



Prof. Dr. Anna Nagl

■ Wen trifft die Kreditklemme?

Grundsätzlich jeden Augenoptiker, der heute einen Kredit von einer Bank hat oder braucht – denn die Banken haben ganz allgemein die Bedingungen für die Kreditvergabe so erhöht, dass auch Augenoptiker, die bisher keine Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe hatten und bei denen in der Zusammenarbeit mit ihrer Bank immer alles gut lief – heute ein Bankgespräch zur Erlangung eines Kredits erfolgreich führen müssen. Besonders trifft es aber die Grenzfälle, also die augenoptischen Betriebe, die in ihrer Performance oder in ihrer Geschäfts-

Steuerberater allerdings nur dann, wenn er selbst seine Terminlage „im Griff hat“ und es schafft, die Jahresabschlüsse seiner Mandanten zeitnah zu deren Geschäftsjahresende zu erstellen.

■ Angst geht um

Dass seit der Einführung von Basel II und der strikten Handhabung der neuen Vorschriften durch die Banken Kredite für Augenoptiker sehr viel schwieriger zu bekommen sind als in all den Jahren zuvor, daran haben sich die Unternehmer langsam, wenn auch „zähneknirschend“, gewöhnt. Seit der Finanzkrise geht aber bei

Finanzkrise: Was ist zu tun, damit Augenoptiker nicht in die Kreditklemme geraten, Teil 1

Die Finanzkrise hat die Kreditaufnahme für kleine und mittelständische Betriebe – insbesondere auch für Augenoptiker – deutlich erschwert. Die Banken haben die Bedingungen für eine Kreditvergabe drastisch verschärft. Sie verlangen vom Augenoptiker noch mehr Sicherheiten und wollen auf einmal Informationen, an die sie früher nie gedacht hätten. Kurz: die Hürden bei der Kreditvergabe sind für die Inhaber augenoptischer Geschäfte noch höher geworden.

prognose gewisse Schwachpunkte erkennen lassen.

■ Vorbereitung auf das Rating

Könnte man selbst nach Basel II bisher nach längeren Verhandlungen immer noch eine Lösung finden, die tragbar war, haben die Augenoptiker heute ohne eine fundierte Vorbereitung auf das Rating keine Aussicht auf eine Kreditzusage. Zur gegenwärtigen Vergabepaxis der Banken bei Krediten gehört z. B. der Punkt: Legt der Kreditnehmer seine wirtschaftlichen Unterlagen nicht termingerecht und vollständig vor, ist die Bank berechtigt, ab dem Tage der Einreichungsfrist den Vertragszins für Kontokorrentkredite beispielsweise um zwei Prozentpunkte und die Avalprovision um 0,5 Prozentpunkte zu erhöhen. Da der kreditsuchende Augenoptiker die Kreditbeantragung verständlicherweise nicht als seine Hauptaufgabe mit hoher Priorität, sondern eher als lästige bürokratische Pflicht ansieht, kann beispielsweise ein kompetenter Steuerberater durch Drängen auf die Einhaltung der Fristen seinem Mandanten einen wichtigen, weil geldsparenden Dienst tun. Dies macht der

den augenoptischen Betrieben zu Recht die Angst um: Erstens kann kaum ein Augenoptiker abschätzen, welche Folgen die Finanzkrise im Endeffekt für die Absatz- und Ertragslage seines Unternehmens haben wird, zweitens sind die Banken mit der Vergabe von Krediten wesentlich zurückhaltender als bisher und drittens werden Kredite teurer. Verwunderlich ist das nicht: Das allgemeine Vertrauen ist geschwunden. Die Banken trauen sich ja gegenseitig selbst nicht mehr, warum sollten sie also dann noch ihren Kunden trauen?

■ Andere Zeiten

Speziell der mittelständische Augenoptiker muss mit der Tatsache leben, dass die Zeiten leicht zu erhaltender, preiswerter Kredite vorbei sind. Und immer häufiger ist es für einen kreditsuchenden Unternehmer unter den aktuellen Bedingungen nicht mehr die Frage, zu welchen Bedingungen und Kosten er einen Kredit erhält, sondern ob er überhaupt noch einen Kredit bekommt. Die Kriterien für eine Kreditvergabe wurden nämlich von den Banken weiter verschärft, es wurden für eine Kreditgewährung noch höhere Hürden errichtet. „Egal, wie gut

