

Besseres Rating gesucht?

Wer expandieren oder wettbewerbsfähig bleiben will, kommt an Investitionen nicht vorbei. Wie man sich auf Kreditgespräche am besten vorbereitet und welche Rolle das Rating dabei spielt, erklärt Gerhard Zickgraf von der UniCredit Leasing GmbH.

Frage: Bereits seit 2007 gelten die Eigenkapitalvorschriften nach Basel II, die Anfang 2014 durch Basel III reformiert wurden. Was hat sich aus Ihrer Sicht in den vergangenen Jahren für Unternehmen verändert, die für sich einen Finanzierungsbedarf sehen?

Zickgraf: Wenn man die Kreditgespräche von heute mit denen von früher vergleicht, so sind doch wesentliche Unterschiede zu finden. In der Mitte der Kreditentscheidung steht heute die Ratingnote, die erarbeitet werden muss, und die deutlich mehr Eingaben erfordert als eine Kreditentscheidung vor zehn oder zwanzig Jahren.

Frage: Wofür wird die Ratingnote benötigt?

Zickgraf: Beim Finanzinstitut wird damit die grundsätzliche Entscheidung beeinflusst und zweitens der Deckungsbeitrag aus der Finanzierung errechnet.

Frage: Was für Angaben benötigen Sie von Ihren Kunden im Einzelnen?

Zickgraf: Natürlich sollten Bilanzen und die betriebswirtschaftlichen Auswertungen zum Beratungsgespräch mitgebracht werden. Darüber hinaus sollte unbedingt ein Bankenspiegel vorgelegt werden, aus dem eine klare Übersicht über alle aktuellen Finanzierungen hervorgeht. Ganz wichtig ist natürlich auch ein Liquiditätsplan, und zwar inklusive der Kontokorrentlinien zur Darstellung der Kapitaldienstfähigkeit.

Frage: Ganz schön umfangreich und vermutlich müssen Sie in einigen Fällen während des Gesprächs noch weitere Informationen erfragen. Sind denn Ihre Kunden immer so perfekt vorbereitet?

Zickgraf: Das ist ganz unterschiedlich. Manche Unternehmen sind auf unsere Fragen bestens vorbereitet und manchmal ringen wir zäh um zusätzliche Informationen. Letzteres kostet beide Seiten Zeit und Nerven – Energie, die wir alle viel besser auf andere Dinge verwenden könnten.

Frage: Natürlich gehört das Thema Finanzierung ganz essenziell zum Geschäft, aber eben nicht zum Tagesgeschäft, weshalb die Vorbereitung auf ein Finanzierungsgespräch von dem einen oder anderen wahrscheinlich gerne einmal auf die lange Bank geschoben wird.

Zickgraf: Sicherlich, aber das ist kein guter Rat. Ich kann nur dringend empfehlen, das Thema offensiv anzugehen. Sprechen Sie sich bereits im Vorfeld mit Ihren Finanzpartnern ab, welche Informationen diese von Ihnen benötigen. Bereiten Sie sich mit Ihrem Steuerberater auf entsprechende Gespräche vor, fragen Sie auch Ihre Hausbank, welches Rating Sie haben, lassen Sie sich das Rating erklären und wie Steigerungen zu erreichen sind. Möglicherweise werden Sie staunen, wie sich das rentiert.

Frage: Unternehmen haben also tatsächlich die Möglichkeit, Einfluss auf ihre Ratingnote zu nehmen?



Gerhard Zickgraf, Dipl.-Kaufmann, 30 Berufsjahre
Stationen: UniCredit Leasing, zuvor Deutsche Leasing und SüdLeasing

Zickgraf: In einem gewissen Rahmen auf jeden Fall. Und aus besseren Ratingnoten resultieren bekanntermaßen ein besseres Finanzierungsangebot und niedrigere Zinsen. Mit einem besseren Rating bewegt sich auch der angebotene Finanzierungsrahmen nach oben. Eine gute Vorbereitung und eine gute Beratung zahlen sich also im wahrsten Sinne des Wortes aus.

KM



Bild: DOC RABE Media

Gute Vorbereitung und Beratung zahlt sich aus!

Vorteile für Kranunternehmen:

- schnellere Entscheidungen
- bessere Ratingnote
- bessere Ratingnote = besseres Finanzierungsangebot und niedrigere Zinsen
- angebotener Finanzierungsrahmen bewegt sich nach oben
- Wertigkeit, Bedeutung des Unternehmens steigen
- bessere Entwicklungschancen (nicht nur bei einer Bank, sondern in der Regel bei allen Finanzpartnern)
- bessere Diversifikation und Risikominderung
- Gegebenenfalls können gegebene Sicherheiten reduziert werden