



Finanzierungs- leitfaden

Informationen und Tipps zu
Ihrem Agrarkredit

gutes säen



rentenbank

inhalt

1.	Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts	6
2.	Die Kreditvergabe in der Praxis	8
3.	Das Rating als Basis der Kreditentscheidung	12
4.	Die Analyse der Kapitaldienstfähigkeit	22
5.	Die Bedeutung von Sicherheiten für die Kreditentscheidung	26
6.	Die optimale Gestaltung Ihrer Finanzierung	32
7.	Tipps für das Kreditgespräch	45
8.	Nach dem Kredit ist vor dem Kredit	49
9.	Fazit	53
	Weiterführende Informationen	54

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Welt verändert sich in rasantem Tempo. Fast täglich sehen wir uns mit neuen Entwicklungen und Herausforderungen konfrontiert. Das merken Sie bei der Arbeit auf Ihren Höfen und in Ihren Betrieben ganz besonders.

Natürlich ändert sich auch die Welt der Finanzierung. Deshalb haben wir unseren Finanzierungsleitfaden in einer dritten Auflage aktualisiert. So können wir Sie weiterhin bei der Planung, Beantragung und Abwicklung Ihrer Finanzierung umfassend und praxisnah unterstützen.

Für die aktuelle Ausgabe haben wir nicht nur Inhalte und Texte nachgeschärft, sondern auch das Thema Sustainable Finance neu aufgenommen. Hierzu finden Sie im Heft eine Übersicht. Ergänzt wird diese durch weitere Informationen auf unserer Homepage, auf die Sie über einen QR-Code gelangen. So haben Sie stets Zugriff auf die aktuellsten Entwicklungen.

Doch der Leitfaden dient nicht nur der Information in Finanzierungsfragen. Vielmehr soll er auch Verständnis schaffen zwischen den verschiedenen an einer Finanzierung beteiligten Akteuren. Wir wollen dazu beitragen, dass Sie Ihre Bank und Ihrer Kundenberaterin/Ihren Kundenberater besser verstehen und Prozesse leichter nachvollziehen können.

Für uns ist dies die Grundlage einer vertrauensvollen und nachhaltigen Geschäftsbeziehung – und damit ein Stück Beständigkeit in Zeiten des steten Wandels.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative und nutzbringende Lektüre.

Ihre Landwirtschaftliche Rentenbank

rahmen- bedingungen des kredit- geschäfts



Warum rechtliche Rahmenbedingungen für Banken auch die Kreditnehmer betreffen.

Banken und Sparkassen unterliegen bei der Kreditvergabe einer Vielzahl von Gesetzen, Richtlinien und Verordnungen. In diesem Kapitel geben wir Ihnen einen Einblick, wie diese Rahmenbedingungen die Kreditgewährung beeinflussen.

Diese Rahmenbedingungen geben den Banken und Sparkassen Regeln für ihre Bankgeschäfte vor. Im Wesentlichen geht es darum, dass die Kreditinstitute über genügend Eigenkapital und Liquidität verfügen und eine angemessene Risikokontrolle eingerichtet haben. Das beeinflusst wiederum die Konditionen eines Kredits für die Kundin/den Kunden. Denn Darlehen an Kreditnehmende mit einer niedrigeren Bonitätseinstufung oder weniger werthaltigen Sicherheiten müssen von der Bank mit mehr Eigenkapital unterlegt werden. Für diese Darlehen sind folglich auch höhere Darlehenszinsen von dem Kunden/von der Kundin zu zahlen.

Darüber hinaus hat die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) einen wesentlichen Einfluss darauf, inwieweit und zu welchen Konditionen Banken Kredite vergeben. Oberstes Ziel der EZB ist es, die Preisstabilität in Europa zu gewährleisten. Dafür steuert sie mit unterschiedlichen geldpolitischen Instrumenten die Geldmenge und die Zinsen. So kann die Geldmenge beispielsweise über die Höhe der Mindestreserve, die Banken bei der EZB hinterlegen müssen, beeinflusst werden. Außerdem kann die EZB über Anleihekaufprogramme die Geldmenge erhöhen. Durch die Festlegung von Leitzins und Einlagezins gibt die EZB den Rahmen für die Zinsen vor. Die EZB kann durch eine expansive Geldpolitik dazu beitragen, dass Banken eher Kredite vergeben und die Zinsen für Kreditnehmerinnen und -nehmer niedrig sind. Gleichzeitig wird es in einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld für Banken schwieriger, profitable Margen zu erwirtschaften.

Die beschriebenen Rahmenbedingungen, aber auch weitere Aspekte wie der Wettbewerb zwischen den Banken, beeinflussen die individuelle Geschäftsstrategie jeder Bank.

Deshalb ist es wichtig im Hinterkopf zu behalten: Jedes einzelne Kreditgeschäft ist für die Bank immer nur Teil ihres gesamten Kreditportfolios bzw. Kreditbestandes. Banken legen im Rahmen ihrer Geschäftsstrategie und ihres Risikomanagements fest, welches Darlehensvolumen sie an bestimmte Branchen, Regionen oder Kreditnehmer vergeben. Sie vermeiden damit sogenannte „Klumpenrisiken“, die entstehen, wenn zum Beispiel Darlehen eines einzelnen Kreditnehmenden oder einer bestimmten Branche einen relativ großen Anteil an den insgesamt vergebenen Krediten einer Bank darstellen. Wie stark sich eine Bank im Agrarkreditgeschäft engagiert, hängt also von ihrer strategischen Ausrichtung ab.

die kredit- vergabe in der praxis



Wer entscheidet eigentlich über Ihren Kreditantrag und die Konditionen?

In diesem Kapitel stellen wir Ihnen den Prozess der Kreditvergabe vor und erläutern, welche Faktoren dabei eine Rolle spielen. Damit Sie wissen, wie in Ihrer Bank oder Sparkasse die Kreditentscheidung zustande kommt – und wie Sie diese Entscheidung positiv beeinflussen können.

Entscheidungskompetenzen in der Bank: Wer entscheidet über die Finanzierungsanfrage?

Jede Firmenkundschaft hat in der Regel einen festen Kundenberater oder eine feste Kundenberaterin. Er oder sie ist auch der oder die erste Ansprechpartner/in bei neuen Investitionen und begleitet "seine/ihre" Kundinnen und Kunden durch alle Etappen der Finanzierung bis hin zum unterschiftsreifen Kreditvertrag. Der Kundenberater oder die Kundenberaterin arbeitet im sogenannten „Marktbereich“. Diese Organisationseinheit kümmert sich direkt um den „Markt“, also die Kundinnen

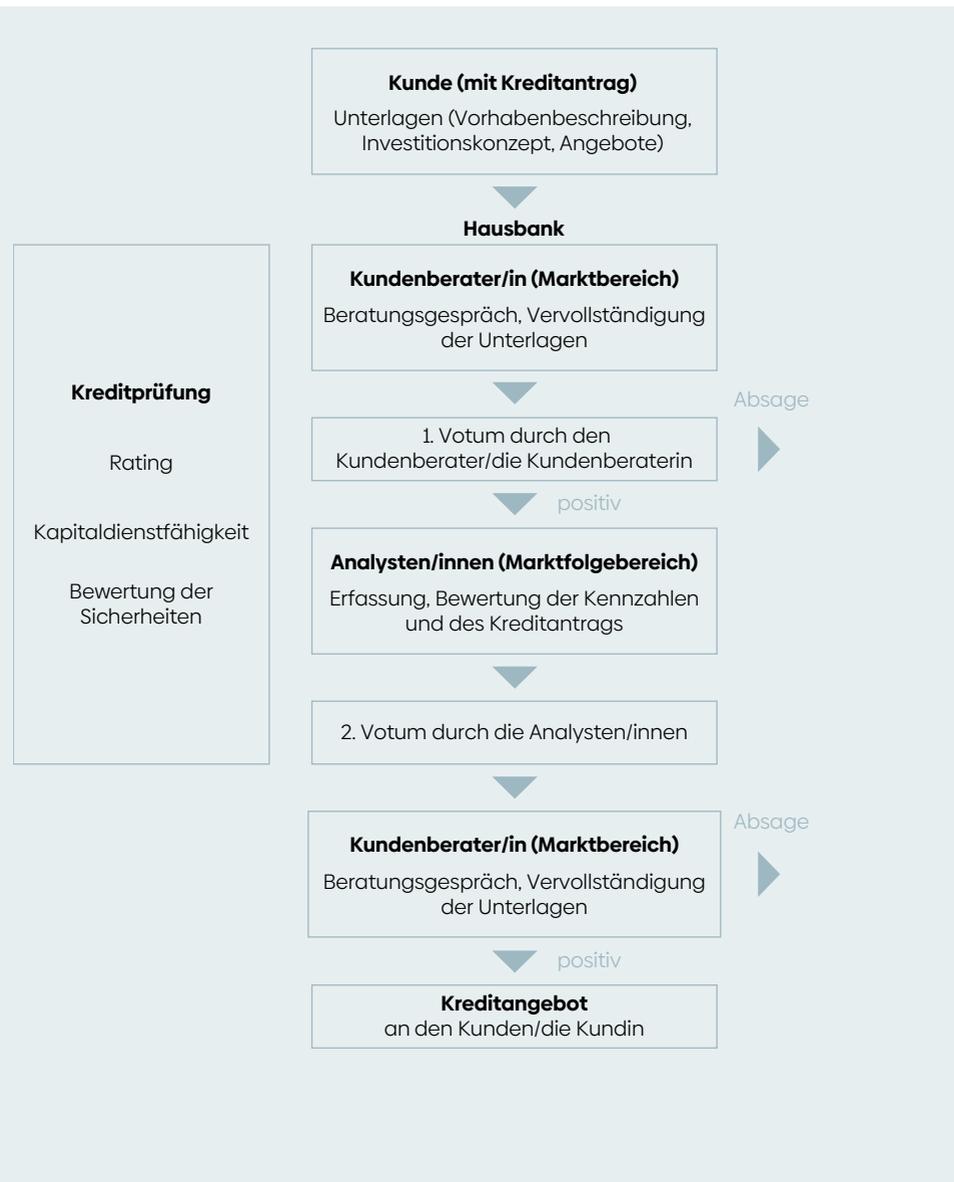
und Kunden der Bank, und nimmt somit klassische Vertriebsaufgaben wahr. Der Berater/die Beraterin kennt die Kundschaft und ihre Betriebe und berät sie hinsichtlich der Ausgestaltung des Kredits. Außerdem sammeln die Beraterinnen und Berater alle wichtigen Unterlagen und Informationen für die Kreditprüfung. Diese besteht aus der Ermittlung des Ratings und der Kapitaldienstfähigkeit sowie der Bewertung der Sicherheiten. Auf dieser Basis geben die Kundeberaterinnen und -berater ihre Einschätzung ab (1. Votum).

Der Marktbereich entscheidet jedoch nicht alleine über den Kreditantrag. Der sogenannte „Marktfolgebereich“ muss ebenfalls für die Kreditvergabe stimmen. Dort sehen sich Analystinnen und Analysten die Kreditanträge und eingereichten Unterlagen genau an, beurteilen sie und geben ihr Votum ab (2. Votum). Damit wird verhindert, dass Vertriebsaspekte oder gar das persönliche Verhältnis zwischen Beraterin/Berater und Kundin/Kunde die Kreditentscheidung beeinflussen. Markt und Marktfolge müssen also nach dem „Vier-Augen-Prinzip“ einen Kreditantrag gemeinsam befürworten, bevor er endgültig genehmigt wird. Bei sehr hohen Kreditbeträgen können auch noch weitere bankinterne Kompetenzträgerinnen und -träger bis hin zum Vorstand eingebunden sein.

