

Ohne Gewinn ist alles nichts

Seit Basel geistert ein Angst-Wort durch den deutschen Mittelstand: Rating. Doch Unternehmer, die der ersten Tugend folgen und nach Ertrag streben, brauchen keine Sorgen zu haben

von Bernd Niehues

Wer in der jüngeren Vergangenheit so genannte Expertenzitate in Wirtschaftszeitungen oder -magazinen liest, muss unweigerlich zu der Überzeugung kommen, ohne Rating geht der deutsche Mittelstand zu Grunde.

Dies wurde dem deutschen Mittelstand schon häufig verkündet.

Nach Ende des Nachkriegs-Booms galt jedes Unternehmen als gefährdet, das kein Management-by-Modell praktizierte.

Nicht anders sah das Bedrohungsszenario in den letzten Jahrzehnten des alten Jahrtausends aus. Der Mittelstand war am Ende. Tot. Eine vage Überlebenschance hatten nur mittelständische Unternehmer, die sich und ihre Firma weiterentwickelt hatten: Total Quality Management, Reengineering, Benchmarking, Lean-Production, Kaizen, Zertifizierung, Human-Resource, Change-Management, Balanced-Scorecard - wer nicht nach diesen Schlagworten agierte, stand vor dem Aus.

Im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends ist offensichtlich Rating das Modewort.

Erfolgreiche Mittelständler existieren heute noch, obwohl - oder gerade weil - sie in der Vergangenheit mit den Modewechseln der Management-Theorien sich nicht beschäftigt haben. Und sie werden weiter überleben, wenn sie jetzt das Gerede um Rating nicht allzu ernst nehmen.

Rating ist nichts Besonderes, sondern beinhaltet eine altbekannte simple Weisheit. Dies könnte jeder der Einleitung bei Veröffentlichungen entnehmen:

"Ein Rating ist eine Aussage über die Fähigkeit und rechtliche Verpflichtung eines Schuldners, seinen Zins- und Tilgungsverpflichtungen termingerecht und vollständig nachzukommen."

Weil dies offensichtlich zu selbstverständlich ist, sollen neuerdings die so genannten "weichen" Faktoren mit einbezogen werden.

An der Berücksichtigung der "weichen" Faktoren sind schon die modernen Mitarbeiter-Führungskonzepte gescheitert. Deutschlands Motivator Nr. 1, Jürgen Höller, sitzt zurzeit im Gefängnis.

Wer die Bedeutung des Ratings richtig einschätzen will, sollte sich lieber mit den harten Faktoren beschäftigen.

Auf Grund der vom KMU-Institut in Münster dargestellten Größenklassen dürften weniger als 10 000 größere Mittelständler vom Rating betroffen sein, insbesondere wenn sie Anleihen am öffentlichen Markt aufnehmen.

Mehr als 99 Prozent aller Unternehmen können Basel II in aller Ruhe abwarten, weil sie unterhalb der zu erwartenden Größenkriterien liegen werden.

Mit dem Thema Rating lenken die Banken von eigenen Schwierigkeiten ab. In Boomzeiten aufgeblähte Kosten und hohe Wertberichtigungen, weil renommesüchtige Banker den Darstellungskünsten von großspurig auftretenden Jongleuren geglaubt haben. Unter den hausgemachten Problemen der Banken leiden - wie auch ansonsten im Wirtschaftsleben - nicht die Großen, sondern die Kleinen.

Wenn kleine und mittlere Unternehmen keine Kredite bekommen, wird dies jetzt mit schlechtem Rating begründet. Im Grunde hat sich aber nichts geändert. Die Unternehmen bekommen

kein Geld, weil sie voraussichtlich auf Grund ihrer Ertragskraft die Kredite nicht zurückzahlen oder den Banken keine Sicherheiten geben können.

Erfolgreiche Mittelständler mit gesundem Menschenverstand beschäftigen sich nicht mit Rating. Sie sorgen durch entsprechende Ertragskraft dafür, dass sie bei jeder Bank ohne Rating Kredite bekommen.

Weniger erfolgreiche Unternehmer begeben sich mit Rating in einen Teufelskreis, der meist in den Ruin führen dürfte: hohe Ratingkosten - schöne Gutachten - Kredite - Rückzahlungsprobleme wegen fehlender Ertragskraft - noch höhere Ratingkosten - noch bessere Märchenpläne - noch größere Kredite - Insolvenz.

Mittelständler mit Finanzierungsproblemen sollten sich weniger mit Rating beschäftigen, sondern sich das altbekannte Lied vom Loch im Eimer anhören. Dort heißt es nicht "dann füll es, sondern dann stopf es". So ist es auch bei vielen Mittelständlern: Durch fehlende Ertragskraft gibt es Löcher in der Finanzierung, die sich auch mit noch so viel Geld nicht stopfen lassen.

Für den erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens ist ausschließlich die Ertragskraft entscheidend und nicht die zur Verfügung stehende Geldmenge. Dies müsste nach den Erfahrungen mit den Firmen des Neuen Marktes jedem klar sein. Selbst Kapital in Milliardenhöhe hat nicht ausgereicht, um bei fehlender Ertragskraft auf Dauer die Verlustlöcher zu stopfen.

Andererseits hat der Neue Markt gezeigt, wann geschönte Bilanzen etwas bringen: wenn ich dummen Aktionären Geld abnehmen kann, ohne selbst dafür geradestehen zu müssen.

Bei Banken gelingt dies aber nicht. Von kleinen und mittelständischen Unternehmen werden vor der Kreditauszahlung in der Regel private Sicherheiten verlangt.

Es ist ausschließlich im Interesse der Banken, wenn von so genannten Finanzierungsexperten Unternehmen empfohlen wird, das Rating durch Verzicht auf stille Reserven bei der Bilanzierung zu verbessern. Wer keine stillen Reserven bildet, muss mehr Steuern zahlen. Dann braucht das Unternehmen mehr Darlehen. Dies freut den Banker.

Es ist deshalb kaum zu glauben, was im Leitwort einer Zeitschrift des Steuerberaterverbandes empfohlen wird: zwecks besseren Ratings bei der Bilanzpolitik auf Steuerminimierung zu verzichten. Mittelständler mit hohen Gewinnen brauchen für die Finanzierung kein Rating, sondern einen guten Steuerberater. Dieser besorgt zunächst zinslose oder zinsgünstige Kredite beim Finanzamt.

Es wird auch immer wieder Folgendes übersehen: Unternehmen mit wenig Ertragskraft scheitern nicht an der Höhe der Zinskosten, sondern an der Höhe der erhaltenen Kredite. Viele Existenzgründer haben von Anfang an keine Chance, weil sie sich wegen der angeblich günstigen Förderkredite hoch verschulden.

Unternehmer mit gesundem Menschenverstand wissen, dass bei einem Kredit nicht entscheidend ist, ob ich fünf Prozent oder sechs Prozent Zinsen zahlen muss, sondern ob ich zwei Millionen Euro oder eine Million Euro tilgen muss.

In seinen Veröffentlichungen weist der Autor bereits seit mehr als zehn Jahren auf Folgendes hin: Die meisten Pleiten sind nicht darauf zurückzuführen, dass die Banken zu hohe Zinsen berechnet haben, sondern dass sie zu viel Darlehen gegeben haben. Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe hat bei Unternehmern schon oft dazu geführt, dass die Verlustquelle beseitigt und dadurch die Ertragskraft verbessert wurde.

Erfolgreiche Mittelständler beschäftigen sich deshalb nicht mit Rating, sondern handeln nach dem Motto: Gewinn ist nicht alles, aber ohne Gewinn ist alles nichts.