

Inhalt	Seite
Vorwort	5
Die künftige Finanzierung landwirtschaftlicher Betriebe - Finanzierungsformen und Anpassungsstrategien zur Optimierung der Finanzierung von Prof. Dr. Enno Bahrs, Dr. Rüdiger Fuhrmann, Oliver Muziol	7
Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft - Innovative Managementansätze für Landwirte, Berater und Banken von Dr. Jan-Christoph Friedrichs, Johannes G. Schwerdtle, Cord Amelung	51
Herausforderungen für die Agrarfinanzierung im Strukturwandel am Beispiel rheinischer Futterbaubetriebe - Ansätze für Landwirte, Banken, Berater und Politik von Ewald Adams, Dr. Theo Göbbel, Harald Koch, Johann Lampe, Hans-Peter Rehse, Wilfried Richarz	95
Auswirkungen zukünftiger Entwicklungsschritte landwirt- schaftlicher Veredlungsbetriebe in Westfalen-Lippe auf deren Finanz- und Liquiditätsmanagement mit einem Beurteilungskonzept zur Kreditvergabe von Bernhard Gründken	153
Risikoorientierte Agrarkreditvergabe - Entwicklung und Konsequenzen von Holger Blisse, Dr. Markus Hanisch, Dr. Norbert Hirschauer, Prof. Dr. Jost W. Kramer, Prof. Dr. Martin Odening	203

Vorwort

Der Strukturwandel in der Landwirtschaft setzt sich fort und wird sich infolge der jüngsten EU-Agrarreform voraussichtlich noch beschleunigen. Die zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderlichen Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung von Produktionskapazitäten erfolgen zunehmend über Kreditfinanzierungen und führen somit zu sinkenden Eigenkapitalquoten.

Neben der Landwirtschaft befindet sich auch der Bankensektor in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die schwierige Ertragslage der Banken, neue Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) und Basel II, all dies wird zukünftig die Vergabe von Agrarkrediten beeinflussen. Die Edmund Rehwinkel-Stiftung geht mit der Förderung der vorliegenden Studien der Frage nach, mit welchen konkreten Auswirkungen die Landwirtschaft zu rechnen hat. Über Entwicklungstendenzen hinaus sollen praktikable Lösungsansätze aufgezeigt werden, angemessen auf die neuen Herausforderungen zu reagieren.

Den Wandel vom Realkredit zum Personalkredit in der Landwirtschaft zeigt die erste Arbeit auf und geht der Frage nach, wie Landwirte auch zukünftig für ihre Investitionen eine angemessene Finanzierung erhalten können. Bei Finanzierungsfragen die Zukunft stärker zu gewichten, empfehlen die Autoren der zweiten Studie. In der dynamischen Liquiditätsanalyse sehen sie hierfür eine geeignete Methode. Die beiden nächsten Studien zeigen notwendige Entwicklungen zu wettbewerbsfähigen Produktionseinheiten in der Milchviehhaltung bzw. der Schweinehaltung auf und beurteilen die Auswirkungen von Investitionen auf die Rentabilität, Liquidität und Stabilität des Betriebs. Die fünfte Untersuchung befasst sich intensiv mit den Konsequenzen von Basel II und den Auswirkungen des Ratings von Agrarbetrieben auf den Agrarkredit.

Mit der Verbreitung dieses Bandes an Interessenten aus Wissenschaft und Praxis, Berater und Banker soll die Diskussion über die aktuellen und für die Praxis wichtigen Themen vertieft und Impulse für eine erfolgreiche Realisierung der aufgezeigten Lösungsansätze gegeben werden.

Frankfurt am Main
im April 2004

Dr. h.c. Uwe Zimpelmann
Mitglied des Vorstandes
der Landwirtschaftlichen Rentenbank

**Die künftige Finanzierung landwirtschaftlicher Betriebe
- Finanzierungsformen und Anpassungsstrategien zur
Optimierung der Finanzierung -**

Prof. Dr. Enno Bahrs, Dr. Rüdiger Fuhrmann, Oliver Muziol

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	8
2	Finanzierung in der Landwirtschaft.....	9
2.1	Begriffsbestimmung und Systematisierung der Finanzierung.....	9
2.2	Status quo der Finanzierung in der Landwirtschaft.....	10
2.3	Finanzierungsformen im Einzelnen und ihre Bedeutung für die Landwirtschaft.....	11
2.4	Befragung von Unternehmen des der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Bereichs zur Finanzierung landwirtschaftlicher Unternehmen.....	17
3.	Veränderte Rahmenbedingungen bei der Finanzierung in der Landwirtschaft – das Rating.....	21
4	Dokumentationsmaßnahmen zur Optimierung der Finanzierung.....	26
4.1	Klassische Dokumentationsmaßnahmen.....	27
4.1.1	Jahresabschluss.....	27
4.1.2	Kapitalflussrechnung.....	27
4.1.3	Bedeutung einer internationalisierten Rechnungslegung für die Finanzierung in der Landwirtschaft.....	28
4.1.4	Vollkostenrechnung – Nachweis der Kostenführerschaft.....	29
4.2	Risiko abbildende Instrumente.....	30
4.2.1	Abbildung von Markt- und Preisrisiken.....	32
4.2.2	Abbildung von Naturalertragsrisiken.....	33
4.2.3	Abbildung von Politikrisiken.....	35
5	Rating mit Hilfe des Jahresabschluss und von Finanzkennzahlen - Praktische Fallbeispiele für eine Bankfinanzierung.....	40
5.1	Bedeutende Finanzkennzahlen im Rating.....	40
5.2	Die Bankfinanzierung von Modellbetrieben.....	41
6	Schlussfolgerungen.....	45
7	Literaturverzeichnis.....	47

Die künftige Finanzierung landwirtschaftlicher Betriebe

- Finanzierungsformen und Anpassungsstrategien zur Optimierung der Finanzierung -

1 Einleitung

Agrarpolitische Reformen und finanzpolitisch motivierte Subventionskürzungen forcieren den Strukturwandel in der Landwirtschaft. Damit besteht für viele wachstumswillige Betriebsleiter die Möglichkeit, größere Wachstumsschritte als in der Vergangenheit vorzunehmen. Gleichzeitig steigen durch zurückgehende Interventionen auf den Agrarmärkten die Markt- und Preisrisiken. Die weltweite Liberalisierung der Agrarmärkte löst die bislang vergleichsweise verlässlichen Marktconstellationen zunehmend auf. Darüber hinaus steigen die Abhängigkeiten von einer geringen Anzahl von Lieferanten und Abnehmern, die ebenso einen verstärkten Wettbewerbs- und Konzentrationsprozess durchlaufen. Insoweit sind Landwirte als auch Banken, nicht zuletzt aufgrund von Basel II, aufgefordert, über zukünftig angemessene Finanzierungsformen bzw. -instrumente im Agrarbereich nachzudenken.

Die landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland, die gemeinsam mit Forst und Fischerei einen jährlichen Produktionswert von annähernd 40 Mrd. Euro erzielen (vgl. StBA a, 2003, S. 165), vollziehen die notwendige Anpassung schon seit langem - und werden dies auch zukünftig tun - durch Wachstum und Spezialisierung. Dies geschieht aus der Notwendigkeit zur Bündelung knapper Produktionsfaktoren - also auch von Kapital - auf i.d.R. den oder die rentabelsten Betriebszweige. Gleichzeitig erhöhen die aus dem Strukturwandel resultierenden Spezialisierungstendenzen die Liquiditätsrisiken und damit zuweilen auch die Existenzrisiken der wachstumsorientierten landwirtschaftlichen Unternehmen. Schließlich führen die wachstumsorientierten Investitionen häufig zu einem steigenden Fremdkapitalanteil im Betrieb.

Aufgrund dieser Tendenzen werden die Stabilitätskomponenten wie Eigenkapitalausstattung oder familienbetriebsähnliche Arbeitsverfassung durch Wachstum stärker reduziert. Dadurch steigt die Notwendigkeit, eine angemessene Risikodokumentation aber auch Risikosicherung vorzunehmen, die auch für potenzielle Kapitalgeber überzeugend ist. Dabei können spezifische Finanzierungserfordernisse entstehen, denen der zukünftige Agrarkredit gerecht werden muss.

2 Finanzierung in der Landwirtschaft

2.1 Begriffsbestimmung und Systematisierung der Finanzierung

Finanzierung ist durch einen Zahlungsstrom gekennzeichnet, der mit einer Einzahlung (z. B. aufgrund eines Kredites oder einer Einlage) beginnt und in späteren Perioden eine oder mehrere Auszahlungen (an die Kapitalgeber) nach sich zieht. Insoweit ist die Finanzierung das Pendant zur Investition, da eine Investition üblicherweise eine Auszahlung induziert und spätere Einzahlungen erwartet werden.

Allerdings zeichnet sich Finanzierung nicht allein durch den Geldzu- und -abfluss aus, sondern auch durch die Vertragsbedingungen, mit der die Finanzmittel beschafft werden (z. B. Erfolgsbeteiligung, Ratenzahlungen) oder auch durch die Sicherheitenstellung. Es geht bei der Finanzierung mithin um die Beschaffung finanzieller Mittel im Hinblick auf Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheitsgrad der Zahlungen sowie um ihre Abhängigkeit vom Eintritt bestimmter Bedingungen. Finanzierung umfasst die Gestaltung der Zahlungs-, Informations-, Kontroll- und Sicherungsbeziehung zwischen Unternehmen und Kapitalgebern (vgl. DRUKARCZYK, 2003, S.2f.). Damit sind alle erforderlichen Maßnahmen zur Aufrechterhaltung des finanziellen Gleichgewichts der Unternehmung gemeint (vgl. SÜCHTING, 1989, S. 16).

Grundsätzlich kann sich der Landwirt unterschiedlich finanzieren. Es besteht die Möglichkeit, die erforderlichen Geldmittel auf den Finanzmärkten zu besorgen (Außenfinanzierung). Darüber hinaus kann durch Umsatzeinnahmen des Leistungsprozesses, aus denen nicht gleichzeitig entsprechende Ausgaben resultieren, eine Finanzierung erfolgen (Innenfinanzierung).

Zur Außenfinanzierung kann zum einen die Fremd- oder Kreditfinanzierung zählen. Dies betrifft z. B. die kurzfristigen Bankkredite, insbesondere in Form des Kontokorrent- oder Diskontkredits, die langfristigen Darlehen, die Kredite im Waren- und Leistungsverkehr in Form des Lieferantenkredits und der Kundenanzahlungen sowie das Leasing und Factoring. Zum anderen erfolgt die Außenfinanzierung über die Eigen- oder Beteiligungsfinanzierung. Dabei handelt es sich entweder um Einlagen oder auch um Anteile an Kapitalgesellschaften und Genossenschaften. Dagegen erfolgt die Innenfinanzierung durch Selbstfinanzierung aus offenen und verdeckten Rücklagen, aus Rückstellungen sowie auch durch das Hinausschieben von Ausgaben (Leasing, Lieferantenkredite). Darüber hinaus können der Innenfinanzierung auch die Vermögensumschichtungen bzw. die Kapitalfreisetzung durch Verkauf von Anlage- und Umlaufvermögen zugeordnet werden.

2.2 Status quo der Finanzierung in der Landwirtschaft

In der Landwirtschaft wird ein weites Spektrum der zuvor genannten Finanzierungsmöglichkeiten genutzt. Allerdings gibt es eindeutige Tendenzen einer Schwerpunktbildung. Die Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft finanziert sich über ein Volumen von 32 Mrd. Euro sehr stark über Bankkredite (BMVEL 2003, S. 170 sowie DBV 2003). Damit beansprucht die Land-, Forst und Fischereiwirtschaft einen Anteil von 2,5% aller Bankkredite an Unternehmen und Selbständige in Deutschland. Die langfristigen Bankkredite dominieren mit einem Anteil von 76%, (gewerbliche Wirtschaft und Selbständige = 68%). Hier zeigt sich schon eine erste Differenzierung: Landwirtschaftliche Unternehmen weisen im Durchschnitt deutlich höhere Anteile langfristiger Bankfinanzierungen auf als die Gesamtwirtschaft. Ein Großteil der landwirtschaftlichen Unternehmen finanziert besonders Ersatz- oder größere Wachstumsinvestitionen über langfristiges Fremdkapital. Die laufende Produktion wird hier überwiegend über eigene Mittel bestritten.

Neben den 32 Mrd. Euro Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen ca. 5,6 Mrd. Euro Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gläubigern, vor allem im Kurzfristbereich, so dass der Anteil kurzfristiger Finanzierungen im Sektor Landwirtschaft bei ca. 27% liegt. Innerhalb der letzten 20 Jahre hat sich dieser Anteil kaum verändert (1982 = 26%). Mit zunehmender Betriebsgröße gemäß Europäischer Größeneinheit (EGE) steigt der Anteil kurzfristiger Finanzierungen an. Der Anteil langfristiger Finanzierungen hat sich zu Lasten der Mittelfristfinanzierungen deutlich erhöht (vgl. BMVEL, verschiedene Jahrgänge u. DEUTSCHE BUNDESBANK, verschiedene Jahrgänge).

Obgleich die Kredite in der Landwirtschaft in den vergangenen Jahren insgesamt ein relativ konstantes Niveau aufweisen, entwickeln sich die Nettoinvestitionen als Saldo der Bruttoanlageinvestitionen und der Abschreibungen in der Landwirtschaft negativ (ca. 1 Mrd. Euro jährlich, vgl. StBA a, 2003, S. 164). Dies gilt jedoch nicht für die wachsenden landwirtschaftlichen Betriebe, denen das Hauptaugenmerk dieser Studie gilt (vgl. BMVEL).

Ein Blick auf die Bilanzstrukturen landwirtschaftlicher Unternehmen in Deutschland eröffnet zunächst ein außerordentlich positives Bild: Das Netto-Anlagevermögen, ohne Grund und Boden sowie ohne Nutztiere und Pflanzen, beträgt über 120 Mrd. Euro. Davon entfallen ca. 35% auf Ausrüstungsgüter und 65% auf Bauten (vgl. DBV, 2003). Die Schätzungen des Bodenwertes gehen bis zu 160 Mrd. Euro (vgl. KIENLE, 2003). Insofern sind auch die hohen Eigenkapitalquoten in der Landwirtschaft nicht überraschend, die gemäß Agrarbericht bei landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetrieben der Bundesrepublik Deutschland im Durchschnitt über 80% betragen (vgl. BMVEL, 2003). Selbst eine differenzierte Betrachtung unterschiedlich erfolgreicher Unternehmen

erbringt ein kaum verändertes Bild: Das untere Drittel der Haupterwerbsbetriebe ist immer noch mit einem Eigenkapitalanteil von 77% ausgestattet. Damit unterscheiden sich die Kapitalstrukturen landwirtschaftlicher Betriebe deutlich von mittelständischen Unternehmen anderer Wirtschaftszweige, die Eigenkapitalanteile im Bereich um 10% ausweisen (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK). Mit den hohen Eigenkapitalanteilen in der Landwirtschaft lassen sich z. B. auch die hohen Bankfinanzierungsanteile begründen (allein aufgrund der Sicherheiten).

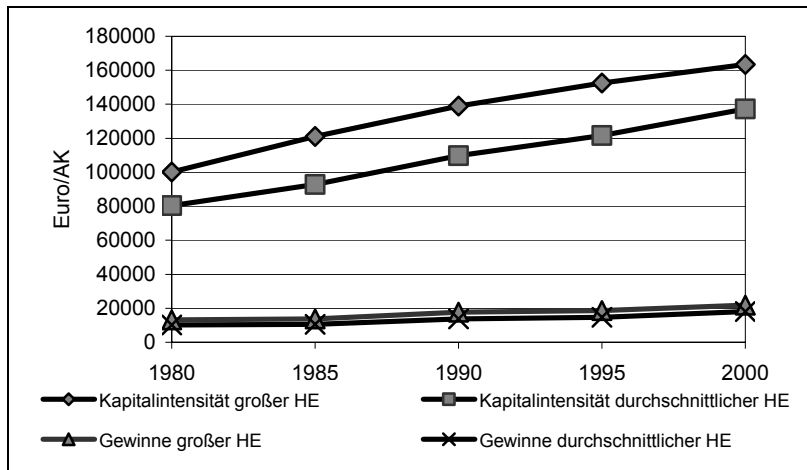
Bei der Bewertung dieses außerordentlich hohen Eigenkapitalanteils muss allerdings Folgendes berücksichtigt werden: Im Durchschnitt der landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetriebe sind 64% der Bilanzsumme dem Boden zuzurechnen. Letzterer ist im Vergleich zu seinem Ertragswert vor allem in westdeutschen Betrieben häufig überhöht bewertet. Für die Beurteilung von Fortführungsbilanzen bedeutet dies, dass die Berechnung der Kapitaldienstgrenzen eine wesentlich stärkere Auslastung erbringt als dies der hohe ausgewiesene EK-Anteil in der Bilanz vermuten lässt (vgl. KÖHNE, BAHRS, 1996, S. 28ff.).

Deutliche Unterschiede bzgl. des Eigenkapitalanteils sind bei einem Vergleich unterschiedlicher Betriebsgrößenklassen erkennbar. Während die Gruppe kleinerer Betriebe (16 - 40 EGE) eine Eigenkapitalquote von durchschnittlich 91 % aufweist, erreicht die Gruppe größerer Betriebe (100 und mehr EGE) „nur“ 72 % (vgl. BMVEL, 2003). Dies ist erstens auf den geringeren Bodenanteil in der Bilanzsumme bei größeren Betrieben zurückzuführen, und zweitens das Ergebnis betrieblicher Wachstumsprozesse.

2.3 Finanzierungsformen im Einzelnen und ihre Bedeutung für die Landwirtschaft

Die Rahmenbedingungen für landwirtschaftliche Betriebe (Produktmärkte, Faktormärkte, Agrarpolitik, technischer Fortschritt) führten in den vergangenen Jahren zu einer Beschleunigung der strukturellen Anpassungsprozesse. Wachstumsschübe erfolgen in kürzeren zeitlichen Abständen und in größerem Umfang. Hierbei konnte die Eigenkapitalentwicklung nicht mithalten. Das bedeutet, dass die bislang hohe Bedeutung der Innenfinanzierung in der Landwirtschaft nur zum Teil erhalten bleibt, da die großen Wachstumsmaßnahmen verstärkt fremd finanziert werden müssen. Dies zeigt auch eine Auswertung der Testbetriebsnetzstatistik (vgl. BMVEL, verschiedene Jahrgänge).

Abbildung 1: Entwicklung der Kapitalintensität und der Gewinne pro Arbeitskraft (AK) von großen und durchschnittlichen Haupterwerbsbetrieben (HE) zwischen 1980 und 2000 im Vergleich*



* Die Kapitalintensität ergibt sich aus dem Bilanzvermögen vermindert um das Bodenvermögen pro Ak. Die Gewinne wurden im gleitenden Fünfjahresmittel generiert, damit die starken Gewinnschwankungen eliminiert werden und Vergleichbarkeit gewährleistet ist.

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung gemäß BMVEL, verschiedene Jahrgänge.

Die Abbildung 1 verdeutlicht, dass die Kapitalintensität/Ak stärker ansteigt als die Gewinne/Ak. Dies gilt sowohl für die größeren Haupterwerbsbetriebe bzw. Vollerwerbsbetriebe (gemäß Standardbetriebseinkommen) als auch für den Durchschnitt der Haupterwerbsbetriebe. Obgleich die jährlichen Wachstumsraten bei allen Betrieben sowohl bei der Kapitalintensität als auch bei den Gewinnen aus relativer Sicht zwischen 2,5 – 3 % weitgehend übereinstimmend sind, bedeuten die absoluten Zunahmen der Kapitalintensitäten, dass sie allein durch eine Selbst- bzw. Rücklagenfinanzierung (Innenfinanzierung) nicht gewährleistet werden können. Während die absolute durchschnittliche Kapitalintensität pro AK bei den größeren Betrieben um 3.160 Euro/Jahr angewachsen ist, beträgt der absolute durchschnittliche Gewinnzuwachs/Ak lediglich 435 Euro/Jahr.

Zukünftig werden die Wachstumsschritte noch stärker zunehmen. Der Strukturwandel wird, nicht zuletzt durch die anstehende Entkopplung im Rahmen der aktuellen EU-Agrarreform, an Geschwindigkeit gewinnen (vgl. dazu S. 15ff.). Erfahrungen aus der Agrarfinanzungspraxis der NordLB zeigen, dass Wachstumsbetriebe, vor allem solche mit Viehhaltung, bei großen Wachstumsschritten hinsichtlich ihrer Eigenkapitalquote leicht in eine Größenordnung

von lediglich 20 – 40 % Eigenkapital hineinwachsen. Die Tabelle 1 veranschaulicht diese Entwicklung beispielhaft.

Tabelle 1: Verhältnis von Eigenkapital und Investitionsvolumen für einen wettbewerbsorientierten Schweinemäster im Zeitvergleich

Jahr	Eigenkapitalausstattung in EUR*	Investitionsvolumen in EUR**	Verhältnis
1990	200.000	200.000	1:1
2003	300.000	600.000 900.000	1:2 1:3

* Geschätzte Eigenkapitalausstattung von Veredlungsbetrieben des Haupterwerbs in Weser-Ems im jeweiligen Mehrjahresdurchschnitt.

** Ausgangspunkt sind Investitionen für Stallkapazitäten von 500 - 600 (1990) sowie 1.500 oder 2.500 (2004) Mastplätzen.

Quelle: Eigene Schätzung gemäß Buchführungsergebnisse Lwk Weser-Ems sowie des KTBL.

Technischer Fortschritt im Bereich der Tierhaltung und -fütterung sowie hohe Grundstücks- und Baukosten, nicht zuletzt durch verschärfte Umwelt-, Hygiene- und Tierschutzrichtlinien, lassen die Fixkosten einer Investition in der Tierhaltung im Allgemeinen und in der Veredlung im Speziellen erheblich ansteigen. Sofern die Kosten je Produktionseinheit gering gehalten werden sollen, ist die gesamte Produktionskapazität zu erhöhen. Derartige Wachstumsschritte lassen sich kaum allein durch Gewinne und Rücklagenakkumulation im Rahmen der Innen- bzw. Selbstfinanzierung realisieren. In seltenen Fällen werden derartige Wachstumsschritte durch eine Vermögensumschichtung ermöglicht (z. B. durch die Auflösung stiller Reserven, § 6b EStG). Daneben wären noch Einlagen aus dem Privatvermögen oder sonstigem Betriebsvermögen denkbar. In der Regel wird jedoch eine Außenfinanzierung erforderlich, sofern nicht von vornherein eine Projektfinanzierung mit der Beteiligung mehrerer Unternehmer angestrebt wird. Gemäß Tabelle 1 wird deutlich, dass die Wachstumsschritte in der Veredlung im Zeitablauf erheblich angestiegen sind und mittlerweile die Eigenkapitalausstattung bei weitem übersteigen. Im Futterbau und im Marktfruchtbereich sind vergleichbare Tendenzen erkennbar, damit eine Kostenführerschaft gewährleistet werden kann.¹ Somit wird deutlich, dass der Eigenkapitalanteil sich weiter reduzieren wird, zumal der Gesetzgeber den Einsatz von Fremdkapital steuerlich privilegiert. Die früher klassische Finanzierung aus Gewinnen und/oder Bankkrediten, bei gleichzeitig ausreichender Besicherung durch Immobilien (insbesondere Grund und Bo-

¹ Allerdings bietet besonders der Marktfruchtbereich angemessene Möglichkeiten der Kooperation, insbesondere in der Mechanisierung, die auch bei größeren Wachstumsmaßnahmen noch eine Innenfinanzierung ermöglichen. Dies könnte auch in der Veredlung denkbar sein, wenn große Stallanlagen zusammen mit Berufskollegen oder dem vor- und nachgelagerten Bereich betrieben werden.

den), wird an Bedeutung verlieren. Der Anteil an Personalkrediten wird zu Lasten gut besicherter Kredite weiter ansteigen (vgl. dazu auch BECKER, 1991, S. 57ff.). Dies kann, unter den veränderten Rahmenbedingungen von Basel II (vgl. Kapitel 3), bei sonst gleichen Bedingungen, zu einer Erhöhung der Kreditmarge oder zu einer stärkeren Selektion bei der Prüfung der Finanzierungswürdigkeit seitens der Bank führen. Damit ist eine zukünftig größere Vielfalt an Finanzierungsvarianten zu erwarten, die nicht immer oder nicht ausschließlich über Bankfinanzierungen dargestellt werden. Wachstumsintensive, erfolgreiche Betriebe werden mit großer Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft verstärkt auf eine Bankfinanzierung zurückgreifen, da sie angemessen flexible und günstige Bedingungen bieten kann. Die Übersicht 1 differenziert verschiedene Finanzierungsformen und Finanzierungsquellen, die gegenwärtig und zukünftig für die Landwirtschaft von Bedeutung sind und grenzt sie ab von vielen anderen wichtigen Finanzierungsformen der gewerblichen Wirtschaft, die besonders aufgrund von Größeneffekten für die Landwirtschaft nicht in Frage kommen.

Welche Art der Finanzierung für einen Landwirt tatsächlich optimal ist, muss im Einzelfall entschieden werden. Zunächst müssen die Ziele der Finanzierung abgesteckt werden. Dies sind: Günstige Konditionen, Flexibilität und Sicherheit. Darlehen haben insoweit den Vorteil, dass Auszahlungs- und Rückzahlungsbetrag, Tilgungsstruktur, Zinssatz, Laufzeit, Besicherung sowie sonstige Vereinbarungen als Finanzierungsinstrument für kleine und mittelständische Unternehmen und damit auch für die Landwirtschaft sehr individuell gestaltet werden können. So lässt sich z. B. ein überdurchschnittlich hoher Gewinn im Jahr der Finanzierung z. B. durch ein Disagio nivellieren. Daraus resultiert ein steuerlich vorteilhafter Progressionseffekt. Dies kann gerade für Investitionen in der Veredlung von Vorteil sein. Denn besonders bei der Veredlung unterliegen die Gewinne sehr starken Schwankungen.

Übersicht 1: Bedeutung zukünftiger Finanzierungsformen für Investitionen expandierender landwirtschaftlicher Unternehmen/Unternehmer

Wichtige Finanzierungsformen d. Ldw.	Bedeutung, Besicherung, Entwicklung
Darlehen	Sehr hohe Bedeutung, insbesondere für Boden und Gebäudeinvestitionen, Besicherung u. a. durch Hypothek. Günstig sowie bezüglich Zins und Tilgung flexibel gestaltbar.
Handelskredit	Hohe Bedeutung, insbesondere bei Betriebsmitteln die zukünftig im Zusammenspiel mit Basel II abnehmen können (vgl. S. 6ff.). Besicherung durch Sicherungsabtretung, Forderungsabtretung, Fruchtepand. Durch Auslassung von Skonti und Rabatten evtl. sehr teuer.
Kontokorrent	Hohe Bedeutung, besonders bei Zwischenfinanzierungen u. Produktionsmittelfinanzierungen. Flexibel aber teuer.
Leasing	Im Technikbereich anzutreffen. Kann auch zukünftig für ein verbessertes Rating bei Wachstum trotz bereits hohem FK-Anteil sinnvoll sein, um EK zu schonen. Nachteil: Erhöhung Fixkosten, hohe Nebenkosten.
Beteiligungen oder Einlagen	Bereits hohe Bedeutung im Zusammenhang mit Beteiligungen an Genossenschaften etc.. Zunehmende Bedeutung für Ldw. bei Projektfinanzierung mit Kollegen oder mit vor- und nachgelagerten Bereichen (z. B. Projektfinanz. Veredlung)
Gewinne	Bedeutung hoch, aber fallend, vgl. Tabelle 1
Vermögensumschichtung	Individuell unterschiedliche Bedeutung. Gebundenes Kapital wird liquidiert (Verkauf) sowie durch Abschreibungen oder Rückstellungen freigesetzt
<i>Beispielhafte, für die Landwirtschaft weniger wichtige Finanzierungsformen (z. B. weil kritische Größen nicht erreicht werden)</i>	
Wechsel, Diskontkredit	Günstige kurzfristige Finanzierungsalternative. Insbesondere im Handelsbereich stärker verbreitet.
Factoring, Asset Backed Securities	Forderungen werden ausgegliedert. Forderungsmanagement spielt in anderen Sektoren eine größere Rolle. Asset Backed Securities werden vor allem im Banken- und Versicherungsbereich eingesetzt und benötigen kritische Größe.
Mezzanine Finanzierung	Hybride Finanzierungsform, die weder eindeutig EK noch FK darstellt. Nachrangig besichert und damit höher verzinslich (stille Beteiligungen oder Wandelanleihen, die in der Ldw. bislang wenig verbreitet sind).
Emission von Wertpapieren	Rechtlich und wirtschaftlich sind kritische Größen erforderlich.
Sonstiges wie z. B. Schuldscheindarlehen, Obligationen sowie innovative Finanzierungsformen wie Floating Rate Notes oder Zero Bonds (vgl. DRUKARCZYK, 2002, S. 416ff.)	

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Auch die Tilgungsstrukturen sind sehr bedeutend und sollten auf den Einzahlungsstrom der Investition abgestimmt werden. Ein Tilgungsdarlehen mit über die Gesamtlaufzeit gleichbleibenden Tilgungsbeträgen und sukzessive fallenden Zinszahlungen, und somit im Zeitablauf sinkendem Kapitaldienst, ist für Investitionen in der Landwirtschaft nicht immer optimal. Erstens können Anlaufverluste die beginnenden Einzahlungen unplanmäßig reduzieren, so dass der Kapitaldienst nicht aus der Investition geleistet werden kann. Zweitens privilegiert der Gesetzgeber Fremdkapital. Eine zu schnelle und zu hohe Tilgung könnte diesen Vorteil konterkarieren. Allerdings ist festzuhalten, dass bei einem Tilgungsdarlehen die Restschuldentwicklung parallel zur Wertentwicklung des investierten Anlagegutes verläuft, was in das Risikokalkül einzubeziehen ist. Das Problem der anfänglich geringeren Einzahlungsströme einer Investition kann mit Tilgungsfreijahren zu Beginn der Darlehenslaufzeit gelöst werden. Dem Tilgungsdarlehen entgegengesetzt wirkt das Rückzahlungsdarlehen, bei dem erst am Ende der Darlehenslaufzeit die volle Tilgung erfolgt. Zwischenzeitlich sind lediglich die Zinszahlungen notwendig. Dieses Darlehen bietet eine steuerlich vorzügliche Gestaltung mit hoher Flexibilität, insbesondere wenn gleichzeitig Sondertilgungsmöglichkeiten eingeräumt werden. Aber: Flexibilität kostet Geld, d. h. der Kreditgeber erwartet dafür in der Regel einen höheren Zinssatz, da seine Refinanzierungskosten bei höherer Flexibilität ebenfalls steigen. Bei der Finanzierung landwirtschaftlicher Investitionen in Form abnutzbarer Anlagegüter spielt diese Form praktisch keine Rolle, da sie einen von den Investitionszahlungsströmen und von der Wertentwicklung des Investitionsgutes stark abweichende Zahlungsstromcharakteristik aufweist. Eine häufig in der Praxis eingesetzte Darlehensart ist das Annuitätendarlehen, das den Vorteil eines im Zeitablauf gleichmäßigen Kapitaldienstes bietet. Gerade für Investitionen mit im Zeitablauf gleichmäßigen Ein- und Auszahlungsströmen bietet das Annuitätendarlehen Vorteile.

Hinsichtlich der Laufzeit des Darlehens wird sehr auf eine fristenkongruente Finanzierung geachtet. Die Laufzeit der Investition bestimmt insoweit (zumindest bei Gebäuden, technischen Anlagen und Vieh) die Dauer der maximalen Kreditlaufzeit. Vor dem Hintergrund von Basel II gehen Banken teilweise dazu über, nur noch mittelfristige Laufzeiten in der Investitionsfinanzierung anzubieten, um bei veränderten (verschlechterten) Ratings Gestaltungsmöglichkeiten offen zu halten. In solchen Fällen können dem landwirtschaftlichen Betrieb zusätzliche Finanzierungsrisiken erwachsen.

Bei der Besicherung bietet gerade die Landwirtschaft, im Vergleich zu anderen Sektoren, trotz tendenziell sinkenden Eigenkapitalanteilen immer noch den Vorteil einer vergleichsweise hohen Eigenkapitalbasis mit einem bedeutenden Anteil von Grund und Boden, so dass grundbuchliche Sicherheiten zur Verfügung stehen. Die grundbuchliche Sicherung zusammen mit stabilen

Bodenwerten bieten in der sektoralen Betrachtung eine solide Sicherungsbasis.

2.4 Befragung von Unternehmen des der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Bereichs zur Finanzierung landwirtschaftlicher Unternehmen

Mit dem Ziel, übliche und alternative Finanzierungspotenziale bzw. -quellen für die Landwirte zu untersuchen (die neben der Kreditfinanzierung bedeutend sein können) wurden im Rahmen dieser Studie insgesamt 66 mittlere bis größere Unternehmen des der deutschen Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Bereichs durch strukturierte telefonische Interviews befragt. Dabei ging es insbesondere um die Frage, ob überhaupt Finanzierungen angeboten werden und wenn ja, in welcher Form und von wem. D. h., welche Bereiche bieten landwirtschaftlichen Unternehmen noch alternative Finanzierungs- und Wachstumsmöglichkeiten an, wenn eine Bankfinanzierung nicht ausreichend gewährleistet werden kann oder unangemessen ist. Bei den Befragungsergebnissen, die in Übersicht 2 dargestellt sind, wird zwischen den Bereichen der Landtechnik, der Hof- und Stalltechnik, der Milchverarbeitung, der Fleischverarbeitung, dem Landhandel sowie Zucht- und Nutztviehorganisationen unterschieden. Diese Bereiche spielen aus der Sicht der Autoren sehr bedeutende Rollen im vor- und nachgelagerten Bereich. Darüber hinaus fokussiert sich ihr Klientel z. T. auf unterschiedliche betriebswirtschaftliche Ausrichtungen, so dass auch Aussagen über die Nutzbarkeit von Finanzierungsalternativen in Abhängigkeit der betriebswirtschaftlichen Ausrichtung getroffen werden können.

Das Angebot von Finanzierungen aus dem vor- und nachgelagerten Bereich an die Landwirte hängt sehr stark von der Unternehmensgröße ab. So bieten große Landtechnikhersteller mit eigenen Tochtergesellschaften diverse Finanzierungsmöglichkeiten an. Dies erfolgt in der Regel erst bei den Unternehmen, die einen Umsatz von ca. 1 Mrd. Euro und mehr erzielen. Größtenteils wird jedoch bei eigenen Finanzierungsangeboten die Finanzierung an spezielle Finanzierungsgesellschaften abgegeben. Dies gilt insbesondere für Landhandelsunternehmen.

Übersicht 2: Ergebnisse der Befragung von Unternehmen des vor- und nachgelagerten Bereichs zu Finanzierungsangeboten für landwirtschaftliche Unternehmen*

	Befragte Unternehmen (Σ = 66)	Finanzierungsangebote für Landwirte (von I)	Finanzierung externalisiert (von II)	Subventionierung der Finanzierung (v. II)	Laufzeiten der Kredite
Spalte	I	II	III	IV	V
Landtechnik	24	83%	66%	83%	1-5 Jahre
Hof-, Stalltechnik	15	21%	66%	50%	Unterschied.
Milchverarbeitung	6	Sehr wenig	Nein	z. T.	Kurzfr.
Fleischverarbeitung	7	Nein	Nein	Nein	Nein
Landhandel	7	71%	100%	25%	Kurzfrist.
Zucht-, Nutzviehorganisationen	7	Sehr wenig	Nein	Nein	Kurzfrist.

* Prozentzahlen in Abhängigkeit von den tatsächlichen Antworten, die von der Anzahl der gesamten befragten Unternehmen abweichen kann.

Quelle: Eigene Darstellung

Bei einigen Landtechnik-, Hof- und Stalltechnikherstellern sowie wenigen Landhandelsunternehmen erfolgt eine Subventionierung der Finanzierung als Absatzsicherung. Inwieweit diese Form der Finanzierung für einen Landwirt sinnvoll ist, hängt von den individuellen Opportunitätskosten seines Kapitals ab.

Exkurs: Vorteilhaftigkeit von Herstellerkrediten

Herstellerkredite mit guten Finanzierungsangeboten (geringe Zinszahlungen) sind in der Regel mit geringen Rabatten auf den Kaufpreis verbunden. Insofern muss der Käufer immer vergleichen, inwieweit eine Barzahlung (durch Eigenkapital oder Bankkredit) einen höheren Barzahlerrabatt erbringt als eine günstige Herstellerfinanzierung mit niedrigen Zinsen. Das Berechnungsbeispiel für einen Maschinenkauf in Übersicht 3 verdeutlicht dies.

Übersicht 3: Vorzüglichkeit einer 0% Herstellerfinanzierung mit Ratenzahlung (ohne Kaufpreisrabatt) in Abhängigkeit von den Opportunitätskosten des Kapitals (Bankkredit) und potenziellen Rabatten für Barzahlung*

Opportunitätskosten des Kapitals in % (z. B. aufgrund von aktuellen Kreditkonditionen)	Erzielbarer Mindestrabatt in % des Kaufpreises bei der Barzahlung, damit Vorzüglichkeit zur Herstellerfinanzierung besteht
4,45	3,35
5,25	4,00
6,00	4,59
7,50	5,76

* Anzahlung in Höhe von 35% am 30.05.04, 2. Rate (15%) 12 Monate später, 3. Rate (15%) weitere 12 Monate später, Schlussrate in Höhe von 35% weitere 6 Monate später. Liefertermin der Maschine ist 15.12.04, Verzinsung des Kapitals bis zum Barzahlungszeitpunkt 2,5%.

Quelle: Nach SCHINDLER, 2003, S. 6

Gemäß Übersicht 3 müsste der Landwirt bei geringen Opportunitätskosten (Kreditzinsen in Höhe von 4,45%) für das bei einer Barzahlung einzusetzende Kapital mindestens einen Barzahlungsrabatt in Höhe von 3,35% erzielen. Bei höheren Opportunitätskosten (7,5%) wären mindestens 5,76 % Barzahlungsrabatt zu erzielen, damit der Bankkredit mit anschließender Barzahlung vorzüglich wäre im Vergleich zur Herstellerfinanzierung. Diese Berechnung zeigt, dass insbesondere stark fremdfinanzierte oder wenig liquide Landwirte diese Herstellerkredite gerne in Anspruch nehmen, da ihre Opportunitätskosten für das Kapital sehr hoch sein können. Der Maschinenkauf über einen Bankkredit würde zumindest z. T. über eine Kontokorrentfinanzierung mit zweistelligen Zinssätzen erfolgen. Derart hohe Barzahlerrabatte sind nicht erzielbar, dass damit Kontokorrentzinsen legitimierbar wären. Allerdings haben alle befragten Landmaschinenhersteller angegeben, dass sie direkt oder indirekt (über die eingebundene externe Finanzierungsgesellschaft) Bonitätsprüfungen der Käufer durchführen und die Finanzierung, trotz Sicherungsabtretung der Maschine, nicht in jedem Fall vorgenommen wird.

Exkurs Ende

Die Befragung hat weiterhin gezeigt, dass je nach Umfang des Kredits und Bonität des Schuldners eine Besicherung des Kredits durch Sicherungsabtretung (üblicherweise Landtechnik), Forderungsabtretung (Landhandel, Zuchtverbände) sowie durch Fruchtpfand (Landhandel) erfolgt. Einzelne Unternehmen vergeben sogar Blankokredite an Landwirte, sofern mit diesen eine intensive und nachhaltige Geschäftsbeziehung besteht. Die Hof- und Stalltechnikunternehmen, Zucht- und Nutzviehorganisationen, aber auch die Milch-

und Fleischverarbeitung, mit z. T. umsatzstarkem Geschäftsbetrieb bieten keine bis wenig Finanzierungsmöglichkeiten an. In der Fleischverarbeitung muss jedoch zwischen Rotfleisch und Weißfleisch differenziert werden. Während die befragten Unternehmen im Rotfleischbereich keinerlei Unterstützung bei der Finanzierung anbieten, sind bei Weißfleischunternehmen Finanzierungsaktivitäten zu erkennen. Sie bieten Vermittlungen bei der Finanzierung an, so dass die Landwirte die Möglichkeit haben, mit Banken zu kooperieren, die das Weißfleischgeschäft (die gesamte Wertschöpfungskette) kennen und somit bei geringeren Transaktionskosten evtl. günstigere Finanzierungen anbieten. In wenigen Einzelfällen treten die Weißfleischunternehmen auch als Sicherungsgeber auf.

Auf die Frage, wie der vor- und nachgelagerte Bereich die Veränderungen der Finanzierung in der Landwirtschaft aufgrund von Basel II einschätzt, wurde vorwiegend die Meinung vertreten, dass die Kredite sowohl für die Landwirte als auch für die befragten Unternehmen selbst knapper werden könnten. Konsequenzen werden daraus bislang von den befragten Unternehmen wenig gezogen, indem z. B. verstärkte oder veränderte Finanzierungsangebote bzw. -maßnahmen vorgenommen werden. Lediglich die Agrarhandelsgenossenschaften zeigten bei der Befragung bereits gegenwärtig eine signifikante Reaktion. Die Bonitätsprüfungen erfolgen detaillierter, und es werden stärker als bislang angemessene Sicherheiten verlangt. Die großen Landtechnikhersteller haben sich bereits für die zukünftigen Finanzierungsaufgaben gewappnet. Sie nehmen die Finanzierung über Tochtergesellschaften wahr. Das an die Landwirte weitergegebene Fremdkapital belastet somit nicht die Bilanzstrukturen der Mutterunternehmen. Denn auch für sie gilt zukünftig, angemessene Bilanzstrukturen für die Kapitalbeschaffung aufzuweisen, mit evtl. geringeren Anteilen an FK und Forderungen. Insoweit ist es auch für kleinere Unternehmen des vor- und nachgelagerten Bereichs sinnvoll, Finanzierungen für Landwirte lediglich in Kooperation mit Finanzierungsgesellschaften anzubieten.

Die Befragung hat insgesamt gezeigt, dass Landwirte auch aus dem Bereich der vor- und nachgelagerten Unternehmen Finanzierungen angeboten bekommen. Allerdings liegt der Schwerpunkt im Bereich des Ackerbaus. Sowohl die Mechanisierung als auch die Betriebsmittel lassen sich kurz- und mittelfristig finanzieren. Vieh haltenden Unternehmen stehen insoweit weniger Möglichkeiten zur Verfügung. In Anbetracht der zu erwartenden größeren Wachstumsschritte (z. B. aufgrund der Entkopplung, vgl. S. 15ff.) mit verstärktem Fremdkapitalbedarf, besteht hier vielleicht die Möglichkeit, dass die in diesem Bereich vor- und nachgelagerten Unternehmen verstärkt Absatzsicherung betreiben können (in der Regel über Kooperation mit Finanzierungsunternehmen). Sie könnten damit eine gute Ergänzung für die notwendige Kreditfinanzierung von Wachstumsschritten darstellen. Allerdings zeigen gerade die

Beispielkalkulationen des Exkurses, dass für gut bonitierte Kunden die Eigen- oder Bankfinanzierung aufgrund der Rabattmöglichkeiten bei Barzahlung wahrscheinlich die beste Finanzierungsmöglichkeit darstellt. Dies wird besonders deutlich im Hinblick auf die Vorzüglichkeit der Inanspruchnahme eines Skontos bei Lieferantenkrediten. Mit

$$\text{Effektiver Zins (Skontonutzung)} = 360 * \frac{\text{Skontosatz}}{\text{Zahlungsziel} - \text{Skontofrist}}$$

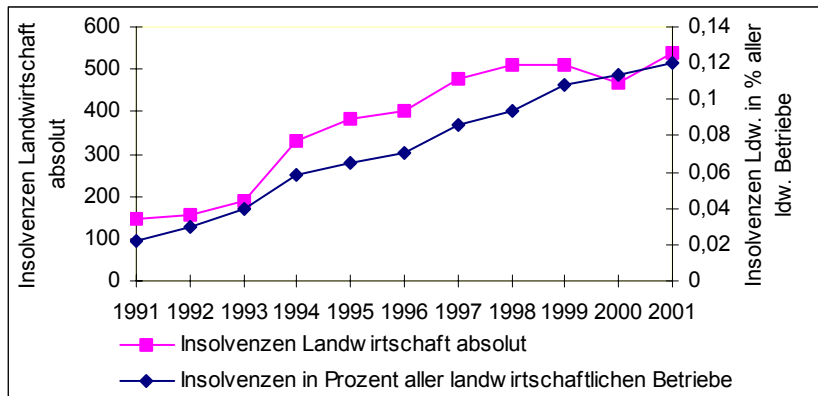
bedeutet z. B. das nicht genutzte Skonto von 3% mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen und einer Skontofrist von 10 Tagen einen effektiven Zins von 54%.

3. Veränderte Rahmenbedingungen bei der Finanzierung in der Landwirtschaft – das Rating

Welche Art der Finanzierung für wachstumswillige Landwirte letztlich vorzüglich ist, wird individuell unterschiedlich sein. Das Spektrum an Möglichkeiten ist sehr groß. Zuvor muss der wachstumswillige Landwirt jedoch bestrebt sein, überhaupt eine Finanzierung der Investition zu bewerkstelligen. D.h., der optimale Finanzierungspartner muss gefunden werden. Sofern der Landwirt als Einzelinvestor größerer und langfristiger Maßnahmen agiert, wird die Bank der wahrscheinlichste Partner sein. Anschließend geht es darum, die Finanzierung günstig zu realisieren. Dies ist um so besser möglich, je geringer die Ausfallrisiken für den Kapitalgeber sind und je umfangreicher werthaltige Sicherheiten gestellt werden (vgl. HOTT/KUNKEL, 2003, S. 51ff.).

Die vorherigen Darstellungen haben gezeigt, dass die Landwirtschaft sich vorwiegend über Bankkredite finanziert, wenn es um eine Fremdfinanzierung geht. Darüber hinaus ist deutlich geworden, dass wachstumswillige Landwirte zukünftig verstärkt Fremdkapital benötigen, das vorwiegend von den Banken zur Verfügung gestellt wird. Aus diesem Grund ist der im folgenden erläuterte Basel II Akkord auch für die Landwirtschaft wichtig.

Abbildung 2: Absolute und relative Entwicklung der Insolvenzen in der deutschen Landwirtschaft*



* Ab 1999 erfolgte eine veränderte statistische Erfassung ldw. Betriebe, bei der die Anzahl der erfassten Betriebe verringert wurde. Dies ändert jedoch nichts an der grundsätzlichen Tendenz.

Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung gemäß StBA a, verschiedene Jahrgänge

Banken sahen sich in den vergangenen Jahren einem zunehmenden internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Gleichzeitig stiegen u. a. die Kreditrisiken erheblich an. D.h., die Kreditausfälle nahmen in der Anzahl und im Niveau zu. Damit stieg auch der Wertberichtigungsbedarf erheblich an. Die Anzahl der Insolvenzen in Deutschland stieg von ca. 8.500 im Jahr 1991 kontinuierlich auf 37.500 im Jahr 2002 an. Der Anteil der Insolvenzen in der Landwirtschaft blieb dabei mit 1,5 - 2 % aller Insolvenzen konstant. Diese Entwicklung bedeutet gleichzeitig, dass auch in der Landwirtschaft die Insolvenzen absolut erheblich angestiegen sind. Darüber hinaus macht die Abbildung 2 deutlich, dass der relative Anteil der Insolvenzen in % am Bestand aller statistisch erfassten landwirtschaftlichen Betriebe erheblich angestiegen ist. Wenn gleichzeitig berücksichtigt wird, dass im Zeitablauf die Durchschnittsgröße der Betriebe erheblich gewachsen ist, kann auch davon ausgegangen werden, dass damit das finanzielle Volumen jeder einzelnen Insolvenz zugenommen hat und zunimmt.

Der neue Baseler Eigenkapitalakkord (Basel II) möchte die bestehenden Eigenkapitalanforderungen für Banken im Kreditgeschäft weiterentwickeln. Ziel ist es, die Eigenkapitalunterlegung an das tatsächliche Kreditausfallrisiko des Einzelengagements anzupassen, um hierdurch die internationalen Wettbewerbsbedingungen zu harmonisieren und die Sicherheit und Stabilität des Finanzwesens weiter zu fördern. Zu diesem Zweck werden Banken verpflicht-

tet, Kunden zu bonitieren. Die Eigenkapitalanforderungen werden dann statt bisher pauschal, zukünftig individuell an der Bonität des Einzelkunden bemessen. Ohne auf die Details von Basel II einzugehen (vgl. dazu z. B. PERRIDON, STEINER, 2003, S. 394ff.), bedeutet es für die Banken, dass sie auch bei Krediten an kleine und mittelständische (landwirtschaftliche) Unternehmen ein (bankinternes) Rating bzw. eine Bonitätsprüfung vornehmen müssen. Dies haben Banken z. T. auch schon in der Vergangenheit getan. Allerdings werden mit Basel II weitergehende Anforderungen gestellt, die eine Weiterentwicklung des Ratings erfordern und auch an die Landwirte als Kreditnehmer höhere Anforderungen stellen.

Rating bedeutet „...eine Bewertung der Bonität und damit der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Ratings sind damit Bewertungen, die die Fähigkeit eines Kreditnehmers beschreiben, seinen Zahlungsverpflichtungen, die er einget, in der Zukunft nachzukommen“ (GLEISSNER, FÜSER, 2003, S. 11). Es geht mithin um die Ermittlung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kredits, die mit Hilfe von Noten skaliert wird (z. B. durch Zahlen von 1 bis 20 oder Buchstabenkombinationen von AAA bis CCC).

Die anzuwendenden Ratingverfahren müssen in der Lage sein, die Ausfallwahrscheinlichkeiten eines Kreditportfolios oder Teilportfolios präzise zu bestimmen. Aus diesem Grund werden die Verfahren einzelner Banken oder Bankengruppen inhaltlich ähnlich aufgebaut sein. Die wesentlichen, festzuhaltenden Merkmale werden die Persönlichkeit des Antragstellers, den Markt bzw. die Branche, die Kundenbeziehungen, die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie sonstige Unternehmensentwicklungen beinhalten. Die folgende Übersicht 4 zeigt ein Beispiel für den „grobem“ Aufbau eines Ratingsystems. Diese Übersicht soll lediglich die Bedeutung einzelner wesentlicher Punkte hervorheben und Beispiele der unternehmerischen Einflussnahme nennen.

Übersicht 4: Beispielhafte Grobstruktur eines Ratingsystems (Ldw.)*

Ratingkriterien	Bewertung**	Beispiele für Einflussnahme durch Landwirt
Unternehmerbeurteilung	<i>Beispiel</i>	
- Fachliche Qualifikation	6	Qualifizierung
- Nachfolgeproblematik	9	rechtzeitige Nachfolgeplanung
- Qualität des Controlling	4	Einsatz leistungsfähiger Controllingssysteme
- Risikomanagement	8	Dokumentation, Risikoabsicherung (Preis-, Ertragsausfall, etc.)
Markt- u. Wettbewerbssituation		
- Betriebsschwerpunkt	6	Anpassung an Standort
- Bezugs- u. Vertriebswege	8	Absatzsicherheit, Abhängigkeiten
- Produktpreisniveau	10	relatives Preisniveau
Wirtschaftliche u. finanzielle Verhältnisse		
- EK-Quote	7	
- EK-Entwicklung	5	Reduzierung der Privatentnahme
- Jahresergebnis	6	Kostenführung
- Cash flow	8	
- Kapitaldienstfähigkeit	4	angepasste Finanzierung
Bank – Kunde – Verhältnis		
- Kontoführung	3	Zahlungsmoral, Überziehungen absprechen
- Vertragstreue	3	Sicherstellung der KD-Zahlungen, frühzeitige Stundungsabsprachen
- Informationsverhalten	5	Wichtige Entwicklungen, Krisen anzeigen
Strategie / Zukunftsorientierung		
- Anpassungsfähigkeit	7	Strategien für Marktveränderungen
- Entwicklungsplanungen	12	langfristige Zielplanungen für die Unternehmensentwicklung
Rating – Note (Gesamtdurchschnitt)	6,5	

* Die meisten Kreditinstitute werden kein eigenständiges Ratingsystem für die Landwirtschaft aufbauen. Dieses kann in Einzelfällen aufgrund der bereits aufgeführten Besonderheiten in der Landwirtschaft zu Verzerrungen führen. Nur wenige Banken werden voraussichtlich ein eigenständiges Rating für die Landwirtschaft implementieren (vgl. QUIRING, 2003, S. 37).

** Leistungsskala: 1 = sehr gut, 20 = sehr schlecht. Die hier dargestellte Gleichgewichtung einzelner Kriterien ist nur beispielhaft und kann in der Finanzierungspraxis in Abhängigkeit von den einzelnen Ratingsystemen differieren.

Quelle: Eigene Darstellung

Nach BASEL II zertifizierte Ratingverfahren erfüllen somit zwei Aufgaben: Sie standardisieren und objektivieren die Einschätzung des Kreditrisikos für die Entscheider einer Bank und sie erzeugen die Bemessungsgrundlage für

die Eigenkapitalanforderung an die Bank für das konkrete Kreditgeschäft. Im Einzelfall stellt ein Rating dennoch kein selbstarbeitendes Expertensystem dar. Auch die Anwendung objektiver Ratingsysteme erfordert nach wie vor ein hohes Maß an Fach- und Sachkunde bei dem Kreditbearbeiter. Die Ergebnisse des Ratingverfahrens schränken die Entscheidungsfreiheit einer Bank über die Kreditvergabe nicht unmittelbar ein. Unabhängig vom Rating-ergebnis kann auch bei einem weniger gutem Rating die Kreditvergabe beschlossen werden. Allerdings ist das Ratingergebnis Basis für die Bemessung von Risiko- und Eigenkapitalkosten, so dass hieraus ein Abgleich mit den Renditezielen der Bank erfolgt. Hohe potentielle Ausfallrisiken und hohe Eigenkapitalbindungen bei schlechten Ratings bedingen Kreditmargen, die nicht marktkonform sind. Darüber hinaus ist eine Anpassung der Kreditkonditionen bei zukünftiger Verschlechterung des Ratings nicht ohne weiteres möglich. Somit werden Kredite vorzugsweise an gut bonitierte Kunden vergeben. Zu beachten ist weiterhin, dass viele „schlechte“ Kunden einer Branche im Kreditportfolio die branchenspezifische Konkurrenzfähigkeit der Bank in der Zukunft verschlechtert, da die aktuelle Ausfallwahrscheinlichkeit die gegenwärtigen und zukünftigen Kreditkosten bestimmt.² Hohe Ausfallwahrscheinlichkeiten einer Branche erhöhen gemäß Übersicht 5 die Kreditkosten der neu hinzukommenden Kunden, auch wenn sie ansonsten individuell gut bonitiert werden.

Übersicht 5: Struktur der Kreditkosten

Kreditkostenstruktur	Abhängig:
Standardrisikokosten	vom Rating des Kreditnehmers
Eigenkapitalkosten	vom Rating des Kreditnehmers und dem Eigenkapital-Renditeanspruch der Bank
Verwaltungskosten	von bankinternen Parametern
Refinanzierungskosten	vom Kapitalmarkt und vom Rating der Bank

Quelle: Eigen Darstellung gemäß WINKELJOHANN, 2003, S. 386.

Vor diesem Hintergrund wächst zukünftig auch die Gefahr, dass Banken bei schlechter Bonität von einer Kreditierung Abstand nehmen (vgl. FUHRMANN, 2002, S. 22ff.), auch wenn es sich um langfristige Kundenbeziehungen handelt.

Die Kreditkosten, vor allem die Eigenkapital- und Risikokosten, werden insbesondere beim fortgeschrittenen Rating- oder IRB-Ansatz (vgl. GRAUMANN, HESSEL, 2003, S. 64f.), nicht allein von dem Rating eines Kreditnehmers und der hieraus abgeleiteten Ausfallwahrscheinlichkeit bestimmt.

² Zur Schwierigkeit der Bestimmung von Ausfallwahrscheinlichkeiten vgl. u. a. HÖSE/HUSCHENS, 2003, S. 139ff.

Auch die Höhe eines eventuell ausfallenden Kreditbetrages spielt eine wesentliche Rolle. Durch die Unterlegung eines Kredites mit werthaltigen Sicherheiten kann somit der potentielle Ausfallbetrag reduziert werden. Bei gleichen Ausfallwahrscheinlichkeiten und gleichen Kreditbeträgen ist der potentiell ausfallende Betrag umso geringer, je höher der Kredit mit Sicherheiten unterlegt ist. Bei weniger günstigen Ratingeinstufungen können somit Sicherheiten die Kreditentscheidung positiv beeinflussen. Vor dem Hintergrund der in Kap. 2.3 beschriebenen Entwicklungstendenzen mit abnehmenden EK-Anteilen und Besicherungsmöglichkeiten bei wachsenden landwirtschaftlichen Betrieben, gewinnt die zukunftsbezogene Bonität, d. h. die langfristige Ertrags- und Wettbewerbsfähigkeit, an Bedeutung. Der Grundsatz lautet somit: Ertragswirtschaftlich tragfähige Konzepte sind besser als ausreichend bemessene Sicherheiten. Für Betriebsleiter solcher Zukunftsbetriebe gilt mehr denn je nicht allein erfolgreich zu sein, sondern dies auch zu dokumentieren, damit die Rentabilität der Investition bzw. eine geringe Ausfallwahrscheinlichkeit des eingesetzten Fremdkapitals nach außen deutlich wird. Die Transaktionskosten der Dokumentation müssen dabei geringer sein als der erzielbare Vorteil einer günstigeren Finanzierung. Dafür sollen im Folgenden einige Beispiele aufgeführt werden, die neben den üblichen steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Abschlüssen zusätzliche Dokumentationsfunktionen mit geringen Transaktionskosten übernehmen können und dabei besonders die Risiken der Investition transparenter machen sollen. Diese Instrumente sind nicht allein ein Hilfsmittel für günstigere Finanzierungen sondern auch Teil eines Controllings mit dem Ziel der Schwachstellenanalyse im Betrieb.

4 Dokumentationsmaßnahmen zur Optimierung der Finanzierung

Für externe Betrachter und damit auch für Kreditgeber ist das eigene Unternehmen weitestgehend eine black box. Insoweit ist es wichtig, das Unternehmen durch Status quo sowie Risiko abbildende Instrumente transparent zu gestalten. Für die Analyse des Bonitätsrisikos benötigen die Kreditgeber Angaben, die weit über den Jahresabschluss hinausgehen (vgl. PERRIDON, STEINER, 2003, S. 395). Zu den erforderlichen Informationsmaßnahmen zählen somit neben den klassischen Instrumenten der Jahresabschlussanalyse auch Instrumente, die das Risikomanagement transparenter gestalten.

4.1 Klassische Dokumentationsmaßnahmen

4.1.1 Jahresabschluss

Landwirte werden auch zukünftig die klassischen Instrumente zur Beschreibung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage nutzen. Im Hinblick auf eine Einflussnahme auf das Rating betrifft dies besonders die Punkte „Wirtschaftliche und finanzielle Verhältnisse“ und „Unternehmerbeurteilung“ der Übersicht 4, S. 24. Dazu zählt an erster Stelle der vom Steuerberater/Wirtschaftsprüfer erstellte (steuerliche) Jahresabschluss mit der Bilanz und GuV sowie Geldrückberichte. Die betriebswirtschaftlichen Abschlüsse sind weniger bedeutend, da sie nicht standardisiert sind und i. d. R. keinen öffentlichen Glauben genießen. Damit können sie für die Bank allein aus formalen Gründen nur second best sein. Dies gilt selbst vor dem Hintergrund der höheren betriebswirtschaftlichen Aussagefähigkeit und damit auch der Prognoseeffizienz. Dennoch sind die betriebswirtschaftlichen Abschlüsse mit ihren horizontalen und vertikalen Betriebsvergleichen unverzichtbar für die Dokumentation des Betriebserfolgs. Sie verdeutlichen die grundsätzliche Fähigkeit des Betriebsleiters, sich im Wettbewerb zu behaupten. Sofern es sich um zu finanzierende Erweiterungsinvestitionen handelt, lassen vergangenheitsbezogene Vergleiche auch Rückschlüsse auf die Zukunft zu (vgl. dazu auch S. 29f.). Zukünftig wäre eine noch stärkere Standardisierung der betriebswirtschaftlichen Abschlüsse wünschenswert, damit einerseits das betriebsindividuelle Controlling verbessert werden kann und andererseits die Bedeutung für Finanzierungen gesteigert wird.

4.1.2 Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnungen können ein zusätzliches Instrument sein, insbesondere die Finanzlage des Unternehmens darzustellen. Dabei werden die Veränderungen bestimmter Unternehmensmittel zeitraumbezogen dargestellt, indem zu definierende Unternehmensbereiche nach Mittelzu- und -abfluss differenziert werden (Fonds). Kapitalflussrechnungen zeigen auf, inwieweit Unternehmen Zahlungsüberschüsse erwirtschaften, die die Kapitaldienstfähigkeit widerspiegeln können. Darüber hinaus können sie zu einem besseren Verständnis für die Betriebsleiter (bzw. Stakeholder) beitragen, warum hohe Gewinne und geringe liquide Mittel vorliegen und vice versa. Allerdings werden bis dato die meisten Kapitalflussrechnungen derivativ aus dem Jahresabschluss erstellt. Sie sind weder zahlungsstromorientiert noch einheitlich und klar systematisiert (vgl. REFARDT, 1999, S. 110). In dieser Form würden sie kaum Vorteile im Vergleich zum Geldrückbericht bringen.

