheidung positiv beeinflussen könnten.



¹ www.casa-bauen.de; www.inqa-bauen.de; www.gute-bauunternehmen.de

5 CASA-bauen stärkt Ihre Position

CASA-bauen gibt einen sehr guten Überblick über die ‚weichen‘ Faktoren, die die betriebliche Struktur und Organisation bestimmen. CASA-bauen behandelt alle wichtigen betrieblichen Themenbereiche: Personalmanagement, Gesundheit und Arbeitsschutz, Organisation im Betrieb und auf der Baustelle, Produktivität, Strategie, betriebliche Entwicklung, Innovationen, Geschäftsfelder und Kooperationen sowie Umweltschutz.

Ein Unternehmer, der sich ernsthaft mit CASA-bauen befasst, seinen Handlungsbedarf identifiziert und die Umsetzung von Maßnahmen sowie das Erreichen von Zielen geplant hat, ist für Verhandlungen mit dem Kreditgeber gut gewappnet. Er hat klare Vorstellungen, wo es hingehen soll und wie die Ziele erreicht werden können. Und dies sind neben den betriebswirtschaftlichen Zahlen für die Finanzberater die wichtigsten Fragen bei einer Kreditentscheidung.

Die CASA-bauen-Impulse entsprechen den Fragen eines Finanzberaters im Gespräch mit seinen Kunden, gehen oft sogar darüber hinaus, weswegen manche Kreditinstitute ihren Handwerkskunden CASA-bauen als Planungsinstrument empfehlen. Ein Unternehmer, der sich mit den CASA-Themen beschäftigt hat, ist also einschlägig auf das Bankgespräch vorbereitet und hat eine gute Chance, den Finanzberater von seiner Strategie zu überzeugen.

Daneben bietet Ihnen CASA-bauen noch einen ganz anderen Vorteil. Nach der vollständigen Bearbeitung von CASA-bauen, haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf der Internetplattform www.gutebauunternehmen.de eintragen zu lassen. Hier können Sie von Bauherren und Kunden als gutes Bauunternehmen gefunden und nach einem Auftrag bewertet werden.

Auf der gegenüberliegenden Seite sind die wichtigsten Ratschläge für den Umgang mit Ihrem Finanzdienstleister zusammengefasst. Diese sollen nicht darüber hinwegtäuschen, dass Ihre betriebswirtschaftliche Situation die Grundlage jeder Kreditentscheidung ist. Jedoch können Sie mit Beachtung der Tipps den Handlungsspielraum für die Entscheidungen und Konditionen Ihrer Finanzdienstleister und Berater deutlich erweitern.

Die fünf wichtigsten Tipps für den Umgang mit Ihrem Finanzdienstleister

Um den Spielraum optimal zu nutzen, den Unternehmer in Verhandlungen mit ihren Finanzdienstleistern haben, sollten die folgenden Tipps beherzigt werden.

1 Kommunizieren Sie offen und transparent mit Ihrem Finanzberater.

Jeder Finanzberater weiß es zu schätzen, wenn ihm klar ist, wofür er Geld zur Verfügung stellen soll. Darüber hinaus begrüßt er es ganz bestimmt, wenn er im Gespräch nicht das Gefühl bekommt, dass ihm (eventuell wesentliche) Punkte vorenthalten werden oder dass er dem Unternehmer „die Würmer aus der Nase ziehen“ muss.

Ihr Bankberater ist ein Geschäftspartner!

2 Kommunizieren Sie rechtzeitig mit Ihrem Finanzberater.

Insbesondere wenn Sie absehen können, in eine finanziell kritische Situation zu geraten, suchen Sie frühzeitig den Kontakt zu Ihrem Berater. Machen Sie ihm plausibel, weshalb sich die Situation zugespitzt hat, welche Auswege es gibt, und diskutieren Sie mit ihm, welche Möglichkeiten zur Verfügung stehen, um mit der Situation konstruktiv umzugehen. Machen Sie ihm jede Kontoüberziehung transparent. Entscheidend ist, dass Ihr Bankberater nachvollziehen kann, aus welchen Gründen und mit welchem Ziel Sie handeln. Kann er Ihre Gründe nachvollziehen, erweitert dies seinen Entscheidungsspielraum.

Verhalten Sie sich Ihrem Bankberater gegenüber so, wie Sie möchten, dass Ihre Kunden sich Ihnen gegenüber verhalten!

3 Zeigen Sie Ihrem Bankberater, dass Sie Ihre Stärken und Schwächen kennen und aktiv nach zukunftsorientierten Lösungen suchen. Machen Sie sich Ihre Stärken bewusst und fördern Sie diese. Identifizieren Sie Ihre Schwächen und versuchen Sie, daran zu arbeiten.

Zeigen Sie Ihrem Berater, dass Sie sich nicht nur Gedanken machen, sondern Lösungswege suchen und Verbesserungspotentiale nutzen. Hierbei unterstützt Sie CASA-bauen. Indem Sie bei der Selbstbewertung die verschiedenen Themen reflektieren, decken Sie Stärken und Schwächen auf und überlegen sich bereits Strategien und Zuständigkeiten.

Gehen Sie offen und realistisch mit Ihren Stärken und Schwächen um. Zeigen Sie, dass Sie Strategien entwickeln, die Ihre Stärken nutzen und Ihre Schwächen berücksichtigen.

4 Schätzen Sie Ihren Liquiditäts- und Finanzierungsbedarf sowie Ihre Marktposition realistisch ein

Weitere Pluspunkte können Sie sammeln, wenn der Finanzberater erkennt, dass Sie Ihre finanzielle Situation realistisch einschätzen, insbesondere wenn diese kritisch ist. Sie sollten sich außerdem Ihrer Position am Markt bewusst sein und diese ebenfalls realistisch vermitteln können.

Seien Sie realistisch, aber nicht pessimistisch. Wie soll Ihre Bank Zutrauen zu Ihnen haben, wenn Sie selber keins haben?

5 Pflegen Sie Ihre Bonitätsunterlagen

Die Bonitätsunterlagen sind die Grundlage Ihrer Ratingnote. Im Kern bestehen sie aus Ihrem Jahresabschluss, den Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA), sonstigen Bilanzen und Gutachten. Lassen Sie diese regelmäßig von einem Steuerberater anfertigen und übermitteln Sie die Unterlagen frühzeitig an Ihren Finanzdienstleister.

Achten Sie auf Vollständigkeit und Aktualität der Bonitätsunterlagen.

Weiterlesen

Weitergehende Hinweise und Kontaktadressen finden Sie auf unserer Internetseite

www.bauwert-invest.de.

Hier haben Sie auch Zugriff auf unsere BauWert-Toolbox mit zahlreichen Analyse- und Umsetzungsinstrumenten, die Ihnen helfen, sich für den demografischen Wandel und die Zukunft zu wappnen.

Die Selbstbewertung CASA-bauen und alle wichtigen Informationen dazu finden Sie online unter:

www.inqa-bauen.de.

Nutzen Sie auch das Informationsangebot der Initiative Neue Qualität der Arbeit unter

www.inqa.de.

Gefördert durch



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

im Rahmen der Initiative



Fachlich begleitet durch

