

G 59071  
4,50 EUR\*

# RATING **C** aktuell

Information für Unternehmen und Finanzdienstleister

[www.ratingaktuell-news.de](http://www.ratingaktuell-news.de)  
[www.ratingaktuell-ticker.de](http://www.ratingaktuell-ticker.de)

**02/2004**  
April/Mai

## REPORTAGE

Eine Woche Rating

## UNTERNEHMEN

Technologie-Rating

## BANKEN

Rating-Flut für  
japanische Shinkin

## MITTELSTAND

URA-Gründer Dieter  
Pape im Interview

## AUSLAND

Rating in Australien

## VERSICHERUNGEN

Finanzstärke-Ratings  
und Stress-Tests

## RATING-HISTORY

Der Erfinder des  
bankinternen Ratings

## INTERVIEW

Benoît Claire und  
Jérôme Cazes von  
der Coface-Gruppe  
im Gespräch

\* zzgl. Versand und 7 % MwSt.



**Exklusiv-Interview mit  
Stephen W. Joynt, Präsident  
und CEO von Fitch Ratings**

# Statt Katerstimmung.

Basel II und das Rating stellen Unternehmer, Consultants, Banker, Steuerberater und Rechtsanwälte vor neue Herausforderungen. Lesen Sie deshalb **RATINGaktuell**. Dann wissen Sie mehr als nüchterne Fakten und behalten jederzeit einen klaren Kopf.

**NEU**

Jetzt unter [www.ratingaktuell-news.de](http://www.ratingaktuell-news.de) zwei Ausgaben zum Kennenlernen anfordern – kostenlos und ohne Aboverpflichtung.



**bank-verlag köln**

Bank-Verlag GmbH  
Postfach 45 02 09  
50877 Köln  
Hotline: 02 21/54 90-5 00  
Internet: [www.bank-verlag.de](http://www.bank-verlag.de)

# „Wie die Heuschrecken“

Expertengespräch zum Thema „Rating Advisory“

Immer mehr Rating-Berater bieten mittelständischen Unternehmen eine Vorbereitung auf bankinterne Ratings an. Dr. Oliver Everling, Geschäftsinhaber der Everling Advisory Services, Paul Morgenthaler, Geschäftsführer der Prof. Dr. Schneck Rating GmbH, und André Schulten, geschäftsführender Gesellschafter der Ratingkonzept GmbH, diskutierten letzten Monat im Rahmen einer von RATINGaktuell organisierten Expertenrunde über die Zukunftsperspektiven der Branche und berichten von ihren Erfahrungswerten aus der Praxis.

**RATINGaktuell:** Herr Dr. Everling hat vor einigen Jahren Deutschlands erstes, ausschließlich auf Rating Advisory spezialisiertes Beratungsunternehmen gegründet. Mittlerweile gibt es aber gehörig Konkurrenz.

**Everling:** Rating Advisory war damals bei uns eine noch nahezu unbekanntes Dienstleistung – Rating spielte 1998 eine wesentlich geringere Rolle in der Unternehmensfinanzierung als heute. Internet-IPOs überfluteten den Neuen Markt und Investoren legten für bloße Ideen Millionen auf den Tisch.

**Morgenthaler:** Heute sehen wir ja eher das andere Extrem. Die Unternehmen müssen im Rating ihre Zukunftsfähigkeit kontinuierlich unter Beweis stellen.

**Schulten:** Aber leider haben das viele Unternehmen noch nicht verstanden und unterschätzen den Stellenwert, den das Rating in Zukunft noch einnehmen wird. Das Unternehmensrating wird mehr und mehr in den Fokus der Kapi-

talgeber treten und hier meine ich nicht nur die Kreditinstitute.

**Everling:** Eigentlich sollte man doch meinen, dass Unternehmer von sich aus immer wieder die Frage stellen, wie zukunftstauglich ihr Geschäftskonzept noch ist. Es ist ein Verdienst der bankinternen Ratings, dass immer mehr Unternehmer dies tatsächlich auch tun. Aufgabe der Rating Advisor ist es, diesen Prozess als Coach und Sparings-Partner zu unterstützen.

**Schulten:** Ein Rating Advisor sollte dem Unternehmen einen Spiegel vorhalten, bevor es ein Kapitalgeber tut. Das Rating Advisory muss die notwendige Transparenz schaffen, so dass die Unternehmensinformationen wahrheitsgemäß und gezielt weitergegeben werden. Die Konsequenzen aus dieser Transparenz muss ein Rating Advisor einschätzen können und diesen Prozess aktiv ausführen. So kann das Unternehmen sein Rating gestalten. Der Rating Advisor ist ein Moderator zwischen Kapitalgeber und Kapi-



*André Schulten, Dr. Oliver Everling, Paul Morgenthaler und Moderator Dr. Stefan Hirschmann beim Expertengespräch in Frankfurt am Main*

talnehmer. Er muss Vertrauen zwischen beiden schaffen.