4.1.3 Bedeutung einer internationalisierten Rechnungslegung für die Finanzierung in der Landwirtschaft

Mit dem Ziel, zumindest innerhalb der EU eine einheitliche handelsrechtliche Bilanzierung zu induzieren, gilt für kapitalmarktorientierte Unternehmen der EU, ab dem Jahr 2005 die Verpflichtung, Konzernabschlüsse gemäß der International Financial Reporting Standards (IFRS) abzuschließen. Eine Verpflichtung zur Anwendung der IFRS im Einzelabschluss wird es ab dem Jahr 2005 in Deutschland nicht geben. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass Einzelunternehmen gemäß dieser Richtlinien bilanzieren können. Somit könnten die IFRS auch für die Landwirtschaft interessant werden, denn diese Bilanzierung richtet sich insbesondere an die Zielgruppe der Investoren. Die IFRS lösen sich vom reinen Vergangenheitsbezug der Rechnungslegung mit der Vorgabe, an Stelle des entziehbaren Gewinns der vergangenen Berichtsperiode den Unternehmenswert am Bilanzstichtag möglichst exakt auszuweisen und Informationen über zukünftige Entwicklungspotenziale zu liefern. Die Rechnungslegung nach den IFRS ist wesentlich zeitnäher sowie wertorientierter als das bislang maßgebliche Handelsgesetzbuch und verfolgt das Ziel, ein möglichst realitätsnahes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens abzubilden. Dies sind gleichfalls die Kriterien für die Kreditvergabe. Angaben aufgrund einer zeitnahen Bewertung gemäß der IFRS bieten evtl. eine erhöhte Informationsfunktion (z. B. hinsichtlich der Werte des Grundbesitzes oder immaterieller Wirtschaftsgüter, die von großer Bedeutung sind). In der Literatur wird vereinzelt die Meinung vertreten, aufgrund der durch die IFRS legitimierten Neubewertung von Anlagegütern über den Buchwert bzw. die historischen Anschaffungskosten hinaus, die nach außen ausgewiesenen Werte der Anlagegüter und damit auch der Unternehmen objektivieren und erhöhen zu können (vgl. o. V. 2003, S. 110). Speziell im Hinblick auf die Besonderheiten der Landwirtschaft, bei der auch viele biologische Wirtschaftsgüter zu bewerten sind, wurde sogar ein eigener Standard entwickelt (IAS 41). Dennoch ist noch weitgehend offen, wie objektive zeit- und marktnahe Bewertungskriterien konkret auszusehen haben und inwieweit sie einer intersubjektiven Überprüfbarkeit standhalten können (vgl. VATER, 2003, S. 141ff.). Der Vorteil dieser Abschlüsse liegt in jedem Fall in der staatlichen Sanktionierung mit der entsprechenden Bestätigung durch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, womit sie einen öffentlichen Glauben genießen. Dies ist unabdingbare Voraussetzung für Kreditinstitute, diese Form der Bilanzierung für das eigene Rating nutzen zu können. Gleichwohl ist in diesem Zusammenhang mit erheblichen Transaktionskosten zu rechnen (insbesondere höhere Kosten für Steuerberater/Wirtschaftsprüfer). Spätestens an dieser Stelle ist zu überlegen, ob die zusätzlichen Transaktionskosten durch günstigere Kreditkonditionen überkompensiert werden können. Vorteilhaft dürften die IFRS in jedem Fall für internationale Joint Ventures sein. Ausländische Investoren/Banken wären

leichter in der Lage, eine vergleichende Bilanzierung vorzunehmen. In diesen Fällen sind die zusätzlichen Transaktionskosten besser vertretbar, insbesondere weil es darum gehen könnte, die Finanzierung für eine Investition überhaupt zu realisieren und es nicht allein darum geht, günstige Konditionen eingeräumt zu bekommen. Die Tatsache, dass zahlreiche osteuropäische Länder derzeit ihre nationalen Vorschriften zur Rechnungslegung an die IFRS angleichen bzw. diese übernehmen, kann von Vorteil sein. Viele deutsche Landwirte Tragen sich mit dem Gedanken, in den MOE-Ländern Investitionen vorzunehmen, wie sie hier in Deutschland nur schwer realisierbar sind. Allerdings ist trotz harmonisierter IFRS zu bedenken, dass es für das landwirtschaftliche Rechnungswesen in diesen Ländern national gesonderte Vorschriften geben könnte, die einen angemessenen internationalen Vergleich erschweren. Dies werden die nächsten Jahre zeigen.

4.1.4 Vollkostenrechnung – Nachweis der Kostenführerschaft

Mit Vollkostenrechnungen werden nicht nur die gesamten Leistungen bzw. Einzahlungen sondern auch die gesamten Kosten bzw. Auszahlungen berücksichtigt (vgl. DLG 2001). Vollkostenrechnungen oder zumindest ein betriebszweigspezifischer Status der Ein- und Auszahlungen können den Über- oder Überschuss an Finanzmitteln auch für die Zeiten eines Preistiefs gut quantifizieren. Darüber hinaus ermöglicht die Vollkostenrechnung gleichzeitig eine Schwachstellenanalyse, aufgrund derer Kostensenkungspotenziale bzw. Potenziale der Auszahlungsreduktion erkannt und umgesetzt werden können. Gleichzeitig können Landwirte gemeinsam mit der Beratung in der Lage sein, Kostenführerschaft zu beweisen. Die meisten landwirtschaftlichen Märkte werden von den Landwirten als Mengenanpasser bedient. Lang anhaltende Preistiefs werden Kostenführer am wenigsten tangieren (sofern ausreichend Liquidität vorhanden ist). Weist ein Landwirt seine Kostenführerschaft in der Produktionsrichtung nach, in die er investieren möchte, dann wird die Bank bereit sein, eine (günstige) Finanzierung zu gewähren. Dies gilt natürlich auch, wenn der Landwirt eine erfolgreiche Preisgestaltung in Nischen nachweisen kann. Allerdings benötigt der investierende Landwirt dazu gleichzeitig ein produktionsidentisches Umfeld, mit dem er sich messen kann und daraus die Kostenführerschaft (Preisgestaltungspotenziale) deutlich werden kann. Daraus ergeben sich einige Konsequenzen:

1. Eine professionelle und überregional agierende betriebswirtschaftliche Beratung in der Landwirtschaft wird allein aus dieser Perspektive noch an Bedeutung gewinnen. Sie schafft das Potenzial für einen angemessenen vertikalen und horizontalen Betriebsvergleich sowie die Anwendung moderner Informationsmethoden.

2. Junglandwirte werden es zukünftig schwerer haben, ausreichend Kredite zu erhalten bzw. Kredite zu günstigen Konditionen zu erhalten. Sie können im Zweifelsfall keine Erfahrung (und damit keinen Erfolg) in der zu investierenden Produktionsrichtung nachweisen. Dies gilt auch für Landwirte, die in eine bislang noch nicht betriebene Produktionsrichtung investieren. Auch wenn historische Daten nicht zwangsläufig auf den zukünftigen Erfolg schließen lassen, sind sie dennoch für die Bank ein wichtiger Indikator für die potenzielle Zahlungsfähigkeit. Für diese Gruppe der Investoren sind zukünftig verstärkt Anpassungsmaßnahmen in der Finanzierung erforderlich. Letztere können darin bestehen, dass Landwirte ihre (Hof-) Nachfolger stärker in die Verantwortung einbinden. Eine eigenverantwortliche Teilbetriebsbewirtschaftung, am besten der Bereich, der zukünftig für den Hofnachfolger maßgeblich sein wird, ist in diesem Kontext vorzüglicher im Vergleich zu einer gesamtbetrieblichen GbR. Darüber hinaus können Landwirte, die eine Investition in bislang produktionsfremde Bereiche anstreben, auch noch die Möglichkeit von Kooperationen mit anderen, betriebsfremden Partnern ins Kalkül ziehen, die dafür erforderliche Erfahrungen aufweisen und vielleicht sogar nachweisen können, dass sie zu den Kostenführern zählen. Alternativ sind Co-Finanzierungen des vor- und nachgelagerten Bereichs denkbar, die damit ihrerseits Absatzsicherung betreiben. Banken werden in diesem Fall schneller bereit sein, ein Teilrisiko der Finanzierung zu übernehmen. Dabei wird gleichzeitig das Produktions- und Finanzierungsrisiko gesenkt.

4.2 Risiko abbildende Instrumente

Im Rahmen einer Finanzierung ist Risiko im Allgemeinen die Gefahr eines finanziellen Verlustes, im schlimmsten Fall die betriebliche Existenzgefahr. Daraus lässt sich für das Risikomanagement folgende Definition ableiten: Die Identifizierung und Bewertung von Risiken, daraus resultierende betriebliche Maßnahmen sowie die weitere Kontrolle der Risiken. Risikomanagement und die dazugehörige Risikodokumentation haben somit die Aufgabe, eine subjektive (gefühlsmäßige) Behandlung von Risiken zu vermeiden und eine objektive (planmäßige) Risikohandhabung zu gewährleisten, damit die anvisierten Unternehmensziele (z. B. Liquidität und Rentabilität) erreicht werden können. Die Übersicht 6 gibt einen Überblick über einzelne Risiken in der landwirtschaftlichen Produktion sowie potenzieller Maßnahmen ihrer Handhabung. Die Identifikation, das Verständnis und die Handhabung (Maßnahmen) der Risiken sind von den (landwirtschaftlichen) Unternehmern objektiv nach außen zu vermitteln, damit Landwirte einen aktiven Einfluss auf den in Übersicht 4, S. 24 genannten Bestandteil des Ratings „Risikomanagement“ nehmen kann und somit eine angemessene Finanzierung gewährleistet wird.

Übersicht 6: Beispielhafte Risiken und Sicherungsmaßnahmen in landwirtschaftlichen Unternehmen

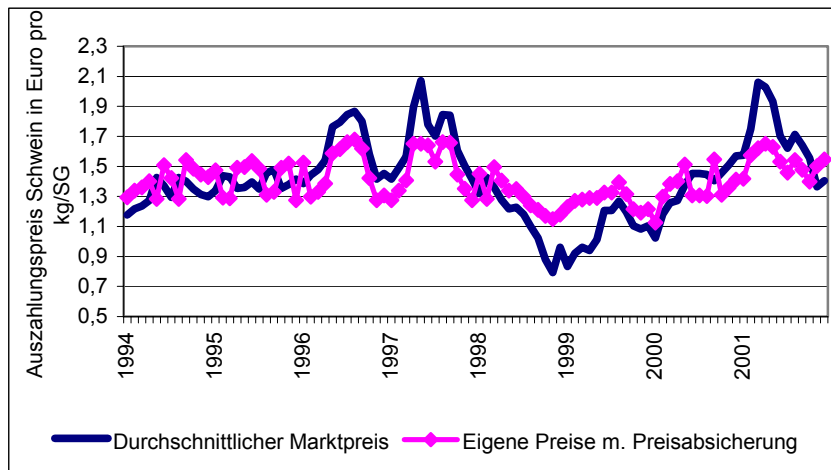
Risikoart	Konkretes Risiko	Beispielhafte Maßnahmen des Risikomanagements
Beschaffungsrisiko	Saatgutqualität und -menge Ferkel- oder Kükenversorgung	Vertragliche Vereinbarungen, Wertschöpfungsketten, geschlossene Systeme
Produktionsrisiko	Klima, Krankheiten, Schädlings- Tierkrankheiten, Seuchen	Anbautechnik, Pflanzenschutz, Bewässerung Ertragsausfall-, Haftpflicht- evtl. Mehrgefahrenversicherung, Hygiene
Anlagenrisiko	Feuer, Wasser, Bruch	Maschinen, Gebäude- und Inventarversicherung (Feuer, Wasser, Bruch)
Personalrisiko	Sicherheitsmängel, Ausfall durch Unfall	Unfall- und Lebensversicherung, Sicherheitsmaßnahmen, AK-Reserven, Konzepte für zunehmenden Fremd-Ak-Einsatz, Aus- und Weiterbildung
Absatzrisiko	Ausfall von Vertragspartnern	Vertragliche Vereinbarungen, alternative Absatzpartner pflegen
Umweltrisiko	Rückstände von PSM; Erosion Bodenverdichtungen, zu hohe N, P, K – Konzentration in Boden, Wasser, Luft	Angemessene Technik, Ausbildung, Versicherung, Beratung
Finanzierungsrisiko	Liquiditätsmangel, zu hohe FK-Belastung, Zinsveränderungen	Ausgewogene EK- und FK-Kombin., Finanz. Integration d. vor- und nachgelagerten Bereichs, Factoring, Leasing, Bildung betriebl. Rücklagen, Diversifik. d. außerbw. Einkommen, Zinssicherung
Marktrisiko	Langanhaltendes Preistief, stark fluktuierende Preise	Warenterminbörse, Risikoteilung durch vertragliche Preisvereinbarungen und vertikale Integration, Diversifizierung
Politikrisiko	Kurzfristige, wenig verlässliche Politik im Steuer-, Handels-, Bau- oder Umweltrecht	Information, Beratung

Quelle: Eigene Darstellung

4.2.1 Abbildung von Markt- und Preisrisiken

Die neben den genannten klassischen Instrumenten des Rechnungswesens ebenfalls erforderlichen Investitions- und Betriebsentwicklungspläne mit ihren Einzahlungs- und Auszahlungsströmen der Investition berücksichtigen häufig nur Durchschnittszahlen und damit eine Zeitraumliquidität. Gerade bei hoher Fremdkapitalbelastung ist jedoch die Zeitpunktliquidität sehr bedeutend. Nur dann kann der Kapitaldienst über die gesamte Dauer der Investition bzw. der Kreditlaufzeit gewährleistet werden. Insbesondere die neuen Rahmenbedingungen der Agrar- und Finanzpolitik mit zurückgehenden Interventionen und Subventionen (vgl. S. 15ff.) erhöhen die Agrarpreisrisiken und damit die Notwendigkeit der nachweisbaren Zeitpunktliquidität. Wenn gleichzeitig berücksichtigt wird, dass Kredite vor dem Hintergrund von Basel II verstärkt risikoorientiert vergeben werden, sind auch die Landwirte gezwungen, Risiken der Investition stärker zu kommunizieren. Hier können vergleichende Preiszeitreihen wie in Abbildung 3 hilfreich sein. In diesem Fall werden beispielhaft die stark schwankenden Auszahlungspreise für Schlachtschweine dargestellt.

Abbildung 3: Vergleich selbst erzielter Marktpreise für Schweine mit vergleichbaren amtlichen Notierungen im Zeitablauf



Quelle: Eigene Darstellung gemäß ZMP (2003) sowie eigener Angaben.

Bei kurzfristigen Preistiefs bleiben in der Regel ausreichend flexible Liquiditätsanpassungen. Dazu zählen neben den möglicherweise einschränkenden Privatentnahmen verschiebbare Anschaffungen für Betriebsmittel oder Anlagegüter, Saisonkredite von der Bank, Lieferantenkredite, Verteilung der Pacht-

zahlungen auf verschiedene Monate oder Anpassung der Tilgungsleistungen in Absprache mit der Bank.

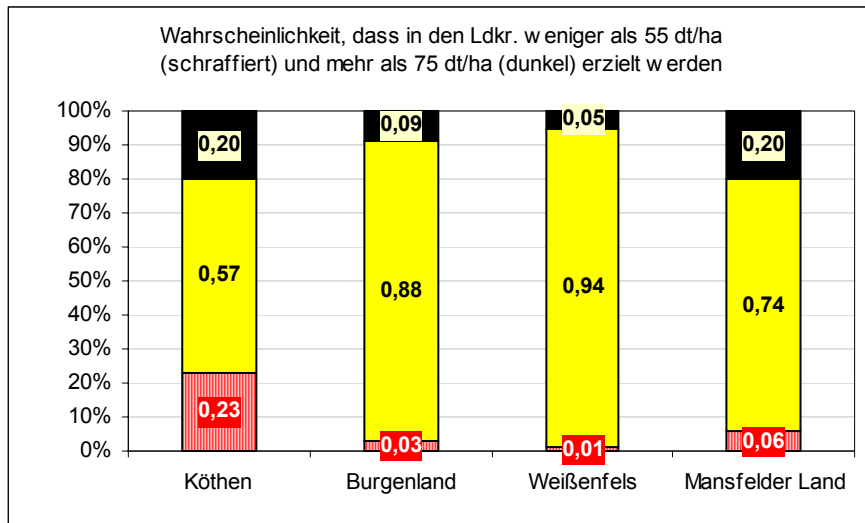
Gelangt ein Landwirt dagegen in ein langanhaltendes Preistief, wie das der Jahre 1998 – 2000, dann können stark fremdfinanzierte Investitionen schnell zur Unter- oder Illiquidität führen. Vor diesem Hintergrund sollte der investitionswillige Landwirt zeigen, dass er z. B. durch die Nutzung der Warenterminbörse, durch sonstige Lieferkontrakte oder durch die Produktion hoher Qualitäten mit hoher Wertschöpfung in der Lage ist, extreme Preis- und somit auch Liquiditätsschwankungen zu vermeiden. Die aus der Sicht des Landwirts vergangenheitsbezogene Abbildung 3 zeigt seine individuelle Preisreihe mit Preisabsicherung auf. Dabei wurden zwar in Hochpreisphasen geringere Preise erzielt, aber in dem genannten Zeitraum 1998-2000 mit extremen Preistiefs konnten höhere Preise als die amtlichen Notierungen erzielt werden. Gleichzeitig ist die Standardabweichung als Maß der Preisvariabilität und damit auch als Maß für zeitpunktspezifische Liquiditätsrisiken bei der individuellen Preisreihe des fiktiven Landwirts um 50% geringer.

Sofern der Landwirt bereits in der maßgeblichen Produktionsrichtung (hier Schweinemast) tätig war und Erweiterungsinvestitionen plant, kann er seine individuellen Preiszeitreihen in eine derartige Abbildung für einen Vergleich integrieren. Somit können erfolgreiche Landwirte zeigen, dass sie sich von negativen Trends absetzen können und ihre Kapitaldienstfähigkeit auf Dauer gewährleisten können. Die bereits genannten Vollkostenrechnungen können diese Darstellung sehr gut flankieren. Daraus resultierende Stückkostenrechnungen erlauben nicht allein einen Nachweis der Kostenführerschaft sondern auch eine Einordnung, inwieweit in Zeiten von Preistiefs noch kostendeckend produziert werden kann.

4.2.2 Abbildung von Naturalertragsrisiken

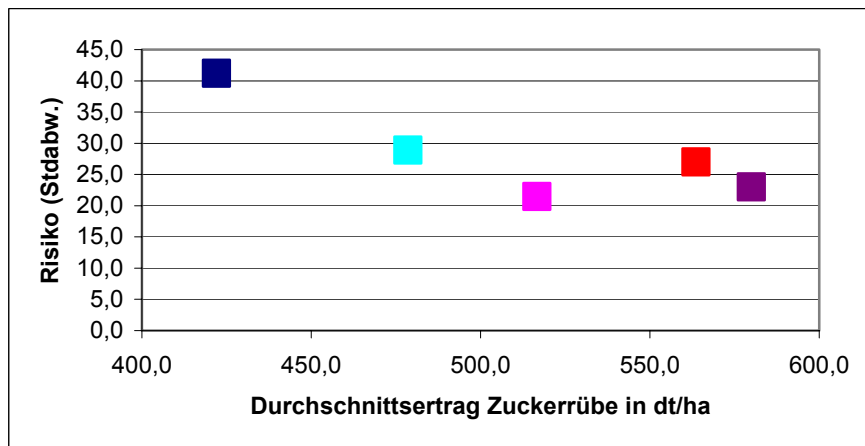
Eine detaillierte Standortanalyse ist für eine große Investition sehr wichtig. Dies gilt für die Tierproduktion ebenso wie für den Ackerbau. So haben die vergangenen Jahre gezeigt, dass einzelne Standorte im Ackerbau sehr sensibel auf verschiedene Klimaparameter reagieren. Ertragsdepressionen aufgrund von Trockenheit bzw. Hitze, gepaart mit gleichzeitig geringen Produktpreisen können zu erheblichen Liquiditätsschwierigkeiten führen. Sofern große Wachstumsschritte geplant sind, können Instrumente der Risikoabbildung gemäß den Abbildungen 4 und 5 hilfreich sein. Sie zeigen standort- und fruchtartspezifische Naturalertragsrisiken auf, indem z. B. Mindestertragswahrscheinlichkeiten definiert werden (Abbildung 4), die sich z. B. am Deckungsgrad der variablen Kosten orientieren.

Abbildung 4: Beispielhafte Risikoanalyse des standortspezifischen Naturalertrags bei Wintergerste in Sachsen-Anhalt



Quelle: Eigene Darstellung gemäß StBA b, verschiedene Jahrgänge

Abbildung 5: Beispielhafte Risikoanalyse des standortspezifischen Naturalertrags bei Zuckerrüben in Sachsen-Anhalt



Quelle: Eigene Darstellung gemäß StBA b, verschiedene Jahrgänge

Je höher die Wahrscheinlichkeit eines Unterschreitens des Mindestertrages ist, umso riskanter ist eine Investition mit hoher Fremdkapitalbelastung mit entsprechend anfallenden Kapitaldiensten. Als Beispiel wurden vier Landkreise in Sachsen-Anhalt ausgewählt, die aufgrund weitreichender Trockengebiete überdurchschnittliche Naturalertragsrisiken verzeichnen. Insbesondere für abzubildende Naturalertragsrisiken gilt, dass zur Abbildung des individuellen Risikos nicht gleichartige Betriebe als Vergleichsmaßstab angebracht sind (wie bei der Kostenführerschaft) sondern ein räumlicher Vergleich erfolgen muss. Insofern sind die regelmäßigen agrarstatistischen Erhebungen zu den landkreisspezifischen Naturalerträgen ein guter Vergleichsmaßstab (vgl. StBA b, verschiedene Jahrgänge). Dies gilt zum einen bezüglich der Naturalertragsrisiken zwischen den Regionen (hier die vier Landkreise) und zum anderen bezüglich den Naturalertragsrisiken des individuellen Betriebs und des Naturraumes. Dieser Vergleich wird in Abbildung 5 vorgenommen, indem der „eigene“ Betrieb seinem Naturraum Weißenfels gegenübergestellt wird. Diese Darstellung offenbart, dass der eigene Naturalertrag der Zuckerrüben überdurchschnittlich ist und das Ertragsrisiko aufgrund einer geringeren Standardabweichung des Naturalertrags gleichzeitig geringer ist (Ertragsqualitäten wären auch zu berücksichtigen, hier z. B. Eiweiß- und Zuckergehalte.).

4.2.3 Abbildung von Politikrisiken

Auch Politikrisiken haben eine sehr große Bedeutung für die Kapitaldienstfähigkeit und damit für die Finanzierung von Investitionen. Neben den Naturalertragsrisiken sind sie die am schwersten individuell beeinflussbaren Risiken. Insofern besitzen Politikrisiken gerade für langfristige Finanzierungsentscheidungen eine sehr hohe Bedeutung. Aus der Sicht gegenwärtig geplanter Investitionen dürfen deshalb die jüngsten Beschlüsse zur EU-Agrarreform nicht unberücksichtigt bleiben.

Finanzierung und Entkopplung - Konsequenzen für betriebswirtschaftliche Ausrichtungen im Allgemeinen und für einzelne Landwirte im Speziellen

Der Luxemburger Beschluss zur Entkopplung von Direktzahlungen, zur Reduktion bzw. Abschaffung der Interventionen auf dem Milch- und Roggenmarkt sowie zur Modulation kann zu erheblichen Einkommensumverteilungen führen (vgl. Entwurf der EU Ratsverordnung vom 26.6.03 bzw. 19.9.03). Damit stellt sich gleichzeitig eine Veränderung der Finanzierungsmöglichkeiten ein. Dies soll im Folgenden insbesondere aus der Sicht der Eigentümergebung (Pächter versus Eigentümer) und des Bodens als Sicherheit für Kredite kurz skizziert werden.

Verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten für Pächter

Mit der Entkopplung von Direktzahlungen werden gleichzeitig handelbare Prämienrechte an landwirtschaftliche Bewirtschafter vergeben. Sollten sich Marktconstellationen einstellen, die diesen Prämienrechten zu Lasten der Bodenpreise einen Wert zumessen, so steht dem Bewirtschafter als Prämienrechtinhaber ein neu gewonnener Vermögenswert zu. Dies könnte sich vor allem auf die Finanzierungswürdigkeit pachtflächenstarker Betriebe positiv auswirken, da hieraus zusätzliche Sicherungsmöglichkeiten erwachsen. Allerdings sind die voraussichtlich anzuwendenden Sicherungsinstrumente (Abtretung der Forderungen aus dem Verkauf der Prämienrechte) im Vergleich zur Grundbuchlichen Sicherung wesentlich schwächer und damit unsicherer einzuschätzen. Im Umkehrschluss könnten sich die Besicherungsmöglichkeiten und damit die Kreditwürdigkeit von Betrieben mit einem hohen Anteil Eigentumsflächen verringern. mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf die Finanzierungswürdigkeit. Ob und in welchem Umfang den Prämienrechten ein Wert zuwächst, hängt von der Knappheit landwirtschaftlicher Flächen und der Ausgestaltung der Handelbarkeit der Prämienrechte ab (zu den rechtlichen Problemen vgl. z. B. von JEINSEN, 2003, S. 293ff.).

Stärkere Spezialisierung durch Entkopplung

In der Vergangenheit zeichneten sich viele Produktionsverfahren in der Landwirtschaft dadurch aus, dass sie lediglich mit den damit einhergehenden EU-Prämien rentabel betrieben werden konnten. Insbesondere in der Rinderhaltung wird sich dies mit einer vollständigen Entkopplung ändern. Beispielhaft sei die Rindermast genannt. Mit der Entkopplung würden Landwirte verstärkt aus der Rindermast aussteigen. Tendenziell könnte sich eine ähnliche Entwicklung z. B. auch bei der Milchproduktion ergeben, wenn die Preise für Milch aufgrund der zurückgehenden Intervention fallen und produktionsunabhängige Prämien gezahlt werden. Zukünftig erfolgt mit der Entkopplung eine verstärkte Markt- und weniger eine Subventionsoptimierung. Landwirte werden sich verstärkt auf die Segmente konzentrieren, in denen sie Kostenführer sind. Damit nehmen Spezialisierungseffekte zu, die z. T. erhebliche Wachstums- und Investitionsschritte erfordern, sei es, weil Produktionsfaktoren von ausscheidenden Landwirten übernommen werden oder durch „eigenständiges“ Wachstum (ohne Zukauf oder Zupacht der Produktionsfaktoren von anderen Betriebsleitern).

Entwicklung der Bodenpreise – veränderte Entwicklungen der Sicherheiten in der Landwirtschaft

Wird das Regionalmodell implementiert, werden die Zahlungsansprüche voraussichtlich auf annähernd der gesamten LF verteilt. Aufgrund geringer

oder fehlender prämienerfreier Flächen könnten die Prämien (Zahlungsansprüche) stärker auf den Bodeneigentümer überwältigt werden als beim Betriebsmodell. Die Verkehrswerte für landwirtschaftliche Nutzflächen würden sich aus der Sicht des Ertragswertes (der i.d.R. nicht allein für die Preisfindung verantwortlich ist, vgl. KÖHNE, 2000, S. 52ff.) voraussichtlich geringer verändern, als dies bei Umsetzung des Betriebsmodells der Fall wäre. Bei Einführung des Betriebsmodells würden „freie Flächen“ ohne Zahlungsansprüche vorhanden sein. Dabei ist vorgesehen, dass Zuckerrübenflächen - obwohl sie bei der Verteilung der Prämienrechte unberücksichtigt bleiben - zur Aktivierung von Zahlungsansprüchen herangezogen werden dürfen. Durch diese „freien Flächen“ entsteht eine Nachfrage nach Prämienrechten, so dass sich ein eigenständiger Prämienwert des Bodens entwickeln kann. Ein Teil des Einkommens bzw. des Ertragswertes wird somit vom Boden losgelöst. Eine Prämie von z. B. 300 Euro hat bei einem Kapitalisierungszeitraum (Zeitraum, für den die Prämienzahlung erwartet wird) von 20 Jahren und einem Zinssatz von 5% einen Gegenwartswert von 3.739 Euro (dies entspricht immerhin knapp 40% des durchschnittlichen Kaufpreises für luf Flächen in Deutschland, vgl. StBA a, 2003, S. 163). Damit könnte sich zumindest z. T. eine ähnliche Entwicklung einstellen wie sie in der Vergangenheit bei der Loslösung der Milchreferenzmenge von der Fläche mit entsprechenden Verkehrswertminderungen auf einzelnen Bodenteilmärkten erfolgt ist (vgl. BAHRS, 2000, S. 683ff.). Dies wird von den Banken genau zu beobachten sein, damit sie antizipieren können, bis zu welchem Grad der Boden als Sicherheit herangezogen werden kann.

Langfristig wird sich die Anzahl der Prämienrechte verändern. Allein der Straßen- und Siedlungsbau entzieht der Landwirtschaft zusehends Flächen, so dass langfristig auch bei der Variante Betriebsprämie mit einem Rückgang der „freien Flächen“ zu rechnen ist. D. h., die Produktionsentkopplung wird, wenn überhaupt, nur zu einer bedingten Flächenentkopplung führen. Die Art des einzuführenden Entkopplungsmodells sowie die Rahmenbedingungen für den Handel mit Zahlungsansprüchen (Stichwort: Regionalität des Handels) werden das Ausmaß der „Flächenentkopplung“ der Zahlungsansprüche und damit auch der Wertentwicklung der landwirtschaftlich genutzten Flächen bestimmen.

Die Konsequenzen des Luxemburger Beschlusses für die Ertragslage/Bonität einzelner betriebswirtschaftlicher Ausrichtungen und Rechtsformen

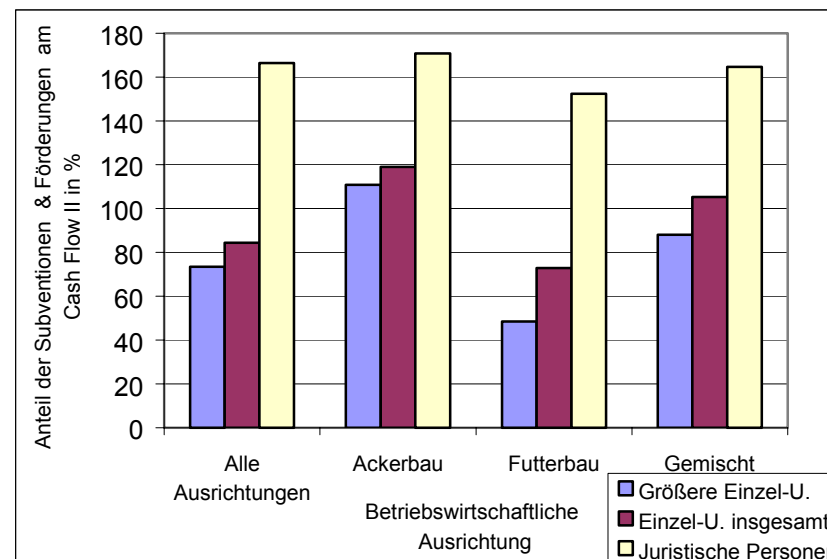
Hinsichtlich der Entscheidungen zur Entkopplung führt das Betriebsmodell zu einer weitgehenden Konservierung der Direktzahlungsströme gemäß des Referenzzeitraumes, wenn man von der Modulation, dem Envelope und der Einhaltung der Haushaltsdisziplin absieht. Dies ändert sich erheblich mit der Einführung einer Flächenprämie im Rahmen eines Regionalmodells. Sollte es

zu einer ausschließlichen Acker- und Grünlandprämie oder gar zu einer einheitlichen LF-Prämie kommen, so würden insbesondere die intensiv wirtschaftenden Milchproduzenten (viel Referenzmenge/ha LF) sowie die intensiven Bullen- und Kälbermäster mit starken Rückgängen der Direktzahlungen rechnen müssen. Die Milchproduzenten werden darüber hinaus noch mit den zu erwartenden geringeren Milchpreisen aufgrund der zukünftig reduzierten Interventionspreise und –mengen für Butter und Magermilchpulver konfrontiert. Aus dieser Sicht könnten insbesondere die Milchproduzenten zukünftig an Bonität einbüßen. Allerdings gilt Vergleichbares auch für die Roggen anbauenden Landwirte.

Einzelne Rechtsformen werden vom Luxemburger Beschluss nicht konkret betroffen. Lediglich die Degression hängt noch als Damoklesschwert über den Großbetrieben, wovon insbesondere die juristischen Personen in den neuen Bundesländern betroffen wären. Dies zeigt auch die Abbildung 6, bei der die Anteile von Subventionen und Förderungen am Cash Flow deutlich werden. Eine daraus abzuleitende „Cash Flow-Elastizität“ von Subventionskürzungen zeigt auf, dass sie bei den juristischen Personen der neuen Bundesländer sehr hoch ist. Wenn die Direktzahlungen, Zuschüsse etc. bei diesen Betrieben um 1 % gekürzt werden, reduziert sich der Cash Flow im Durchschnitt um fast 1,7 %. Auch wenn es zur Implementierung des Betriebsmodells kommen sollte, das die in diesem Zusammenhang wichtigen Direktzahlungen für die nächsten Jahre betriebsindividuell zunächst auf dem Niveau des Referenzzeitraumes konservieren würde, sind diese Zahlungen mittel- und langfristig gerade für die juristischen Personen nicht garantiert. Ganz im Gegenteil: Es zeichnet sich bereits jetzt ab, dass die vorgegebenen Budgetrestriktionen zu einem Ausgabedefizit führen, so dass Ausgaben zukünftig gekürzt werden müssen (Haushaltsdisziplin). Darüber hinaus sind in den nächsten Jahren vor dem Hintergrund der fortzuführenden WTO-Verhandlungen noch weitere Reformen zu finanzieren (z. B. bei Wein, Zitrusfrüchte, Baumwolle und Zucker). Schließlich können noch weitere Länderbeitritte in die EU wie z. B. Rumänien oder Bulgarien das Budget strapazieren.

Kürzungen von Direktzahlungen/Subventionen drohen jedoch nicht allein aus der Perspektive der EU. Auch von nationaler Seite sind Kürzungen zu erwarten. Obgleich eine Konkretisierung noch aussteht, ist man sich Partei übergreifend darüber einig, die Subventionen im Agrarbereich zu kürzen (vgl. HAUSHALTBEGLEITGESETZ 2004 oder KOCH/STEINBRÜCK-Vorschläge, 2003). Daraus könnten z. B. höhere Belastungen im Bereich der Agrarsozialversicherungen, des Agrardiesels oder auch im Bereich Steuern resultieren.

Abbildung 6: Anteil staatlicher Förderungen/ Subventionen am Cash Flow II



* Der Cash-Flow II ergibt sich aus dem Gewinn + Abschreibungen + Einlagen – Entnahmen (insoweit Anpassungsspielraum durch die Variation von Entnahmen und Einlagen bei EU)

Quelle: Eigene Darstellung gemäß BMVEL-Testbetriebsnetzstatistik

Investitionswillige Betriebsleiter sollten für ein langfristig angelegtes Finanzierungskonzept ihre Abhängigkeit von staatlichen Förderzahlungen aufzeigen (z. B. gemäß Abbildung 6) und Anpassungsstrategien für den Fall entsprechender Kürzungen entwickeln und darstellen. Die entscheidende Frage wird sein, wie die Finanzmittel gekürzt werden: Per „Rasenmähermethode“ oder per Degression, d.h. einer überproportionalen Kürzung für größere Betriebe. Insbesondere landwirtschaftliche Großbetriebe sollten bei künftigen Finanzierungsvorhaben insoweit einen Risikoabschlag bei den eingeplanten Direktzahlungen/Subventionen vornehmen und ihren Kapitaldienst nicht auf ihren gegenwärtigen oder vergangenen Cash Flow bzw. Kapitaldienstfähigkeit ausrichten. Banken werden zukünftig den Aspekt von potenziellen Kürzungen der Direktzahlungen bei der Finanzierung der Großbetriebe berücksichtigen. Konzepte, die diese Kürzungspotenziale antizipieren, können insoweit überzeugender sein.

5 Rating mit Hilfe des Jahresabschluss und von Finanzkennzahlen - Praktische Fallbeispiele für eine Bankfinanzierung

5.1 Bedeutende Finanzkennzahlen im Rating

Bevor eine Diskussion der Finanzierungswürdigkeit am Beispiel von Modellbetrieben erfolgt, wird kurz auf die Bedeutung der Kennzahlenpolitik eingegangen. Obgleich durch die weiterentwickelten Ratingverfahren ein stärkeres Gewicht auf die Beurteilung der Zukunftsperspektiven eines Unternehmens und seiner qualitativen Faktoren gelegt wird, kann die traditionelle quantitative Finanzanalyse eine hohe Bedeutung behalten. Dazu zählt die Beurteilung der Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage eines Unternehmens. Aus diesem Grund sollen die für eine Finanzierung wichtigen Kennzahlen im Folgenden genannt werden sowie Hinweise darauf gegeben werden, wie ein Landwirt aktive Kennzahlenpolitik für eine optimale Finanzierung betreiben kann (Rating-Strategien).

Kennzahlen zielen darauf ab, aufbauend auf dem bestehenden Rechnungswesen, wesentliche Risiken durch klare Risikomaße zu operationalisieren und messbare Indikatoren für das Vorhandensein von Risiken bestimmen. Banken wenden dafür Kennzahlensysteme an, die z. T. durch Diskriminanzanalysen oder neuronale Netzwerke flankiert werden. Im Folgenden werden lediglich wichtige Kennzahlen genannt und ihre Bedeutung erläutert.

MEYER (2000) machte bei 10 deutschen Großbanken eine Bestandsaufnahme, welche Finanzkennzahlen bei der Kreditwürdigkeitsprüfung wichtig sind. Dabei wurden folgende Kennzahlen als bedeutend eingestuft:

- Gesamtkapitalrentabilität: (Ordentliches Ergebnis – Lohnansatz + Fremdzinsen oder JÜ + Fremdzinsen) / Durchschnittliches Gesamtkapital),
- Entschuldungsdauer bzw. der dynamische Verschuldungsgrad: (Verbindlichkeiten - liquide Mittel) / Cash Flow sowie
- Eigenkapitalquote: Eigenkapital / Bilanzsumme

Expertengespräche in der Agrarfinanzierung haben gezeigt, dass die Gesamtkapital- aber auch die Eigenkapitalrentabilität aufgrund der besonderen Vermögensstruktur in der Landwirtschaft etwas distanzierter betrachtet werden (vgl. dazu auch KÖHNE/BAHRS, 1996, S. 25ff.). Als bedeutend wurden neben den bereits genannten noch die folgenden Kennzahlen aufgeführt, die auch für das folgende Kapitel berücksichtigt werden:

- Eigenkapitalbildung
- Langfristige Kapitaldienstgrenze: Ord. Ergebn. + FK-Zinsen - Entnahmen
- Kurzfristige Kapitaldienstgrenze: Lgfr. KDG + Abschreibungen
- Umsatzrentabilität: (Jahresüberschuss oder Ordentliches Ergebnis - Lohnanspruch) / Umsatz oder Unternehmenseinnahmen

5.2 Die Bankfinanzierung von Modellbetrieben

Anhand von fünf Modellbetrieben (vgl. Übersichten **Fehler! Textmarke nicht definiert.** und **Fehler! Textmarke nicht definiert.**) mit unterschiedlichen Rechtsformen, betriebswirtschaftlichen Ausrichtungen und Finanzierungshintergründen werden im Folgenden einzelne wichtige Rahmenbedingungen der Finanzierung exemplifiziert. Alle zukünftigen Finanzierungsvorhaben zeichnen sich dadurch aus, dass sie im Sinne einer Bankfinanzierung auch finanzierungswürdig sind. Dennoch sind substantielle Unterschiede festzustellen, die zu erläutern sind.

Betrieb 1 liegt bei fast allen Finanzkennzahlen in einem sehr akzeptablen Bereich. Eine hohe Eigenkapitalbildung und -quote sowie angemessene Rentabilitäten sprechen für einen stabilen Betrieb. Das Besondere an der Finanzierung ist jedoch, dass keine Wachstumsmaßnahmen durchgeführt werden sollen, sondern ein Gesellschafter abgefunden wird. Aufgrund der finanziellen Stabilität und der Rentabilität des Betriebes ist eine bankseitige Finanzierung möglich, obgleich die langfristige Kapitaldienstgrenze bereits voll ausgeschöpft ist. Als vorteilhaft erweist sich hier die Rechtsform der GmbH, da das Ausscheiden eines Gesellschafters bestehende Pachtverträge unberührt lässt (vgl. MUZIOL, MANN, 2001, S. 97). Dies hätte bei einer PersG zu erheblichen rechtlichen Unabwägbarkeiten führen können. Als problematisch könnte sich für diesen Betrieb 1 evtl. die EU-Agrarreform auswirken. Die zu erwartenden reduzierten Milchpreise sowie potenzielle Umverteilungseffekte und nicht zuletzt eine mögliche Degression der Direktzahlungen können mittel- und langfristig zu Ertragseinbußen führen. Die überdurchschnittliche Rentabilität des Betriebes lässt dennoch einen zukünftigen Erfolg erwarten. Eine Risikoanalyse gemäß S. 14ff. hinsichtlich der Naturalertragsrisiken könnte von Vorteil sein, da durchschnittlich nur 500 mm Niederschlag jährlich zur Verfügung stehen. Das gilt im Übrigen auch für den Betrieb 2.

Übersicht 7: Modellbetriebe hinsichtlich Arbeitsverfassung, Produktion, Bilanz

Betrieb	1	2	3	4	5
Erzeugungsschwerpunkte	Milch, Acker	Acker	Futterbau	Schweine, Acker	Schweine, Acker
Rechtsform	GmbH	GmbH	Fam-Betr. 4 AK	Fam-Betr. 2 AK	GmbH
Standort, Niederschlag in mm	45-65 BP, NBL, 500	45-65 BP, NBL, 500	35-70 BP, ABL, 700	42 BP, ABL, 700	80 BP, NBL, 600
Absehbare Investitionen	Ausz. Gesellschafter	Windkraftanlage	Neuer Melkstand	Maststall 1200 Plä.	Prolongation
Produktionskapazitäten					
LF Eigentum (ha)	50	55	130	20	4
LF gepachtet (ha)	1.700	1.265	130	50	300
Bewirtschaftete Fläche (ha)	1.750	1.320	270	70	304
Schweinemastplätze	-	-	-	-	9.000
Sauenplätze	-	-	-	120	-
Kühe	850	-	150	-	-
MRM abgeliefert	7.200.000	-	1.200.000	-	-
Bilanz					
Aktiva	4.400.000	2.220.000	2.700.000	645.000	1.795.000
Davon Boden	400.000	330.000	1.750.000	390.000	22.000
Davon Gebäude, baul. Anlagen	1.300.000	380.000	185.000	92.000	621.000
Passiva					
Eigenkapital	2.500.000	600.000	2.100.000	433.000	785.000
<i>EK-Veränderung</i>	250.000	150.000	123.000	30.000	60.000
Krfr. Bankverb	150.000	256.000	-	20.000	359.000
Lgfr. Bankverb	980.000	730.000	500.000	192.000	520.000
Technikfinanz.	330.000	-	-	-	100.000
Händlerverbindl.	320.000	230.000	20.000	-	-
Verbunddarlehen	40.000	-	-	-	31.000
Sonst. Fremdkapital	80.000	404.000	80.000	-	-

Quelle: Eigene Annahmen

Übersicht 8: Modellbetriebe hinsichtlich GuV und Finanzkennzahlen

Betrieb	1	2	3	4	5
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatz Pflanze, Tier	3.600.000	750.000	510.000	172.000	3.605.000
So. Erträge, Beihilf.	640.000	580.000	70.000	27.000	116.000
<i>Ertrag gesamt</i>	<i>4.240.000</i>	<i>1.330.000</i>	<i>580.000</i>	<i>199.000</i>	<i>3.730.000</i>
Abschreibungen	200.000	95.000	100.000	29.000	105.000
Zinsen*	70.000	45.000	20.000	8.000	44.000
Pachtzahlungen	300.000	195.000	38.000	9.000	102.000
Ordentl. Ergebnis**	450.000	150.000	200.000	70.000	113.000
Tilgung	270.000	130.000	35.000	12.000	95.000
Faktoranspruch EK	100.000	24.000	84.000	21.650	39.250
Faktoranspruch Ak	-	-	125.000	30.000	-
Unternehm.ergeb.	350.000	126.000	9.000	18.350	73.750
langfristige KDG	320.000	195.000	143.000	38.000	104.000
kurzfristige KDG	520.000	290.000	243.000	67.000	209.000
Ausschö. lgfr. KDG	106%	90%	38%	53%	134%
Ausschö. kfr. KDG	65%	60%	23%	30%	67%
Ord. Erg. - AkAnsatz	450.000	150.000	75.000	40.000	113.000
EK-Quote	56,8%	27,03%	77,78%	67,1%	43,7%
Gesamtkapit.rentab.	11,8%	8,8%	3,5%	7,4%	8,8%
Dyn Verschuld.grad	2,9	6,6	2,0	2,1	4,6
Dynamische Schuldentilgungsfähigkeit	0,9	3,6	0,3	0,2	1,8
Umsatzrendite	12,3%	14,7%	16,4%	24,1%	4,2%
Anteil v. Beihilfen u. sonstigen Erträgen am Gesamtertrag	15,1%	43,6%	12,1%	13,6%	3,1%

* Die Zinsaufwendungen sind relativ gering, da die vergangenen Investitionen verstärkt mit öffentlichen Zinszuschüssen finanziert wurden.

** Das ordentliche Ergebnis ist bereits um betriebsbedingte Steuern reduziert.

Quelle: Eigene Darstellung

Betrieb 2 weist im Vergleich zu Betrieb 1 eine wesentlich geringere Stabilität auf. Die Eigenkapitalquote ist erheblich geringer und auch der dynamische Verschuldungsgrad und die dynamische Schuldentilgungsfähigkeit sind im Vergleich der anderen Betriebe unterdurchschnittlich. Der Leverage-Effekt (vgl. WÖHE, BILSTEIN, 2002, S. 411f.) wirkt bislang noch sehr positiv (ebenso wie bei Betrieb 5). Die Preisstabilität der Produkte ist im Ackerbau bislang jedoch noch höher als in der Veredlung (Betrieb 5). Aber: Der Anteil der Beihilfen (Subventionen) und damit das schwer abwägbare Politikrisiko ist relativ hoch. Die anvisierte Investition ist insgesamt als vorteilhaft für den Betrieb einzuschätzen. Die Windkraftanlage führt zur Diversifizierung der Betriebsrisiken, ohne Spezialisierungsvorteile aufzugeben. Diese Investition bindet die Ak-Kapazitäten des Betriebes nur sehr wenig.

Betrieb 3 ist trotz eines schwierigen Marktumfeldes in der Lage, überdurchschnittliche Umsatzrentabilitäten in der Milchproduktion zu erzielen (vgl. BMVEL, verschiedene Jahrgänge). Allerdings gilt für ihn Ähnliches wie für Betrieb 1. Die anstehende Agrarreform wird die Rentabilität zunächst einschränken. Allerdings macht sich der Betrieb mit einem neuen Melkstand fit für die Zukunft und kann damit die Arbeitsproduktivität und evtl. auch die Produktqualität erhöhen. Darüber hinaus hat dieser Betrieb sich mit seiner Faktorausstattung bereits gut im Wettbewerb positioniert. Die geringe Auslastung der Kapitaldienstgrenze (dementsprechend auch die geringe dynamische Schuldentilgungsfähigkeit und der dynamische Verschuldungsgrad) lassen im Zusammenspiel mit den vorhandenen Sicherheiten einen großen Finanzierungsspielraum. Von allen Betrieben wird Betrieb 3 die günstigsten Finanzierungsbedingungen erhalten. Bei festgestellter Finanzierungswürdigkeit kann der Zinssatz in Abhängigkeit von dem Rating und der Sicherheitensituation um bis zu 100 Basispunkten (1% p. a.) variieren.

Betrieb 4 zeichnet sich ebenfalls durch eine hohe finanzielle Stabilität aus. Der Neubau des Mastschweinebestandes wird jedoch die Stabilität erheblich verändern. Darüber hinaus wird ein neuer Produktionszweig aufgebaut, mit dem wenige Erfahrungen bestehen. Auf der einen Seite wird damit eine Risikodiversifizierung vorgenommen (Seuchen- und Lieferantenrisiko), indem die eigenen Ferkel gemästet werden. Auf der anderen Seite können Spezialisierungseffekte (Know how und Kosten) eingebüßt werden. Schließlich ist bei diesem Wachstumsschritt zu bedenken, dass der Betrieb gewerblich werden könnte. Der Betriebsleiter sollte die Konsequenzen in seinem Betriebsentwicklungsplan berücksichtigen. Es ist jedoch zu konstatieren, dass die Bedeutung der Gewerblichkeit (auch in der Veredlung) eine immer geringere Rolle einnimmt.

Betrieb 5 ist allein aufgrund der Rechtsform als gewerblich einzustufen. Für einen Betrieb mit 9.000 Schweinemastplätzen ist auch die ausgewiesene Eigenkapitalbildung und -struktur kein Garant für eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit, zumal die langfristige Kapitaldienstgrenze bei weitem überschritten wird. Für diesen Betrieb gilt in Anbetracht der anstehenden Prolongation der Nachweis, auf zukünftige Preistiefs vorbereitet zu sein (vgl. Ausführungen zu Vollkostenrechnungen sowie zu Markt- und Preisrisiken, Abbildung 3, S. 14). Die Kostenführerschaft ist in diesem Fall sehr wichtig. Darüber hinaus sind Ertragsausfallrisiken (in Seuchenfällen) abzusichern.

Damit alle aufgezeigten Betriebe bzw. Betriebsleiter tatsächlich eine Finanzierung erhalten, wären neben den Jahresabschlussdaten und Betriebsentwicklungsplänen folgende Dokumentationen für die individuelle Bankfinanzierung besonders wünschenswert:

Dokumentationsinstrumente	Betriebe
Landwirtschaftliche Vollkostenrechnung:	3, 4, 5
Analyse von Natural- bzw. Preisrisiken:	1, 3, 4 und 5
Analyse Politikrisiken:	1, 2

Die Kreditkonditionen können dabei in Abhängigkeit der Finanzkennzahlen sehr unterschiedlich ausfallen, sofern die anderen qualitativen und quantitativen Anforderungsprofile (vgl. Übersicht 4, S. 10) im Durchschnitt angemessen und vergleichbar sind:

- Günstige Finanzierungen: Betrieb 3
- Durchschnittliche Konditionen: Betriebe 1, 4
- Unterdurchschnittliche Konditionen: Betrieb 5, evtl. Betrieb 2

6 Schlussfolgerungen

Die Finanzierungspraxis landwirtschaftlicher Betriebe wird sich zukünftig ändern. Erstens steigt der Fremdkapitalbedarf für wachstumswillige Landwirte an. Die durch den Grundsatz der Kostenführerschaft angetriebenen größeren Wachstumsschritte sowie später folgende Ersatzinvestitionen sind durch Gewinne bzw. durch eine klassische Selbstfinanzierung immer weniger zu realisieren. Zweitens werden die Investitions- und Betriebsrisiken durch geringere Marktinterventionen der Agrarpolitik weiter ansteigen. Diese beiden Richtungen wirken kumulativ existenzgefährdend. Dies ist eine Entwicklung, die dem Sektor Landwirtschaft aufgrund der ausreichenden Sicherheiten (Grundbesitz) in der Vergangenheit relativ fremd war (zumindest in den alten Bundeslän-

dem). Damit Landwirte für ihre Investitionen zum einen überhaupt eine Finanzierung und zum anderen eine angemessene Finanzierung erhalten können, müssen sie stärker als in der Vergangenheit ihren Betriebserfolg aber auch ihre Betriebsrisiken dokumentieren. Dies ist das Resultat des Wandels vom Realkredit zum Personalkredit bzw. des Wandels von der grundbuchlich akzentuierten Objektfinanzierung zur subjektbezogenen oder sogar projektbezogenen Finanzierung (mit mehreren Partnern). Betriebsleiter, die zukünftig keinen Kredit mehr bekommen, werden verstärkt auf die Selbstfinanzierung, z. B. durch Flächenverkauf, zurückgreifen müssen.

Einfache Jahresabschlussauswertungen können den eigenen Betrieb insbesondere vor dem Hintergrund komplexerer und spezialisierter Produktionsstrukturen als black box für Außenstehende (und damit auch für potenzielle Kreditgeber) erscheinen lassen. Die vorgestellten Instrumente zur Optimierung der Finanzierung können die Risiken der Finanzierung für den Kapitalgeber transparenter erscheinen lassen.

Der bedeutendste Fremdfinanzierer für Landwirte wird auch in Zukunft die Bank sein. Die Bank ist die Institution, die für kleine und mittelständische Unternehmen ausreichend flexible und auch vergleichsweise günstige Finanzierungsmöglichkeiten anbieten kann. Langfristige Finanzierungsmöglichkeiten über Schuldscheine, Obligationen, Wandelschuldverschreibungen oder Mezzanine Finanzierungen sowie kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten wie z. B. Factoring oder Asset Backed Finanzierungen werden für die Landwirtschaft auch zukünftig wenig opportun sein. Dennoch ist auch die Bankfinanzierung zukünftig anders einzuschätzen. Es wird immer weniger Banken geben, die bereit sein werden, sich mit der zunehmend spezialisierten Agrarfinanzierung auseinander zusetzen. Der Strukturwandel in der Finanzbranche wird letztlich dazu führen, dass expandierenden Landwirten nur noch wenige Anbieter von Finanzierungen gegenüberstehen. Hersteller- oder Lieferantenkredite können dabei nur flankierend wirken. Nicht zuletzt Basel II wird diese Entwicklung forcieren, da nur noch wenige Banken ein auf die Landwirtschaft abgestimmtes Rating anbieten werden.

7 Literaturverzeichnis

- BAHRS, E.:
Die Bewertung von Milchlieferrechten. In: INF 22/2000, S. 683-689.
- BECKER, J.:
Agrarkredit in der Bewährung. Frankfurt/Main, 1990.
- BMF (Bundesfinanzministerium):
Das Haushaltsbegleitgesetz 2004. <http://www.bundesfinanzministerium.de>, 15.11.2003.
- BMVEL (Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft):
Agrarbericht, verschiedene Jahrgänge, Bonn.
- BMVEL (Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft):
Statistische Monatsberichte, 3/2003.
- DBV (Deutscher Bauerverband)
Situationsbericht des DBV, Bonn 2003.
- DEUTSCHE BUNDESBANK
Monatsberichte, verschiedene Jahrgänge, Frankfurt.
- DLG (Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft):
Die Betriebszweigabrechnung, Band 197, Frankfurt 2001.
- DRUKARCZYK, J.
Finanzierung, 9. Aufl., Stuttgart 2003.
- FUHRMANN, R.:
Wer bekommt künftig noch Kredit? Basel II und neue Wege der Agrarfinanzierung. In: Neue Landwirtschaft 11/2002, S. 22-24.
- GLEISSNER, W.; FÜSER, K.:
Leitfaden Rating, 2. Aufl. München 2003.
- GRAUMANN, M.; HESSEL, M.:
Rating: Anforderungen nach Basel II und Berechnung des Kreditrisikos. In: Unternehmenswert und Management, 2/2003, S. 60-65.
- HÖSE, S; HUSCHENS, S.:
Sind interne Ratingsysteme im Rahmen von Basel II evaluierbar? Zur Schätzung von Ausfallwahrscheinlichkeiten durch Ausfallquoten. In: ZfB, 2/2003, S. 139-167.
- HOTT, C. KUNKEL, A.:
Die Kreditpolitik der Banken. In: ifo-Schnelldienst, 19/2003, S. 51-54.
- IAS: International Accounting Standards 2002.
IASB (Hrsg.), London 2002.

- KIENLE, A.:
Vortrag anlässlich der Veranstaltung der Andreas Hermes Akademie zum Thema Agrarkreditfinanzierung vor dem Hintergrund von Basel II und der EU-Agrarreform. Bonn, 18.9.03.
- KOCH, R.; STEINBRÜCK, P.:
Subventionsabbau im Konsens.
http://www.presseservice.nrw.de/pub/docs/pm/pm2003/q3/subventionsabbau/subventionsabbau_komplett.pdf, 15.11.2003.
- KÖHNE, M.:
Landwirtschaftliche Taxationslehre, 3. Aufl., Berlin 2000.
- KÖHNE, M.; BAHR, E.:
Erfolgsgleichnisse für die Landwirtschaft, St. Augustin 1996.
- KTBL (Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft):
KTBL Taschenbuch, verschiedene Jahrgänge, Münster.
- LANDWIRTSCHAFTSKAMMER WESER-EMS:
Buchführungsergebnisse der Regionalstatistik Weser-Ems, verschiedene Jahrgänge, Oldenburg.
- MEYER, C.:
Kunden-Bilanzanalyse der Kreditinstitute, 2. Aufl., Stuttgart 2000.
- MUZIOL, O.; MANN, K.H.:
Darstellung erfolgreicher Kooperationen und Analyse der Erfolgsfaktoren.
In: Schriftenreihe der Ldw. Rentenbank, Heft 15, Frankfurt 2001.
- PERRIDON, L.; STEINER M.:
Finanzwirtschaft der Unternehmung. 12. Aufl. München 2003.
- QUIRING, A.:
Brauchen wir ein landwirtschaftliches Rating. In: top agrar, 9/2003, S. 37.
- REFARDT, M.:
Betriebswirtschaftliche Auswertungen des BML-Jahresabschlusses. Heft 154 der HLBS-Schriftenreihe, St. Augustin 1999.
- SCHINDLER, M.:
Hersteller-Kredite zu 0% Zinsen? In: Land und Forst, 34/2003, S. 5-7.
- SÜCHTING, J.
Finanzmanagement, 5. Aufl., Wiesbaden 1989.
- StBA (Statistisches Bundesamt) a
Statistisches Jahrbuch, Wiesbaden 2003 und verschiedene Jahrgänge.
- StBA (Statistisches Bundesamt) b:
Agrarstatistik, Fachserie 3, Reihe 3: Landwirtschaftliche Bodennutzung und pflanzliche Erzeugung, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge.
- VATER, H.:
Grundlagen und Probleme des Fair Value Accounting. In: Unternehmensbewertung und Management, 4/2003, S. 141-148.
- Von JEINSEN, U.:
Die Agrarreform 2003 – Konsequenzen für die Vertragsgestaltung. In: Agrar- und Umweltrecht, 10/2003, S. 293-297.
- WINKELJOHANN, N.:
Basel II und Rating: Auswirkungen auf den Jahresabschluss und dessen Prüfung. In: Die Wirtschaftsprüfung, 8/2003, S. 385-409.
- WÖHE, G.; BILSTEIN J.
Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, 9. Aufl. München 2002
- ZMP (Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle):
Vieh und Fleisch. Bonn 2003.
- OHNE VERFASSER:
IAS: Bessere Chancen beim Rating durch Neubewertung von Immobilien.
In: Unternehmenswert und Management, 3/2003, S. 110.

Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft

- Innovative Managementansätze für Landwirte, Berater und Banken -

Dr. Jan-Christoph Friedrichs, Johannes G. Schwerdtle und Cord Amelung

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	52
2	Zwecke, Formen und Besicherung von Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft.....	52
3	Kosten der Kreditfinanzierung.....	54
3.1	Größenordnungen	54
3.2	Kostenkomponenten der Darlehensfinanzierung.....	54
3.3	Exkurs: Auswirkungen von Basel II	63
4	Managementaspekte für Kreditfinanzierungen – Instrumente zur transparenten Planung und Kontrolle	64
4.1	Betriebswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse	65
4.1.1	Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Abschlussaufbereitung	65
4.1.2	Betriebszweigabrechnung	67
4.1.3	Betriebs- und Betriebszweigvergleich	60
4.1.4	Kennzahlenfortschreibung und Voranschlag	70
4.1.5	Konsolidierung von Jahresabschlüssen	71
4.1.6	Weitere Entwicklungen – Optimierung des Informationsgehaltes für Kapitalgeber	62
4.2	Dynamische Liquiditätsanalyse - Discounted Cash flow.....	73
4.2.1	Ziele	74
4.2.2	Grundlagen der dynamischen Liquiditätsanalyse	75
4.2.3	Grundlagen der Unternehmensbewertung – DCF-Verfahren.....	80
4.2.4	Risikoanalyse	82
4.2.5	Beispiel „Buchow Schweinezucht GbR“	83
4.3	Controlling: unterjährige Analyse und Planung.....	88
5	Literaturverzeichnis.....	93

Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft

- Innovative Managementansätze für Landwirte, Berater und Banken -

1 Einleitung

Der Strukturwandel in der Landwirtschaft mit der Tendenz zu größeren Betriebseinheiten ist ein seit langem laufender Prozess, der sich in den letzten Jahren verstärkt hat. Neben der durchschnittlichen Größe der wirtschaftenden Betriebe steigt mit diesem Prozess auch die durchschnittliche Größe der aufgebenden Betriebe. Da die wirtschaftenden und wachstumswilligen Betriebe ihre Entwicklung häufig durch Zupacht oder Übernahme aufgebender Betriebe realisieren, werden auch die einzeln realisierten Wachstumsschritte größer. Mit den größeren Wachstumsschritten steigt der Kapitalbedarf zur Finanzierung dieser Maßnahmen. Während früher die i.d.R. kleineren Wachstumsschritte häufig ausschließlich mit Eigenkapital finanziert wurden, so gewinnen heute (auch in den alten Bundesländern) Kreditfinanzierungen aber auch Beteiligungsmodelle an Bedeutung.

Die steigende Bedeutung von Kreditfinanzierungen geht einher mit einem markanten Wandel hinsichtlich der Besicherung von Krediten. Aufgrund des zunehmenden Einsatzes von Fremdfaktoren (hinsichtlich Boden, Kapital und Arbeit) wird die traditionell hohe Bedeutung der Realkredite in der Landwirtschaft zunehmend durch Personalkredite abgelöst. Dabei erfolgt die Bonitätseinstufung eines Darlehensnehmers nicht mehr nach dessen Vermögensverhältnissen (für den Fall einer Liquidation), sondern auf der Einschätzung der Sicherheit, dass dieser den Kapitaleinsatz aus dem laufenden bzw. zu finanzierenden Geschäft zukünftig bedienen kann. Im Vordergrund stehen also die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens sowie die Persönlichkeit und Kompetenz des Unternehmers. Eine Ursache des Wandels ist auch, dass früher anerkannte Vermögenswerte heute immer weniger zur Absicherung eines Kredites akzeptiert werden. Bedingt durch die zunehmende Geschwindigkeit der technischen Veralterung sinkt die Bedeutung der Werte von Maschinen und Gebäuden. Mit dem derzeit vielzitierten Begriff „Basel II“ wurde auch die Anerkennung von Grund und Boden zur Kreditsicherung in Frage gestellt.

