

Veröffentlicht in
NWB Betriebswirtschaftliche Beratung
Heft 7 / 2010 vom 24.06.2010

„Anleitung zum Selbstrating - So beurteilen Kreditinstitute das
Unternehmen Ihres Mandanten“

S. 210 - 214

Mit freundlicher Genehmigung der NWB Verlag GmbH & Co. KG, Herne
(www.nwb.de)

So beurteilen Kreditinstitute das Unternehmen Ihres Mandanten

Anleitung zum Selbstrating

DR. WERNER GLEIßNER UND DR. KARSTEN FÜSER*

Die Sicherung des Kreditrahmens eines mittelständischen Unternehmens basiert maßgeblich auf dem Rating von Kreditinstituten. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater können in ihrer betriebswirtschaftlichen Beratungsfunktion ihre Mandanten auf das Rating vorbereiten. Notwendig für diese Dienstleistung ist die Kenntnis der wesentlichen Einflussfaktoren auf ein Rating, um die zu erwartende Beurteilung der Bank einschätzen zu können. Im Folgenden wird ein kompaktes, banknahes Ratingverfahren vorgestellt, das eine Abschätzung einer von einer Bank zu erwartenden Ratingnote ermöglicht – und dabei nicht nur Finanzkennzahlen auswertet. Als Berater sollten Sie das Selbstrating für Ihren Mandanten insbesondere dann vornehmen, wenn der Mandant eine deutliche Veränderung des Unternehmens plant, wie z. B. eine Großinvestition oder eine Änderung der Unternehmensstrategie. Alle folgenden Checklisten zum Selbstrating stehen Ihnen inklusive Anleitung auch in der NWB Datenbank als Word-Dokument kostenlos zum Download zur Verfügung. Sie können sie somit direkt bearbeiten, anpassen oder Ihren Mandanten aushändigen.

NWB Datenbank ► Selbstrating: Checklisten mit Anleitung [AAAAD-44458]

I. Das Rating-System im Überblick

Das nachfolgend dargestellte Rating-System und die dabei herangezogenen Rating-Kriterien sollen eine Vorstellung davon geben, wie das Unternehmen durch eine Rating-Agentur oder ein Kreditinstitut analysiert und bewertet wird.

Eine **Besonderheit** des hier dargestellten Ratingansatzes besteht darin, dass er die für die Prognose der Ausfallwahrscheinlichkeit maßgeblichen Risiken explizit erfasst. In traditionellen Rating-Ansätzen werden Risiken dagegen oftmals nur implizit oder unvollständig erfasst. In solchen Verfahren berücksichtigt man oftmals lediglich die „zufälligerweise“ im letzten Jahr tatsächlich eingetretenen Risikoauswirkungen, die sich im Jahresabschluss in den Finanzkennzahlen zeigen, nicht aber die grundsätzlich für das Unternehmen wesentlichen Risiken mit den jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten (Wahrscheinlichkeitsverteilung).

I Hierbei handelt es sich um einen groben, aber durchaus realitätsnahen Ratingansatz. Soll das Rating jedoch vollständig abgebildet werden, sollte es durch ein Modul für ein simulationsbasiertes (direktes) Rating ergänzt werden, was eine wesentliche Weiterentwicklung traditioneller „Basel II-Rating-Ansätze“ darstellt (vgl. hierzu www.risikokompass.de).

In unserem Ratingansatz werden die einzelnen Rating-Kriterien zunächst in vier Gruppen eingeteilt, für die jeweils ein Teil-Rating bestimmt wird:

- **Branchenrating (Kap. II):** beschreibt die „typische“ Ertrags- und Risikosituation eines Unternehmens der Branche.
- **Finanzrating (Kap. III):** beschreibt die vom Unternehmen heute tatsächlich erreichte Ertragssituation sowie das Risikodeckungspotenzial zur Abdeckung möglicher risikobedingter Verluste.
- **Erfolgspotenziale (Kap. IV):** ist stärker zukunftsgerichtet und verdeutlicht, inwieweit das Unternehmen über Kompetenzen, Wettbewerbsvorteile und interne Stärken verfügt, die langfristig die Ertragslage bestimmen.
- **Risiken (Kap. V):** setzt sich schließlich mit möglichen Abweichungen von den erwarteten Zukunftsperspektiven auseinander, z. B. durch eine Bedrohung der Erfolgspotenziale oder kritische Ereignisse (Ausfall von Schlüsselpersonen).

