

Kennen Sie das Rating Ihrer Praxis?

Rating – aus dem Englischen für „Beurteilung“ – soll ein Unternehmen objektiv bewerten, um dessen Zukunftsfähigkeit abzuschätzen. Je solider das Geschäft und die künftige Zahlungsfähigkeit, desto günstiger werden in Zukunft die Finanzierungsbedingungen sein. Wir verraten Ihnen, wie Sie die neuen Spielregeln am Kapitalmarkt für Ihre Praxis nutzen können.

| **Andreas Frentz**

Die Beurteilung erfolgt durch Banken oder durch Spezialisten wie die Creditreform Rating AG. Vergeben werden Noten, so genannte Ratingklassen im Bereich von 1a (ausgezeichnet) bis 3e (Insolvenz), die das Risiko des Kreditengagements widerspiegeln.

Neu ist die Bewertung der Kunden durch die Banken nicht. Doch spielte sich bisher die Risikobewertung hinter den Türen von Kreditabteilungen ab, soll sie künftig für den Kunden transparent werden. Auf diese Weise soll vermieden werden, dass Kreditnehmer mit ausgezeichneter Bonität die Risikodarlehen von „Wackelkandidaten“ mitfinanzieren müssen. Das Ratingergebnis führt zu individuellen Konditionen, die das Risiko des Kreditausfalls widerspiegeln.

Diese Entwicklung führt für Praxen, die keine glänzenden Zahlen vorzuweisen haben, zwangsläufig zu schlechteren Konditionen, sprich höheren Zinsen. Dasselbe gilt für Praxen, die ihre Ergebnisse der finanzierenden Bank nicht in der notwendigen Professionalität darstellen. Im Umkehrschluss bedeuten gesunde Praxisfinanzen nicht automatisch Schnäppchenkonditionen. Jeder Praxisinhaber weiß, dass gute Konditionen verhandelt werden müssen. Ein gutes Rating stärkt jedoch die Verhandlungsposition und eröffnet Finanzierungsoptionen. Das Unbehagen vieler Praxisinhaber lässt sich am besten durch drei Dinge abbauen: 1) professionelles Praxismanagement, 2) Kenntnis der Rating-Spielregeln und der eigenen Position sowie 3) Kommunikation und Verhandlungsgeschick.

So funktioniert Rating

Vereinfacht erfolgt das Rating in zwei Stufen: Zuerst werden die „Hardfacts“ erfasst – die wirtschaftlichen Verhältnisse der Praxis, der Jahresabschluss und die Vermögensverhältnisse der Praxisinhaber. Hinzu kommen die „Softfacts“, die sich auf indirekte Einflüsse beziehen. Beispiele sind politische und konjunkturelle Faktoren sowie die Lebensumstände der Praxisinhaber, wozu auch Ehescheidung, Nachfolgeregelung, Unterhaltsverpflichtungen und dergleichen zählen. Diese Daten führen über einen von den Banken als Betriebsgeheimnis gehüteten Algorithmus zu einem vorläufigen Rating-Gesamtergebnis. Die meisten Praxen werden auf Grundlage der vorliegenden Kundendaten per Computer einer Ratingklasse zugeordnet. Als Zweites wird das Ergebnis des „Computerratings“ durch die Banker noch einmal korrigiert, was im Fachjargon als „Override“ bezeichnet wird. Dies geschieht im Idealfall im Rahmen eines Ratinggesprächs zwischen Banker und Praxisinhaber(n). Die Praxis bekommt hier die Möglichkeit, den Banker für Praxiskonzept und -management einzunehmen. Der Banker gewinnt einen persönlichen Eindruck von der Praxis und deren Inhabern. So können Zukunftserwartungen in die Bewertung einfließen, die sich später als weitere „Pluspunkte“ auf das Ratingergebnis auswirken.

Handlungsoptionen für Praxen

Sicherheiten werden für die Banken auch in Zukunft maßgeblich sein – Rating ändert daran nichts. Doch wenn es gelingt, durch



Dipl.-Ing. Andreas Frentz
MBA

kontakt:

Dipl.-Ing. Andreas Frentz MBA
Geschäftsführer FFT
Management. Health oHG,
Stuttgart
E-Mail:
Frentz@management-health.de