

Rating als entscheidender Wettbewerbsvorteil im Kampf um Fremdkapital aber auch Marktanteile

In Zukunft wird die Besicherung von Krediten und Darlehen von der Bonität des Kreditwerbers bestimmt. In Rahmen eines so genannten „Ratings“ wird beurteilt, inwieweit der Schuldner seine finanziellen Verpflichtungen vollständig und fristgerecht erfüllen kann. Aus dem Rating und dem daraus resultierenden Gewichtungsfaktor für die Besicherung der Kredite ergeben sich die Finanzierungskosten und damit die Sollzinsen für den Kreditnehmer.

Betrachtet man die Kriterien der verschiedenen bankeninternen Rating-Systeme so wird deutlich, dass bei allen Rating-Systemen neben den vergangenheitsbezogenen „hard-facts“ vor allem die Zukunftsorientierung aber auch „soft-facts“ einfließen. Wurde also bisher die Kreditwürdigkeit vorwiegend ex post anhand von Jahresabschlusskennzahlen beurteilt, so ist die entscheidende Neuerung von Basel II, dass der Planungsrechnung und den qualitativen Faktoren eines Unternehmens eine wesentlich stärkere Bedeutung zugemessen wird.

Thematisch ist die bankeninterne Beurteilung in drei Themenbereiche gegliedert:

1. Branchenrisiken: Entwicklung der Branche allgemein, Umfang des technischen Wandels, Trendentwicklungen
2. Geschäftsrisiken: Stellung des Unternehmens innerhalb der Branche, Bewertung Wettbewerbsposition, Beurteilung der Managementkompetenz
3. Finanzrisiken: Qualität des Planungs- und Rechnungswesens, Rentabilität, Kapitalstruktur, Verschuldungsgrad

Die Branche der Holz- und Forstwirtschaft gilt in Finanzkreisen nicht zuletzt durch die Nähe zur Bauwirtschaft als konjunkturanfällig und nach wie vor als wenig bis mäßig innovativ, was dem Leistungsvermögen vieler Betriebe jedoch nicht gerecht wird.

Aus diesem Grunde wird von „HCN - HolzConsulting Niedermeier“ Unternehmen und Geschäftsführern die Erstellung eines ausführlichen Informations-Memorandum (IM) für Banken und Ratingagenturen empfohlen. Unter Berücksichtigung aller rating-relevanten Kriterien dient das IM der vertiefenden Darstellung der Chancen der Holzbranche insgesamt und vor allem des eigenen Unternehmens vor branchenfremden Analysten und Kapitalgebern. Eine offene und plausible Präsentation schafft Transparenz und fördert das Vertrauen in die Holzbranche und somit auch das eigene Unternehmen, was sich unmittelbar auf das Rating und damit die Finanzierungskosten auswirken wird.

Für eine erfolgreiche Beurteilung durch die Banken ist es notwendig, das Unternehmen vorher zu durchleuchten und fit zu machen. Die Einbindung eines externen aber branchenerfahrenen Beraterteams in der Zeit vor dem Rating und während der Erstellung des IM bringt dabei große Vorteile. Unter Einbeziehung von Benchmarks und Holzbranchenkenntnissen des Beraterteams lassen sich die unternehmenstypischen Stärken und Schwächen gegenüber den Mitbewerbern in SWOT-Analysen (Stärken-Schwächen-Analysen) herausarbeiten.

HCN - HolzConsulting Niedermeier

München – Berlin - Wien

Telefon +49 700 HOLZCONSULTING

Email info@holzconsulting.de

Da bereits heute die Banken ihre Bewertungen nach diesen Kriterien durchführen, sollten die Unternehmen der Holz- und Forstwirtschaft mit der Aufdeckung und Beseitigung von Schwachstellen umgehend beginnen. Nach erfolgreicher Beseitigung der Schwachstellen müssen die unternehmensspezifischen Stärken konsequent ausgebaut werden, um so die eigene Wettbewerbsposition nachhaltig zu verbessern.

Nachdem man sich als KMU dem Rating nicht entziehen können wird, sollte auch die Holzbranche das Rating als Chance begreifen, um ihre Unternehmen für die Zukunft zu rüsten und erfolgreich auszubauen.

*Dipl. Kfm. Fridolin Angerer leitet für „HCN - Holzconsulting Niedermeier“ das Office Wien / www.holzconsulting.de