Diese Gliederung orientiert sich im Wesentlichen an der „üblichen“ Strukturierung der Rating-Kriterien bei Rating-Agenturen und Banken.

Anders als bei den meisten üblichen Ratingansätzen, die konkrete Einzelrisiken bestenfalls implizit erfassen, wird beim hier betrachteten eigenen Ratingansatz für die **Bewertung der Risiken ein eigenes Teil-Rating** erstellt. Die Kriterien dieses Teilratings befassen sich dabei mit dem kurz- bis mittelfristigen Schwankungen, wie z. B. konjunkturellen Nachfrage-Schwankungen, die zu Abweichungen der Ertragskraft vom

* Dr. Gleißner ist Vorstand der FutureValue Group AG, Leinfelden-Echterdingen. Dr. Karsten Füser ist Head of Advisory Services/Global Financial Services der Ernst & Young AG, Stuttgart.

langfristig erwarteten Ertragsniveau führen können. Zudem werden auch strategische Risikofaktoren umfasst, die sich insbesondere durch eine Bedrohung der langfristig bedeutsamen Erfolgsfaktoren auswirken.

Man erkennt, dass die vier Teilratings zusammen genommen alle vier für das Rating maßgeblichen Rating-Determinanten – erwartetes Ertragsniveau, Finanzierungsstruktur, Risiko-deckungspotenzial, Risiken – abdecken; diese sowohl unter Betrachtung der individuellen Situation des Unternehmens als auch seines Branchenumfelds.

Nach der Ermittlung dieser Teilratings müssen die **Zwischenresultate verdichtet** werden. Hierzu werden auf der einen Seite die Risiken betrachtet und auf der anderen Seite die Erfolgspotenziale in Abhängigkeit des Branchen- und Finanzratings bewertet. Als Resultat ergibt sich eine Risikobeurteilung („in Form eines Maximalrisikos“) und eine Beurteilung der branchen- bzw. unternehmensabhängigen Erfolgspotenziale sowie der Finanzsituation („Zukunftspotenzial“), die zum eigenen Rating-Ergebnis zusammengefasst werden kann (vgl. Kap. VI).

Nachfolgend zeigen wir Ihnen schrittweise, wie man zu einem eigenen Rating gelangen kann.

L Interessante alternative Rating-Verfahren werden z. B. in folgenden Büchern vorgestellt: *Grunwald/Grunwald*, Bonitätsanalyse im Firmenkundengeschäft, 2. Aufl., Stuttgart 2001; *Hartmann-Wendels et al*, Entwicklung eines Rating-Systems für mittelständische Unternehmen und dessen Einsatz in der Praxis, in: *Gleißner/Everling*, Rating-Software – Welche Produkte nutzen wem?, München 2007; *Gleißner/Leibbrand*, Indikatives Rating und Unternehmensplanung als Basis für eine Ratingstrategie, in: *Achleitner/Everling*, Handbuch Ratingpraxis, Wiesbaden 2004.

II. Branchenrating

Zunächst soll das Branchenrating bestimmt werden. Dabei ist zu beachten, dass grundsätzlich die **allgemeine Situation** der Branche und nicht die spezifische Situation eines Unternehmens zu betrachten ist. Die fünf Bewertungsklassen können hierbei (nach dem Schulnotenprinzip) wie folgt interpretiert werden:

- ▶ 1 = sehr günstige Situation der Branche,
- ▶ 2 = überdurchschnittlich gute Situation der Branche,
- ▶ 3 = durchschnittlich im Vergleich zu anderen Branchen,
- ▶ 4 = eher ungünstig im Vergleich zu anderen Branchen,
- ▶ 5 = sehr ungünstig im Vergleich zu anderen Branchen.

