Infoblatt 1: Was ist ein Rating?

Ratingberatung · rating-check.com · IMS New Technologies AG, Herisau Stand: November 2026 · für mittelständische Unternehmen in Deutschland und der Schweiz

1. Wozu ein Rating dient

Ein Rating ist eine verdichtete Aussage darüber, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Kreditnehmer seine Zahlungsverpflichtungen innerhalb eines bestimmten Zeitraums – in der Regel zwölf Monate – nicht erfüllt. Fachlich spricht man von der Ausfallwahrscheinlichkeit (Probability of Default, PD). Ein Rating ist keine Unternehmensbewertung, keine Aussage über den Wert des Betriebes und kein Urteil über die Person des Inhabers.

Für Unternehmen ist das Rating vor allem deshalb wichtig, weil es den Kreditentscheid beeinflusst: ob ein Kredit gewährt wird, zu welchem Zins, mit welchen Sicherheiten und auf welcher Entscheidungsebene der Bank. In der Europäischen Union definiert Art. 178 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 (CRR), wann ein Ausfall vorliegt, unter anderem bei einem Zahlungsverzug von mehr als 90 Tagen bei einer wesentlichen Verbindlichkeit.

2. Zwei Arten von Rating

Bankrating (internes Verfahren)

Jede Bank bewertet ihre Firmenkunden mit eigenen, internen Verfahren. Das Ergebnis ist eine institutsspezifische Note, der eine Ausfallwahrscheinlichkeit zugeordnet ist. Die Note wird in der Regel nicht veröffentlicht. Sie entsteht ohne gesonderten Auftrag und ohne gesonderte Kosten für das Unternehmen; sie wirkt über die Kreditkonditionen.

Für die Eigenkapitalunterlegung der Bank gibt es zwei Ansätze:

- Kreditrisiko-Standardansatz (KSA): Die Bank verwendet für die aufsichtsrechtliche Eigenkapitalberechnung feste Risikogewichte bzw. externe Ratings anerkannter Agenturen (Art. 111 ff. CRR). Interne Ratings nutzt sie trotzdem für Kreditentscheid, Preis und Risikosteuerung.
- Auf internen Ratings basierender Ansatz (IRB): Die Bank schätzt die Ausfallwahrscheinlichkeit mit eigenen Modellen, die von der Aufsicht genehmigt werden müssen (Art. 142 ff. CRR).

In Deutschland verlangen zudem das Kreditwesengesetz (KWG) und die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), dass Banken die wirtschaftlichen Verhältnisse ihrer Kreditnehmer kennen und laufend überwachen.

Agenturrating (externes Verfahren)

Ratingagenturen erstellen Ratings in der Regel im Auftrag des Unternehmens. Das Ergebnis wird auf einer Skala (meist von AAA bis D) ausgedrückt und häufig veröffentlicht. Agenturratings richten sich vor allem an Investoren, Anleihegläubiger und Geschäftspartner. Ratingagenturen in der EU sind nach der Verordnung (EG) Nr. 1060/2009 registriert und beaufsichtigt. Das Honorar trägt in der Regel das Unternehmen. Für den typischen Mittelständler, der sich über die Hausbank finanziert, ist das interne Bankrating entscheidend; ein Agenturrating ist vor allem bei Kapitalmarktfinanzierung von Bedeutung.

3. Prinzipieller Aufbau eines Ratings

Fast alle Verfahren folgen derselben Grundlogik, auch wenn sich die Einzelheiten je Institut unterscheiden:

1. Quantitative Analyse (Hard Facts): Jahresabschlüsse werden nach Bankenlogik umgegliedert (Strukturbilanz) und zu Kennzahlen verdichtet.
2. Qualitative Analyse (Soft Facts): Die Bank bewertet Führung, Planung, Markt und weitere Faktoren, meist anhand eines strukturierten Fragebogens und eines Gesprächs.

3 Kontodaten und Warnsignale: Kontoführung und Zahlungsverhalten fliessen weitgehend automatisch ein; manche Verfahren führen sie als eigenen Baustein.

4 Verdichtung zur Note: Das Verfahren fasst alle Teile zu einer Note zusammen. Der Analyst kann sie begründet übersteuern.