Ratingnoten der Großbanken

	IFD-Rating-Stufe	PD Bereich (Ausfallwahrscheinlichkeit)	Dresdner Bank	COMMERZBANK	HypoVereinsbank		Bonität
Investment Grade	I	Bis 0,3%	1 bis 5	1,0 bis 2,4	1+ bis 3-	iAAA bis iA	Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität
	II	0,3 bis 0,7%	6 bis 7	2,6 bis 2,8	3- bis 4-	iBBB	Unternehmen mit guter bis zufriedenstellender Bonität
Non-Investment Grade	III	0,7 bis 1,5%	8	3,0 bis 3,4	4- bis 5-	iBB	Unternehmen mit befriedigender bzw. noch guter Bonität
	IV	1,5% bis 3%	9, ggf. 10	3,6 bis 3,8	5- bis 6	iB	Unternehmen mit überdurchschnittlicher bis erhöhtem Risiko
	V	3 bis 8%	ggf. 10, 11	4,0 bis 4,8	6 bis 7	iCCC	Unternehmen mit hohem Risiko
	VI	ab 8%	12-14	ab 5,0	7 bis 10/Z	iCC bis iD	Unternehmen mit sehr hohem Risiko

die Zahlen sind, die Banken wollen immer noch mehr Sicherheiten und Informationen“, klagt eine Unternehmerin. Weil ihre Firma im Jahre 2004 in eine Krise geriet, musste sie einen Kredit aufnehmen, den sie aber inzwischen fristgerecht abgezahlt hat. Obwohl bei ihr geschäftlich inzwischen wieder alles gut läuft, zögert die Bank ihre Kreditzusage immer wieder hinaus, sie will laufend weitere Sicherheiten und Zusatzinformationen. „Sie machen den Eindruck als wollten sie am liebsten alles doppelt besichern“, sagt diese Unternehmerin.

■ „Sucht“ nach immer mehr Sicherheit

Andere Kreditsuchende meinen bei den Banken direkt „eine Sucht nach immer Sicherheit“ feststellen zu können. „Grenzfälle“, die bisher immer noch eine Chance hatten, können heute definitiv nicht mehr mit einem Kredit rechnen. Hinzu kommt, dass die Banken die heutige Finanzkrise als Gelegenheit nutzen, ihre Kundenkartei zu bereinigen, d. h. dass sie sich von denjenigen Augenoptikern, die nicht von vornherein hohe Sicherheiten bieten, trennen und nur noch Unternehmen mit hoher Bonität überhaupt einen Kredit gewähren. Mit anderen Worten: es ist mit den Krediten wie so oft im Leben: „Wer hat, dem wird gegeben.“

■ Unternehmensinterne Informationen

Einen Kredit zu bekommen, wird für einen Augenoptiker also immer schwieriger, und das in einer Zeit der Krise und Turbulenzen, wo viele zu Beginn des kommenden Jahres einen Kredit zur Überwindung einer geschäftlichen Flaute dringend benötigen werden. Die Banken wollen auf einmal noch mehr unternehmensinterne Informationen, an die sie früher nie gedacht hätten, und das nicht nur monatlich. Auch haben sich die Covenants für die mittelständischen Unternehmen erhöht. Unter Covenants versteht man in der Sprache der Banker die Zusagen, die ein Kreditnehmer für die Laufzeit eines Kreditvertrags bei der Bank abgeben muss. Dazu gehört zum Beispiel die Verpflichtung, ein bestimmtes Maß an Eigenkapital im Betrieb zu belassen, den Verschuldungsgrad konstant zu halten oder einen bestimmten Cash-flow bzw. eine Mindestrentabilität zu erzielen. Man sieht: die aktuelle Praxis der Bank bei der Kreditvergabe geht deutlich über die schon verschärften Bedingungen nach der Einführung von Basel II hinaus. Das bedeutet: der kreditsuchende Augenoptiker muss – besonders wenn sein Unternehmen nicht übermäßig gut mit finanziellen Ressourcen ausgestattet ist – noch größere Anstrengungen machen, um einen Kredit zu bekommen als bisher.

■ Unter heutigen Bedingungen einen Kredit bekommen – was tun?

Aus zahlreichen Untersuchungen ist bekannt, dass ein hoher Prozentsatz der Augenoptiker sich immer noch nicht intensiv genug mit dem Thema Basel II/Rating beschäftigt hat. Die Frage ist also: Wie muss in Zeiten der Finanzkrise der Augenoptiker vorgehen, um einen Kredit zu bekommen. Unter den heutigen Umständen und Bedingungen lässt sich diese Frage klar beantworten: der kreditsuchende Augenoptiker braucht zu seiner Bank ein Vertrauensverhältnis, denn im Laufe der Kreditverhandlungen müssen alle Interna bis ins kleinste Detail offen gelegt, und auch alle persönlichen Pläne, Befürchtungen und Bedenken bis in die Familienangelegenheiten hinein besprochen werden. All dies fließt in das Rating ein.

Anzeige

Unwiderstehlich.

TITANflex®
Die Brille für Männer

www.titanflex.com

* Übliche Festnetz-, Mobilfunkkosten für Verbindungen ins T-Mobile Netz Deutschland.