Wenn reale oder substantielle Sicherheiten fehlen oder keine Anerkennung finden, muss das unternehmerische Wachstum bzw. die geplante Investition konzeptionell so gut vorbereitet werden, dass die Kapitalgeber von der Wirtschaftlichkeit der Maßnahme überzeugt sind. Für diese Überzeugungsarbeit müssen die Planungen und Kalkulationen präzise, von ausreichender Schärfe, fundiert und gleichzeitig von hoher Transparenz und damit für alle

Beteiligten nachvollziehbar sein. Dies ist die Grundlage zur Sicherstellung der Finanzierung und damit essentiell für die erfolgreiche Realisierung der Investitionen.

Nach Sicherstellung der Finanzierung wirkt sich im zweiten Schritt die Qualität der Vorbereitung auf die Konditionen der Kapitalvergabe aus. Kapitalgeber nehmen eine Risikoeinschätzung vor. Je niedriger sie das Risiko des Kapitalverlustes einschätzen, desto eher können sie ihr Kapital auch zu günstigeren Konditionen zur Verfügung stellen. Mit Wirksamwerden von Basel II werden Kredite für Kreditnehmer schlechterer Bonität infolge der höheren Eigenkapitalhinterlegung definitiv teurer. Die Vorarbeit dient dazu, Unsicherheiten der Kapitalgeber aus dem Weg zu räumen und das Vertrauen zu stärken. Je günstiger die Konditionen für das fremde Kapital ausfallen, desto höher sind die Renditechancen für das eingesetzte Kapital des Unternehmers.

Letztlich dienen die Planungen und Kalkulationen dazu, die Finanzierung an sich optimal zu gestalten. Die Höhe des Kapitalbedarfs sowie die Laufzeiten und Tilgungsverpflichtungen in den einzelnen Perioden der Unternehmung sollten präzise geplant werden. Dabei ist der Finanzierungsrahmen so eng wie möglich aber so flexibel wie nötig zu gestalten. Längere Laufzeiten und höhere Flexibilitätsbedürfnisse seitens der Kapitalnehmer verteuern i.d.R. das Kapital.

Vor dem geschilderten Hintergrund wird in der vorliegenden Arbeit das Ziel verfolgt, allgemeine Aspekte, besondere Erfahrungen und innovative Gedanken aus der Praxis von Beratung und Wertermittlung zum Management von Finanzierungen in der Landwirtschaft aufzuzeigen. Dabei erfolgt eine Konzentration auf die Kreditfinanzierung. Die Aspekte Selbst- und Beteiligungsfinanzierung werden nicht behandelt.

2 Zwecke, Formen und Besicherung von Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft

Kreditfinanzierungen in der Landwirtschaft können nach ihrem Verwendungszweck, nach Laufzeiten und Tilgungsformen sowie nach der Form ihrer Besicherung unterschieden werden.

Hinsichtlich ihrer Verwendung sind landwirtschaftliche Kredite zunächst in Kontokorrent-, Betriebsmittel-, Maschinen- und Immobilienkredite zu differenzieren. Im Zuge des beschleunigten Strukturwandels sind häufiger auch Käufe ganzer landwirtschaftlicher Unternehmen sowie Beteiligungen an Unternehmen zu finanzieren. Dabei erfolgt teilweise eine Aufteilung des Finanzierungsbedarfs in die vorab genannten Kreditverwendungen mit einer entsprechenden Gestaltung spezifischer Darlehen. Insbesondere im Rahmen der Übernahme größerer Unternehmen ist diese Aufteilung regelmäßig nicht

zweckmäßig. Alternativ wird dann der Kauf des Ertragswertes des Unternehmens als ganzes mit Darlehen finanziert.

Mit der Vielfalt der Finanzierungszwecke sind unterschiedliche Anforderungen an die Formen der Kapitalbereitstellung verbunden. Das Kontokorrent dient der kurzfristigen Erweiterung des Liquiditätsspielraums. Er zeichnet sich durch die Möglichkeit der flexiblen Inanspruchnahme und flexiblen Tilgung aus. Die Zinsberechnung erfolgt nur für die Dauer der Inanspruchnahme. Die hohe Flexibilität der Kapitalbereitstellung ist allerdings mit verhältnismäßig hohen Zinssätzen verbunden (vgl. Kap. 3.1). Die höheren Kosten sind aber praktisch immer zu rechtfertigen, wenn sich damit Lieferantenkredite (bzw. Verluste möglicher Skontoabzüge) vermeiden lassen. Bei den klassischen Darlehen beruht die Kapitalbereitstellung auf einem Vertrag, in dem regelmäßig neben dem Zinssatz auch die Zeitpunkte und Beträge der fälligen Zinszahlungen und Tilgungen vereinbart werden. Betriebsmittelkredite werden oft als endfällige Darlehen vereinbart, da mit dem Verkauf der Ernte oder der Mastschweinepartie ein fester Termin in Aussicht steht, an dem der Liquiditätsmangel behoben ist. Maschinen- und Immobilieninvestitionen werden regelmäßig mit Darlehen finanziert, bei denen Zinszahlungen und Tilgungen zu regelmäßigen Terminen während der Laufzeit vereinbart sind. Ziel ist, den Kapitaldienst aus den laufenden Kapitalrückflüssen der Investition zu bestreiten. Die größte Verbreitung erfahren das Annuitätendarlehen und das Tilgungsdarlehen. Das Annuitätendarlehen zeichnet sich durch einen im Zeitablauf gleichbleibenden Kapitaldienst aus, wobei der Zinsanteil abnimmt und der Tilgungsanteil entsprechend zunimmt. Beim Tilgungsdarlehen hingegen sind die jährlichen Tilgungen über die Laufzeit des Darlehens gleich. Aufgrund der abnehmenden Restschuld verringern sich entsprechend die jährlichen Zinszahlungen und damit auch der zu leistende Kapitaldienst. Wenn nach erfolgter Investition mit näherungsweise gleichbleibenden Erlösen während der Laufzeit gerechnet wird, so erscheint eine gleichmäßige Verteilung des Kapitaldienstes mittels eines Annuitätendarlehens zweckmäßig. Häufig wird dabei übersehen, dass neben steigenden Reparaturkosten bei Maschinen in der Nach-Steuer-Betrachtung eine steigende Belastung des Kapitaldienstes bei Annuitätendarlehen zu erwarten ist. Diese ergibt sich aus der steuerlichen Nicht-Abzugsfähigkeit des zunehmenden Tilgungsanteils. Bei enger Finanzierung können sich bei Annuitätendarlehen leicht Liquiditätsfallen entwickeln. Daher sind häufig Tilgungsdarlehen trotz ihrer hohen Anfangsbelastung insbesondere bei Maschinenfinanzierungen zu präferieren.

Sowohl bei Annuitäten- als auch bei Tilgungsdarlehen handelt es sich im allgemeinen um Festzinsdarlehen. Diese bieten dem Kreditnehmer ein hohes Maß an Planungssicherheit. Andererseits bieten Darlehen mit variablem Zins oder verkürzter Zinsfestschreibung öfters konditionelle Vorteile. Die Flexibilität klassischer Darlehen lässt sich durch Vereinbarung von Sondertilgungsoptio-

nen erhöhen. Dafür sind allerdings wiederum konditionelle Nachteile zu erwarten.

Roll-over-Darlehen stellen eine moderne Kreditform dar, bei der sich Unternehmer von ihrer Bank einen langfristigen Kreditrahmen zur Verfügung stellen lassen. Innerhalb dieses Kreditrahmens kann das Unternehmen sich über die Bank am Eurokapitalmarkt mit Kapital versorgen. Die Zinsen werden regelmäßig an die Zinssätze im Interbankenhandel (Euribor) angepaßt. Die Bank erhält für ihre Vermittlungsfunktion eine festgelegte Provision. Roll-over-Darlehen bieten dem Darlehensnehmer ein hohes Maß an Flexibilität und lassen im allgemeinen Zinsvorteile erwarten (vgl. auch Kap. 3.2).

Die Kreditgeber haben ein berechtigtes Interesse, sich gegen den Verlust ihres verliehenen Kapitals abzusichern. Grundsätzlich haben Banken zwei Möglichkeiten, sich vor einem Verlust zu schützen. Bei Kreditanfragen werden sie zunächst den Kreditsuchenden auffordern, sachenrechtliche Sicherheiten anzubieten, die im Fall eines nachhaltigen Zahlungsausfalls sicher und möglichst unbürokratisch liquidiert werden können (JEINSEN 1999, S. 17). Ein auf diese Art besicherter Kredit wird als Realkredit bezeichnet. Realkredite haben im Bereich landwirtschaftlicher Kreditfinanzierungen traditionell eine große Bedeutung.

Das beschleunigte Wachstum landwirtschaftlicher Unternehmen ist mit einem zunehmenden Einsatz von Fremdfaktoren verbunden. Das führt immer öfter zu der Situation, dass dingliche Sicherheiten für den zu finanzierenden Kapitalbedarf nicht (oder nicht ausreichend) zur Verfügung stehen. Damit ein Darlehensvertrag in dieser Situation realisiert wird, muss die Bank darauf vertrauen können, dass der Kreditnehmer aufgrund der Wirtschaftlichkeit seines zu finanzierenden Unternehmens und seiner eigenen unternehmerischen Fähigkeiten den vereinbarten Kapitaldienstverpflichtungen fristgerecht nachkommen wird. Derartige Kredite werden als Personalkredite (oder Blankokredite) bezeichnet. Damit ein Personalkredit gewährt wird, muss der Kreditsuchende die Wirtschaftlichkeit seines Vorhabens und damit seine zukünftige Kapitaldienstfähigkeit dem Kreditgeber überzeugend darstellen können. Der Kreditgeber muss überzeugt sein, dass das nie gänzlich auszuschließende Risiko eines Kreditausfalls im vorliegenden Fall vertretbar gering ist. Dazu wird der Kreditgeber i.d.R. eigene Untersuchungen anstellen. Die Chance auf eine Kreditzusage wird sich erhöhen, wenn der Kreditsuchende (gegebenenfalls gemeinsam mit seinem Berater) vorbereitend aussagekräftige Analysen und Pläne erarbeitet und die Bereitschaft zeigt, das in ihn zu setzende Vertrauen durch einen beständigen Informationsfluss zu pflegen. Die Möglichkeiten, die sich zur Stärkung des Informationsflusses zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber anbieten, werden als Managementaspekte in Kap. 4 behandelt.

3 Kosten der Kreditfinanzierung

Die Wirtschaftlichkeit einer Investition oder eines ganzen Unternehmens wird u.a. von den Kosten des benötigten Kapitals bestimmt. Die Kapitalkosten eines Kredits lassen sich durch den Kreditnehmer in einem gewissen Rahmen steuern. Zur Nutzung dieser Steuerungsmöglichkeit bedarf es der Kenntnis der Mechanismen von Kreditfinanzierungen. Die Bestimmung und Beurteilung der Kosten von Kreditfinanzierungen erfolgt anhand des effektiven Zinssatzes. Dieser wird als interner Zinssatz des Zahlungsstroms sämtlicher mit der Kreditfinanzierung in Verbindung stehender Ein- und Auszahlungen bestimmt. Werden sämtliche Ein- und Auszahlungen des Kredits mit dem effektiven Zinssatz auf den Tag der Darlehensaufnahme abgezinst und aufsummiert, so ergibt sich eine Summe von null.

3.1 Größenordnungen

Eine erhebliche Wirkung im Rahmen der Steuerung der Kreditkosten erzielen landwirtschaftliche Unternehmen mit der Wahl der Form der Kreditfinanzierung. Diesbezüglich ist zunächst zu unterscheiden zwischen

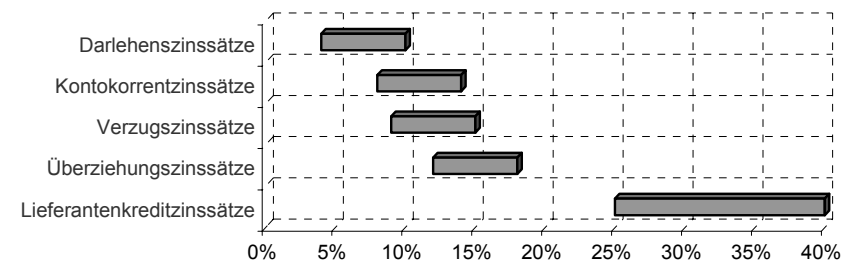
- Darlehenszinssätzen,
- Kontokorrentzinssätzen,
- Verzugszinssätzen,
- Überziehungsinssätzen und
- Lieferantenkreditzinssätzen (Skonto).

Ein Darlehen liegt vor, wenn der Kreditgeber dem Kreditnehmer einen Geldbetrag zur Verfügung stellt und sich der Kreditnehmer verpflichtet, den Geldbetrag und die anfallenden Zinsen zu vereinbarten Zeitpunkten zurückzahlen. Kontokorrente werden Bankkunden mit geprüfter Bonität für ihr Girokonto eingeräumt. Sie berechtigen den Kunden, sein Girokonto bis zum Erreichen der eingeräumten Kontokorrentlinie debitorisch zu führen. Der vereinbarte Kontokorrentzinssatz wird dabei nur in der Höhe berechnet, in der tatsächlich Kapital in Anspruch genommen wurde. Kunden höherer Bonität erhalten i.d.R. die günstigeren Kontokorrentzinssätze und die höheren Kontokorrentlinien.

Ein Verzug entsteht, wenn der vereinbarte Kapitaleinsatz eines Darlehens oder auch andere Verbindlichkeiten nicht fristgerecht geleistet werden. Eine Überziehung liegt vor, wenn die vereinbarte Kontokorrentlinie überschritten wird. Verzug und Überziehung gehören nicht zum geordneten Geschäftsverkehr. Insbesondere bei Wiederholungen werden Geschäftsbeziehungen zu Banken und anderen Geschäftspartnern empfindlich gestört. Lieferantenkredite sind keine Bankkredite. Sie werden von Lieferanten in Form des Verlustes des Skontoabzugs von 2 bis 3 % vergeben, wenn statt Barzahlung ein Zahlungsziel von 2 bis 4 Wochen in Anspruch genommen wird. Auch für den Verlust des Skontoabzugs lässt sich ein Effektivzinssatz bestimmen.

Im Vergleich zeigen sich Darlehen gegenüber Kontokorrent, Verzug, Überziehung und Lieferantenkredit in Bezug auf den Effektivzinssatz als die günstigste Form der Kreditfinanzierung (vgl. Abbildung 1). Das liegt im wesentlichen daran, dass der Kreditgeber beim Darlehen eine Planungsgrundlage für eine gezielte Kapitalbereitstellung erhält. Die Kapitalbeschaffung über Kontokorrent ist hinsichtlich des effektiven Zinssatzes zwar generell teurer als über Darlehen – allerdings erfolgt die Zinsberechnung nur für die konkrete Zeit des Kapitalbedarfs. Bei regelmäßig wiederkehrendem kurzfristigem Kapitalbedarf ist also im Einzelfall zu kalkulieren, ob der Kontokorrent oder die dauerhafte Erhöhung der Liquidität über ein Darlehen die absolut günstigere Form der Kapitalbeschaffung darstellt. Um die Inanspruchnahme eines Lieferantenkredits bzw. den damit verbundenen Verlust eines Skontos zu vermeiden, ist die Nutzung des Kontokorrents nahezu immer zu rechtfertigen.

Abbildung 1: Größenordnung von effektiven Kreditzinssätzen (Stand 2003)



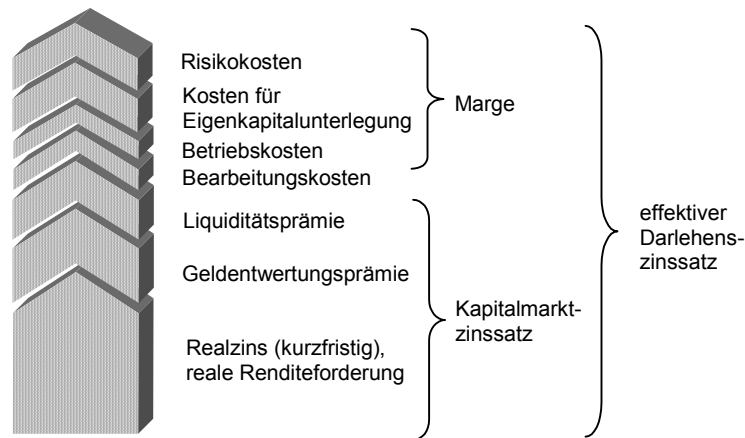
Die folgenden vertiefenden Ausführungen zur Untersuchung von Kostenunterschieden zielen ausschließlich auf die Kreditfinanzierung mit Darlehen.

3.2 Kostenkomponenten der Darlehensfinanzierung

Die Kosten eines Darlehens bestehen für den Darlehensnehmer i.d.R. aus den vereinbarten Zinsen und Gebühren. Die Erhebung der Gebühren kann auch in Form eines Disagios erfolgen. Für den Darlehensgeber setzen sich die Kosten des Darlehens aus Refinanzierungs-, Bearbeitungskosten und einer Marge der Bank zusammen. Die Marge enthält die Betriebskosten der Bank, die Kosten der Eigenkapitalunterlegung und die Risikokosten. Die folgenden Ausführungen dienen der Analyse dieser Kostenkomponenten. Mit der Kenntnis der Grundzüge der Kostenentstehung erhält der Darlehensnehmer die Möglichkeit, durch gezielte Steuerung seine eigenen Kreditkosten zu minimieren.

Vereinfachend ist anzunehmen, dass die Refinanzierung der Banken am Kapitalmarkt erfolgt. Damit werden die Refinanzierungskosten zunächst durch das Niveau des Kapitalmarktzinssatzes bestimmt. Hypothetisch lässt sich der Kapitalmarktzinssatz in einen kurzfristigen Realzinssatz, einer Geldentwertungs- und einer Liquiditätsprämie zerlegen (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Komponenten des Kapitalmarkt- und Darlehenszinssatzes

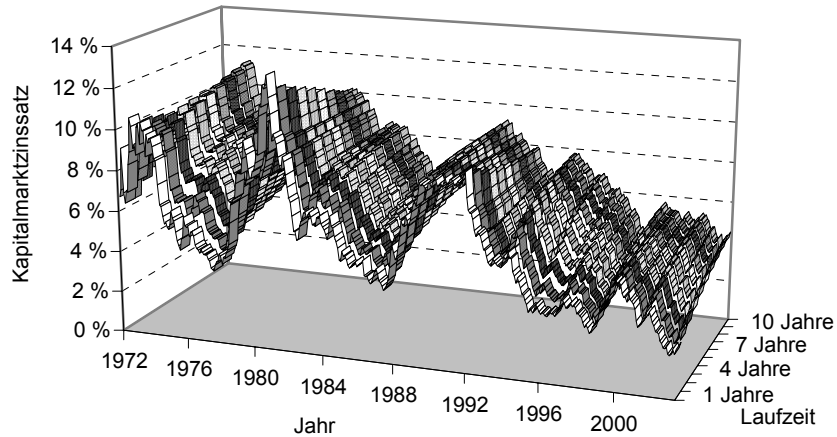


Dabei werden Kapitalmarktzinssätze ausschließlich als Ganzes durch Angebot und Nachfrage am Kapitalmarkt bestimmt. Die Zerlegung dient ausschließlich dem Versuch einer Erklärung für unterschiedliche Zinsniveaus im Zeitablauf und der Differenzierung hinsichtlich unterschiedlicher Laufzeiten. Kapitalgeber treten am Kapitalmarkt mit einer gewissen realen Renditeforderung auf. Da der Kapitalrückfluss aus der Anlage nicht gegen die fortschreitende Geldentwertung gesichert ist, werden die Kapitalgeber weiterhin eine Geldentwertungsprämie für die Überlassung ihres Kapitals verlangen. Diese Prämie ergibt sich aus der erwarteten Inflationsrate für den Zeitraum der Überlassung des

Kapitals. Kapitalgeber bzw. -anleger schätzen es zudem, flexibel auf ihr Kapital zurückgreifen zu können. Sie werden daher eine langfristige Anlage gegenüber einer kurzfristigen (revolvierenden) Anlageform nur dann akzeptieren, wenn die längerfristige Anlage eine Liquiditätsprämie für den Verlust an Flexibilität bietet (vgl. FRIEDRICHS 2001; S. 62).

Die tatsächlichen Auswirkungen von Angebot und Nachfrage auf den Kapitalmärkten zeigt Abbildung 3 in Form der Zinsstruktur am bundesdeutschen Kapitalmarkt. Entlang des Zeitstrahls sind Veränderungen des Zinsniveaus im Zeitablauf zu erkennen. Diese beruhen auf Veränderungen des Realzinses und der Inflationsrate. Die Tiefe der Darstellung zeigt die eigentliche Zinsstruktur. Die Zinsstruktur zeigt die Unterschiede der Zinssätze im kurz- und im langfristigen Bereich. Vorwiegend sind die Zinssätze im langfristigen Bereich höher als im kurzfristigen Bereich. Diese übliche Zinsstruktur stützt die These, dass am Kapitalmarkt eine Liquiditätsprämie für die längere Bindung gefordert wird. Die Steigung der Zinssätze vom kurzfristigen in den langfristigen Bereich ist in den einzelnen Jahren unterschiedlich stark ausgeprägt. In einzelnen Jahren ist sogar ein fallender Verlauf zu erkennen. Dieses wird als inverse Zinsstruktur bezeichnet. Inverse Zinsstrukturen treten vornehmlich bei hohem Zinsniveau auf und signalisieren die Erwartungshaltung des Marktes auf Zinssenkungen.

Abbildung 3: Kapitalmarktzinssätze in der Bundesrepublik Deutschland 1972-2003 (Zinsstruktur am Rentenmarkt)¹

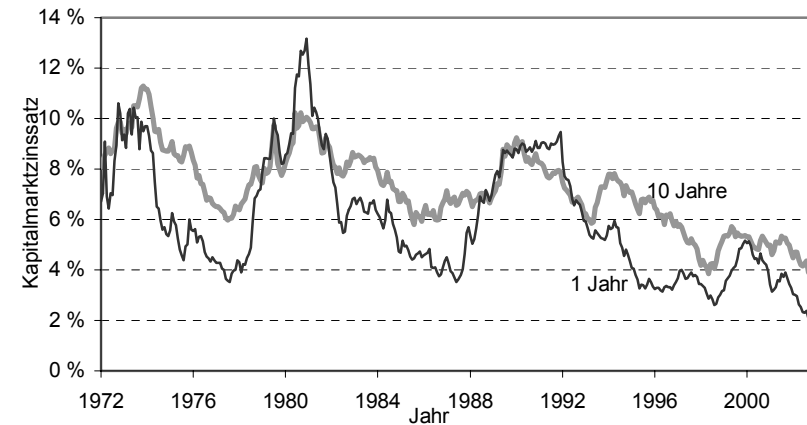


Datenquelle: DEUTSCHE BUNDESBANK; Kapitalmarktstatistik, verschiedene Ausgaben.

Bei erwarteten Zinssenkungen zeigen Kapitalnachfrager eine geringere Bereitschaft, sich längerfristig hinsichtlich des Zinses zu binden. Gesteuert durch Angebot und Nachfrage passt sich der langfristige Zins dem erwarteten Zinsniveau an. Wenn dieser Effekt so stark ist, dass die hypothetisch unterstellte Liquiditätsprämie überkompensiert wird, entwickelt sich die inverse Zinsstruktur. Die Auswertung der Vergangenheit zeigt jedoch, dass die Phasen, in denen die kurzfristigen Finanzierungen einen geringeren Zins aufweisen als die langfristigen, deutlich überwiegen. Insgesamt ist ferner festzustellen, dass die Zinsschwankungen im zeitlichen Ablauf im kurzfristigen Bereich größer sind als im langfristigen Bereich. Dieses verdeutlicht die Abbildung 4 am direkten Vergleich einjähriger und zehnjähriger Nullkuponzinssätze.

¹ Die Darstellung zeigt die Zinssätze geschätzter hypothetischer Nullkuponanleihen. Datengrundlage sind quasi sichere börsennotierte Bundesanleihen, Bundesobligationen und Bundesschatzanweisungen.

Abbildung 4: Direkter Vergleich der Zinssätze bei Zinsbindung 1 Jahr und 10 Jahre



Datenquelle: DEUTSCHE BUNDESBANK; Kapitalmarktstatistik, verschiedene Ausgaben.

Die Auswirkungen der Zinsstruktur bzw. der hypothetischen Liquiditätsprämie lassen sich zunächst zur Kostensenkung nutzen, indem kürzere Zinsbindungsfristen vereinbart werden. Nach Ablauf der Bindungsfrist wird der Zinssatz den veränderten Kapitalmarktverhältnissen angepasst. Derartige Vereinbarungen bieten Chancen. Der Kreditnehmer setzt sich aber auch dem Risiko steigender Zinsen aus. Aus einer Fortführung dieser strategischen Überlegungen zur Finanzierungsplanung und Finanzierungsoptimierung hat sich der Gedanke entwickelt, den Vorteil kurzfristiger Finanzierungen zu nutzen, indem ein langfristiger Kapitalbedarf anstelle traditioneller Festzinsdarlehen durch kurzfristig revolvingende Finanzierungen gedeckt wird. In der ausgeprägtesten Form wird das mit den sogenannten Roll-over-Darlehen realisiert. Diese Finanzierungsformen haben bei größeren Kreditvolumen auch im Agrarbereich Einzug gefunden. Der Kreditnehmer setzt dabei auf einen zu erwartenden Zinsvorteil und auf ein höheres Maß an Flexibilität bezüglich der Kapitalaufnahme und Rückzahlung. Er verzichtet dafür auf die Planungssicherheit eines Festzinses und setzt sich dem Risiko steigender Zinsen aus. Dieses Risiko lässt sich allerdings begrenzen:

In Verbindung mit Darlehen kurzfristig revolvingender Zinsperioden (Roll-over-Darlehen) besteht die Möglichkeit eines Zinsmanagements durch den gesonderten Abschluss sogenannter Zinsderivate (Swap, Cap, Floor etc.). Zweck dieser Zinsderivate ist die Begrenzung des Zinsänderungsrisikos, wofür eine entsprechende Prämie zu zahlen ist. Die kurzfristig revolvingende Finanzierung erweist sich auch in Niedrigzinsphasen als vielversprechende Maß-

nahme zur Kapitalkostenreduzierung, weil gerade in Niedrigzinsphasen der Zinsspread – also die Differenz zwischen langfristigen und kurzfristigen Zinssätzen – besonders groß ist (vgl. Abbildung 4). Roll-over-Darlehen werden allerdings nur an Darlehensnehmer hoher Bonität bei Kapitalbeträgen jenseits von 1 bis 2 Mio. Euro vergeben.

Wieder bezugnehmend auf die Abbildung 2 entstehen den Kreditgebern neben den externen Kosten der Refinanzierung am Kapitalmarkt die internen Kosten. Diese sind zunächst die Bearbeitungskosten, die dem Kreditgeber im Prozess der Kreditvergabe entstehen. Die Bearbeitungskosten sind mit Größeneffekten verbunden: Bei einer Vergrößerung des Kreditvolumens steigen die Bearbeitungskosten unterproportional an. Daraus folgt, dass bei größeren Darlehen die Bearbeitungskosten den effektiven Darlehenszinssatz tendenziell weniger erhöhen als bei kleinen Darlehen. Die Größe des Darlehens wird dabei nicht nur durch den Betrag, sondern auch durch die Laufzeit bestimmt. Bei längeren Laufzeiten können die Kosten auf einen größeren Betrag von Zinseinnahmen umgelegt werden.

Darüber hinaus enthält der Darlehenszinssatz eine Marge der Bank. Mit der Marge sind die laufenden Betriebskosten und das mit der Kreditvergabe zwangsweise gebundene Eigenkapital der Bank zu entlohnen. Da es sich beim Eigenkapital um haftendes Kapital handelt, ist dieses Kapital teurer als das durch Refinanzierung bezogene Kapital des Kapitalmarktes. Die Unterlegung von Eigenkapital bei der Kreditvergabe ist durch das Kreditwesengesetz geregelt. Einen besonderen Einfluss auf den Umfang der Eigenkapitalhinterlegung und den damit verbundenen Kosten übt der in jüngster Zeit vielzitierte Beschluss Basel II aus. Hierauf wird im folgenden Exkurs gesondert eingegangen.

Letztlich ist jede Kredit- bzw. Darlehensvergabe mit einem Kreditausfallrisiko verbunden. Um die aus nicht zurückgezahlten Krediten resultierenden Verluste abdecken zu können, kalkulieren Banken – analog dem Versicherungsprinzip – Risikokosten innerhalb ihrer Marge. Diese Risikokosten werden nicht grundsätzlich pauschal, sondern individuell gemäß der geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeit bzw. der Bonität des Darlehensnehmers bemessen. Ein Unternehmer mit einer höheren Bonität, die sich auf realen Sicherheiten oder auf eine transparente und überzeugende Darstellung der Wirtschaftlichkeit seines Investitionsvorhabens stützt, erhält regelmäßig günstigere Darlehensbedingungen als ein Darlehensnehmer geringerer Bonität.

3.3 Exkurs: Auswirkungen von Basel II

Hinter dem Begriff Basel II verbirgt sich die aktuell anstehende Reform der Eigenkapitalrichtlinie für Banken. Alle Kreditinstitute müssen für eingegangene Risiken, dazu gehören insbesondere auch vergebene Kredite, einen festgelegten Anteil Eigenkapital bereithalten. Derzeit sind das 8 % des Kreditvolumens. Daher können Banken maximal Kredite in Höhe des 12,5-fachen ihres Eigenkapitals vergeben. Auf diese Weise wird ein ungesundes Wachstum der Banken verhindert, das Vermögen der Einleger geschützt und letztlich die Stabilität des gesamten Finanzsystems gestärkt. Da sich das Eigenkapital – wie in jedem anderen Unternehmen auch – verzinsen muss, entstehen den Banken mit der Pflicht zur Eigenkapitalunterlegung (kalkulatorische) Kosten. Diese Kosten werden zusammen mit den anderen Kosten der Kreditvergabe über den Kreditzins an den Kreditnehmer weitergegeben.

Die Höhe der erforderlichen Eigenkapitalunterlegung für die einzelnen Kredite ist bisher unabhängig vom Ausfallrisiko des einzelnen Kredits geregelt. Nach den neuen Baseler Vorschriften ist zukünftig die Höhe der Eigenkapitalunterlegung spezifisch für jeden Kredit in Abhängigkeit von der ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeit, ausgedrückt in der Ratingnote des Kreditnehmers, zu bestimmen. Für Kredite an Kunden schlechterer Bonität müssen Banken künftig relativ mehr Eigenkapital vorhalten als bei Kunden besserer Bonität. Aufgrund des Verzinsungsanspruchs für das gebundene Eigenkapital werden Kredite für Kreditnehmer mit schlechtem Rating teurer, weil sie mehr Eigenkapital binden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass schwächer bonitierte Kreditnehmer schon immer (tendenziell) schlechtere Konditionen erhalten haben, weil sich Banken ein größeres Wagnis mit Risikoprämien entlohnen lassen (vgl. Kap. 3.2). Kreditnehmer sollten also seit jeher um eine positive Beurteilung durch ihren Kreditgeber bemüht sein. Mit Basel II wird der konditionelle Einfluss der Beurteilung bzw. des Ratings lediglich in der Gestaltung einer Kostenkomponente erweitert. Die Bedeutung des Ratings wird also verschärft, aber nicht erst neu etabliert. Die zunehmende Schärfe kann allerdings dazu führen, dass Kreditnehmer mit schlechten Bonitäten Probleme bekommen, überhaupt Kreditgeber zu finden.

Das Rating wird mit Hilfe umfangreicher Kriterienkataloge vorgenommen, in denen die wirtschaftlichen Verhältnisse (hard-facts) eines Unternehmens nur ein Beurteilungskriterium sind. Große Bedeutung werden zukünftig die soft-facts erhalten. Dazu werden Kriterien wie „Kunde-Bank-Beziehung“, „Management“ oder „Unternehmensentwicklung“ beurteilt. Besondere Bedeutung wird der Unternehmens- und Finanzplanung zukommen, aber auch die Branchenzugehörigkeit wird eine Rolle spielen. Im Mittelstand und in der Landwirtschaft sind die geplanten Änderungen mit Verunsicherung aufgenommen worden, da eine Verknappung der Kreditversorgung in diesen Bereichen be-

fürchtet wurde. Vertreter der Landwirtschaft befürchteten zudem, dass selbst Grund und Boden zukünftig nicht mehr als „Basel-fähige“ Sicherheit anerkannt würde. Der Basler Ausschuss berücksichtigte diese Befürchtungen und beschloss einige Vereinfachungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Die tatsächlich zu erwartenden Veränderungen für landwirtschaftliche Kreditnehmer sind daher relativ moderat und wie folgt zusammenzufassen:

Landwirtschaftliche Unternehmer, die ein Kreditvolumen von 1 Mio. Euro und einen Jahresumsatz von 50 Mio. Euro nicht überschreiten, werden in Zukunft dem sogenannten Retailsegment zugeordnet. Das bedeutet zunächst, dass die Eigenkapitalunterlegung für Kreditengagements in diesem Bereich grundsätzlich um 2 Prozentpunkte gegenüber den alten Regelungen gesenkt wird. Banken haben bei diesem Kundensegment keine Einschränkungen hinsichtlich anererkennungsfähiger Sicherheiten zu beachten. Auch für Landwirte, die nicht in die Retailkategorie fallen, besteht die Möglichkeit der Anerkennung von Grund und Boden als Sicherheit. Das liegt daran, dass zumindest alle größeren Banken in Deutschland einen sogenannten fortgeschrittenen Ratingansatz zur Bestimmung des Kreditrisikos anwenden werden und damit ebenso keinen Einschränkungen bei der Anerkennung von Sicherheiten unterliegen.

Trotz der moderaten Veränderungen ist der landwirtschaftliche Unternehmer gut beraten, sich um ein positives Ratingergebnis zu bemühen. Er eröffnet sich damit nicht nur Chancen auf konditionelle Verbesserungen – er mindert insbesondere die Gefahr, seine Bank als Finanzierungspartner zu verlieren.

4 Managementaspekte für Kreditfinanzierungen – Instrumente zur transparenten Planung und Kontrolle

Die zunehmende Vergabe von Personalkrediten an landwirtschaftliche Unternehmen führt zu einem steigenden Informationsbedürfnis der Kreditinstitute. Zur Etablierung, aber auch zur Pflege einer guten Geschäftsbeziehung im Rahmen einer Kreditfinanzierung sollte es dem landwirtschaftlichen Unternehmer ein Anliegen sein, den Bedürfnissen der Kreditgeber zu begegnen. Nachdem die Frage realer Sicherheiten abschließend bearbeitet ist, ist ein Informationsfluss aufzubauen, aus dem sich der Kreditgeber mit geringem Aufwand ein überzeugendes Bild von der Kapitaldienstfähigkeit des Kreditnehmers erschließen kann. Die folgenden Ausführungen erläutern Konzepte, mit denen dieser Informationsfluss gestaltet werden kann. Die Ausführungen beginnen mit den traditionellen Ansätzen der betriebswirtschaftlichen Unternehmensanalyse. Dabei wird das Unternehmen vornehmlich betrachtet, „wie es steht und liegt“. Die weitergehenden Ausführungen widmen sich vornehmlich der vorausschauenden dynamischen Analyse.

4.1 Betriebswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse

Ziel der betriebswirtschaftlichen Jahresabschlussanalyse ist die objektive, transparente und nachvollziehbare Beurteilung des landwirtschaftlichen Unternehmens sowie der Betriebe und Betriebszweige hinsichtlich Rentabilität, Liquidität und Stabilität. Die Analyse beruht zunächst auf der Erstellung eines betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusses. Der betriebswirtschaftliche Jahresabschluss wird wiederum auf der Grundlage des Geldmengengerüsts eines steuerlichen Jahresabschlusses erstellt. Mit dem steuerlichen Abschluss liegt eine geprüfte Datenbasis vor, der ein hohes Maß an Vertrauen entgegenzubringen ist. Allerdings ist die Zielsetzung des steuerlichen Jahresabschlusses ausschließlich die Ermittlung eines steuerlichen Gewinns. Dabei wird unter Beachtung der jeweils gültigen steuergesetzlichen Regeln aber auch unter Nutzung der sich daraus ergebenden Gestaltungsspielräume regelmäßig das Ziel verfolgt, einen möglichst niedrigen Ertrag und höchstmöglichen Aufwand auszuweisen. Der steuerliche Jahresabschluss ist oft ein „legal manipulierter“ Abschluss. Der betriebswirtschaftliche Abschluss kann dagegen losgelöst von steuerlichen und anderen Rechtsvorschriften mit der alleinigen Zielsetzung erstellt werden, einer fallspezifischen Unternehmensanalyse ideal zu dienen. Das Erstellen eines betriebswirtschaftlichen Abschlusses ist sinnvoll, damit Informationsasymmetrien zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern abgebaut und gezieltere Prognosen ermöglicht werden.

4.1.1 Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Abschlussaufbereitung

Es gibt im steuerlichen Abschluss keine legalen Gestaltungsspielräume, die Geldrechnung des Abschlusses zu verändern. Die Geldrechnung muss als unverrückbares Element auch im betriebswirtschaftlichen Abschluss identisch sein. Wenn sich im betriebswirtschaftlichen Abschluss transparent darstellen lässt, dass dieser mit dem steuerlichen hinsichtlich der Geldrechnung identisch ist, so wird dies i.d.R. das Vertrauen in den erstellten Abschluss und die darauf aufbauenden Analysen stärken.

Zur Umarbeitung des steuerlichen zum betriebswirtschaftlichen Jahresabschluss seien die folgenden Aspekte – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – genannt: Zur Verfolgung des Ziels der Ausarbeitung sachgerechter Ergebniskennzahlen sind sämtliche Erträge und Aufwendungen darauf zu prüfen, ob sie einen zeitraumfremden oder einen außerordentlichen Charakter aufweisen. Zeitraumfremde Erträge und Aufwendungen sind auf die betreffenden Zeiträume sachgerecht zu verteilen. Außerordentliche Erträge und Aufwendungen sind zu isolieren bzw. getrennt auszuweisen. Die Bewertung von Gütern des Anlage und Umlaufvermögens ist betriebspezifisch und aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu prüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. Häufig sind im steuerli-

chen Abschluss fehlende Bewertungen für Feldinventar und selbsterzeugte Vorräte zu ergänzen. Wichtig ist die Benennung der Bewertungsmethode. Die Bewertungskontinuität am Anfang und am Ende des Wirtschaftsjahres sowie (hinsichtlich der Fortschreibung) zwischen den Wirtschaftsjahren ist zu beachten. Das Inventarverzeichnis sollte frei von steuerrechtlichen Vorgaben neu erstellt werden. Dabei ist eine betriebswirtschaftlich sachgerechte Ermittlung kalkulatorischer Abschreibungen zur Verteilung des Aufwands aus Investitionen und Herstellungskosten nach tatsächlichem Nutzen und Leistung anzustreben. Wertverbessernde Gebäudereparaturen sind als zeitraumfremde Aufwendungen zu aktivieren. Letztlich ist eine sachgerechte Abgrenzung zu privaten Vorgängen vorzunehmen.

Zur Stärkung des Vertrauens von Adressaten in das erstellte Zahlenwerk des betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusses erweist es sich als zweckmäßig, als Ergänzung in tabellarischer Form Salden des steuerlichen und des betriebswirtschaftlichen Abschlusses vergleichend gegenüberzustellen und die Differenzen mit Kurzkommentaren zu erläutern (vgl. Übersicht 1).

Übersicht 1: Vergleichende Gegenüberstellung - steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Jahresabschluss (Beispiel)

	Steuerlich	Betriebsw.	Differenz	Kommentar
Einnahmen-Unternehmen	1.376.585	1.376.585	0	
- Ausgaben-Unternehmen	-1.381.138	-1.381.138	0	
= Rohüberschuß	-4.553	-4.553	0	
+ Bestandsveränderungen	97.973	96.591	1.381	Vieh/Vorräte
+ Aktivierungen		7.500	-7.500	Dachreparatur
+ Erlöse f. Abgang Anlagen	2.850	2.850	0	
- Abschreibungen	-174.252	-81.994	-92.258	Sonderabschreibungen
- Abgänge	-9.919	-9.919	0	
+ Einst. / Aufl. Sopo mit Rücklageanteil	64.808		64.808	
+ Privatanteile	4.633	9.073	-4.440	
= Gewinn	-18.461	19.548	-38.009	
Bewertung Vieh	119.810	107.672	12.138	
Bewertung Vorräte	51.987	51.987	0	
Bewertung Feldinventar		239.192	-239.192	
AKTIVA	1.133.677	1.636.653	-502.976	

Quelle: Auswertungsformular Betriebswirtschaftliches Büro Göttingen

Der betriebswirtschaftliche Jahresabschluss weist schließlich das ordentliche Ergebnis des Unternehmens bzw. des Betriebes aus. Das ordentliche Ergebnis ist das bei statischer Betrachtung aus der eigentlichen Betriebstätigkeit resultierende Ergebnis (vgl. Übersicht 2). Spezifische Modifikationen sind bei Personengesellschaften und juristische Personen gegenüber Einzelunternehmungen zu beachten. Zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unter-

nehmers oder eines Unternehmens sollten möglichst mehrere fortlaufende Jahresabschlüsse betriebswirtschaftlich aufbereitet und analysiert werden (vgl. Kap. 4.1.4).

Übersicht 2: Ermittlung des ordentlichen Ergebnisses

1		Gewinn/Verlust (Jahresüberschuss/-fehlbetrag)
2	+/-	Zeitraumfremde Erträge und Aufwendungen - Erträge und Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen - Einzel- und Pauschalwertberichtigungen - Einstellung bzw. Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil - Zeitraumfremde Umsatz / Vorsteuer - Sonstige Erträge
3	-	Erträge aus Investitionszulagen
4	+/-	Erhöhung / Verminderung des Bestandes an Feldinventar und an nicht marktgängigen Vorräten
5	+/-	Differenz zwischen betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Abschreibung
6	+/-	Außerordentliches Ergebnis (Erträge und Aufwendungen mit aperiodischem Charakter)
7	+/-	Bei Personengesellschaften: Berücksichtigung des Ergebnisses aus Sonderbetriebsvermögen Bei juristischen Personen: Berücksichtigung von Steuern von Einkommen und Ertrag
8	+/-	Nicht regelmäßige Bereiche des Finanzergebnisses, z.B. bei Gewinnabführungsverträgen
9	=	Ordentliches Ergebnis

Quelle: DLG: Effiziente Jahresabschlussanalyse, 1997, S. 14.

4.1.2 Betriebszweigabrechnung

Die ausschließliche Ermittlung des ordentlichen Ergebnisses liefert nur einen geringen Erkenntnisgewinn, wenn in den erstellten Abschluss mehrere Betriebszweige wie z.B. Ackerbau, Schweinemast, Forst o.ä. eingeflossen sind. Auf der Grundlage der kumulierten Erträge und Aufwendungen sind zumeist keine Vergleiche und damit keine Stärken- und Schwächenanalysen möglich. Dafür sind die einzelnen Betriebszweige in ihren Kennzahlen isoliert zu betrachten. Hierzu sind Betriebszweigabrechnungen erforderlich. Für die Erstellung von Betriebszweigabrechnungen gibt es zwei Konzepte: Zunächst können sie losgelöst vom Jahresabschluss auf der Grundlage der Daten aus der Acker-

schlagkartei oder des Mastplaners Betriebszweigabrechnungen erstellt werden. Diese isolierten Auswertungen können für betriebsinterne Verwendungen sehr nützlich sein; zur Darstellung eines Betriebs im Rahmen von Kreditverhandlungen haben sie vielfach nur einen geringen Wert. Der Außenstehende (in diesem Fall der Kreditbearbeiter) hat bei diesen Auswertungen i.d.R. wenig Möglichkeiten, insbesondere die kalkulatorischen Positionen wie Abschreibungen und veranschlagte Lohnkosten auf Plausibilität zu prüfen. Da seitens der Kreditgeber grundsätzlich die Erwartung anzunehmen ist, dass der Kreditsuchende mit seinem Berater gewillt ist, seinen Betrieb ausschließlich mit positiven Zahlen zu präsentieren, stoßen schwer nachprüfbar Datensätze regelmäßig auf eine verminderte Akzeptanz. Daher sind Betriebszweigabrechnungen ungleich wertvoller, wenn sie integrativ mit dem betriebswirtschaftlichen Jahresabschluss erstellt werden. In diesem integrativen System lässt sich darstellen, dass die Ergebnisse der einzeln ausgewerteten Betriebszweige jeweils aggregiert das in dem Jahresabschluss ausgegebene Ergebnis wiedergeben. Dabei erfolgt die Betriebszweigabrechnung i.d.R. durch Aufteilung sämtlicher Ertrags- und Aufwandspositionen auf die einzelnen Betriebszweige (vgl. Übersicht 3). Dabei ist die Aufteilung jeder Position der GuV immer vollständig vorzunehmen. Restbeträge, die keinem Betriebszweig zuzuordnen sind, gibt es nicht! Zur sachgerechten Aufteilung sind ergänzende Informationen aus Ackerschlagkarteien und Mastplanern und anderen Quellen heranzuziehen (vgl. SCHWERDTLE 2002, S. 29 f.). Grundsätzlich werden dabei verschiedene Aufteilungen einen subjektiven Charakter aufweisen. In dieser Systematik lassen sich die Ergebnisse einzelner Betriebszweige allerdings nur zu Lasten der übrigen Betriebszweige „beschönigen“. Damit schwindet i.d.R. die Motivation einer „unehrlichen“ Zuteilung von Aufwandspositionen. Zudem ergibt sich für den kritischen Betrachter der Analyse die Möglichkeit der Plausibilitätsprüfung, wenn einzelne Betriebszweige (unter der Last der Beschönigung der Haupt-Betriebszweige) im Ergebnis unerwartet abfallen. Die Betriebszweiganalyse liefert insbesondere Informationen zur Rentabilität und zur Stabilität der einzelnen Betriebszweige. Die gewonnene Information dient vornehmlich zu verhindern, dass dauerhaft unrentable Betriebszweige unerkannt im Unternehmen fortgeführt werden (vgl. DLG 2000).

Übersicht 3: Betriebszweigabrechnung

	Gesamtbetrieb					Betriebszweige					Ackerbau €/ha	
	Ausgaben gesamt €	Umbuchungen Aktivierungen €	Bestands- veränderung €	Abschrei- bung €	Natural- entf. €	Aufwand gesamt €	Forst €	Vermietung €	Pferde €	Schweine- mast €		Ackerbau €
Löhne o. Lohnansatz	117.870	5.000			2.500	110.370	2.541	8.472	15.640	12.500	71.217	145
Berufsgenossenschaft	6.722				0	6.722				3.250	3.472	7
Fremdlohn	124.592	5.000	0	0	2.500	117.092	2.541	8.472	15.640	15.750	74.689	152
Lohnarbeit / Maschinenmiete	10.277					10.277				4.750	5.527	11
Maschinen/Einrichtg. Unterhaltung	36.145					36.145	531	3.547		5.687	26.380	54
Treib- / Schmierstoffe / Öle	43.226		-5.219			38.008				246	37.762	77
Maschinen, AfA				41.585		41.585				7.500	34.085	70
PKW (Unterh./AfA./Steuer/Vers.)	3.257			2.113		5.370				541	4.829	10
Maschinenversicherung						0					0	0
Arbeitshilfsmittelkosten	92.905		-5.219	43.698	0	131.385	531	3.547	0	18.724	108.583	222
ARBEITSERLEDIGUNGSKOSTEN	217.497	5.000	-5.219	43.698	2.500	248.476	3.072	12.019	15.640	34.474	183.271	374

Quelle: Auswertungsformular Betriebswirtschaftliches Büro Göttingen

4.1.3 Betriebs- und Betriebszweigvergleich

Die Betriebszweigabrechnung liefert Informationen zur Rentabilität und Stabilität der Betriebszweige. Allerdings bleiben die Ursachen einer mangelhaften oder besonders guten Rentabilität in der isolierten Betrachtung regelmäßig im Dunklen. Eine detaillierte Analyse der betriebswirtschaftlichen Aufwands- und Ertragspositionen sowie der daraus abgeleiteten Erfolgskennzahlen der Betriebszweige ist regelmäßig nur dann möglich, wenn aussagekräftige Vergleichsdaten vorliegen. Der Vergleich mit Kennzahlen gleicher Betriebszweige anderer Betriebe erlaubt eine einfache Stärken- und Schwächenanalyse. Wichtig ist, dass sämtliche Betriebe des Vergleichs nach einem einheitlichen standardisierten Schema ausgewertet wurden. Liegt hierzu ein größerer Datenpool vor, so erschließt sich eine hohe Vielseitigkeit an Auswertungsmöglichkeiten. Je nach Zielsetzung der Auswertung sind unterschiedliche Vergleichsbetriebe herauszufiltern. Ein Vergleich mit den Daten eines relativ ungefilterten überregionalen Datenpools vermittelt unter Umständen Aussagen über die Wettbewerbsstellung des betreffenden Betriebes. Hieraus sollten insbesondere Erkenntnisse für die langfristige strategische Ausrichtung gezogen werden. Ein stärkeres Filtern und Verdichten auf die Betriebe, die hinsichtlich der Faktorausstattung dem zu analysierenden Betriebszweig sehr ähnlich sind, erleichtert die Suche nach den Details, mit deren Wissen sich der Erfolg kurz- und mittelfristig sichern oder verbessern lässt.

4.1.4 Kennzahlenfortschreibung und Voranschlag

Mit den Schwankungen der Märkte, jährlich unterschiedlichen Witterungsverläufen und wechselnder Geschicke des Betriebsleiters werden sich Jahr für Jahr unterschiedliche Ergebnisse einstellen. Für eine nachhaltige Beurteilung des Betriebes und des Betriebsleiters sollten – wenn möglich - mehrere Wirtschaftsjahre analysiert werden. Ein hoher Informationsgehalt für den Kreditgeber lässt sich erzielen, wenn die nach einheitlichem Schema bestimmten Kennzahlen mehrerer Wirtschaftsjahre in einer Fortschreibung (vertikaler Betriebsvergleich) präsentiert werden. Eine mehrjährige Fortschreibung stärkt das Vertrauen in die gelieferten Daten und liefert Hinweise auf die Stabilität oder aber auch auf die Entwicklungsstärke des Betriebes bzw. seines Betriebsleiters.

Um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass betriebswirtschaftliche Auswertungen häufig erst mit einer Verzögerung von 4 bis 8 Monaten erstellt werden können, empfiehlt es sich, jeweils einen Voranschlag des Jahresabschlusses für das laufende Wirtschaftsjahr zu erstellen. Die Kennzahlenfortschreibung besteht dann immer aus mehreren vergangenen Wirtschaftsjahren und dem Voranschlag für das laufende Jahr. Als aussagekräftiger Bestandteil der Fortschreibung sollte eine Einnahmen-Ausgabenübersicht nicht fehlen. In der Einnahmen-Ausgabenübersicht wird die Entwicklung der Finanzlage des Unternehmens abgebildet (vgl. Übersicht 4). Der Kreditgeber erhält mit dieser Darstellung Einblick in das Investitions- und Entnahmeverhalten des Unternehmers.

Übersicht 4: Fortschreibung und Voranschlag als Einnahmen-Ausgabenübersicht

		99/00	00/01	01/02	02/03	VA 03/04	Diff. VA zum Vorjahr
Unternehmenseinnahmen	T€	417	428	435	502	391	-111
- Unternehmensausgaben	T€	-266	-287	-291	-332	-294	39
= Saldo Unternehmenseinnahmen-, -ausgaben	T€	151	142	144	170	98	-72
Erlöse aus Anlagenabgängen	T€	0	0	14	9	0	-9
- Anlageninvestitionen	T€	-32	-35	-116	-100	-12	88
= Saldo Anlagenzu- und -abgänge	T€	-32	-35	-102	-90	-11	79
Private Geldeinlagen	T€	146	267	183	129	339	209
- Private Geldentnahmen	T€	-261	-345	-245	-189	-271	-83
= Saldo bare Privateinlagen, -entnahmen	T€	-116	-78	-62	-59	67	127
Einnahmen insgesamt	T€	563	695	633	641	730	89
- Ausgaben insgesamt	T€	-559	-666	-652	-621	-577	44
= Geldüber- / -unterschluß	T€	4	29	-19	20	154	134
- Tilgung von vertragl. Darlehen	T€	-20	-25	-25	-25	-25	0
+ Kreditaufnahme	T€	30	0	0	0	0	0
= Finanzierungsüberschuß	T€	14	4	-44	-5	129	134
Guthaben/Fremdkapitalüberhang 30.06.	T€	-52	-23	-42	-22	132	154

Quelle: Auswertungsformular Betriebswirtschaftliches Büro Göttingen

4.1.5 Konsolidierung von Jahresabschlüssen

In größeren Unternehmen werden für einzelne Betriebe getrennte Jahresabschlüsse erstellt. Wenn in einem Betrieb ein Finanzierungsbedarf entsteht, dann sind zur Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit die Abschlüsse sämtlicher Betriebe zu prüfen. Es erweist sich als große Hilfe, wenn im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusserstellung auch ein konsolidierter Abschluss, der sämtliche Betriebe des Unternehmens zusammenfasst, erstellt wird. Aus dem konsolidierten Abschluss sind die Kapitaldienstgrenzen abzuleiten (vgl. Übersicht 5).

Übersicht 5: Ableitung der Kapitaldienstgrenzen

	Ordentliches Ergebnis (konsolidierter Abschluss)
+	Einlagen/Kapitalerhöhungen
-	Entnahmen/Gewinnausschüttungen
=	Eigenkapitalveränderung im Unternehmen
+	Zinsen und sonstige Finanzierungskosten
-	Zinszuschuss, jährliche Zahlungen
=	Langfristige Kapitaldienstgrenze
+	Abschreibungen
=	Kurzfristige Kapitaldienstgrenze

4.1.6 Weitere Entwicklungen – Optimierung des Informationsgehaltes für Kapitalgeber

Jede Weiterentwicklung des betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusses sollte das Ziel verfolgen, den Informationsgehalt und die Transparenz für den Adressaten zu erhöhen. Bislang beruht die Bewertung von Anlage- und Umlaufvermögen für die Erstellung eines betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusses auf den Anschaffungs- oder auf den Herstellungskosten der jeweiligen Güter. Obwohl hier die steuerrechtlichen Normen nicht greifen, werden diese Grundsätze bei betriebswirtschaftlichen Auswertungen i.d.R. nicht verlassen. Es ist allerdings unumstritten, dass das Konzept der Bewertung zu Anschaffungs- und Herstellungskosten bei Wachstumsschritten des Unternehmens regelmäßig zu verzerrten Darstellungen der wirtschaftlichen Erfolge führt. Gerade zum Ende einer Produktionsperiode liegen (bei wirtschaftlicher Produktion) die wirtschaftlichen Gebrauchswerte der fast fertiggestellten Produkte regelmäßig über den Herstellungskosten. Dieses wird beim Feldinventar im Marktfruchtbaubau besonders deutlich. Bei nahezu jeder Pachtübergabe wird zum Ende des Wirtschaftsjahres der Wert des Feldinventars zum wirtschaftlichen Gebrauchswert (Halmtaxe) geschätzt. Der Übernehmende zahlt i.d.R. diesen Wert an den Abgeber. Zwischen den Wertansätzen wirtschaftlicher Gebrauchswert und Herstellungskosten liegt (je nach Definition der Herstellungskosten) der Deckungsbeitrag oder der Gewinn des Ackerbaus. Die Bewertung des Feldinventars zu Herstellungskosten führt bei Flächenerweiterungen dazu, dass der auf der zusätzlichen Fläche erzielte Erfolg nicht erfasst wird. Gleiches gilt, wenn in Schweinemastbeständen am Anfang und am Ende des Wirtschaftsjahres deutliche Bestandesunterschiede auftreten. Neben der verzerrten Darstellung des Erfolgs zeigt auch die Bilanz ein verzerrtes Bild der Vermögenslage. Diese Effekte sind jedem landwirtschaftlich geprägtem Betriebswirt geläufig. Allerdings kann nicht jede Bank mit einer fachkundigen Agrarabteilung dienen. Grundsätzlich sollte ein betriebswirtschaftlicher Jahresabschluss so aufgebaut sein, dass sich jede im Rechnungswesen geschul-

te Person – auch ohne landwirtschaftlichen Background – ein unverzerrtes Bild von der Ertragskraft und der Vermögenslage des Betriebes machen kann. Dazu sollten die Bewertungskonzepte überdacht werden. Eine Bewertung von Vieh und Feldinventar zu wirtschaftlichen Gebrauchswerten ist mit vereinfachten Ansätzen durchaus praktikabel (vgl. KÖHNE 2000). In der internationalen Rechnungslegung, namentlich in der Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS, neu auch International Financial Reporting Standards (IFRS)), ist diesbezüglich seit geraumer Zeit eine Abkehr von der vergangenheitsorientierten Bilanzierung zu Anschaffungs- und Herstellungskosten hin zu einer realitätsnäheren und marktwertorientierteren Bilanzierung zu beobachten. Dies geschieht mit der Zielsetzung, externen Kapitalgebern zeitnahe und transparente Informationen als Grundlage ihrer Investitionsentscheidung zur Verfügung zu stellen. Es wird künftig zu prüfen sein, ob im Rahmen von Kreditverhandlungen zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen und ihren Kreditgebern eine marktwertorientiertere Bilanzierung nach Vorbild der IFRS den Informationsgehalt der zur Verfügung gestellten Daten auch in diesem Bereich hinsichtlich Transparenz und Qualität verbessert (vgl. JANZE 2003).

4.2 Dynamische Liquiditätsanalyse - Discounted Cash flow

Die betriebswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse dient der Auswertung der (möglichst zeitnahen) Vergangenheit. Die Ergebnisse können grundsätzlich dazu dienen, Aussagen über die Leistungsfähigkeit des Unternehmens/Betriebes oder des Unternehmers zu treffen. Bei größeren Investitionsvorhaben – wie z.B. Unternehmensgründungen oder Unternehmensakquisitionen oder die Gründung eines neuen Betriebszweiges - sind die Kennzahlen der Vergangenheit allerdings regelmäßig nicht dazu geeignet, die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens oder des Unternehmers in der Zukunft zu beurteilen. Aufgrund erheblicher Veränderungen in der Finanzierungsstruktur, der Arbeitsverfassung und/oder des Investitionsaufbaus sind die Kennzahlen aus der Vergangenheit nicht für die Zukunft repräsentativ. Grundsätzlich lässt sich natürlich auch ein Jahresabschluss für ein repräsentatives zukünftiges Jahr modellieren. Der Informationsgehalt bleibt aber weiterhin eingeschränkt. Unternehmensgründungen und große Wachstumsschritte führen geradezu zwangsläufig zu einem verhältnismäßig heterogenen Aufbau der Investitionserfordernisse im Zeitablauf. Die Investitionserfordernisse erfolgen nicht gleichmäßig, sondern in deutlichen Schüben. Der Kapitalbedarf für Investitionen wird also in den einzelnen Jahren deutlich von den kalkulierten Abschreibungen des repräsentativen Zukunftsjahres abweichen. Damit ergeben sich aus der Auswertung keine Hinweise auf die zukünftige Entwicklung der Liquidität. Eine sachgerechte Finanzierungsplanung lässt sich somit in diesen stati-

schen Modellen nicht konstruieren. Ebenso ist eine Steuerplanung, die die Qualität der Finanzierungs- und Liquiditätsplanung erhöhen kann, nicht möglich. Die Schwächen der statischen Analyse sind die Stärken der dynamischen Analysen. Auf die dynamischen Analysen wird in den folgenden Abschnitten weiter eingegangen.

4.2.1 Ziele

Erstes Ziel der dynamischen Liquiditätsanalyse ist die Prognose und Abbildung sämtlicher Zahlungsströme, die im Zusammenhang mit dem zu untersuchenden Unternehmen stehen. Unter Einbeziehung aller Erwartungen wirtschaftlicher Veränderungen wird der Frage nachgegangen, ob der in den Zahlungsströmen implementierte Kapitaldienst zukünftig in jeder einzelnen Periode bedient werden kann. Als Maß für die Sicherheit der Kapitaldienstfähigkeit wird für jede Periode der erwartete Finanzierungsüberschuss bestimmt.

Das zweite Ziel ist eine auf der dynamischen Zahlungsstromanalyse aufbauende Wertermittlung des Unternehmens oder der Unternehmung. Mit dieser Wertermittlung werden anlassspezifisch verschiedene Ziele verfolgt:

- Im Rahmen einer geplanten Unternehmensakquisition wird der auf Grundlage wirtschaftlicher Erwägungen maximal zu zahlende Kaufpreis kalkuliert.
- Im Rahmen geplanter größerer Wachstumsschritte können Szenarioanalysen für die Fälle der Durchführung und der Unterlassung des Wachstumsschrittes durchgeführt werden. Als Entscheidungskriterium kann der Nachweis gelten, dass sich mit dem Wachstumsschritt der Wert des Eigenkapitals (als ermittelter Unternehmenswert) gegenüber dem Szenario der Unterlassung erhöht. Dieser Ansatz entspricht dem vielzitierten Total Value Management.
- Für die Bank ergibt sich aus dem Wertermittlungsergebnis eine quasi reale Besicherungsmöglichkeit. U.U. müssen dazu einzelne Positionen der Analyse objektiviert werden. Es wird dann ein Preis bestimmt, zu dem ein wirtschaftlich vernünftiger Investor bereit sein dürfte, das Unternehmen zu übernehmen.

Für die Wertermittlung wird die dynamische Erfolgsanalyse zum Discounted Cash flow-Ansatz erweitert. Discounted Cash flow-Verfahren (DCF-Verfahren) sind international etabliert aber nicht normiert. Im folgenden wird ein um die Berücksichtigung persönlicher Ertragsteuern erweiterter DCF-Ansatz beschrieben.

