

Steinbeis-Kompetenzzentrum Automotive Retail

Gutes Rating bringt Zinsgewinne

Eine genaue Unternehmensbewertung kann bei Kreditgesprächen helfen



Fotos: Minack

Die Veranstaltungsteilnehmer gehören zu einem Netzwerk, das sich regelmäßig über Themen rund um den Automobilhandel austauscht.

Liquidität im Autohaus – mit diesem Thema beschäftigten sich 25 Händler, Unternehmens-, Finanz- und Steuerberater, ein Professor der Automobilwirtschaft und Finanzdienstleister am 21. Juni 2011. Das Steinbeis-Kompetenzzentrum Automotive Retail hatte dazu in die Gläserne Manufaktur in Dresden eingeladen.

Der Kreditsachverständige Jens Leschmann warf in seinem Beitrag die Frage auf: „Wie (un)genau rechnen Banken die Kredite ab?“ Dass Banken sich Kredite oft teuer erkaufen, ist sicher keine Neuigkeit. Um welche Dimensionen es dabei geht, zeigte Leschmann am Beispiel eines Autohauses auf, das innerhalb von 30 Jahren von der Bank um 10,8 Millionen Euro betrogen wurde.

Unzureichende Zinsanpassungen

Um solch gewaltige Summen geht es zwar nicht immer, aber es ist offensichtlich durchaus „normal“, dass Banken

während der Laufzeit eines Kredits die Zinsen erhöhen, obwohl der Referenzzins, Euribor, sinkt. Dabei müssen die Margen während der Laufzeit eines Kredits immer gleich bleiben, erläuterte Leschmann. Leider wüssten das nur wenige Unternehmer.

Auch falsche Wertstellungen und zu hoch abgerechnete Kontokorrentkredite sorgen für Zinsschäden. Der Sachverständige verriet zudem, dass Bankkunden, wenn die Beziehung mit der Bank noch besteht, 30 Jah-

re zurückrechnen dürfen, um zu ihrem Recht, sprich ihrem Geld zu kommen.

Nicht immer braucht es jedoch einen langen Atem, um mit der Bank „abzurechnen“. Leschmann nennt in diesem Zusammenhang das sogenannte konkludente Kreditangebot. Das heißt, dass ein Kunde, wenn er seinen Kontokorrentkredit länger als sechs Monate überzieht, davon ausgehen kann, eine neue Kreditlinie eingeräumt bekommen zu haben. Und zwar dann, wenn die Bank sich in dieser Zeit nicht beschwert bzw. mit Kündigung gedroht oder neue Vereinbarungen angestrebt hat. Mit dem Ergebnis, dass er die in dieser Zeit aufgelaufenen Zinsen zurückfordern kann.

Rating geht heute auch anders

Dirk van Elk, Projektleiter Rating beim Veranstalter, erläuterte, was Rating ist und wie ein Autohaus es optimieren kann. Er berichtete, dass zwei Drittel aller Betriebe ihre Ratingnote gar nicht kennen, weil die Banken nicht darüber

informieren. „Wir machen das anders“, sagte er und stellte die Arbeitsweise des Steinbeis-Kompetenzzentrums vor. „Anders“ heißt in diesem Fall vor allem transparent und branchenspezifisch.

Dazu gehen die Steinbeis-Mitarbeiter direkt in die Betriebe und schauen sich die Prozesse und Abläufe an. Etwa acht Tage sind die Berater im Unternehmen. „In dem Gutachten, das daraus entsteht, ist nachvollziehbar, mit wem wir gesprochen haben, wie wir zu einer Aussage gekommen sind und was wir gesehen haben“, erläutert van Elk. Neben dem Gutachten samt Ratingnote erstellen die Steinbeis-Leute auch einen Maßnahmenkatalog für das Unternehmen. Mit all diesen Unterlagen kann der Unternehmer zu seiner Bank gehen.

Banken müssen fremde Ratings zwar nicht anerkennen. Dennoch haben Händler bereits gute Erfahrungen mit dem „neuen“ Rating und ihrer Bank gemacht.

Sebastian Seibold, Leiter Partnermanagement bei dem Factoring-Unternehmen Vantargis AG, stellte alternative Finanzierungsformen vor, da die Zusammenarbeit mit zusätzlichen Kapitalgebern für viele Unternehmen angesichts knapper Kapitaldecken an Bedeutung gewinnt. *Elvira Minack*

Transparent und ausführlich ist das Rating, das die Steinbeis-Leute gemeinsam mit der Agentur PSR Rating GmbH erarbeitet haben. So sieht zum Beispiel die qualitative Auswertung aus.

