

## Bonitätsprüfung

# Mehr Licht ins Dunkel bringen

Für deutsche Unternehmen ist die Finanzkraft chinesischer Firmen schwer einzuschätzen. Mit einem neuen Rating können sie sich besser orientieren.

Gian Hessami Frankfurt

**H**annspeter Schubert musste tief durchatmen, als der Deal endlich unter Dach und Fach war. Er ist Gründer und Alleinvorstand der Münchener Beteiligungsgesellschaft Blue Cap AG, die im Oktober 2018 ihre hundertprozentige Beteiligung an der WISAP Medical Technology an die zur chinesischen Aohua Gruppe gehörende Endoscope Trading Corporation Limited verkaufte. WISAP steht für „Wissenschaftlicher Apparatebau“. Das Unternehmen ist Spezialist für Geräte und Apparate in der minimalinvasiven Chirurgie, also im Bereich der operativen Eingriffe mit kleinster Verletzung von Haut und Weichteilen.

„Der Weg zu dieser Transaktion war nicht immer einfach. Die Verhandlungen dauerten insgesamt fast zwölf Monate, zu denen auch längere Perioden des Wartens auf die staatlichen Genehmigungen vonseiten Deutschlands und Chinas gehörten“, erzählt Schubert. Es sei generell sehr schwer, verlässliche Bonitätsaussagen über eine chinesische Firma zu erhalten, weil es im Land der Mitte dafür keine standardisierten und belastbaren Ratingverfahren gebe. Damit steht Schubert

nicht allein. Mit einem neuen Rating von Creditreform können Mittelständler die Finanzkraft ihrer chinesischen Kunden besser bewerten.

Viele chinesische Unternehmen sind mit dem Staat eng verflochten. Das macht eine unabhängige Bewertung schwierig. Diese generelle Intransparenz zeigt sich beispielsweise auch bei Geldtransfers, die von außen oft nur schwer nachzuvollziehen sind. „Business-Entscheidungen chinesischer Partner sind überdies sehr oft liquiditätsgetrieben und eher kurzfristig orientiert. Uns hat geholfen, dass WISAP bereits auf eine rund zwei Jahrzehnte währende Geschäftsbeziehung mit China aufbauen konnte“, so Unternehmer Schubert.

## Chinesen müssen Bonität bislang selbst belegen

Mario Ohoven, Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW), rät deutschen Firmen, bei Geschäftsabwicklungen mit chinesischen Kunden sehr umsichtig zu sein: „China verfügt anders als Deutschland noch immer nicht über Wirtschaftsauskunfteien, die die Bonität von Kreditnehmern ermitteln. Chinesen müssen ihre Kreditwürdig-

keit bislang selbst belegen.“ Das Sozialkreditsystem, das der Staat in Zukunft errichten will, soll diese Lücke auch bei Unternehmen schließen. „Bis dahin empfiehlt es sich, die Zahlungsfähigkeit der Handelspartner vorab auf Herz und Nieren zu prüfen und Vorsicht walten zu lassen.“

Doch der Teufel steckt im Detail. „Es ist häufig schwierig, bei chinesischen Unternehmen, die nicht börsennotiert sind, einen Einblick in fundamentale Finanzkennzahlen zu bekommen“, sagt Yi Sun, Partnerin bei der Wirtschaftsprüfung- und Beratungsgesellschaft EY und Leiterin des China Competence Center für Deutschland, Schweiz und Österreich. Dagegen sind viele auch nicht börsennotierte deutsche Unternehmen verpflichtet, Geschäftszahlen zu veröffentlichen. Ein weiteres Hindernis sei schlicht und ergreifend die Sprache: „Viele chinesische Unternehmen verfassen ihre Dokumente, die Auskunft über die Geschäftszahlen und Bonität des Unternehmens geben, nur in chinesischer Sprache - das kann potenzielle Handelspartner aus Deutschland abschrecken.“

Öffentlich zugängliche Statistiken geben meist nur unzureichend Aufschluss über Zahl und Struktur offener Forderungen

## Metropole Shenzhen:

Für Mittelständler ist China ein wichtiger Absatzmarkt.

von Unternehmen. Wer wissen will, in welcher finanziellen Lage sich sein chinesischer Geschäftspartner befindet, muss aufwendige Recherchen betreiben, allgemein zugängliche Informationen zur Wirtschafts- und Branchenentwicklung sammeln und analysieren. Wenn er Glück hat, erhält er Einblick in den Jahresabschlussbericht. Dies alles bleibt jedoch immer noch im Vergleich zur gewohnten deutschen Bilanzanalyse ungenau - insbesondere dann, wenn man die Besonderheiten der chinesischen Rechnungslegung nicht berücksichtigt.