4.2.2 Grundlagen der dynamischen Liquiditätsanalyse

Zahlungsströme sind effektive (Geld-)Zahlungen, die dem Unternehmen oder dem Unternehmer zufließen bzw. als negativer Betrag von ihm abfließen. Saldierte Zahlungsströme weisen als Erfolgskennziffer den Vorteil auf, dass sie nicht durch steuerliche oder sonstige buchhalterische Bewertungswahlrechte oder Vorschriften beeinflusst werden können. Die Berücksichtigung von Abschreibungen oder Bestandsveränderungen in der Darstellung der einzelnen Perioden ist nur unter Vereinfachungserwägungen zu tolerieren. Grundsätzlich führt jede Abweichung von den originären Zahlungsströmen zu einem Verlust an Information.

In der Darstellung der dynamischen Analyse besteht weitgehend Gestaltungsfreiheit. Normative Vorgaben gibt es hierzu nicht. Grundsätzlich sollte der Aufbau so realisiert werden, dass ein Höchstmaß an Transparenz der Berechnungen erwartet werden kann. Dabei sollte die Möglichkeit bestehen, den Anforderungen und gesteckten Zielen entsprechend die Zahlungsströme in Salden oder im Detail zu planen bzw. zu prognostizieren. Ein festes Muster kann in diesem Zusammenhang nicht empfohlen werden. Dafür sind die Anforderungen im Einzelfall zu verschieden. Die folgenden Ausführungen sind daher lediglich als Empfehlung und Anregung zu verstehen. Übersicht 6 liefert hierzu ein grobes Muster für ein landwirtschaftliches Einzelunternehmen.

Grundsätzlich empfiehlt sich ein Aufbau entlang einer horizontalen Zeitachse. Unterhalb der Zeitachse werden die Zahlungsströme für die einzelnen Wirtschaftsjahre jeweils saldiert in Blöcken gruppiert abgetragen. Die Gruppierung ist ein wesentliches Element zur Erhaltung der Transparenz. Diesem Aspekt ist angesichts der Vielzahl an Positionen ein hohes Gewicht beizumessen. Sofern es sich ermöglichen lässt, sollten sich insbesondere die Kennzahlen der ersten Perioden der Fortschreibung auf einer betriebswirtschaftlichen Analyse der nahen Vergangenheit stützen.

In diesen Fällen ist es empfehlenswert, wenn die DCF-Kalkulation in ihrem Gliederungsschema dem Muster der betriebswirtschaftlichen Analyse folgt. Die vorangehende Übersicht 6 zeigt im oberen Teil den Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Jahresabschlussanalyse mit Betriebszweigauswertung. Dabei wird für jeden Betriebszweig der Reinertrag mit der Untergliederung Leistung, Direktkosten, Aufwand Arbeiterledigung und Allgemeinkosten fortgeschrieben. Dass hier vorerst von dem gesetzten Grundsatz der ausschließlich zahlungsstromorientierten Analyse abgewichen wird, dient der Steigerung der Transparenz und Nachvollziehbarkeit. Wenn die im Einzelfall vorliegenden betriebswirtschaftlichen Auswertungen Gewinne oder andere Erfolgskennziffern ausweisen, so können auch diese als Basisgrößen in die DCF-Kalkulation einfließen. Die in den folgenden Schritten notwendigen Korrekturen zur Darstellung

reiner Zahlungsströme sind dann bei veränderten Einstiegskennziffern entsprechend zu anpassen.

Übersicht 6: Konzeptioneller Aufbau einer DCF-Kalkulation Landwirtschaftliches Einzelunternehmen

Wirtschaftsjahr		2003/4	2004/5	2005/6
Jahr		1	2	3
BETRIEBSZWEIG 1				
Leistungen		250.000	237.500	225.625
Direktkosten		-50.000	-50.000	-50.000
Aufwand Arbeitsleistung		-100.000	-100.000	-100.000
Allgemeinkosten		-15.000	-15.000	-15.000
Reinertrag		85.000	72.500	60.625
BETRIEBSZWEIG 2				
Leistungen		200.000	204.000	208.080
Direktkosten		-40.000	-40.800	-41.616
Aufwand Arbeitsleistung		-90.000	-91.800	-93.636
Allgemeinkosten		-36.000	-36.000	-36.000
Reinertrag		34.000	35.400	36.828
PACHT				
Pacht		-20.000	-20.000	-20.000
sonst.		8.000	8.000	8.000
Saldo übrige Betriebsteile		Saldo	-12.000	-12.000
Modifizierter Reinertrag Unternehmen		107.000	95.900	85.453
Korrektur erfaßter Abschreibungen		80.000	80.000	80.000
INVESTITIONEN / RESTWERTE				
Maschine 1		-110.000		-120.000
Maschine 2		10.000	-40.000	
Summe Investitionen / Restwerte		-100.000	-40.000	-120.000
Korrektur erfaßter Lohnansätze		35.000	35.000	35.000
Free Cash flow *		122.000	170.900	80.453
FINANZIERUNG				
Summe Fremdzinsen		-25.000	-23.841	-22.625
Veränderung Fremdkapital		-23.171	-24.330	-25.546
Flow to Equity *		73.829	122.729	32.282
persönliche Ertragsteuern		-40.950	-37.470	-34.240
Netto Cash flow *		32.879	85.258	-1.958
Saldo Einlagen/Entnahmen (ohne Steuern)		-20.000	-20.400	-20.808
Finanzierungsüberschuß		12.879	64.858	-22.766
Barwert				

* In der korrekten Verwendung der Begriffe sind in den Zahlungsströmen keine Lohnansätze enthalten. Der Fehler wird in dieser Darstellung in Kauf genommen, da alternativ verwendbare Begrifflichkeiten fehlen. Die Erläuterung der Begriffe erfolgt im folgenden Text.

Im Rahmen der Fortschreibung ist für jede Kennzahl kritisch zu prüfen, ob es sachgerechte Annahmen oder Erwartungen gibt, die für eine Veränderung der Kennzahl in der Zukunft sprechen. Veränderungen können sich z.B. stützen auf die Erwartung eines Abbaus von agrarpolitischen Fördermaßnahmen, allgemeinen Kostensteigerungen oder von Flächenverlusten infolge des Auslaufens einiger Pachtverträge. Jede Zahl ist gemäß den Erwartungen anzupassen. Mit der Unsicherheit der Schätzung begründete Sicherheitsabschläge bei den erwarteten Leistungen oder Risikozuschläge bei den erwarteten Kosten sind zu unterlassen. Die Berücksichtigung von Risiken in den Ausgangskennzahlen könnte durch mehrfache Erfassung und Saldierung zu einer überzogen vorsichtigen Ergebnisdarstellung führen. Die Zahlen sind daher als unverfälschte Erwartungen darzustellen. Der Risikoaspekt wird erst am Ende durch Variationsrechnungen oder im Rahmen der Kapitalisierung der Überschüsse verarbeitet.

In dem Sachverhalt, dass eine DCF-Kalkulation im Aufbau des Zahlenwerkes auf nicht prüfbaren und regelmäßig mehrwertigen Erwartungen beruht, liegt ein oft angeführter Kritikpunkt dieser Form der Analyse. Die Kritik basiert auf der Befürchtung, dass mit dieser Analyse Ergebnisse nahezu beliebig manipuliert werden könnten. Diese Befürchtungen lassen sich nicht grundsätzlich aus dem Weg räumen. Bei jeder DCF-Kalkulation sollte der Leser kritisch prüfen, ob sich die dargestellte Prognose mit den eigenen Erwartungen deckt. Allerdings ist es besser, auf Basis unsicherer Erwartungen die Zukunft zu kalkulieren, als sich der Zukunft zu verschließen oder sich ihr in einem wirtschaftlichen Blindflug zu ergeben. Ist es Ziel, dieses zu vermeiden, muss die Unsicherheit von Erwartungen toleriert werden.

Die Reinerträge der Betriebszweige werden zusammen mit den zu zahlenden Pachten und weiteren Positionen im Restbetrieb zum modifizierten Reinertrag des Unternehmens saldiert. Der modifizierte Reinertrag ist die Basisgröße der traditionellen Unternehmensbewertung. Diese Größe als Zwischenergebnis erleichtert dem Betrachter, aus den Daten Vergleiche zu ziehen. Neben der Darstellung der reinen Berechnungsdaten ist das ergänzende Einfügen von allein informativen Zeilen mit Relativzahlen (z.B. Reinertrag/ha) zur Steigerung der Transparenz zu erwägen.

Erst in den folgenden Blöcken erfolgt der Wechsel von den buchhalterischen Kennzahlen zu den tatsächlichen Zahlungsströmen. Dazu ist zunächst eine Korrektur der in den vorangehenden Blöcken erfassten nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen vorzunehmen. Im wesentlichen ist dieser Schritt darauf zu beschränken, dass die veranschlagten Abschreibungen wieder hinzuaddiert werden. Statt dessen werden die tatsächlichen (erwarteten) Investitionsauszahlungen – vermindert um die Erlöse aus Anlagenabgängen – in Abzug gebracht. Dieser Schritt erfordert eine langjährig angelegte Investitionsplanung für das betreffende Unternehmen. Dabei sollten

legte Investitionsplanung für das betreffende Unternehmen. Dabei sollten auch erwartete Kostensteigerungen berücksichtigt werden. Je nach Anforderungsprofil kann sich die Investitionsplanung auf einzelne Schlüsselmaschinen und Gebäude beschränken. Für den übrigen Maschinen- und Anlagenbestand werden dann durchgehend Abschreibungen angesetzt und angenommen, dass innerhalb dieses Bestandes jährlich Investitionen in Höhe der Abschreibungen erfolgen. Grundsätzlich ist zu erwägen, die Investitionsplanung nur für einen bestimmten Zeitraum (Detailprognosezeitraum) detailliert zu planen. Für den folgenden Zeitraum wird dann ein durchschnittlicher Investitionsbetrag für sämtliche Anlagegüter bestimmt.

Sofern bei den Reinertragsberechnungen kalkulatorische Lohnansätze berücksichtigt wurden, so ist die Summe dieser Ansätze als zahlungsunwirksames Element wieder hinzuaddieren.

Nach der erfolgten Korrektur kalkulatorischer Größen und der Einbeziehung bislang nicht erfasster zahlungswirksamer Positionen ergibt sich durch Saldierung mit dem modifizierten Reinertrag der Free Cash flow des Unternehmens. Dieses ist in der angelsächsischen Terminologie der Cash flow, der sämtlichen Kapitalgebern des Unternehmens (vor Steuern) zufließt (BALLWIESER, 1998, S. 86).² Allerdings entspricht es nicht der angelsächsischen Terminologie, dass aus dem Free Cash flow – wie hier dargestellt – noch die Arbeit des Unternehmers zu entlohnen ist. Diese Besonderheit landwirtschaftlicher Unternehmen erfordert eine weniger strenge Auslegung und Verwendung der international etablierten Cash flow-Definitionen.

Übersicht 7: Kurzdefinition der Cash flow-Begriffe

Free Cash flow	=	Zahlungsstrom, der den Eigen- und Fremdkapitalgebern gemeinsam zufließt bzw. von ihnen abfließt.
Flow to Equity	=	Zahlungsstrom von bzw. zu den Eigenkapitalgebern
Netto Cash flow	=	Flow to Equity minus persönliche Ertragsteuern der Eigenkapitalgeber

Im darauf folgenden Block der Übersicht 6 wird der Zahlungsstrom zu den Fremdkapitalgebern abgebildet. Dabei sind zum einen die zu zahlenden Fremdzinsen und zum anderen die Veränderung des Fremdkapitalbestandes zu planen. In der Zeile Veränderung Fremdkapital steht neben dem Zahlungsmittelabfluss in Form der Tilgung auch der Zufluss nach einer Darlehensaufnahme.

² Die im landwirtschaftlichen Rechnungswesen in Deutschland etablierten Definitionen von Cash flows als Zahlungsströme vor Abzug der Investitionen werden den hier verfolgten Zielen nicht gerecht.

In der folgenden Summierungszeile verbleibt der Flow to Equity (= Eigenkapital). Diese stellt den Zahlungsstrom dar, der den Eigenkapitalgebern bzw. im Einzelunternehmen dem Unternehmer zufließt. Die bekannten angelsächsischen Cash flow-Begriffe zielen ausschließlich auf die Unternehmensebene ab. Eine Berücksichtigung persönlicher Steuern auf der Ebene des Unternehmers erfolgt nicht. Im Rahmen der hier verfolgten Ziele wird allerdings eine Berücksichtigung der persönlichen Steuern für zweckmäßig erachtet. Diese Forderung geht einher mit der in den vergangenen Jahren vollzogenen Entwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (vgl. IDW 2000). Der Darstellung der persönlichen Ertragsteuer gehen einige Nebenrechnungen voraus. Dazu gehört insbesondere eine Aufstellung der sich aus den Investitionen ergebenden steuerlichen Abschreibungsverläufe. Mit Bezug auf einen geplanten Kauf eines Unternehmens ist insbesondere zu prüfen, ob sich aus dem Kauf besondere steuerliche Abschreibungspotentiale erwarten lassen. Hier ist insbesondere an das steuerliche Abschreibungspotential eines Firmen- oder Pachtwertes zu denken. Sofern mit dem Kauf auch nicht betriebsnotwendiges Vermögen erworben und in der Planung eine Liquidation dieses Vermögensteils erwogen wird, so ist zu prüfen, ob mit der Liquidation eine Aufdeckung und damit Besteuerung stiller Reserven zu erwarten ist.

Die weitere Tiefe der Berechnungen zur Kalkulationen der erwarteten Steuerzahlungen ist im Einzelfall zu prüfen und abzuwägen. Häufig erweist es sich als zweckmäßig, eine näherungsweise bestimmte einkommenssteuerliche Bemessungsgrundlage mit einem pauschalen Steuersatz zu multiplizieren.

Nach Abzug der kalkulierten Ertragsteuerzahlungen verbleibt der Netto Cash flow (vgl. SIEPE 2002, S. 124). Der Netto Cash flow ist in der DCF-Kalkulation die wesentliche Zielgröße für die Liquiditätsbetrachtungen und die Ausgangsgröße für die Unternehmensbewertung. Der Netto Cash flow steht den Eigenkapitalgebern bzw. dem Unternehmer nach allen Steuern in der betreffenden Periode zur freien Verfügung. Im Sonderfall des landwirtschaftlichen Einzelunternehmens ist der dann noch im Netto Cash flow enthaltene Lohnansatz als versteuerter Betrag gegebenenfalls abzutrennen, um den Zahlungsstrom zu isolieren, der hier als Entlohnung für das gebundene Eigenkapital betrachtet werden kann. Dieser Schritt ist erforderlich, wenn das landwirtschaftliche Einzelunternehmen als Barwert der Netto Cash flows bewertet werden soll.

Letztlich kann nach Abzug eines erwarteten Saldos aus Einlagen und Entnahmen (ohne Entnahmen für Steuern) der jeweilige Finanzierungsüberschuss beim Unternehmer prognostiziert werden.

4.2.3 Grundlagen der Unternehmensbewertung – DCF-Verfahren

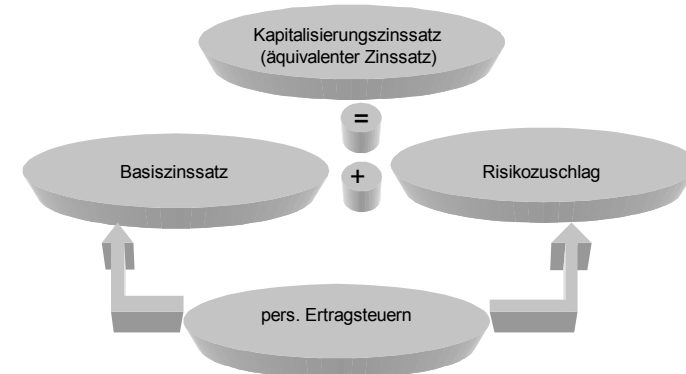
DCF-Verfahren basieren auf dem Barwertkonzept. Dabei werden erwartete Zahlungsüberschüsse (Cash flows) einzeln auf den Wertermittlungsstichtag abgezinst und aufsummiert. Die Summe der abgezinsten Überschüsse stellt den Wert des Unternehmens oder den Preis dar, den ein wirtschaftlich vernünftiger Investor für das Unternehmen zu zahlen bereit sein dürfte. Die Wertermittlung im DCF-Verfahren ist damit keine marktorientierte Wertermittlung. Das Konzept stützt sich allein auf wirtschaftlichen Erwägungen.

Die zahlreichen Varianten von DCF-Verfahren unterscheiden sich im wesentlichen darin, welcher Cash flow-Begriff der Bewertung zu Grunde gelegt wird. Traditionell wurden die Berechnungen hauptsächlich auf der Grundlage der Free Cash flows erstellt. Die jüngeren Entwicklungen zielen auf eine Beurteilung der Nettozuflüsse an den Unternehmer. Relevant sind die Zuflüsse, die dem Unternehmer zur freien Verfügung stehen. Diese Nettozuflüsse werden nicht nur durch Ertragsteuern auf Unternehmensebene, sondern auch durch die aufgrund des Eigentums am Unternehmen entstehenden Ertragssteuern des Unternehmers beeinflusst (SIEPE 2002, S. 32). Dieser um die persönliche Ertragsteuer verminderte Zahlungsstrom wurde im vorangehenden Abschnitt als Netto Cash flow definiert. Da ausschließlich das Unternehmen, aber nicht die Arbeit des Unternehmers, zu bewerten ist, ist der Netto Cash flow gegebenenfalls um einen noch enthaltenen Lohnansatz des Unternehmers zu mindern.

Eine erhebliche Bedeutung im Rahmen der Unternehmensbewertung erfährt die sachgerechte Bemessung des Zinssatzes, mit dem die erwarteten Netto Cash flows abzuzinsen sind. Der Zinssatz wird nach der Rendite einer fiktiven alternativen Anlagerendite bemessen. Die fiktive Anlage sollte hinsichtlich der Laufzeit und des Risikos mit der Investition in das Unternehmen vergleichbar / äquivalent sein. Die Untergrenze des Zinssatzes wird i.d.R. mit der sicher erzielbaren Rendite festverzinslicher Wertpapiere im langfristigen Bereich bestimmt. Da die erwarteten Netto Cash flows aus dem Unternehmen aber gegenüber den Zinserträgen eines festverzinslichen Wertpapiers unsicher sind und typische Geldanleger Unsicherheiten nur dann tolerieren, wenn eine höhere Rendite zu erwarten ist, ist die sicher erzielbare Rendite um einen Risikozuschlag zu erhöhen (vgl. Abbildung 5). Für die Bemessung dieser Risikozuschläge gibt es kein standardisiertes Verfahren. Gewisse Orientierungspunkte lassen sich aus den Renditen und Renditeerwartungen risikobehafteter Geldanlagen am Kapitalmarkt ableiten. Grundsätzlich erscheinen Größenordnungen von 1% bis 10% und mehr sachgerecht. Vieles wird im Einzelfall von den individuellen und subjektiven Vorstellungen der Kapitalgeber abhängen. In den Abwägungsprozess über die Höhe des Risikozuschlags sollte der Anteil des Fremdkapitals an der geplanten Finanzierung einbezogen werden. Je

höher der Fremdkapitalanteil an der Gesamtfinanzierung ist, desto größer ist das Risiko für das restliche (das die Bewertung bestimmende) Eigenkapital. Dieser Aspekt ist besonders wichtig, wenn unterschiedliche Unternehmensentwicklungen mit unterschiedlichem Fremdkapitalanteil als Alternativen geplant und analytisch verglichen werden sollen. Dabei ist in der Variante mit dem höheren Fremdkapitalanteil der Risikozuschlag gegebenenfalls zu erhöhen.

Abbildung 5: Konstruktion des Kapitalisierungszinssatzes



Letztlich ist zu berücksichtigen, dass die alternative Geldanlagerendite, die durch den Kapitalisierungszinssatz repräsentiert wird, wie die Überschüsse aus dem Unternehmen durch den Unternehmer zu versteuern ist. Daher ist auch der um den Risikozuschlag erhöhte Basiszinssatz um einen persönlichen Ertragsteuersatz zu mindern. Die Höhe des Ertragsteuersatzes ist den vorliegenden Verhältnissen näherungsweise anzupassen. Hier sind Typisierungen und Vereinfachungen zweckmäßig. I.d.R. wird für den Untersuchungszeitraum ein einheitlicher Steuersatz unterstellt und angenommen, dass steuerliche Zinsfreibeträge ausgeschöpft sind.

Mit der Kapitalisierung der Netto Cash flows auf der Grundlage eines risikoadjustierten Zinssatzes nach Steuern ergibt sich beim geplanten Kauf von Einzelunternehmen oder Personengesellschaften häufig eine Rückkopplung zur Liquiditätsanalyse. Unter der Annahme, dass der kalkulierte Unternehmenswert tatsächlich als Kaufpreis gezahlt wird, wirkt sich der ermittelte Unternehmenswert auf das im Rahmen der Liquiditätsanalyse prognostizierte steuerliche Abschreibungsvolumen aus. Wird das steuerliche Abschreibungsvolumen in diesem Rahmen durch einen sich abzeichnenden Pacht- oder Firmenwert erhöht, so ist nicht anzunehmen, dass den daraus folgenden steuerlichen Abschreibungen entsprechende Reinvestitionsauszahlungen gegenü-

berstehen werden. Das zusätzliche Abschreibungsvolumen führt also allein zu einer zukünftigen steuerlichen Entlastung. Damit erhöhen sich die Netto Cash flows und in der Folge wiederum der als Barwert der Netto Cash flows bestimmte Unternehmenswert. Dieser beeinflusst wieder das steuerliche Abschreibungsvolumen. Es entwickelt sich ein Zirkularitätsproblem. Dieses lässt sich durch Probieren oder schneller durch spezielle Iterationsanwendungen mittels EDV lösen.

Die auf der dynamischen Liquiditätsanalyse aufbauende Unternehmensbewertung bietet den Kapitalgebern zusätzliche komprimierte Informationen. Im Rahmen einer Unternehmensakquisition zeigt der auf wirtschaftlichen Erwägungen bestimmte Unternehmenswert im Vergleich zum ausgehandelten Kaufpreis auf, welche wirtschaftlichen Reserven mit dem betreffenden Projekt verbunden sind. Dem Kreditgeber dient der Unternehmenswert der Einschätzung der Besicherung des projektierten Darlehensvolumens.

4.2.4 Risikoanalyse

Die große Zahl der nur unter Unsicherheit zu bestimmenden Parameter einer dynamischen Liquiditätsanalyse und eines DCF-Verfahrens drängen die Frage nach der Stabilität und Zuverlässigkeit der Ergebnisse auf. Dieser Frage kann mit Variationsrechnungen begegnet werden. Dazu sind zunächst die Parameter zu markieren, deren zukünftige Größen besonders unsicher zu schätzen sind und deren Variation innerhalb des Unsicherheitsbereichs zu deutlichen Ergebnisveränderungen führen. Für diese sogenannten Value Driver sollten ergänzende – zweckmäßigerweise grafisch aufbereitete – Auswertungen erstellt werden, die das Ergebnis in Abhängigkeit von den verschiedenen Größenordnungen innerhalb des Unsicherheitsbereichs aufzeigen. Als nachteilig erweist sich in diesen Darstellungen, dass immer nur ein Risikoparameter in seinen Auswirkungen auf das Ergebnis analysiert werden kann. Für eine einfache simultane Analyse der Unsicherheit sämtlicher Parameter wird in der Literatur auf die Abbildung sogenannter Worst-Case-Szenarien hingewiesen. Dazu werden sämtliche risikobehafteten Parameter auf der Grundlage besonders pessimistischer Annahmen geschätzt. In der Praxis größerer landwirtschaftlicher Investitionsvorhaben führt die Auswertung derartiger Worst-Case-Szenarien nahezu regelmäßig zu einer Abbildung wirtschaftlich nicht tragfähiger Ergebnisse. Der Erkenntnisgewinn ist damit regelmäßig recht gering.

Die komplexere Alternative zur Abbildung von Worst-Case-Szenarien ist die stochastische Analyse. Dabei werden sämtliche Parameter nicht als einwertige Variablen, sondern in Form von Wahrscheinlichkeitsverteilungen geschätzt. Mit einer Monte-Carlo-Simulation können diese als Wahrscheinlichkeitsverteilungen bestimmten Parameter – auch unter Berücksichtigung ge-

schätzter Korrelationen unter den Parametern - im Berechnungsschema der dynamischen Liquiditätsanalyse verrechnet werden (vgl. BAHRS 2002a; BAHRS 2002b; FRIEDRICHS 2001, S. 141-148; FRIEDRICHS 2002, S. 19-24). Die Ergebnisse lassen sich dann ebenfalls als Wahrscheinlichkeitsverteilungen darstellen. So kann im Rahmen der dynamischen Liquiditätsanalyse neben der einwertigen Darstellung der Erwartungswerte für jeden Netto Cash flow die Wahrscheinlichkeit bestimmt werden, dass dieser negativ ausfällt. Zur Einschätzung eines Kreditausfallrisikos liefert allerdings auch diese Auswertung noch keinen wesentlichen Erkenntnisgewinn. Einen visionären Charakter besitzt die folgende Weiterentwicklung des Berechnungsschemas: Dazu ist die Analyse um sämtliche Vermögens- und Unternehmensteile sowie um sämtliche weiteren Belastungen und Verpflichtungen einschließlich den erwarteten Auszahlungen für den privaten Konsum des Darlehensnehmers zu erweitern. Durch fortlaufende Saldierung von kalkulierten Liquiditätsüberschüssen aus den Vorjahren und durch fortlaufende Bewertung des oder der Unternehmen mittels DCF wird für jede Periode der Gesamtwert des Eigenkapitals des Darlehensnehmers bestimmt. Unter der Annahme, dass ein Abweichen von der modellierten Strategie nicht möglich ist, könnte nun mit einer Monte-Carlo-Simulation für jede Periode kalkuliert werden, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass dieser Gesamtwert des Eigenkapitals negativ wird und damit ein Kreditausfall vorliegt. Durch Kumulierung sämtlicher Ausfallwahrscheinlichkeiten während der Laufzeit der Darlehensverträge könnte dann ein auf die unternehmerische Planung ausgerichtetes spezifisches Kreditausfallrisiko bestimmt werden. Die Vielzahl an Annahmen und die hohe Komplexität dieser Kalkulation stellen allerdings hohe Anforderungen an Berater und insbesondere an die Adressaten der Analyse. Aufgrund der damit verbundenen geringen Transparenz und erschwerten Nachvollziehbarkeit für die Adressaten ist eine Etablierung derartiger Kalkulationen in der Praxis derzeit nicht zu erwarten. Insbesondere erscheint es derzeit visionär, dass derartige Kalkulationen und ihre Ergebnisse Eingang in die Ratingkonzepte der Banken finden.

4.2.5 Beispiel „Buchow Schweinezucht GbR“

In diesem Abschnitt wird die Umsetzung der vorangehenden Ausführungen anhand eines praktischen (fiktiven) Beispiels demonstriert. Geplant ist die käufliche Übernahme der „Buchow Schweinezucht GbR“. Dabei handelt es sich um eine gewerblich betriebene Sauenanlage für 3.500 Produktivsaunen. Es ist eine ostdeutsche Altanlage, die zum Zeitpunkt der Analyse nach umfangreicher Restauration neu in Betrieb zu nehmen ist. Die Restauration ist zum Zeitpunkt der Übernahme noch nicht abgeschlossen. Der Kauf soll mit einem erheblichen Anteil an Fremdmitteln finanziert werden. Zur Realisierung der Finanzierung wird eine dynamische Liquiditätsanalyse zur Untersuchung der Kapitaldienstfähigkeit erstellt. Aufbauend auf die Liquiditätsanalyse erfolgt

eine sachgerechte Unternehmensbewertung zur Ermittlung eines aus wirtschaftlichen Erwägungen maximal zu zahlenden Kaufpreises.

Die Beispielkalkulation ist in Übersicht 8 und Übersicht 9 dargestellt. Entlang der waagrecht verlaufenden Zeitachse werden im ersten Block die laufenden Ein- und Auszahlungen des operativen Geschäfts prognostiziert. Da zeitnahe und verwertbare betriebswirtschaftliche Jahresabschlüsse des noch im Aufbau befindlichen Unternehmens nicht vorliegen, stützt sich die Prognose auf Daten eines Betriebsvergleichs. Insbesondere die Prognose der zukünftig im Mittel erzielbaren direktkostenfreien Leistung basiert auf einer mehrjährigen Untersuchung vergleichbarer Betriebe. In der Darstellung wird berücksichtigt, dass sich der Sauenbestand im Jahr der Übernahme noch im Aufbau befindet. Zum Ende des Untersuchungszeitraums von 20 Jahren wird eine Liquidation des Unternehmens unterstellt. Dabei ist ein Veräußerungserlös für das Vieh- und Umlaufvermögen zu erwarten. Bei den Personalkosten wird eine Lohnsteigerung von 1,5 % pro Jahr angenommen. Die für eine Sauenanlage während der Gesamtlaufzeit im Mittel zu erwartenden Reparaturkosten werden gemäß einer Schablone verteilt, mit der die Erfahrung umgesetzt wird, dass die Reparaturkosten mit zunehmendem Alter einer Anlage ansteigen. Die Reparaturkosten fallen während der Mitte der Laufzeit wieder ab, nachdem eine Sanierung der Anlagentechnik erfolgt ist. Darüber hinaus ist eine allgemeine Teuerungsrate der Reparaturkosten implementiert. Jede Erwartung von Veränderungen wird ebenso für alle weiteren laufenden Auszahlungen als bestmögliche Schätzung dargestellt.

Der Block Investitionen enthält den angenommenen Kaufpreis des Unternehmens sowie sämtliche weiteren erwarteten Folgeinvestitionen. Dabei werden im Einzelfall anzunehmende Preissteigerungen berücksichtigt.

Als erster Saldo sämtlicher bisher erfasster Zahlungsströme wird der Free Cash flow bestimmt. Damit wird ein erster Überblick vermittelt, zu welchen Zeitpunkten während der Laufzeit der Anlage mit einem Finanzierungsbedarf zu rechnen ist. Auf den Free Cash flow ist die Finanzierungsplanung aufzubauen.

Die Planung der Kreditfinanzierung erfolgt im Block Darlehen. Hier lassen sich verschiedene Darlehensvarianten und -kombinationen simulieren. Für den Zeitraum nach Ablauf der Zinsbindung sind Annahmen über die Zinsentwicklung zu treffen. Als weitere Zwischensumme lassen sich i.f. die Flows to Equity bestimmen. Diese Kennziffer hat allerdings nur einen geringen Interpretationswert, da erfahrungsgemäß Steuern nicht nur die Höhe der Zahlungsströme, sondern auch ihre Struktur deutlich verändern können. Daher erfolgt in dem folgenden Block eine auf das erforderliche Maß vereinfachte Steuerplanung. Dazu sind zunächst die steuerlichen Abschreibungen zu generieren. Diese basieren auf dem angenommenen Kaufpreis und den Folgeinvestitio-

nen. Nach Abzug der Steuer verbleibt der Netto Cash flow. Dieser Zahlungsstrom zeigt, welche Mittel dem Unternehmer als Entlohnung seines eingesetzten Kapitals zufließen und ihm zur freien Verfügung stehen und welche Mittel vom Unternehmer abfließen und somit aus seinem liquiden Vermögen generiert werden müssen.³ Im vorliegenden Fall erweist sich das Ergebnis als tragfähig. Die Auszahlung im ersten Jahr entspricht dem Investitionswillen des Unternehmers. Die folgenden Überschüsse gewährleisten eine dem Risiko angemessene Entlohnung des Kapitaleinsatzes. Es ist anzunehmen, dass der Kapitaldienst in allen Jahren bedient werden kann. Diese Annahme sollte allerdings noch mit Variationsrechnungen im Rahmen einer Stabilitätsanalyse bekräftigt werden. Der erwartete Kapitalbedarf 2014/15 dürfte aus den Überschüssen der Vorjahre zu bedienen sein.

Gerade in dem vorliegenden Beispiel einer Sauenanlage ist die Prognose der Netto Cash flows mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Dennoch ergibt sich aus dieser Darstellung ein Erkenntnisgewinn, der den Aufwand der Erstellung rechtfertigt. Mit statischen Erfolgsrechnungen lassen sich die zahlreichen und allgegenwärtigen Erwartungen wie Kostensteigerungen, ergänzender Investitionsbedarf, Veränderung von Darlehenszinsen, die Auswirkungen von Steuern und das gezielte Nutzen steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten gar nicht oder nur mit deutlich verminderter Transparenz darstellen.

³ Ein Lohnansatz ist in dem gewählten Beispiel nicht zu berücksichtigen, da sämtliche Arbeit bereits mit den Personalkosten entlohnt ist.

Zur Ermittlung eines unter wirtschaftlichen Erwägungen maximal zu zahlenden Kaufpreises sind die Netto Cash flows einzeln abzuzinsen und aufzusummieren. Dazu ist ein risikoadjustierter Zinssatz nach Steuern zu verwenden. Im vorliegenden Fall wird aufgrund der besonders hohen Risiken des operativen Geschäfts und des Kapitalstrukturrisikos bedingt durch den hohen Verschuldungsgrades ein risikoadjustierter Zinssatz von 20 % vor und 13 % nach Steuern unterstellt. Das Wertermittlungsergebnis ist in die Kalkulation implementiert, weil sich der Kaufpreis auf das steuerliche Abschreibungspotential und in der Folge auf die Höhe der Netto Cash flows auswirkt. Der aus wirtschaftlichen Erwägungen maximal zu zahlende Kaufpreis ist bestimmt, wenn der Barwert der Netto Cash flows null ist. Die Ermittlung des Wertes erfolgt durch Probieren bzw. durch Iteration. Im vorliegenden Fall wird ein maximaler Kaufpreis von 6,1 Mio. € einschließlich Nebenkosten bestimmt.

In diesem Beispiel sei ein Kaufpreis von 5 Mio. € zwischen den abgebenden und den übernehmenden Unternehmern ausgehandelt. Mit der transparenten Darstellung des Unternehmenswertes lässt sich im Rahmen der Kreditverhandlungen gegenüber der finanzierenden Bank darstellen, dass der geplante Anteil der Fremdfinanzierung nicht 80 % (= 4/5), sondern ~65 % (= 4/6,1) beträgt.

4.3 Controlling: unterjährige Analyse und Planung

Die vorangehend beschriebene dynamische Liquiditätsanalyse dient der langfristigen Planung und Analyse der Unternehmensstrategie und Unternehmensentwicklung. Sie sollte, solange an der gesetzten Strategie festgehalten wird, auch für fortlaufende Soll/Ist-Vergleiche herangezogen werden. Insbesondere für Unternehmen mit enger Liquiditätslage ist die erstellte langfristige Liquiditätsanalyse für die zeitnahe Kontrolle (Soll/Ist-Vergleich) und die vorausschauende Liquiditätsplanung im Rahmen der Unternehmensführung zu wenig präzise. Hier sind unterjährige Auswertungen und Planungen erforderlich. Der Begriff „unterjährige Auswertungen“ zielt auf Liquiditätsanalysen mit wöchentlicher, monatlicher oder quartalsweiser Erfassung und Saldierung der Zahlungsströme bei einem Prognosezeitraum von einem bis zwei Jahren. Diese unterjährigen Betrachtungen dienen der laufenden Unternehmensführung. Dabei sollte regelmäßig eine Abstimmung mit der langjährigen Unternehmensausrichtung erfolgen. Unter veränderten Rahmenbedingungen wird die kurzfristige Planung die Signale liefern, dass die langjährige Planung neu zu strukturieren ist. Unterjähriges zeitnah rückblickendes analysieren und eine darauf stets flexible, auf Veränderungen reagierende vorausschauende Planung - dieses wird mit dem Begriff „Controlling“ bezeichnet. Dabei ist Controlling im ursprünglichen Sinne zweifelsohne nicht allein auf zeitnahe Betrachtungen

beschränkt. Zur Abgrenzung gegenüber der langfristig ausgerichteten dynamischen Liquiditätsanalyse und DCF-Kalkulation wird der Begriff hier aber in der geschilderten Weise verwendet.

Das erste Ziel des Controllings im Umfeld landwirtschaftlicher Unternehmen ist die fortlaufende Erstellung eines mindestens ein Jahr umfassenden Liquiditätsplans mit unterjähriger Erfassung der Zahlungsströme. Mit dieser Vorausplanung ist das Risiko überraschender Liquiditätsengpässe, die längerfristig stetige Beanspruchung des Kontokorrents oder gar die Überziehung des Girokontos aber auch das langfristige Parken größerer Liquiditätsüberschüsse auf dem Girokonto zu mindern. Damit lassen sich im Einzelfall bereits Finanzierungskosten senken. Der Betriebsleiter wird sich aber insbesondere als qualifizierter Geschäftspartner auszeichnen, wenn er eine Darlehensanfrage stellt, bevor sein Girokonto im Kontokorrent oder gar überzogen ist.

Das zweite Ziel des Controllings liegt darin, monats- oder quartalsweise rollierend, d.h. jeweils auf den gerade abgelaufenen Monat oder das abgelaufene Quartal rückblickend die tatsächlichen Ein- und Auszahlungen mit den in der unterjährigen Liquiditätsplanung generierten Planzahlen bzw. Soll-Werten zu vergleichen. Bei festgestellten Abweichungen sind die Ursachen zu ergründen und gegebenenfalls Maßnahmen zu ergreifen. Die Erkenntnis und die unternehmerische Reaktion können so weit vor der Erstellung einer betriebswirtschaftlichen Jahresabschlussanalyse erfolgen. Bemerkenswert ist, dass bei dieser Form der Analyse wieder ausschließlich Zahlungsströme betrachtet werden. Die Ableitung von buchmäßigen Gewinnen und Verlusten unter Berücksichtigung von Abschreibungen und Bestandsveränderungen ist unterjährig weder praktikabel noch zweckmäßig.

Ein EDV-gestütztes Controlling ist vorrangig in den Unternehmen zu etablieren, in denen bei regelmäßig angespannter Liquiditätslage der Betriebsleiter mit „überraschend“ auftauchenden Liquiditätsengpässen konfrontiert wird. Dieses ist häufig in schnell und stark wachsenden Unternehmen zu beobachten, in denen sich zudem infolge Diversifikation noch komplexe Geschäftsstrukturen gebildet haben. Den Betriebsleitern geht mit zunehmender Beanspruchung der Überblick über die bislang „im Kopf“ geplanten und erledigten Geschäftsvorfälle verloren. Aber auch Betriebsleiter mit der besonderen unternehmerischen Begabung, ohne technische Hilfsmittel alle Vorgänge in diesen Unternehmen überblicken zu können, sollten aus Gründen des Risikomanagements für das Unternehmen ein systematisches Controlling erwägen. Letztlich fordern Banken ab einem gewissen Kreditvolumen und schwächerer Bonität des Kunden die Etablierung eines Controllings in Form zumeist quartalsweise zu erstellender Liquiditätspläne und zeitnaher Soll/Ist-Vergleiche. Ein Liquiditätsplan, der mit dem Jahresabschluss und Kostenvoranschlag abgestimmt ist und dem reelle Verkaufs- und Einkaufspreise zugrunde liegen, hin-

terlässt bei der Bank einen guten Eindruck und eröffnet Chancen auf ein verbessertes Rating.

Wichtig ist, Art und Umfang des Controllings den Bedürfnissen des Unternehmens und des Betriebsleiters sowie der Banken anzupassen. Der Kauf eines speziellen Controlling-Programms lohnt sich vornehmlich für einzelne große Unternehmen mit zahlreichen Betriebsteilen oder für die Beratung. Denn professionelle Controlling-Programme sind nicht nur in der Anschaffung teuer, sie kosten vor allem in der Einarbeitungsphase Zeit, über die die Unternehmer oder Betriebsleiter meistens nicht verfügen.

Zur Erstellung eines Liquiditätsplans muss sich der Betriebsleiter Gedanken über die bevorstehenden Einzahlungen und Auszahlungen machen. Bei sich abzeichnenden Liquiditätsengpässen ist er gezwungen, seinen ursprünglichen Betriebsplan für das nächste Wirtschaftsjahr und gegebenenfalls auch die Betriebsentwicklung für die nächsten Jahre zu überdenken. Investitionen und private Entnahmen können auf diese Weise frühzeitig angepasst oder zeitlich verschoben werden. Es zeugt von wenig Weitblick, wenn aus dem Verkauf der Ernte Investitionen finanziert werden und sich nach einem halben Jahr ein längerfristiger Liquiditätsengpass abzeichnet. Der vorausschauende Unternehmer hätte bereits zum Zeitpunkt der Investition die Liquidität mit einem Investitionskredit nachhaltig gesichert.

Zum Aufbau der unterjährigen Liquiditätsplanung bietet es sich häufig an, den Plan zunächst mit den Daten des Vorjahres zu füllen. Bei vom Kalenderjahr abweichenden Produktionszyklen (Schweinemast mit Rein-Raus-Verfahren, Dauerkulturen) sind entsprechend die vorangehenden Produktionszyklen aus der Vergangenheit zu übernehmen. Da es sich bei diesen Controlling-Konzepten um rollierende Systeme mit ausschließlicher Betrachtung von Zahlungsströmen handelt, sind Abgrenzungen von Wirtschaftsjahren bedeutungslos. Mit der Übernahme der Daten der Vorperiode sind feststehende Auszahlungen wie z.B. Löhne, Versicherungen, Pachten und Mieten bereits sachgerecht erfasst. Dies gilt i.d.R. nicht nur für die Höhen, sondern auch für die zeitliche Verteilung der Beträge im betreffenden Turnus. Anschließend sind in das erstellte Grundgerüst die Korrekturen vorzunehmen, die sich aus den Daten der vorliegenden Anbau- und sonstigen Wirtschaftsplanung ergeben. Sind aufgrund betrieblichen Wachstums bspw. höhere Lohn-, Betriebsstoffkosten und/oder Reparaturen zu erwarten, so sind diese i.d.R. zunächst als Jahresbetrag zu kalkulieren. Im folgenden wird eine Verteilung auf die Monate vorgenommen. Mit einer professionellen Controlling-Software kann diese Verteilung automatisiert werden. Dazu werden bestimmte Verteilungsmuster oder die Vorgabe bestimmt, dass sich die Verteilung nach den Verhältnissen der Vorjahre ergibt. Darüber hinaus sind für die Planung der Einzahlungen Naturalerträge und Preise realistisch einzuschätzen. Letztlich sind die sich aus der

längerfristig angelegten Investitions- und Finanzierungsplanung ergebenden Investitionsauszahlungen, Erlöse aus Anlagenabgängen sowie Zins- und Tilgungszahlungen und Auszahlungen von Darlehen zu übertragen. Da für diese Planung alle tatsächlichen Geldbewegungen interessant sind, gehören auch private Entnahmen in den Plan. Bei staatlichen Zuwendungen gilt es, eventuelle agrarpolitische Änderungen in die Planung einzubeziehen. Sämtliche Einzahlungen und Auszahlungen werden für jeden Monat ausgehend vom aktuellen Stand des Girokontos des Anfangsmonats saldiert. Treten negative Kontenstände auf, lassen sich flexible Geldabflüsse wie private Entnahmen oder Investitionen verschieben oder verringern. Eine andere Möglichkeit ist, Zahlungsziele beim Händler auf einen günstigeren Zeitpunkt zu verlegen. Bewegt sich der Kontostand zwischenzeitlich für kurze Zeiträume innerhalb des mit der Bank ausgehandelten Kontokorrent-Rahmens, muss die Finanzierung des Betriebes nicht grundsätzlich überdacht werden.

Sind die Planwerte für die kommende Periode aufgestellt, können diese als Grundlage für einen fortwährenden Soll/Ist-Vergleich genutzt werden. Dazu werden den Planwerten jeden Monats die entsprechenden Ist-Werte aus der Buchführung zugeordnet. Auf diese Weise kann der Betriebsleiter seine Einzahlungen und Auszahlungen regelmäßig kontrollieren. Im Gegensatz zum statischen Kostenvoranschlag ist der Soll-Ist-Vergleich, der monatlich mit Buchführungsdaten aktualisiert wird, ein dynamisches Kontrollinstrument. Es ermöglicht dem Betriebsleiter, auf eventuelle Ausbrüche aus den Soll-Werten schnell zu reagieren. Zeitnahe Soll-Ist-Vergleiche eignen sich für die Präsentation der betrieblichen Situation bei der Bank aber auch für Vertragspartner wie z. B. passive GbR-Partner, die fortlaufend informiert werden möchten. In professioneller Controlling-Software sind Reporting-Funktionen enthalten, die eine schnelle Erstellung aussagekräftiger Berichte erleichtern.

Je nach Komplexität kann Controlling mit einem normalen Tabellenkalkulationsprogramm, der Buchhaltungssoftware oder einer speziellen (professionellen) Controlling-Software durchgeführt werden. Ein Liquiditätsplan lässt sich ohne Probleme in einem Tabellenkalkulationsprogramm aufstellen und die Tabelle lässt sich jedes Jahr mit aktuellen Werten bestücken. Es wäre aber mit viel Arbeit verbunden, die Ist-Werte aus der Buchführung zum Vergleich monatlich zu übertragen, wenn keine automatische Schnittstelle besteht. In manchen Buchführungsprogrammen existieren Module für einen Soll/Ist-Vergleich. Erfolgt der Soll/Ist-Vergleich mit Hilfe der Buchführungssoftware, stehen automatisch immer die aktuellen Ist-Werte den Soll-Werten gegenüber. Allerdings ist in diesen Fällen die monatliche Betrachtungsweise meistens nicht gegeben. Der Erkenntnisgewinn ist somit gering. Wenn mit umfangreichen Tabellen in Tabellenkalkulationsprogrammen hantiert wird, leidet häufig die Transparenz. Wenn ein monatlicher Vergleich von Soll- und Ist-Werten angestrebt wird, macht es Sinn, professionelle Controlling-Software einzusetzen. Es gibt Pro-

dukte aus dem gewerblichen Bereich, die automatisiert Daten aus der Buchführung übernehmen und in übersichtlicher Art und Weise darstellen. Werden Daten automatisch übernommen, werden auch gleichzeitig Fehlerquellen verringert. Die Vorteile der professionellen Software gewinnen in diesem Zusammenhang an Bedeutung, wenn in größeren Unternehmen das Ziel verfolgt wird, die Daten aus den Abschlüssen verschiedener Betriebe für eine Liquiditätsanalyse zu konsolidieren. In diesen Unternehmen ergibt sich regelmäßig das Problem, dass Liquiditätsengpässe in einem Betrieb auftreten während in anderen Betrieben ein Überhang an Liquidität vorhanden ist. Bei mangelhafter Transparenz und fehlender Übersicht über das Gesamtunternehmen unterbleibt dann der sinnvolle Liquiditätstransfer unter den Betrieben (vgl. DEECKE 2003).

Eine notwendige Voraussetzung für jede Art von EDV-gestütztem Finanzcontrolling ist eine ordentliche und zeitnahe Buchführung. Denn Controlling-Programme werden erst interessant, wenn sie regelmäßig mit korrekten Buchführungsdaten gefüttert werden. Nach einer Einarbeitungs- und Strukturierungsphase kann mit einer Controlling-Software relativ zeitsparend gearbeitet werden. Die Controlling-Software übernimmt aus der Buchhaltung die Kontenstände der einzelnen Konten, also die Summen- und Saldenlisten oder Geldrückberichte. Ob die übernommenen Daten allerdings Ein- und Auszahlungen oder Ein- und Ausgaben sind, hängt davon ab, ob mit offenen Posten gearbeitet wird, d.h. ob Beträge gebucht werden, sobald der entsprechende Beleg vorliegt und bevor Geld geflossen ist. Werden keine offenen Posten gebucht, ist mit jeder Buchung auch ein Geldfluss verbunden. Bei der Buchung offener Posten werden auch Forderungen und Verbindlichkeiten, die vorerst keine Geldbewegung bedeuten, einbezogen. Bei Einsatz einer professionellen Controlling-Software werden dann Muster erwarteter Zahlungsziele definiert, nach denen dann Verbindlichkeiten und Forderungen aufgelöst werden.

Neben der Liquiditätsanalyse umfasst der Begriff Controlling aber auch noch andere Bereiche wie z. B. Kostenstellen-, Kennzahlen-, Break-evenanalysen oder Trendrechnung. Es kommt auf die Größe und den Aufbau der Unternehmen und auf ihre EDV-Ausstattung an, in welcher Weise sie von den verschiedenen Controlling-Instrumenten Gebrauch machen. Um Kosten zu sparen und um am Fachwissen anderer partizipieren zu können, ist es sinnvoll, Controlling-Software aus dem gewerblichen Bereich in der Landwirtschaft überbetrieblich einzusetzen. Landwirtschaftliche Unternehmensberater bieten teilweise schon unterjährige Analysen neben der etablierten Auswertung der Jahresabschlüsse als Dienstleistung an. Wichtig ist beim Controlling, dass sich der Betriebsleiter selbst mit seinen Analysen beschäftigt, um den Nutzen von Planungsinstrumenten, die sich in die Zukunft richten, voll ausschöpfen zu können (vgl. LUETGEBRUNE 2003).

5 Literaturverzeichnis

- BAHRS, E.
Methoden des Rechnungswesens als Instrumente des Risikomanagements in der Landwirtschaft. In: BROCKMEYER, M.; ISERMEYER, F. und S. von CRAMON-TAUBADEL: Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e. V., Liberalisierung des Weltagrarhandels – Strategien und Konzepte, S. 255-264, Band 37, Münster 2002 a.
- BAHRS, E.
Risikoanalyse – Cash Flow Planung in der Schweinemast – Potenziale für eine gesteigerte Informations- und Entscheidungseffizienz. In: WILD, K.; MÜLLER, R.A.E. und U. BIRKNER: Referate der 23. GIL-Jahrestagung, Band 15, S. 5-9, Dresden 2002 b.
- BALLWIESER, W.
Unternehmensbewertung mit Discounted Cash Flow-Verfahren. In: Die Wirtschaftsprüfung Wpg., 51. Jg. (1998), Heft 3, S. 81-92.
- DAHLHOFF, A.
Die Implementierung des Ratings nach Basel II in die landwirtschaftlichen Unternehmen und die Beratungspraxis. Masterarbeit im Studiengang Agrarwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen. Unveröffentlicht 2003.
- DEECKE, U.
Controlling in der Landwirtschaft. Vortrag im Rahmen der 49. Sachverständigen und Beraterfachtagung des HLBS am 12.11.2003 in Göttingen. Unveröffentlicht.
- DEUTSCHE BUNDESBANK
Kapitalmarktstatistik. Statistische Beihefte zum Monatsbericht.
- DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFTSGESELLSCHAFT DLG
Die neue Betriebszweigabrechnung – Der Leitfaden für Beratung und Praxis. Arbeiten der DLG; Band 197. Frankfurt a. M. (DLG-Verlag) 2000.
- DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFTSGESELLSCHAFT DLG
Effiziente Jahresabschlussanalyse - Neue einheitliche Erfolgskennzahlen für landwirtschaftliche Betriebe aller Rechtsformen. Arbeiten der DLG; Band 194. Frankfurt a. M. (DLG-Verlag) 1997.
- FRIEDRICHS, J.-C.
Neue Tendenzen in der Bewertung gewerblich genutzter Immobilienein Methodenüberblick. In: FRIEDRICHS, J.-C.; STROTKAMP, H.-P.; GÜTTER, K. und J. GARTUNG: Immobilienbewertung in der Landwirtschaft. St. Augustin (HLBS-Verlag) 2002. (Schriftenreihe des HLBS, Heft 164).

FRIEDRICH, J.-C.
Zinssätze in Wertermittlungen. St. Augustin (Verlag Pflug und Feder) 2001. (Schriftenreihe des HLBS, Heft 162).

INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND e.V. (IDW)
IdW Standard: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IdW S1) Stand 28.6.2000. In: Die Wirtschaftsprüfung Wpg., Jg. 2000, Heft 17, S. 825-842.

JANZE, C.
Auswirkungen einer Einführung der IFRS auf das landwirtschaftliche Rechnungswesen in Deutschland. Laufende Dissertation am Institut für Agrarökonomie der Georg-August-Universität Göttingen 2003.

JEINSEN, K. v.
Beurteilung der Beleihungsfähigkeit landwirtschaftlicher Betriebe. In: HLBS-Report, 1999, Heft 6, S. 14-18.

KÖHNE, M.
Landwirtschaftliche Taxationslehre. 3. Aufl. Berlin (Parey) 2000.

LUETGEBRUNE, A.
Controlling: unterjährige Analyse und Planung. Unveröffentlichtes Manuskript, 2003.

SCHWERDTLE, J. G.
Betriebliches Controlling mittels Buchführungsauswertung. Sachgerechte Belegsammlung und Kontierung für Betriebs- und Betriebszweiganalysen in der Landwirtschaft. St. Augustin (HLBS-Verlag) 1. Auflage 2002.

SIEPE, G.
Die Unternehmensbewertung. In: Wirtschaftsprüfer-Handbuch 2002, Band II. Düsseldorf (IdW-Verlag) 2002.

Herausforderungen für die Agrarfinanzierung im Strukturwandel am Beispiel rheinischer Futterbaubetriebe

- Ansätze für Landwirte, Banken, Berater und Politik -

Ewald Adams, Dr. Theo Göbbel, Harald Koch,
Johann Lampe, Hans-Peter Rehse, Wilfried Richarz

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	97
2	Zielsetzung der Untersuchung und Vorgehensweise	97
3	Zukünftige Rahmenbedingungen für Milchviehbetriebe	98
3.1	Entwicklungstendenzen und die Beschlüsse zur Agrarreform	98
3.2	Welche Einkommenswirkungen sind zu erwarten?	99
3.3	Diskussion möglicher Modelle zur Entkopplung	101
4	Rentabilität und Investitionsverhalten rheinischer Milchviehbetriebe im letzten Jahrzehnt	103
5	Einschätzung der Zukunftschancen durch die Praxis	106
5.1	Struktur der Milchviehhaltung im Rheinland	106
5.2	Befragung rheinischer Milchviehhalter	107
5.3	Ergebnisse und Schlussfolgerungen der Befragung	108
6	Entwicklungsstrategien von wettbewerbsfähigen Milchviehbetrieben unter Berücksichtigung des zukünftigen Investitionsbedarfs und Fremdkapitaleinsatz	115
6.1	Einzelbetriebliche Entwicklungsstrategien von Milchviehbetrieben	115
6.2	Wachstumspfad des durchschnittlichen Arbeitskreisbetriebes	117
6.3	Wachstumspfad des großen Arbeitskreisbetriebes	123
7	Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe landwirtschaftlicher Betriebe	125
7.1	Neue Regeln bei der Kreditvergabe	125
7.2	Beurteilungskriterien im Ratingverfahren und ihre Auswirkungen	126
7.3	Schlussfolgerungen für den landwirtschaftlichen Kreditnehmer	132
7.4	Finanzwirtschaftliche Instrumente zur Betriebsbeurteilung	133
7.5	Kriterien für ein landwirtschaftliches Rating	136

8	Zukünftige Anforderungen an die Landwirtschaftskammern und die Zusammenarbeit mit dem Bankensektor	137
8.1	Mitwirkung bei der Entwicklung eines landwirtschaftlichen Ratingverfahrens	137
8.2	Unterstützung landwirtschaftlicher Betriebe im Ratingverfahren ..	139
8.3	Landwirtschaftskammern als Dienstleister im Auftrag der Banken	140
9	Zusammenfassung	141
10	Literaturverzeichnis	142
Anhang	143

Herausforderungen für die Agrarfinanzierung im Strukturwandel am Beispiel rheinischer Futterbaubetriebe

- Ansätze für Landwirte, Banken, Berater und Politik -

1 Einleitung

Die Futterbaubetriebe sind innerhalb der rheinischen Landwirtschaft die dominierende Betriebsform. Dies gilt sowohl im Hinblick auf ihren zahlenmäßigen Anteil als auch ihren Anteil an der Gesamtwertschöpfung. Positive und negative Entwicklungen für diese Betriebe sind deshalb für den Gesamtsektor von großer Bedeutung. Zur Zeit zeichnen sich zwei wesentliche Veränderungen ab. Der so genannte Midterm Review der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) entpuppt sich als vollkommener Systemwechsel einer an Veränderungen nicht armen Agrarpolitik. Die beschlossenen Preissenkungen und die Entkopplung werden deutliche Auswirkungen auf den Strukturwandel haben.

Das gilt möglicherweise auch für die zweite Herausforderung. Unter dem Stichwort „Basel II“ erfährt die Agrarfinanzierung eine wesentliche Veränderung. Viele Landwirte spüren bereits die Veränderungen und merken, dass der Zugang zum Kapitalmarkt erschwert worden ist oder bestimmte Banken sich sogar ganz aus der Agrarfinanzierung zurückgezogen haben.

Beide Entwicklungstendenzen, die Luxemburger Reformbeschlüsse und Basel II, sind mit Unsicherheit behaftet, nicht nur für die landwirtschaftlichen Unternehmer, sondern auch für Beratung und Bankensektor. Das hat uns veranlasst, am Beispiel rheinischer Futterbaubetriebe die Herausforderungen der Agrarfinanzierung im Strukturwandel zu untersuchen.

2 Zielsetzung der Untersuchung und Vorgehensweise

Das Ziel der Untersuchung besteht darin, die möglichen Entwicklungsszenarien für rheinische Milchviehbetriebe vor dem Hintergrund der neuen Agrarreform zu analysieren und die Auswirkungen von Basel II im Hinblick auf den Kreditbedarf wachsender Milchproduktionsbetriebe zu beurteilen. Daneben sollen Vorschläge für eine landwirtschaftsgerechte Bonitätsprüfung erarbeitet und die mögliche Unterstützung der Landwirtschaftskammern im Ratingverfahren geprüft werden.

Zunächst wird die Reform der GAP und ihre Auswirkungen auf die rheinischen Futterbaubetriebe analysiert. In diesen Bereich fällt auch die Beurteilung optionaler Entkopplungsvarianten. Das Investitionsverhalten der rheinischen Futterbaubetriebe in der vergangenen Dekade verschafft einen Überblick über den Kapitaleinsatz in der Vergangenheit. Schwerpunkt der vorliegenden Untersuchung soll aber ein Blick in die Zukunft sein. Anstatt nur „über“ die Landwirtschaft zu schreiben, sollen – wegen der Relevanz der Informationen für den Bankensektor und die landwirtschaftliche Beratung – die Landwirte selber „zu Wort“ kommen. Eine Befragung von mehr als 500 Milchviehbetrieben im Rheinland soll ein aktuelles Stimmungsbild zu den Zukunftserwartungen der Landwirte geben, andererseits aber das notwendige harte Faktenmaterial zum Investitionsverhalten und der Finanzierung der Betriebe bereitstellen. Darauf aufbauend sollen am Beispiel eines typischen Arbeitskreisbetriebes und eines dynamischen Wachstumsbetriebes mögliche Entwicklungsstrategien für Futterbaubetriebe analysiert werden. Fragen zum Kapitalbedarf, der Finanzierung und der Auswirkungen auf Liquidität, Rentabilität und Stabilität stehen dabei im Vordergrund. Es stellt sich die existenzielle Frage, ob vor dem Hintergrund der agrarpolitischen Veränderungen (Preissenkung, Abschmelzen der Milchprämie) Investitionen in Milchviehbetrieben noch zu rechtfertigen sind.

Die Herausforderungen von Basel II für die landwirtschaftlichen Betriebe fokussieren die Untersuchung auf den Bereich Agrarfinanzierung. Die zunehmende Erfahrung, dass der Zugang zum Kreditmarkt selbst für Betriebe mit bester Rentabilität verwehrt wird, weil Landwirte nach dem selben Schema wie Friseure, Handy-Shop-Betreiber oder Gebrauchtwagenverkäufer geratet werden, fordert, über die Beschreibung der Ratingverfahren hinaus zu gehen und aus Sicht der Landwirtschaft die Verfahren kritisch zu würdigen und Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten. Die Vorstellung von ausgewählten Instrumenten zur finanzwirtschaftlichen Steuerung komplettiert den Abschnitt.

Die Diskussion der spannenden Frage, ob die Landwirtschaftskammern ihren Sachverstand zur Unterstützung von Landwirten und Banken in das Ratingverfahren einbringen können oder sollen, schließt die vorliegende Untersuchung ab.

3 Zukünftige Rahmenbedingungen für Milchviehbetriebe

3.1 Entwicklungstendenzen und die Beschlüsse zur Agrarreform

Unabhängig von der aktuellen Reform der GAP werden folgende Rahmenbedingungen den Strukturwandel des nächsten Jahrzehntes nachhaltig beeinflussen:

- Der Markteinfluss auf Milch- und Rindfleischpreise wird zukünftig eher zunehmen. Die Preisstützung wird deutlich abnehmen. Die Zielsetzung der EU-Kommission zu mehr Markt wird bei tendenziell weiterhin steigenden Produktionskosten zu geringeren Stückgewinnen -ähnlich der Entwicklung in der Schweinehaltung- führen.
- Steigende Einkommensansprüche bei geringeren Stückgewinnen führen in Verbindung mit dem technischen Fortschritt zu größeren Produktionseinheiten. Der Finanzbedarf von wachsenden landwirtschaftlichen Betrieben und insbesondere auch der Kapitalbedarf nimmt dadurch deutlich zu. Umgekehrt nimmt der Eigenkapitalanteil der Betriebe ab.
- Die staatliche Investitionsförderung im Bereich der Milchviehhaltung wird angesichts knapper staatlicher Haushalte eher geringer. Dadurch werden Ersatz- und Wachstumsinvestitionen teurer.
- Eine kapitalintensive Milchproduktion mit höherem Produktions- und Marktrisiko ist nur bei optimalem Management wettbewerbsfähig. Zur Unterstützung der Betriebsführung sind zukünftig effektive Instrumente zur Steuerung und Beurteilung der Liquidität und Rentabilität notwendig. Ziel muss es sein, frühzeitig finanzwirtschaftliche Störfaktoren zu erkennen.