5 Laufende Überwachung: Das Rating wird in der Regel mindestens jährlich und bei wesentlichen Veränderungen erneuert.

4. Hard Facts – die Zahlen

Hard Facts beruhen auf Jahresabschluss, unterjährigen Zahlen und Kontodaten. Typische Bereiche:

- Vermögenslage: Zusammensetzung von Anlage- und Umlaufvermögen, Werthaltigkeit der Aktiva
- Eigenkapitalquote: wirtschaftliches Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme
- Verschuldungsgrad: z. B. Nettofinanzverbindlichkeiten im Verhältnis zum EBITDA
- Finanzlage und Liquidität: Liquiditätsgrade, Working Capital, Debitoren- und Kreditorenlaufzeit
- Ertragslage: Umsatz- und Ergebnisentwicklung, Rentabilität, EBITDA-Marge
- Cashflow: Innenfinanzierungskraft aus dem operativen Geschäft
- Zinsdeckung: Verhältnis von Ergebnis zu Zinsaufwand
- Kapitaldienstfähigkeit: Fähigkeit, Zins und Tilgung dauerhaft aus dem operativen Cashflow zu leisten; die EBA-Leitlinien für die Kreditvergabe und Überwachung (EBA/GL/2020/06) behandeln sie als eigenständigen Prüfgegenstand
- Kontoführung: Auslastung der Kreditlinie, Überziehungen, Rücklastschriften, Zahlungsrückstände

Hard Facts bilden überwiegend die Vergangenheit ab. Ein abgeschlossenes Geschäftsjahr lässt sich nachträglich nicht ändern, wohl aber erläutern.

5. Soft Facts – die qualitativen Faktoren

Soft Facts beschreiben, wie zukunftsfähig und gut gesteuert ein Unternehmen ist. Typische Bereiche:

- Management: fachliche und kaufmännische Qualifikation, Branchenerfahrung, zweite Führungsebene
- Nachfolge: geregelte Nachfolge, Vertretung und Vollmachten für den Ausfall des Inhabers
- Strategie: nachvollziehbares Geschäftsmodell, Ziele und Massnahmen
- Planung und Controlling: integrierte Erfolgs-, Bilanz- und Liquiditätsplanung, Soll-Ist-Vergleich, aussagekräftige BWA
- Markt und Wettbewerb: Marktstellung, Wettbewerbsumfeld, Konjunkturabhängigkeit
- Organisation: klare Zuständigkeiten, dokumentierte Abläufe
- Risikomanagement: Erkennen und Absichern von Risiken, Versicherungsschutz, Forderungsmanagement
- Kunden- und Lieferantenstruktur: Abhängigkeit von einzelnen Grosskunden oder Lieferanten
- Informationsverhalten gegenüber der Bank: termingerechte und vollständige Unterlagen, Erläuterung von Abweichungen, offene Kommunikation
- Nachhaltigkeit (ESG): gewinnt im Rahmen der EBA-Leitlinien an Bedeutung

Im Unterschied zu den Hard Facts lassen sich Soft Facts oft innerhalb weniger Wochen besser darstellen und belegen – vorausgesetzt, die Grundlagen sind im Unternehmen vorhanden.

6. Gewichtung von Hard und Soft Facts

Eine veröffentlichte, verbindliche Gewichtung einer bestimmten Bank gibt es nicht; die Verfahren sind institutsspezifisch. Typischerweise entfallen rund 60 % auf die Hard Facts; die Gewichtung ist je nach Bank oder Agentur unterschiedlich [9, 10]. Das ist keine feste Regel.

Die verfügbaren Quellen zeigen eine deutliche Spannweite:

- Eine Studie im Auftrag der EU-Kommission zu KMU-Ratingsystemen nennt für die meisten Universalbanken einen qualitativen Anteil von meist 20–40 %, bei öffentlichen bzw. auf KMU spezialisierten Banken teils 60–80 % [1].
- Ein Fachaufsatz von 2018 zu drei Bankratingsystemen im deutschsprachigen Raum nennt für Soft Facts 30–50 % der Gesamtnote; das Gewicht sinkt mit der Unternehmensgrösse. Der Aufsatz verweist auf eine ältere Untersuchung mit einem Durchschnitt von 27,8 % [2].
- Ein Fachbeitrag in der NWB-Datenbank nennt für Hard Facts in der Regel 60–70 % der Ratingnote [3].
- Ein Praxisbeitrag aus dem Jahr 2003 nennt für das Mittelstandsrating etwa 60 % harte und 40 % weiche Faktoren [4].
- Ratingagenturen legen die Gewichtung qualitativer und quantitativer Faktoren im Einzelfall durch ihre Analysten fest [5].