Unabhängig davon, wer über einen Bankkredit entscheidet: Für alle Beteiligten gilt immer eine Vielzahl von gesetzlichen und bankinternen Regeln, die bei der Kreditentscheidung zu beachten sind.

Was bedeuten diese Organisationsstrukturen nun für einen Kunden/eine Kundin aus der Landwirtschaft, der/die eine größere Investition finanzieren will? Der Kundenberater oder die Kundenberaterin entscheidet nicht alleine. Das heißt also, dass es nicht reicht, nur den/die vielleicht seit langem vertrauten Kundenberater oder vertraute Kundenberaterin im persönlichen Gespräch zu überzeugen. Denn sein bzw. ihr Votum ist immer nur ein Teil der Gesamtentscheidung der Bank – wenn auch ein wichtiger. Es versteht sich daher von selbst, dass vor allem die Unterlagen (Vorhabensbeschreibung, Investitionskonzept, Angebote etc.)

immer so aussagekräftig sein müssen, dass auch die weiteren Kompetenzträgerinnen und -träger in der Bank das Projekt verstehen und eine sachlich fundierte Entscheidung fällen können.



Kreditvergabeprozess



Grundlage der Entscheidung: Die Kreditprüfung

Die Kompetenzträgerinnen und -träger in der Bank – sowohl im Markt als auch in der Marktfolge – treffen ihre Entscheidungen auf Grundlage der Kennzahlen aus der Kreditprüfung. Dazu zählen das Rating, die Analyse der Kapitaldienstfähigkeit und die Bewertung der Sicherheiten.

Dreh- und Angelpunkt der Kreditvergabe ist die Bonität der Kundschaft. Sie wird im Rahmen des Ratings von der Hausbank ermittelt. Die in einem standardisierten Verfahren ermittelte Ratingnote spiegelt das statistische Risiko wider, dass der Kunde oder die Kundin den Kredit nicht wie vereinbart zurückzahlen kann. Je höher diese sogenannte Ausfallwahrscheinlichkeit innerhalb des nächsten Jahres ist, desto höher ist das Risiko für die Bank und letztlich auch für die Endkreditnehmenden. Neben dem Rating ist für die Bank auch die Kapitaldienstfähigkeit des Kreditnehmers/der Kreditnehmerin ein wichtiges Kriterium. Hier geht es um die Frage, ob der Kreditnehmer oder die Kreditnehmerin in der Lage ist, auch in Zukunft Zins und Tilgung für das Darlehen leisten zu können. Bei der Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit stehen also neben dem geplanten Investitionsvorhaben auch die sonstigen Verpflichtungen des Unternehmens im Wirtschaftsjahr im Fokus. Sicherheiten werden bei der Kreditprüfung ebenfalls bewertet und dienen der Absicherung der Darlehen. Hier geht es um die Frage, inwieweit ein Kreditausfall durch diese Kreditsicherheiten gedeckt wäre, wenn eine Verwertung bzw. ein Verkauf erfolgen würde. Der Wert der Kreditsicherheiten beeinflusst die Kreditentscheidung und auch die Zinskonditionen des Kredits.

Wie diese Kennzahlen berechnet werden und wie Sie sie beeinflussen können, wird in den folgenden Kapiteln erklärt.

das rating als basis der kreditentscheidung



Wie Ratings funktionieren und wie Sie sie positiv beeinflussen können.

Die Zinskonditionen eines Darlehens hängen eng mit dem Rating, sprich mit dem ermittelten statistischen Risiko zusammen, dass der Kunde sein Darlehen nicht zurückzahlen kann. Doch wie schätzt eine Bank eigentlich dieses Risiko ein? Lesen Sie in diesem Kapitel, wie die Bank Ihren Betrieb unter die Lupe nimmt. Und was Sie selbst dazu beitragen können, um Ihr Rating zu verbessern.

Wie funktioniert ein Rating?

Beim Rating geht es nicht etwa darum, die Zukunft eines Unternehmens zu erraten – auch wenn diese Vermutung vom Grundsatz her gar nicht so falsch wäre. Nach dem englischen Ursprung des Wortes geht es vielmehr darum, Unternehmen zu beurteilen und zu klassifizieren. Letztlich soll ein Rating etwas darüber aussagen, ob ein Darlehenskunde/eine Darlehenskundin auch in Zukunft seine/ihre Zahlungen leisten kann. Hierzu wird die sogenannte „1-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“ ermittelt. Es geht um die Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass ein Kunde/eine Kundin innerhalb des nächsten Jahres die Zins- und Tilgungszahlungen (Kapitaldienst) an die Bank nicht mehr leisten kann?

Da niemand die Zukunft vorhersagen kann, bedient man sich mathematischer Modelle, mit denen man eine solche Wahrscheinlichkeit berechnen kann. In diese Modelle fließen die aktuellen Zahlen, Daten und Fakten des/der zu beurteilenden Kreditnehmers/Kreditnehmerin bzw. des Betriebs ein, aber auch die Erfahrungen der Banken mit allen anderen Kundinnen und Kunden aus den vergangenen Jahren: Unter welchen Bedingungen haben Kundinnen und Kunden schon einmal ihren Kapitaldienst nicht leisten können? Welche Betriebe konnten ihre Darlehen zurückzahlen und welche nicht?

Wichtig dabei: Die Bank bewegt sich immer in einem Rahmen rechtlicher Vorschriften. So werden die Ratingverfahren von den Aufsichtsbehörden genehmigt und überprüft. Trotzdem sind die angewandten Verfahren in Banken und Sparkassen unterschiedlich, insbesondere bei der Auswahl und der Gewichtung einzelner Faktoren. Die grundsätzliche Systematik der Ratingsysteme ist jedoch recht ähnlich und kann daher allgemein beschrieben werden.

Welche Faktoren fließen in Ratingverfahren ein?

Wesentlicher Bestandteil eines jeden Ratingsystems ist die Bewertung von quantitativen („harten“) und qualitativen („weichen“) Faktoren. Dabei gelten als „harte“ Faktoren vor allem Daten, die durch die Auswertung der Jahresabschlüsse (oder betriebswirtschaftliche Auswertungen etc.) gewonnen werden. Dazu zählen die gängigen Kennzahlen, wie zum Beispiel die Rentabilität oder die Eigenkapitalquote eines Unternehmens. Welche Kennzahlen mit welcher Gewichtung einfließen, unterscheidet sich je nach Ratingverfahren.

Beispiele für „harte“ Faktoren

Ertragslage	<ul style="list-style-type: none">• Rentabilität• Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit• Aufwandsstrukturen
Vermögenslage	<ul style="list-style-type: none">• Eigenkapitalquote• Investitionen• Betriebsvermögen
Finanzlage	<ul style="list-style-type: none">• Liquidität• Cash-Flow

Bei den „weichen“ Faktoren geht es vor allem um die Einschätzung der Unternehmerin bzw. des Unternehmers aus Sicht der Bank, also um die Qualitäten des Kreditnehmers in Bezug auf die Führung, die Organisation und die strategische Planung seines Betriebs. Während die quantitativen Faktoren eher vergangenheitsorientiert sind, richten sich die qualitativen Faktoren stärker in die Zukunft und geben dem Bankberater daher eine Vorstellung über die Erfolgsaussichten und die Risiken des Betriebs.

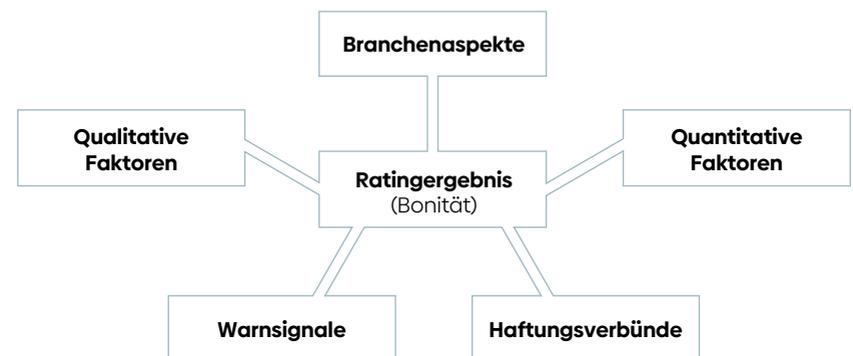
Beispiele für „weiche“ Faktoren

Externe Faktoren	<ul style="list-style-type: none"> • Marktposition • Wettbewerbssituation
Interne Faktoren	<ul style="list-style-type: none"> • Kontoverwaltung • Organisationsstrukturen • Bestehen von Nachfolgeregelungen • Berufsqualifikation/Ausbildung • Informationsverhalten • Risikomanagement • Unternehmensplanung

Zu den individuellen Komponenten von Ratingsystemen zählen bei Familienbetrieben außerdem die privaten Vermögensverhältnisse des Darlehensnehmers oder der Darlehensnehmerin. Die finanzielle Situation und Vermögenslage geben der Bank Auskunft darüber, ob kurzfristige Liquiditätsengpässe des Betriebes mit privaten Mitteln ausgeglichen werden könnten. Auch das Vorliegen bestimmter Warnsignale, wie zum Beispiel Lastschriftrückgaben, Zahlungsschwierigkeiten oder Verstöße gegen bereits bestehende Kreditvereinbarungen, werden im Rating berücksichtigt. Alle diese Ereignisse können ein Hinweis sein, dass eine Unternehmenskrise bevorsteht, die die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens vermindert. Schließlich spielt es auch eine Rolle, in welcher Branche sich ein Unternehmen bewegt und welche Wettbewerbsposition es dort einnimmt. Zum Teil sind Branchenaspekte bereits Teil der „harten“ bzw. „weichen“ Faktoren der Ratingsysteme, in manchen bilden sie aber auch eine eigene Kategorie. Zur Beurteilung der aktuellen und

zukünftigen Entwicklung der Branche beziehen Banken oft externe Branchenratings heran. Darüber hinaus werden landwirtschaftliche Betriebe, wie alle anderen Wirtschaftsbereiche auch, von der aktuellen Konjunktur- und Marktentwicklung beeinflusst, deren Analyse ebenfalls mit einfließt. Natürlich spielen bei landwirtschaftlichen Betrieben auch die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Agrarpolitik eine Rolle.

Hat der Landwirt oder die Landwirtin weitere Unternehmen oder ist das Unternehmen mit anderen Unternehmen wirtschaftlich verbunden, werden auch diese Verbünde analysiert (Analyse von Haftungsverbänden). Aus Sicht der Kreditinstitute kann die Ausfallwahrscheinlichkeit ihres Kunden oder ihrer Kundin nicht nur von der Gesellschaft selbst, sondern auch von der Art der Einbindung des Kunden oder der Kundin in eine Gruppe oder in einen Konzern abhängen.



Die Gewichtung zwischen den harten und weichen Faktoren ist je nach eingesetztem Ratingsystem unterschiedlich. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass das Ratingergebnis zu etwa 70 % von den harten Faktoren und zu etwa 30 % von den weichen Faktoren abhängt. Da Letztere von der Kundschaft oft unterschätzt werden, werden diese im Folgenden noch einmal genauer unter die Lupe genommen.