	1	2	3	4	5
(erwartetes) Marktwachstum					
Wettbewerbsintensität					
Risiken durch Kalkulationsfehler, unerwartet niedrige Arbeitsproduktivität					
Preisempfindlichkeit (Elastizität) der Nachfrage					
Möglichkeiten zur Produkt- und Leistungs-differenzierung					

Konjunktorempfindlichkeit					
notwendige Kapitalbindung, Fixkostenbelastung					
Möglichkeit der Kundenbindung					
Verhandlungsmacht der Kunden					
Verhandlungsmacht der Lieferanten					
Gefahr durch Substitutionsprodukte					
Markteintrittshemmnisse für neue Wettbewerber					
Abwehrreaktionen etablierter Unternehmen					
Ablaufgeschwindigkeit technologischer Veränderungen/Produktzyklen					
aktuelle Profitabilität der Branche					
Attraktivität der Branche für das Personal					
Regulierung/staatlicher Einfluss					
Anzahl der Antworten:	1 ...	2 ...	3 ...	4 ...	5 ...
Minimalwert: ... Durchschnitt: ... Maximalwert: ...					

Anleitung ➡ Ermitteln Sie bitte aus der Anzahl der Antworten den Minimal-, den Durchschnitts- und den Maximalwert! Zur weiteren Berechnung benötigen Sie den **Durchschnittswert**. Alternativ können Sie später auch den Maximalwert (Minimalwert) berücksichtigen, um eine Worst-Case-Betrachtung (Best-Case-Betrachtung) durchzuführen. Sie ist hier optional, bei der Risikobetrachtung bzw. -bewertung jedoch Pflicht.

Es bietet sich an, die eigene Einschätzung mit den Ergebnissen von Banken oder hierauf spezialisierten Instanzen, wie beispielsweise dem FERI-Institut, zu vergleichen.

III. Finanzrating

Neben der Branchenbeurteilung gilt es nunmehr, die finanzielle Situation des Unternehmens innerhalb der Branche und die Bankbeziehungen zu beurteilen. Hierzu werden

- ▶ die Bankbeziehungen qualitativ und
- ▶ eine Reihe von Finanzkennzahlen quantitativ bewertet.

Im Rahmen der Bewertung der Bankbeziehungen wird auf die Definition der Bewertungsklassen des Branchenratings zurückgegriffen, wohingegen bei den Kennzahlen die Abstufungen in Abhängigkeit der Kennzahlendefinition und fest vorgegebener Bandbreiten erfolgen. Insofern fällt die Berechnung der Kennzahlen aufgrund deren Eindeutigkeit meist leichter.

Anleitung ➡ Bewerten Sie bitte zunächst die Bankbeziehungen mit Hilfe der drei folgenden Punkte, wobei wieder die „1“ die beste und die „5“ die schlechteste Benotung ist.

	1	2	3	4	5
Glaubwürdigkeit, Offenheit und Qualität der Bankbeziehung					
Einhaltung von Zusagen (gegenüber der Bank/anderen Unternehmen)					
Qualität des Rechnungswesens und der internen Kontrollsysteme					
Anzahl der Antworten:	1 ...	2 ...	3 ...	4 ...	5 ...
Minimalwert: ... Durchschnitt: ... Maximalwert: ...					

Um die finanzielle Situation des Unternehmens zu beurteilen, müssen Sie eine Reihe von Kennzahlen berechnen, die nachfolgend erläutert werden (vgl. Übersicht 3).

- W²** Zu Kennzahlen vgl. in der Datenbank insbesondere folgende Arbeitshilfen: Potenzialberatung: Kennzahlen und Checklisten zur Finanz- und Ertragslage [→GAAAD-28898], Excel-Tool Jahresabschlussanalyse und Bilanzplanung mit Kennzahlen [→HAAAD-05612], Excel-Tool Forderungsmanagement mit Kennzahlen [→JAAAC-85999].
- L** Zur Unterscheidung von Kennzahlen, die den Erfolg eines Unternehmens beschreiben, wie beispielsweise Betriebsergebnis, EBIT oder EBITDA, vgl. Exler, Der Gewinnausweis von Unternehmen: Was verbirgt sich hinter Erfolgsgrößen, die alle ähnlich klingen?, NWB-BB 9/2009 S. 298 [→SAAAD-27027].

Anleitung ■ Auch hier gilt, dass die ermittelte Durchschnittsgröße später für das Selbstrating verwendet werden sollte. Zur Worst-Case-Betrachtung (Best-Case-Betrachtung) kann der Maximal-Wert (Minimal-Wert) herangezogen werden.