Ein Anteil von 40 % für Soft Facts liegt damit bei Universalbanken eher im oberen Bereich; bei kleineren Unternehmen und bei auf KMU ausgerichteten Instituten kann er auch höher sein. Je kleiner das Unternehmen, desto stärker hängt die Bewertung in der Regel von qualitativen Faktoren ab, weil die Zahlenbasis dünner und der Einfluss des Inhabers grösser ist.

7. Kernbotschaft: Soft Facts nicht verschenken

Nach unserer Erfahrung werden Soft Facts im Bankgespräch häufig vergessen, nur mündlich behauptet oder schlecht belegt. Eine vorhandene Nachfolgeregelung, eine gute Planung oder ein funktionierendes Controlling wirken nur, wenn die Bank sie erkennt und nachvollziehen kann. Fehlen diese Belege, wird der qualitative Teil des Ratings nicht ausgeschöpft. Je nach Verfahren kann das – als Erfahrungswert und Obergrenze – bis zu rund 40 % der Bewertungsparameter betreffen. Eine bestimmte Note oder eine Kreditzusage lässt sich daraus nicht ableiten; die Entscheidung trifft allein die Bank.

Die Ratingberatung hilft, die eigene voraussichtliche Einstufung realistisch einzuschätzen und die Unterlagen so aufzubereiten, dass Hard und Soft Facts vollständig und nachvollziehbar dargestellt sind. Wir arbeiten unabhängig von Banken und Vermittlern und erhalten keine Provisionen.

Hinweis Schweiz: Schweizer Banken unterliegen der Aufsicht der FINMA und wenden eigene, ebenfalls an Basel III ausgerichtete Verfahren an. Die genannten EU-Vorschriften gelten dort nicht unmittelbar; die Grundlogik des Ratings ist vergleichbar.

Quellen

1 Studie im Auftrag der Europäischen Kommission zu KMU-Ratingsystemen von Banken und zum Feedback an KMU, https://webgate.ec.europa.eu/circabc-ewpp/rest/download/c1e85d1f-e3f3-4604-9344-bdb812ced48a

2 Fachaufsatz „The Use of Qualitative Indicators in Banking Rating Systems“, Financial Assets and Investing 2018/2, https://doi.org/10.5817/fai2018-2-2

3 NWB Datenbank, „Rating: Bedeutung der einzelnen Kennzahlen für die Banken“, https://datenbank.nwb.de/Dokument/197101/

4 manager magazin, „Praxistipps: Fit für das Bankenrating“, 06.06.2003, https://www.manager-magazin.de/unternehmen/mittelstand/a-251560.html

5 Creditreform Rating AG, Ratingsystematik Unternehmensratings, https://www.creditreform-rating.de/de/ratings/unternehmensrating.html

6 Sparkassen Rating und Risikosysteme, Risikoklassifizierung, https://www.s-rating-risikosysteme.de/unsere-expertise/Risikoklassifizierung/

7 Bundesverband deutscher Banken, „Rating“, Reihe fokus:unternehmen, https://www.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/2297380/0e996e94eba0fffe52ef81174d7ff984/bundesverband-deutscher-banken-rating-1--data.pdf

8 Verordnung (EU) Nr. 575/2013 (CRR), Art. 111 ff., 142 ff., 178; Verordnung (EG) Nr. 1060/2009 (Ratingagenturen); EBA/GL/2020/06 (Leitlinien für die Kreditvergabe und Überwachung)

9 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), „GründerZeiten 14: Sicherheiten – Bürgschaften – Rating“, Stand Oktober 2021, S. 10, https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/GruenderZeiten/GruenderZeiten-14.pdf?__blob=publicationFile

10 IHK Heilbronn-Franken, „Rating“ (Dokument-Nr. 6077644), Stand 15.05.2026, https://www.ihk.de/heilbronn-franken/produktmarken/gruendung-foerderung/finanzierung-foerderprogramme/unternehmensfinanzierung/noch-mehr-unternehmensfinanzierung/rating-6077644

Erstberatung Rating

Erstberatung Rating: 390 EUR netto. Die Erstberatung findet online per Videokonferenz statt und umfasst höchstens 90 Minuten.

info@rating-check.com · https://rating-check.com/