Doch es gibt Hoffnung. Creditreform Rating, eine Tochter der Creditreform AG, hat für Mittelständler ein auf Bilanzdaten basierendes Ratingmodell entwickelt, um die Bonität chinesischer Firmen besser einschätzen zu können - in Zusammenarbeit mit „3ACredit“, der Landesgesellschaft von Creditreform China. Das Modell bezieht sich auf Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens fünf Millionen Yuan, umgerechnet rund 720 000 Euro. Laut der Ratingagentur eine Pionierleistung: „Es gibt kein vergleichbares System. Deshalb sind wir überzeugt, dass unser Modell sehr schnell zum Marktstandard für eine bilanzdatenbasierte Bonitätsanalyse werden wird“, sagt Michael Munsch vom Vorstand der Creditreform Rating AG.

## Wahrscheinlichkeit für Zahlungsausfall berechnet

Die Datenbasis lieferte die seit zehn Jahren in Schanghai etablierte chinesische Landesgesellschaft. Gemeinsam mit den Kollegen von Creditreform Rating sahen sie sich zwei Jahre lang knapp 700 000 Bilanzen von rund 300 000 Unternehmen genauer an. Eine erste Analyse der Daten hat gezeigt, dass gut ein Drittel der untersuchten chinesischen Mittelständler eine Bonität auf Investmentgrade-Level aufweist. Die Wahrscheinlichkeit, dass diese Unternehmen innerhalb der folgenden zwölf Monate zahlungsunfähig werden, liegt unter einem Prozent. Bei rund 1,5 Prozent der Firmen liegt die Wahrscheinlichkeit bei 16 Prozent, dass sie innerhalb eines Jahres ihre Rechnungen nicht mehr begleichen können.

Munsch ist davon überzeugt, dass das neue Ratingmodell auf große Resonanz stoßen wird. Zum einen in Deutschland, wo viele Unternehmen, beispielsweise aus der Fahrzeugindustrie, seit Langem nach einer Methode zur Bonitätsprüfung von Zulieferern suchen. Zum anderen auch in China, wo Unternehmen nun erstmals die Möglichkeit haben, Geschäftspartner auf Basis von Bilanzdaten zu beurteilen. Creditreform Rating bietet Analysen in deutscher und englischer Sprache an.

Georg Kröger hat gute Erfahrungen mit Kunden aus China gemacht - obwohl er sich vorab kein genaues Bild über die Bonität des jeweiligen Handelspartners gemacht hat. Der 41-Jährige ist Geschäftsführer des Kölner Unternehmens AeroDesignWorks, eines spezialisierten Ingenieurdienstleisters und Entwicklungspartners für Strömungstechnik und Turbomaschinen. Die Verständigung läuft auf Englisch. „Geschäftszahlen spielen für uns keine primäre Rolle“, berichtet Kröger. Wichtiger sei, dass zwischen beiden Seiten Vertrauen herrsche. Und damit fährt das Unternehmen gut. „Unsere Kunden waren bisher immer mit unseren Leistungen zufrieden und haben stets pünktlich gezahlt“, so der Ingenieur.

Um das Risiko eines Zahlungsausfalls zu minimieren, vereinbart er mit seinen chinesischen Kunden Anzahlungen und - bei größeren Aufträgen - Zahlungen, die vom Projektfortschritt abhängen. Dabei überweist ihm sein Gegenüber immer einen Teilbetrag der Gesamtsumme für bestimmte Teile der Leistungen. Etwa für einen Datensatz eines Kohlekraftwerkklüfters. Erst, wenn die Zahlung eingegangen ist, geht die Arbeit weiter.

**China verfügt noch immer nicht über Wirtschaftsauskunfteien, die die Bonität von Kreditnehmern ermitteln.**

Mario Ohoven  
Präsident BVMW