IV. Erfolgspotenziale

Für viele Banker sind immer noch die Soft Facts, die in einem Gespräch aufgenommen und subjektiv bewertet werden, die Schlüsselgröße für die Entscheidung bei der Kreditvergabe. Ist der Banker nicht von der Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und den Personen, die dahinter stehen, überzeugt, helfen selbst die besten Kennzahlen nicht weiter. Denn die Kreditvergabe ist auch ein persönliches Geschäft, bei dem Sympathie und Verständnis eine erhebliche Rolle spielen.

Daher müssen nach der Bestimmung der Kennzahlen, die das Finanzrating determinieren (Hard Facts), nunmehr die qualitativ geprägten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens beurteilt werden (Soft Facts). Zu beachten ist, dass die hier vorgenommenen Einteilungen z. T. branchenbezogen erheblich schwanken und die oben ausgewiesenen Bewertungen damit nur als exemplarische Referenzgrößen angesehen werden können.

Auch das Verhältnis der Gewichtung zwischen Hard Facts und Soft Facts wird von den einzelnen Banken individuell festgelegt und kann durchaus unterschiedlich sein. Meistens machen die Soft Facts 30 % bis 40 % der Ratingnote aus.

Kennzahl	Berechnung	Bewertung					Eigener Wert
		1	2	3	4	5	
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	> 60 %	> 35 %	> 20 %	> 10 %	≤ 10 %	
Dynamischer Verschuldungsgrad	$\frac{\text{Verbindlichkeiten} - \text{liquide Mittel}}{\text{Cashflow}}$	0	< 1	< 4	< 8	≥ 8	
Zinsdeckungsquote (1)	$\frac{\text{Betriebsergebnis}}{\text{Zinsaufwand}}$	> 9	> 4	> 2,5	> 1,0	≤ 1,0	
EBIT-Marge	$\frac{\text{Betriebsergebnis}}{\text{Umsatz}}$	> 15 %	> 10 %	> 5 %	> 0 %	≤ 0 %	
Kapitalrückflussquote	$\frac{\text{EBITDA}^*}{\text{Bilanzsumme}}$	> 25 %	> 10 %	> 5 %	> 0 %	≤ 0 %	
Quick-Ratio	siehe unten**	> 200 %	> 140 %	> 90 %	> 60 %	≤ 60 %	
ROCE (Gesamtkapitalrendite)	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Bilanzsumme}}$	> 20 %	> 10 %	> 5 %	≥ 0 %	< 0 %	
Verbindlichkeiten-rückflussquote	$\frac{\text{Free Cashflow}}{\text{Verbindlichkeiten}}$	> 20 %	> 10 %	> 0 %	> -10 %	≤ -10 %	
* EBITDA		= Jahresüberschuss + außerordentliches Ergebnis + Steuern + Finanzergebnis + Abschreibungen					
** Quick-Ratio		= Liquide Mittel + Wertpapiere + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Kurzfristige Bankverbindlichkeiten + Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
Anzahl der Antworten		1 ...	2 ...	3 ...	4 ...	5 ...	
Minimalwert: ... Durchschnitt: ... Maximalwert: ...							

	1	2	3	4	5
Strategie und Managementsysteme					
A Unternehmensstrategie					
B Strategische Steuerungssysteme/ Strategischer Planungsprozess					
C Risikomanagementsysteme/ Frühaufklärungssysteme					
D Controlling- und Planungsinstrumente					
E Standortqualität					
F Zielvereinbarungssysteme					
G Vier-Augen-Prinzip/ Internes Kontrollsystem					
H Produktivität der Leistungserstellung					
I Lieferantenabhängigkeit					
J Kompetenzregelungen					
K Qualitätsmanagement					
L IT-Systeme					
Mitarbeiter					
M Eigeninitiative					
N Produktentwicklungskompetenz					
O Qualifikation					
P Motivation					
Q Fluktuation					
Produkt und Markt					
R Marktanteil					
S Preisführerschaft					
T Differenzierung durch Qualität					
U Service					
V Bekanntheitsgrad, Marke					
W Vertriebsstärke					
X Kundenabhängigkeiten					
Y Wachstum					
Anzahl der Antworten:	1 ...	2 ...	3 ...	4 ...	5 ...
Minimalwert: ... Durchschnitt: ...					
Maximalwert: ...					