1. Bemühen Sie sich um Zuverlässigkeit bei Kontoführung und Zahlungsverhalten

Die Kontoführung und das Zahlungsverhalten eines Kunden oder einer Kundin ist durch das Kreditinstitut leicht und schnell analysierbar. Wenn das Kontokorrent andauernd in Anspruch genommen wird oder gar Lastschriften zurückgegeben werden, sind das häufig Warnsignale. Ist doch einmal ein Engpass absehbar, sollten Sie als Kunde oder Kundin deshalb frühzeitig das Gespräch mit Ihrem Berater/Ihrer Beraterin suchen. Mit der Bank nicht abgesprochene Kontokorrentüberziehungen über den vereinbarten Rahmen hinaus wirken sich bonitätsverschlechternd aus.

2. Kümmern Sie sich um Nachfolge- und Vertretungsregelungen

Die Unternehmensnachfolge ist in der Landwirtschaft von zentraler Bedeutung. Im Gegensatz zu früher ist sie nicht mehr selbstverständlich. Es ist daher nachvollziehbar, dass eine Bank bei der Vergabe von langfristigen Darlehen die Rückzahlung durch den Betrieb auch langfristig gesichert wissen will. Landwirtinnen und Landwirte sollten sich daher früh mit der Thematik beschäftigen und dem Berater/der Beraterin entsprechende Planungen darlegen. Häufig werden wir gefragt, wann das eigentlich eine Rolle spielt. Bei einem 32 Jahre alten Landwirt stellt sich die Frage noch nicht. Aber die Anfrage eines 57-Jährigen, der zum Beispiel 30 ha Fläche kaufen und über 20 Jahre finanzieren möchte, steht natürlich in einem ganz anderen Licht.

Wichtig sind zudem Vertretungsregelungen für den laufenden Betrieb. Was passiert, wenn der Betriebsleiter oder die Betriebsleiterin durch Krankheit längere Zeit ausfällt? In diesen Fällen drängen viele Fragen in den Vordergrund und eine Vielzahl von Entscheidungen ist zu treffen. Ein sogenannter Notfallordner kann hier den Angehörigen weiterhelfen und ist damit ein wichtiges Instrument zur Risikovorsorge.

3. Informieren Sie die Bank aktiv über Ihre Unternehmensentwicklung

Bei der Darlehensvergabe und der Überwachung des Kreditengagements ist es für den Kundenberater/die Kundenberaterin sehr wichtig, aktuelle Informationen über den Betrieb zu erhalten. Das Informationsverhalten des Landwirts/der Landwirtin ist daher für die Bank ein bedeutender qualitativer Faktor. Die Informationen sollten zeitnah vorliegen. Nur dann kann die Bank die aktuelle Situation des Betriebs richtig einschätzen. Die vorhandenen Daten müssen regelmäßig gesammelt und aufbereitet werden. Hierzu gehört vor allem ein Überblick über die Kosten und Erlöse des Betriebs. Pflegen Sie auch einen guten Kontakt zur Buchhaltung oder zu Ihrem Steuerberater/Ihrer Steuerberaterin, um schnell geeignete Zahlen besorgen zu können. Dies gilt übrigens auch, wenn später einmal Liquiditätsprobleme drohen, weil beispielsweise die Preise für bestimmte Agrarprodukte eingebrochen sind. Informieren Sie Ihre Bank möglichst früh. Ein offener und aktiver Informationsaustausch mit allen nötigen Unterlagen ist auch ein Merkmal bei den qualitativen Ratingfragen.

4. Beschäftigen Sie sich mit Ihrem Risikomanagement

Die Risiken, denen sich ein landwirtschaftlicher Betrieb gegenüber sieht, sind in den letzten Jahren immer weiter gewachsen. Neben den klassischen Markt- und Finanzierungsrisiken rücken produktbezogene Risiken durch den Klimawandel in den Fokus. Für den Bankberater/die Bankberaterin ist ein aktives Risikomanagement daher ein wichtiger Faktor bei der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des Betriebs. Als Betriebsleiter/in sollten Sie Ihre wichtigsten Risiken kennen und Maßnahmen ergreifen können, mit denen Sie diese Risiken reduzieren wollen. Für wachsende Betriebe hat die Liquiditätsplanung an Bedeutung gewonnen. Die Preisschwankungen für Agrarprodukte und Betriebsmittel sowie sinkende Rücklagen erhöhen die Gefahr von Liquiditätsengpässen.

5. Bilden Sie sich und Ihre Mitarbeitenden regelmäßig weiter

Es muss nicht immer ein Studium sein, mit dem man seine betriebswirtschaftlichen oder landwirtschaftlichen Kenntnisse erweitert. Für den Fortbestand Ihres Betriebes ist es wichtig, dass Sie Ihr Wissen auf dem aktuellen Stand halten. Berichten Sie Ihrem Bankberater/Ihrer Bankberaterin ruhig, welche Seminare oder Fortbildungen Sie und Ihre Mitarbeitenden besucht haben. Auch dies ist ein Argument für die Zukunftsfähigkeit Ihres Betriebs.

6. Entwickeln Sie Ziele und Strategien für Ihr Unternehmen

Sie sollten eine klare Vorstellung davon haben, wie die Zukunft Ihres Betriebes aussehen soll und mit welchen Unsicherheiten Sie auf diesem Weg rechnen müssen. Die Kernfrage ist zunächst: Wie geht es nach dem beabsichtigten Investitionsschritt weiter? Erstellen Sie eine Liste mittelfristiger Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre und beziehen Sie dabei als selbstständige/r Unternehmer/in unbedingt auch persönliche Ziele mit ein. Denken Sie danach an die langfristige Zukunft Ihres Unternehmens: Wie soll Ihr Betrieb in 10 bis 15 Jahren aufgestellt sein? Für jeden Betrieb gibt es Meilensteine, die mitgedacht werden müssen. Dazu zählen zum Beispiel die Hofnachfolge, das Ausscheiden von Familienangehörigen oder auch das Auslaufen wichtiger Pachtverträge. Wie bereiten Sie sich darauf vor? Und welches sind die strategischen Ziele für Ihren Betrieb: Wollen Sie Kostenführer oder Qualitätsführer werden? Wollen Sie den Betrieb diversifizieren und neue Standbeine schaffen – oder sich mittelfristig gar zurückziehen? Und was passiert eigentlich, wenn alles ganz anders kommt? Seien Sie bei Ihrer Zukunftsplanung ruhig kreativ. Entwickeln Sie verschiedene Szenarien, in denen Sie bewusst mal besonders pessimistisch, mal besonders optimistisch kalkulieren. Nehmen Sie sich für diese wichtigen Fragen genügend Zeit. Eine gründliche Vorbereitung hilft nicht nur der Bank, sondern sie ist in Ihrem eigenen Interesse.

7. Rating ist eine Chance für die Betriebsführung

Auch wenn Sie über die Grundzüge des Ratings jetzt gut Bescheid wissen: Auf viele Kreditnehmende wirkt das Rating eher undurchsichtig und führt oft zu Gesprächsbedarf mit der Bank – insbesondere, weil es den Zinssatz des Darlehens wesentlich beeinflusst. Es wäre jedoch falsch, das Rating nur als Ärgernis zu verstehen. Im Gegenteil: Im Grunde ist das Rating sogar eine Chance für jeden Betrieb. Der Landwirt/die Landwirtin erhält eine externe Einschätzung seines/ihrer Unternehmens und seines/ihrer Finanzierungsvorhabens. Unter Umständen bekommt er oder sie sogar wertvolle Tipps für eine bessere Betriebsführung. Und darüber hinaus kann ein Kreditantrag, der aufgrund des Ratings abgelehnt wurde, durchaus auch im Interesse des Kunden/der Kundin liegen – beispielsweise, wenn er oder sie seine finanzielle Lage falsch eingeschätzt hat.

exkurs: green deal, landwirtschaft und investitionen

Mit dem European Green Deal soll der Übergang zu einer modernen, ressourceneffizienten und wettbewerbsfähigen Wirtschaft geschaffen werden. Die Sustainable Finance Strategie der EU ist Teil des Green Deals und hat zum Ziel, privates Kapital vermehrt in nachhaltige Investitionen zu lenken. Begleitet wird das durch eine Vielzahl von Verordnungen, Gesetzen oder Regelungen.

„Die Bundesregierung versteht [...] unter Sustainable Finance, dass private und staatliche Akteur*innen am Finanzmarkt **Nachhaltigkeitsaspekte** bei ihren Entscheidungen berücksichtigen.“¹

Nachhaltigkeitsaspekte kommen in den drei Dimensionen E (Environmental), S (Social) und G (Governance) vor. Wegen des Klimawandels liegt der Fokus aktuell auf der ersten Dimension. CO₂-Emissionen sind daher das aktuelle Top-Thema, aber auch Themen wie beispielsweise die Biodiversität oder Lieferkettenaspekte gewinnen an Bedeutung. Damit Banken der ihnen zugewiesenen Aufgabe, die nachhaltige

Transformation der Wirtschaft zu finanzieren, gerecht werden können, müssen sie sowohl Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen als auch Berichtspflichten erfüllen.

Im Rahmen der Risikobetrachtung sind Banken zunehmend verpflichtet zu bewerten, wie sich Nachhaltigkeitsrisiken auf die Finanzsituation ihrer Kreditnehmerinnen und -nehmer auswirken können. Für die Landwirtschaft als „Werkbank unter freiem Himmel“ bedeutet das zum Beispiel, dass mögliche Auswirkungen durch den Klimawandel berücksichtigt werden müssen. Das kann auch in den Kreditgesprächen thematisiert werden. Viele Landwirtinnen und Landwirte managen diese Risiken bereits aktiv und investieren beispielsweise in Bewässerungstechnik oder Hagelschutznetze. In den nächsten Jahren werden in den Kreditgesprächen die Klimarisiken verstärkt thematisiert.

Banken, aber auch große Lebensmittelhersteller und der Lebensmitteleinzelhandel müssen außerdem Nachhaltigkeitsberichtspflichten erfüllen. Beispielsweise erheben viele Molkereien von ihren Landwirtinnen und Landwirten schon jetzt nachhaltigkeitsbezogene Daten.

Das Thema ist zur Zeit noch sehr dynamisch und kann noch nicht abschließend behandelt werden. Auf unserer Webseite können Sie sich deshalb ausführlich über die Entwicklungen zum Thema Nachhaltigkeit, THG-Emissionen und den Rechtsrahmen dazu informieren.

Nähere Informationen unter www.rentenbank.de/nachhaltigkeit/Sustainable-Finance/ oder den QR-Code scannen:



¹ Deutsche Sustainable Finance Strategie des Bundesfinanzministeriums, veröffentlicht im Mai 2021

die analyse der kapital- dienstfähigkeit



**So prüft und beurteilt die Bank
Ihr Investitionsvorhaben.**

Bei der Kapitaldienstfähigkeit geht es um die Frage, ob der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin in der Lage ist, die jährlichen Zins- und Tilgungszahlungen für die Investition in Zukunft leisten kann. Zur Beurteilung des Vorhabens analysiert die Bank zum Beispiel den Businessplan oder Betriebszweigabrechnungen. Vorteilhaft sind dabei verschiedene Szenarien, die zeigen, ob der Kapitaldienst auch bei schwankenden Erzeugerpreisen oder steigenden Betriebsmittelpreisen noch gesichert ist.