Ratingnoten Standard & Poor's sowie Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken

	Standard & Poor's	Sparkasse	BVR	Bonität
Investment Grade	AAA/AA+	AAA	0a	Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität
	AA	AA+	0b	
	AA-	AA	0c	
	A+	AA-	0d	
	A	A+	0e	
	A	A	1a	
Non Investment/ Speculative Grade	A-	A-	1b	Unternehmen mit angemessener Bonität
	BBB+	2		
	BBB+	3	1c	
	BBB	4	1d	
	BBB-	5	1e	
Non Investment/ Speculative Grade	BB+	6	2a	Unternehmen mit durchschnittlicher bis unterdurchschnittlicher Bonität
	BB	7	2b	
	BB	8	2c	
	BB-	9	2d	
	B+	10	2e	
	B+	11	3a	
Non Investment/ Speculative Grade	B	12	3b	Unternehmen mit schlechter bis sehr schlechter Bonität
	B-	13	3c	
	B-	14	3d	
	B-	15	3e	
D			4a - 4e	zahlungsunfähig

Die größte Hürde

Die größte Hürde für den kreditsuchenden Augenoptiker und wichtigster Punkt bei der Kreditvergabe ist also das Rating. Rating (vom englischen to rate = beurteilen, schätzen) ist die Beurteilung eines Unternehmens im Hinblick auf seine Leistungsfähigkeit, Bonität und Kreditwürdigkeit durch die Bank. Dabei wird nicht nur danach gefragt, ob der Augenoptiker im Augenblick kreditwürdig ist, sondern die Bank will natürlich schon auch wissen, wie sich der augenoptische Betrieb in der Zukunft entwickeln wird, d. h. ob der potenzielle Kreditnehmer auch in einigen Jahren noch imstande sein wird, seine vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungsverpflichtungen vollständig und fristgerecht zu erbringen. Weil die Banken – wie dargestellt – immer mehr und immer detaillierte Informationen und Nachweise verlangen, ist das Bankgespräch für den kreditsuchenden Augenoptiker wesentlich komplizierter geworden. Es bedarf eines

besonderen Aufwands an Zeit, Sachkenntnis, Erfahrung und Verhandlungsgeschick, das Gespräch mit der Bank im Zuge einer Kreditgewährung erfolgreich zu führen.

Schnelles Aus

Die Erfahrung zeigt: Ein schlechtes Ratingergebnis bedeutet in jedem Falle heute für den kreditsuchenden Augenoptiker schon das Aus. Und schlecht ist alles, was nicht eindeutig im positiven Bereich, im so genannten Investment Grade, liegt. Insbesondere in den entscheidenden Punkten Eigenkapitalquote, Verschuldung und Ertragstärke darf das Unternehmen keine Schwächen zeigen. Zumindest muss – falls dies der Fall sein sollte – dokumentiert werden, dass bereits wirksame Maßnahmen zur Verbesserung dieser Situation in die Wege geleitet wurden. Dazu ist ein vielschichtiges Wissen erforderlich. Außer dem Zahlenwerk seiner Finanzen muss der Augenoptiker die Ratingnoten und Bonitätsbeurteilungsverfahren seiner Ban-

ken kennen, da diese von Bank zu Bank unterschiedlich sind.

Unterschiedliche Ratingnoten von Bank zu Bank: von AAA bis „Alles vorbei“

Das geht los bei den Ratingnoten: Die Ratingnoten als Ergebnis der Bonitätsprüfung sind bei der Kreditvergabe von größter Bedeutung. Sie entscheiden gerade in Zeiten der Finanzkrise nicht nur darüber, ob dem Augenoptiker überhaupt ein Kredit gewährt wird, sondern auch zu welchen Bedingungen. Der Zinssatz kann z. B. – wenn überhaupt ein Kredit gewährt wird – bei einem schlechteren Ratingergebnis bedingt durch die höhere Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredits (pd = probability of default, Ausfallwahrscheinlichkeit) und die höhere Eigenkapitalunterlegung, die die Bank vorhalten muss, bis hin zu mehreren Prozentpunkten höher ausfallen als bei einem guten Rating.

■ Regelwerk Basel II

Nach dem Regelwerk Basel II sollten die Ratingnoten aller Banken einheitlich nach dem Schema der amerikanischen Ratingagentur Standard & Poor's aufgebaut werden. Die Klassifizierung von Standard & Poor's lehnt sich an das amerikanische Schulnotensystem an und die Noten gehen von A bis D: A als Bestnote und D als schlechteste Note (zahlungsunfähig). Durch Hinzufügen von Buchstaben, z. B. Dreifach A oder Triple A „AAA“ und eines Plus- oder Minuszeichens, können diese Ratingnoten weiter modifiziert werden. Die Anhäufung der gleichen Buchstaben und die Plus- und Minuszeichen dienen dazu, die relative Stellung innerhalb der Hauptkategorien zu verdeutlichen.

