

Position der Stärke

Wer freiwillig ein neutrales Rating mitbringt, hat bessere Karten bei Kunden und Kapitalgebern. VON PERRY REISEWITZ

In Sachen Rating ist die Schneegans GmbH aus dem niederrheinischen Emmerich inzwischen Profi. Vier Ratings hat sich die Firma bereits anfertigen lassen. Seit 2001 beauftragt der mittelständische Spritzguss-Spezialist eine unabhängige Rating-Agentur mit einer gründlichen Unternehmensanalyse. Dabei werden Geschäftsmodell, Management, Personalstruktur und Finanzsituation durchleuchtet und bewertet. Und warum das alles: „Den Anstoß gab einer unserer Kunden, der seine Lieferanten bewerten wollte“, erzählt Jürgen Schneegans, der das 1954 gegründete Familienunternehmen zusammen mit seinem Bruder Dieter seit 1988 in zweiter Generation leitet. „Für unseren Kunden war ein umfassendes Rating wichtig, weil er neben der Produktqualität auch etwas über die Gesamtlage des Unternehmens erfahren wollte“, so Schneegans.

Die Schneegans GmbH hat sich auf Mehrkomponenten-Spritzguss spezialisiert. Mit seinen 140 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen rund 23 Millionen Euro Umsatz im Jahr. „Wir beliefern vor allem die Automobil-

industrie“, erläutert Schneegans. Gummi- und Kunststoffteile werden im Spritzgussprozess in großer Stückzahl miteinander verbunden und bilden Hart-Weich-Verbindungen in einem Teil. „Bei Türschlössern zum Beispiel benötigt man Kunststoffgehäuse mit angespritzten Dichtungen“, erläutert der Firmenchef. Die Produkte gehen teils direkt an Automobilhersteller und teils an Systemlieferanten, die dann an die Hersteller liefern. Bei den Ratings gilt es vor allem, den Abschmern die Zukunftsfähigkeit der Firma unter Beweis zu

stellen. „Wir analysieren das Geschäftsmodell, das Management, seine Zusammensetzung und sein Know-how, die Personalstruktur und natürlich die komplette Finanzsituation“, so Hans J. Loges, Vorstand der Münchener Rating Services AG. Dabei lehne man sich an die Methodik der großen Rating-Agenturen an – „allerdings angepasst an die Bedürfnisse des Mittelstands“, sagt Loges. Im Gegensatz zum reinen Finanzrating, wie es die Kreditinstitute durchführen, wird bei Unternehmensratings nicht nur die Zahlungsfähigkeit auf den Prüfstand

gestellt. Loges: „Das Unternehmensrating gibt eine umfassende Auskunft über die Stärken und das Verbesserungspotenzial des beauftragten Unternehmens. Markt- und Wettbewerbsdaten fließen da genauso ein wie Kundenbeziehungen und Vertriebsstrukturen.“ Diese Ratings sind in der Regel für ein Jahr gültig und werden in einer Benötigung von AAA bis D zusammengefasst. Dabei seien A-Bewertungen ebenso selten wie die Noten C oder D, so Loges. „Meist bewegt es sich im Bereich zwischen B und BBB. Das bedeutet, dass sich die Unternehmen in einer stabilen Lage befinden und gute Zukunftsaussichten haben.“ Um zu einem runden Bild zu gelangen, arbeiten meist drei Analysten zusammen: Ein Lead-Analyst führt die Management-Interviews, ein Fachanalyst beurteilt mit Branchenkenntnis die Lage der Firma im Markt, und ein Wirtschaftsprüfer checkt die Bilanzen der letzten Jahre sowie die Planzahlen. Das Gesamtbild ergibt sich so aus mehr als 500 Einzelkriterien.

Zu den mit BB gerateten Unternehmen gehört auch die Werner Ziegelmeier GmbH aus dem schwäbischen Rödingen. Sie hat zum Jahresanfang ihr zweites Rating in Auftrag gegeben. Der bereits seit den 50er Jahren bestehende Familienbetrieb ist ein klassisches Omnibusunternehmen mit einem vielfältigen Angebot – darunter auch exklusive Services für Stars und Sternchen.

„Auf die finanzielle Situation ausgerichtete Bankentraining.“ Auch Ziegelmeier ist sich sicher, dass man aus solch einer Position der Stärke heraus bessere Konditionen bei der Aufnahme von Kapital erhält. „Viel erstaunlicher war für mich aber die Reaktion unserer Kunden“, sagt Ziegelmeier. Gerade bei langfristigen Verträgen und größeren Volumina wollten die Kunden sicher gehen, dass es das Unternehmen auch in einem Jahr noch gibt. Da helfe keine ISO-Zertifizierung, mit der ein Unternehmen seit Jahren schon die Qualität nachweist. „Das Rating hingegen dokumentiert unsere stabile Unternehmenslage. Ich habe gerade mit einem unserer wichtigsten Kunden einen umfassenden Vertrag unterschrieben. Das wäre ohne die externe, neutrale Ratingbewertung nicht möglich gewesen“, so Ziegelmeier.