Die Kapitaldienstgrenze ist der Betrag, der nach Erfüllung aller anderen Verpflichtungen zur Bedienung des Kapitaldienstes zur Verfügung steht. Dabei sollte nicht nur das aktuelle Investitionsvorhaben berücksichtigt werden, sondern frühzeitig in der entsprechenden Planungsperiode auch der weitere Finanzierungsbedarf des Landwirts/der Landwirtin. Grundsätzlich kann die Kapitaldienstgrenze wie folgt ermittelt werden:

Ordentliches Ergebnis

- + Einlagen/Kapitalerhöhung
- Entnahmen/Gewinnausschüttung
- + Zinsen und ähnliche Anwendungen
- Zinszuschuss, jährliche Zahlungen

= Langfristige Kapitaldienstgrenze

- + Abschreibungen auf Gebäude
- + Abschreibungen auf bauliche Anlage

= Mittelfristige Kapitaldienstgrenze

- + AfA Maschinen und Geräte

= Kurzfristige Kapitaldienstgrenze

Die langfristige Kapitaldienstgrenze ist die entscheidende Größe bei der Aufnahme von Fremdkapital. Sie gibt den Betrag in Euro an, der als Kapitaldienst im Wirtschaftsjahr für den Betrieb langfristig tragbar ist. Die mittelfristige Kapitaldienstgrenze kann lediglich vorübergehend zur Bedienung von Zins und Tilgung nach größeren Investitionsschritten beansprucht werden.

Die kurzfristige Kapitaldienstgrenze schließlich sollte nur in absoluten Ausnahmefällen beansprucht werden. Sie gibt an, wie viel Geld kurzfristig für Zins- und Tilgungszahlungen zur Verfügung steht. Dabei ist die Ausnutzung dieser Grenze immer eine Gefahr für die Liquidität. Denn es können keine Reserven gebildet werden.

Der Jahresabschluss ist für die Banken das wichtigste Dokument. Darüber hinaus verlangen Banken häufig weitere Berechnungen und Unterlagen. Bei größeren Investitionsvorhaben fordern Bankberaterinnen und -berater von ihren Kundinnen und Kunden zum Beispiel einen Business- oder Investitionsplan ein. Dieser Plan bietet dem Wirtschaftstreibenden eine strukturierte und professionelle Basis, um seine Unternehmensstrategie zu entwickeln, sie darzustellen und gleichzeitig die operative Umsetzung der Strategie zu planen. Zu diesem Zweck führt der Betriebsleiter/die Betriebsleiterin zum Beispiel Ertragspotenziale oder -erwartungen auf.

Einige Banken erwarten von ihren Kundinnen und Kunden außerdem eine genaue Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). Die BWA baut auf den Zahlen des Jahresabschlusses auf. Sie dokumentiert das wirtschaftliche Geschehen des abgelaufenen Wirtschaftsjahres und bereitet die Zahlen des steuerlichen Jahresabschlusses so auf, dass sie betriebswirtschaftlich genutzt werden können. Dadurch ermöglicht die BWA genauere Aussagen über den Erfolg des Betriebs. Wichtige unterstützende Kontaktpersonen hierfür sind zum Beispiel die Buchführungsverbände, Steuerberaterinnen und -berater oder Landwirtschaftskammern. Zunehmend achten Banken bei der Kreditentscheidung auch auf die Entwicklung der Produktionseffizienz. Hier bieten Betriebszweigabrechnungen (BZA) wichtige Anhaltspunkte, denn sie machen verschiedene Betriebe hinsichtlich ihrer Effizienz miteinander vergleichbar. Und natürlich fällt eine positive Kreditentscheidung bei Betrieben mit hoher Produktionseffizienz leichter, weil diese den Kapitaldienst wahrscheinlicher leisten können. Mit einer BZA für einzelne Betriebszweige können Landwirte und ihre Banken die wichtigen Stellschrauben zur Effizienzsteigerung identifizieren. Sie kann auch zur Kalkulation verwendet werden. Insgesamt ist sie eine gute Grundlage für betriebliche Planungen. In der Regel ist die BZA eine Vollkostenrechnung. Dabei werden die Einnahmen und Ausgaben aus der Buchführung, aber auch Faktorkosten (zum Beispiel Ansätze für Lohn, Pacht oder Zins) den einzelnen Betriebszweigen (zum Beispiel der Milchviehhaltung oder dem Futterbau) exakt zugeteilt. Mit der Betriebszweiganalyse kann daher die Rentabilität einzelner

Betriebszweige relativ genau eingeschätzt werden. Die Betriebszweigabrechnung ist um wichtige Produktionskennziffern, wie beispielsweise die biologischen Leistungen Milchleistung/Kuh, aufgezogene Ferkel/Sau etc., zu ergänzen. Damit können die einzelnen Betriebszweige besser beurteilt werden.

Bei der weiteren Betrachtung des Unternehmens und seiner Zahlungsfähigkeit ist auch ein vorausschauender Blick auf die Liquidität unverzichtbar. Ein detaillierter Liquiditätsplan liefert einen tiefen und zeitnahen Blick in das Unternehmen. Er zeigt die tatsächliche Entwicklung des Unternehmens ohne steuerliche oder bewertungsbedingte Einflüsse. Dabei ist es sinnvoll, verschiedene Zukunftsszenarien einzubeziehen. Denn die Agrarwirtschaft wird immer stärker von äußeren Faktoren beeinflusst und ist mit verschiedenen Risiken konfrontiert. Beispielsweise haben durch die Liberalisierung der Agrarpolitik die Preisschwankungen auf den Agrarmärkten in den letzten Jahren zugenommen. Diese potenziellen Veränderungen sind daher auch bei den Rentabilitätsberechnungen zu berücksichtigen.

Anhand von Sensitivitätsanalysen (Variationsrechnungen) werden die Auswirkungen unterschiedlicher Erzeuger- und Betriebsmittelpreise auf die Rentabilität des betreffenden Betriebszweiges analysiert. So kann mit dem Bankberater bzw. der -beraterin bereits der „schlimmste Fall“ im Vorfeld besprochen und über entsprechende Maßnahmen nachgedacht werden. Gerade vor dem Hintergrund zunehmender Preisschwankungen für Agrarprodukte und Betriebsmittel erleichtern diese Variationsrechnungen der Bank die Kreditentscheidung und geben dem Landwirt/der Landwirtin Sicherheit bei seiner/ihrer Investitionsentscheidung. Denn ein Betrieb, der gerade von einer Phase hoher Preise profitiert, steht natürlich im ersten Moment besser da, als ein Betrieb, der gerade mit niedrigen Preisen zu kämpfen hat. Die derzeitige Situation kann im nächsten Jahr genau anders herum aussehen und sollte nicht den Ausschlag für eine negative Entscheidung der Bankberaterin/des Bankberaters geben. Unterm Strich zeigen diese Berechnungen daher auch dem Landwirt/der Landwirtin Chancen und Risiken seiner/ihrer Investitionsabsichten auf.

die bedeutung von sicherheiten für die kreditentscheidung



Welche Rolle spielen Sicherheiten heute und wie werden sie bewertet?

Im Rahmen der Kreditprüfung werden die von Kundinnen und Kunden angebotenen Sicherheiten geprüft. Kreditsicherheiten sollen die Hausbank gegen den möglichen Ausfall (Kreditrisiko) aus einer Kreditgewährung absichern. Im Wesentlichen geht es hier um die Werthaltigkeit der Sicherheiten – also darum, welcher Erlös beim Verkauf erzielt werden kann. Im folgenden Kapitel geht es um die unterschiedlichen Arten von Kreditsicherheiten und ihre Bewertung durch das Kreditinstitut.

In der Agrarwirtschaft werden verschiedene Sicherheiten von den Banken herangezogen. Die folgende Tabelle enthält die am häufigsten verwendeten Sicherheiten.

Arten von Kreditsicherheiten			
nach Gegenstand der Kreditsicherheit		nach Abhängigkeit vom Bestand einer Forderung	
Personensicherheiten	Sachsicherheiten	akzessorisch (abhängig)	nicht akzessorisch (unabhängig)
<ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaft • Garantie 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherungsübereignung • Sicherungsabtretung • Pfandrechte (Hypotheken, Grundschuld) 	z. B. Hypothek	z. B. Grundschuld

Quelle: Eigene Darstellung nach Grill/Perczynski, Wirtschaftslehre des Kreditwesens, 2015

Wie kann ein Darlehen grundsätzlich abgesichert werden?

Grundschuld

Eine der wichtigsten Kreditsicherheiten ist die Grundschuld. Die Grundschuld ist ein Sicherungsrecht an einem Grundstück. Auf Basis dieses Rechts kann der Gläubiger (in diesem Fall die Bank) eine bestimmte Geldsumme aus dem Grundstück verlangen. Der Eigentümer bzw. die Eigentümerin muss der Eintragung einer Grundschuld zustimmen und diese muss von einem Notar/ einer Notarin beurkundet werden. In vielen Regionen Deutschlands sind die Bodenpreise in den letzten Jahren stark angestiegen. Das kann zu einer höheren Bewertung durch die Banken führen. Daraus kann sich für den Landwirt/die Landwirtin eine höhere Besicherungsmöglichkeit ergeben.

Sicherungsübereignung

Bei der Sicherungsübereignung werden eine oder mehrere bewegliche Sachen an ein Kreditinstitut übereignet. Weit verbreitet ist beispielsweise die Übereignung von Fahrzeugen oder Maschinen. Neben dem Eigentumsübergang wird auch ein sogenanntes Besitzzmittlungsverhältnis vereinbart – das ist in der Regel ein Leih- oder Verwahrvertrag. Im Gegensatz zur Verpfändung bleibt die Sache dadurch in Händen des Sicherheitengebers. Landwirtinnen und Landwirte können den übereigneten Gegenstand, zum Beispiel einen Schlepper oder eine Photovoltaikanlage, weiterhin wirtschaftlich nutzen. Allerdings nimmt die Bank einen Sicherheitsabschlag auf den Kaufpreis wegen erhöhten Risikos vor. Denn es besteht zum Beispiel das Risiko, dass der Gegenstand beschädigt wird und sich der Wert unter anderem dadurch verringert. Daher müssen die sicherungsübereigneten Maschinen und Fahrzeuge in der Regel versichert werden. Die vereinbarte Sicherungsübereignung wird der Versicherung angezeigt.

Sicherungsabtretung (Zession)

Bei der Sicherungsabtretung, auch Zession genannt, tritt der Kreditnehmer/die Kreditnehmerin Forderungen und andere Rechte an die Bank ab. Das können zum Beispiel Einspeiseerlöse einer Photovoltaikanlage sein. Die Bank wird damit Inhaberin der Forderungen und ist berechtigt, diese direkt gegenüber dem Kunden/der Kundin des Kreditnehmers geltend zu machen.

Pfandrechte

Pfandrechte als Sicherheiten entstehen nur unter zwei Bedingungen: Zum einen müssen sich der Eigentümer/die Eigentümerin und der Gläubiger untereinander einigen, dass das Pfandrecht besteht. Zum anderen muss die „Sache“ auch tatsächlich an den Gläubiger übergeben werden. Es wird nicht nur das Recht daran abgetreten. Verpfändet ein Landwirt/eine Landwirtin zum Beispiel einen Mähdrescher, kann er diesen anschließend nicht mehr nutzen. Auch für die Bank ist dies sehr aufwändig. Deshalb werden Verpfändungen beweglicher Sachen in der landwirtschaftlichen Praxis sehr selten eingesetzt.

Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft handelt es sich um einen Vertrag, in dem sich ein Bürge dazu verpflichtet, für die Verbindlichkeiten des Schuldners/der Schuldnerin beim Gläubiger einzustehen. Dabei lassen sich grundsätzlich zwei Arten unterscheiden. Bei der „gewöhnlichen Bürgschaft“ kann der Bürge vom Gläubiger verlangen, dass zunächst der Schuldner/der Schuldnerin die Forderung begleichen soll. Bei der „selbstschuldnerischen Bürgschaft“ hingegen kann er/sie dieses Recht nicht in Anspruch nehmen. Der Gläubiger kann somit die Begleichung der Forderungen sofort beim Bürgen geltend machen.