**Morgenthaler:** Darüber hinaus muss der Rating Advisor aber auch kurzfristig die Interessen des Unternehmens gegenüber Kapitalgebern vertreten. Immer noch nehmen viele Unternehmer den Rating Advisor erst dann in Anspruch, wenn es schon „5 nach 12“ ist. Über unser Netzwerk unterhalten wir Geschäftsbeziehungen zu allen namhaften Rating Advisors im Mittelstand. Die meisten berichten allerdings auch, dass in jüngster Zeit der

Anteil von „Feuerwehr-Einsätzen“ abnimmt und langfristig angelegte Projekte wieder stärker gefragt sind.

**Everling:** Ein ermutigendes Signal, wie ich meine. Rating Advisory

Abständen die Buchführung des Unternehmens und unterstützt bei den Deklarationspflichten eines Unternehmens. Eine weitere Aufgabe ist die steueroptimierte Gestaltung des Unternehmens. Die Zusammenarbeit

das ein Rating Advisor verfügen sollte, enthält Aspekte der Unternehmensberatung, -gestaltung und -finanzierung. Des Weiteren muss er die bankinternen Strukturen kennen und sich mit den verschiedenartigen Rating-Systemen auskennen. Dies kann man nur, wenn man sich sehr intensiv mit diesem Thema beschäftigt. Rating Advisors sind Spezialisten. Ein Steuerberater und Wirtschaftsprüfer hat oftmals kaum die Zeit, sich derart intensiv mit Rating-Themen zu beschäftigen, da allein die Veränderungen in der Steuergesetzgebung sehr viel Zeit der Fortbildung erfordern.

**Everling:** Auf der anderen Seite lässt sich aber beobachten, dass die zahlreichen Ausbildungsangebote im Bereich Rating immer stärker von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern frequentiert werden. In diesem Bereich ist fast schon eine Industrie mit Millionen-Umsätzen entstanden.

**Morgenthaler:** Etwa 2 Mio. € waren es übrigens im vergangenen Jahr, gemäß einer Untersuchung unseres Hauses. Tendenz 2004: stark steigend!

**Everling:** Erstaunlich ist das nicht. Rating ist ein Beratungsthema, das Unternehmen aller Branchen und aller Größen betrifft. Auch wenn ein Berater mir gegenüber kürzlich bemerkte, dass sich seine Kollegen „wie die Heuschrecken“ auf Rating Advisory stürzten – da ist immer noch viel Raum im Markt.

**Morgenthaler:** Das haben leider auch schon viele „schwarze Schafe“ erkannt. Unternehmen sollten auf die Seriosität der Angebote achten. Als eine Art Qualitätssiegel gilt, wenn der Berater eine Zertifizierung als Rating Advisor aufweist, wie sie z. B. vom Rating Cert e. V.,



Foto: Sascha Rheker

wird immer mehr zu einem selbstverständlichen Bestandteil im Leistungsportfolio der beratenden Berufe. Kein Berater, der Unternehmen langfristig und ganzheitlich beraten will, kommt in Zukunft ohne diese Kompetenz aus.

**Schulten:** Auch in meiner Arbeit erkenne ich diesen Trend. Die ersten Unternehmen haben realisiert, dass das Unternehmensrating einer langfristigen Strategie bedarf, schließlich kann man nicht die Rating beeinflussenden Faktoren zwei Wochen vor einem Banktermin positiv verändern, man kann höchstens die Grundlagen dafür schaffen und diese kommunizieren. Schauen Sie sich die Aufgaben eines Steuerberaters an. Dieser erstellt in regelmäßigen

mit seinen Mandanten erfolgt vertrauensvoll und ist oft langjährig. Eine solche Zusammenarbeit muss das Unternehmen mit einem Rating Advisor suchen und die Rating-Verbesserung als strategische und kontinuierlich Managementaufgabe ansehen.

**RATINGaktuell:** Womit wir bei der alten Streitfrage wären, wer als Rating Advisor am besten positioniert ist. Die Rating-Beratungsabteilungen, die in jüngster Zeit einige Banken aufgebaut haben, die Steuerberater/Wirtschaftsprüfer oder die Unternehmensberater?

**Schulten:** Meiner Meinung nach ist ein Rating Advisor ein Moderator und Gestalter. Das Wissen, über

der Akademie für Finanzmanagement (AFFM) oder der Universität Augsburg vergeben werden.

**Everling:** Ein wichtiges Qualitätskriterium, das aber für sich alleine noch nicht ausreicht. Wichtig ist auch, dass der Berater mit professionellen Tools arbeitet. Das Spektrum an Billig-Angeboten ist hier sehr breit, sie alle haben aber eher einen didaktischen Nutzwert und sind nicht für eine professionelle Beratung konzipiert. Dagegen ist die Auswahl im Bereich der echten Rating Advisory Tools noch überschaubar.

