



RATING-EXPERTE

Ob sich die Ratingausbildung auszahlt, hängt davon ab, ob die Mandantschaft die Beratungsleitung explizit nachfragt.

Ratingausbildung

Es muss sich lohnen

Auf EU-Ebene ist Rating derzeit insbesondere wegen der Rolle der US-amerikanischen Ratingfirmen Moody's, Standard & Poor's und Fitch in der derzeitigen Finanzkrise wieder in aller Munde. Doch rentiert sich die Spezialisierung zum Ratingexperten auch für regional tätige Steuerberater? Die Rückmeldungen aus der Praxis sind ziemlich unterschiedlich: Es kommt drauf an, was man draus macht.

Seit Basel II wird die Zukunftsfähigkeit von kreditbedürftigen Unternehmen besonders kritisch auf den Prüfstein gestellt – nicht nur durch Ratingagenturen, sondern auch durch Banken. Zum einen spielt die Ratingnote eine entscheidende Rolle, zum anderen geht es darum, ob die Struktur, die Unternehmensnachfolge und die Bilanzen der Unternehmen stimmen.

Das sind, so der Deutschen Steuerberaterverband (DStV) e.V., durchaus Aspekte, die auch die Steuerberater im Vorfeld abklopfen könnten. Denn „zum Inhalt der Tätigkeit von Steuerberatern gehört nach § 33 Satz 2 StBerG die Hilfeleistung bei der Erfüllung von

Buchführungspflichten“, erklärt RA Christian Michel, DStV-Referent für Berufsrecht. Nach seiner Ansicht ist die Ratingberatung Teil der betriebswirtschaftlichen Beratung nach § 57 Abs. 3 StBerG: „Eine Ausbildung zum Fachberater für Rating über den DStV e.V. lohnt sich daher, um gezielt ein neues Geschäftsfeld zu erschließen“, erklärt Michel.

„Ich habe meine Rating-Ausbildung in mehreren Tagesseminaren gemacht“, erzählt StB Willi Kreh aus dem hessischen Rosbach vor der Höhe. Das war ganz am Anfang, als erste Ratingausbildungen aufgrund von Basel II aufkamen. „Es war eine Goldgräber-Stimmung in den Jahren 1999 und 2000. Jeder hat

Schulungen angeboten“, erinnert sich Armin Jäger, Geschäftsführer des Bundesverbands der Ratinganalysten und Ratingadvisor e.V. mit Sitz in Berlin.

StB Kreh setzt seitdem zusätzlich auf Bankstrategieberatung. „Das müssen wir von der Steuerberatung trennen – total losgelöst“, meint der pragmatische Hesse. Abgerechnet wird stundenweise oder über einen Pauschalpreis. Denn Mandanten neigen sonst dazu, Beratung zwischen Tür und Angel abzufragen, so seine Erfahrung. „Komplettes Rating kann ich nicht teuer mit 5.000 Euro verkaufen, aber Ratingberatung stundenweise“, bestätigt vBP/StB Erwin Effner aus dem

bayerischen Schongau, der zu den ersten universitär geprüften Ratingexperten gehört. 2003 und 2004 absolvierte Effner an der FH Nürnberg die Weiterbildung zum Rating-analysten berufsbegleitend und machte im Anschluss die Ausbildung zum Certified Rating Advisor an der Universität Augsburg. „Es hat sich gelohnt, weil ich mit 55 Jahren meine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse wieder auf Vordermann gebracht habe und mein Wissen nun anders und umfangreicher anwende. Ganz praktisch wiederum lernte ich, wie beim Rating zunächst nach trennscharfen Zahlen gesucht wird“, erzählt Effner.

Die harten Fakten machen immerhin zwei Drittel einer Ratingnote aus, so der Fachmann und erklärt: „Es gibt beispielsweise bestimmte Kombinationen von Kennzahlen aus denen man sofort erkennt, ob ein Unternehmen in der Krise ist.“ Der Pferdefuß einer solchen Weiterbildung sei allerdings, dass der Titel und der Fachberater Rating-analyst oder Ratingadvisor nicht neben der Berufsbezeichnung „Steuerberater“ geführt werden darf. „Die StB-Kammer in München und die WP-Kammer in Nürnberg haben es beide nicht erlaubt“, erzählt Effner. Bei einem Alumni-Treffen erfuhr er, dass es anderen Berufsträgern ebenso geht.

Ratingausbildung hat sich gerechnet

„Die Ratingausbildung hat sich im Nachhinein für mich sehr bezahlt gemacht“, erzählt StB/WP Barbara Moll-Simons aus Mönchengladbach. Die zertifizierte Rating-analystin gehörte 2003 ebenfalls zur ersten Weiterbildungsgruppe an der FH Nürnberg. Durch Fachvorträge an den Industrie- und Handelskammern, für Innungen der Kreishandwerkerschaften sowie entsprechenden Arbeitsunterlagen machte die langjährige Kanzleihinhaberin auf ihre Zusatzqualifikation aufmerksam. Das hat sich im Umkreis herumgesprochen.