Obwohl also kein einheitliches Notenschema bei den mehrfachen Konsultationsrunden zu Basel II durchgesetzt wurde, dient die Standard & Poor's Klassifizierung vielfach als Orientierungsschema für die Ratingnoten der Banken. Die Note, die die Bank erteilt, hat für den Augenoptiker eine entscheidende Bedeutung. Wer im A-Bereich landet, hat eine sehr gute Aussicht auf einen Kredit zu attraktiven Konditionen. Wer hingegen im C- und D-Bereich landet, erhält praktisch keinen Kredit mehr. Eine grundsätzliche Trennlinie liegt oberhalb BB: Ab BB wird von einem spekulativen Investment gesprochen. Diverse Analysen der Bankkredit-Portfolios zeigen, dass sich die meisten mittelständischen Unternehmen gemäß dem Standard & Poor's Schema in den Ratingstufen BBB+ bis B+ befinden. Schwie-

rigkeiten bei der Kreditversorgung sind bereits ab dem Non Investment Grade, also der Ratingnote BB, zu erwarten.

■ Keine einheitliche Bewertung

Leider gibt es keine einheitliche Bewertung des Ratings. Zu allem Überfluss sind auch noch die Ratingnoten unterschiedlich zu interpretieren. So bedeutet die Note 2 bei den Sparkassen eine überdurchschnittliche Bonität (Investment Grade), wohingegen die Note 2a – wie die beiliegende Grafik zeigt – bei den Volks- und Raiffeisenbanken nur ein „gut“ bedeutet und damit schon im Non Investment Grade liegt. Die Großbanken arbeiten wiederum nach ganz anderen eigenen Bewertungs- und Benotungssystemen. Vgl. Sie hierzu die Abbildungen „Ratingnoten Standard & Poor's sowie Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken, und Ratingnoten der Großbanken“.

Um zur Ratingnote zu gelangen, benutzt jede Bankengruppe auch ihr eigenes Ratingsystem. Es ist also ratsam, dass sich der Augenoptiker ausführlich darüber informiert, wie das Ratingsystem der jeweiligen Bank aufgebaut ist und welche Punkte genau im Rating abgefragt werden. Sehr wichtig ist auch zu wissen, wie die Bank die Kennzahlen genau errechnet und wie die einzelnen Faktoren, die ins Ratingergebnis einfließen, gewichtet werden, denn das ist von Bankengruppe zu Bankengruppe ebenfalls unterschiedlich. Wie die jeweilige Bankengruppe letztlich zur Ratingnote

gelangt, bleibt nämlich ihr überlassen. So ist es durchaus üblich, dass die verschiedenen Banken ein- und denselben Augenoptiker in der Bonität unterschiedlich beurteilen und damit zu vollkommen verschiedenen Ratingergebnissen gelangen.

■ Fazit

Es ist wichtig, über das Ratingsystem der Hausbanken Bescheid zu wissen. Die Banken geben ihren Kunden in der Regel viel Informationsmaterial zu dem Thema Rating an die Hand, allerdings ist das meiste davon sehr allgemein gehalten und dem Augenoptiker keine wirkliche Hilfestellung zur gezielten Vorbereitung seines Ratings. Von ihren Kunden erwarten die Banken hingegen vollkommene Offenheit und Transparenz. Die Banken informieren ihrerseits die Kunden ohne Nachfragen aber nicht einmal darüber, wie der Augenoptiker beim Rating konkret abgeschnitten hat. Um dem Dilemma nicht zu wissen, welche Kennzahlen und welche Fragen die jeweilige Bankengruppe in ihrem Ratingsystem genau verlangt, Abhilfe zu schaffen, widmet sich der Folgeartikel in der nächsten Ausgabe der DOZ den unterschiedlichen Ratingsystemen einzelner Bankengruppen.

Anschrift der Autorin:
Prof. Dr. Anna Nagl, Hochschule Aalen,
M. Sc. Vision Science and Business,
Gartenstr. 135, 73430 Aalen

Sie möchten sich weiterbilden?

**Unsere Fachbücher
sind die Lösung!**

Schauen Sie bei uns mal rein:
www.doz-verlag.de



Tel: +49(0)62 21- 90 51 70,
 Fax: +49(0)62 21- 90 51 71

Anzeige

EYE-Video-Otoskop

Begeistern Sie Ihre Kunden - zeigen Sie ihnen Details ihrer Augen! Das Ergebnis können Sie abspeichern und jederzeit ausdrucken.

EYE-Video-Otoskop: Handlich, einfach zu bedienen und schnell am PC angeschlossen!

Infos unter: www.eccola.de

eccola GmbH · Telefon 07162/94 899-6 · info@eccola.de



nur 499,- €

NEU

eccola
die Lust am Hören