Wie werden Sicherheiten bewertet?

Häufig können Landwirtinnen und Landwirte die Bewertung ihrer Sicherheiten durch ihre Hausbank nicht nachvollziehen. Dabei schätzen sie den Wert meist höher ein als die Bank. Doch auch in diesen Fällen agiert die Bank nach festen bankinternen Vorschriften. Die Banken wenden unterschiedliche Bewertungsansätze und Sicherheitsabschläge an. Eine pauschale Aussage über Bewertungshöhen ist daher schwer möglich. Das heißt grundsätzlich, dass sich die Bewertung von Sicherheiten von Bank zu Bank unterscheiden kann.

Ermittlung des Beleihungswerts bei Flächen und Gebäuden

In bestimmten Fällen, gerade bei unbeweglichen Objekten wie Flächen oder landwirtschaftlichen Gebäuden, muss der Beleihungswert festgestellt werden. Das Ziel ist eine möglichst realistische Bewertung der Sicherheit. Das kommt sowohl den Interessen der Bank als auch denen des Landwirts/der Landwirtin entgegen. Die Bank kann sich dadurch bestmöglich absichern und der Landwirt/die Landwirtin stellt nicht mehr Sicherheiten, als tatsächlich nötig sind. Oft ist der Beleihungswert um einiges niedriger als der Verkehrs- oder Marktwert der Gebäude oder der Flächen. Die Bank legt ihn unter vorsichtiger Schätzung fest, da er zum Beispiel von sektoralen Aussichten sowie von weiteren langfristigen Faktoren beeinflusst wird. Schließlich haben Kredite meistens eine lange Laufzeit. Außerdem spielt auch die Drittverwendungsmöglichkeit eine Rolle.

Kann zum Beispiel ein Boxenlaufstall als gewerbliche Lagerhalle genutzt werden? Oder gibt es andere Interessierte, die den Stall weiter betreiben könnten?

Beispiel: Ermittlung des Beleihungswerts bei einer Fläche

Die grundbuchlichen Sicherheiten werden mittels Bodenrichtwerten bewertet. Diese werden aus Kaufpreissammlungen für Flächen durch die Gemeinden erstellt. Die Bodenrichtwerte zeigen damit die durchschnittlichen Kaufpreise für Flächen innerhalb eines bestimmten Zeitraums in einer Region. Zunächst wird die Beleihungsgrenze ermittelt, um davon die ermittelten Vorlasten abzuziehen. Daraus ergibt sich der restliche Beleihungswert, der als Sicherheit für weitere Investitionen, beispielsweise einen Stallbau, dienen kann.

Fläche	30 ha
Bodenrichtwert (€/m ²)	2,50 €
Beleihungswert	750.000 €
Beleihungsgrenze (60 %)	450.000 €
Vorlasten	2.500.000 €
= mögliche Grundschuld/restlicher Beleihungswert	200.000 €

Weitere Bewertungsverfahren bei Sicherheiten

Grundsätzlich kommen für die Bewertung von Sicherheiten das Vergleichswert-, Sachwert- und Ertragswertverfahren in Frage. Welches Verfahren angewendet wird, hängt von der Art bzw. Nutzung des Objekts ab. Teilweise werden aber auch verschiedene Verfahren gleichzeitig genutzt – entweder um die Ergebnisse zu überprüfen oder um aus den Verfahren einen Mittelwert zu bilden.

Vergleichswertverfahren: Was kosten vergleichbare Objekte?

Beim Vergleichswertverfahren wird der Wert eines Guts an den Verkaufspreisen gleichartiger Güter bestimmt. Dies ist natürlich nur dann möglich, wenn entsprechende Marktdaten vorhanden sind. Ein Einsatz bei Stallgebäuden ist aufgrund ihrer unterschiedlichen Ausstattung schwierig. Besser geeignet ist das Verfahren zum Beispiel bei der Bewertung von landwirtschaftlichen Nutzflächen.

Sachwertverfahren: Wie teuer war die Herstellung?

Das Sachwertverfahren orientiert sich am theoretischen Herstellungswert eines vergleichbaren Sachguts. Zusätzlich müssen noch Korrekturfaktoren wie die Restnutzungsdauer berücksichtigt werden sowie der aktuelle Unterhaltungszustand des Objekts und andere Wertminderungen. Die Höhe der Minderung zu bestimmen ist relativ schwierig und nur mit ausreichender Sachkenntnis durchführbar. Verwendet wird dieses Verfahren vor allem bei bebauten landwirtschaftlichen Grundstücken.

Ertragswertverfahren: Wie hoch ist der nachhaltige Ertrag?

Das Ertragswertverfahren orientiert sich am potenziellen Einkommen, das beispielsweise mit einem Schweinestall generiert werden kann. Dazu wird zunächst der Jahresreinertrag als Differenz aus dem Jahresrohertrag und den Bewirtschaftungskosten berechnet. Dieser wird dann mit dem von der Restnutzungsdauer abhängigen Kapitalisierungsfaktor multipliziert. Auch bei diesem Verfahren sind fundierte Sachkenntnisse notwendig, unter anderem für die Bestimmung der Restnutzungsdauer. Darüber hinaus müssen auch Aspekte wie Zustand, Lage, Belastungen und Rechte etc. in die Wertermittlung einbezogen werden. Im landwirtschaftlichen Bereich wird das Verfahren beispielsweise zur Bewertung eines gesamten landwirtschaftlichen Betriebs eingesetzt.

Was versteht man unter einem Blankokredit?

Der Blankoanteil und die Bedeutung des Blankokredits innerhalb der Finanzierung haben in den vergangenen Jahren zugenommen. Doch was genau ist ein Blankokredit? Blankokredite sind Kredite ohne Sicherheiten, die dem Kreditnehmenden im Hinblick auf seine Bonität in voller Höhe oder zum Teil ohne Absicherung durch werthaltige Sicherheiten (Blankokreditanteil) gewährt werden. Wenn die Rückführung eines Kredites durch die laufenden Erträge gewährleistet ist, kann dies in bestimmten Fällen durchaus gerechtfertigt sein. Gerade bei Blankokrediten wird besonders Wert auf die Bonitätsfeststellung gelegt, zum Beispiel über die Vorlage von unterjährigen Auswertungen. Die am häufigsten vergebenen Blankokredite sind Dispositions- bzw. Kontokorrentkredite.

die optimale gestaltung ihrer finanzierung



Wie wird Ihr Darlehen zum günstigen Kredit nach Maß?

Bei den Verhandlungen mit der Bank geht es nicht nur darum, ob Ihr Darlehen grundsätzlich genehmigt wird, sondern auch um dessen Ausgestaltung. Hier gibt es verschiedene Stellschrauben, die Unternehmerinnen und Unternehmer und Bankberaterinnen und -berater gemeinsam definieren müssen. Das Ziel ist ein individuelles Finanzierungskonzept, das genau zur Investition und zum Unternehmen passt. Dabei hat die Gestaltung der Finanzierung immer auch Auswirkungen auf die Konditionen – eine Prüfung lohnt sich deshalb.

Wie viel Eigenkapital sollte vorhanden sein?

Am Anfang steht die Frage, wie viel Eigenkapital die Darlehensnehmerin/der Darlehensnehmer aufbringen kann und wie viel Fremdkapital aufgenommen werden muss. In der Praxis werden häufig mindestens 20 % Eigenkapital der Investitionssumme als Richtgröße genannt. Tatsächlich gibt es hier jedoch keine allgemeingültige Regel. Denn die Höhe der Eigenmittel hängt von vielen Faktoren ab, wie zum Beispiel von der Fremdkapitalquote, dem bisherigen Verschuldungsgrad, oder vom Risikoprofil des Betriebs. Daher ist diese Frage immer individuell mit der Hausbank zu klären. Eine gute Möglichkeit, das Eigenkapital zu ersetzen oder zu schonen, sind Fördermittel wie beispielsweise die Zuschüsse aus dem Agrarinvestitionsförderprogramm. Es lohnt sich immer, die aktuelle Förderpolitik in der Fachpresse zu verfolgen. Für welche Zwecke Mittel zur Verfügung stehen, erfahren Landwirtinnen und Landwirte bei den Länderministerien. Aber auch landwirtschaftliche beratende Personen und die Landwirtschaftskammern sind in der Regel bestens informiert.

Welche Laufzeit ist die richtige? Und welche Zinsbindungsfrist?

Grundsätzlich sollte bei der Fremdfinanzierung auf „Fristenkongruenz“ geachtet werden. Das heißt, dass die Laufzeit des Darlehens möglichst der Nutzungsdauer des Investitionsguts entsprechen sollte. Denn es ist wenig sinnvoll, immer noch Raten für eine Maschine zu zahlen, die schon längst nicht mehr genutzt wird. Dadurch können sich außerdem „Altlasten“ aufbauen, die möglicherweise die Liquidität der Kreditnehmerin/ des Kreditnehmers gefährden. Zwar ist die Nutzungsdauer nicht immer exakt planbar, aber zumindest sollte es eine Prognose geben, wie lange das Investitionsgut vermutlich Erlöse erwirtschaften wird.

Die Laufzeit kann aber auch davon abhängen, wie hoch die Belastung durch Zins und Tilgung maximal sein darf. Je länger die Laufzeit, desto niedriger ist der Kapitaldienst und desto mehr wird die Liquidität geschont. Allerdings steigen mit der Laufzeit in der Regel auch die Zinskonditionen. Dies gilt es abzuwägen – genauso wie bei der Zinsbindung. Schließt der Landwirt/die Landwirtin zum Beispiel ein Darlehen über

30 Jahre ab, wird der Zinssatz oft nur für fünf oder zehn Jahre festgeschrieben. Danach bekommt er/sie ein neues Angebot, das dem dann aktuellen Marktzins entspricht. Dies kann bei fallenden Zinsen sehr positiv sein – bei steigenden Zinsen aber auch den Investitionsplan gehörig durcheinander bringen. Deshalb ist genau zu besprechen, wie viel Sicherheit der Betrieb durch die Zinsbindung während der Laufzeit braucht und auf welchem Niveau sich die Zinsen aktuell bewegen. Sind die Zinsen gerade außerordentlich niedrig, lohnt sich oft eine lange Zinsbindung, auch wenn der Zins dafür etwas höher ist.

Sind tilgungsfreie Jahre sinnvoll?

Investitionen erbringen anfangs häufig nur geringe Erträge. Deshalb kann es sinnvoll sein, ein tilgungsfreies Anfangsjahr zu wählen. Viele Hausbanken bieten diese Option ohne Zinsaufschlag an. Das kann bei mehreren tilgungsfreien Jahren allerdings anders sein.

Welche Darlehensform: Annuitäten-, Raten- oder endfälliges Darlehen?

Es gibt drei Darlehensformen, die sich vor allem durch unterschiedliche Modalitäten bei der Tilgung voneinander unterscheiden.

Ratendarlehen

Die Gesamtrate besteht aus einem Zins- und einem Tilgungsanteil. Beim Ratendarlehen reduziert sich die Gesamtrate während der Laufzeit. Während der Tilgungsbetrag immer gleich bleibt, sinkt die Zinszahlung und damit die Gesamtrate. Denn die Zinsen werden immer auf die jeweilige Restschuld berechnet und diese verringert sich durch die laufende Tilgung.