Die Beschlüsse zur Reform der gemeinsamen Agrarpolitik vom 26. Juni 2003 haben weitreichende Folgen für Milchviehbetriebe. Die Beschlüsse beziehen sich einerseits auf den Milchmarkt und zum anderen auf die Organisation der gemeinsamen Agrarpolitik. Im Marktbereich wurden folgende wesentliche Beschlüsse gefasst:

1. Verlängerung der reformierten Milchquotenregelung bis zum Wirtschaftsjahr 2014/15
2. Senkung der Interventionspreise für Butter in vier Teilschritten um 25 % und Senkung der Interventionspreise für Magermilchpulver in drei Schritten um insgesamt 15 %
3. Begrenzung der Butterintervention (2007/08: 30 000 t)
4. Quotenaufstockung in drei Tranchen ab 2006 um insgesamt 1,5 %
5. Gewährung einer Milchprämie in drei Schritten: 2004 11,81 €/t, 2005 23,65 €/t und 2006 35,5 €/t

3.2 Welche Einkommenswirkungen sind zu erwarten?

Unter den jetzigen Bedingungen (2003) ist ein Ertrag aus der Milchviehhaltung von ca. 34 ct/kg Milch erzielbar. Im Jahre 2007, wenn die volle Modulationswirkung, die komplette Preissenkung und die maximale Milchprämie gewährt werden, wird dieser Ertrag auf ca. 31 ct/kg sinken (Tabelle 1).

Dies ergibt sich durch das Absenken des Milchbasispreises auf ca. 20,8 ct/kg, die reduzierte Bezahlung der Milchhaltsstoffe, die geringere Umsatzsteuer und die um die Modulation gekürzte Milchprämie von 3,37 ct/kg. Positiv ist für Milchviehhalter zu erwarten, dass der Erlös für Kälber und Altkühe (aufgrund der geringeren Anzahl an Milchvieh und Mutterkühen) leicht auf ca. 3,9 ct/kg Milch steigen wird.

Im Mittel der rheinischen Arbeitskreisbetriebe wird bei einem Milchbasispreis von 21 ct/kg der Gewinn noch 3,5 ct/kg betragen (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND, 2003). Das weniger erfolgreiche obere Viertel der Betriebe berührt nur noch knapp die Gewinnschwelle.

Tabelle 1: Welche Einnahmen sind zu erwarten?

		Heute 2003	Morgen 2007	Diff.
Milch-Basispreis	ct/kg	26,00	20,79	-5,21
+ Inhaltsstoffe Fett/Eiweiß (4,2 / 3,4)	ct/kg	2,00	1,00	
+ USt 9 %	ct/kg	2,52	1,96	
Prämie incl. Modulation	ct/kg		3,37	
Su. Milch	ct/kg	30,52	27,12	-3,40
Kalb, Altkuh	ct/kg	3,50	3,90	
Su. Ertrag	ct/kg	34,02	31,02	-3,00

Hinweis: Sämtliche monetäre Daten in der Studie enthalten die zurzeit gültige Umsatzsteuer für pauschalierende Landwirte.

Einzig die Erfolgreichen werden Gewinne von knapp 7 ct/kg erzielen. Daraus lässt sich ableiten, dass die rheinischen Milchviehbetriebe – unter ceteris paribus Bedingungen - im Durchschnitt nur ein ungenügendes Einkommen erzielen und deutliche Eigenkapitalverluste selbst bei sparsamer Haushaltsführung hinnehmen müssen. Es stellt sich die Frage, ob in den Betrieben innerbetriebliche Reserven mobilisiert werden können. So ist zu erwarten, dass -mit einem gewissen Zeitverzug- die geringere Rentabilität in der Milchviehhaltung sich auch in den Quotenkosten auswirken dürfte. Zusätzlich sind im Bereich der Festkosten, der Futterkosten und über eine weitere Leistungssteigerung Kostenreserven mobilisierbar. Einzelbetrieblich werden insgesamt Reserven von 2 bis 5 ct/kg nutzbar sein. Werden diese Reserven (jährliche Rate: 0,25 – 0,5 ct/kg) realisiert, können die Wirkungen der Preissenkung ausgeglichen werden. Der Gewinn in der mittleren Gruppe steigt auf 7 ct/kg, in den erfolgreichen Betrieben auf 10 ct/kg an. Die Zukunftsaussichten dieser Betriebe sind im interregionalen Vergleich auf Grund der guten Struktur im Rheinland posi-

tiv. Die weniger guten Betriebe werden dagegen bei einem Gewinnniveau von 4 ct/kg ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht erhalten können. Es ist deshalb zu erwarten, dass der Strukturwandel in der Milchviehhaltung unter den neuen Marktbedingungen noch zunehmen wird. Das belegt die Vollkostenanalyse der rheinischen Milchviehbetriebe (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND, 2003, 14. Milchviehreport). Alle Betriebsgruppen werden keine Kostendeckung erzielen können. Der für eine komplette Kostenabdeckung notwendige Milchbasispreis müsste für die weniger erfolgreichen Betriebe 28,3 ct/kg, für die mittleren Betriebe 24,6 ct/kg und für die erfolgreichen Betriebe 22,7 ct/kg betragen (Tabelle 2).

Tabelle 2: Notwendiger Basispreis zur Abdeckung der Vollkosten 2007

		25 % erfolgr. Betriebe	Mittel	25 % weniger erfolgr. Betriebe
Vollkosten	ct/kg Milch	36,7	39,6	43,3
„Nebeneinnahmen“ ¹⁾	ct/kg Milch	11,0	11,0	11,0
Reserven	ct/kg Milch	3,0	4,0	4,0
notw. Basispreis	ct/kg Milch	22,7	24,6	28,3

1) Inhaltsstoffe, MWSt, Prämie, Rindfleisch, Grünlandprämie

Einzig die erfolgreichen 25 % der Betriebe und ein kleiner Anteil der mittleren Gruppe können durch weitere Mobilisierung von Reserven in Verbindung mit betrieblichem Wachstum die Vollkostenschwelle erreichen. Alle anderen Betriebe würden bei rationaler Betrachtung im Zeitablauf (Generationenwechsel) ohne positive Veränderung der vorgegebenen Rahmenbedingungen den Weg aus der Milchwirtschaft suchen.

3.3 Diskussion möglicher Modelle zur Entkopplung

Zentrales Element der Reformbeschlüsse ist die so genannte Entkopplung. Diese sieht die Gewährung von Direktzahlungen vor, ohne die der Landwirt bestimmte Produkte (z.B. Milch) produzieren muss. Die Beschlüsse zur Entkopplung schaffen den Nationalstaaten die Möglichkeit einer nationalen Ausgestaltung der Reform. Drei verschiedene grundsätzliche Modelle zur Ausgestaltung können hierbei gewählt werden:

1. Betriebsmodell
2. Regionalmodell
3. Verschiedene Kombinationsmodelle

Das Betriebsmodell sieht vor, dass die Betriebe in Zukunft Direktzahlungen erhalten, die sie sich im Referenzzeitraum von 2000 bis 2002 „erwirtschaftet“ haben. Für die Milchprämie gilt als Basis die betriebliche Referenzmenge am 31.03.2004, 31.03.2005 und 31.03.2006. Im reinen Regionalmodell werden alle Direktzahlungen der Region (z. B. NRW) addiert und entweder gleichmäßig auf die gesamte Fläche der Region verteilt oder zum Teil auf die Ackerfläche und auf die Grünlandfläche. Werden Teile des Betriebsmodells und des Regionalmodells gewählt, bezeichnet man dies als Kombinationsmodell. Sofern bis zum 1. August 2004 keine Entscheidung seitens der Nationalstaaten getroffen wird, wird automatisch das Betriebsmodell (Fischler-Modell) relevant werden.

Die jetzige Diskussion in den einzelnen Bundesländern und der Bundesregierung favorisiert ein Kombinationsmodell, in dem die bisherigen Flächenprämien als einheitliche Ackerflächenprämie gewährt würde, die einheitliche Grünlandprämie sich im Wesentlichen speisen würde aus den Direktzahlungen der Schlachtpremie und der Extensivierungsprämie (1. Säule). Alle anderen Tierprämien würden dann als Betriebsprämie gewährt werden. Die Wirkung eines solchen Modells hat wegen der darin enthaltenen Umverteilung zwischen den einzelnen Betriebsformen und Regionen erhebliche Auswirkungen auf die Milchviehbetriebe im Rheinland. Eigene Kalkulationen auf der Basis von Modellbetrieben können dieses belegen. Im Betriebsmodell würden die kleinen grünlandbetonten Milchviehbetriebe mit durchschnittlich 35 Kühen 446 € je ha Direktzahlungen im Jahr 2007 erhalten. Die durchschnittlichen Arbeitskreisbetriebe des Rheinlandes mit 75 Kühen erhielten 586 € je ha. Die intensiven Milchviehbetriebe auf Silomaisbasis am Niederrhein mit 90 Kühen kämen auf 681 € je ha, die extensiven Betriebe, die bei einer Betriebsfläche von 80 ha Grünland 50 Kühe halten, 186 € je ha (Abb. 1).

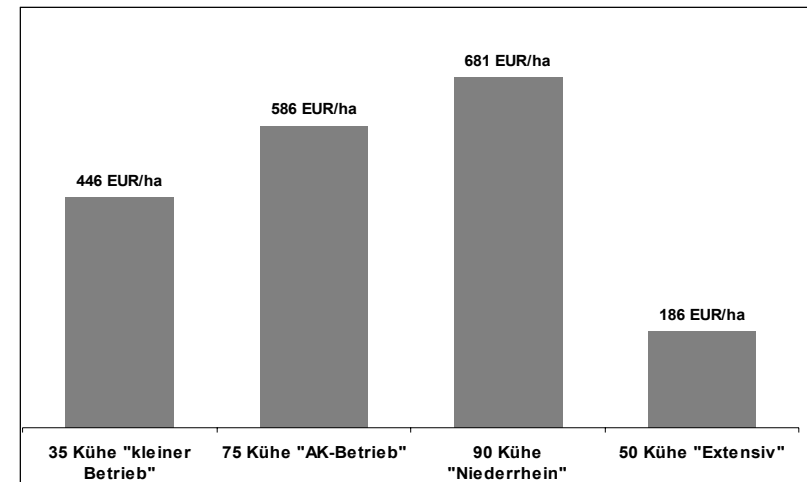
Im reinen Regionalmodell verlieren alle Betriebe mit einem überdurchschnittlichen Prämienvolumen durch Umverteilung zugunsten extensiver Betriebe. Dies trifft insbesondere die wachstumsorientierten Milchviehbetriebe am Niederrhein. Diese Umverteilungswirkung würde im derzeit von NRW favorisierten Kombinationsmodell deutlich reduziert werden. Die Direktzahlungsverluste betragen hier nur noch ca. 5 bis 8 %, die kleineren Milchviehbetriebe hätten ein Plus von 7 %, die extensiven Betriebe von 49 % zu erwarten. Sollten allerdings die Direktzahlungen im Zeitablauf „abgeschmolzen“ werden, würde die oben skizzierte Wirkung des reinen Regionalmodells eintreten.

Zusammenfassend kann festgehalten werden:

Erfolgreiche Milchviehbetriebe können trotz deutlicher Milchpreissenkung durch Nutzung betrieblicher Reserven ihre Wettbewerbsstellung erhalten. Die einkommensschwächeren Betriebe können auch bei Nutzung der Reserven

keine Wettbewerbsfähigkeit erzielen. Sie werden langfristig aus der Produktion ausscheiden. Sofern die nationale Ausgestaltung das beschriebene Kombinationsmodell vorsieht, wird die beschriebene Wirkung tendenziell gleichgerichtet sein, ein zusätzliches Abschmelzen der Milchprämie könnte aber nicht mehr einfach „aufgefangen“ werden. Stark sinkende Stückgewinne würden dann den Strukturwandel deutlich forcieren. Die erforderlichen Wachstumsinvestitionen wären immer schwieriger mit dem erforderlichen Eigenkapitalanteil zu finanzieren.

Abbildung 1: Direktzahlungen in unterschiedlich strukturierten Milchviehbetrieben



4 Rentabilität und Investitionsverhalten rheinischer Milchviehbetriebe im letzten Jahrzehnt

Die Buchführungsergebnisse rheinischer Milchviehbetriebe zeigen, dass die auf Milchproduktion spezialisierten Unternehmen kontinuierlich in den letzten 10 Jahren gewachsen sind (Tabelle 3). Die Betriebsgröße stieg von 46 auf mittlerweile 66 ha LF, die Kuhherde wuchs um 21 Tiere auf durchschnittlich 66 Milchkühe, die Milchleistung stieg um über 1 000 kg (100 kg/Jahr) auf über 7 000 kg je Kuh und die Milchreferenzmenge wurde durch Pacht bzw. Kauf (ab Oktober 2000) um rd. 120 000 kg erhöht.

Die Rentabilität, gemessen am Gewinn je Unternehmen, ist in erster Linie von der Entwicklung des Milchpreises abhängig. Im 10-jährigen Durchschnitt

wurde ein Gewinn von 36 900 € bei rd. 34 ct/kg Milch erwirtschaftet, wobei speziell in den letzten vier Wirtschaftsjahren überdurchschnittliche Ergebnisse dank des guten Milchpreises erzielt werden konnten. Dieses beeinflusst entscheidend das Investitionsverhalten sowie naturgemäß die Eigenkapitalbildung in den Unternehmen. Über 10 Jahre hinweg wurden 28 350 € brutto, das heißt überwiegend als Ersatzbeschaffung, investiert, während echte Neuinvestitionen nur für knapp 5 600 € pro Jahr erfolgten. Auffallend ist die deutliche Zunahme im Zeitraum ab 1998/99, das heißt, in den guten Wirtschaftsjahren, die auch eine überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalbildung aufwiesen und die betriebswirtschaftlich geforderte Höhe erreichten bzw. sogar überschritten.

Eine differenzierte Betrachtung der getätigten Investitionen ab 1997/98 zeigt, dass in diesem Zeitraum fast die Hälfte der ausgegebenen Gelder in den Bereich Maschinen und technische Anlagen geflossen sind, nicht zuletzt, um die arbeitswirtschaftlichen Anforderungen wachsender Unternehmen besser bewältigen zu können. Der AK-Besatz mit 1,7 Arbeitskräften blieb dabei nahezu konstant (Tabelle 4).

Nur knapp 13 % der Mittel flossen in Erweiterungs- und Umbauten der Wirtschaftsgebäude, während 41 % der Mittel für Viehzukauf, Boden- und Quotenerwerb sowie sonstige Anlagevermögen aufgewendet wurden.

Rechnet man die durchschnittliche Investitionssumme auf die letzten 10 Jahre hoch, so ergibt sich ein Investitionsvolumen der 260 Milchviehbetriebe von rd. 7,37 Mio. €, die zu 80 % für Ersatzinvestitionen verwendet wurden. Da Abschreibungen und Eigenkapitalbildung allein nicht ausreichten, waren die Betriebe auf eine anteilige Fremdfinanzierung angewiesen. Der Anteil des Fremdkapitals am Gesamtvermögen blieb mit knapp über 23 % jedoch nahezu konstant. Im Durchschnitt der 10 Jahre waren die untersuchten Betriebe nur mit rd. 131 000 € Fremdkapital belastet.

Tabelle 3: *Investitionsverhalten, Gewinn- und Eigenkapitalentwicklung rheinischer Milchviehbetriebe in den letzten 10 Jahren*

Wirtschaftsjahr	92/93	..	99/00	00/01	01/02	Ø 10 J.
Anzahl Betriebe	290		229	226	268	260
ha LF/Betrieb	46,0		60,9	64,4	66,2	55,1
dav. Pacht ha	30,8		43,1	46,8	48,6	38,5
AK/Betrieb	1,80		1,65	1,7	1,75	1,7
Rinder VE/100 haLF	185		172	172	170	179
Milchkühe Stck.	45,0		60,3	65,0	66,3	55,4
Milchquote kg	k. A.		409.115	447.960	455.960	396.655
Milchleistung kg/Kuh	6.002		6.943	6.951	7.026	6.540
Milchpreis ct/kg	35,6		33,4	35,4	37,6	34,1
Bruttoinvestitionen €	23.710		38.485	32.930	34.090	28.350
Nettoinvestitionen €	1.480		14.915	5.270	6.025	5.603
Unternehm.gewinn €	32.455		42.240	49.630	51.875	36.900
ber. Eigenkapital- veränderung €	5.735		8.065	9.020	9.135	5.970
Fremdkapital €	101.350		152.130	157.900	156.980	130.960
Fremdkap.anteil %	22,0		24,0	23,5	24,4	23,2

Quelle: LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND (Hrsg.), Unternehmensergebnisse buchführender Betriebe, diverse Jahrgänge

Insgesamt zeigen die wenigen Kennzahlen, dass die ausgewählten strukturstarke Milchviehbetriebe sich kontinuierlich weiterentwickelten, eine zufriedenstellende bis gute Rentabilität verzeichneten und entsprechend auch wichtige Stabilitätskriterien erfüllten.

Tabelle 4: *Investitionstätigkeit buchführender Milchviehbetriebe im Rheinland seit 1997/98*

Wirtschaftsjahr		97/98	98/99	99/00	00/01	01/02
Bruttoinvestitionen insg. €		18.015	43.320	38.485	32.950	34.090
davon für:						
- Gebäude,	€	3.230	3.010	1.275	8.245	5.360
baul. Anlagen		18,0 %	7,0 %	3,3 %	25,1 %	15,7 %
- Maschinen u.	€	9.162	15.220	15.900	16.240	19.325
techn. Anlagen		50,9 %	35,0 %	41,3 %	49,3 %	56,7 %
Sonstiges	€	5.623	25.090	21.310	8.445	9.405
		31,1 %	58,0 %	55,4 %	25,6 %	27,6 %

Quelle: Unternehmensergebnisse buchführender Betriebe im Rheinland

5 Einschätzung der Zukunftschancen durch die Praxis

5.1 Struktur der Milchviehhaltung im Rheinland

Im Jahre 2001 wurden in Nordrhein-Westfalen in rd. 11 000 milchviehhaltenden Betrieben 404 000 Kühe gehalten. Das sind rd. 9 % des gesamten Milchviehbestandes in Deutschland bzw. 10 % der nationalen Milchquote.

Im Landesteil Rheinland wurden in 2001 von rd. 3 900 Betrieben 176 000 Milchkühe gehalten. Eine Analyse der Bestandsstrukturen der Milchviehhaltung im Rheinland zeigt die Tabelle 5.

Die überwiegende Zahl der Milchviehhalter ist in der Bestandsgrößenklasse 20 bis 50 Kühe zu finden. Aber immerhin ein Drittel der Milchviehhalter ist in die Bestandsgrößenklasse 50 bis 100 Kühe einzustufen.

Wie stark der Konzentrationsprozess in den letzten Jahren verlaufen ist, ist auch daran zu erkennen, dass ein Drittel der Milchviehhalter rd. 50 % der gesamten Kühe hält. In Beständen über 100 Kühe stehen 15 % der rheinischen Kühe.

Tabelle 5: Struktur der Milchviehhaltung im Rheinland

	2001			
	Halter		Kühe	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Kuhbestände				
unter 20	825	20,9 %	9.562	5,4 %
20 – 50	1.643	41,7 %	53.725	30,4 %
50 – 100	1.266	32,1 %	86.099	48,7 %
über 100	210	5,3 %	27.301	15,5 %
Insgesamt	3.944	100 %	176.687	100 %

Analysiert man die Milchviehproduktion im Zeitablauf, so hat sich in den letzten 10 Jahren die Zahl der Milchviehhalter nahezu halbiert. Demgegenüber haben die Betriebe, die in der Milchproduktion geblieben sind, ihre Produktion nahezu verdoppelt. Diese Verdoppelung der Milchproduktion pro Betrieb erfolgte im Wesentlichen durch Spezialisierung und Verbesserung des Managements.

Voraussagen über die zukünftige Entwicklung sind, nicht zuletzt aufgrund der noch nicht feststehenden Ausgestaltung der Agrarreform, mit Unsicherheit

behaftet. Wichtige Rückschlüsse auf zukünftige Entwicklungen lassen sich aus dem Verlauf der Vergangenheit ableiten.

Heute wirtschaften bereits 60 % der rheinischen Milchviehbetriebe im Boxenlaufstall. Dort stehen etwa 80 % aller Kühe.

Die **zukünftigen Strukturen** sind damit bereits jetzt vorgezeichnet:

1. Kleine und mittlere Betriebe mit arbeitswirtschaftlich ungünstigen baulichen Bedingungen werden aus der Milchproduktion aussteigen oder ihren Betrieb in eine Kooperation mit einem größeren Milchviehbetrieb einbringen.
2. Nur ein Teil der zukünftigen Milchviehbetriebe (ca. 30 %) wird in Zukunft alleine weiter wachsen. Entweder:
 - bis an die Grenze des Familienbetriebes, das heißt, 120 Kühe mit ca. 1 Mio. kg Quote. Dazu sind in aller Regel Wachstumsschritte von ca. 30 bis 40 Kühen mit entsprechender Milchquote notwendig.
 - Wer diese Zielgröße bereits heute erfolgreich bewirtschaftet, entwickelt sich weiter in Richtung 200 Kühe. Dazu notwendig sind ein oder mehrere Wachstumsschritte und entsprechende Neubauten.
 - Etwa 200 bis 250 Betriebe -das sind ca. 10 % der zukünftigen Halter- sind in der Lage, über 200 Kühe hinauszuwachsen. Hier stellt sich die Frage des Standortes, der Baugenehmigung, der Einbindung von Fremdarbeitskräften und der Finanzierung.

5.2 Befragung rheinischer Milchviehhalter

Um eine Einschätzung der Betriebsleiter über ihre Zukunftschancen, ihr Investitionsverhalten und des zukünftig notwendigen Kapitalbedarfes zu erhalten, wurde eine Umfrage unter rheinischen Milchviehbetrieben durchgeführt. Beteiligt waren daran ausschließlich Betriebe, die in Arbeitskreisen des Beratungsdienstes Milchproduktion organisiert sind. Mit über 1 200 Milchviehbetrieben in Arbeitskreisen ist die Bindung zur Kammerberatung sehr hoch. Nahezu ein Drittel aller Milchviehhalter bzw. fast alle Milchviehhalter mit 50 und mehr Kühen gehören dem Beratungsdienst Milchviehhaltung an.

Mit durchschnittlich 80 ha bewirtschaftete LF und durchschnittlich 78 Kühen und 76 Stück Jungvieh verfügen die in der Fragebogenaktion ausgewerteten Betriebe über größere Kapazitäten als der Durchschnitt der rheinischen Milchviehhalter. Mit einer Spanne von rd. 80 000 kg bis zu 7 Mio. kg belieferte Quote war in der Auswertung jedoch ein breites Spektrum vertreten.

Die Datenerhebung wurde von den vier regionalen Beratungsdiensten für Milchproduktion durchgeführt. Sie spiegeln auch die regionsspezifischen Besonderheiten der rheinischen Milchproduktion wider, wie zum Beispiel den ackerbauorientierten Niederrhein ebenso wie die überwiegenden Grünlandstandorte des Bergischen Landes und der Eifel.

Die regionale Verteilung setzt sich wie folgt zusammen:
Insgesamt 540 beteiligte Betriebe

- davon Niederrhein 266 Betriebe
- davon Bergisches Land 172 Betriebe
- davon Eifel 102 Betriebe

Besondere Kriterien für eine Teilnahme an der Befragung, zum Beispiel Betriebsgröße oder Leistungsparameter, wurden nicht verlangt.

Die nachfolgend dargestellten Ergebnisse geben lediglich die Trends wieder. Sie unterliegen keiner zwingenden statistischen Signifikanz.

5.3 Ergebnisse und Schlussfolgerungen der Befragung

Die Auswertung und Darstellung der Ergebnisse konzentriert sich auf folgende Punkte:

- Wie beurteilen Milchviehbetriebe ihre aktuelle wirtschaftliche Situation und wie schätzen sie die zukünftige Entwicklung ihres Unternehmens ein?
- Mit welcher Organisationsform soll zukünftig die Arbeitswirtschaft erledigt werden?
- Welches betriebliche Wachstum streben die Milchviehbetriebe in den nächsten Jahren an?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf und wie soll er finanziert werden?
- Was wissen und erwarten Landwirte von Basel II?

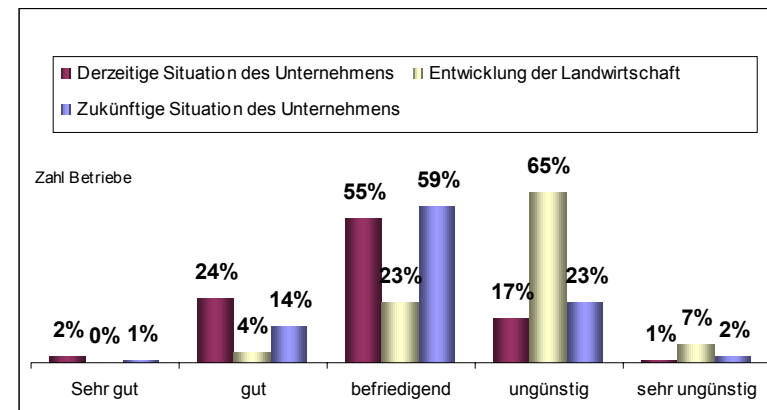
Wie beurteilen Milchviehbetriebe ihre aktuelle wirtschaftliche Situation und wie schätzen sie die zukünftige Entwicklung ihres Unternehmens ein?

Auf die Frage, wie die Betriebsleiter die aktuelle wirtschaftliche Situation ihres Unternehmens beurteilen, wird auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr ungünstig) im Durchschnitt der befragten Betriebe die Note 2,9 vergeben. Die Mehrzahl, nämlich 296 Betriebe, beurteilte ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als befriedigend (Abb. 2). Den leichten Ausschlag in Richtung gute Ein-

schätzung bewirken 132 Betriebsleiter, die ihre Unternehmenssituation als gut bzw. 11 sogar als sehr gut einschätzen. Demgegenüber schätzen nur 92 Betriebsleiter ihre Situation als ungünstig bzw. sieben sogar als sehr ungünstig ein. Eine sehr gute Einschätzung ihrer Situation gaben vor allem Betriebe, die in den zurückliegenden Jahren erheblich in die Aufstockung ihrer Milchviehherde investiert haben. Mit einer belieferten Quote von knapp 1,3 Mio. kg Milch haben diese Betriebe mehr als die doppelte Produktionskapazität als der Durchschnitt aller befragten Betriebe. Im Investitionsverhalten der letzten fünf Jahre haben diese Betriebe mit rd. 100 000 € jährlich auch fast doppelt so viel Kapital in den Betrieb investiert. Entsprechend der Dynamik in der Betriebsentwicklung in den zurückliegenden Jahren werden diese Betriebe künftig auch intensiv weiter in Wachstum investieren. In den nächsten fünf bis 10 Jahren planen diese Betriebe ein weiteres Wachstum in Richtung 300 Kühe oder 2,9 Mio. kg Quote. Betriebsleiter mit einer ungünstigen Einschätzung ihrer wirtschaftlichen Unternehmenssituation halten heute gut 60 Kühe und beliefern eine Quote von 450 000 kg. Mit rd. 35 000 € wurde in diesen Betrieben in den zurückliegenden Jahren deutlich weniger investiert.

Ferner bleibt festzuhalten, dass größere Betriebe die wirtschaftliche Situation ihres Unternehmens deutlich besser einstufen als kleine bzw. mittlere Betriebe. Differenzierter wird die wirtschaftliche Entwicklung in der Landwirtschaft in den nächsten fünf bis 10 Jahren eingeschätzt. Mit der Note 3,8 wird sie allgemein eher ungünstig eingestuft. Nur 4 % der Betriebe sehen eine gute wirtschaftliche Entwicklung der Landwirtschaft voraus. 65 % der Betriebe erwarten dagegen eine ungünstige, 7 % sogar eine sehr ungünstige Entwicklung.

Abbildung 2: Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation Ihres Unternehmens, die Entwicklung der Landwirtschaft und die künftige Unternehmensentwicklung?

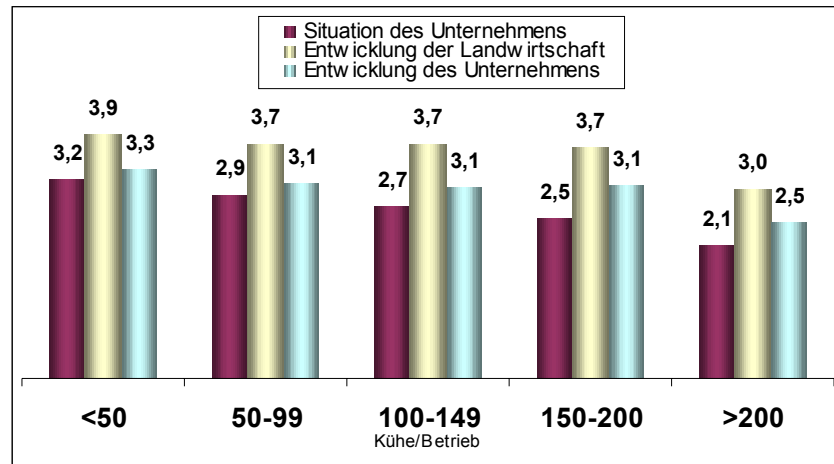


Mit zunehmender Bestandsgröße verbessert sich die Note von 3,9 auf 3,0. Selbst große Betriebe sehen aber aufgrund der zunehmenden Restriktionen, Auflagen und Erschwernisse durch die Verwaltung bestenfalls eine befriedigende Entwicklung in der Landwirtschaft voraus.

Entsprechend der Einschätzung der derzeitigen Situation im Unternehmen fällt die Einschätzung der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens etwas gedämpfter aus. Mit der Note 3,1 beurteilen die Betriebe im Durchschnitt ihre zukünftige wirtschaftliche Situation nur mehr als schwach befriedigend. Die Differenzierung in der künftigen Beurteilung ist geringer als die Einstufung der derzeitigen Situation. Mit 3,1 gibt es zwischen den Betrieben von 50 bis 200 Kühen keine unterschiedliche Einschätzung (Abb. 3). Betriebe mit mehr als 200 Kühen sehen ihre Entwicklung mit der Note 2,5 jedoch deutlich positiver.

Regional gibt es nur leichte Nuancen in der Beurteilung der derzeitigen und der künftigen wirtschaftlichen Situation des Unternehmens. Hier überlagern jedoch auch unterschiedliche Kapazitäten der Betriebe mögliche regionale Einflüsse.

Abbildung 3: Wie beurteilen unterschiedlich große Betriebe ihre betriebliche Entwicklung?



Mit welcher Organisationsform soll künftig die Arbeitswirtschaft erledigt werden?

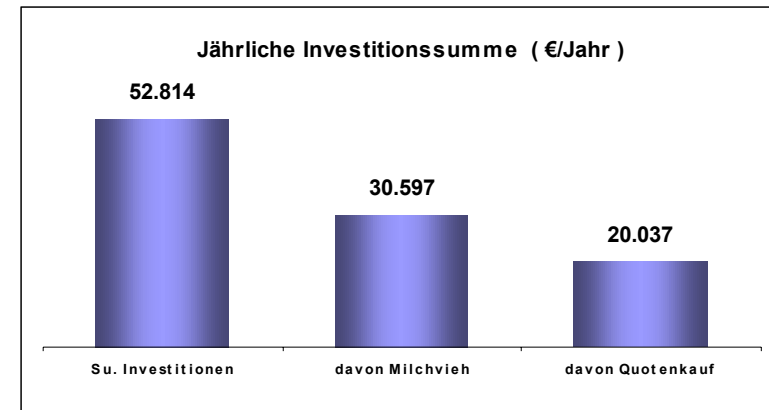
Die Auswertung der Befragung macht deutlich, dass zukunftsorientierte Betriebe in der Vergangenheit enorm in die Milchviehhaltung investiert haben. Neben Investitionen in Gebäude, Maschinen und Vieh mussten auch enorme

Summen in die Beschaffung von Lieferrechten investiert werden. Rund 50 000 € jährlich, davon 20 000 € in Quote, haben die befragten Betriebe in den zurückliegenden fünf Jahren in die Milchviehhaltung investiert (Abb. 4).

Für die nächsten fünf bis 10 Jahre erwarten die Betriebe ein weiteres Wachstum ihrer Milchquote von annähernd 60 %. Viele Familienbetriebe stoßen damit an die Grenzen der Arbeitsbelastung, so dass mit Fremdarbeitskräften und Kooperation auch andere Organisationsformen für die Arbeitserledigung gefunden werden müssen.

Knapp 10 % der befragten Betriebe bewirtschaften heute bereits ihren Betrieb mit festen Lohnarbeitskräften. Der Anteil der Betriebe, die bereits in einer Kooperation wirtschaften, liegt bei 8,5 %. Da sowohl in Kooperationsbetrieben als auch in Lohnarbeitsbetrieben eine höhere Arbeitsentlohnung erwirtschaftet werden muss, sind hier mit rd. 760 000 kg Quote bzw. 1 Mio. kg Quote die Produktionskapazitäten auch deutlich höher als in Einzel- bzw. Familienunternehmen.

Abbildung 4: Wie viel haben Betriebe in der Vergangenheit investiert?



Künftig rechnen weitere 18 % der Betriebsleiter damit, dass sie ihr Unternehmen in Richtung Lohnarbeitsbetrieb oder Kooperationsbetrieb weiterentwickeln müssen. Vor allem der Schritt einer Betriebsentwicklung in Richtung Lohnarbeitsbetrieb fordert erhebliche Wachstumssprünge.

Welches betriebliche Wachstum streben die Milchviehbetriebe in den nächsten Jahren an?

Werden heute im Durchschnitt der befragten Betriebe 78 Kühe gehalten, so erwartet man in fünf bis 10 Jahren für den Durchschnittsbetrieb 110 Kühe je Betrieb (Tabelle 6). Die lieferbare Quote wird sich von heute 583 000 kg auf 927 000 kg pro Betrieb erhöhen. Das entspricht einem Wachstum von rd. 60 % bei der Quote und 40 % beim Kuhbestand.

Sowohl regional als auch in Abhängigkeit von der Betriebsgröße gibt es hier jedoch Unterschiede in der erwarteten betrieblichen Entwicklung. Mit einem Wachstum von 77 Kühen je Betrieb auf 100 Kühe je Betrieb fällt die Wachstumsprognose der Betriebe in der Eifel am niedrigsten aus, während am Niederrhein mit 39 Kühen mehr die 100 Kuh-Grenze deutlich überschritten wird.

Tabelle 6: Welche Wachstumsziele haben Milchviehbetriebe?

Derzeit belieferte Quote in kg	bis 400.000	400.000- 800.000	800.000- 1.200.000	über 1.200.000	Gesamt
Anzahl Betriebe	149	306	68	17	540
IST					
Fläche (ha LF)	62	79	107	161	80
Anzahl Kühe (Stk)	45	75	121	254	78
Milchquote (kg)	293.459	561.623	941.076	2.098.034	583.781
Milchleistung (kg/Kuh)	6.549	7.464	7.755	8.270	7.458
ZIEL					
Anzahl Kühe (Stk)	64	99	165	369	110
Milchquote (kg)	501.944	845.158	1.427.290	3.245.500	927.969
Milchleistung (kg/Kuh)	7.860	8.569	8.646	8.800	8.473
Wachstum in % der derzeitigen Quote	71%	50%	52%	55%	59%
Wachstum in % der derzeitigen Kuhzahl	43%	31%	36%	45%	40%

Wie hoch ist der Kapitalbedarf und wie soll er finanziert werden?

Entsprechend den Wachstumserwartungen wird in den Betrieben künftig mit einem Investitionsvolumen von rd. 670 000 € gerechnet (Tabelle 7). Davon wird gut die Hälfte, nämlich 375 000 €, in die Milchviehhaltung investiert. Die übrigen Investitionen erfolgen für Einkommensalternativen bzw. werden außerlandwirtschaftlich investiert.

Der Fremdkapitalanteil der Investitionen wird auf 80 % geschätzt. Entsprechend den vorhandenen Kapazitäten bewegt sich das Investitionsvolumen in der Milchviehhaltung zwischen 270 000 € und gut 1 Mio. €. Der erwartete Fremdkapitalanteil dieser Investitionen liegt zwischen 71 und 86 %. Die notwendigen Wachstumssprünge in immer kürzeren Zeitzyklen können nach Ansicht der Landwirte künftig nur mehr mit einem geringen Anteil aus den

eigenen Rücklagen finanziert werden. Andererseits sind die Wachstumsschritte aber erforderlich, um sich im Wettbewerb der Milchproduktion zu behaupten. Betriebe, die in engen Zeitabschnitten den Produktionsumfang an die wirtschaftlichen Erfordernisse anpassen, liegen aufgrund immer besserer Eigenkapitalbildung deutlich unter dem hier erwarteten Fremdkapitalanteil.

Hochgerechnet auf künftig 2 000 Milchviehbetriebe im Rheinland errechnet sich aus dem geschätzten fremdfinanzierten Investitionsvolumen der befragten Betriebe ein Investitionsbedarf von 500 bis 600 Mio. €.

Tabelle 7: Mit welchem Kreditbedarf rechnen die Betriebe?

Derzeit belieferte Quote in kg	bis 400000	400000- 800000	800000- 1200000	über 1200000	Gesamt
Anzahl Betriebe	149	306	68	17	540
Ziel					
Anzahl Kühe	64	99	165	369	110
Milchquote (kg)	501.944	845.158	1.427.290	3.245.500	927.969
Milchleistung (kg)	7.860	8.569	8.646	8.800	8.473
künftige Investitionen gesamt (€)	495635	629535	898192	1589517	672163
Künftige Investitionen Milchvieh (€)	272.468	336.458	550.192	1.014.517	374.884
davon fremdfinanziert (€)	193.531	272.890	473.601	759.101	305.238
Fremdkapitalanteil	71%	81%	86%	75%	81%

Welche Hemmnisse stehen einer Betriebsentwicklung entgegen?

Hemmnisse, die einer künftigen Betriebsentwicklung im Wege stehen können, betreffen sowohl den betrieblichen als auch den privaten Bereich des Familienbetriebes. Die Antworten auf die Frage „Wodurch wird Ihre Entwicklung in der Milchviehhaltung am stärksten gehemmt?“ waren vielfältig.

Für die Auswertung wurden daher folgende Kategorien gebildet:

- private Hemmnisse
- betriebliche Hemmnisse
- marktwirtschaftliche Hemmnisse
- Hemmnisse durch Politik und Verwaltung
- allgemeine Hemmnisse

Zur Kategorie private Hemmnisse zählen Nennungen wie familiäre Probleme, Generationenkonflikte, ungeklärte Hofnachfolge, aber auch Krankheit in der Familie, die eine betriebliche Entwicklung erschweren oder unmöglich machen. Ferner wurden dazu auch Nennungen wie fehlende Zeit für Familie und Freizeit oder die Unabkömmlichkeit vom Betrieb zugeordnet.

Zu den betrieblichen Hemmnissen zählen hoher Viehbesatz oder knappe Flächenausstattung ebenso wie eine beengte Dorflage oder angrenzende Naturschutzgebiete. Als Faktoren, die ein betriebliches Wachstum behindern, wurden die eigene Arbeitsbelastung, fehlendes Personal, mangelnde Arbeitsorganisation oder fehlende Kooperationspartner genannt. Notwendig werden die Investitionen und fehlendes Kapital sind weitere Hemmnisse für die betriebliche Weiterentwicklung.

Zu den marktwirtschaftlichen Hemmnissen zählen Argumente wie eine generell schlechte Rentabilität der Milchviehhaltung, aber auch Faktorkosten wie Quotenpreise, Pachtpreise und Lohnkosten.

Im Bereich der Politik und der Verwaltung ist es die Agrarpolitik generell, aber auch bestimmte Politikbereiche wie die Quotenpolitik oder die Abwicklung der EU-Fördermaßnahmen, die genannt wurden. In bezug auf Bauvorhaben wurden Genehmigungsverfahren und Umweltauflagen durch das Bundesimmissionschutzgesetz als Hemmnisse angesehen.

Zu den allgemeinen Hemmnissen zählt eine schlechte Wertschätzung der Landwirtschaft durch die Gesellschaft, aber auch die düsteren Zukunftsaussichten vor dem Hintergrund der anstehenden EU-Erweiterung. Die starke Stellung des Handels, aber auch das Verbraucherverhalten werden ebenfalls als Hemmnisse betrachtet.

Bei der Befragung konnten die Betriebsleiter bis zu vier Nennungen angeben. Marktwirtschaftliche Hemmnisse standen mit insgesamt 468 Nennungen im Vordergrund (Tabelle 8). Überrascht hat, dass mit insgesamt 434 Nennungen betriebliche Hemmnisse genannt wurden. Dies spricht für eine kritische und sachliche Einschätzung der eigenen Situation.

Tabelle 8: Wodurch wird Ihre Entwicklung in der Milchviehhaltung am stärksten gehemmt?

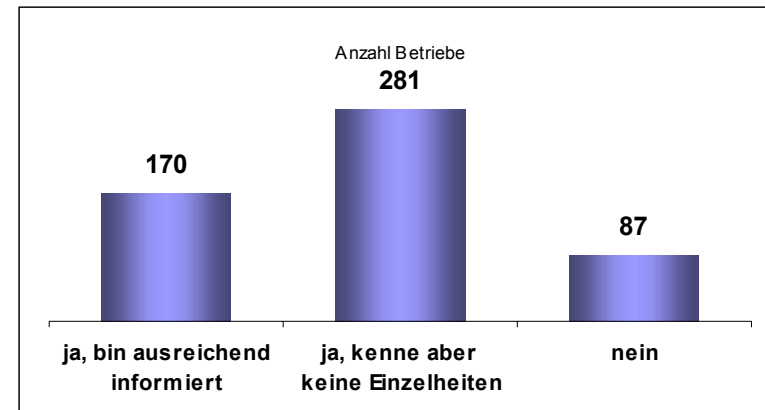
Hemmnisse...	Gesamt	1.Rang	2.Rang	3.Rang	4.Rang
...Marktwirtschaftliche	468	252	119	68	29
...Betriebliche	434	134	154	97	49
...Politik und Bürokratie	354	95	106	95	58
...Private	76	24	16	16	20
...Allgemeine	30	7	9	4	10
...Keine	1	1			

Was wissen und erwarten Landwirte von Basel II?

Obwohl die Mehrzahl der befragten Betriebsleiter (451) schon von Basel II gehört hat, sind vielen die Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe für ihre Betriebe nicht bekannt (281) (Abb. 5).

Dies hat sicherlich dazu beigetragen, dass der Begriff Basel II als Hemmnis für eine betriebliche Entwicklung auch nicht genannt wurde. Lediglich 40 Betriebe, das sind 7,4 % der ausgewerteten Fragebögen, machten fehlendes Kapital für notwendige Betriebsentwicklungsschritte verantwortlich. 60 % der befragten Betriebsleiter sehen daher einen höheren Beratungsbedarf zum Thema Finanzierung.

Abbildung 5: Haben Sie bereits von Basel II gehört?



6 Entwicklungsstrategien von wettbewerbsfähigen Milchviehbetrieben unter Berücksichtigung des zukünftigen Investitionsbedarfs und Fremdkapitaleinsatz

6.1 Einzelbetriebliche Entwicklungsstrategien von Milchviehbetrieben

Ähnlich wie in der Vergangenheit muss man für die Zukunft mit einem weiteren Rückgang der Milchviehhaltung von jährlich 8 bis 10 % rechnen, so dass sich die Zahl der Milchviehbetriebe bereits in den kommenden Jahren halbiert. Für 2010 kann die Zahl der Milchviehhalter im Rheinland auf ca. 2 000 Betriebe prognostiziert werden. Dabei ist folgende Entwicklung zu beobachten:

- Betriebe mit **weniger als 50 Kühen** werden aus der Milchproduktion aussteigen. Die Möglichkeit der Kooperation wird nach den bisherigen Erfahrungen wegen den speziellen persönlichen und betrieblichen Voraussetzungen nur von wenigen Betrieben (ca. 10 %) genutzt werden.
- Betriebe mit **60 bis 100 Milchkühen** bilden auch in Zukunft den Schwerpunkt der rheinischen Milchproduktion. Diese Betriebe sind auch in Zukunft in aller Regel als reine Familienbetriebe organisiert.
- Betriebe mit **120 und mehr Milchkühen** werden ihre Milchproduktion ausdehnen. Entscheidend ist hier die Verfügbarkeit der Flächen, der zukünftige Milchpreis, der Preis für Milchquoten und der Zugang zum Kapitalmarkt.

Die Entwicklungsstrategien im Einzelbetrieb werden vorrangig von folgenden Faktoren beeinflusst:

- konfliktarmer Standort
- produktive Gebäude und schlagkräftige Technik
- erfolgreicher und produktiver Einsatz von Fremdarbeitskräften
- ausreichende Gewinne mit Eigenkapital bzw. Zugang zu Fremdkapital zur Finanzierung von Wachstumsschritten
- erfolgreiches Management

Größere Bewirtschaftungseinheiten bieten Möglichkeiten der Kosteneinsparung und erhöhen die Arbeitsproduktivität. Der Degressionseffekt zwischen einem Bestand von ca. 250 Milchkühen und hoher Milchleistung gegenüber einem mittleren Bestand von 60 Kühen und mittlerer Milchleistung kann bis zu 10 ct/kg betragen.

Wie die mögliche Weiterentwicklung in Milchviehbetrieben aussieht, soll an zwei Beispielen dargestellt und berechnet werden. Dazu werden zwei Modellbetriebe skizziert, in denen eine Verdoppelung der bisherigen Milchproduktion und die wirtschaftlichen Auswirkungen kalkuliert werden:

1. Der **durchschnittliche rheinische Milchviehbetrieb** (Ø von 500 spezialisierten Arbeitskreisbetrieben) repräsentiert die Gruppe der Betriebe mit 60 bis 100 Milchkühen, der mit derzeit 70 Kühen á 7 600 kg insgesamt 530 000 kg Milch produziert. Dieser Betrieb will sich in den kommenden Jahren auf insgesamt 1 Mio. kg Quote weiterentwickeln.

2. Der **große Arbeitskreisbetrieb** steht für die Gruppe der Betriebe mit ca. 120 Kühen (á 8 300 kg) und eine Quote von 1 Mio. kg, der auf 200 Kühe mit 2 Mio. kg Quote wachsen will.

6.2 Wachstumspfad des durchschnittlichen Arbeitskreisbetriebes

Wie sich ein durchschnittlicher rheinischer Arbeitskreisbetrieb zurzeit darstellt, wie er sich im Laufe von fünf Jahren entwickelt, welche Investitionen notwendig werden, wie sie sich rechnen und wie sie finanziert werden, zeigt das folgende Beispiel.

Ausgangslage 2003:

LF 50 ha Grünlandstandort, dav. 25 ha Eigentum, Zupacht 200 €/ha

70 Kühe, Ø 7 500 kg, eigene Nachzucht
530 000 kg Quote, dav. 100 000 kg Zupacht, Ø 7 ct/kg

Boxenlaufstall Bj. 1980, Melktechnik D-6er

BL + Mithilfe der Familie, plus Aushilfskräfte, insg. 4 200 h/Jahr
 Fremdkapital insg. 250 000 €

Ziel: Wachstum auf 1 Mio. kg, d. h. 120 Kühe Ø 8 500 kg

Plan 2004 bis 2006:

Zupacht 20 ha, d. h. LF 70 ha
 Erweiterung des Laufstalles + 40 Pl. á 2 000 € = 80 000 €
 Zukauf fehlender Milchquote in 3 Teilschritten, insg. 470 000 kg
 a) lfd. Ersatzinvestitionen in Maschinen, insg. 45 000 €
 b) Neubau Melktechnik D-8er, 80 000 €

Sa. aller Investitionen ca. 360 000 €

Der Wachstumsschritt erfordert folgenden Kapitalbedarf:

Jahr		2003	2004	2005	2006	2007
LF	ha	50	70	70	70	70
Kühe	Stück	70	80	105	120	120
Referenzmenge	kg	530.000	630.000	830.000	1.000.000	1.000.000
Sa. Investitionen	€	10.000	121.500	90.600	124.400	10.000
Darleh.aufnahme	€		120.000		80.000	

Insgesamt sollen bei diesem Wachstumsschritt 360 000 € investiert werden. Ein relativ großer Wachstumsschritt, der auch eine Reihe von Risiken enthält,

wie zum Beispiel Baukosten, Kaufpreis für Quoten, Milchpreis etc., aber notwendig ist, um Anschluss an die weitere Entwicklung zu halten. Nur so lässt sich unter anderem der technische Fortschritt, zum Beispiel bei der Melktechnik und Arbeitswirtschaft, nutzen und ergibt sich die Chance, einzelne Kostenpositionen zu senken.

Die geplanten Investitionen werden in drei Teilschritten in den Jahren 2004, 2005 und 2006 umgesetzt. Entscheidend dabei ist unter anderem der zu erwartende Kaufpreis für die fehlenden Milchquoten. Deren Preis wurde hier mit 35 Cent je kg im Jahr 2004 und nur noch 20 Cent im Jahr 2006 (als zu erwartende Konsequenz aus der jüngsten Agrarreform) angesetzt.

Es stellt sich die Frage, wie diese Investitionen finanziert werden. Um die Höhe des/der notwendigen Darlehen zu bestimmen, muss man vorher anhand eines längerfristigen Finanzplanes abschätzen, wie hoch die möglichen verfügbaren Eigenmittel sind. Diese errechnen sich aus dem Gewinn + Abschreibung – Tilgung zuzüglich eventueller Einlagen abzüglich Privatentnahmen.

Diese Detailfragen werden anhand des Finanzplanes deutlich.

Tabelle 9: Welche Eigenmittel stehen zur Verfügung?

	2003	2004	2005	2006	2007
Kapitalbedarf €	10.000	121.500	90.600	124.400	10.000
Su. verfügbarer Mittel €	17.261	11.244	56.889	84.041	80.573
notw. Darlehen €	-7.261	110.256	33.711	40.359	-70.573
Kumulation		102.995	136.706	177.065	106.492

Die wichtigsten Zahlungsströme über fünf Jahre zeigen, wie wichtig eine vorausschauende Planung über mehrere Jahre ist. Es wird deutlich, dass zwar insgesamt 356 000 € investiert werden, davon aber im Verlauf der fünf Jahre 250 000 € = ca. 70 % als Eigenmittel zur Verfügung stehen. Diese Eigenmittel sind in Milchviehbetrieben anders als in Betrieben mit Schweineproduktion relativ sicher vor auszuplanen.

Der Finanzplan verdeutlicht auch, in welchem Jahr man für die geplante Investition wie viel Fremdkapital aufnehmen sollte. Das Beispiel zeigt, dass vor allem in den letzten beiden Jahren, nach Abschluss des Erweiterungsschrittes, mit großen Rückflüssen zu rechnen ist. Nach Berücksichtigung dieser Eigenmittel ergibt sich eine notwendige Darlehenshöhe in der Spitze von 177 000 €, verteilt über drei Jahre.

Allerdings wird man in der Praxis nur selten eine „Punktlandung“ erreichen, so dass die Unternehmer aus Vorsichtsgründen in aller Regel eher mehr

Fremdkapital aufnehmen (in unserem Beispiel zwei Kredite 2004 120 000 € und 2006 weitere 80 000 €). Dies gilt auch dann, wenn bei günstigen Investitionskosten, höheren Marktpreisen und erfolgreicher Produktion am Ende sogar Liquiditätsüberschüsse zur Verfügung stehen und zinsbringend angelegt werden können. Dadurch steigt der Fremdkapitalanteil von derzeit 32 % auf 37 % (Abb. 8).

Vereinfachend ist hier zunächst einmal auch unterstellt, dass **keine** zinsverbilligten Darlehen aus dem AFP-Programm in Anspruch genommen werden. In der Praxis ist in den meisten Fällen eine Förderung der Investition etwa in Höhe von ca. 30 % des förderfähigen Darlehens (Investitionssumme ohne MWSt – 10 % Eigenleistung) möglich. Wenn sich die hier dargestellten Beispiele ohne Zinsverbilligung rechnen, so sind die Ergebnisse mit Förderung noch günstiger.

Entsprechend den verfügbaren Eigenmitteln wäre es in dem hier skizzierten Beispielsbetrieb möglich, statt mit 200 000 € Fremdkapital insgesamt mit nur ca. 110 000 € Darlehen auszukommen. Allerdings müsste man diese Darlehen auf drei Jahre und drei unterschiedliche Kredite aufteilen (in unserem Beispiel 110 000, 35 000 und 45 000 €) und könnte bei Eintreffen der hier unterstellten Milchpreise im vierten Jahr bereits ca. 70 000 € zurückzahlen. Das zeigt, dass man sowohl bei den Laufzeiten der Darlehen als auch der Tilgung eine betriebsindividuelle Lösung anstreben sollte, zum Beispiel eine Sondertilgung nach erfolgreichem Abschluss bzw. eine tilgungsfreie Anlaufzeit.

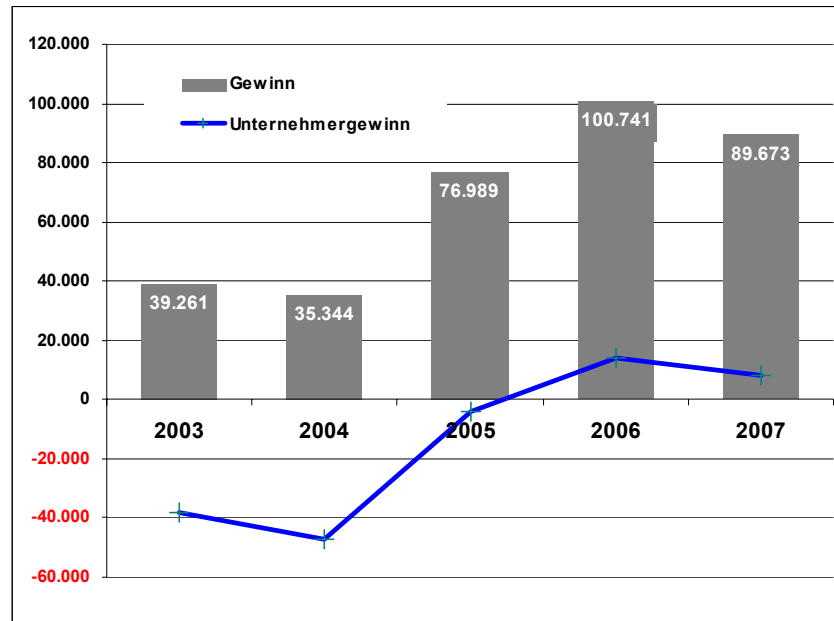
Bei diesen Eckpunkten stellt sich die Frage, wie sich derart hohe Investitionen in Milchviehbetrieben rechnen, dies auch im Hinblick auf die zurzeit laufende Diskussion der Agrarreform und den zu erwartenden sinkenden Milchpreis, der in dem dargestellten Beispiel im Zieljahr 2007 mit 22 Cent je kg Basispreis angesetzt wurde. Den Verlauf der Gewinne zeigt die Abbildung 6. Der derzeitige Gewinn beträgt ca. 40 000 €. Trotz 250 000 € Fremdkapital im Ausgangsjahr und zusätzlichen Darlehen in Höhe von 200 000 € verdoppelt sich der Gewinn im Jahr 2007 auf ca. 90 000 €.

Hier zeigt sich auch, wie wichtig die Betrachtung der zukünftigen Entwicklung über mehrere Jahre ist. Denn im ersten Jahr der Investition, **2004**, sinkt der Gewinn auf 35 000 €, trotz 100 000 kg höherer Milchproduktion. Ursache ist der um 1 Cent niedrigere Milchpreis und der um 9 000 € höhere Kapitaldienst infolge der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 120 000 €.

Aber bereits im darauffolgenden Jahr **2005** verdoppelt sich der Gewinn auf 77 000 €, obwohl der Milchpreis noch einmal um 1 Cent auf 24 Cent Basispreis sinkt. Allerdings ist der Beispielsbetrieb in dem Jahr auf insgesamt 830 000 kg Quote gewachsen.

Die Kapitaldienstgrenze wird nur noch zu 53 % ausgeschöpft und per Saldo ca. 30 000 € Eigenkapital (bereinigt) gebildet. Im Jahr **2006**, obwohl der Milchpreis noch einmal um 1 Cent fällt, steigt der Gewinn des Betriebes auf 98 000 €. Die Gewinne verstehen sich incl. einer entkoppelten Milchprämie.

Abbildung 6: Rentabilitätsentwicklung



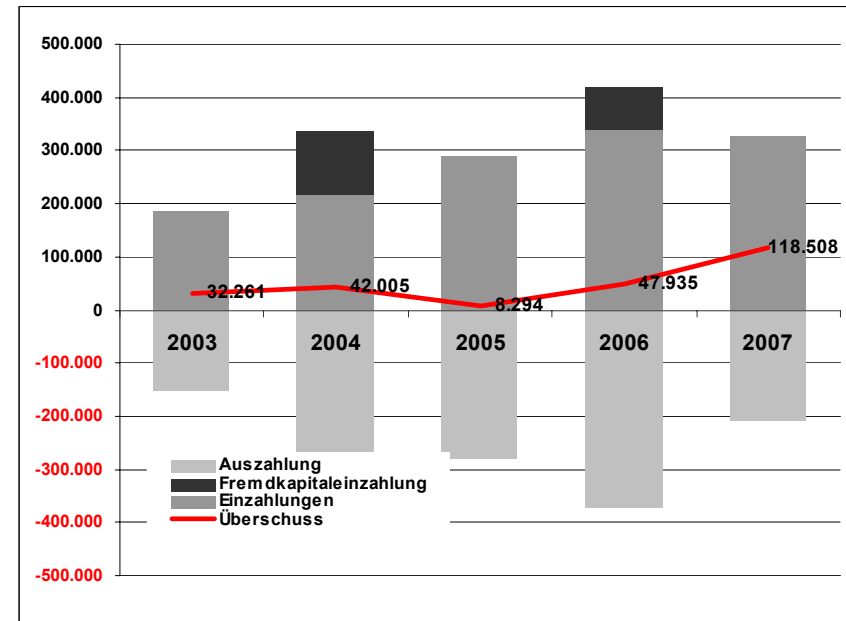
Nicht ganz so überzeugend entwickelt sich der **Unternehmergewinn**, der die volle Faktorentlohnung (Zins 5 %, Arbeitsstunden 15 €/ha) berücksichtigt. Erst nach Abschluss der Investition steigt dieser Wert von anfangs -38 000 € auf +8 000 € an.

Obwohl der Kapitaldienst von anfangs 21 300 € bis auf 40 300 € ansteigt, wird die mittelfristige Kapitaldienstgrenze nur zu etwa 50 % ausgeschöpft.

Aus der Sicht der Bank interessiert vor allem die Frage, wie hoch der Kapitaldienst ist und ob er zu erwirtschaften ist. Wichtig für den Landwirt und die Bank ist deshalb die Beurteilung der Liquidität. Gerade hier zeigt sich, wie wichtig der Vergleich über mehrere Jahre ist. Die Abbildung 7 zeigt, dass der Überschuss von zunächst 32 000 auf 118 000 € ansteigt und damit die Liquidität sichergestellt ist.

Dies zeigt sich auch bei der Entwicklung des (bereinigten) Eigenkapitals. Lag dieser Wert vor der Investition noch bei -3 000 € und fiel im ersten Jahr der Investition sogar auf -11 000 €, so stieg dieser Wert im folgenden Jahr bis auf 40 000 € an (Abb. 8).

Abbildung 7: Liquiditätsentwicklung



Auch der Fremdkapitalanteil bleibt mit ca. 37 % in einem wirtschaftlich tragfähigen Rahmen. Dabei stellt sich auch die Frage, wie sicher und stabil diese Ergebnisse sind.

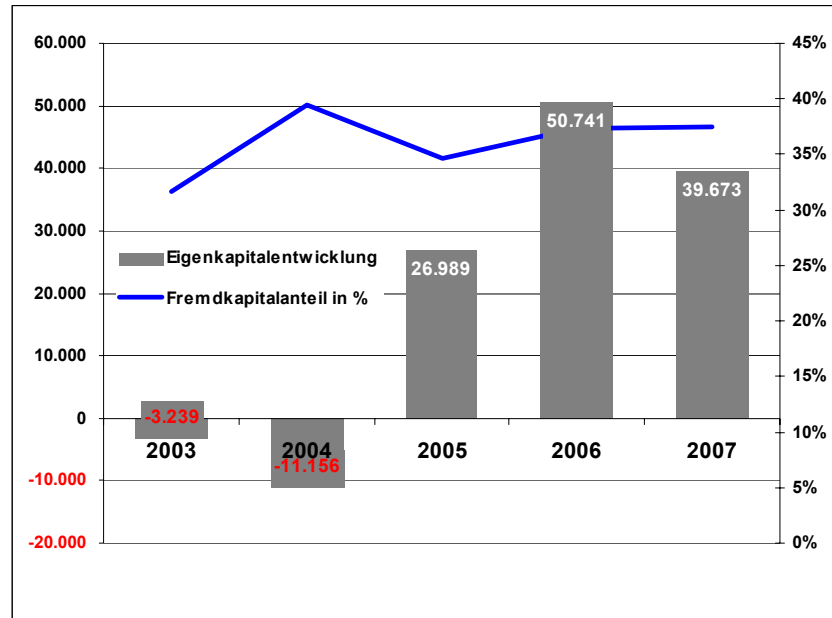
Unterstellt man folgende pessimistische Annahmen:

- Milchpreis – 1 ct/kg
- Zinsniveau + 1 %-Punkt
- Kaufpreise für Milchquoten + 10 ct/kg
- Kosten für Stall und Melktechnik + 50 %,

dann fällt der Gewinn um ca. 30 % bis auf ca. 55 000 €. Im Zieljahr würden dann nur noch 9 000 € Eigenkapital gebildet.

Der Kapitaldienst steigt um ca. 20 000 € pro Jahr. Aber letztendlich bleibt das Ergebnis - trotz der hier unterstellten pessimistischen Annahmen für die Praxis - noch tragbar, wobei in Einzelfällen die zu erwartenden Einnahmeausfälle oftmals durch Einsparung bei den Privatentnahmen einige Jahre lang aufgefangen werden könnten.

