

## Artikel drucken

Klicken Sie bitte [hier](#), um diese Seite jetzt auszudrucken.

**Günstig 4 Wochen testen und Geschenk sichern - das Handelsblatt Probeabo**

Abo-Service Handelsblatt Tel.: 0180.2 782 782 (0,06 € pro Anruf)

Unternehmen > Mittelstand Risikomanagement Moderne  
Finanzierungsinstrumente

HANDELSBLATT, Freitag, 21. April 2006, 10:00 Uhr

Automatisierung

## Rating verhilft zu Position der Stärke

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 Automobilindustrie", 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 Abnehmern 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 Finanz-rating, 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 beauftragenden 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 Benotung 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 Bobingen. 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.

Ziegelmeier verfügt über drei Betriebshöfe und eine Flotte von 55 Fahrzeugen, darunter mehrere Luxusbusse der so genannten VIP-Line. Während sich die Firma in Bobingen bei Augsburg auf den Linienverkehr konzentriert, werden an den Standorten Berlin und Frankfurt vor allem VIP-Fahrten durchgeführt. Zu den Kunden, die mit den schwarzen Edelbussen durch die Republik gefahren werden, zählten schon Altkanzler Helmut Kohl sowie Gerhard Schröder, der russische Präsident Vladimir Putin, viele Vorstände börsennotierter Unternehmen, außerdem Pop- und Rockgrößen von Bruce Springsteen bis zu den Backstreet Boys. Auch Sportteams nutzen die Gefährte ob das Ferrari-Team oder die amerikanischen Basketballidole der Harlem Globetrotters.

"Ich wollte über die Bankenratings hinaus eine neutrale Meinung ins Gespräch einbringen", sagt Werner Ziegelmeier, der das Ende der 50er Jahre gegründete Unternehmen leitet und groß gemacht hat. "Man wird viel ernster 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 auf die finanzielle Situation ausgerichtete Bankenrating."

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 Volumen 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.

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 ein und bekam so nicht nur die Finanzmittel für die Produktionshalle, sondern verbesserte auch die Eigenkapitalbasis. "Das jährliche Rating gehört 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."

---

**Nutzungshinweise:**

Die in Handelsblatt.com veröffentlichten Artikel, Daten und Prognosen sind mit größter Sorgfalt recherchiert. Nachrichten und Artikel beruhen teilweise auf Meldungen der Nachrichtenagenturen AP, dpa, sid, Reuters und Dow Jones. Dennoch können weder die Verlagsgruppe Handelsblatt, noch deren Lieferanten für die Richtigkeit eine Gewähr übernehmen. Das Handelsblatt weist ausdrücklich darauf hin, dass die veröffentlichten Artikel, Daten und Prognosen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Rechten darstellen. Sie ersetzen auch nicht eine fachliche Beratung. Die Verlagsgruppe Handelsblatt versichert zudem, dass persönliche Kundendaten mit größter Sorgfalt behandelt und nicht ohne Zustimmung der Betroffenen an Dritte weitergegeben werden. Alle Rechte vorbehalten.

Die Reproduktion oder Modifikation ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung des Verlages ist untersagt.

All rights reserved. Reproduction or modification in whole or in part without express written permission is prohibited.

[Schließen](#)