Annuitätendarlehen

Beim Annuitätendarlehen bleibt die Rate während der gesamten Darlehenslaufzeit gleich. Diese konstante Annuitätenrate setzt sich ebenfalls aus einem Zins- und einem Tilgungsanteil zusammen. Der Zinsanteil wird während der Laufzeit immer kleiner, weil sich die Restschuld verringert. Dadurch kann mit der konstanten Rate mehr getilgt werden.

Endfälliges Darlehen

Das endfällige Darlehen wird in einer Summe am Ende der vereinbarten Laufzeit zurückgezahlt. Über die gesamte Laufzeit werden nur Zinsen bezahlt. Endfällige Darlehen bieten sich an, wenn zum Ende der Laufzeit zum Beispiel Guthaben aus Sparanlagen oder Lebensversicherungen zur Verfügung stehen.

Übersicht zu den drei Darlehensvarianten

	Besonderheit Entwicklung der Rate während der Laufzeit	Vorteile im Vergleich	Nachteile im Vergleich
Ratendarlehen	Rate wird geringer durch sinkenden Zinsanteil, Tilgungsanteil bleibt gleich	Geringste Zinskosten während der Laufzeit, Belastung wird zum Ende hin immer geringer	Höhere Rate zu Beginn der Laufzeit, dadurch Belastung der Liquidität
Annuitätendarlehen	Rate bleibt immer gleich, Tilgungsanteil steigt während der Laufzeit, Zinsanteil sinkt	Gleich bleibende und dadurch leicht kalkulierbare Belastung, zu Beginn niedrigere Rate als bei Ratendarlehen	Insgesamt höhere Zinskosten als bei Ratendarlehen
Endfälliges Darlehen	Während der Laufzeit werden nur Zinsen gezahlt, am Ende wird alles in einer Summe fällig	Geringe Belastung während der Laufzeit, da nur Zinsen gezahlt werden	Insgesamt hohe Zinskosten, da keine Tilgung (lohnt sich nur, wenn fest angelegte Mittel erst zum Ende der Laufzeit frei werden)

Bei Raten- oder Annuitätendarlehen ist zusätzlich noch zu entscheiden, wann und wie oft die Zahlungen geleistet werden. Je nach Liquiditätslage des Unternehmens bieten sich beispielsweise halbjährliche oder vierteljährliche Zahlungen an.

Fester oder variabler Zinssatz?

Feste Zinssätze bieten während der Zinsbindungsfrist den Vorteil, dass die Kosten exakt kalkulierbar sind. Als Alternative können Darlehen mit einem variablen Zinssatz vereinbart werden. Der variable Zinssatz orientiert sich an einem Leitzins und ändert sich dadurch regelmäßig. Typischerweise sind dies Kontokorrentdarlehen. Aber auch in der Bauphase von Immobilien spielen diese flexiblen Darlehen eine Rolle. Mit Abschluss der Baumaßnahme wird dann häufig auf ein Annuitäten- oder Ratendarlehen mit längerer Zinsbindung umgestellt.

Flexibilität durch Sondertilgungen oder „Flex-Darlehen“?

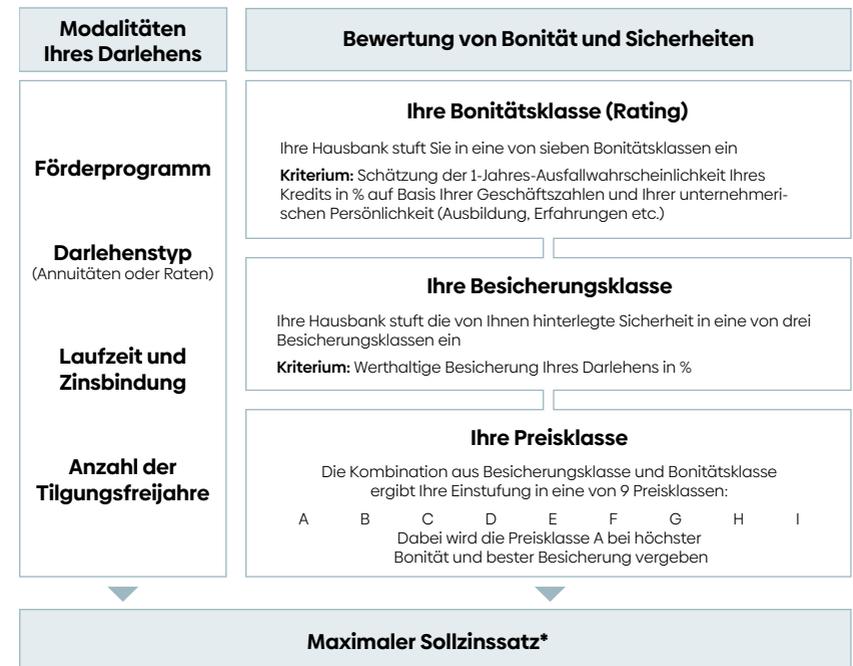
Die Möglichkeit Sondertilgungen zu leisten, klingt für viele Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer zunächst einmal attraktiv. Schließlich erscheint es vorteilhafter, die Raten niedriger anzusetzen und freie Mittel in eine Sondertilgung zu stecken, als sich von vornherein zu stark zu belasten. Allerdings sind Sondertilgungen für die Banken arbeitsaufwändiger und schwieriger zu kalkulieren. Daher sind Darlehen mit solchen Klauseln oftmals teurer. Dies gilt auch für sogenannte „Flex-Darlehen“, bei denen manche Banken anbieten, die Tilgung für das Darlehen über die gesamte Laufzeit selbst bestimmen zu können.

Häufig vereinbaren Kreditnehmerinnen und -nehmer mit ihrer Bank Sondertilgungen und zahlen hierfür einen höheren Zinssatz, ohne dass sie jemals von dieser Möglichkeit Gebrauch machen. Deshalb sollte man sich gut überlegen, wie viel Flexibilität man wirklich braucht. Wie realistisch ist es, dass während der Laufzeit größere Summen frei werden, die auf das Darlehen eingezahlt werden sollen? Hierbei sind auch die zum Teil hohen Preisschwankungen bei Agrarprodukten und Betriebsmitteln zu berücksichtigen. Bei stark schwankenden Betriebsergebnissen bekommt die Liquidität einen immer höheren Stellenwert. In guten Jahren muss daher vorgesorgt werden. Dabei gilt: Liquidität geht vor Sondertilgung! Es ist sinnvoller in einem guten Wirtschaftsjahr zinsgünstige Darlehen zurückzuzahlen, als in einem schlechten Wirtschaftsjahr die Verbindlichkeiten auf dem teuren Kontokorrent ansteigen zu lassen.

Besonders günstige Konditionen durch Förderdarlehen

Alle Förderdarlehen der Rentenbank werden über die Hausbanken beantragt. Landwirtschaftliche Unternehmerinnen und Unternehmer sollten bei jeder Investition ihren persönlichen Bankberater oder -beraterin auch auf die Möglichkeit eines Förderdarlehens der Rentenbank ansprechen. Die Höhe des Zinssatzes richtet sich, wie bei jedem Darlehen üblich, nach der gewünschten Laufzeit und Zinsbindung, der Darlehensvariante und der Anzahl von Tilgungsfreijahren. Außerdem ist noch der Verwendungszweck relevant. So bietet die Rentenbank zum Beispiel zusätzliche Zinsvorteile für besonders nachhaltige oder innovative Investitionen.

Die Zinssätze der Rentenbank orientieren sich am sogenannten „Risikogerechten Zinssystem“. Der Zinssatz wird durch die wirtschaftliche Situation (Bonität) des Kunden und die vorhandenen Kreditsicherheiten bestimmt. Grundsätzlich bewertet die Hausbank die Bonität und die Kreditsicherheiten. Auf dieser Basis stuft sie den Kunden in eine Bonitäts- und eine Besicherungsklasse ein, aus der sich wiederum der Zinssatz ergibt.



Im ersten Schritt stellt die Hausbank die Bonität der Kundin/des Kunden anhand ihres internen Ratingverfahrens fest. Die Bonitätsklasse beantwortet die Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass die Kundin/der Kunde innerhalb des nächsten Jahres seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann („1-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“)?

Im zweiten Schritt bewertet die Hausbank die vorgesehenen Sicherheiten. Das können beispielsweise Grundschulden oder Sicherungsübereignungen von Maschinen sein. Die Besicherungsklasse gibt an, welcher Teil des Kreditbetrags mit werthaltigen Sicherheiten unterlegt ist. Aus der Kombination dieser beiden Klassen ergibt sich die Preisklasse des Kunden/der Kundin und dadurch auch die Zinsobergrenze für den Kredit. Dies ist der maximale Zinssatz, den die Hausbank bei einem Förderkredit verlangen darf.

Dabei gilt grundsätzlich folgender Zusammenhang: Je besser die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers/der Kreditnehmerin und je werthaltiger die gestellten Sicherheiten, desto niedriger ist der Zinssatz.

exkurs: beihilfen

Die Darlehen aus den Förderprogrammen der Rentenbank können Beihilfen im Sinne der EU-Kommission enthalten. Dabei wird als Beihilfenswert jedoch nur der Zinsvorteil berücksichtigt, den das Unternehmen erhält. Der Kreditbetrag als solcher ist schließlich wieder zurückzuzahlen. Der Zinsvorteil errechnet sich aus der Differenz zwischen dem Zinssatz für den Kreditnehmer/die Kreditnehmerin und dem bei Kreditzusage gültigen Referenzzinssatz der EU-Kommission. Der Referenzzinssatz spiegelt dabei näherungsweise den „Marktzinssatz ohne Vergünstigung“ wider. Außerdem ist bei der Berechnung zu berücksichtigen, dass der Zinsvorteil über die gesamte Darlehenslaufzeit gewährt wird. Für den exakten Beihilfenswert in Euro werden deshalb noch alle „zukünftigen Zinsvorteile“ auf den Zeitpunkt der Darlehensgewährung abgezinst.

Ob ein Darlehen eine Beihilfe enthält, lässt sich einfach mit dem Darlehensrechner auf www.rentenbank.de prüfen. Er berechnet nämlich nicht nur ein unverbindliches Angebot für den Tilgungsplan, sondern auch den Beihilfenswert. Grundsätzlich stellt die Rentenbank auch beihilfefreie Darlehen zur Verfügung. Weitergehende Informationen bietet das Beihilfen-Merkblatt, das ebenfalls unter www.rentenbank.de zu finden ist. Fragen zum Thema Beihilfen und zu den Förderdarlehen beantworten wir gern auch telefonisch unter 069-2107-700.

Übrigens: Die Förderdarlehen der Rentenbank können auch mit Darlehen der Hausbank kombiniert werden. Das kann vorteilhaft sein, wenn Sondertilgungen gewünscht sind, die die Darlehen der Rentenbank nicht bieten. Eine Aufteilung der Kreditsumme in ein zinsgünstiges, fest kalkulierbares Rentenbank-Darlehen und ein Hausbanken-Darlehen mit individuell zugeschnittenen Sondertilgungsmöglichkeiten ist in solchen Fällen gängige Praxis.

exkurs: leasing oder finanzierung?