Abbildung 8: Stabilitätsentwicklung



Eine solche „Alternativrechnung“ ist notwendig, sowohl für den investitionswilligen Milchviehhalter als auch die finanzierende Bank, um das Risiko für beide Seiten überschaubar zu halten.

Bleibt die Frage, wie sich die gleiche Investition rechnet, wenn sie statt in drei Teilschritten in einem einzigen großen Wachstumsschritt vollzogen wird. Dann steigt der Gewinn bereits im Jahr 2004 auf ca. 90 000 € und die bereinigte Eigenkapitalbildung auf ca. 50 000 €.

Zwar ist der Gewinn im Zieljahr 2007 in beiden Fällen ungefähr gleich, aber statt der drei Investitionsjahre mit niedrigerem Gewinn lassen sich mit der Investition in einem Schritt ca. 75 000 € mehr Gewinn erwirtschaften.

6.3 Wachstumspfad des großen Arbeitskreisbetriebes

Im zweiten Modellbetrieb wird ebenfalls eine Verdoppelung der Milchproduktion - allerdings von derzeit 120 auf 220 Kühe, das heißt, von 1 Mio. auf 2 Mio. kg Milchquote - kalkuliert.

Betriebe dieser Größenordnung sind zurzeit noch die Ausnahme, nur etwa 210 rheinische Milchviehbetriebe bewirtschaften derzeit mehr als 100 Kühe und nur ein geringer Anteil dieser Betriebe sind vom Standort, den betrieblichen Verhältnissen und der finanziellen Situation in der Lage, einen solchen „Entwicklungssprung“ umzusetzen.

Anders als in dem ersten Beispiel muss dieser Betrieb bei seiner Entwicklung deutlich mehr investieren (insg. 1,12 Mio. €), einerseits aus arbeitswirtschaftlichen Gründen und andererseits, um optimale Haltungsbedingungen für die hochleistenden Kühe zu sichern. Konkret wird in einen neuen Kuhstall (200 Plätze á 2 500 €) und eine neue schlagkräftige Melktechnik (z. B. Karussell für 200 000 €) investiert. Zusätzlich muss dieser Betrieb 1 Mio. kg Quote zukaufen, so dass der zu erwartende tatsächlich gezahlte Quotenpreis das Ergebnis stark beeinflusst.

Auch hier findet die Investition in zwei großen Teilschritten statt. Die Berechnungen des detaillierten Finanzplanes zeigen, dass dabei insgesamt 800 000 € Fremdkapital eingesetzt werden müssen. Mit ca. 30 % Eigenkapital lässt sich dieser Wachstumsschritt wirtschaftlich stabil finanzieren. Die Entwicklungsschritte erfordern folgenden Kapitalbedarf:

	2003	2004	2005	2006	2007	
LF	ha	75	75	100	100	100
Kühe	Stck.	120	146	170	225	225
Referenzmenge	kg	1 Mio.	1,2 Mio.	1,4 Mio.	2 Mio.	2 Mio.
Sa. Investitionen	€	20.000	588.000	128.750	361.250	20.000
Darlehensaufnahme	€		550.000	50.000	200.000	

Trotz der erheblichen Investitionssumme zeigt sich auch hier, ähnlich wie im ersten Beispiel, ein insgesamt positives Ergebnis:

- Der Gewinn steigt von 83 000 € auf ca. 120 000 € (+45 %), trotz unterstellter niedrigerer Milchpreise.
- Bei diesem großen Milchviehbetrieb müssen auch Kosten für fremde Arbeitskräfte berücksichtigt werden. So steigen die Ausgaben für Löhne von 10 000 auf 45 000 € und gleichzeitig die Ausgaben für Lohnunternehmer von 10 000 auf 20 000 € an.
- Die bereinigte Eigenkapitalbildung steigt von 43 000 auf 66 000 € je Jahr.
- Der Fremdkapitalanteil steigt von 29 % auf 47 %.

- Der Kapitaldienst steigt von ursprünglich 33 780 € bis auf ca. 100 000 €, allerdings wird die mittelfristige Kapitaldienstgrenze am Ende nur zu 57 % ausgeschöpft.

Entscheidend für diese positiven Ergebnisse des großen Milchviehbetriebes ist, ob und wie die Degression bei den Produktions- und Investitionskosten in der Praxis erreicht wird und die Organisation und Arbeitswirtschaft möglichst ohne Reibungsverluste erfolgt.

Noch wichtiger als in dem ersten Betrieb ist das Abschätzen der wirtschaftlichen Ergebnisse unter ungünstigen, pessimistischen Annahmen. Dabei wurden folgende Annahmen unterstellt:

- Milchpreis – 1 ct/kg
- Zinsniveau + 1 %-Punkt
- Kaufpreis für Milchquoten + 5 ct/kg
- Kosten für Stall und Melktechnik jeweils + 100 000 €, d. h. + 20 % bzw. + 50 %

Bei diesen pessimistischen Annahmen kommt der Betrieb schnell an die wirtschaftlichen Grenzen:

- Statt 800 000 € Fremdkapital werden jetzt rd. 1,2 Mio. € benötigt.
- Der Gewinn fällt im Zieljahr 2007 auf nur noch 52 000 €, trotz doppelt so hoher Milchproduktion wie im Ausgangsjahr 2003.
- Es wird kein Eigenkapital mehr gebildet.
- Der Fremdkapitalanteil steigt von 29 % auf 58 %.
- Der Kapitaldienst von anfänglich 33 000 € steigt auf 150 000 €, dabei wird die mittelfristige Kapitaldienstgrenze am Ende zu 100 % ausgeschöpft.

Das bedeutet, dass eine Investition unter den oben genannten negativen Eckpunkten, das heißt zu hohe Baukosten und zu teure Quotenpreise, nicht vertretbar ist. Selbst bei bester Produktionstechnik und niedrigen Produktionskosten reicht der Milchbasispreis im Jahr 2007 mit 22 Cent nicht aus, alle Kosten zu decken.

Zusammenfassend zeigen die dargestellten Ergebnisse, wie wichtig eine längerfristige, vorausschauende Planung ist. Dabei kommt es insbesondere auf die richtige Einschätzung der tatsächlichen Investitionskosten und deren schnelle Umsetzung an. Wer mit der Bestandsaufstockung zu lange wartet, dessen wirtschaftlichen Ergebnisse sinken sehr schnell. Daneben kommt es auf eine sorgfältig fundierte Einschätzung der Daten sowie ein Controlling der betriebswirtschaftlichen Zahlen an. Nur Berater mit genügend Erfahrungen in diesem Spezialbereich der Landwirtschaft sind in der Lage, die Einzeldaten zu beurteilen, die zu erwartenden Daten in die Rechnung einzubauen und die

Ergebnisse zu interpretieren. Das bedeutet in der Praxis eine eher arbeitsintensive Beratung, die nicht mit einem „Standard“-Computerprogramm oder gar einer telefonischen Finanzierungsberatung ersetzt werden kann.

7 Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe landwirtschaftlicher Betriebe

7.1 Neue Regeln bei der Kreditvergabe

Der fortschreitende Strukturwandel in der Landwirtschaft führt auch in der Milchviehhaltung zu immer größeren Betriebseinheiten. Diese Wachstumschritte erfolgen in zunehmendem Maße über die Aufnahme von erheblichem Fremdkapital. Die Beschaffung dieses Fremdkapitals wird bei Banken zukünftig nur noch unter der Vorgabe von Basel II stattfinden. Basel II ist eine Richtlinie des Ausschusses für internationale Bankenaufsicht mit Sitz in Basel. In diesem Ausschuss sitzen die Bankenaufsichtsbehörden der 10 größten westlichen Industrienationen. Ziel von Basel II (auch Baseler Akkord genannt) ist es, die internationale Chancengleichheit und Wettbewerbsfähigkeit am Kapitalmarkt zu gewährleisten. In den bisherigen Basel I-Richtlinien ist lediglich geregelt, dass die Banken pauschal 8 % Eigenkapital als Sicherheit für ausgereichete Kredite nachweisen müssen und dies unabhängig von der Bonität des Kreditnehmers.

Mit Basel II richtet sich die Eigenkapitalunterlegung zukünftig nach der Bonität des Kreditnehmers. Dabei ist die Bonität durch ein Ratingverfahren seitens der Bank festzustellen. Für die Banken bedeutet dies, je schlechter die Bonität eines Kunden ist (höheres Ausfallrisiko), um so höher ist die Eigenkapitalunterlegung seitens der Bank und damit steigen die Kosten des Kredites für die Bank. Die neuen Basel II-Richtlinien sehen jedoch aus Vereinfachungsgründen bei einer Gesamtkreditsumme von unter 1 Mio. € je Kreditnehmer eine einheitliche Eigenkapitalunterlegung von 6 % vor. Banken müssen zukünftig also unabhängig vom Ratingergebnis für solche Kredite eine einheitliche Eigenkapitalunterlegung leisten. Da mit Basel II die Eigenkapitalanforderungen grundsätzlich am jeweiligen Risikoprofil des einzelnen Kreditnehmers auszurichten sind, wird in Zukunft auch der Agrarkredit durch eine stärkere Differenzierung, insbesondere beim Kreditzins, gekennzeichnet sein. Dies hat zur Folge, dass sich die landwirtschaftlichen Kreditnehmer erheblich umstellen und eine bessere Kommunikation mit der Bank pflegen müssen, um eine optimale Finanzierung zu erreichen bzw. einen Kredit überhaupt zu bekommen. Von der bisherigen Mentalität, solange genügend Sicherheiten vorhanden sind, wird der Kredit bewilligt, werden sich die Unternehmer verab-

schieden müssen. Banken werden in Zukunft bei der Kreditvergabe die Wirtschaftlichkeit, das Management und die Zukunftsstrategien eines Betriebes wesentlich höher bewerten als die zur Verfügung stehenden Sicherheiten.

Auch wenn Basel II voraussichtlich erst ab 2006 bzw. 2007 Gültigkeit erlangen wird, arbeiten die Banken schon heute intensiv an den einzelnen Ratingverfahren und setzen sie zum Teil schon ein. Unter dem Begriff Rating versteht man ein standardisiertes Beurteilungsverfahren des Kreditnehmers. Beim Kreditrating wird damit die Wahrscheinlichkeit ermittelt, mit der ein Kreditnehmer seine Verbindlichkeiten fristgerecht und vollständig zurückzahlen kann. Aufgrund der ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeit erhält der Kunde eine bestimmte Ratingnote zugeteilt. Diese Ratingverfahren können sowohl durch externe Gesellschaften als auch durch bankinterne Ratingsysteme erfolgen.

Aber nicht nur der Kunde wird zukünftig verstärkt überprüft, auch die Banken unterliegen einer verstärkten Kontrolle der Bankenaufsicht. Dabei interessiert sich die Bankenaufsicht auch dafür, nach welchen Kriterien die Bank ihre Kredite gewährt und die Konditionen festgelegt hat. Und nicht zuletzt wird auch für die Banken ein Rating vorgenommen mit der Konsequenz, dass je nach Ratingergebnis für die Bank unterschiedliche Refinanzierungsbedingungen am Kapitalmarkt herrschen (ZENGER, 2003).

Neben Basel II gelten aber bereits ab 2004 die neuen „Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft“ (MAK). Ein Kredit kann demnach nur noch dann bewilligt werden, wenn zwei Mitarbeiter unabhängig voneinander ein positives Votum abgegeben haben. Zudem muss regelmäßig die Werthaltigkeit der Sicherheiten überprüft werden und die Konditionsgestaltungen müssen nachvollziehbar dokumentiert und begründet sein. Problemkredite sind gesondert zu behandeln, was aus Sicht der Banken zu einer Verteuerung dieser Kredite führt (QUIRING, 2003).

7.2 Beurteilungskriterien im Ratingverfahren und ihre Auswirkungen

Zukünftig besteht für Banken die Verpflichtung, für jeden einzelnen Kredit ein spezifisches Ratingverfahren einzusetzen und jedem kundenspezifischen Einzelkredit eine bestimmte Ratingkategorie und -gewichtung zuzuweisen. Für den landwirtschaftlichen Betrieb und für alle anderen Kreditnehmer bedeutet dies:

- Kreditfinanzierungen sind umso günstiger, je besser das Ergebnis des Ratingverfahrens ausfällt und je hochwertiger die Besicherung des Kredites ist.

- Ergebnisse von Einzelkreditratings fallen umso positiver aus, je besser die zugehörige einzelkreditspezifische Ratingkategorie bzw. -gewichtung zu beurteilen ist.
- Eine Ratingkategorie bzw. -gewichtung ist umso besser zu beurteilen, je nachvollziehbarer und positiver wesentliche Ratingkriterien sind (WESSELMANN, 2003).

Obwohl die endgültigen Ratingverfahren noch nicht festliegen bzw. genehmigt wurden, kristallisieren sich bei allen bisher bekannten Ratingverfahren fünf Schwerpunkte für die Bonitätsbeurteilung eines Kreditnehmers heraus (Übersicht 1):

Übersicht 1: Quantitative und qualitative Einflussfaktoren auf das Ratingverfahren

1. <u>Wirtschaftliche Verhältnisse</u>	4. <u>Markt/Branche</u>
- Beurteilung des Jahresabschlusses	- Markt- und Branchenentwicklung
- Vermögensverhältnisse insgesamt	- Konjunkturabhängigkeit
- sonstige Zahlungsverpflichtungen	- Abnehmer- und Lieferantenstruktur
	- Produkt und Sortiment
2. <u>Kundenbeziehung</u>	- Leistungsstandard
- Kontoführung	- Konkurrenzintensität
- Kundentransparenz und Informationsverhalten	- Export-/Importrisiken
3. <u>Management</u>	5. <u>Weitere Unternehmensentwicklung</u>
- Qualität der Unternehmensführung	- Unternehmensentwicklung seit dem letzten Abschluss
- Qualität des Rechnungswesens und Controllings	- Planung des Unternehmens
	- Ertragsplanung
	- zukünftige Kapitaldienstfähigkeit
	- besondere Unternehmensrisiken

Quelle: in Anlehnung an Wesselmann, 2003

1. Wirtschaftliche Verhältnisse
Zur Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse werden von Seiten der Banken in erster Linie die Jahresabschlüsse ausgewertet. Hierbei achten sie besonders auf die Rentabilität und Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens. Für Banken sind in Zukunft bei der Kreditvergabe aber auch die gesamten Vermögensverhältnisse wichtig, sie bewerten damit die langfristige finanzielle Stabilität des Unternehmens.

2. Kundenbeziehung

Zur Kundenbeziehung gehört insbesondere die Kontoführung des Unternehmers. Hierbei geht es um folgende Fragen: Werden Absprachen durch den Kunden eingehalten? Überzieht der Kunde die eingeräumte Kreditlinie auf dem Kontokorrentkonto ohne vorherige Absprache mit der Bank oder werden vermehrt Bankauskünfte über den Kunden angefordert? Aber auch das Finanzverständnis des Kunden wird beurteilt. So spielt für die Bank zum Beispiel eine Rolle, ob die Unternehmensführung Liquiditätsgpässe erkennen kann oder zum Beispiel Investitionen über das Kontokorrentkonto finanziert.

3. Management

Die Qualitäten des Managements werden in Zukunft eine wesentlich größere Bedeutung bei der Kreditvergabe haben als bisher. Hierbei spielen insbesondere die Ausbildung des Unternehmers und die Entscheidungsfähigkeit eine wichtige Rolle. Ein besseres Ratingergebnis kann der Betriebsleiter aber auch dadurch erzielen, indem er für seinen Betrieb Leistungskontrollen, Analysen und Planungsrechnungen sowie eine laufende Kontrolle der Liquiditätsentwicklung durchführt.

4. Markt und Branche

Die Banken bewerten hierbei die Marktbedingungen der jeweiligen Betriebszweige. Auf diesen Bereich kann der landwirtschaftliche Unternehmer nur wenig Einfluss nehmen, zumal die Banken bei der Markt- und Branchenbeurteilung sich oftmals auf die Bewertung unabhängiger Institute verlassen. Positiven Einfluss auf das Ratingergebnis kann der landwirtschaftliche Unternehmer dennoch nehmen, indem er zum Beispiel an Qualitätssicherungsprogrammen teilnimmt oder Preise über Warenterminkonten absichert.

5. Zukünftige Unternehmensentwicklung

Im Ratingverfahren wollen sich die Banken auch einen Überblick über die zukünftige Entwicklung des Betriebes machen. Auf das Ergebnis des Ratingverfahrens wirkt sich dabei positiv aus, wenn der Betriebsleiter der Bank ein längerfristiges Entwicklungskonzept für den Betrieb vorlegen kann.

Bis zur offiziellen Einführung von Basel II kann sich an den zurzeit diskutierten Ratingsystemen noch einiges ändern. Doch schon heute praktizieren Banken ein vorläufiges Ratingsystem. Bis zur Einführung des Rating-systems, zum Beispiel der Volks- und Raiffeisenbanken, wird von der Südwestbank AG schon jetzt ein sechsstufiges System eingesetzt (Übersicht 2). Festzuhalten bleibt, dass die Banken ihre Kreditnehmer zukünftig wesentlich kritischer beurteilen werden.

Beispiel eines Ratings

Wie unterschiedlich ein Rating ausfallen kann, soll am Beispiel von zwei gleichgelagerten Milchviehbetrieben aufgezeigt werden (Übersicht 3).

Betrieb A:

70 ha Grünlandbetrieb mit 10 ha Eigentumsfläche, 500 000 kg Milchquote, Mitglied eines Arbeitskreises, lässt den Jahresabschluss jährlich auswerten, gute Betriebsergebnisse, das Management ist ausgereift, Investitionen werden mit dem Betriebsberater kalkuliert und besprochen, pflegt einen offenen Dialog mit seiner Bank, stellt alle notwendigen Unterlagen zeitnah zur Verfügung

Betrieb B:

70 ha Grünlandbetrieb mit 35 ha Eigentumsfläche, 500 000 kg Milchquote, mittlere Betriebsergebnisse, Milchgeldabschläge wegen Qualitätseinbußen, Buchführung ist ein notwendiges Übel, Jahresabschlüsse liegen erst nach 1 bis 2 Jahren vor. Kaum Kontakt zur Bank und Beratung, keine Auswertung der Betriebszahlen, Liquiditäts- und Investitionsplanung fehlt

Das Ergebnis des Ratings ist: **Milcherzeuger A** erzielt bei dem Ratingverfahren die zweitbeste Bonitätsstufe. Trotz begrenzter dinglicher Sicherheiten bekommt er mit der Bonitätsstufe 2 auch künftig gute Kreditkonditionen und wird insgesamt in die Risikostufe 2 eingestuft. Anders sieht es bei **Milcherzeuger B** aus. Er fällt in die Bonitätsstufe 4 und nur aufgrund ausreichender dinglicher Sicherheiten erreicht er noch die Risikostufe 3. In Zukunft muss er sich jedoch auf schlechtere Kreditkonditionen einstellen, so dass sich für ihn die Kredite verteuern werden.

Wie hoch sich die Kredite bei schlechterer Bonität in Zukunft verteuern, ist noch nicht exakt zu quantifizieren. Experten sprechen von Zinsunterschieden zwischen guten und schlechten Kunden von bis zu 2,5 %. Welche Zinsauswirkungen ein unterschiedliches Rating hat, soll an unseren beiden Beispielsbetrieben aufgezeigt werden (Tabelle 10). Unter der Annahme, dass unsere beiden Milcherzeuger ihre Milchproduktion ausdehnen und hierfür rd. 200 000 € Darlehen benötigen (für Stallerweiterung und Zukauf von Milchquote), soll die Zinsdifferenz 1,2 % betragen. Milcherzeuger A zahlt aufgrund seiner Risikoeinstufung in Klasse 2 zum Beispiel nur 4,8 % Zinsen und Milcherzeuger B bei einer Einstufung in Risikostufe 3 bereits 6 % Zinsen. Insgesamt muss Milcherzeuger B aufgrund seines höheren Zinssatzes innerhalb von 15 Jahren 22 600 € mehr an Zinsen zahlen.

Übersicht 2: Stufen eines möglichen Ratingverfahrens

Rating	Beurteilung
Bonität 1 erstklassige Unternehmen	mehrfährige überdurchschnittliche betriebswirtschaftliche Zahlen sehr offene und vertrauensvolle Geschäftsverbindung sehr gutes Management/ Unternehmensentwicklung Wachstumsbranche/Markt
Bonität 2 gutes Unternehmen mit geordneten Verhältnissen	Überdurchschnittliche betriebswirtschaftliche Zahlen vertrauensvolle Geschäftsverbindung gutes Management/ Unternehmensentwicklung günstige Branchen- bzw. Absatzmarktentwicklung
Bonität 3 Unternehmen mit befriedigenden wirtschaftlichen Verhältnissen zeigt Schwäche in einigen zweitrangigen Teilbereichen	durchschnittl. betriebswirtschaftl. Zahlen zufriedenstellender Informationsaustausch zwischen den Geschäftspartnern durchschnittliches Management/ Unternehmensentwicklung Branche/Absatzmärkte entsprechend der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung
Bonität 4 Unternehmen mit ausreichenden wirtschaftlichen Verhältnissen offenkundige Schwächen in wesentlichen Teilbereichen	geringfügig unterdurchschnittl. betriebswirtschaftliche Zahlen Geschäftsverbindung mit nicht immer ausreichender Information der Bank Management und Unternehmensentwicklung mit Schwächen Branche/Absatzmarkt stagniert
Bonität 5 Unternehmen mit mangelhaften wirtschaftlichen Verhältnissen Unternehmensexistenz als mittelfristig gefährdet eingestuft	erheblich unterdurchschnittliche betriebswirtschaftliche Zahlen Bank erhält häufig nicht alle notwendigen Informationen deutliche Probleme beim Management und in der Unternehmensentwicklung Branche/Absatzmarkt leicht rückläufig
Bonität 6 Unternehmen mit ungenügenden wirtschaftlichen Verhältnissen Unternehmensfortbestand ist kurzfristig gefährdet	Eigenkapitalverzehr kein Vertrauensverhältnis zwischen den Geschäftspartnern. Management ist seinen Aufgaben nicht gewachsen; Unternehmensentwicklung eindeutig negativ Branche/Absatzmarkt mit stark rückläufiger Entwicklung

Quelle: nach Kühnle, 2003

Übersicht 3: Einfluss von Bonitätskriterien auf das Ratingergebnis

Bonitätsklassen und -kriterien	Milcherzeuger A	Milcherzeuger B
1. Wirtschaftliche Verhältnisse		
1.1 Beurteilung des Jahresabschlusses	1	4
1.2 Gesamte Vermögensverhältnisse	2	3
Durchschnitt	1,5	3,5
2. Kundenbeziehung		
2.1 Kontoführung	2	4
2.2 Kundentransparenz/ Informationsverhalten	1	5
Durchschnitt	1,5	4,5
3. Persönlichkeits- und Qualifikationsprofil		
3.1 Qualität der Betriebsleitung	1	4
3.2 Art/Qualität der Buchführung/ Leistungskontrolle	2	4
Durchschnitt	1,5	4,0
4. Markt/Branche		
4.1 Markt/Branchenentwicklung	4	4
4.2 Konjunkturabhängigkeit	3	4
4.3 Abnehmer/Lieferantenstreuung	2	3
4.4 EU-Beschlüsse/ Rahmenbedingungen	2	2
4.5 Konkurrenzintensität	3	3
4.6 Produkt/Sortiment (Betriebszweige)	2	3
4.7 Leistungsstandard	1	4
Durchschnitt	2,4	3,3
5. Weitere Unternehmensentwicklung		
5.1 Betriebliche Entwicklung seit letztem Jahresabschluss	2	5
5.2 Betriebliche Planung/ Zukunftserwartung	1	4
5.3 Ertragsplanung und künftige Kapitaldienstfähigkeit	1	4
5.4 Besondere Betriebsrisiken	2	3
Durchschnitt	1,5	4,0
Gesamtdurchschnitt	1,7	3,9
Bonitätseinstufung	2	4

Bewertung von 1 (= sehr gut) bis 6 (= ungenügend)

Quelle: in Anlehnung an Quiring, 2003

Tabelle 10: Kapitaldienst bei unterschiedlichen Bonitätseinstufungen

	Milcherzeuger A	Milcherzeuger B
Bonitätseinstufung	2	4
Risikostufe	2	3
Darlehenssumme	200 000 €	200 000 €
Zinssatz	4,8 %	6 %
Laufzeit	15 Jahre	15 Jahre
Jährliche Annuität	18 708 €	20 208 €
Gesamtannuität	280 600 €	303 200 €
Gesamtzinsbelastung	80 600 €	103 200 €
Zusätzl. Zinsbelastung		22 600 €

7.3 Schlussfolgerungen für den landwirtschaftlichen Kreditnehmer

Das Ratingergebnis wird in Zukunft wesentlich die Höhe des Kreditzins bestimmen. Ratingverfahren werden dabei in erster Linie bei größeren Investitionen oder bei Problemen während der Kreditrückzahlung durchgeführt. Aber auch bei bestehenden Krediten findet zum Ende der Zinsfestschreibung ein Rating statt. Eine entscheidende Rolle im Rahmen des Ratings kommt dabei dem Jahresabschluss zu. Unbrauchbar sind für ein objektives Rating steuerliche Jahresabschlüsse. Für die Darstellung der tatsächlichen wirtschaftlichen Situation des Unternehmens sollten deshalb die betriebswirtschaftlichen Jahresabschlüsse eingereicht werden. Da die Jahresabschlüsse aber nur die Vergangenheit darstellen und im Ratingverfahren auch die wirtschaftliche Zukunft des Betriebes beurteilt wird, sind Kriterien wie eine gesicherte Betriebsnachfolge, Liquiditäts- und Planungsberechnungen ebenfalls von großer Bedeutung. Auch der Unternehmer sollte sich durch eine qualifizierte Berufsausbildung und unternehmerisches Denken positiv verkaufen. Denn Landwirtschaft bedeutet in Zukunft nicht nur einen landwirtschaftlichen Betrieb zu bewirtschaften, sondern Unternehmer zu sein. Dem landwirtschaftlichen Unternehmer sollte deshalb bewusst sein, dass ein gutes Ratingergebnis zum großen Teil in seiner eigenen Hand liegt. Dazu gehört, dass man sich zuerst einmal darüber Kenntnis verschafft, was das neue Ratingverfahren vom Kreditnehmer verlangt. Die einzelnen Punkte des Verfahrens sollten in einem Bankgespräch ausführlich erläutert werden. Solche Gespräche sind nicht immer ganz unproblematisch, da die Stärken und Schwächen eines Betriebes benannt werden. Es sollte aber auch eine Chance darin gesehen werden, indem die Schwachpunkte klar genannt werden und sich damit die Möglichkeit bietet, sie abzustellen. Mit dem Abstellen der Schwächen bietet sich dann die

Möglichkeit, beim nächsten Ratingverfahren ein besseres Ergebnis zu erzielen (QUIRING, 2003). Zur Vorbereitung auf das bankinterne Rating kann anhand einer Checkliste geprüft werden, wo eventuell noch Defizite in der Darstellung bzw. Präsentation des Betriebes bestehen (Übersicht 4).

Übersicht 4: Checkliste für den Landwirt zur Vorbereitung auf das Ratingverfahren

Betriebsleiter und Unternehmen
<ul style="list-style-type: none"> - Welche qualifizierte Berufsausbildung hat der Betriebsleiter? - Wie ist der optische Eindruck des Betriebes? - Liegt der Bank eine Betriebsbeschreibung vor? - Ist die Hofnachfolge geregelt? - Werden Betriebsrisiken über Versicherungen minimiert (Risikolebens-, Ertragsausfallversicherung usw.)? - Werden Preise über die Warenterminbörse abgesichert? - Wie reagiert der Betriebsleiter auf Marktveränderungen?
Jahresabschluss, Kontoführung und Informationsverhalten
<ul style="list-style-type: none"> - Liegen der kreditgebenden Bank die letzten 3 Jahresabschlüsse vor? - Werden die Jahresabschlüsse innerhalb von 6 Monaten nach Ende des Wirtschaftsjahres der Bank unaufgefordert zur Verfügung gestellt? - Werden die Unterlagen der Bank so eingereicht, dass eine Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit möglich ist? - Wird der eingeräumte Kontokorrentkredit nicht überschritten? - Werden Absprachen zwischen Betriebsleiter und Bank eingehalten? - Wird auch nach der Kreditgewährung ein offener Dialog mit der Bank geführt? - Liegt der Bank eine Aufstellung der aktuellen Verbindlichkeiten vor? - Werden der Bank aktuelle Grundbuchauszüge, Flurkarten und Katasterauszüge eingereicht?
Planung/Controlling
<ul style="list-style-type: none"> - Liegt ein langfristiges Unternehmenskonzept vor? - Werden für den Betrieb Liquiditäts- und Investitionsberechnungen erstellt? - Werden jährliche Betriebszweigauswertungen mit Betriebsvergleichen durchgeführt? - Ist ein Zins- und Tilgungsplan für die nächsten Jahre vorhanden? - Wird bei Investitionen eine Kostenaufstellung durch Architekt oder Betriebsberater durchgeführt? - Liegt eine Rentabilitätsberechnung bei Investitionen vor?

7.4 Finanzwirtschaftliche Instrumente zur Betriebsbeurteilung

Da der Sektor Landwirtschaft bei der allgemeinen Beurteilung nicht gerade positiv bewertet wird - zumal die volkswirtschaftliche Bedeutung vergleichsweise gering ist - werden landwirtschaftliche Investitionen aus Sicht der Banken

zunehmend als riskant bewertet. Landwirte sollten dieser pauschalen Einstufung mit umfassenden und detaillierten Informationen und zeitnahen Ergebnissen von ihrem Betrieb begegnen, um die Voraussetzungen für eine sachgerechte Bonitätsanalyse zu schaffen. Bisher wurden betriebswirtschaftliche Fehlentwicklungen des Betriebes weitgehend überdeckt, wenn ausreichende dingliche Sicherheiten vorhanden waren.

Für die Zukunft werden differenzierte Analyse- und Prognoseverfahren zur Beurteilung bzw. Risikoeinschätzung landwirtschaftlicher Betriebe an Bedeutung gewinnen (Übersicht 5).

Übersicht 5: Instrumente zur Bewertung im Ratingverfahren

<p>1. <u>Analyseverfahren</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - zeitnahe, betriebswirtschaftliche Buchführungsabschlüsse - Beraterbrief mit Kurzkomentierung der Abschlussanalyse - Betriebszweigauswertungen - Managementbeurteilungen <p>2. <u>Prognoseverfahren</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Darstellung des zukünftigen Unternehmenskonzeptes - Planungs- und Investitionsrechnungen - Liquiditätsplanungen (unterjährig bzw. mehrjährig)

Dabei werden stärker als bisher Prognoseverfahren im Vordergrund stehen. Mehr nach vorn gerichtete Betriebs-, Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen sollten zur Unterstützung der Entwicklungs- und Investitionsplanungen herangezogen werden. Die dazu notwendigen Instrumente sind auch bisher schon überwiegend vorhanden, auch wenn sie in der Vergangenheit aufgrund der vorwiegend am Grundbesitz orientierten Kreditvergabe teilweise nur wenig nachgefragt wurden.

Zu den auch bisher schon üblichen Analyseverfahren wie betriebswirtschaftlicher Buchführungsabschluss und Betriebszweigauswertungen dürfte insbesondere aus Sicht der Banken der bisher wenig praktizierte Beraterbrief an Bedeutung gewinnen (Anlage 4). Der Beraterbrief, der in kurzer und prägnanter Form die wesentlichsten Kennzahlen des Buchführungsabschlusses enthält, ergänzt um eine Kurzkomentierung des Beraters, dürfte für den Banker bzw. Kreditsachbearbeiter hilfreicher sein als ein kompletter Abschluss in Buchstärke mit über 3 000 Zahlen.

Neben quantitativen Kriterien werden zukünftig auch stärker qualitative Kriterien zur Risikoeinschätzung herangezogen. Dazu zählt insbesondere die Management- bzw. Betriebsleiterbeurteilung. Die Managementbeurteilung

beschreibt die Fähigkeiten des Unternehmers und seine Unternehmensführung. Hierzu zählen zum Beispiel:

- Welche Ausbildung hat der Kreditnehmer?
- Wie ist die Qualität des Managements zu beurteilen, werden Verfahren des Rechnungswesens, des Controllings eingesetzt?
- Werden Betriebsabläufe dokumentiert?
- Besteht eine Vertretungsregelung im Krankheitsfall (ein bisher weitgehend ausgeklammerter Risikofaktor)?
- Bestehen Liquiditätsrisiken des Unternehmens, z. B. durch ungeklärte Abfindungsansprüche?
- Bestehen unsachgerechte Altenteilslasten, die zwar den privaten Bereich berühren, aber letztlich die Liquidität des Betriebes belasten?
- Beurteilung der Betriebsführung beim Generationenwechsel: Wie den Hofnachfolger beurteilen? Betriebsergebnisse liegen noch nicht vor.
- Anpassungsfähigkeit an veränderte Rahmenbedingungen
- Kommunikationsfähigkeit mit Banken und Beratern

Zu den Prognoseverfahren gehören insbesondere die Darstellung des zukünftigen Unternehmenskonzeptes, die Ermittlung der Rentabilität einer Investitionsmaßnahme und eine laufende Liquiditätsplanung.

Für den Landwirt wird zukünftig die Selbstdarstellung wichtiger. Bisherige Betriebsentwicklungen zu dokumentieren und vor allem langfristige Entwicklungsstrategien zu entwerfen, ist eine für den Landwirt bisher wenig geübte Praxis, wird aber an Bedeutung gewinnen. Unternehmensziele zu definieren und Wege zur Zielerreichung zu beschreiben, stehen am Anfang von kreditfinanzierten Entwicklungsschritten.

Zusätzlich sind die bisher bekannten Planungs- und Investitionsrechnungen und die laufende Liquiditäts- bzw. Finanzplanung unverzichtbare Beurteilungsinstrumente bei der Kreditvergabe. Während Investitionskalkulationen weitgehend Standard sind, wird die laufende Finanzplanung als Instrument zur Liquiditätsbeurteilung kaum genutzt. Dabei ist die Finanzplanung gerade im landwirtschaftlichen Betrieb mit unterjährig sehr stark schwankenden Ein- und Auszahlungen eine sehr wichtige Managementhilfe. Damit kann sehr schnell ermittelt werden, welche verfügbaren Geldmittel zu verschiedenen Zeitpunkten zur Verfügung stehen bzw. ob und in welcher Höhe das Unternehmen einen zusätzlichen Kreditrahmen benötigt (LAMPE, KOCH, 1995).

Im Finanzplan werden alle baren Einnahmen und Ausgaben erfasst, er zeigt frühzeitig mögliche Liquiditätsengpässe auf (Anlage 5).

7.5 Kriterien für ein landwirtschaftliches Rating

Es ist zu prüfen, ob die mit Basel II vorgegebenen Beurteilungsmaßstäbe die besonderen Verhältnisse in der Landwirtschaft berücksichtigen oder ob gegebenenfalls landwirtschaftsspezifische Kriterien berücksichtigt werden sollten. Basel II und damit auch die bisher diskutierten Ratingverfahren orientieren sich vorrangig an den Anforderungen und Bedingungen der gewerblichen Wirtschaft. Dies birgt die Gefahr, dass die besonderen, von der gewerblichen Wirtschaft abweichenden Verhältnisse in der Landwirtschaft nicht ausreichend berücksichtigt werden.

Zu den wesentlichsten Unterschieden im Vergleich zur Bewertung von Handel, Handwerk und Industrie gehören:

- größere Eigenkapitalausstattung landwirtschaftlicher Betriebe
- Einsatz von überwiegend langfristigen Krediten in der Landwirtschaft
- zu geringe Berücksichtigung dinglicher Sicherheiten
- negative Beurteilung von festen, einseitigen Vermarktungsstrukturen
- stärkere Politik-Abhängigkeit

Die Eigenkapitalausstattung landwirtschaftlicher Betriebe war bisher ein wichtiges Kriterium bei der Kreditvergabe. In der gewerblichen Wirtschaft ist sie dagegen oft die Achillesferse der Unternehmensfinanzierung. Während die Eigenkapitalausstattung der gewerblichen Betriebe bzw. des Mittelstandes meist nur 20 bis 30 % des Vermögens beträgt, liegt dieser Anteil in der Landwirtschaft bei rd. 70 bis 80 %. Das Eigenkapital sollte deshalb, insbesondere in Form von veräußerbarem Boden, auch zukünftig ein entsprechendes Gewicht behalten.

Langfristige Darlehen sollen zudem riskanter beurteilt werden als kurzfristige. Davon sind vorwiegend landwirtschaftliche Betriebe betroffen, die zum überwiegenden Teil langfristige Darlehen nachfragen. Das birgt die Gefahr, um Zinsaufschläge zu vermeiden, von Kreditfinanzierungen mit zu kurzen Laufzeiten mit den dann entsprechenden Liquiditätsrisiken.

Eine weitere Besonderheit der landwirtschaftlichen Unternehmensfinanzierung ist die Qualität der Darlehensbesicherung. Landwirte waren durch ihren Grundbesitz bisher gern gesehene Schuldner. Diesen Grundbesitz in das obligatorische Ratingverfahren mit einzubeziehen, ist zukünftig nicht vorgesehen. Dies wird die Kreditvergabe wesentlich einschränken, was nicht im Sinne der Banken sein kann.

Ein weiterer Punkt für ein landwirtschaftsspezifisches Rating sind die Bezugs- und Absatzstrukturen. So ist zum Beispiel unverständlich, dass Landwirte, die entsprechende Absatz- und Lieferverpflichtungen eingegangen sind, deshalb benachteiligt werden, weil sie nur einen Abnehmer haben. Die Bindung an nur eine Molkerei, eine Zuckerfabrik oder eine Schlachtereier ist heute Standard bzw. rechtlich nicht anders möglich und sollte nicht zu einem Minuspunkt beim Rating führen. Auf der anderen Seite werden Landwirte mit dem Wunsch der Genossenschaften konfrontiert, sich vertraglich stärker an die Abnehmer zu binden.

Aus alledem folgt, die zurzeit vorhandenen Checklisten und Ratingverfahren zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit sollten aus Sicht der Landwirtschaft Folgendes berücksichtigen.

- Es sollte ein eigenständiges Ratingverfahren für die Landwirtschaft entwickelt werden, um die Besonderheiten zu berücksichtigen.
- Das Markt- und Branchenrating sollte nicht von externen Instituten, sondern von sachkundigen Beratungsorganisationen durchgeführt werden, um die Besonderheiten der landwirtschaftlichen Kreditnehmer zu berücksichtigen.
- Das zukünftige Ratingverfahren darf nicht zu einer standardisierten Massenabfertigung werden.
- Grundschuldbesicherungen sind mit in das obligatorische Ratingverfahren einzubeziehen und müssen sich positiv auf das Ratingverfahren und damit die Kreditkosten auswirken.
- Langfristige Finanzierungen müssen möglich sein und dies ohne Zinsaufschlag.

8 Zukünftige Anforderungen an die Landwirtschaftskammern und die Zusammenarbeit mit dem Bankensektor

8.1 Mitwirkung bei der Entwicklung eines landwirtschaftlichen Ratingverfahrens

Für die Bonitätsbeurteilung spielen zukünftig neben den messbaren harten Kriterien wie Betriebsergebnisse, Vermögensverhältnisse und Rentabilitätsberechnungen zunehmend auch weiche Kriterien wie Qualität der Betriebsführung, Einschätzung der zukünftigen Marktentwicklung und die Gesamtbeurteilung des Sektors Landwirtschaft eine wichtige Rolle. Durch den rasant verlaufenden Strukturwandel wird es für die Banken schwieriger, bestimmte Entwicklungen in einem landwirtschaftlichen Betrieb nachzuvollziehen. Das birgt die

Gefahr in sich, dass aus Unkenntnis Investitionen in ihrer Risikowirkung falsch eingeschätzt werden. Dadurch wird das Wachstum des Kreditgeschäfts behindert, oder Kredite vergeben, die mit zu hohen Risiken behaftet sind. Ein weiteres Problem besteht in der Beurteilung der Agrarpolitik und von staatlichen Fördermaßnahmen. Die in ihren Auswirkungen sehr komplexen EU-Agrarbeschlüsse spielen bei der Bewertung der Zukunftschancen landwirtschaftlicher Betriebe eine wichtige Rolle. Für eine sachgerechte Beurteilung dieser Interdependenzen ist die Officialberatung der Landwirtschaftskammern in besonderem Maße geeignet. Sowohl die Einschätzung des Betriebserfolges als auch die Beurteilung der Agrarpolitik und staatlicher Fördermaßnahmen sind durch die Landwirtschaftskammern als Beratungsorganisation einerseits, wie als Fachbehörde andererseits, sachgerecht einzuschätzen. Ebenso sind die Chancen und Risiken aus natürlichen Standortbedingungen sowie gegebenenfalls vorhandene bzw. zu erwartende Restriktionen durch staatliche Bewirtschaftungsauflagen zu beurteilen. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Banken, Landwirten und Kammern ist aus diesem Grunde sinnvoll.

Eine mögliche Mitwirkung der Landwirtschaftskammern am Rating-Verfahren kann drei Ebenen umfassen:

1. Entwicklung eines landwirtschaftlichen Rating-Verfahrens und Informationsbereitstellung zum Gesamtsektor
2. Unterstützung von landwirtschaftlichen Betrieben im einzelbetrieblichen Ratingverfahren
3. Funktion einer externen Ratingagentur und Dienstleister zur Bonitätsbeurteilung im Auftrag der Banken

Die Landwirtschaftskammern haben wie keine andere Institution umfangreiches und detailliertes Zahlenmaterial über den Sektor Landwirtschaft. Sie kennen die Landwirtschaft und die ihr innewohnenden Marktchancen und Risiken sowie die Auswirkungen der Agrarpolitik und der landwirtschaftlichen Förderung am besten. Dagegen sind diese Kompetenzen im Bankensektor zum Teil leider verloren gegangen. Das Einbringen der sektorspezifischen Kompetenz der Landwirtschaftskammern in ein Rating-Verfahren zur Landwirtschaft könnte zu einer objektiveren Beurteilung der Branche Landwirtschaft führen. Dies wäre nicht nur zum Nutzen der landwirtschaftlichen Unternehmer, sondern würde die Geschäftstätigkeit des mit der Landwirtschaft verbundenen Bankensektors fördern.

Landwirtschaft und Banken sollten deshalb bei der Erarbeitung der neuen Ratingsysteme vertrauensvoll zusammenarbeiten. Dies setzt einen intensiven Erfahrungsaustausch zwischen Banken und landwirtschaftlicher Beratung voraus, um die gegenseitigen Ziele und Erwartungshaltungen zu definieren.

8.2 Unterstützung landwirtschaftlicher Betriebe im Ratingverfahren

In der Vergangenheit war die Vergabe landwirtschaftlicher Kredite in erster Linie von der Höhe der bereitgestellten Sicherheit abhängig. Die jetzt erforderliche Änderung dieser Praxis muss von den Landwirten verinnerlicht werden. Um die landwirtschaftlichen Unternehmer für Basel II zu sensibilisieren und sie über die mit einem Rating zusammenhängenden Fragen zu informieren, bedarf es einer intensiven und gezielten Kommunikation mit den Landwirten. Dies ist eine wesentliche Aufgabe der Banken, aber auch der Unternehmensberatung der Landwirtschaftskammern.

Die Unternehmensberater der Landwirtschaftskammern kennen die landwirtschaftlichen Betriebe, Betriebsleiter und Familien aus ihrer Beratungsaufgabe zum Teil schon über mehrere Generationen. Die Spezialisierung der Berater auf ökonomische Fragestellungen erklärt den hohen Sachverstand hinsichtlich Unternehmensanalyse und -planung. Mit der Bereitstellung der von den Banken zukünftig geforderten Unterlagen und Betriebsergebnissen und deren entsprechende Aufbereitung sind die meisten Landwirte auch aus Zeitgründen überfordert. Daher liegt es nahe, dass sich in Zukunft die landwirtschaftliche Beratung intensiv an der Daten- und Informationszusammenstellung beteiligt, um den Banken ein objektives Bild zur Bonitätsbeurteilung des Betriebes zu ermöglichen.

Im Rahmen der Bonitätsbeurteilung landwirtschaftlicher Betriebe können die Unternehmensberater der Landwirtschaftskammern deshalb eine wichtige Rolle als Bindeglied zwischen landwirtschaftlichem Betrieb und Bankensektor spielen. Die Unterstützung der Landwirte im Rating-Verfahren wird aber sinnvollerweise nicht gleichwertig alle fünf Schwerpunkte für die Bonitätsbeurteilung des Kreditnehmers umfassen.

So wird die Umwandlung der steuerlichen in betriebswirtschaftliche Abschlüsse weiterhin in den Händen der Buchführungsgesellschaften und Steuerberatern liegen. Die kurze und aussagekräftige Analyse des betriebswirtschaftlichen Jahresabschlusses ist dagegen ein Arbeitsfeld der landwirtschaftlichen Unternehmensberatung. Landwirtschaftliche Berater können besser als andere die für die Ergebniserzielung wichtige Kausalkette in den einzelnen Produktionsprozessen analysieren und deren Wirkung auf Rentabilität, Stabilität und Liquidität beurteilen. Die für diese Analyse erforderliche Betriebszweigauswertung, die einzelne Betriebszweige bis zu den Vollkosten auswertet, analysiert und beurteilt, ist ein Standardinstrument der Arbeitskreisberatung. Die hier langjährig vorhandenen horizontalen und vertikalen Vergleiche erleichtern im Rating-Verfahren die Gesamtbeurteilung des Betriebes.

In Bereich Management kann es die Aufgabe von Landwirtschaftskammern sein, Instrumente zur laufenden Kontrolle der Liquiditätsentwicklung in

den Betrieben zu etablieren und die erforderliche Dokumentation der Produktionsprozesse zu unterstützen. Die Mitarbeit in Arbeitskreisen der Landwirtschaftskammern muss im Beurteilungskriterium Management aus unserer Sicht zu einer besseren Beurteilung führen. Die Erarbeitung von mittel- und längerfristigen Unternehmenskonzepten (Unternehmensziele) zusammen mit dem Landwirt ist eine Kernkompetenz der landwirtschaftlichen Unternehmensberatung. Die notwendige Operationalisierung der Unternehmensziele erfordert natürlich geeignete Planungsrechnungen. Diese Instrumente stehen bereit und werden in der Arbeitskreisberatung eingesetzt.

8.3 Landwirtschaftskammern als Dienstleister im Auftrag der Banken

Wie oben dargestellt, können Landwirtschaftskammern im Rating-Verfahren für den einzelnen Betrieb eine wichtige Rolle spielen. Hier würden sie im Auftrag der landwirtschaftlichen Betriebe tätig werden. Es ist aber auch vorstellbar, dass Kammerberater nicht im Auftrag der Landwirte, sondern für Banken als neutrale Gutachter oder Bonitätsbeurteiler tätig werden könnten. Für die Banken hätte dies den Vorteil, dass sie für diese Beurteilung nicht selber fachkundiges Personal ausbilden oder akquirieren müssten, sondern diese Dienstleistung preiswert auslagern könnten.

Hinsichtlich der Investitionsbeschreibung haben landwirtschaftliche Unternehmen gegenüber vielen anderen mittelständischen Unternehmen einen enormen Vorteil. Keine andere Branche kann auf so detailliertes Zahlenmaterial zurückgreifen wie die Landwirtschaft (GEVEKE, 2002). Zusätzlich verfügen die Landwirtschaftskammern über detaillierte Ergebnisse und Auswertungen aus den Arbeitskreisen für Beratung.

Die Landwirtschaftskammern als Beratungsinstitution könnten somit als externe Ratingagenturen oder als Dienstleister für Bonitätsbeurteilungen fungieren. Folgende Gründe prädestinieren die Kammern für diese Aufgabe:

- Die Landwirtschaftskammern verfügen aufgrund ihrer Organisationsstruktur über spezialisierte Unternehmensberater für alle Bereiche der Landwirtschaft und des Gartenbaus.
- Sie kennen den Sektor Landwirtschaft mit den Marktchancen/Marktrisiken der Agrarpolitik und den Fördermaßnahmen am besten.
- Die Landwirtschaftskammern können das Anliegen des Landwirts als Investor gegenüber den Banken am besten moderieren.

- Die Landwirtschaftskammern verfügen über umfangreiches und detailliertes Zahlenmaterial über den Sektor Landwirtschaft und über die landwirtschaftlichen Betriebe wie keine andere Institution.

9 Zusammenfassung

Mit der vorliegenden Untersuchung werden zunächst, beispielhaft an rheinischen Milchviehbetrieben, die Beschlüsse der neuen Agrarreform, ihre Auswirkungen auf das Einkommen und die möglichen Entwicklungsszenarien beschrieben. Die Ergebnisse der Berechnungen werden dabei sehr stark von dem noch zu beschließenden Entkopplungsmodell beeinflusst. Allen Modellen gemein ist, dass die Umverteilungswirkungen überwiegend zu Lasten der wachstumsorientierten Milchviehbetriebe gehen.

Der aus den Agrarbeschlüssen abzuleitende Wettbewerbsdruck spiegelt sich auch in den Umfrageergebnissen von 500 rheinischen Milchviehbetrieben wider. Sowohl die momentane Situation als auch die Zukunftschancen werden mehrheitlich eher ungünstig eingeschätzt. Diesem Meinungsbild gegenüber steht die Einschätzung der Betriebsleiter, dass zur langfristigen Existenzsicherung deutliche Wachstumsschritte notwendig sind. So wird in den nächsten fünf bis zehn Jahren mit einer Steigerung ihrer Produktionsmenge je nach vorhandener Bestandsgröße von 50 bis 70 % gerechnet.

Die Befragung hat aber auch deutlich gemacht, dass die Milchviehbetriebe nicht ausreichend über die Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe informiert sind. Lediglich ein Drittel der befragten Betriebsleiter waren der Meinung, kein Informationsdefizit zu haben.

Wie die einzelbetrieblichen Entwicklungschancen in der Milchproduktion unter den neuen Rahmenbedingungen zu beurteilen sind, wird an zwei Betriebsbeispielen dargestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass, eine gute und kostenorientierte Produktionstechnik vorausgesetzt, auch mit hohen Investitionskosten verbundene Wachstumsschritte wirtschaftlich sind. Neben der Rentabilität ist bei größeren Wachstumsschritten zukünftig aber eine vorausschauende Finanzplanung immer wichtiger, um jederzeit die Liquidität beurteilen zu können bzw. die notwendige Darlehenshöhe zu bestimmen.

Den Abschluss der Untersuchung bilden die mit Basel II verbundenen Ratingverfahren und eine Diskussion der finanzwirtschaftlichen Instrumente zur Bonitätsbeurteilung landwirtschaftlicher Betriebe. Dabei wird deutlich, dass Prognoseverfahren zukünftig eine größere Rolle spielen werden bei der Entwicklungs- und Investitionsplanung. Aufgrund der komplexer werdenden Bonitätsbeurteilung landwirtschaftlicher Betriebe und der sektorspezifischen Kom-

petenz der Landwirtschaftskammern wird abschließend für eine stärkere Zusammenarbeit zwischen Banken und landwirtschaftlicher Unternehmensberatung plädiert. Dabei ist dann zu diskutieren, ob und in welcher Form zum Beispiel Landwirtschaftskammern als Dienstleister bzw. Gutachter für Landwirte oder für Banken eingebunden werden können.

10 Literaturverzeichnis

GEVEKE, J.:

Kreditvergabe: Womit Schweinehalter künftig rechnen müssen, Schweinezucht und Schweinemast, Heft 6, Münster 2002

KÜHNLE, E.:

Ist der Betrieb morgen noch kreditwürdig? Bauernzeitung, Nr. 43, Berlin 2001

LAMPE, J.; KOCH, H.:

Richtig finanzieren, top agrar-extra, Münster, 1995

LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND (Hrsg.):

Unternehmensergebnisse buchführender Betriebe, Wirtschaftsjahr 2001/2002, Bonn 2002

LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND (Hrsg.):

14. Milchviehreport, Betriebsergebnisse 2001/2002 aus den Beratungsdiensten Milchviehhaltung, Bonn 2003

QUIRING, A.:

Rating: Wenn die Bank Noten verteilt ..., top agrar, Nr. 9, Münster 2003

WESSELMANN, G.: unveröffentlichtes Manuskript, 2003-11-19

ZENGER, X.:

Rating als Voraussetzung für eine Kreditvergabe, Schule und Beratung, Heft 9, München 2003

Anhang

Anlage 1



Fragebogenaktion der Landwirtschaftskammer Rheinland

Ergebnis der Befragung:

540 Fragebogen, Differenzen ergeben sich aus fehlenden Nennungen.

1. Wie viel ha LF bewirtschaften Sie insgesamt? 80 ha LF
 - davon Grünland 50 ha LF
 Wie viel ha LF sind Fremdpatch? 52 ha LF
2. Wie viel Milchkühe halten Sie zurzeit in Ihrem Betrieb? 78 Stück
 Wie viel Stück Jungvieh halten Sie zzt. in Ihrem Betrieb? 76 Stück
3. Wie groß ist Ihre derzeitige Milchquote? 583.781 kg Milch
 Wie viel kg Milch sind entgeltlich gepachtet? 145.547 kg Milch
4. Wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftl. Situation Ihres Unternehmens?
 11 sehr gut 132 gut 296 befriedigend 92 ungünstig
 7 sehr ungünstig
5. Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Entwicklung der Landwirtschaft insgesamt für die nächsten 5 bis 10 Jahre?
 - sehr gut 23 gut 123 befriedigend 353 ungünstig
 39 sehr ungünstig
6. Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens für die nächsten 5 bis 10 Jahre?
 4 sehr gut 73 gut 317 befriedigend 126 ungünstig
 12 sehr ungünstig
7. Wie viel haben Sie im Durchschnitt der letzten fünf Jahre für Ihre betriebliche Entwicklung investiert?
 insgesamt 52.814 € pro Jahr Investitionsvolumen
 davon 30.597 € pro Jahr für Milchviehhaltung (ohne Quoten)
 davon 20.037 € pro Jahr für Milchquoten
8. Wann haben Sie die letzte Neubaumaßnahme/Umbaumaßnahme vorgenommen?
 Jahr: für Milchvieh zusätzliche Kuhplätze
 Jahr: für Jungvieh zusätzliche Jungviehplätze
9. In welcher Form soll der Betrieb zukünftig geführt werden?
 (nur 1 Nennung möglich):
 a) 492 Haupterwerb 7 Nebenerwerb 29 unbestimmt 10 Aufgabe

- b) Alter des Betriebsleiters: 42 Jahre
Alter Hofnachfolger (falls vorhanden): 16 Jahre
- c) In welcher Form soll der Betrieb zukünftig bewirtschaftet werden?
 Einzelunternehmen ja 416
 Kooperation (z. B. GbR) ja 63 bereits erfolgt 46
 Arbeitserledigung überwiegend mit Familien-AK ja 434
 Einsatz von zusätzl. Festen Lohnarbeitskräften ja 36
 bereits erfolgt 53

10. Wie wird sich die Milchviehhaltung in Ihrem Betrieb in 5 bis 10 Jahren entwickeln?
 Anzahl Kühe 110 927.964 kg Quote
 oder 38 Aufgabe der Milcherzeugung (bis 2008 – 2013)?
11. Wie schätzen Sie den Investitionsbedarf in Ihrem Betrieb für die nächsten 5 bis 10 Jahre ein? Wie viel Fremdkapital wird dafür erforderlich sein?

Art	Investitionssumme €	davon Fremdkapital €
Maschinen, Geräte	89.113	64.518
Gebäude Milchkühe/Jungvieh	163.974	146.020
Milchquoten	121.798	94.700
Sonstige Gebäude	65.127	61.425
Erwerbsalternativen	80.267	64.467
außerhalb der Landwirtschaft	151.885	109.848

12. Wodurch wird Ihre Entwicklung in der Milchviehhaltung am stärksten gehemmt?
 a. 468 Hemmnisse des Marktes
 b. 434 betriebliche Hemmnisse
 c. 354 Hemmnisse der Politik, Verwaltung
 d. 76 private Hemmnisse
13. Ziehen Sie die ökologische Produktion zukünftig als Produktionsalternative für Ihren Betrieb in Erwägung?
 36 ja 28 bereits erfolgt 471 nein
14. Haben Sie bereits von Basel II gehört?
 170 ja, bin ausreichend informiert
 281 ja, kenne aber keine Einzelheiten
 87 nein
15. Kennen Sie die Auswirkungen von Basel II auf die künftige Kreditvergabe?
 225 ja 287 nein
16. Wird aus Ihrer Sicht durch Basel II in Ihrem Betrieb ein höherer Beratungsbedarf zum Thema Finanzierung entstehen?
 329 ja 177 nein

Anlage 2 Finanzplan des durchschnittlichen Arbeitskreisbetriebes

Liquidität, Rentabilität, Stabilität

Zeitraum	01. Jul	2003	2004	2005	2006	2007
Saldo Ist	25.000					
Summe		25.000	32.261	42.005	8.294	47.935
I. OPERATIVES GESCHÄFT						
Milch		161.756	185.409	235.222	272.500	261.600
Rinderverkauf		14.875	17.000	22.313	25.500	25.500
Bodenproduktion		4.115				
Prämien/Beihilfen		5.340	14.844	32.449	41.648	41.266
sonst. Einnahmen						
Su. Einnahmen		186.086	217.253	289.984	339.648	328.366
Direktkosten Boden		12.500	12.500	17.500	17.500	17.500
Direktkosten Tier		42.400	50.400	62.250	75.000	70.000
Löhne/BG		6.000	11.400	11.400	11.400	11.400
Treibstoffe		3.125	4.375	4.375	4.375	4.375
Lohnunternehmer		6.000	8.000	10.000	10.000	10.000
Reparaturen		6.000	7.000	8.500	9.000	9.000
PKW		2.500	2.500	2.500	3.000	3.000
Versicherungen		5.000	5.500	6.500	6.500	7.000
Pachten/Mieten		12.000	16.000	16.000	16.000	16.000
betriebliche Steuern		1.500	2.000	2.000	2.000	2.200
sonst. allg. Aufwand		8.000	9.000	10.000	10.500	11.000
Su. Ausgaben		105.025	128.675	151.025	165.275	161.475
Su. operatives Geschäft		81.061	88.578	138.959	174.373	166.891
II. INVESTITIONEN						
Investition Gebäude			80.000		80.000	
Investition Maschinen		10.000		25.000		10.000
Investition Quote			35.000	50.000	34.000	
Investitionen Tiere			6.500	15.600	10.400	
Anlagenverkäufe						
Su. Anlagen		10.000	121.500	90.600	124.400	10.000
III. KAPITALDIENST						
Tilgung		10.000	14.800	14.800	18.000	14.800
Zinsen Darlehen		10.800	15.534	16.520	21.582	20.768
Zinsen Kontokorrent		500	500	750	750	750
Su. Kapitaldienst		21.300	30.834	32.070	40.332	36.318
IV. PIVAT						
Su. Privatentnahmen		42.500	46.500	50.000	50.000	50.000
V. LIQUIDITÄT						
Liq. incl. F-Kap.aufnahme		32.261	-77.995	8.294	-32.065	118.508
cash flow III		32.261	42.005	8.294	47.935	118.508
langfr. Kapitaldienstgrenze		13.061	30.544	73.689	104.041	98.373
mittelfr. Kapitaldienstgrenze		13.061	9.378	46.259	75.073	64.191
Ausschöpfung KDG (mittelfr.)		23.061	22.578	59.459	91.473	80.791
		92%	137%	54%	44%	45%
VI. Rentabilität						
Saldo Ein/Ausnahmen		69.761	72.544	121.689	152.041	145.373
AfA Referenzmenge		4.500	8.000	13.000	16.400	16.400
Gebäude-AfA		10.000	13.200	13.200	16.400	16.600
Maschinen-AfA		16.000	16.000	18.500	18.500	22.700
sonstiger Aufwand/Ertrag						
Gewinn		39.261	35.344	76.989	100.741	89.673
Unternehmergewinn		-38.364	-47.021	-4.069	13.996	8.313
Entlohnung nAK		4,2	2,0	12,7	17,2	15,8
VII. Stabilität						
Eigenkapitalbildung		-3.239	-11.156	26.989	50.741	39.673
ber. Eigenkapitalbildung		1.761	-6.656	28.989	52.741	42.673
Fremdkapitalanteil		32%	39%	35%	37%	37%

Anlage 3 Finanzplan des großen Arbeitskreisbetriebes

Liquidität, Rentabilität, Stabilität

Zeitraum	01. Jul	2003	2004	2005	2006	2007
Bestand Eigenmitte	25.000					
Summe		25.000	81.063	101.868	112.841	102.843
I. OPERATIVES GESCHÄFT						
Milch		305.200	353.160	396.760	545.000	523.200
Rinderverkauf		25.500	30.813	36.125	47.813	47.813
Bodenproduktion						
Prämien/Beihilfen		7.455	22.215	52.258	67.765	67.111
sonst. Einnahmen		5.000	4.000	4.000	3.000	2.000
Su. Einnahmen		343.155	410.188	489.143	663.577	640.124
Direktkosten Boden		26.250	26.250	26.250	35.000	35.000
Direktkosten Tier		80.000	96.000	105.000	150.000	140.000
Löhne/BG		10.000	20.000	20.000	45.000	45.000
Treibstoffe		4.688	4.688	6.250	6.250	6.250
Lohnunternehmer		10.000	10.000	15.000	20.000	20.000
Reparaturen		12.000	12.000	16.000	18.000	18.000
PKW		2.500	2.500	3.000	3.500	3.500
Versicherungen		8.000	12.000	12.000	16.000	17.000
Pachten/Mieten		23.000	23.000	33.000	33.000	33.000
betriebliche Steuern		1.875	1.875	2.500	2.500	2.500
sonst. allg. Aufwand		10.000	12.000	12.500	13.500	15.000
Su. Ausgaben		188.313	220.313	251.500	342.750	335.250
Su. operatives Geschäft		154.843	189.875	237.643	320.827	304.874
II. INVESTITIONEN						
Investition Gebäude			500.000		200.000	
Investition Maschinen		20.000		60.000		20.000
Investition Quote			70.000	50.000	120.000	
Investitionen Tiere			18.750	18.750	41.250	
Anlagenverkäufe						
Su. Anlagen		20.000	588.750	128.750	361.250	20.000
III. KAPITALDIENST						
Tilgung		16.000	38.000	40.000	48.000	40.000
Zinsen Darlehen		17.280	40.320	45.300	58.190	55.990
Zinsen Kontokorrent		500	2.000	2.620	3.385	1.000
Su. Kapitaldienst		33.780	80.320	87.920	109.575	96.990
IV. PRIVAT						
Entnahmen		52.500	56.000	65.000	65.000	65.000
davon Vermögensbildung		5.000	4.500	2.000	2.000	3.000
Einlagen		7.500	6.000	5.000	5.000	5.000
davon Vermögensauflösung						
Su. Privatentnahmen		45.000	50.000	60.000	60.000	60.000
V. LIQUIDITÄT						
Liq. F.-Kap.-Aufnahme		81.063	-448.133	62.841	-97.157	230.727
cash flow III		97.563	102.805	132.724	202.502	192.384
langfr. Kapitaldienstgrenze		61.093	63.875	88.393	151.827	123.124
mittelfr. Kapitaldienstgrenze		77.093	99.875	124.393	195.827	171.124
Ausschöpfung KDG (mittelfr.)		44%	80%	71%	56%	57%
VI. Rentabilität						
Saldo Ein/Ausnahmen		137.063	147.555	189.724	259.252	247.884
AfA Referenzmenge		11.250	18.250	23.250	35.250	35.250
Gebäude-AfA		16.000	36.000	36.000	44.000	48.000
Maschinen-AfA		27.000	27.000	33.000	33.000	43.000
sonstiger Aufwand/Ertrag		-500	-750	-1.000	-1.250	-1.500
Gewinn		83.313	67.055	98.474	148.252	123.134
Untermergewinn		-19.812	-62.283	-8.839	33.240	21.034
Entlohnung nAK		8,9	-1,0	11,4	22,0	18,8
VII. Stabilität						
Eigenkapitalbildung		38.313	17.055	38.474	88.252	63.134
ber. Eigenkapitalbildung		43.313	21.555	40.474	90.252	66.134
Fremdkapitalanteil		29%	48%	46%	47%	47%

Anlage 4

Landwirtschaftskammer Rheinland
Beratungsdienst Rindviehhaltung Wesel

Landwirtschaftskammer Rheinland
Stralsunder Str. 23-25, 46483 Wesel

Franz Durchblick
Berater

Herrn
Paul Bauer
Dorfstr. 10

Tel.:
Fax:
Handy: 0172/2040195

12345 Landleben

Landleben, 6.11.2003

Beraterbrief

Ihr betriebswirtschaftlicher Jahresabschluss aus dem Wirtschaftsjahr 02/03 wurde von uns ausgewertet. Die folgenden Kenndaten sollen Ihnen einen kurzen Überblick vermitteln.