Anleitung ➡ Ermitteln Sie bitte aus der Anzahl der Antworten den Minimal-, den Durchschnitts- und den Maximalwert! Zur weiteren Berechnung benötigen Sie den **Durchschnittswert**.

V. Risiken

Wie bereits gesagt, gilt es schließlich auch, die Risiken des Unternehmens zu bewerten. Wir differenzieren hierbei zwischen den folgenden fünf Risikoklassen:

- ▶ **1 = unbedeutende Risiken**, die weder Jahresabschluss noch Unternehmenswert spürbar beeinflussen.
- ▶ **2 = mittlere Risiken**, die eine spürbare Beeinträchtigung des Jahresabschlusses bewirken.

- ▶ **3 = bedeutende Risiken**, die den Jahresabschluss stark beeinflussen oder zu einer spürbaren Reduzierung des Unternehmenswerts führen.
- ▶ **4 = schwerwiegende Risiken**, die zu einem Jahresfehlbetrag führen können und den Unternehmenswert erheblich reduzieren.
- ▶ **5 = bestandsgefährdende Risiken**, die mit einer hohen Wahrscheinlichkeit den Fortbestand des Unternehmens gefährden.

	1	2	3	4	5
konjunkturelle Umsatzschwankungen (Preis)					
konjunkturelle Umsatzschwankungen (Menge)					
Zinsänderungsrisiken					
Währungsrisiken					
Beschaffungsmarktrisiken					
Risiken aus dem Einsatz von Derivaten					
Bedrohung von Wettbewerbsvorteilen					
Markteintritt neuer Wettbewerber					
Substitutionsrisiken durch neue Produkte					
Abhängigkeit von Kunden					
Abhängigkeit von Lieferanten					
Adressausfallrisiken (Forderungsverluste)					
organisatorische Risiken					
Risiken durch den Ausfall von Schlüsselpersonen (inkl. Nachfolgeregelungen)					
Produkthaftpflichtrisiken und allgemeine Haftpflicht					
technische Risiken (z. B. Verfügbarkeitsrisiken bei Maschinen oder Anlagen)					
Sachanlageschäden durch exogene Einflüsse (z. B. Feuer, Sturm, ...)					
Vertrags- und Kalkulationsrisiken					
Risiken durch unzureichende Frühaufklärung					
Weitere ...					
Anzahl der Antworten:	1 ...	2 ...	3 ...	4 ...	5 ...
Minimalwert: ... Durchschnitt: ...					
Maximalwert: ...					

Anleitung ➡ Ermitteln Sie bitte aus der Anzahl der Antworten den Minimalwert, den Durchschnitt und den Maximalwert! Zur weiteren Bearbeitung benötigen Sie den **Maximalwert**, der das Maximalrisiko beschreibt.

Zu erwähnen ist hier ergänzend, dass die zur Beurteilung des „Gesamtrisikos“ erforderliche Risikoaggregation an sich computergestützte Simulationsverfahren erfordert, so dass diese Angabe eines „Maximalwerts“ nur als grobe Näherung aufgefasst werden kann. Da der Gesamtrisikoumfang jedoch besonders maßgeblich durch die größten Einzelrisiken bestimmt wird, ist die Verwendung des „Maximalrisikos“ angemessen.

VI. Zusammenfassung: Das eigene Rating

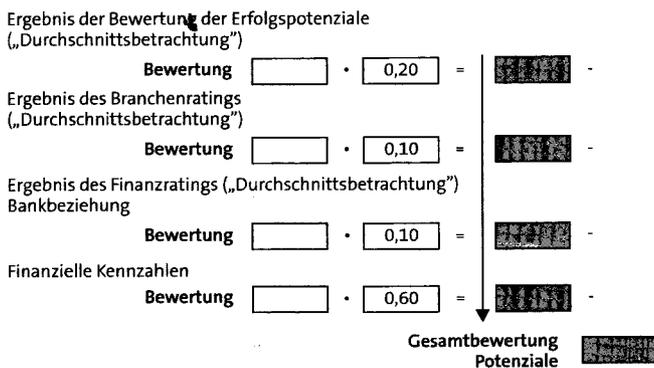
Im letzten Arbeitsschritt zur Bestimmung des eigenen Ratings werden schließlich die Ergebnisse zusammengefasst. Es gilt dabei zunächst, die Resultate

- a) des Branchenratings (Kap. II),
- b) des Finanzratings (Kap. III) und
- c) der Beurteilung der Erfolgspotenziale zum branchen- bzw. finanzbezogenen Erfolgspotenzial (Kap. IV)

zu verdichten.