Neben dem klassischen Bankkredit gewinnt in der Landwirtschaft zunehmend das Leasing von Maschinen, Anlagen und Geräten an Bedeutung. Aus juristischer Sicht ist Leasing die „Gebrauchsüberlassung eines Investitionsguts auf Zeit“. Der Leasingnehmer oder die Leasingnehmerin, in dem Fall der Landwirt/die Landwirtin, nutzt dabei zum Beispiel einen Schlepper oder eine Erntemaschine, ohne diese kaufen zu müssen. Statt der Anschaffungskosten zahlt er/sie während einer fest definierten Laufzeit Leasingraten für die Nutzung.



Eigentümer/in bleibt die Leasinggesellschaft. Im Vergleich zur Darlehensfinanzierung können so Eigenkapital und Sicherheiten für weitere Kreditfinanzierungen des Kernbetriebs geschont werden. Gerade bei saisonal genutzten Maschinen kann das Leasing eine bilanzneutrale Alternative sein, die neue Handlungsspielräume eröffnet. Ein weiterer Vorteil: Die geleasten Anlagen und Maschinen befinden sich auf dem neuesten Stand der Technik. Leasing ist jedoch in der Regel teurer als ein über Darlehen finanzierter Kauf. Eine Übersicht von Vor- und Nachteilen bietet die folgende Übersicht.

Vorteile des Leasings Vorteile des Leasings

- Investitionsobjekt muss nicht im Voraus bezahlt werden
- Leasingraten können aus den laufenden Erträgen finanziert werden
- Leasingraten können steuerlich abgesetzt werden
- Leasing schont die Kreditlinie
- Schneller technischer Fortschritt möglich

Nachteile des Leasings

- Leasing ist in der Regel teurer als ein vergleichbares Darlehen
- Besonders bei vollamortisierenden Verträgen ist dies der Fall, da die Anschaffungskosten der Maschinen schneller zurückgezahlt werden müssen, als das Objekt abgeschrieben wird
- Bei Verträgen mit einer Restrate kann die Leasinggesellschaft das Objekt „andienen“, wenn sie es am Markt nicht veräußern kann. Das bedeutet, der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin müsste das Leasingobjekt erwerben

Bei der Entscheidung für eine Leasingfinanzierung gibt es zwei Vertragsvarianten: Den Vollamortisations- oder den Teilamortisationsvertrag (siehe auch Darstellung S. 42).

Bei Vollamortisationsverträgen (VA) ist die Höhe der Leasingraten so bemessen, dass am Ende der Leasingzeit der Kaufpreis, die Finanzierungskosten und Nebenkosten bezahlt sind und damit die Vollamortisation gewährleistet wird.

Bei Teilamortisationsverträgen (TA) werden von dem Leasingnehmer/ von der Leasingnehmerin monatlich geringere Raten an die Leasinggesellschaft gezahlt. Da die Summe der während der Vertragslaufzeit gezahlten Leasingraten noch nicht zur vollen Amortisation ausreicht, unterliegt der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin am Ende der Vertragslaufzeit einer Zahlungspflicht zur Abdeckung des Restwertrisikos.

exkurs: agrar- bürgschaft

Übrigens bietet auch die Rentenbank Leasingrefinanzierungen an. Förderfähig sind zum Beispiel Leasingfinanzierungen von landwirtschaftlichen Maschinen, Produktionsanlagen sowie Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien. Auch hier gilt: Der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin stellt den Antrag bei seiner/ihrer Hausbank oder Leasinggesellschaft. Die Refinanzierung erfolgt über die Rentenbank.

Beispielhafte Darstellung eines VA- und eines TA-Vertrags im Vergleich



Vollamortisationsvertrag (VA)

- Der VA hat eine Laufzeit von 9 Jahren, wenn die Abschreibungsdauer 10 Jahre beträgt (afa).
- Innerhalb der 9 Jahre werden 100 % der Anschaffungskosten durch den Leasingnehmer/Leasingnehmerin gedeckt.
- Dann hat das Objekt noch einen Restbuchwert von 10 %.
- Diese 10 % Restbuchwert stehen der Leasinggesellschaft zu.

Teilamortisationsvertrag (TA)

- Der TA hat eine Laufzeit von 10 Jahren.
- Nach 10 Jahren hat die Leasinggesellschaft die Anschaffungskosten vollständig zurückgezahlt bekommen.
- Nach Ende der Laufzeit veräußert die Leasinggesellschaft das Leasingobjekt in der Regel am Markt. Somit hat die Leasinggesellschaft die Sicherheit, dass sie den Restbuchwert erhält. Wenn ein Mehrerlös entsteht, erhält die Leasinggesellschaft davon 75 % und der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin 25 %.

Der Endkreditnehmer/die Endkreditnehmerin hat in beiden Fällen 100 % des Anschaffungswertes des Objektes gezahlt. Bei dem TA Vertrag hat er/sie zusätzlich noch die Chance auf die Mehrerlösbeteiligung.

In Zusammenarbeit mit der Rentenbank haben die deutschen Bürgschaftsbanken Agrar-Bürgschaften eingeführt. Dadurch erhalten auch Unternehmen mit geringen Kreditsicherheiten besseren Zugang zu Krediten. Verbürgt werden Kredite an kleine und mittlere Unternehmen der Landwirtschaft, Forst- und Fischwirtschaft, der Ernährungswirtschaft, der erneuerbaren Energieproduktion, an landwirtschaftliche Gartenbaubetriebe und Unternehmen der ländlichen Entwicklung. Dabei reicht die Liste der möglichen Vorhaben von Existenzgründungen und Nachfolgeregelungen über Modernisierungsmaßnahmen, Aus- und Umbauten bis hin zum Erwerb eines Agrarbetriebs. Möglich sind 50- und 70-prozentige Bürgschaften. Die Kreditsummen dürfen aber einen Betrag von 1,5 Mio. Euro nicht überschreiten. Die Antragstellung erfolgt über die Hausbank.

Möglicher Vorteil: Verbesserung der Bonität

Da der Kredit mindestens in Höhe der Bürgschaftsquote als voll werthaltig besichert gilt, verbessert sich die Besicherungsklasse des Endkreditnehmers/der Endkreditnehmerin. Die Bürgschaft muss auch in Form einer jährlichen risikogerechten Bürgschaftsprovision in Höhe eines prozentualen Anteils des Kreditbetrags bezahlt werden. Diese ist abhängig von der Bonitätseinstufung des Unternehmens. Dennoch kann die Bürgschaft durch Verbesserung der Besicherungsklasse eine Senkung der zu zahlenden Zinsen bewirken.

Besicherungs- klasse	Absicherung	Bonitätsklasse						
		1	2	3	4	5	6	7
1	≥ 70 %	A	A	B	C	D	E	H
2	> 40 - 70 %	A	B	D	E	F	H	I
3	< 40 %	A	D	G	G	H	I	-

↑

Verbesserung von Klasse 3 nach 2
durch Bürgschaft

Preisvorteil durch Bürgschaft
nach Abzug der
Bürgschaftsprovision

Wie werden Agrarbürgschaften beantragt?

Auf dem „klassischen“ Weg beantragt die Hausbank nach dem Kreditgespräch eine Ausfallbürgschaft bei der Bürgschaftsbank. Bei einer Zusage kann dann ein Refinanzierungsdarlehen bei der Rentenbank beantragt werden. Nach Erhalt beider Zusagen wird ein Kreditvertrag mit dem beantragenden Unternehmen geschlossen.

Bei Bürgschaften bis 150 000 Euro ist ein vereinfachtes Verfahren möglich – die Agrarexpress-Bürgschaft. Dabei sendet die beauftragte Hausbank den Antrag auf eine Agrarexpress-Bürgschaft direkt mit dem Antrag auf ein Refinanzierungsdarlehen an die Rentenbank. Innerhalb weniger Tage weiß der der Endkreditnehmer/die Endkreditnehmerin dann, ob die Bürgschaft gewährt wird.

tipps für das kreditgespräch



Die folgenden Tipps helfen Ihnen, das Bankgespräch optimal vorzubereiten

Als Faustregel gilt: Je komplexer die Investition, desto gründlicher sollte man ein Kreditgespräch vorbereiten. Die Finanzierung einer Maschine ist anders zu bewerten als die eines Wirtschaftsgebäudes.

Dabei geht es hier nicht nur um die Interessen der Bank, die bei großen Investitionen noch genauer hinschaut und zusätzliche Informationen benötigt, sondern auch um den/die Landwirt/in selbst. Denn wer sich und den eigenen Betrieb über 20 oder 30 Jahre finanziell binden will, sollte schon sehr genau prüfen, ob diese Entscheidung sich insgesamt rentiert. Insofern sind Bankgespräch und Kreditantrag für die Landwirte nicht nur „lästiger Papierkram“. Vielmehr sind die Vorbereitungen eine gute Gelegenheit, sich noch einmal intensiv mit der Planung zu beschäftigen und für sich selbst zu prüfen, ob wirklich alles gut durchdacht ist.

1. Stellen Sie alle aktuellen Daten zusammen

Auch wenn Ihre Bank Sie schon lange als zuverlässigen und solventen Kunden/solvente Kundin kennt, müssen Ihre wirtschaftlichen Verhältnisse bei jeder Finanzierung neu analysiert werden – und dies nicht nur von Ihrem Kundeberater/Ihrer Kundenberaterin, sondern auch von den Kolleginnen und Kollegen aus der Marktfolge. In der Regel wird Ihre Bank für diese Einschätzung die letzten beiden Jahresabschlüsse und die entsprechenden Einkommensteuernachweise anfordern sowie gegebenenfalls eine aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). Informieren Sie sich rechtzeitig vor dem Gespräch, welche Unterlagen Sie mitbringen sollen.

2. Bereiten Sie sich auf Fragen vor, spielen Sie das Gespräch in Gedanken durch

Schauen Sie sich Ihre Unterlagen vor dem Gespräch noch einmal genau an und stellen Sie sich darauf ein, die wichtigsten Zahlen erläutern zu müssen. Warum ist zum Beispiel der Umsatz im vergangenen Jahr gestiegen oder gesunken? Warum waren die Privatentnahmen außerplanmäßig hoch oder niedrig?

In diesem Zusammenhang spricht die Bank häufig auch die Kontoführung an. Das Unternehmenskonto ist eine wichtige Informationsquelle für die Bank und spiegelt in der Regel gut die wirtschaftliche Situation des Kunden/der Kundin wider. Daher ist es auch wichtig, dass Sie über aktuelle Kontostände, Umsätze, Kreditvaluta sowie Zinssätze und eventuell anstehende Verlängerungen informiert sind. Bei Familienunternehmen sind zudem die privaten Vermögensverhältnisse relevant. Wenn zum Beispiel zusätzliche Einkommensquellen aus einer Vermietung oder einer Berufstätigkeit außerhalb der Landwirtschaft erzielt werden können, stehen unter Umständen mehr Mittel für den Betrieb zur Verfügung.

3. Binden Sie wichtige Partnerinnen und Partner mit ein

Je nach Vorhaben kann es für Sie empfehlenswert sein, Ihre/n Betriebsberater/in oder Ihre/n Steuerberater/in mit einzubeziehen. Dies gilt für die Planungsphase und für die Vorbereitung des Gesprächs. Sie können

den/die Berater/in auch zum Gespräch mitbringen. Dies gibt Ihnen vielleicht mehr Sicherheit und signalisiert der Bank, dass wichtige betriebswirtschaftliche oder steuerliche Konsequenzen des Projekts von fachmännischer Seite bereits überprüft und bedacht wurden.