Nach zwei Jahren kamen die ersten Man-

danten, die ausschließlich am Rating interessiert waren. „Es braucht eine kleine Anlaufzeit und man muss dabei bleiben“, erzählt StB/WP Moll-Simons. Mittlerweile wird die Ratingexpertin sogar von Kreditinstituten weiterempfohlen.

Seitdem konnte sie ihren Unternehmensberatungsbereich weiter ausbauen und sitzt bei kriselnden Firmen teils tageweise mit in der Führungsetage. In der Kanzlei erhält sie Unterstützung von einer Steuerfachgehilfin und einer jungen Steuerberaterin, die sich ebenfalls Ratingwissen angeeignet haben.

„Die Banken erkennen unsere Ratingausbildung an, auch wenn der Fachberater auf dem Briefbogen nach unten ins Kleingedruckte zu der Bankverbindung fällt.“

StB Hans-Hermann Schlüter, Bremen

Ihr Resümee: „Einige Mandanten, denen es schlecht ging, haben jetzt mehr Aufträge, als sie bewältigen können. Und auch bei der Finanzierung gab es keine nennenswerten Probleme“, so die Kanzleileiterin.

„Die Banken erkennen unsere Ratingausbildung an, auch wenn der Fachberater auf dem Briefbogen nach unten ins Kleingedruckte zu der Bankverbindung fällt“, erzählt StB Hans-Hermann Schlüter aus Bremen. Es ist das sichere Auftreten, die fachliche Augenhöhe und die ordentlichen Unterlagen, die die Banker überzeugen, so der Bremer.

Schlüter durchlief 2004 das Weiterbildungssemester zum Ratinganalysten an der FH Nürnberg und besuchte die Workshops an der Universität Augsburg im Rahmen der Weiterbildung zum Certified Rating Advisor. Zwischenzeitlich war er sogar selbst als Dozent in Nürnberg tätig. „Es ist schwierig, den Zusatzgewinn in Euro und Cent zu messen. Aber ich bin absolut zufrieden. Die Reputation wird besser“, sagt der Kanzleihinhaber. Er weiß, dass die meisten Neumandanten über seine Homepage kommen - dort gibt es den Hinweis „Spezialist für Rating“.

Allerdings gibt es auch Steuerberater, die einer gezielten Fortbildung in Sachen Rating nicht nur positiv gegenüberstehen. „Die materielle Investition in diese Weiterbildung inklusive Arbeitsausfall und Reisekosten lohnt sich nicht - wohl aber die Expertise, kreditororientierte Anlagen beurteilen zu können, und das sowohl für Firmen als auch für vermögende Privatkunden“, sagt StB Robert Perchtold aus München, geschäftsführende Gesellschafter der Steuerberatersozietät Euprax Perchtold & Partner. Der nach eigenen Angaben gut

vernetzte Ratinganalyst hatte seine Zusatzqualifikation 2003 an der Universität Augsburg erworben. Er sieht sich aber mehr als Trainingspartner seiner Mandanten.

Nachdem die Ratingnote einer Bank die Höhe der Zinssätze des gewünschten Darlehens beeinflusst, so StB Perchtold, gehe es im Vorfeld darum, an den richtigen Stellschrauben zu drehen, „im Rating nicht zu manipulieren, sondern zu optimieren“. Seine Erfahrung: Einige Mandanten sind beratungsresistent, andere wollen sehr intensiv beraten werden - und keiner ist bereit, extra für Ratingbe-

ratung zu bezahlen, für Unternehmensberatung hingegen schon, was nicht nur für große Unternehmen gelte. „Oft haben gerade kleine Firmen keinen adäquaten Ansprechpartner“, erklärt Perchtold. Sein Ratingwissen zahle sich somit doch aus: Die Chancen der Mandanten würden sich verbessern, ebenso die Stellung gegenüber den Banken, „und das nicht durch den Titel, sondern durch Inhalte und die Art der Umsetzung“, so der Münchener Ratingexperte.

Eigene Ratingsysteme der Banken erschweren Vergleichbarkeit

Jede Bank hat ihr eigenes, hochkomplexes Ratingsystem, was die Vergleichbarkeit untereinander erschwert. Der Kenntnis der gängigen Bewertungsmodelle und relevanten Kennzahlen komme daher gerade in Zeiten der Finanzkrise auch weiterhin eine große Bedeutung zu, heißt es vonseiten des DStV. „Der überwiegende Teil der Firmen weiß seine Ratingnote gar nicht und wird sie von den Banken auch nicht erfahren, wenn der Unternehmer nicht konkret danach fragt“, sagt der Bremer Ratingexperte StB Schlüter.

Aber selbst wenn die Note bekannt ist, können die wenigsten Mandanten etwas damit anfangen. Ist eine „13“ bereits ein Fall für die Rechtsabteilung? Wenn ja, warum? „In der Bilanzbesprechung gibt es von den Banken höchstens die Rückmeldung, die Lagerbestände abzubauen, weil das viel Kapital bindet“, so Schlüter. Aber Umstrukturierungen und Optimierungsprozesse müssen über Jahre wachsen. Deshalb ist nach dem Rating vor dem Rating, erklärt der Experte. ■



Petra Uhe

ist freie Journalistin, Redakteurin und Inhaberin eines Medienbüros.

E-Mail:
info@petra-uhe.com,
www.petra-uhe.com