Die Berechnung des branchen- bzw. finanzbezogenen **Zukunftspotenzials** geschieht wie folgt:

Übersicht 6: Berechnung des Zukunftspotenzials



Anleitung ➡ Zur Ableitung des Endergebnisses muss jetzt das **Zukunftspotenzial** aus **Übersicht 6** mit der **Risikobewertung** aus **Übersicht 5** verknüpft werden. Dies geschieht mit Hilfe der folgenden Matrix. Sie verknüpft die Potenzialbewertung (auf Basis der Durchschnittsgrößen) mit dem Maximalrisiko.

Rating	Zukunftspotenzial				
	1	2	3	4	5
Risiko					
1	AA/A	A/BBB	BBB/BB	BB	BB/B
2	A/BBB	BBB	BBB/BB	BB/B	B
3	BBB/BB	BBB/BB	BB	BB/B	B
4	BB	BB/B	BB/B	B	B/CCC
5	BB/B	B	B	B/CCC	CCC

Aus der Verknüpfung von „Risiko“ und „Potenzial“ errechnet sich somit in Abhängigkeit der eigenen Finanzkennzahlen und der spezifischen Branchensituation das eigene Rating. Sie können es als selbst ermittelten Vergleichsmaßstab zu internen und externen Ratings interpretieren.

Die Zuordnung zwischen Ausfallwahrscheinlichkeit und Ratingnote ist aus **Übersicht 8** zu entnehmen.

Rating-Note	Ratingstufe	Beschreibung	Ausfallwahrscheinlichkeit im 1. Jahr
1	AAA/AA	Hohe Bonität, sehr geringes Ausfallrisiko	0,0 %
1,5	A	Überdurchschnittliche Bonität, etwas erhöhtes Risiko	0,1 %
2	BBB	Noch gute Bonität, mittleres Risiko	0,3 %
3	BB	Vertretbare Bonität, erhöhtes Risiko	1,5 %
4	B	Schlechte Bonität, hohes Risiko	7,0 %
5	CCC	Geringste Bonität, höchstes Risiko	23 %

Quelle: „Risiko-Kompass“

FAZIT

Die Einschätzung des Ratings eines Unternehmens und der hierfür maßgeblichen Kriterien stellt den Ausgangspunkt für die Entwicklung einer Ratingstrategie dar, die die Finanzierung eines Unternehmens langfristig sichert. Ebenso wichtig wie die Kenntnis der Ratingnote ist es dabei festzustellen, welche „kritische Ratingkriterien“ das Rating maßgeblich determinieren. Denn diese Ratingkriterien bieten Ansatzpunkte für die Initiierung geeigneter Verbesserungsmaßnahmen und damit für Ihre Beratung. Eine Ratingstrategie kann somit einen nachhaltigen Beitrag leisten, das zukünftige Rating eines Unternehmens zu optimieren – und hier kann ein Berater mit seinen Spezialkenntnissen wichtige Hilfe leisten.

AUTOREN



Dipl.-Wirtschaftsingenieur Dr. Werner Gleißner ist Vorstand der FutureValue Group AG, Leinfelden-Echterdingen, und Leiter der Risikoforschung der Marsh GmbH, Frankfurt am Main. Seine Forschungs- und Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Bereich Risikomanagement, Rating und Strategieentwicklung sowie der Weiterentwicklung von Methoden der Risikoaggregation und der wertorientierten Unternehmenssteuerung und im Kapitalanlage- und Portfoliomanagement. Kontakt: w.gleissner@FutureValue.de, www.FutureValue.de, www.werner-gleissner.de.



Dr. Karsten Füsler Partner, leitet den Bereich EMEA Advisory/FSO – Quality & Risk Management von Ernst & Young GmbH. Er ist ausgewiesener Rating-Experte. In seiner Funktion hat er für zahlreiche national bzw. international tätige Banken Scoring- und Rating-Verfahren entwickelt.