4. Bereiten Sie eine umfassende Investitionsplanung für Ihr Projekt vor

Für jedes Investitionsvorhaben sind Planungsunterlagen zu erstellen. Ganz gleich, ob man sie Businesspläne, Investitionskonzepte oder Betriebsentwicklungspläne nennt: Allen ist gemeinsam, dass sie die Investition schlüssig in die Unternehmensstrategie integrieren und darstellen, warum das Projekt für den Betrieb sinnvoll und wichtig ist. Ein Kernstück jeder Investitionsplanung ist die Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung. Diese Unterlagen zeigen, welche Erträge und Kosten zu erwarten sind und wie das Investitionsvorhaben finanziert werden soll. Simulieren Sie, wenn nötig, mehrere Szenarien, denn vor allem Ertrag und Aufwand schwanken von Jahr zu Jahr. Bei mehreren Betriebszweigen ist im Übrigen eine Betriebszweigabrechnung nötig. In dieser werden die Erträge und Kosten dem jeweiligen Betriebszweig eindeutig zugeordnet. Auf Basis dieser Informationen kann der oder die Berater/in letztlich die Rentabilität der Investition einschätzen und so einen Vorschlag für die Finanzierungsstruktur (Darlehenshöhe, Laufzeit etc.) entwickeln.

5. Informieren Sie sich über aktuelle Konditionen und Rahmenbedingungen

Wer sich mit einem Darlehen über eine lange Zeit binden will, sollte einen Marktüberblick über die aktuellen Zinskonditionen haben. Einen guten Anhaltspunkt bieten Ihnen die Konditionen der Rentenbank, die jederzeit aktuell im Internet veröffentlicht sind. Unter www.rentenbank.de können Sie mit einem Darlehensrechner Beispielrechnungen erstellen, inklusive Zins- und Tilgungsplan sowie Beihilfewert. Beachten Sie beim Vergleich von Konditionen, dass nur der effektive Jahreszins alle fälligen Gebühren, Provisionen etc. einschließt. Er ist daher die maßgebliche Richtgröße, um Konditionen miteinander vergleichen zu können.

6. Gehen Sie selbstbewusst und positiv in das Gespräch

Alle Unterlagen liegen sortiert in der Tasche? Sie haben sich inhaltlich gut vorbereitet und glauben an Ihr Vorhaben und Ihren Erfolg? Dann haben Sie allen Grund, positiv und selbstbewusst in das Gespräch zu gehen. Bleiben Sie bei Rückfragen gelassen und erbitten Sie immer wieder eine Rückmeldung Ihres Gesprächspartners/Ihrer Gesprächspartnerin, damit Sie nach dem Gespräch schon ungefähr wissen, wie die Bank Ihr Projekt einschätzt. Falls Ihr/e Berater/in Sie auf Unklarheiten oder offene Punkte hinweist, sollten Sie die Einwände ernst nehmen und sorgfältig prüfen, ob Sie diese entkräften können. Dies sollte auch in Ihrem eigenen Interesse geschehen. Vielleicht haben Sie tatsächlich etwas übersehen – und wenn nicht, umso besser. Dann haben Sie nach dem Gespräch noch mehr Sicherheit, dass Sie wirklich an alles gedacht haben.

nach dem kredit ist vor dem kredit



Tipps zum laufenden Kontakt mit Ihrer Bank.

Ihr Kreditwunsch wurde genehmigt? Herzlichen Glückwunsch! Dann können Sie sich nun zunächst auf die Umsetzung Ihres Projekts konzentrieren. Dennoch ist es sinnvoll, den Kontakt zu Ihrer Bank auch in Zukunft gut zu pflegen. Denn häufig gilt „Nach dem Kredit ist vor dem Kredit“. Mit regelmäßigen Informationen über Ihre wirtschaftliche Entwicklung schaffen Sie ein vertrauensvolles Verhältnis, das Ihnen weitere Investitionen erleichtern kann. Dieses Vertrauen wird umso wichtiger, wenn es einmal weniger gut läuft.

Mindestens ein Gespräch im Jahr ist Pflicht!

Schon allein aus bankrechtlichen Gründen benötigt die Bank regelmäßige Informationen über Ihren Betrieb. Ein wesentliches Instrument ist der Jahresabschluss, den Sie über Ihre Buchstelle oder Ihren/Ihre Steuerberater/in erstellen lassen. Diesen sollten Sie auf keinen Fall einfach „in der Schublade verschwinden lassen“. Beschäftigen Sie sich intensiv mit den Ergebnissen und gehen Sie anschließend aktiv auf Ihre Bank zu. Der Abschluss sollte möglichst zeitnah dort eingereicht werden.

Verbinden Sie dies am besten gleich mit einem Gesprächstermin bei Ihrem/Ihrer Kundenberater/in und informieren ihn/sie über neueste Entwicklungen in Ihrem Betrieb. Viele Banken bieten ihren Kundinnen und Kunden Jahresgespräche an. Sie sollten in Ihrem eigenen Interesse selbst aktiv werden und nicht erst nach mehrmaliger Aufforderung. Damit pflegen Sie in erheblichem Maße Ihre Geschäftsbeziehung zur Bank und festigen die Vertrauensbasis.

Was tun, wenn es mal hakt?

Das Umfeld in der Landwirtschaft hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Sie können das beispielsweise an den starken Preisschwankungen bei landwirtschaftlichen Produkten ablesen. Doch auch die Betriebsmittelpreise wie Dünger oder Diesel unterliegen stärkeren Schwankungen als früher. Die Liquiditätssteuerung gewinnt deshalb an Bedeutung – insbesondere bei wachsenden Betrieben, die einen hohen Kapitaleinsatz zu leisten haben. Eine gut aufgestellte Liquiditätsplanung zeigt Ihnen die Monate an, in denen es „eng“ werden könnte. Sollten solche Monate bevorstehen und sich gleichzeitig abzeichnen, dass die Einnahmen zu optimistisch eingeschätzt wurden, dann sollten Sie umgehend mit Ihrer Hausbank sprechen. Denn die Hausbank kann Ihnen helfen. Dafür benötigt sie jedoch frühzeitige Informationen – bevor das „Kind in den Brunnen gefallen ist“.

Maßnahmen, die Ihnen im Krisenfall weiterhelfen können

Wenn Sie das Gefühl bekommen, dass es um die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens nicht besonders gut bestellt ist, weil etwa die Agrarpreise eingebrochen sind oder ein unvorhergesehenes Ereignis eingetreten ist (zum Beispiel Krankheit), dann sollten Sie zunächst einmal die Fakten zusammenstellen. Verschaffen Sie sich eine Übersicht über Ihre finanzielle Situation und schalten Sie gegebenenfalls eine/n Betriebsberater/in ein.

Finanzwirtschaftliche Maßnahmen zum Erhalt der Zahlungsfähigkeit

Anpassung des Kreditlimits:

Eine Finanzierung der laufenden Kosten über einen Kontokorrent oder Lieferantenkredit sollte zwar nur kurzfristig in Anspruch genommen werden, eine angemessene Kreditlinie dient aber als Puffer für Abbuchungen und Ausgaben.

Auflösung von Festgeldern und Rücklagen:

In guten Jahren sind häufig Überschüsse erwirtschaftet und in Form von Festgeldern oder anderen Geldanlagen fest angelegt worden. Diese sollten rechtzeitig gekündigt werden, um Strafzinsen bei der Auflösung zu vermeiden.

Rechtzeitige Umfinanzierung von Krediten:

Zur Reduzierung der aktuellen Tilgungsbelastung sollten kurzfristige Verbindlichkeiten in ein langfristiges Darlehen überführt werden. Insbesondere teure Kontokorrentkredite belasten die Kostenseite und sollten in ein Darlehen mit mehrjähriger Laufzeit und geordneter Tilgung umfinanziert werden. Dabei können zum Beispiel Liquiditätssicherungsdarlehen in Anspruch genommen werden (Programmkredit der Rentenbank, spezielle Agrarkreditprogramme der Hausbank).

Aussetzung der Tilgung:

Hohe Kapitaldienstverpflichtungen, die sich vor allem in den Betrieben aufbauen, die in den vergangenen Jahren investiert haben, sind in einer Krise oft nicht mehr zu leisten. Im Gespräch mit der Bank sollte geklärt werden, ob die Bank bereit ist, die Tilgung zu strecken (beispielsweise über ein Tilgungsauffangdarlehen) oder vorübergehend ganz auszusetzen.

Quelle: In Anlehnung an Gründken (2010); Leuer (2010)

Hilfreiche Informationen liefern nicht nur der aktuelle Jahresabschluss, sondern auch Aufstellungen der Finanz- und Darlehenskonto.

Auf Basis dieser Daten wird dann der zwingend notwendige Liquiditätsplan angefertigt. Die zweite Sofortmaßnahme lautet, das Gespräch mit der Hausbank zu suchen und diese über die aktuelle Situation zu informieren. Nur so lassen sich notwendige Verhandlungsspielräume schaffen und weitere Sofortmaßnahmen umsetzen.

Neben externen Maßnahmen, die in Zusammenarbeit mit der Bank umzusetzen sind, lässt sich die Zahlungsfähigkeit in Krisensituationen auch über betriebsinterne Optionen erhalten. In erster Linie handelt es sich dabei um den Aufschub von Ausgaben, die kurzfristig ohne Ertragseinbußen oder Risiko vertretbar sind. Grundsätzlich gehören in einer Krise alle Investitionen und Ausgaben auf den Prüfstand – im betrieblichen wie auch im privaten Bereich. Die Sicherung der Liquidität steht im Vordergrund.

fazit

„Gut verhandelt haben Sie erst dann, wenn Ihr Gegenüber auch in Zukunft wieder mit Ihnen verhandeln möchte.“

Zitat aus einer Studie der Harvard University

Diesen Satz möchten wir am Schluss unseres Leitfadens sowohl Banken als auch Landwirtinnen und Landwirten mit auf den Weg geben. Agrarwirtschaft ist ein langfristiges, nachhaltiges Geschäft. Es geht um den schonenden Umgang mit Ressourcen, um langfristige Investitionen und oft auch um eine Perspektive, die bereits in die nächste Generation hineinreicht. Gleichzeitig zeichnet sich der Sektor aber durch eine enorme Dynamik aus, die eine ständige Kontrolle und Anpassung der Unternehmensplanung erfordert. Denn auch wenn die langfristigen Aussichten der Agrarwirtschaft positiv sind, liegt es buchstäblich in der Natur der Sache, dass auch mal stürmischere Zeiten durchlebt werden müssen.

Gut, wenn man dann einen Partner/eine Partnerin an der Seite hat, dem/der man vertraut und unter Zeitdruck nicht viel erklären muss. Doch ein solches Verhältnis kann nur entstehen, wenn beide Seiten vorher in eine vertrauensvolle und langfristig angelegte Partnerschaft investiert haben. Gegenseitiges Verständnis, Kommunikation und Transparenz spielen eine Schlüsselrolle, um die Interessen beider Seiten zu wahren.

weiterführende informationen

Als Förderbank verfolgen wir ein klares Ziel: Wir wollen Sie optimal in Ihrer Entwicklung unterstützen und Ihnen dabei helfen, neue Ideen und Potenziale zu realisieren. Dazu bieten wir Ihnen einen umfassenden Service rund um Ihren Förderkredit.

Informieren Sie sich auf unserer Homepage

www.rentenbank.de

Oder rufen Sie uns für eine persönliche Beratung an:

069 2107-500

Landwirtschaftliche Rentenbank

Theodor-Heuss-Allee 80
60486 Frankfurt am Main

Postfach 101445
60014 Frankfurt am Main

Telefon 069 21070
Telefax 069 21076444

office@rentenbank.de
www.rentenbank.de

gutes säen



rentenbank