**Schulten:** Sie haben auf Ihrem kürzlich stattgefundenen Seminar zu diesem Thema es sehr schön beschrieben: Die echten Rating-Tools sind der erste Schritt in die richtige Richtung, bedürfen allerdings noch einer intensiven Weiterentwicklung, so dass sie erfolgreich und langfristig eingesetzt werden können. Leider berücksichtigen nur wenige Systeme die jeweiligen bankspezifischen Besonderheiten.

**RATINGaktuell:** Rating Advisory ist eine Dienstleistung, die ein absolutes Vertrauensverhältnis zwischen Auftraggeber und Berater erfordert. Der Rating Advisor erlangt Kenntnis von vielen sensiblen Daten und Informationen über das Unternehmen. Wie gehen Sie damit um?

**Everling:** Zweifellos haben die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer auf diesem Gebiet einen Vorteil, da sie schon im Besitz der meisten Informationen sind und eine langfristige Beziehung zu ihren Mandanten pflegen.

**Morgenthaler:** Auf der anderen Seite können Unternehmensberater und Rating Advisor von Banken durch deren Außensicht neue und vielleicht auch überraschende

Aspekte in die Rating-Vorbereitung einbringen.

**Schulten:** Vertrauen ist das Wichtigste. Die Voraussetzung für Vertrauen ist Transparenz und Transparenz ist die Voraussetzung für Kapital. Zwischen dem Unternehmen und dem Rating Advisor muss dieses Vertrauensverhältnis noch intensiver sein, damit der Rating Advisor seine Aufgabe bestmöglich erfüllen kann. Aus den umfassenden Unternehmensinformationen kann ein Rating Advisor entscheiden und auswählen, welche Informationen an die Kapitalgeber weitergegeben werden und welche nicht. Er kann die Wirkung der Informationen einschätzen und den Informationsprozess effektiv gestalten. Dieses Vertrauen muss der Rating Advisor vom Unternehmer gewinnen.

**Everling:** Letzten Endes müssen die Unternehmen definieren, welche Aspekte für sie am wichtigsten bei der Auswahl eines Rating Advisors sind. Entscheidend ist allein der Unternehmensvorteil, und diesen muss der Rating Advisor messbar machen – sowohl kurz- als auch langfristig.

**RATINGaktuell:** Welcher Berater oder Unternehmer hat sich eigentlich schon einmal die Frage gestellt, um wie viel sich der Unternehmenswert steigert, wenn das Unternehmen es schafft, sein Rating um eine Stufe zu verbessern?

**Schulten:** Mir ist leider noch keiner begegnet. Meist ist es so, dass der Rating Advisor erst darauf hinweist, dass das Rating den Unternehmenswert bestimmt, denn sowohl der Unternehmenswert als auch das Rating hängen von den Zukunftsaussichten des Unternehmens ab. Die Verbesserungsarbeit an dem eigenen Unternehmensrating ist auch eine Arbeit am eigenen Unterneh-

menswert. Dies muss den Unternehmern und den Beratern noch näher gebracht werden, denn dann rückt der Stellenwert des Ratings noch mehr in den Fokus des Unternehmens. Inwieweit sich der Wert des Unternehmens verbessert, kann mathematisch-statistisch bewertet werden. Aber hier sind die Grenzen in der Akzeptanz des Ratings und der Berechnung gegeben, wie in jeder Verhandlung von Unternehmenswerten auch. Gerade auch aus diesem Grunde muss die Akzeptanz von Ratings noch größer werden.

**Everling:** Wobei es natürlich nicht Ziel für jedes Unternehmen sein kann, ein ‚AAA‘-Rating zu erreichen. Unternehmerisches Handeln impliziert immer auch ein Risiko. Das höchste Rating ist somit nicht automatisch das optimale Rating. Gerade bei Fragestellungen wie diesen gibt es in Deutschland noch viel Beratungsbedarf.

**Morgenthaler:** In vielen Branchen – gerade im Mittelstand – wird ein Triple-A-Rating ohnehin nicht realisierbar sein. Es gibt auch Unterschiede zwischen den Branchen, was den Handlungsbedarf in Sachen Rating betrifft. Ich denke hier z. B. an die Automobilzulieferer. Diese müssen immer höhere Entwicklungskosten vorfinanzieren, und auch die notwendige Expansion ins Ausland will finanziert sein. Da ist ein hohes Rating absolut „kriegsentscheidend“.

**Everling:** Absolut. Da wird noch viel Arbeit auf die Rating Advisor zukommen.

**Schulten:** Keine Frage, also lassen Sie uns anfangen.

**RATINGaktuell:** Herr Dr. Everling, Herr Morgenthaler, Herr Schulten, wir danken Ihnen für dieses Gespräch. ■