Rating als Türöffner
Auch bei der Firma Schneegans haben die Verantwortlichen rasch erkannt, wie nützlich solch ein Rating sein kann. Zum Beispiel als das expandierende Unternehmen Kapital benötigte, um eine neue Produktionslinie aufzubauen. Schneegans: „Natürlich haben wir mit unseren Banken gesprochen. Aber das Rating hat uns auch die Tür zu anderen Investitionsformen geöffnet.“ Vor neun Monaten ging das Unternehmen eine stille Beteiligung

Schwarzweiß kaufen, Farbe inklusive!



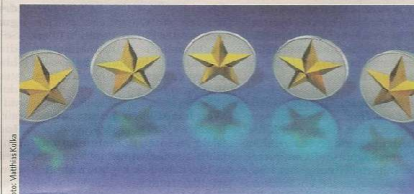
And the bizhub goes to ...

... Konica Minolta bizhub C250 – für Wirtschaftlichkeit.

Bei unserem neuen bizhub C250 haben Sie die Wahl: Sie können ganz einfach von Schwarzweiß auf Farbe wechseln, wenn Sie Ihren Kopier- oder Drucken mehr Ausdruck verleihen wollen. Zudem hat der bizhub C250 noch viel mehr zu bieten: Neben kopieren und drucken können Sie scannen, faxen, heften, sortieren und vieles mehr. Das Beste: Obwohl

er so viel kann, kostet er nicht die Welt. Wieder ein Beweis, dass Farbe nicht teuer sein muss.

Haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns an: von Montag bis Freitag von 8 Uhr bis 20 Uhr unter der kostenlosen Infoline: 0800-6 46 65 82.



Mit Ratings überzeugen: Des gelingt nicht nur Fords, sondern auch Firmen.

Ende der 50er Jahre gegründete Unternehmen leitet und groß gemacht hat. „Man wird viel ernst genommen, wenn man bereits zu Beginn klare Fakten auf den Tisch legen kann und nicht einfach alles über sich ergehen lässt, was die Banken einem vorschlagen.“ Ziegelmeier glaubt zudem, dass viele Mitarbeiter bei Kreditinstituten durch die Basel-II-Richtlinien stark verunsichert sind. „Unser Rating hat da ein Stück zusätzliche Sicherheit gegeben, weil es viel umfassender ist als das nur

ein und bekam so nicht nur die Finanzmittel für die Produktion, sondern verbesserte auch die Eigenkapitalbasis. „Das jährliche Rating geht seitdem zum fest vereinbarten Informationspaket zwischen dem Investor und uns“, so Schneegans. „Wenn man die Ratingberichte ernst nimmt, findet man viele Empfehlungen, um die eigene Situation zu verbessern. Wir haben bereits einige davon umgesetzt und so unser Rating von BB+ auf BBB gesteigert.“

BUCHTIPP



Es klingt paradox: Obwohl die Deutschen jedes Jahr Riesensummen für private Versicherungen ausgeben, sind die meisten eher dürftig abgesichert. Zu diesem Urteil kommt der Fernsehautor Holger Balodis in seinem Ratgeber „Richtig gut versichert“, herausgegeben von der Verbraucherzentrale NRW und der Stiftung Warentest. Balodis erklärt anschaulich, welche Policen wirklich nötig sind – und welche man getrost vergessen kann. Postiv ist die übersichtliche Gliederung: Je nach Lebenssituation kann der Leser seinen persönlichen Bedarf zur Risikoversicherung ermitteln. Ein wirklich nützliches Buch – gerade für Unternehmer und Freiberufler. Holger Balodis, „Richtig gut versichert“, Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, Verlag Stiftung Warentest/WVA 2005, 160 Seiten, 12,90 Euro.

NÄCHSTE WOCHE

Präzisionswerkzeuge

Motorielle lassen sich nur mit hochgenauen Präzisionswerkzeugen fertigen. Diese Maschinenwerkzeuge werden in allen Bereichen der Metallbearbeitung gebraucht – vom Flugzeugbau bis zur Elektroindustrie. Das Produktspektrum umfasst Zerspanwerkzeuge, Spannzeuge, Fertigungs-, Mess- und Prüftechnik sowie den Werkzeugbau. Mit knapp 70.000 Beschäftigten ist die Branche einer der größten Fachbereiche des deutschen Maschinenbaus. Im vergangenen Jahr hat sie ihren Umsatz um vier Prozent auf rund acht Milliarden Euro steigern können. Lesen Sie mehr über Präzisionswerkzeuge am nächsten Montag im JournalMittelstand.