Betriebsergebnis:

Sie erzielten in Ihrem Unternehmen einen Gewinn von 47 184 €. Der Vorjahresgewinn lag bei 33 339 €. Die Veränderung zum Vorjahresgewinn beträgt somit 13 845 €. Ihre Gewinnrate liegt bei 14,4 % des Unternehmensertrages. In Ihrem Gewinn sind ein zeitraumfremdes und außerordentliches Ergebnis (z. B. Veräußerungsgewinne) von -254 € und staatliche Zuwendungen in Höhe von 25 755 € enthalten. Aus dem Gewinn zusätzlich Zinsaufwand von 9 692 €, dem Pacht aufwand von 45 249 € und dem Lohnaufwand von 0 € abzüglich entsprechender Erträge errechnet sich Ihr Betriebseinkommen in Höhe von 101 370 €.

Eigenkapitalveränderung:

Werden zum Gewinn die Einlagen von 315 € (davon 0 € aus Privatvermögen) hinzugerechnet und die Entnahmen von 51 291 € (davon aus Lebenshaltung 27 787 €, Privatvermögen 4 634 € und sonstige Entnahmen 0) abgezogen, ergibt sich eine Eigenkapitalveränderung in Ihrer Bilanz von -3 792 €. Werden Zu- und Abgänge beim Privatvermögen berücksichtigt, ergibt sich eine Eigenkapitalveränderung beim Unternehmer von 842 €.

Investitionen und Finanzierung:

Die Tilgungen der lang- und mittelfristigen Verbindlichkeiten betragen 11 390 €.

Ihr Vermögen hat sich im Laufe des Wirtschaftsjahres um 11 931 € vermehrt. Aus diesen Bruttoinvestitionen errechnen sich unter Berücksichtigung der Abgänge und der Abschreibungen Nettoinvestitionen von -21 569 €.

Die gesamten Verbindlichkeiten Ihres Unternehmens beliefen sich am Bilanzstichtag auf 194 257 €, davon sind 15 227 € kurzfristig finanziert. Die Verbindlichkeiten haben sich um –18 388 € vermindert.

Stabilität:

Den kurzfristigen Verbindlichkeiten steht ein Finanzumlaufvermögen von 26 250 € gegenüber.

Unter Berücksichtigung des Vieh- und Umlaufvermögens beträgt der Fremdkapitalanteil 117,1 %. Bei Einbeziehung des Buchwertes Ihrer Maschinen und der Geschäftsausstattung sind es 82,7 %.

Liquidität:

Bei der Prüfung Ihrer Liquidität ergibt sich aus den Einnahmen und Ausgaben des Umsatzbereiches ein Geldrohüberschuss von 74 143 €. Dieser Betrag erhöht bzw. vermindert sich durch Erlöse aus Sachanlageverkäufen und Sachanlagezukaufen. Nach Abzug der Barentnahmen und Hinzurechnen der baren Einlagen ergibt sich ein Geldüberschuss von 17 778 €, der die Veränderungen auf den Geldkonten widerspiegelt.

Weitere betriebswirtschaftliche Kennwerte Ihres Unternehmens sind im Horizontal- und im Vertikalvergleich zusammengestellt.

Mit freundlichen Grüßen
Franz Durchblick

(Beispiel eines mit AgriCon erstellten Beraterbriefes)

**Landwirtschaftskammer Rheinland
Beratungsdienst Rinderhaltung Wesel**

Vertikalvergleich des Jahresabschlusses im WJ 2002/03

Betrieb: Paul Bauer
Berater: Franz Durchblick

Merkmal	Einheit	2002	2003
Betriebsdaten (Fläche, Arbeitskräfte, Viehbesatz)
Rentabilität – Ertrag			
Ertrag Bodenproduktion	€	17.046	19.865
Ertrag Tierproduktion	€	296.568	300.850
Sonstiger Betriebsertrag insg.	€	4.988	6.594
Zeitraumfremde Erträge	€	-	1.050
Unternehmensertrag	€	318.602	328.359
Rentabilität – Aufwand			
Aufwand Pflanzenproduktion	€	17.740	14.593
Aufwand Tierproduktion	€	97.980	98.169
.			
.			
Zinsaufwand	€	10.110	9.592
Aufwand, Pachten, Mieten, Lieferrechte	€	46.414	45.249
Unternehmensaufwand	€	285.263	281.175
Unternehmensertrag	€	318.602	328.359
- Unternehmensaufwand	€	285.263	281.175
Gewinn/Verlust	€	33.339	47.184
= ordentliches Ergebnis (zeitraumechter Gewinn)	€	34.100	47.438
Stabilität
= Eigenkapitalveränderung im Unternehmen	€	-12.212	-3.792
+ Entn. zur Bildung von Privatvermögen	€	4.159	4.634
- Einlagen aus Privatvermögen	€	-	-
= Eigenkapitalveränderung Unternehmer	€	-8.054	842
Eigenkapital	€	294.713	291.280
Fremdkapital insgesamt	€	211.560	191.260
Eigenkapitalquote	%	58,1	60,0
Liquidität			
= Cash flow III; verfügbare Geldmittel	€	7.201	12.342

Auszug eines mit AgriCon erstellten Vertikalvergleiches

Anlage 5 Beispiel einer kurzfristigen Finanzplanung

Kalkulationsdaten und Kommentar zum Beispielsbetrieb

1. <u>Betriebsgröße und Flächennutzung</u>	
Betriebsgröße:	72,0 ha LF (45 ha Pachtfläche)
davon:	34,5 ha Ackerfläche, 37,5 ha Grünland
Ackernutzung:	10,0 Getreide, 21,0 ha Silomais, 3,5 ha Stilllegung
Milchquote:	623.000 kg (277.000 kg Pachtquote)
2. <u>Voraussichtliche Einnahmen und Ausgaben (brutto)</u>	
-	Einnahmen und Ausgaben zum Zeitpunkt des Geldzuflusses
-	In der Spalte Bemerkungen können Preis- und Mengenangaben festgehalten werden, das erleichtert eine spätere Fortschreibung.
-	Es werden nur tatsächliche Geldbewegungen berücksichtigt, keine kalkulatorischen Aufwendungen, wie z. B. Abschreibungen.
-	Kreditfinanzierte Investitionen werden durch den laufenden Kapitaldienst berücksichtigt.
3. <u>Geplante Investitionen:</u> 20.000 € für Maschinenkauf 25.000 € für Kuhstallumbau	
4. <u>Verbindlichkeiten und Kapitaldienst</u>	
Langfristige:	245.000 € Darlehen
kurzfristige:	15.000 € Lieferantenverbindlichkeiten
<u>Kommentar zum Beispielsbetrieb:</u>	
Der Betrieb weist zu Beginn des Planungszeitraumes (1.7.) in der Summe aller Konten ein Minus von 11.430 € aus.	
Unter Berücksichtigung der voraussichtlichen Ein- und Ausgaben, der Investitionen, der Kapitaldienstverpflichtungen und des Privatbereiches erhöht sich zum Ende des Planungszeitraumes (30.6.) die Finanzlücke auf 43.930 €. Die Liquidität würde sich ohne Anpassungsmaßnahmen um rd. 32.500 € verschlechtern.	
Unterjährig stellt sich der Liquiditätsengpass erstmals per 31.12. ein, weil die Maschineninvestitionen vom laufenden Konto bezahlt wurden. Die Situation verschärft sich, wenn auch noch der geplante Umbau und die geplante Familienfeier vom laufenden Konto bezahlt werden sollen.	
Als kurzfristige Anpassungsmaßnahme empfiehlt sich eine Umfinanzierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten incl. der geplanten Maschinen- und Gebäudeinvestitionen durch Aufnahme eines Darlehens in Höhe des Fehlbedarfes am Ende des Wirtschaftsjahres, nämlich rd. 50.000 €.	
Dies spart einerseits Kontokorrentzinsen für das Genossenschafts- und Girokonto, erhöht andererseits Zins- und Tilgungsverpflichtungen durch das neue Darlehen.	

KURZFRISTIGE FINANZPLANUNG

Zeitraum	01. Jul	01.7-30.09	01.10-31.12	01.01-31.03	01.04-30.06	Bemerkungen
Giro Betrieb	4.215					
Genossenschaft	-15.645					
Festgeld						
Summe	-11.430	-11.430	6.120	-1.730	4.920	-11.430
I. OPERATIVES GESCHÄFT						
Getreide		8.600				8.600 80 dt/ha, 10,75 €/dt
Zuckerrüben						
Kartoffeln						
Milch	54.000	62.000	60.000	56.000	232.000	-2%
Rinderverkauf	7.000	12.000	15.000	6.000	40.000	
Schweineverkauf						
Prämien/Beihilfen			15.000			15.000
sonst. Einnahmen	12.500				2.000	14.500
Su. Einnahmen	82.100	89.000	75.000	64.000	310.100	
Spezialaufwand Boden	-4.500	-2.500	-4.500	-3.000	-14.500	
Spezialaufwand Tier	-17.000	-25.000	-23.000	-18.000	-83.000	+3%
Personalaufwand		-2.000		-2.500	-4.500	
Heiz- und Treibstoffe, Strom	-5.500	-2.500	-2.500	-4.500	-15.000	
Lohnunternehmer	-2.000	-6.000		-12.000	-20.000	
Reparaturen: Maschinen	-2.000	-2.000	-2.000	-2.000	-8.000	
Gebäude	-1.200		-3.000		-4.200	
Versicherungen	-3.500		-4.500		-8.000	
Pachten/Mieten	-5.500	-14.500	-5.500	-14.500	-40.000	+5,5 ha Zupacht
sonstige Ausgaben	-5.000	-5.000	-5.000	-5.000	-20.000	
Su. Ausgaben	-46.200	-59.500	-50.000	-61.500	-217.200	
Su. operatives Geschäft	35.900	29.500	25.000	2.500	92.900	
II. INVESTITIONEN						
Investitionen-Masch.			-20.000		-20.000	Schwader + Milchklühung
Investitionen-Gebäude					-25.000	Umbau Kuhstall
Anlagenverkäufe			3.000		3.000	Schwader
Su. Investitionen/Anlagen			-17.000		-25.000	-42.000
III. KAPITALDIENST						
Su. Tilgung	-2.350	-2.350	-2.350	-2.350	-9.400	
Su. Zinsen Darlehen	-3.250	-3.250	-3.250	-3.250	-13.000	
Su. Zinsen Bank	-400	-400	-400	-400	-1.600	
Su. Zinsen Genossensch.	-500	-500	-500	-500	-2.000	
Kapitaldienst Umfinanzierung						
Su. Kapitaldienst	-6.500	-6.500	-6.500	-6.500	-26.000	
IV. PRIVAT						
Lebenshaltung	-8.000	-8.000	-8.000	-8.000	-32.000	
Versicherungen	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-14.000	
Steuern	-1.250	-1.250	-1.250	-1.250	-5.000	Vorauszahlungen
a. o. Ausgaben		2.000			-8.000	Familienfeier im Mai
Einnahmen	900	900	900	900	3.600	Kindergeld
Su. Privat	-11.850	-13.850	-11.850	-19.850	-57.400	
V. PROGNOSE LIQUIDITÄT		6.120	-1.730	4.920	-43.930	-43.930

Kommentar:

Akuter Liquiditätsengpass zum Ende des Wirtschaftsjahres, wenn geplante Investitionen vom laufenden Konto finanziert werden. Umfinanzierung notwendig!

Auswirkungen zukünftiger Entwicklungsschritte landwirtschaftlicher Veredlungsbetriebe in Westfalen-Lippe auf deren Finanz- und Liquiditätsmanagement mit einem Beurteilungskonzept zur Kreditvergabe

Bernhard Gründken

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung, Problemstellung, Zielsetzung	154
2	Situation und Entwicklungsschritte Schweine haltender Betriebe.....	154
2.1	Derzeitige Struktur, Einkommenssituation und Finanzlage	154
2.2	Anforderungen einer nachhaltigen Existenzsicherung	155
2.3	Erwarteter Strukturwandel und notwendige Entwicklungsschritte	155
3	Beispielbetriebe	155
3.1	Datengrundlage.....	155
3.2	Struktur der Beispielbetriebe	156
3.3	Kennzahlen der Beispielbetriebe.....	156
3.4	Geplante Entwicklungsschritte	157
4	Finanzmanagement.....	158
5	Beurteilung der Entwicklungsschritte.....	159
6	Liquiditätsmanagement	160
6.1	Qualifizierte Finanz- und Liquiditätsplanung.....	160
6.2	Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität.....	162
6.2.1	Finanzorientierte Maßnahmen	162
6.2.2	Erlösorientierte Maßnahmen.....	163
6.2.3	Versicherungsorientierte Maßnahmen	164
7	Bonitätskriterien der Kreditvergabe und deren Beurteilung	165
7.1	Auswahl der Bonitätskriterien	165
7.1.2	Operative Faktoren	167
7.1.3	Sonderfaktoren	168
7.2	Bonitätsanalyse mit Skalierung am Beispiel.....	168
7.3	Umsetzung in die Praxis.....	175
8	Zusammenfassung	176
9	Literaturverzeichnis	177

Auswirkungen zukünftiger Entwicklungsschritte landwirtschaftlicher Veredlungsbetriebe in Westfalen-Lippe auf deren Finanz- und Liquiditätsmanagement mit einem Beurteilungskonzept zur Kreditvergabe

1 Einführung, Problemstellung, Zielsetzung

Für viele landwirtschaftliche Betriebe ist Schweinehaltung (Ferkelproduktion und Schweinemast) Existenzgrundlage. Durch Liberalisierung und Globalisierung der Märkte verschärft sich der Wettbewerb. Die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit erfordert einerseits gute biologische Leistungen, hohe Qualitätsstandards und niedrige Produktionskosten. Andererseits sind ausreichend große Produktionseinheiten zur Nutzung der Kostendegression mit entsprechend hohen Investitionen notwendig. Diese müssen zum großen Teil mit Fremdkapital finanziert werden.

Die Finanzierung von Investitionen mit Fremdkapital in der Landwirtschaft ist nicht neu. Die Rahmenbedingungen für den Einsatz von Fremdkapital haben sich allerdings deutlich verändert:

1. Die Investitionen in den Aufbau wettbewerbsfähiger Viehbestände und damit der Kapitalbedarf haben an Umfang zugenommen (Investitionsvolumen nicht selten über 500.000 €). Das gilt insbesondere für Ferkel produzierende Betriebe, die aus Gründen der Sozialverträglichkeit zusätzlich zu den familieneigenen Arbeitskräften Fremdarbeitskräfte einstellen.
2. Der Eigenkapitalanteil bei der Finanzierung von Investitionen wird geringer, der Fremdkapitalanteil steigt. Viehstarke Betriebe wirtschaften außerdem zunehmend auf der Basis von Pachtland.
3. Auf den Märkten für Ferkel und Mastschweine gibt es nach wie vor starke zyklische Preisbewegungen. Daraus können sich gravierende Liquiditätsprobleme ergeben.
4. Die Kreditvergabe durch die Banken wird mit "Basel II" auf eine neue Grundlage gestellt. Die landwirtschaftlichen Unternehmer und ihre Berater, auch die Banken müssen sich darauf einstellen.

Mit der vorliegenden Arbeit soll vor dem Hintergrund des sich verschärfenden Wettbewerbs die notwendige Entwicklung wettbewerbsfähiger Produktionseinheiten in der Schweinehaltung für die Region Westfalen-Lippe dargestellt und der sich daraus ergebende Kapital- und Kreditbedarf abgeleitet werden.

Die sich aus einer zunehmenden Fremdfinanzierung von Investitionen ergebenden Risiken für landwirtschaftliche Unternehmen und Banken sollen aufgezeigt und Möglichkeiten dargestellt werden, wie diese Risiken durch ein qualifiziertes Finanz- und Liquiditätsmanagement minimiert werden können.

In Anbetracht der sich abzeichnenden Entwicklung in landwirtschaftlichen Veredlungsbetrieben soll unter Berücksichtigung von Basel II ein Konzept für eine sachgerechte Beurteilung der Beleihungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit landwirtschaftlicher Betriebe entwickelt werden.

2 Situation und Entwicklungsschritte Schweine haltender Betriebe

2.1 Derzeitige Struktur, Einkommenssituation und Finanzlage

Bei der letzten Viehzählung mit Erhebung der Strukturdaten in 2001 wurden in Westfalen-Lippe insgesamt 470.000 Zuchtsauen erfasst. Der Mastschweinebestand von Tieren mit mehr als 50kg betrug über 2,4 Mio., woraus eine etwaige Zahl von 3,1 Mio. Mastplätzen und eine Jahresproduktion von fast 7,5 Mio. Schlachtschweinen resultiert.

Zur Abschätzung der zukünftigen Entwicklung der Schweineproduktion ist jedoch nicht nur die Gesamtzahl der in einer Region gehaltenen Schweine entscheidend, sondern von besonderer Bedeutung ist die Verteilung der Tiere auf die Halter und daraus resultierend die Struktur der Erzeugerbetriebe. So befinden sich zwar nur noch 15% der Zuchtsauen in Beständen mit weniger als 50 Sauen, insgesamt sind in dieser Gruppe aber immer noch über 50% aller Sauenhalter. Auf der anderen Seite sind fast 65% der Sauen in Beständen ab 100 Sauen - diese gelten gemeinhin als zukunftsfähig - aber lediglich 25% der Halter haben entsprechende Bestände.

Nicht wesentlich anders ist die Situation in der Schweinemast. In der Größenordnung von weniger als 200 Mastschweinen mit mehr als 50 kg im Bestand - dies entspricht etwa 600 verkauften Mastschweinen bzw. ca. 250 -Plätzen - befinden sich fast 2/3 aller Mastschweinehalter.

Oberhalb von 400 Mastschweinen mit mehr als 50kg im Bestand (ca. 500 Mastplätze) - 1.200 verkauften Tieren im Jahr - befinden sich hingegen 55% der Mastschweine, aber nur 18% der Halter bewirtschaften entsprechende Bestandsgrößen.

Erkennbar ist also eine deutliche Diskrepanz in der Struktur mit dem Fazit, dass schon heute ein vergleichsweise geringer Anteil an Betrieben den überwiegenden Teil der Schweine in Westfalen-Lippe hält.

Für den Zeitraum der Wirtschaftsjahre 97/98 bis 01/02, der von den Markt- und Preisentwicklungen als repräsentativ angesehen werden kann, ist festzustellen, dass einen aus Sicht der Einkommensverwendung – Privateinsparungen und Eigenkapitalbildung – notwendigen Gewinn von mehr als 40.000 € nur Betriebe erzielen konnten, die mindestens durchschnittliches Produktionsniveau erbracht und als Ferkelerzeuger 130 Sauen und mehr bzw. als Mastbetrieb im Minimum 1.000 Plätze bewirtschaftet haben.

Betrachtet man die Seite der Einkommensherkunft, also die Höhe der Entlohnung der eingesetzten Eigentumsfläche, des Eigenkapitals und der Familienarbeitskraft, so fällt das Ergebnis noch ungünstiger aus. Im Schnitt über den gesamten Zeitraum konnten marktübliche Faktorentlohnungen für Fläche, Arbeit und Kapital nur Betriebe erwirtschaften, die ein überdurchschnittliches Leistungsniveau hatten (etwa das obere Drittel) und im Minimum die oben schon aufgezeigten Bestandsgrößen.

2.2 Anforderungen einer nachhaltigen Existenzsicherung

In 2.1 wurde erläutert, welche Voraussetzungen in der Vergangenheit Schweine haltende Betriebe für eine nachhaltige Existenzsicherung der Betriebsleiterfamilie erfüllen mussten.

Für die zukünftige Entwicklung gilt es zu berücksichtigen, dass Existenzsicherung nicht nur statisch betrachtet werden darf, sondern ein dynamischer Prozess ist. So schreiben sich insbesondere durch Inflation, aber auch durch Produktivitätssteigerungen sowie Markt- und Preisentwicklung die Grenzwerte für notwendige Betriebsgrößen fort. In der Schweineproduktion führt vor allem die zunehmende Globalisierung zu einem Anstieg des Konkurrenzdrucks auch auf dem EU-Binnenmarkt, so dass die Betriebe für eine nachhaltige Existenzsicherung unter dem Zwang einer fast ständigen Anpassung stehen.

Richtet man den Blick von zurückliegenden Durchschnittswerten auf die aus diesem Zeitraum resultierenden Trends, so lässt sich erkennen, dass nachhaltige Existenzsicherung nur noch Betriebe erreichen können, die derzeit von den produktionstechnischen Leistungen zum oberen Drittel gehören. Zusätzlich ist weiteres Betriebswachstum erforderlich. So kann man davon ausgehen, und dies zeigen deutlich die Nachbarländer Dänemark und die Niederlande, dass sich die Mindestgröße zur nachhaltigen Existenzsicherung im Bereich der Ferkelerzeugung von heute 130 auf etwa 200 bis 250 Sauen

verschieben wird und in der Mast die notwendige Mindestgröße auf 1.500 bis 2.000 Plätze ansteigen wird.

2.3 Erwarteter Strukturwandel und notwendige Entwicklungsschritte

Um den erwarteten Strukturwandel für Schweine haltende Betriebe abzuschätzen, muss man die derzeitige Struktur und Einkommenssituation den Anforderungen an eine nachhaltige Existenzsicherung gegenüberstellen. Berücksichtigt man zusätzlich, dass landwirtschaftliche Nutzfläche eine zwingende Voraussetzung für die Schweinehaltung ist, diese aber mit den derzeitigen Viehbeständen in den viehstarken Regionen Westfalen-Lippes ausgereizt ist, dann deutet sich an, mit welcher Dramatik der Strukturwandel in der Schweineproduktion in den nächsten Jahren ablaufen wird.

Wachstum in zukunftsorientierten Betrieben der Schweinehaltung kann nur in Verbindung mit der Produktionsaufgabe in auslaufenden Betrieben einhergehen.

Allein ein Wachstum um zusätzlich 50 Sauen in der Betriebsgruppe der knapp 1.000 Betriebe mit Beständen zwischen 100 und 150 Sauen bedeutet einen Rückgang der Zahl an Betrieben mit weniger als 50 Sauen um gut 70% bzw. eine Abnahme von etwa 2.600 Betrieben.

Natürlich läuft der Strukturwandel differenzierter, aber grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass der derzeitige Gesamtbestand an Sauen und Mastschweinen in Westfalen-Lippe eine nachhaltige Existenz für etwa ein Drittel der derzeitigen Betriebe bieten kann, die zwingend aber auch die in den folgenden Beispielen dargestellten betrieblichen Entwicklungsschritte gehen müssen.

3 Beispielbetriebe

3.1 Datengrundlage

Die Auswirkungen zukünftiger Entwicklungsschritte landwirtschaftlicher Veredlungsbetriebe auf deren Finanz- und Liquiditätsmanagement sollen am Beispiel von jeweils zwei spezialisierten Ferkelerzeuger- und Mastbetrieben unterschiedlicher Betriebsgröße aufgezeigt werden. Für diese Veredlungsbetriebe standen aus einer speziellen Auswertung der NEUEN LANDBUCHGESELLSCHAFT (NLB) die kompletten Daten der Buchfüh-

rungsstatistik der vergangenen fünf Wirtschaftsjahre (WJ 1997/98 bis WJ 2001/02) zur Verfügung. Die vier Beispielbetriebe repräsentieren die in der Praxis vorherrschenden Betriebsgrößen unter den Haupterwerbsbetrieben der hiesigen Region. In der jeweiligen Gruppe wurde eine Sortierung nach dem Kriterium „Ordentliches Ergebnis“ in „weniger erfolgreiche“, „mittlere“ und „erfolgreiche“ Betriebe vorgenommen. Als Datengrundlage diente die Gruppe der „mittleren“ Betriebe.

3.2 Struktur der Beispielbetriebe

Wesentliche Betriebsdaten sind für das Wirtschaftsjahr 2001/02 für die ausgewählten Betriebsgruppen in der nachfolgenden Tabelle 1 aufgeführt.

Tabelle 1: Daten der ausgewählten Beispielbetriebe

Betriebsgruppe	n = 20	Betriebsgruppe	n = 24
100 bis 150 Sauen	WJ 01/02	über 150 Sauen	WJ 01/02
Arbeitskräfte insgesamt	1,2 Ak	Arbeitskräfte insgesamt	1,6 Ak
Landw. genutzte Fläche (LF)	35,71 ha	Landw. genutzte Fläche (LF)	45,43 ha
dar. Eigentumsfläche	17,34 ha	dar. Eigentumsfläche	21,04 ha
Zuchtsauen	121 St.	Zuchtsauen	210 St.
Pacht- und Mietaufwand	6.784 €	Pacht- und Mietaufwand	10.403 €
Zinsen und ähnl. Aufwendungen	5.213 €	Zinsen und ähnl. Aufwendungen	5.542 €
Gewinn / Verlust je Unternehmen	44.069 €	Gewinn / Verlust je Unternehmen	89.537 €
Entnahmen	60.668 €	Entnahmen	109.104 €
Einlagen	33.218 €	Einlagen	43.429 €
Verbindlichkeiten	103.880 €	Verbindlichkeiten	123.024 €
Nettoinvestitionen	14.748 €	Nettoinvestitionen	21.533 €

Betriebsgruppe	n = 38	Betriebsgruppe	n = 24
1.500 bis 2.500 verk. MS	WJ 01/02	über 2.500 verk. Mastschweine	WJ 01/02
Arbeitskräfte insgesamt	1,4 Ak	Arbeitskräfte insgesamt	1,8 Ak
Landw. genutzte Fläche (LF)	57,02 ha	Landw. genutzte Fläche (LF)	69,69 ha
dar. Eigentumsfläche	34,51 ha	dar. Eigentumsfläche	37,11 ha
verkaufte Mastschweine	1.969 St.	verkaufte Mastschweine	3.047 St.
Pacht- und Mietaufwand	8.724 €	Pacht- und Mietaufwand	20.349 €
Zinsen und ähnl. Aufwendungen	7.013 €	Zinsen und ähnl. Aufwendungen	4.321 €
Gewinn / Verlust je Unternehmen	26.579 €	Gewinn / Verlust je Unternehmen	53.823 €
Entnahmen	71.881 €	Entnahmen	125.375 €
Einlagen	41.608 €	Einlagen	87.226 €
Verbindlichkeiten	140.269 €	Verbindlichkeiten	137.080 €
Nettoinvestitionen	-4.562 €	Nettoinvestitionen	30.803 €

Für die Gruppe der spezialisierten Ferkelerzeuger zeigt sich, dass die größeren Betriebe im Schnitt fast doppelt soviel Sauen halten, wie die mittlere Betriebsgruppe. Damit konnten deutlich höhere Gewinne erwirtschaftet werden. In der Höhe der Verbindlichkeiten unterscheiden sich die Gruppen nur geringfügig. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei den beiden Gruppen der spezialisierten Mastschweinehalter.

3.3 Kennzahlen der Beispielbetriebe

Veredlungsbetriebe bewegen sich in einem Markt, der in erster Linie durch Angebot und Nachfrage und weniger durch reglementierende Marktordnungen der Europäischen Union bestimmt wird. Faktoren, wie Währungsschwankungen, wirtschaftliche Lage möglicher Importländer, weltweite Angebots- und Nachfrageentwicklungen, auftretende Tierseuchen sowie spekulative Elemente, die der einzelne Betrieb nicht beeinflussen kann, haben extreme Auswirkungen auf die finanzielle Situation. Es genügt daher nicht, die Daten nur eines Wirtschaftsjahres als Ausgangsbasis für weitere Berechnungen heranzuziehen. In den Tabellen 2 und 3 sind die wesentlichen Kennzahlen der vier Beispielbetriebe für die vergangenen fünf Wirtschaftsjahre aufgeführt.

Tabelle 2: Kennzahlen zur Rentabilität, Liquidität und Stabilität in den Beispielbetrieben mit Zuchtsauenhaltung

Betriebsgruppe	n = 14	n = 16	n = 16	n = 17	n = 20		
100 bis 150 Sauen	WJ	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	Schnitt
Gewinn / Verlust je Unternehmen	51.895 €	685 €	18.688 €	53.518 €	44.069 €		33.771 €
Rentabilität							
Gewinnrate	25,24 %	-1,18 %	12,05 %	24,66 %	21,47 %		16,44 %
Nettorentabilität	139 %	-4 %	51 %	142 %	113 %		88 %
Liquidität							
Tilgung	8.052 €	9.102 €	12.228 €	11.962 €	11.498 €		10.569 €
Cash flow III	13.377 €	-9.514 €	14.740 €	15.075 €	22.890 €		11.313 €
Stabilität							
bereinigte Eigenkapitalbildung	15.129 €	-25.723 €	-4.656 €	28.365 €	10.182 €		4.659 €
Fremdkapitalanteil	16,1 %	18,4 %	24,4 %	21,7 %	16,6 %		19,4 %
langfristige Kapitaldienstgrenze	21.819 €	-22.499 €	1.685 €	35.629 €	17.069 €		10.741 €
Kapitaldienst	11.364 €	13.705 €	18.012 €	17.539 €	16.712 €		15.466 €

Betriebsgruppe	n = 9	n = 13	n = 20	n = 20	n = 24		
über 150 Sauen	WJ	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	Schnitt
Gewinn / Verlust je Unternehmen	73.104 €	4.051 €	59.028 €	100.529 €	89.537 €		65.249 €
Rentabilität							
Gewinnrate	27,10 %	0,46 %	19,68 %	28,57 %	27,82 %		20,76 %
Nettorentabilität	166 %	2 %	118 %	205 %	191 %		136 %
Liquidität							
Tilgung	10.756 €	17.625 €	29.082 €	19.392 €	19.307 €		19.233 €
Cash flow III	17.838 €	16.918 €	15.745 €	33.174 €	32.618 €		23.259 €
Stabilität							
bereinigte Eigenkapitalbildung	16.820 €	-24.931 €	26.513 €	59.538 €	36.253 €		22.838 €
Fremdkapitalanteil	11,6 %	26,8 %	19,1 %	15,6 %	15,6 %		17,7 %
langfristige Kapitaldienstgrenze	25.762 €	-16.835 €	33.204 €	69.348 €	46.020 €		31.499 €
Kapitaldienst	14.508 €	25.898 €	36.168 €	25.147 €	24.804 €		25.305 €

Es wurde ein Zeitraum von fünf Jahren gewählt, weil dieser zum einen die extreme Schwankungsbreite des Marktgeschehens und damit der wirtschaftlichen Ergebnisse der Veredlungsbetriebe sehr gut widerspiegelt. Zum anderen entspricht der Durchschnitt der Ergebnisse der Einzeljahre einem langfristigen Durchschnitt und kann damit als Grundlage für die Kalkulation der Betriebsergebnisse der Beispielbetriebe nach Durchführung entsprechender Wachstumsschritte dienen.

Bei den Betrieben mit Sauenhaltung (Tabelle 2) schneidet die Gruppe der großen Betriebe (> 150 Sauen) bei den Kennwerten zur Rentabilität, Liquidität und Stabilität deutlich besser ab als die Gruppe der mittleren Betriebe. Hier überschreitet der Kapitaldienst die langfristige Kapitaldienstgrenze.

Tabelle 3: Kennzahlen zur Rentabilität, Liquidität und Stabilität in den Betrieben mit Mastschweinehaltung

Betriebsgruppe	WJ	n = 31	n = 32	n = 32	n = 32	n = 38	Schnitt
		1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	
1.500 bis 2.500 verk. MS		25.189 €	-88 €	19.699 €	57.588 €	26.579 €	25.793 €
Gewinn / Verlust je Unternehmen							
Rentabilität							
Gewinnrate		7,63 %	-2,64 %	6,87 %	16,18 %	7,64 %	7,13 %
Nettorentabilität		50 %	-12 %	43 %	124 %	48 %	51 %
Liquidität							
Tilgung		15.516 €	24.476 €	15.008 €	21.726 €	29.764 €	24.437 €
Cash flow III		4.532 €	-19.775 €	1.237 €	14.943 €	-7.812 €	-1.375 €
Stabilität							
bereinigte Eigenkapitalbildung		-9.390 €	-26.695 €	-4.204 €	29.343 €	-9.090 €	-4.007 €
Fremdkapitalanteil		11,4 %	15,1 %	13,8 %	13,8 %	15,5 %	13,9 %
langfristige Kapitaldienstgrenze		-4.745 €	-36.038 €	1.237 €	35.662 €	-2.851 €	-1.347 €
Kapitaldienst		20.154 €	30.472 €	20.066 €	21.725 €	29.764 €	24.437 €

Betriebsgruppe	WJ	n = 10	n = 15	n = 25	n = 23	n = 24	Schnitt
		1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	
über 2.500 verk. MS		49.586 €	9.248 €	43.423 €	91.661 €	53.823 €	49.548 €
Gewinn / Verlust je Unternehmen							
Rentabilität							
Gewinnrate		10,49 %	0,43 %	8,52 %	16,75 %	9,59 %	9,15 %
Nettorentabilität		83 %	2 %	61 %	145 %	76 %	73 %
Liquidität							
Tilgung		6.125 €	11.722 €	27.388 €	45.738 €	11.499 €	20.494 €
Cash flow III		-16.519 €	-134 €	10.838 €	7.531 €	23.276 €	4.998 €
Stabilität							
bereinigte Eigenkapitalbildung		11.651 €	-20.786 €	26.476 €	60.006 €	6.278 €	16.725 €
Fremdkapitalanteil		10,2 %	13,3 %	15,7 %	14,6 %	14,1 %	13,5 %
langfristige Kapitaldienstgrenze		15.591 €	-19.826 €	23.234 €	66.188 €	7.666 €	18.571 €
Kapitaldienst		10.208 €	17.548 €	34.591 €	52.301 €	15.749 €	26.080 €

Bei den spezialisierten Mastschweinebetrieben (Tabelle 3) fallen die angesprochenen Kennwerte schlechter aus als in der Gruppe der spezialisierten Ferkelerzeuger. Selbst die Gruppe der großen spezialisierten Schweinemastbetriebe konnte nicht rentabel wirtschaften. In beiden Gruppen überschreitet der Kapitaldienst im fünfjährigen Durchschnitt die langfristige Kapitaldienstgrenze.

3.4 Geplante Entwicklungsschritte

Zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen und nationalen Märkten und in Verfolgung persönlicher Unternehmerziele planen Ferkelerzeuger und Mäster Neuinvestitionen, um größere Entwicklungsschritte zu realisieren. Die Auswirkungen dieser Investitionen auf Rentabilität, Stabilität

und Liquidität müssen bedacht und berechnet werden. Daher wurden in einem ersten Schritt die Daten der Buchführungsstatistik aus dem Wirtschaftsjahr 2001/02 für jeden Beispielbetrieb in das Planungsprogramm „Kalkutop“ der Landwirtschaftskammer eingegeben und berechnet. Dabei zeigt sich, dass die tatsächlichen Daten der Buchführungsstatistik eine hohe Übereinstimmung mit den berechneten Daten im Programm „Kalkutop“ aufweisen. In einem zweiten Schritt wurden insbesondere die Erlöse auf ein durchschnittliches Niveau korrigiert sowie zeitraumfremde Erträge und Aufwendungen eliminiert.

Die geplante Erweiterung der Produktionskapazitäten orientiert sich an steuerrechtlichen, baurechtlichen und nicht zuletzt arbeitswirtschaftlichen Grenzen.

Für den spezialisierten Ferkelerzeugerbetrieb mit 121 Zuchtsauen im Ausgangsjahr (Tabelle 4) wird die Erweiterung um 119 Sauen auf 240 produktive Sauen kalkuliert. In der Gruppe der Ferkelerzeuger mit mehr als 150 Zuchtsauen erfolgt ein Wachstumsschritt auf 400 produktive Sauen. Aus arbeitswirtschaftlicher Sicht erfordert diese Größenordnung die Einstellung einer Fremdarbeitskraft. Insgesamt soll damit auch die arbeitswirtschaftlich angespannte Situation der Betriebsleiterfamilie verbessert werden. Ziel der geplanten Investition ist daher nicht nur das Einkommen zu verbessern, sondern auch zu mehr Lebensqualität zu kommen.

Tabelle 4: Geplante Entwicklungsschritte in den Ferkelerzeugerbetrieben

Ferkelerz. mit bisher 100-150 Sauen		Ferkelerz. mit mehr als 150 Sauen	
Ist-Betrieb im WJ 2001/02		Ist-Betrieb im WJ 2001/02	
Flächenausstattung	35,71 ha	Flächenausstattung	45,43 ha
Zuchtsauen	121 St.	Zuchtsauen	210 St.
verkaufte Ferkel	2.541 St.	verkaufte Ferkel	4.489 St.
Entwicklung		Entwicklung	
Erweiterung um produkt. Sauen	119 St.	Erweiterung um produkt. Sauen	190 St.
Investitionsvolumen	387.115 €	Investitionsvolumen	569.750 €
Zupacht	keine	Zupacht	keine
Teilbetrieb 1 landwirtschaftlich		Teilbetrieb 1 landwirtschaftlich	
Flächenausstattung	35,71 ha	Flächenausstattung	45,43 ha
Zuchtsauen	240 St.	Zuchtsauen Babyferkel	400 St.
verkaufte Ferkel	5.040 St.	verkaufte Ferkel	8.816 St.
Gülleabnahmevertrag	9,50 ha	Gülleabnahmevertrag gesamt	30,00 ha
Teilbetrieb 2 gewerblich		Teilbetrieb 2 gewerblich	
		Flächenausstattung	
		Ferkelaufzuchtplätze	1.600 St.
		verkaufte Ferkel	8.552 St.
		Gülleabnahmevertrag	s.o.

In der mittleren Gruppe der spezialisierten Schweinemastbetriebe (Tabelle 5) wird eine Aufstockung um 600 Plätze kalkuliert. Mit im Ziel 1.457 Plätzen und einer Flächenausstattung von 76 ha LF werden die Grenzen des Bundesimmissionsschutzgesetzes unterschritten. Steuerlich kann der Betrieb weiterhin als landwirtschaftlicher Betrieb fungieren. In der Gruppe der großen Mastbetriebe ist aus steuerlichen Gründen eine Betriebsteilung unvermeidbar. Beide Teilbetriebe können bei Zupacht von insgesamt 8,5 ha landwirtschaftlich geführt werden. Die Berechnungen beziehen sich auf eine Erweiterung der Kapazitäten um 850 Plätze.

Tabelle 5: Geplante Entwicklungsschritte in den Schweinemastbetrieben

Mastbetrieb mit bis 2.500 verk. Tieren		Mastbetrieb mit über 2.500 verk. Tieren	
Ist-Betrieb im WJ 2001/02		Ist-Betrieb im WJ 2001/02	
Flächenausstattung	57,02 ha	Flächenausstattung	69,69 ha
Stallplätze	857 St.	Stallplätze	1.108 St.
verkaufte Mastschweine	1.969 St.	verkaufte Mastschweine	3.047 St.
Entwicklung		Entwicklung	
Erweiterung der Mast	600 Pl.	Erweiterung der Mast	850 Pl.
Investitionsvolumen	294.000 €	Investitionsvolumen	416.500 €
Zupacht	19,00 ha	Zupacht	8,50 ha
Teilbetrieb 1 landwirtschaftlich		Teilbetrieb 1 landwirtschaftlich	
Flächenausstattung	76,02 ha	Flächenausstattung	46,00 ha
Stallplätze	1.457 St.	Stallplätze	1.108 St.
verkaufte Mastschweine	3.759 St.	verkaufte Mastschweine	3.047 St.
Gülleabnahmevertrag	17,00 ha	Gülleabnahmevertrag	16,50 ha
Teilbetrieb 2 landwirtschaftlich		Teilbetrieb 2 landwirtschaftlich	
		Flächenausstattung	32,00 ha
		Stallplätze	850 St.
		verkaufte Mastschweine	2.337 St.
		Gülleabnahmevertrag	16,00 ha

4 Finanzmanagement

Der gesamte Finanzierungsbedarf für das Anlage-, Vieh- und Umlaufvermögen in den Beispielbetrieben ist den Tabellen 4 und 5 zu entnehmen. Zusätzlich muss der während der Investitionsphase auflaufende Zinsaufwand sowie im größeren Ferkelerzeugerbetrieb der Lohnaufwand für eine mit Beginn der Investition eingestellte Fremdarbeitskraft berücksichtigt werden.

Die geplanten Investitionen sind nur möglich, wenn entsprechende Geldmittel bereit gestellt werden. Hinsichtlich der Mittelherkunft lässt sich eine Unterteilung in Außenfinanzierung und Innenfinanzierung vornehmen. Quellen der Außenfinanzierung sind Einlagen aus dem Privatvermögen des Unternehmers, Kapitaleinkünfte oder Einkommen aus einer nichtlandwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit, Kredite und Beteiligungen Dritter.

Im konkreten Fall ist der Ferkelerzeuger mit 400 produktiven Sauen in der Lage, gesuchte Ferkelpartien am Markt anzubieten. Daher wäre es auch möglich, dass sich Schweinemäster an der Finanzierung der geplanten Wachstumsschritte beteiligen, um den Ferkelbezug zu sichern. Zusätzlich könnten sie somit Einfluss auf das Ferkelmaterial nehmen. Auch die Futtermittelindustrie beteiligt sich als Mitgesellschafter an größeren Sauenanlagen.

Im Bereich der Innenfinanzierung können für Nettoinvestitionen ein Teil der Gewinne der vergangenen Jahre wie auch Vermögensumschichtungen

herangezogen werden. Die folgende Tabelle 6 zeigt die über die Zeitspanne von fünf Wirtschaftsjahren aufsummierten Finanzreserven in den betrachteten Betrieben. Lediglich das Maschinen- und Gerätevermögen entstammt dem Wirtschaftsjahr 2001/02.

Tabelle 6: Finanzreserven aus den WJ 1997/98 bis 2001/02

Gruppe	FE mittel	FE gross	Mast mittel	Mast gross
Außenfinanzierung				
Einlagen aus dem Privatvermög.	116.293 €	129.269 €	166.602 €	221.026 €
Entnahmen zur Bildung von PV	132.851 €	169.259 €	158.578 €	306.002 €
Entnahmen abzgl. Einlagen	16.558 €	39.990 €	-8.024 €	84.976 €
Einlagen aus nichtlandw. Eink.	21.126 €	16.817 €	17.584 €	21.128 €
Entnahmen für nichtlw. Eink.	20.776 €	28.851 €	17.581 €	8.862 €
Entnahmen abzgl. Einlagen	-350 €	12.034 €	-3 €	-12.266 €
Innenfinanzierung				
Cash flow III	56.568 €	116.296 €	-6.875 €	24.992 €
Vermögen Maschinen u. Geräte	25.068 €	25.668 €	25.089 €	46.483 €
Kapitalreserve o. Masch., Ger.	72.776 €	168.320 €	-14.902 €	97.702 €

Mit Ausnahme des mittleren Mastbetriebes konnten alle Betriebe Privatvermögen aufbauen. Die Bildung von Privatvermögen ist kein echter Verbrauch, sondern eine Umschichtung vom Betrieb zum Privatbereich. Diese Gelder können bei Bedarf im Rahmen der Außenfinanzierung wieder in den Betrieb zurückfließen. Der Cash flow III zeigt die Finanzierungskraft nach Deckung der Tilgung. In dem größeren Ferkelerzeugerbetrieb stehen über 116.000 € liquide Mittel für Ersatz- und Neuinvestitionen zur Verfügung, wohingegen im mittleren Mastbetrieb ein negativer Cash flow III zu verzeichnen ist.

Zur Innenfinanzierung gehört auch die Umwandlung von Sachvermögen in Finanzvermögen (Vermögensumschichtung). Dadurch wird das Gesamtkapital nicht erhöht, sondern nur Sachmittel in Geldmittel umgewandelt (Desinvestition). Dies kann einmalig durch den Verkauf von Vermögensgegenständen erfolgen. Die dadurch freigesetzten Mittel stehen in Höhe der Vermögensumschichtung voll für betriebliche Finanzierungen zur Verfügung. Der dem Anlagevermögen zuzuordnende Wert der Maschinen und Geräte (vornehmlich für die Außenwirtschaft) ist in den Ferkelerzeugerbetrieben und dem mittleren Mastbetrieb mit ca. 25.000 € angegeben. Die Maschinen und Geräte für die Außenwirtschaft lassen sich insbesondere in der Gruppe der mittleren Ferkelerzeugerbetriebe bei einer bewirtschafteten Fläche von ca. 36 ha LF betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll auslasten. Hier ist am ehesten über eine Auslagerung der Arbeitserledigung im Ackerbau nachzudenken. Sachvermögen könnte dadurch in Finanzvermögen umgewandelt werden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Finanzreserve in den großen Beispielbetrieben deutlich höher ausfällt, als in den mittleren Betrieben. Zudem konnten Ferkelerzeuger während der vergangenen Wirtschaftsjahre höhere Finanzreserven bilden als spezialisierte Schweinemastbetriebe. Am ungünstigsten ist die Situation der mittleren Mastbetriebe. Es stehen praktisch keine Mittel für Wachstumsschritte zur Verfügung.

5 Beurteilung der Entwicklungsschritte

Im folgenden soll nun zunächst betrachtet werden, wie sich die geplanten Wachstumsschritte konkret auf die Rentabilität und Stabilität der Beispielbetriebe auswirken (Tabelle 7, Seite 13). Die Ausgangslage (Ist-Jahr) wird durch die Daten des Wirtschaftsjahres 2001/02 definiert. Erlöse wurden jedoch auf ein langfristig zu erwartendes Niveau korrigiert.

Im größeren Ferkelerzeugerbetrieb berechnet sich im Schnitt der fünf Wirtschaftsjahre ein ordentliches Ergebnis von 67.709 €. Nach Abzug des Lohnanspruches ergibt sich eine Eigenkapitalverzinsung von 9,5 Prozent. Werden bei der Investition vorhandene Eigenmittel in Höhe von 150.000 € eingesetzt, sinkt die Eigenkapitalverzinsung auf 8,2 Prozent. Das lässt sich dadurch erklären, dass die Verzinsung des Gesamtkapitals im Betrieb nachhaltig höher ist als der Zinssatz für das aufgenommene Fremdkapital. Die gegenteilige Wirkung tritt ein, wenn der Fremdkapitalzinssatz höher ist als die Gesamtkapitalrendite.

Der Wachstumsschritt auf 400 produktive Sauen beeinflusst die Rentabilität im Schnitt der Jahre nur unwesentlich. Die Gewinnrate halbiert sich jedoch gegenüber der Ausgangssituation. Dies ist mit dem Lohnaufwand für die eingestellte Fremdarbeitskraft zu erklären.

Deutliche Veränderungen gibt es bezüglich der Stabilität des Unternehmens. Die Eigenkapitalquote sinkt von knapp 85 Prozent auf nur noch gut 50 Prozent. Der Betrieb wird damit anfälliger gegenüber Preis- bzw. Produktionseinflüssen. Trotzdem ist die geplante Maßnahme sinnvoll.

Ähnliche Tendenzen zeigen sich auch beim mittleren Ferkelerzeugerbetrieb. Mit einer vorhandenen Kapitalreserve von gut 70.000 € sollte auch in diesem Betrieb die Aufstockung in Angriff genommen werden.

Tabelle 7: Kennzahlen zur Rentabilität, Liquidität und Stabilität „Vor“ und „Nach“ Durchführung des geplanten Wachstumsschrittes

Ferkelerzeugerbetriebe	von 210 auf 400 Sauen		von 121 auf 240 Sauen		
Situation	Vorher	Nachher	Vorher	Nachher	
Rentabilität					
ordentliches Ergebnis	72.396 €	67.709 €	33.376 €	43.226 €	
Gewinnrate	24,08 %	9,52 %	18,79 %	10,40 %	
Nettorentabilität	128,32 %	120,01 %	75,70 %	98,04 %	
Gewinn je Stunde	22,98 €	21,49 €	13,24 €	17,15 €	
Stabilität					
Eigenkapitalquote	84,88 %	50,28 %	83,67 %	52,01 %	
Egk.-V. im Unternehmen	22.598 €	17.911 €	1.867 €	11.717 €	
Egk.-V. beim Unternehmer	30.596 €	25.909 €	5.178 €	15.028 €	
Kapitaldienst	24.830 €	72.312 €	19.545 €	51.892 €	
Liquidität					
Abschreibungen gesamt	27.679 €	48.780 €	20.851 €	35.367 €	
Fremdkapitalzinsen	5.499 €	34.816 €	5.274 €	25.133 €	
langfr. Kapitaldienstgrenze	36.095 €	60.724 €	10.451 €	40.160 €	
Cash Flow III	30.946 €	29.194 €	8.446 €	20.324 €	
Mastschweinebetriebe					
		von 1.108 auf 1.958 Pl.		von 857 auf 1.457 Pl.	
Situation	Vorher	Nachher	Vorher	Nachher	
Rentabilität					
ordentliches Ergebnis	53.479 €	67.165 €	42.199 €	54.031 €	
Gewinnrate	11,43 %	7,37 %	12,24 %	8,44 %	
Nettorentabilität	68,10 %	85,53 %	66,46 %	85,10 %	
Gewinn je Stunde	14,98 €	18,81 €	14,35 €	18,38 €	
Stabilität					
Eigenkapitalquote	87,93 %	64,33 %	86,25 %	66,95 %	
Egk.-V. im Unternehmen	6.173 €	19.529 €	11.514 €	23.346 €	
Egk.-V. beim Unternehmer	23.168 €	36.524 €	9.909 €	21.741 €	
Kapitaldienst	16.520 €	48.874 €	28.544 €	51.383 €	
Liquidität					
Abschreibungen gesamt	26.843 €	41.123 €	18.181 €	28.261 €	
Fremdkapitalzinsen	5.027 €	25.852 €	7.357 €	22.057 €	
langfr. Kapitaldienstgrenze	28.195 €	62.376 €	17.266 €	43.798 €	
Cash Flow III	21.523 €	37.629 €	8.508 €	22.281 €	

Die Situation der Mastbetriebe verbessert sich vor allem hinsichtlich der Rentabilität. Im mittleren Mastbetrieb wird jedoch die Kapitaldienstgrenze um knapp 20 Prozent überschritten. Da keine Kapitalreserven vorhanden sind, wäre die Umsetzung der Planung als riskant zu beurteilen. Der Schritt kann

daher nur von Betrieben in Angriff genommen werden, die leistungsmäßig zum oberen Drittel der Betriebe zählen.

6 Liquiditätsmanagement

Ein wichtiges Ziel der Unternehmensführung ist die Sicherung der Liquidität. Das heißt, das Unternehmen muss in der Lage sein, seinen Zahlungsverpflichtungen stets fristgerecht nachzukommen.

In den Berechnungen wurden die geplanten Wachstumsschritte ausschließlich über Fremdkapital finanziert, obwohl überwiegend Kapitalreserven in den Beispielbetrieben in den vergangenen Jahren aufgebaut werden konnten. Es entsteht zunächst eine Überliquidität, d.h. es werden mehr Zahlungsmittel gehalten, als dies zur Deckung der fälligen Zahlungen notwendig wäre. Solche Liquiditätsreserven sollten für kurzfristige Leistungsrückgänge aufgrund von Tierkrankheiten und Tierseuchen oder unerwarteten Ersatzinvestitionen vorgehalten werden. Zudem können stark schwankende Produkt- oder Faktorpreise erhebliche finanzielle Engpässe entstehen lassen. Des Weiteren gilt es, im Zeitablauf steigende Privatentnahmen abfangen zu können. Im konkreten Fall ist bei der Gruppe der mittleren Mastbetriebe keine Kapitalreserve vorhanden, so dass Investitionen tatsächlich nur über Fremdkapital finanziert werden können.

6.1 Qualifizierte Finanz- und Liquiditätsplanung

Von den vier Beispielbetrieben soll im folgenden der große spezialisierte Ferkelerzeugerbetrieb genauer betrachtet werden. Er weist gegenüber den anderen Betrieben einige Besonderheiten auf. Zunächst erfordert der geplante Entwicklungsschritt mit 569.750 € den höchsten Kapitalbedarf. Zusätzlich soll eine Fremdarbeitskraft eingestellt werden. Damit sind erhebliche feste Kosten in Form von Lohnaufwendungen verbunden. Außerdem ist im Ferkelerzeugerbetrieb die Zeitspanne vom Beginn der Investition bis zum Verkauf der Produkte außerordentlich lang. Dieser Betrieb weist damit in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung das höchste Risikopotenzial auf.

Tabelle 13 (Seite 36) führt die bereits vorhandenen Verbindlichkeiten sowie die für die geplanten Investitionen neu aufzunehmenden Kredite auf. Investitionen in langfristig zu nutzende Vermögensgegenstände (z. B. Gebäude) werden mit langfristigen Mitteln finanziert. Im konkreten Fall beläuft sich das Investitionsvolumen im Gebäudebereich auf 311.600 €. Für den Bereich Technik müssen 167.900 € und für das Vieh- und Umlaufvermö-

gen 90.250 € aufgenommen werden. Die Kredite für Gebäude und Technik sind auf eine Laufzeit von 20 Jahren bzw. 15 Jahren mit jeweils einem tilgungsfreien Jahr zu Beginn ausgelegt. Vieh- und Umlaufvermögen wird über ein tilgungsfreies Darlehen finanziert. Für die während der Aufstockungsphase auflaufenden Zinsen ist ebenfalls ein tilgungsfreier Betrag im Bereich der kurzfristigen Verbindlichkeiten verbucht worden.

Die Wirtschaftsjahre von 1997/98 bis 2001/02 spiegeln die komplette Bandbreite im möglichen Ferkelerlös wider. Sie sind daher sehr gut geeignet, um Auswirkungen eines Wachstumsschrittes auf die betrieblichen Kennwerte nach den geplanten Investitionen (WJ + 1 bis WJ + 5) zu beurteilen. Die Ergebnisse finden sich in der Tabelle 8.

Tabelle 8: Auswirkungen des Entwicklungsschrittes auf 400 produktive Sauen

Annahmen	Ausgangsjahr, WJ 01/02	Kennzahlen im WJ nach der Investition					Schnitt von fünf WJ
		WJ + 1	WJ + 2	WJ + 3	WJ + 4	WJ + 5	
Erlös Ferkel (27,5 kg LG)	55,4 €	63,1 €	36,7 €	46,5 €	65,3 €	62,6 €	54,8 €
Tierzukäufe je prod. Sau	123,0 €	155,0 €	99,0 €	111,0 €	124,0 €	131,0 €	124,0 €
Rentabilität							
ordentliches Ergebnis	72.396 €	125.914 €	-77.469 €	1.577 €	156.943 €	131.578 €	67.709 €
Gewinnrate <small>(Gewinn / Umsatzerlöse des Gesamtbetriebes)</small>	24,08 %	20,72 %	-20,28 %	0,34 %	25,05 %	21,79 %	9,52 %
Nettorentabilität <small>(Gewinn/(Eigene Fläche * Pachtansatz + Fam. Ak * Lohnansatz + Eigenkapital o. Boden * Zinsansatz))</small>	128,32 %	223,18 %	-137,31 %	2,80 %	278,18 %	233,22 %	120,01 %
Gewinn je Stunde <small>(für familieneigene Arbeitsstunden)</small>	22,98 €	39,97 €	-24,59 €	0,50 €	49,82 €	41,77 €	21,49 €
Stabilität							
Eigenkapitalquote <small>(Eigenkapital zu Gesamtvermögen)</small>	84,88 %	50,28 %					50,28 %
Egk.-V. im Unternehmen <small>(ZE-Gewinn - Entnahmen + Einlagen)</small>	22.598 €	76.116 €	-127.267 €	-48.221 €	107.145 €	81.780 €	17.911 €
Egk.-V. beim Unternehmer <small>(Eigenkapitalveränderung + Entn. PV - Einl. PV) = bereinigte Eigenkapitalbildung</small>	30.596 €	84.114 €	-119.269 €	-40.223 €	115.143 €	89.778 €	25.909 €
Kapitaldienst	24.830 €	72.312 €					72.312 €
Liquidität							
Abschreibungen gesamt	27.679 €	48.780 €					48.780 €
Fremdkapitalzinsen	5.499 €	34.816 €					34.816 €
langfr. Kapitaldienstgrenze <small>(Eigenkapitalbildung beim Unternehmer + Fremdkapitalzinsen)</small>	36.095 €	118.930 €	-84.454 €	-5.407 €	149.958 €	124.593 €	60.724 €
Cash Flow III <small>(Ordentl. Ergebnis + Abschreibungen + Einlagen - Entnahmen - Tilgung)</small>	30.946 €	87.400 €	-115.984 €	-36.937 €	118.429 €	93.063 €	29.194 €

Die Zahlen zeigen die großen Schwankungen bei der langfristigen Kapitaldienstgrenze und beim Cash flow III. Vor der Investition ist es dem Beispielbetrieb trotz schwankender Ferkelerlöse gelungen, die Liquidität zu halten (Tabelle 2, Seite 7). Nach der Investition ergeben sich in zwei aufeinanderfolgenden Jahren deutliche Liquiditätsengpässe. So überschreitet der tatsächlich zu leistende Kapitaldienst die langfristige Kapitaldienstgrenze um etwa 11.500 €. Dazu ist anzumerken, dass bereits im Ausgangsjahr bei ge-

samten Verbindlichkeiten von 123.000 € eine Tilgung von ca. 19.300 € geleistet wurde. Dies entspricht einer Tilgungsdauer von 6,4 Jahren. Ziel sollte es sein, die Höhe der Tilgung auf die Nutzungsdauer des Investitionsgutes auszulegen. Damit könnte der Tilgungsbetrag um ca. 11.500 € verringert werden. Des Weiteren ergeben sich durch zunehmende Bestandsgrößen deutliche Spezialisierungseffekte. Nach Auswertungen der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe lag der Ferkelerlös im WJ 2002/03 in Beständen mit 308 Sauen um 1,22 € je Ferkel höher als in Betrieben mit durchschnittlich 181 Sauen. Bei etwa 8.500 verkauften Ferkeln im Beispielbetrieb ergibt sich allein dadurch ein um gut 10.000 € verbessertes Ergebnis. Die Kapitaldienstgrenze würde somit im Beispielbetrieb tatsächlich nicht überschritten.

Die wohl wichtigste Kennziffer im Bereich der Liquidität ist der Cash flow III. Im Schnitt der Jahre wird ein Cash flow III von gut 29.000 € erzielt, wobei jedoch in einzelnen Wirtschaftsjahren erhebliche Liquiditätsengpässe auftreten. Dabei ist entscheidend, in welcher Preisphase mit der Investition bzw. der Produktion begonnen wird. Einzelheiten sind der Tabelle 9 zu entnehmen.

Tabelle 9: Entwicklung des Cash Flow III je nach Beginn der Produktion

Durchschnittspreis		1997/98	Beginn der Produktion im WJ ...			
Cash Flow III	Anf. WJ	0 €	87.400 €	-28.584 €	-65.521 €	52.908 €
	Ende WJ	87.400 €	-28.584 €	-65.521 €	52.908 €	145.971 €
Worst Case		1998/99	Beginn der Produktion im WJ ...			
Cash Flow III	Anf. WJ	0 €	-115.984 €	-152.921 €	-34.492 €	58.571 €
	Ende WJ	-115.984 €	-152.921 €	-34.492 €	58.571 €	145.971 €
Best Case		2000/01	Beginn der Produktion im WJ ...			
Cash Flow III	Anf. WJ	0 €	118.429 €	211.492 €	298.892 €	182.908 €
	Ende WJ	118.429 €	211.492 €	298.892 €	182.908 €	145.971 €

Startet man wie im Berechnungsbeispiel mit einer Preisphase wie im Wirtschaftsjahr 1997/98, so tritt im zweiten Wirtschaftsjahr ein Liquiditätsengpass von zunächst 28.500 € auf. Im dritten Jahr ist eine Summe von 65.500 € abzufangen. Im Worst Case Szenario treten in drei aufeinanderfolgenden Wirtschaftsjahren Engpässe auf. In der Spitze ist ein Betrag von knapp 153.000 € abzufangen. Im Best Case Szenario behält das Unternehmen stets seine Liquidität.

Wird bei der Finanzierung der Wachstumsinvestition Fremdkapital durch die in der Ausgangslage vorhandenen Eigenmittel in Höhe von 150.000 € ersetzt, verbessert sich die Liquiditätslage jeweils um ca. 30.000 €.

Neben dem Preisniveau hat das Leistungsniveau, hier gemessen an der Zahl der verkauften Ferkel je Sau und Jahr, entscheidenden Einfluss auf die

Ergebnisse des Unternehmens. In der Tabelle 10 sind die Auswirkungen unterschiedlicher Preisniveaus in Kombination mit dem Leistungsniveau auf den Cash flow III dargestellt.

Es zeigt sich, dass die Liquidität bei einem durchschnittlichen Preisniveau von 54,81 € je Ferkel auch bei einem extremen Leistungsabfall auf 19 verkaufte Ferkel je Sau und Jahr gehalten werden kann. Sinkt das Preisniveau auf eine Stufe von 46,45 € je Ferkel, sind mindestens 23 Ferkel je Sau und Jahr zu verkaufen, um diese Situation unbeschadet zu überstehen. Im Worst Case Szenario treten selbst bei sehr guten Ferkelzahlen erhebliche Liquiditätsengpässe auf.

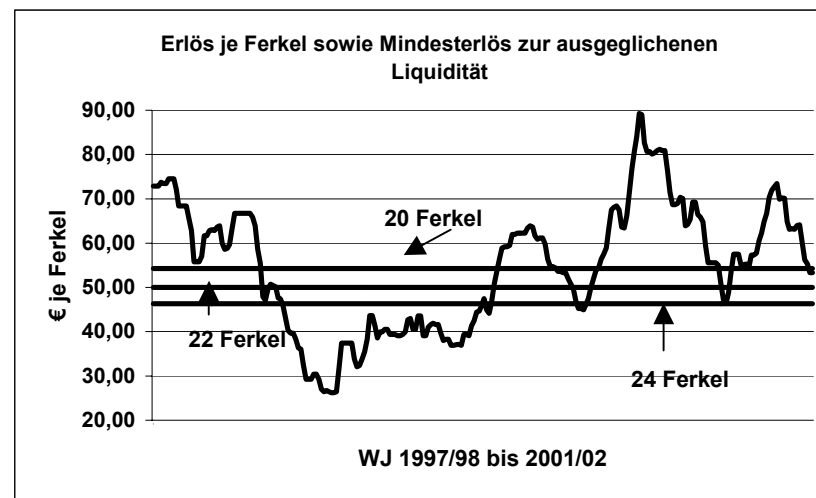
Tabelle 10: Cash flow III in Abhängigkeit vom Preis- und Produktionsniveau

Risikotabelle - Cash flow III				
Preisniveau Ferkelzahl	36,67 €	46,45 €	54,81 €	65,25 €
19,00 St.	-142.093 €	-77.357 €	-14.233 €	65.111 €
20,00 St.	-131.129 €	-57.481 €	3.987 €	87.507 €
21,00 St.	-120.164 €	-42.604 €	22.208 €	109.904 €
21,38 St.	-115.984 €	-36.937 €	29.194 €	118.429 €
22,00 St.	-109.199 €	-27.727 €	40.429 €	132.301 €
23,00 St.	-98.234 €	-12.850 €	58.650 €	154.698 €
24,00 St.	-87.269 €	2.027 €	76.871 €	177.095 €

Für den Betriebsleiter stellt sich hinsichtlich der Liquidität die Frage, welcher Ferkelpreis bei gegebener Leistung nicht unterschritten werden darf (siehe Grafik 1, Seite 18). Dargestellt ist der Preisverlauf für ein 27,5 kg Ferkel inklusive der Gewichts-, Mengen- und Qualitätszuschläge sowie der Umsatzsteuer für den Zeitraum der Wirtschaftsjahre 1997/98 bis 2001/02. Würde der Beispielbetrieb 22 Ferkel verkaufen, wird ein Verkaufserlös von mindestens 50,00 € (Notierung 38,87 €) benötigt, um die Liquidität zu halten. Bei sehr hohem Leistungsniveau reichen 46,30 € (35,47 € Notierung) aus. Der Break Even liegt bei 20 verkauften Ferkeln bei 54,30 € (42,81 € Notierung).

In der betrachteten Zeitperiode wurde der kritische Wert von 46,30 € je Ferkel zu 34 Prozent der Zeitperiode, der Wert von 50,00 € je Ferkel zu 38 Prozent und der Wert von 54,30 € je Ferkel zu 44 Prozent unterschritten.

Graphik 1: Break Even Punkte bei unterschiedlichem Leistungsniveau



6.2 Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität

6.2.1 Finanzorientierte Maßnahmen

Es ist zu erwarten, dass sich Schweine haltende Betriebe auch in Zukunft auf extreme Preisschwankungen einstellen müssen. Um in Tiefpreisphasen die finanziellen Probleme in den Griff zu bekommen, kann nur ein gutes Liquiditätsmanagement helfen. Dabei geht es darum, die Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Die folgenden Sicherungsmaßnahmen gelten für alle Veredlungsbetriebe.

- Grundsätzlich ist bei der Kapitalbeschaffung darauf zu achten, dass eine Fristenkongruenz angestrebt wird. Kreditlaufzeiten und Bindungsdauer der Investitionsgüter sollten aufeinander abgestimmt sein. Es ist wenig sinnvoll, ein Gebäude, dessen Nutzung mindestens 20 Jahre beträgt, nur auf zehn Jahre zu finanzieren.
- Die Flexibilität hinsichtlich der Kredittilgung lässt sich in schwierigen Zeiten erhalten, wenn Sondertilgungsmöglichkeiten z.B. in Höhe von 10 Prozent des Nennbetrages beim Kreditabschluss ausgehandelt werden.
- Bei kurzfristigen Engpässen bietet sich eine Erhöhung des Kontokorrentkreditrahmens an. Dabei kann die Kreditlinie in Veredlungsbetrieben durchaus mehr als 20 Prozent des Jahresumsatzes betragen.

- Bereits bei den Kreditverhandlungen sollte über die Möglichkeit einer Tilgungsaussetzung bei unverschuldeten kurzfristigen Liquiditätsengpässen gesprochen und anschließend im Vertrag fixiert werden. Das setzt jedoch voraus, dass der Betriebsleiter frühzeitig auf entsprechende Situationen aufmerksam macht.
- Sind zusätzliche Finanzierungsmittel notwendig, ist detailliert darzustellen, wie der Betrieb nach Aufnahme dieser Kredite weiter geführt werden kann. Ziel muss es sein, den aufgetretenen Engpass mit mehr Fremdkapital tatsächlich zu überwinden.
- Im Rahmen der Krise der WJ 1998/99 und 1999/00 konnte auf spezielle Kredite der Landwirtschaftlichen Rentenbank zurückgegriffen werden. Sie waren auf eine Laufzeit von vier Jahren mit einem tilgungsfreien Jahr ausgelegt. Es hat sich jedoch gezeigt, dass diese Kredite häufig keine Hilfe darstellen, da der Kapitaldienst aufgrund der sehr kurzen Laufzeit auch in sich anschließenden Phasen mit guten Preisen aufgrund der hohen Tilgung nicht geleistet werden kann.
- Bei Darlehen, die vertragsmäßig eine Tilgungsstreckung oder –aussetzung nicht erlauben, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, mit der Hausbank ein Tilgungsauffang-Darlehen zu vereinbaren.
- Im laufenden Betrieb können Reparaturmaßnahmen verschoben werden, sofern Sicherheit und Funktion betrieblicher Abläufe dadurch nicht gefährdet werden.
- In Jahren mit hohen Gewinnen, wie sie sich im Beispiel in den Wirtschaftsjahren 2000/01 und 2001/02 wiederfinden, darf das verfügbare Eigenkapital nicht unüberlegt investiert werden, um hohe Steuerforderungen zu drücken. Die gute preisliche Situation kann sich umdrehen, so dass entsprechende Eigenkapitalverluste auftreten. Verstärkt wird diese Situation durch Steuerforderungen für die vorangegangenen, gewinnstarken Jahrgänge. Um Steuerlasten zu verteilen, eignet sich eher das Instrument der Ansparrücklage als spontan getätigte Investitionen. Die Rücklagen müssen allerdings in den gesetzlich vorgeschriebenen Fristen in konkrete – dann tatsächlich notwendige – Investitionen münden.
- Ein Teil des Eigenkapitals sollte in guten Jahren zur Seite gelegt werden, um in schlechten Jahren Liquiditätsengpässe abfedern zu können.

6.2.2 Erlösorientierte Maßnahmen

Aufgrund der enormen Schwankungsbreite des Schlachtschweine- und Ferkelpreises ist es im wesentlichen die Erlössituation in Niedrigpreisphasen wie z.B. im Wirtschaftsjahr 1998/99, die Liquiditätsengpässe in Schweine haltenden Betrieben verursacht. Selbst produktionstechnisch sehr leistungsfähige Betriebe sind in diesen Phasen nicht in der Lage mit den Einnahmen die

laufenden Ausgaben abzudecken. Die extremen Preisausschläge am Schweinemarkt werden zum einen durch den Schweinezyklus und jahreszeitliche Einflüsse hervorgerufen. Von noch größerer Bedeutung sind zum anderen unvorhersehbare Einflussfaktoren, wie Seuchenzüge oder Veränderungen am Weltmarkt geworden. Ebenso führt zunehmende Markttransparenz zu mehr Beweglichkeit der Marktteilnehmer.

Da liegt es nahe, gerade am Erlös orientierte Maßnahmen zur Sicherung der einzelbetrieblichen Liquidität im schweinehaltenden Betrieb zu ergreifen. Allerdings ist derzeit festzustellen, dass alle nachfolgend beschriebenen Möglichkeiten zwar in Einzelfällen schon praktiziert werden, keine dieser Maßnahmen aber einen nennenswerten Anteil in der Praxis hat.

Erlösorientierte Maßnahmen für Ferkelerzeuger

- Warenterminbörse
Seit einiger Zeit wird auch für Ferkel die Möglichkeit geboten, über den Warenterminmarkt in Hannover Verkaufspartien von jeweils 100 Ferkeln abzusichern. Der Ferkelerzeuger hat so die Möglichkeit, vorausschauend seine Ferkelverkäufe auf einem Niveau abzusichern, das eine Deckung der Ausgaben sichert, da die Terminmarktschwankungen in aller Regel geringer ausfallen als die Preisschwankungen am Markt
- Preispool
Da wie schon angesprochen, nicht der nachhaltig durchschnittlich zu erzielende Erlös das Problem der Ferkel- wie auch Mastschweineproduktion ist, wird in einzelnen Produktionssystemen ein Preispool angeboten, der bei hohen Preisen die Auszahlungen kappt und mit diesem Poolgut haben die Erlöse in Niedrigpreisphasen stützt. Allerdings finden diese Systeme derzeit nur geringe Akzeptanz bei den Produzenten, da Pools sinnvoll nur in Hochpreisphasen gestartet werden können, um ein Guthaben aufzubauen, zu diesem Zeitpunkt die Produzenten aber keine Notwendigkeit eines Pools erkennen.
- Orientierungspreis
Der mittlerweile im vierten Jahr in Westfalen-Lippe veröffentlichte Orientierungspreis stellt einen Ferkelpreis dar, der im Verhältnis der Produktionskostenrelation zwischen Ferkelerzeugung und Mast von der wöchentlichen Schlachtschweinenotierung abgeleitet wird. Damit führt er zu einem wesentlich stärker ausgeglichenen Ferkelpreis als die üblicherweise zugrundegelegten Ferkelnotierungen, koppelt sich damit aber vom Marktgeschehen ab. Obwohl die mittelfristigen Durchschnitte von Orientierungspreis und Ferkelnotierung praktisch identisch sind, ist er in der Lage, marktbedingte starke Preisausschläge nach oben und unten zu

kappen und schafft somit sowohl für den Ferkelerzeuger als auch für den Mäster ein ausgewogeneres und stabileres Gefüge.

- **Risikokapital**
Kapitalbeteiligung z. B. durch Mäster oder Agrarinvestoren in der Ferkelproduktion, stellt eine weitere Möglichkeit der Liquiditätssicherung dar, da Verzinsung und Tilgung nicht in Festbeträgen zu leisten, sondern der Marktsituation angepasst wären. Für Schweinemäster kommt eine Kapitalbeteiligung in Frage, wenn sie mit ihrer Beteiligung an der Sauenhaltung praktisch ihren eigenen Ferkelbezug absichern und Einfluss auf die Produktion, insbesondere im Hinblick auf gesundheitliche und hygienische Maßnahmen nehmen können. Einzelbeispiele hierfür gibt es bereits in Weser-Ems. Bei landwirtschaftsfremden Investoren besteht hingegen derzeit und wohl auch zukünftig wenig Interesse an landwirtschaftlichen Kapitalbeteiligungen.

Erlösorientierte Maßnahmen für Schweinemäster

- **Wareterminbörse**
Der Wareterminmarkt für Schlachtschweine stellt derzeit die einzige Möglichkeit dar, den Schlachterlös einzelbetrieblich abzusichern. Über die Kontrakte lassen sich, wie auch bei den Ferkeln, absolute Preistiefs zumindest teilweise abpuffern. In Verbindung mit entsprechenden Ferkelkontrakten kann der Mäster sogar die Bruttomarge - Differenz zwischen Schlachterlös und Ferkelstandspreis - schon bei Mastbeginn fest kalkulieren und so Risikominimierung betreiben (Tabelle 11).

Tabelle 11: Absicherung an der Wareterminbörse über Kauf von Ferkel und Verkauf von Mastschweinekontrakten

Ferkelkontrakt	Okt. 03	Nov. 03	Dez. 03	Jan. 04	Feb. 04	Mrz. 04	Apr. 04	Mai. 04	Jun. 04	Jul. 04	Aug. 04
Notierung WTB €	34,50	40,60	42,10	45,80	47,80	47,00	44,70	43,00	40,00	39,20	40,00
+ Zuschläge, Handel €	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
= Einstallpreis, inkl. €	47,62	54,14	55,75	59,71	61,85	60,99	58,53	56,71	53,50	52,64	53,50
Schweinekontrakt	Feb 04	Mrz 04	Apr 04	Mai 04	Jun 04	Jul 04	Aug 04	Sep 04	Okt 04	Nov 04	Dez 04
Notierung WTB €	1,30	1,38	1,39	1,43	1,42	1,41	1,39				
Futter, Sonst (53 €) €	100,62	107,14	108,75	112,71	114,85	113,99	111,53	109,71	106,50	105,64	106,50
Erlös (94 kg SG) €	127,75	135,43	137,28	140,56	140,04	138,51	136,97				
= DB Mastschwein €	27,13	28,29	28,53	27,85	25,20	24,52	25,44				

Alle anderen bereits in der Ferkelerzeugung angesprochenen Maßnahmen der erlösorientierten Liquiditätssicherung kommen beim Schlachtschwein praktisch nicht zum Tragen, da von Seiten der Schlacht- und Verarbeitungsindustrie offensichtlich derzeit kein Interesse besteht, die Einstandspreise über einen längeren Zeitraum zu glätten.

Bei der Vermarktung von Ferkeln bzw. Schlachtschweinen sollte die aufnehmende Hand auf Zahlungsfähigkeit geprüft werden. Eine Geldabsicherung kann über den Abschluss einer Warenkreditausfallversicherung erfolgen. Die Kreditausfallversicherung muss sich auf den Schlachtbetrieb und

nicht auf den Käufer der Tiere beziehen. Die Versicherungsprämie im Schlachtschweinebereich beläuft sich auf ca. 0,20 bis 0,50 € je Tier. Kommen Zweifel beim Viehverkauf, ist es ratsam, Auskünfte bei der Hausbank einzuholen.

6.2.3 Versicherungsorientierte Maßnahmen

Im Rahmen der Risikobewältigung im landwirtschaftlichen Unternehmen sind neben den persönlichen Risiken (z. B. Krankheit, Tod) und dem Managementrisiko (z. B. falsche Planung, Finanzierung) besonders die Produktionsrisiken zu beachten. Neben dem Risikohandling wie Vermeidung, Begrenzung oder Verminderung kommt es im wesentlichen immer auf die mögliche Schadenshöhe an, die bei Eintritt eines Risikos auftreten kann. Erst wenn die möglichen Schadenshöhen bekannt sind, kann man über die Art der Risikofinanzierung durch Risikselbstübernahme (Cash flow, Gewinn, Reserven) oder durch Risikotransfer an Versicherungen, entscheiden. Dabei sind nicht nur die reinen Sach- und Vermögensschäden, sondern auch die daraus resultierenden Folgeschäden mit einzubeziehen. So ist bei einem Totalschaden nach Feuer durchaus mit einem Produktionsausfall von bis zu einem Jahr zu rechnen. Solche Schäden sind über Sachversicherungen und Betriebsausfallversicherungen relativ preiswert abzusichern.

Im Zuge der in der Tierhaltung immer größeren Bestände und der Spezialisierung auf einzelne Betriebszweige spielen Produktionsausfälle aufgrund von auftretenden Seuchen und Krankheiten eine zunehmende Rolle, obwohl den Betrieben bei anzeigepflichtigen Tierseuchen und angeordneter Keulung der Wert der Tiere über die Tierseuchenkasse ersetzt wird. Vor allem in der Sauenhaltung können sich die Verluste des anschließenden Produktionsausfalls und der erhöhten Kosten in der Höhe eines Jahresdeckungsbeitrages bewegen. Sie sind durch das Unternehmen zu tragen. Solche Beträge können nur in den wenigsten Fällen von den Betrieben aus eigener Kraft finanziert werden.

Produktionsausfälle nach anzeigepflichtigen Tierseuchen und teilweise auch durch ansteckende Tiererkrankungen können über Tierertragsschadensversicherungen oder Tierseuchenbetriebsunterbrechungsversicherungen abgedeckt werden. Die Versicherungssummen werden bei diesen Versicherungen in der Regel über den Tierwert und den Jahresdeckungsbeitrag ermittelt, wobei im Schadensfall in der Regel ein Selbstbehalt in Höhe von 6 Prozent der Versicherungssumme zu tragen ist. Als Schadensfall gelten die angeordnete Keulung bzw. Sperre bei einer anzeigepflichtigen Tierseuche bzw., soweit versichert, die Feststellung der ansteckenden Tiererkrankung.

7 Bonitätskriterien der Kreditvergabe und deren Beurteilung

Die Größenordnungen für Wachstumsschritte in spezialisierten Veredlungsbetrieben wurden aufgezeigt. Zur Finanzierung wird wesentlich mehr Fremdkapital notwendig, als noch vor einigen Jahren für einfache Erweiterungen. Seitens der Hausbanken kann die Beurteilung des Betriebes nicht mehr nach bisherigen Kriterien, wie absolute Höhe der Verbindlichkeiten oder der Eigenkapitalquote erfolgen. Durch neue aufsichtsrechtliche Normierungen (Basel II) hat die Bankenaufsicht die systematische Bewertung der Kreditwürdigkeit vor die Kreditvergabe gestellt. Die Bonität von Unternehmen soll durch ein „Risikozeugnis“, ein so genanntes „Rating“ ermittelt werden. Dieses Zeugnis werden die Banken und Sparkassen bei ihren Kunden überwiegend selbst ausstellen. Die Bankenaufsicht verlangt jedoch, dass die Kreditinstitute kontrollierbare Rating-Systeme schaffen, die - für die Aufsicht – möglichst transparent und vergleichbar sind. Die Auswertung zur Bonitätsprüfung erfolgt innerhalb der Bank durch ein eigenes computergestütztes Analyseverfahren. Die Auswertungsprogramme zur Bonitätsprüfung werden derzeit von den Kreditinstituten auf ihre Anwendbarkeit und Aussagekraft hin überprüft.

Agrarkredite werden überwiegend von Genossenschaftsbanken und Sparkassen vergeben. Nach REINICKE beträgt deren Anteil insgesamt ca. 72 % des Gesamtkreditvolumens für den Bereich der Landwirtschaft. Es lohnt daher, einen Blick auf die bisher von diesen Instituten verwendeten Ratingverfahren zu werfen.

Die Volks- und Raiffeisenbanken wenden für den Bereich der Landwirtschaft das BVR-II-Rating Modell an, welches für den Mittelstand (bis 5 Mio. € Umsatz) entwickelt wurde. Dieses Rating-Modell setzt sich aus quantitativen Kennzahlen zum Jahresabschluss (60 % Gewichtung) und qualitativen, zukunftsgerichteten Kriterien (40 % Gewichtung) zusammen. Die quantitativen Fragen gehen auf Ertragslage, Kapitalstruktur, Produktivität, Vermögensstruktur sowie dynamische Kennzahlen ein. Qualitative Rating-Komponenten sind u.a. Kontoführung, Marktstellung, Planungs- sowie Managementqualitäten. Die Rating-Ergebnisse werden auf der zentralen Bewertungsskala des genossenschaftlichen Verbunds eingestuft. Insgesamt gibt es 15 verschiedene Gutklassen und die von Basel II vorgegebenen 10 Ausfallklassen.

Das Rating der Sparkassen-Finanzgruppe ist nach HINXLAGE vierstufig aufgebaut und besteht aus einem Finanzrating (Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage), einem qualitativen Rating (Erfolgsfaktoren wie z.B. Planungs- und Steuerungsinstrumente, Unternehmensführung oder das Kontoverhalten), einer Rating-Abstufung aufgrund von Warnsignalen (längere Kontoüberziehung, nicht bezahlte Darlehensraten etc.) sowie der Berücksichtigung von

Haftungsverbänden. Das Gesamtergebnis wird in Rating-Klassen von 1 bis 18 dargestellt, wobei die Rating-Klasse 1 die beste Kundenbonität und damit das geringste Ausfallrisiko für den Kreditgeber bedeutet. Die Kennzahlen und Informationen für das Finanzrating und das qualitative Rating werden passend zur Kundengruppe (Firmenkunden, Gewerbekunden, Geschäftskunden, Freie Berufe, Existenzgründer) ausgewählt und gewichtet.

Innerhalb eines Kreditinstitutes nimmt die Bedeutung der Sparte Landwirtschaft aufgrund des sich verschärfenden Strukturwandels und der damit verbundenen Abnahme der Zahl landwirtschaftlicher Betriebe ab. Es ist „für immer mehr Bankmitarbeiter schwieriger, das Geschehen in einem landwirtschaftlichen Unternehmen nachzuvollziehen“ (GEVEKE, 2003, S. 2). Der Kreditsachbearbeiter der Zukunft wird in erster Linie harte Fakten zur Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft des Betriebes einfordern. Sein Handlungsspielraum wird eingeschränkt. Häufig sind weitere Kompetenzstufen innerhalb der Bank beteiligt, die ausschließlich anhand der vorliegenden Daten entscheiden. Dies kann zu Fehleinschätzungen beim Rating führen, welche höhere Zinskosten nach sich ziehen können.

Die Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe möchte die landwirtschaftlichen Unternehmer durch eine Bonitätsanalyse unterstützen, die zum einen die Risikokriterien nach Basel II und zum anderen die Besonderheiten im Bereich der Landwirtschaft beachtet. Die Ergebnisse der Bonitätsanalyse können dann in einem speziellen Agrarmodul zum bankinternen Ratingprozess Verwendung finden.

7.1 Auswahl der Bonitätskriterien

Die Bonitätsanalyse muss möglichst objektiv und nachvollziehbar sein. Im Kern besteht sie aus der Erfassung, Analyse und Bewertung von drei Faktorenbündeln:

1. Strategische Faktoren

1.1 Management, Organisation

1.1.1 Qualität der Betriebsleitung

1.1.2 Organisationsstruktur

1.1.3 Notfallplan

1.1.4 Art und Qualität der Buchführung, Leistungskontrolle

1.2 Branche, Produkt, Umfeld

1.2.1 Branche, Betriebszweigentwicklung

1.2.2 Rahmenbedingungen, Umfeld

1.2.3 Marktteilnehmer

1.2.4 Produkt, Sortiment, Leistungsstand

- 1.3 Ziele, Entwicklungen
 - 1.3.1 Ziele
 - 1.3.2 Entwicklungen

2. Operative Faktoren

- 2.1 Ertragslage
- 2.2 Vermögenslage
- 2.3 Finanzlage

3. Sonderfaktoren

- 3.1 Kontenverhalten
- 3.2 Informationspolitik

3. 7.1.1 Strategische Faktoren

Die weichen Faktoren umfassen vor allem eine Analyse der Qualität des Managements, des Umfeldes und der Entwicklungen im Unternehmen.

Management und Organisation

Rating-Verfahren bestehen nicht nur aus der Analyse verschiedener Finanzkennzahlen. Um zuverlässig einschätzen zu können, wie sicher das Engagement in der Zukunft ist, bedarf es auch der umfassenden Betrachtung der Qualifikation der Unternehmensführung. Erfolg oder Misserfolg eines Betriebes hängt entscheidend vom Betriebsleiter ab.

- Qualität der Betriebsleitung
Erwartet werden hier Informationen über die Berufsausbildung, die Berufserfahrung und das Alter des Betriebsleiters. Hat der Betriebsleiter den Betrieb „im Griff“? Steckt der Landwirt in seinen Zahlen? Stimmen betriebliche Interessen mit den Interessen der Familie überein (Interessenidentität)? Ist die Hofnachfolge gesichert? Ist der Landwirt offen für Unternehmensberatung, bildet er sich in Arbeitskreisen oder Seminaren fort? Liefert er Informationen nur nach Aufforderung? Werden Termine und Absprachen eingehalten? Wie ist sein Auftreten und Verhalten zu beurteilen? Kann er Mitarbeiter führen?
- Organisationsstruktur
Wie ist der Betrieb hinsichtlich seiner Arbeitsabläufe organisiert? Sind Arbeits- und Produktionsschritte sinnvoll, effizient und reibungslos aufeinander abgestimmt?
- Notfallplan
Das Geschehen im landwirtschaftlichen Betrieb ist überwiegend auf den Betriebsleiter aufgebaut. Schon bei kurzzeitigem Ausfall kann der Betriebsprozess ins Stocken geraten. Besteht ein Notfallplan für den privaten Bereich und wichtige Regelungen für den Betrieb? Von SATTLER

wurden entsprechende Notfallhandbücher entwickelt. Sie können als Grundlage zur Abklärung dieser Fragen herangezogen werden.

- Art und Qualität der Buchführung, Leistungskontrolle
Steht ein betriebswirtschaftlicher Jahresabschluss zeitnah zur Verfügung? Werden betriebliche Erfassungs-, Planungs- und Steuerungsinstrumente genutzt? Beteiligt sich der Betriebsleiter an Betriebsanalysen bzw. an von der Beratung organisierten Betriebsvergleichen?

Branche, Produkt, Umfeld

Die allgemeine Branchenbewertung ist ein erster Indikator zur Bewertung des Kreditrisikos. Die Bonitätsanalyse geht konkret auf die Frage ein, wie der landwirtschaftliche Betrieb in einer an sich als schwach eingestuften Branche agiert und den Branchenrisiken entgegentritt. In dem Faktorenbündel „Branche, Produkt, Umfeld“ sind zu betrachten:

- Branche, Betriebszweigentwicklung
Zu beurteilen ist einerseits die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage der Landwirtschaft bzw. der vorherrschenden Produktionszweige im Betrieb und andererseits der relevante Markt, auf dem der Betrieb seinen Absatz erzielt. Welche Vermarktungschancen bieten sich? Wie sind die zukünftigen Konsumgewohnheiten der Verbraucher einzuschätzen?
- Rahmenbedingungen, Umfeld
Hier soll die Abhängigkeit der Betriebsform (bzw. der Betriebszweige) von agrarpolitischen Entscheidungen und den damit verbundenen einkommensergänzenden Maßnahmen beurteilt werden. EU-Beschlüsse können auch Einfluss auf die Creditsicherheit haben. Wie ist die Wettbewerbsposition bezüglich der Standortbedingungen des Betriebes einzuschätzen? Größe und Produktivität des Haupterwerbszweiges sind zu berücksichtigen. Werden die rechtlichen Bestimmungen (Bundesimmis-sionsschutzgesetz, Schweinehaltungshygiene-Verordnung) eingehalten? Befindet sich der Betrieb in einer viehstarken Region mit hohem Einschleppungsrisiko für Krankheitserreger? Wie ist das Partnerumfeld zu beurteilen. Agieren genügend Partner im vor- und nachgelagertem Bereich? Stehen weitere Institutionen (Beratung, Finanzierung usw.) zur Verfügung
- Marktteilnehmer
Hier ist eine Einschätzung zur Lieferanten- und Abnehmerstruktur und deren Bonität vorzunehmen. Dabei ist die Bindung an einen Lieferanten bzw. Abnehmer im Rahmen der vertikalen Integration als durchaus positiv zu beurteilen. Der gemeinsame Einkauf über Einkaufsgemeinschaften bzw. die Nutzung besonderer Vermarktungswege wie z.B. Erzeugergemeinschaften finden Beachtung.

- Produkt, Sortiment, Leistungsstand
Welche Stellung haben die erzeugten Produkte im Markt? Können Qualitäts- und Mengenzuschläge realisiert werden? Wie ist der Zustand der Produktionsanlagen (Abnutzungsgrad) zu beurteilen? Wie ist der Leistungsstand und die Produktivität (gemessen z.B. am Arbeitsaufwand je Einheit) im Vergleich zu ähnlich gelagerten Betrieben? Die Anzahl der Produktionszweige kann einen starken Einfluss auf die Stabilität des Unternehmens haben. Einseitig ausgerichtete Betriebe haben oft nur eingeschränkte Möglichkeiten beim Eintreten von Sonderfaktoren (Einschleppung von Krankheiten, Preisschwankungen), Einkommenseinbußen mit Einnahmen aus anderen Betriebszweigen zu kompensieren. Werden finanz- und erlösorientierte Maßnahmen zur Liquiditätssicherung genutzt?

Ziele, Entwicklung

Schriftlich fixierte Unternehmensstrategien, wie sie bei Großunternehmen zum Management dazu gehören, gibt es bei landwirtschaftlichen Betrieben nicht. Trotzdem machen sich die Betriebsleiter Gedanken über die Zukunft. Diese sollten in einem längerfristigen Entwicklungskonzept, welches auch die Frage der Hofnachfolge anspricht, festgehalten werden. Betriebsleiter kennen aber auch die Schwachstellen im Unternehmen und müssen daher Lösungsansätze für diese Bereiche finden.

Die Betrachtung der betrieblichen Entwicklung erstreckt sich sowohl auf vergangene Zeiträume als auch auf die Zukunft. Zum einen ist die Entwicklung im Vergleich zu ähnlich strukturierten Betrieben zu beurteilen. Andererseits werden vom Betriebsleiter Aussagen zu Erträgen bzw. zur zukünftigen Kapitaldienstfähigkeit in Form einer Liquiditätsplanung verlangt. Dabei sind besondere Betriebsrisiken zu berücksichtigen.

- Ziele
Besteht ein längerfristiges Entwicklungskonzept für den Betrieb? Wie will der Betriebsleiter den zukünftigen Herausforderungen entgegentreten? Sind die Ziele realistisch und schlüssig? Ist die Hofnachfolge gesichert?
- Entwicklungen
Besteht eine Mehrjahresplanung, in der unter Berücksichtigung des Veralterungsgrades Ersatz- bzw. Erweiterungsinvestitionen beschrieben werden? Bei größeren Investitionsvorhaben sind detaillierte Berechnungen zum Kapitalbedarf, der Finanzierung und der Beurteilung der Liquidität beizufügen. Dabei ist der Betrachtung des Kennwertes „Cash flow III“ besondere Bedeutung beizumessen. Die Kapitaldienstfähigkeit sollte in Form eines Liquiditätsplanes dokumentiert werden. Die Abdeckung von Betriebsrisiken durch entsprechende Versicherungen ist anzusprechen.

7.1.2 Operative Faktoren

Die operativen Risiken eines landwirtschaftlichen Betriebes können vor allem durch die Analyse und den Vergleich von Kennzahlen beurteilt werden. Sie erstrecken sich vorwiegend auf die Bereiche Rentabilität, Kapital und Vermögen sowie die Liquidität. Die Daten werden aus dem betriebswirtschaftlichen Jahresabschluss entnommen. Dieser sollte vollständig und zeitnah zur Verfügung stehen. Vergleichszahlen finden sich in den von der Landwirtschaftskammer nach Betriebszweigen und Größe zusammen gestellten Betriebsergebnissen.

Ertragslage

Zur Beurteilung der Ertragslage sind die Kennzahlen Ordentliches Ergebnis, Gewinnrate und Nettorentabilität heranzuziehen. Diese Rentabilitätskennzahlen geben Aufschluss über den Erfolg oder Misserfolg des landwirtschaftlichen Betriebes und bilden damit eine Grundlage für Investitionsentscheidungen. Das ordentliche Ergebnis stellt eine Fortschreibung des bisherigen bereinigten (zeitraumechten) Gewinnes dar. Die Gewinnrate berechnet sich aus dem Verhältnis des ordentlichen Ergebnisses zum Unternehmensertrag. Die Nettorentabilität gibt Auskunft, inwieweit das ordentliche Ergebnis den Lohnanspruch nicht entlohnter Arbeitskräfte und den Zinsanspruch des Eigenkapitals inklusive einem Pachtansatz für die Eigentumsfläche abdeckt. Zielgröße ist ein Wert von über 100 %.

Vermögenslage

Kriterien zur Vermögens- und Kapitalstruktur setzen einzelne Positionen der Aktiv- und Passivseite der Bilanz ins Verhältnis. Dabei stellt die Kennzahl „Eigenkapitalquote“ sowie deren Veränderung die wichtigste Komponente dar. Sie dient den Banken vor allem für eine Insolvenzprognose. Dieser Kennzahlenwert ermöglicht eine Früherkennung von eventuell notleidend werdenden Krediten. Die Eigenkapitalquote wird ermittelt, indem das Eigenkapital ins Verhältnis zum Gesamtvermögen gesetzt wird.

Die bereinigte Eigenkapitalveränderung (bilanzanalytisch) berechnet sich aus der Eigenkapitalveränderung bereinigt um das neutrale Ergebnis und private Vermögensentnahmen und -einlagen.

Die private Finanzsituation des Unternehmers bzw. seiner Familie soll an dieser Stelle zunächst nicht Gegenstand der Betrachtung sein.

Finanzlage

Die Finanzlage beschreibt die Liquiditätssituation eines Unternehmens. Liquidität benötigt jedes Unternehmen, um seinen fälligen Zahlungen fristgerecht nachkommen zu können. Die für jede Bank wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Finanzlage eines Betriebes ist der Cash flow III. Er ist aussagekräftiger als der Gewinn. Während der Gewinn durch bilanzielle Maßnahmen verändert werden kann, enthält der Cash flow nur Aufwendungen, die mit Ausgaben, und Erträge, die mit Einnahmen verbunden sind. Der Cash flow stellt demnach eine Kennzahl dar, die eine objektive Beurteilung der Finanzlage eines Unternehmens ermöglicht. Der Cash flow III zeigt die Finanzierungskraft nach Deckung der Tilgung, d.h. ob und in welcher Höhe liquide Mittel für Ersatz- und Neuinvestitionen zur Verfügung stehen. Zusätzlich sind als Kriterien die Kapitaldienstgrenze sowie die Ausschöpfung der Kapitaldienstgrenze heranzuziehen.

7.1.3 Sonderfaktoren

Unabhängig von der bisherigen Entwicklung und den Zukunftsperspektiven des Betriebes wird die Bank im Rahmen der Bonitätsbeurteilung auch die Zuverlässigkeit der bisherigen Kundenbeziehung beurteilen. Negative Ergebnisse in diesem Bereich lassen sich nur schwer mit positiven Bewertungen in anderen Bereichen ausgleichen.

Kontenverhalten

Über Kontendatenanalysen wertet die Bank laufend und systematisch die Kontoinanspruchnahme, das Überziehungsverhalten und die Umsatzentwicklung des Geschäftskontos des Unternehmers aus und erhält so frühzeitig Hinweise auf eine Kreditgefährdung. Gerade die Kontoinanspruchnahme liefert der Bank entscheidende Informationen. Eine stets volle Ausschöpfung des Limits oder dessen Überziehung stellen einen Frühindikator für negative Unternehmensentwicklungen dar.

Informationspolitik

Die Bank erwartet vor allem Offenheit und Transparenz, gerade auch in problematischen Situationen. Über entscheidende finanzielle Auswirkungen sollte frühzeitig informiert werden.

7.2 Bonitätsanalyse mit Skalierung am Beispiel

Im folgenden soll die Bonitätsanalyse am Beispielbetrieb des größeren Ferkelerzeugers vorgestellt werden. Die Einstufungen werden anhand einer Skala zur Bonitätsanalyse (Seite 40 ff) vorgenommen.

Bonitätsanalyse für den Betrieb von Heinz Hurtig

1. Strategische Faktoren
 - 1.1 Management, Organisation
 - 1.1.1 Qualität der Betriebsleitung

Der auf Zuchtsauenhaltung spezialisierte landwirtschaftliche Betrieb der Familie Hurtig wird geführt von Heinz Hurtig. Der Betriebsleiter ist 48 Jahre alt, seine Ehefrau 46 Jahre. Zur Familie zählen zwei Söhne im Alter von 18 und 16 Jahren sowie die 76jährige Mutter des Betriebsleiters.

Der Betriebsleiter ist staatlich geprüfter Landwirt. Seit 1992 ist er Mitglied im Arbeitskreis für Sauenhaltung der Kreisstelle Warendorf. Der 18jährige Sohn Fabian besucht zur Zeit das Gymnasium. Er zeigt großes Interesse an der Landwirtschaft und beabsichtigt, nach dem Abitur und dem Zivildienst eine landwirtschaftliche Lehre zu beginnen.

1.1.2 Organisationsstruktur

Der Betrieb bewirtschaftet gut 45 ha LF. Davon sind 21 ha eigene Fläche, ca. 24 ha sind zugepachtet. Vorwiegend wird Getreide und Raps angebaut. Die Ernte wird komplett verkauft. Die Arbeiten in der Außenwirtschaft werden bis auf die Ernte bisher in Eigenregie durchgeführt. Hier sind etwa 8 Stunden je ha anzusetzen.

Der Schwerpunkt des Betriebes liegt im Betriebszweig Zuchtsauenhaltung. Die 210 produktiven Sauen werden vom Betriebsleiter sowie der Ehefrau betreut. Die Sauen werden in Gruppen zu je 10 Sauen (Ein-Wochen-Rhythmus) gehalten. Der Arbeitszeitaufwand wird derzeit mit ca. 12 Stunden je Sau und Jahr kalkuliert. Baulich sind die Bereiche Deckstall, Wartestall, Abferkelstall und Flatdeckstall bereits voneinander getrennt, so dass aufgrund der getrennten Luftwege gute Voraussetzungen zur Erreichung eines optimalen Gesundheitszustandes vorliegen. Jungsaunen werden alle sechs Wochen direkt von einem Vermehrungsbetrieb bezogen. Inklusiv der Betriebsführung wird mit einem Arbeitszeitbedarf von 3.150 Stunden je Jahr gerechnet. Der Betriebsleiter ist voll im Betrieb tätig, seine Ehefrau zur Hälfte.

1.1.3 Notfallplan

Für den privaten wie auch betrieblichen Bereich existiert ein Notfallplan. Für den Privatbereich sind aufgeführt: Auflistung des Vermögens, Ort der wichtigsten Familienurkunden, Testament bzw. erbrechtliche Verfügungen, bestehende Personen- und Sachversicherungen, Bankverbindungen und Kontoübersichten, Übersicht Kredite.

Im betrieblichen Bereich können die Tätigkeiten im Notfall von der Ehefrau, dem Sohn oder dem Spezialisten des Betriebshilfsdienstes übernommen werden. Ansprechpartner (Futter-, Jungsaueneinkauf, abnehmender Betrieb, buchführende Stelle, Wirtschaftsberater) mit Telefonnummer sowie Kennwörter für die Computeranlage sind hinterlegt. Vollmachten wurden ausgestellt.

1.1.4 Art und Qualität der Buchführung, Leistungskontrolle

Die Steuerberatung wird von der privaten Buchführungsstelle Hermann Steuerfuchs (Warendorf) durchgeführt. Es wird jährlich ein steuerlicher sowie betriebswirtschaftlicher Jahresabschluss aufgestellt. Vierteljährlich liegen Geldrückberichte vor.

Zur Führung der Sauenherde wird ein elektronischer Sauenplaner eingesetzt. Eine Leistungsstatistik wird monatlich aufgestellt. Spezielle Herdenanalysen werden bei Bedarf durchgeführt. Für den Betriebszweig Sauenhaltung wird jährlich ein Vergleich der biologischen und ökonomischen Zahlen im Arbeitskreis angefertigt.

Es ist beabsichtigt, dem Qualitätssicherungssystem (QS) beizutreten. Im Ackerbau erfolgt eine Dokumentation der Düngung über den jährlich aufzustellenden Nährstoffvergleich.

1.2 Branche, Produkt, Umfeld

1.2.1 Branche, Betriebszweigentwicklung

Der Betrieb ist der Agrarwirtschaft mit dem Schwerpunkt Haltung von Schweinen zuzuordnen. Im WJ 2001/02 erzielten Veredlungsbetriebe niedrigere Einkommen im Vergleich zum Vorjahr; lagen jedoch im Vergleich zu allen Betrieben in der Spitzengruppe. Nachfrage und Verbrauch nach Schweinefleisch entwickelten sich rückläufig. Der starke Euro erschwert die Absatzmöglichkeiten außerhalb Europas.

Die Nachfrage nach einheitlichen, großen Ferkelpartien hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Der Anteil der Ferkelkosten am Erlös des Mastschweins ist steigend. Die abnehmende Seite zahlt Aufschläge auf die vereinbarte Notierung.

Im Ackerbau (Umsatzanteil im Betrieb ca. 10 %) wird langfristig mit sinkenden Prämien gerechnet.

1.2.2 Rahmenbedingungen, Umfeld

Der Betrieb ist mit dem Betriebszweig Sauenhaltung im Vergleich zu anderen Betriebszweigen relativ unabhängig von einkommenswirksamen agrarpolitischen Entscheidungen.

Die zu erwartende Schweinehaltungsverordnung ist in Teilbereichen (Gruppenhaltung im Wartestall) bereits umgesetzt worden. Sämtliche baulichen Anlagen sind im vereinfachten Verfahren genehmigt.

Die Wettbewerbsposition des Betriebes im Bereich der Sauenhaltung ist auch im europäischen Vergleich als gut einzustufen. Der Betrieb befindet sich in einer viehstarken Region. Der nächste Betrieb mit Schweinehaltung ist ca. 500 m entfernt, so dass ein Einschleppungsrisiko für Krankheiten besteht. Vorkehrungen werden über die strikte Einhaltung der Vorgaben der Schweinehaltungshygiene-Verordnung getroffen.

Es besteht ein gutes Partnerumfeld. Der Kreis Warendorf ist landwirtschaftlich geprägt.

1.2.3 Marktteilnehmer

Der Betrieb bezieht Jungsauen über die Zuchtgesellschaft Pigfit direkt von einem Aufzuchtbetrieb aus dem Kreis Coesfeld. Futter wird über die Sauenfuttereinkaufsgemeinschaft Warendorf geliefert. Eine optimale Zusammensetzung und ständige Kontrolle des Futters werden über den Fütterungsreferenten der Kreisstelle gewährleistet.

Die Ferkel werden über die Erzeugergemeinschaft Gütersloh direkt an Mastbetriebe vermarktet. Für den Betriebszweig Ackerbau erfolgt der Bezug der Produktionsmittel über den Landhandel und die örtliche Genossenschaft.

1.2.4 Produkt, Sortiment, Leistungsstand

Die im Betrieb erzeugten Qualitätsferkel werden in Partiegrößen von ca. 90 Stück über die EG Gütersloh vermarktet und abgerechnet. Auf die Notierung (AuF-Notierung) wird durchschnittlich ein Qualitäts- und Mengenzuschlag von 2,50 € gezahlt. Die Mykoplasmenimpfung wird mit 1,5 € je Ferkel abgerechnet.

In den letzten 10 Jahren wurde der Abferkelbereich erneuert, ein Aktiv-Deckzentrum neu errichtet sowie die Zahl der Wartepplätze erweitert, so dass in diesem Bereich in den nächsten Jahren keine Investitionen für die vorhandenen Plätze notwendig werden.

Die günstig zueinander gelegenen Sauenbereiche ermöglichen ein arbeitseffizientes Umstallen der Sauengruppen.

Deckzentrum und Wartestall sind mit einer automatischen Trockenfütterungsanlage ausgestattet. Im letzten WJ 2001/02 wurden 21,38 Ferkel je produzierende Sau verkauft. Damit liegt der Betrieb über dem Schnitt der Auswertung der Lk Westfalen-Lippe mit 20,51 Ferkel.

Der Betrieb besitzt eine Betriebsausfallversicherung bei der Gesellschaft VTV.

1.3 Ziele Entwicklungen

1.3.1 Ziele

Der Schwerpunkt im Betrieb ist die Zuchtsauenhaltung. Hier werden knapp 90 % der Umsatzerlöse erzielt. Die Leistungen sind leicht überdurchschnittlich. Die Nachfrage nach großen und einheitlichen Ferkelpartien nimmt zu. Die Familie steht hinter der eingeschlagenen Entwicklung des Betriebes mit der Konzentration auf die Sauenhaltung. Der Sohn Fabian möchte mittelfristig den Betrieb fortführen. Die unternehmerisch handelnde Familie möchte zukünftig die Sauenhaltung auf 400 produktive Sauen ausdehnen. Dadurch kann zum einen die Marktposition beim Verkauf der Ferkel über deutlich höhere Zuschläge weiter verbessert werden. Zum anderen soll durch die Einstellung eines festen Mitarbeiters sozialen Belangen, wie Arbeitsbelastung, Urlaubsmöglichkeiten und Arbeiten im Team mehr Raum gegeben werden.

1.3.2 Entwicklungen

Im Ackerbau sind die hauptsächlich genutzten Maschinen und Geräte etwa 5 bis 7 Jahre alt. Es ist vorgesehen, diese etwa noch 5 Jahre zu nutzen. Sie sollen danach nicht mehr ersetzt werden. Die Tätigkeiten im Ackerbau sollen durch Fremde (evt. Nachbarbetrieb) erledigt werden.

Mit dem Wachstumsschritt auf 400 produktive Sauen wird der Betrieb aus steuerlichen Gründen geteilt in den Stammbetrieb mit Zuchtsauenhaltung und dem Verkauf von Absatzferkel (ca. 8.800 Stück) an den gewerblichen Betrieb der Ehefrau mit 1.600 Ferkelaufzuchtplätzen. Gülleabnahmeverträge sichern eine umweltgerechte Unterbringung der in der Viehhaltung anfallenden Nährstoffe.

Kapitalbedarf

Entsprechend dem Raum- und Funktionsprogramm sind bei der Erweiterung der vorhandenen Sauenhaltung auf 400 produktive Sauen 35 Abferkelplätze, 60 Plätze im Deckzentrum, 110 Wartepplätze sowie 800 Flatdeckplätze zu errichten. Im Ziel werden 400 produktive Sauen in 20 Gruppen mit je 20 Tieren im Ein-Wochen-Rhythmus gehalten. Es entsteht ein Kapitalbedarf von 569.750 € (Tabelle 12, Seite 35).

Finanzierung

Die anschließende Tabelle 13 (Seite 36) führt die bereits vorhandenen Verbindlichkeiten auf. Zusätzlich sind die für die beabsichtigte Entwicklung neu aufzunehmenden Kredite aufgelistet. Der geplante Wachstumsschritt wird ausschließlich über Fremdkapital finanziert, obwohl Eigenmittel über gut 168.000 € zur Verfügung stehen. Diese Liquiditätsreserve soll für kurzfristige Leistungsrückgänge bzw. im Schweinemarkt zu erwartende Preisrückgänge vorgehalten werden. (Die finanziellen Auswirkungen der geplanten Investition finden sich in der Tabelle 8, Seite 15).

Tabelle 12: Ableitung des notwendigen Kapitalbedarfs

Monat	Maßnahme	Kapitalbedarf	Monat	Maßnahme	Kapitalbedarf
Januar					
Gebäude, Technik			Gebäude, Technik	DZ, WSt., AF, FA	150.000
Viehzukauf			Viehzukauf		
Futterzukauf			Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	3.325
sonstiges			sonstiges	15,00 € je Tier	1.900
Fremd-Ak			Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500
Zinsaufwand			Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	2.046
					159.771
Februar					
Gebäude, Technik			Gebäude, Technik	FA,	79.500
Viehzukauf	30 Jungsauen	8.100	Viehzukauf		
Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	525	Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	3.325
sonstiges	10,00 € je Monat/Tier	300	sonstiges	15,00 € je Tier	2.850
Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500	Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500
Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	48	Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	2.424
		11.473			90.599
März					
Gebäude, Technik			Gebäude, Technik		
Viehzukauf	40 Jungsauen	10.800	Viehzukauf		
Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	1.225	Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	3.325
sonstiges	10,00 € je Monat/Tier	700	sonstiges	15,00 € je Tier	2.850
Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500	Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500
Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	112	Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	2.470
		15.337			11.145
April					
Gebäude, Technik	DZ, WSt., AF		Gebäude, Technik		
Viehzukauf	40 Jungsauen	10.800	Viehzukauf		
Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	1.925	Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	3.325
sonstiges	10,00 € je Monat/Tier	1.100	sonstiges	15,00 € je Tier	2.850
Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500	Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500
Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	180	Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	2.517
		16.505			11.192
Mai					
Gebäude, Technik	DZ, WSt., AF, FA	100.000	Gebäude, Technik		
Viehzukauf	40 Jungsauen	10.800	Viehzukauf		
Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	2.625	Futterzukauf		
sonstiges	10,00 € je Monat/Tier	1.500	sonstiges		
Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500	Fremd-Ak		
Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	673	Zinsaufwand		
		118.098			
Juni					
Gebäude, Technik	DZ, WSt., AF, FA	150.000	Gebäude, Technik		
Viehzukauf	40 Jungsauen	10.800	Viehzukauf		
Futterzukauf	17,50 € je Monat/Tier	3.325	Futterzukauf		
sonstiges	10,00 € je Monat/Tier	1.900	sonstiges		
Fremd-Ak	2.500 € je Monat	2.500	Fremd-Ak		
Zinsaufwand	Zinsaufwand 5 %	1.380	Zinsaufwand		
		169.905			
Summen während der Aufstockungsphase					
Gebäude, Technik		479.500			
Viehzukauf	190 Jungsauen	51.300			
Futterzukauf	(Energie, Tierarzt,)	22.925			
sonstiges		15.950			
Fremd-Ak		22.500			
Zinsaufwand		11.850			604.025

Tabelle 13: Verbindlichkeiten „Vor“ und „Nach“ der Investition

Übersicht Verbindlichkeiten	Fk. €	Zins (%)	Tilg. (%)	Zinsen €	Tilgung €	KD €
Kurzfristige Verbindlichkeiten						
1 bis 5 Jahre, (vorher)	2.499	7,00		175		175
Sonstiges, (vorher)	1.092	7,00		76		76
Aus Liefer. u. Leistung, (vorher)	16.674					
Aufstockungsphase, (neu)	11.850	7,00		830		830
Summen	32.115			1.081		1.081
Mittel- und Langfrist. Verbindlichkeiten						
Darlehen	Fk. €	Annuität(%)	Zinssatz %	Zinsen €	Tilgung €	KD €
5 bis 10 Jahre, (vorher)	10.131	18,00	5,00	507	1.317	1.824
über 10 Jahre, (vorher)	94.812	24,00	5,00	4.741	18.014	22.755
Gebäude 20 Jahre Laufz., (neu)	311.600	8,16	5,00	15.580	9.859	25.439
Technik 15 Jahre Laufzeit, (neu)	167.900	9,95	5,00	8.395	8.306	16.701
Vieh- und Umlaufvermögen, (neu)	90.250	5,00	5,00	4.513		4.513
Summen	674.693			33.735	37.496	71.231

Cash flow

Die Risikotabelle (siehe Tabelle 10, Seite 17) gibt einen Überblick, wie sich die Liquidität im Betrieb infolge veränderter Leistungen sowie Ferkelerlöse entwickeln kann. Derzeit werden 21,38 Ferkel je Sau und Jahr verkauft. Im Schnitt der Jahre konnte ein Erlös von 54,81 € je Ferkel inklusive aller Mengen- und Qualitätszuschläge erzielt werden. Die Risikotabelle zeigt, dass bei gegebener Leistung bei einem Ferkelerlös von 51,40 € der Break Even Punkt erreicht ist. Wird ein höherer Erlös erzielt, ist die Liquidität positiv. Entscheidenden Einfluss auf die Liquidität (Cash flow III) hat der Zeitpunkt, mit dem mit der Produktion nach der Investition begonnen wird. Im schlechtesten Falle gerät der Betrieb in eine Preisphase, wie sie im Wirtschaftsjahr 1998/99 und den darauf folgenden Jahren aufgetreten ist. Es entsteht zum Ende des zweiten Wirtschaftsjahres ein Geldbedarf von ca. 153.000 €, der im konkreten Fall jedoch über vorhandene Eigenmittel aufgefangen werden kann.

Liquidität

An der Warenterminbörse können Ferkelkontrakte mit der Fertigstellung des Entwicklungsschrittes vom Oktober 2003 bis August 2004 abgeschlossen werden (Tabelle 14, Seite 37). Die Notierung (Euro je Ferkel) und die Tickgröße (0,1 Euro) entsprechen den Kassapreisnotierungen, sodass eine möglichst genaue Abbildung des Kassamarktes gewährleistet ist. Der Haupteinflussfaktor auf die Liquiditätslage des Betriebes bleibt damit überschaubar.

Es zeigt sich, dass über das gesamte Jahr gesehen, im Monat November 2003 der höchste Geldbedarf mit 32.556 € aufgefangen werden

muss. Durch den Verkauf der Ernte verbessert sich die Liquidität, so dass der betrachtete Zeitraum bis September 2004 mit einem Geldüberschuss von 16.098 € abgeschlossen werden kann.

Tabelle 14: Entwicklung der kurzfristigen Liquidität

Betrachtung der Liquidität im Betrieb von:									
Name	Heinz Hurtig			Wirtschaftsjahr:			2003/04 ab Oktober		
Straße	Hohe Str. 47						mit Abschluss der Investition		
Ort	44444 Klugdorf								
Telefon	02222/950950								
Jahresübersicht									
Monat	betriebliche Geldströme			private Geldströme			Gesamt	Übertrag	
	Ausgaben	Einnahmen	Saldo	Ausgaben	Einnahmen	Saldo	Saldo		
Juli 04	31.382	38.866	7.484	14.616	1.110	-13.506	-6.022		-19.986
August 04	42.272	78.495	36.223	5.242	1.110	-4.132	32.091		12.105
Sept. 04	31.382	38.146	6.764	3.881	1.110	-2.771	3.993		16.098
Okt. 03	50.712	34.587	-16.125	14.616	1.110	-13.506	-29.631		-29.631
November 03	38.090	39.297	1.207	5.242	1.110	-4.132	-2.925		-32.556
Dezember 03	34.350	56.741	22.391	5.242	1.110	-4.132	18.259		-14.297
Januar 04	36.382	43.312	6.930	14.616	1.110	-13.506	-6.576		-20.873
Februar 04	31.593	44.856	13.263	5.242	1.110	-4.132	9.131		-11.742
März 04	37.859	48.022	10.163	5.242	1.110	-4.132	6.031		-5.711
April 04	34.915	42.463	7.548	14.616	1.110	-13.506	-5.958		-11.669
Mai 04	35.654	41.150	5.496	5.242	1.110	-4.132	1.364		-10.305
Juni 04	38.361	38.834	473	5.242	1.110	-4.132	-3.659		-13.964
Summe	442.952	544.769	101.817	99.039	13.320	-85.719	16.098		

Kalkulation der Einnahmen aufgrund der gehandelten Ferkelkontrakte

Ferkelkontrakt	Okt. 03	Nov. 03	Dez. 03	Jan. 04	Feb. 04	Mrz. 04
Notierung W/TB	34,5	40,6	42,1	45,8	47,8	51,9
+ Gewichtszuschlag	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
+ Mengen- u. Qualit.	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
= Erlös, brutto	45,24	51,88	53,52	57,55	59,73	64,20
Erlös je Monat	31.441	36.151	37.309	40.166	41.710	44.876

Ferkelkontrakt	Apr. 04	Mai. 04	Jun. 04	Jul. 04	Aug. 04	Sept. 04 *
Notierung W/TB	44,7	43,0	40,0	39,2	40,0	39,1
+ Gewichtszuschlag	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
+ Mengen- u. Qualit.	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
= Erlös, brutto	56,35	54,50	51,23	50,36	51,23	50,27
Erlös je Monat	39.317	38.004	35.688	35.070	35.688	35.008

* geschätzt

2 Operative Faktoren

Nachfolgend ist eine Analyse der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Betriebes Hurtig im Vergleich zur ähnlich gelagerten Betrieben aufgeführt.

2.1 Ertragslage

Heinz Hurtig	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
ordentliches Ergebnis	58.435 €	104.875 €	93.349 €	85.553 €
Gewinnrate	19,7 %	28,6 %	27,8 %	25,4 %
Nettorentabilität	118,0 %	205,0 %	191,0 %	171,3 %
Vergleichsbetriebe*	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
ordentliches Ergebnis	46.622 €	90.481 €	82.734 €	73.279 €
Gewinnrate	17,7 %	27,9 %	26,9 %	24,2 %
Nettorentabilität	105,4 %	196,4 %	179,9 %	160,5 %
Betriebsergebnisse Lk W-L, Schweinezucht mit > 125 Sauen (188 Stück)				
Abweichung	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
ordentliches Ergebnis	25,3 %	15,9 %	12,8 %	+ 16,7 %
Gewinnrate	11,1 %	2,4 %	3,4 %	+ 4,9 %
Nettorentabilität	12,0 %	4,4 %	6,2 %	+ 6,7 %
				Schnitt + 9,5 %

2.2 Vermögenslage

Heinz Hurtig	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Eigenkapitalquote	80,8 %	83,9 %	84,4 %	83,0 %
bereinigt. Eigenkapitalveränderung	26.513 €	59.538 €	36.253 €	40.768 €
Vergleichsbetriebe*	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Eigenkapitalquote	79,3 %	83,2 %	86,6 %	83,0 %
ber. Eigenkapitalveränd.	15.254 €	59.004 €	7.424 €	27.227 €
Abweichung	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Eigenkapitalquote	1,8 %	0,9 %	-2,6 %	0,0 %
ber. Eigenkapitalveränd.	73,8 %	0,9 %	388,3 %	+ 49,7 %
				Schnitt + 24,9 %

2.3 Finanzlage

Heinz Hurtig	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Cash Flow III	15.745 €	33.174 €	32.618 €	27.179 €
langfristige Kapitaldienstgrenze	33.204 €	69.348 €	46.020 €	49.524 €
Ausschöpf. d. langfr. Kapitald.-gr.	109,0 %	36,3 %	53,9 %	66,4 %
Vergleichsbetriebe*	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Cash Flow III	12.169 €	33.676 €	30.295 €	25.380 €
langfristige Kapitaldienstgrenze	22.189 €	64.172 €	38.915 €	41.759 €
Ausschöpf. d. langfr. Kapitald.-gr.	139,1 %	35,6 %	54,9 %	76,5 %
Abweichung	WJ 99/00	WJ 00/01	WJ 01/02	Schnitt
Cash Flow III	29,4 %	-1,5 %	7,7 %	+ 7,1 %
langfristige Kapitaldienstgrenze	49,6 %	8,1 %	18,3 %	+ 18,6 %
Ausschöpf. d. langfr. Kapitald.-gr.	21,6 %	-2,0 %	1,8 %	+ 13,2 %
				Schnitt + 13,0 %

3. Sonderfaktoren

3.1 Kontenverhalten

Nach Meinung des Betriebsleiters ist die Kontoführung einwandfrei. Der Kreditlinienrahmen wurde stets eingehalten.

3.2 Informationsverhalten

Die Bereitstellung von Informationen erfolgte bisher auf Verlangen der Bank. Auf zu erwartende finanzielle Engpässe wurde frühzeitig hingewiesen.

Zusammenfassend ist das Ergebnis der Bonitätsanalyse dargestellt:

Bonitätsprüfung im Agrarbereich		
1. Strategische Faktoren	Gewichtung:	45 %
1.1 Management und Organisation	Gewichtung:	25 %
1.1.1 Qualität der Betriebsleitung		1
1.1.2 Organisationsstruktur		1
1.1.3 Notfallplan		2
1.1.4 Art und Qualität der Buchführung, Leistungskontrolle		2
	Durchschnitt:	1,50
1.2 Branche, Produkt, Umfeld	Gewichtung:	10 %
1.2.1 Branche Betriebszweigentwicklung		3
1.2.2 Rahmenbedingungen, Umfeld		2
1.2.3 Marktteilnehmer		2
1.2.4 Produkt, Leistungsstand		2
	Durchschnitt:	2,25
1.3 Ziele, Entwicklungen	Gewichtung:	10 %
1.3.1 Ziele		2
1.3.2 Entwicklungen		3
	Durchschnitt:	2,50
2. Operative Faktoren	Gewichtung:	30 %
2.1 Ertragslage		3
2.2 Vermögenslage		2
2.3 Finanzlage		2
	Durchschnitt:	2,33
3. Sonderfaktoren	Gewichtung:	25 %
3.1 Kontenverhalten		1
3.2 Informationspolitik		3
	Durchschnitt:	2,00
Gesamtdurchschnitt - Bonitätsnote		2,05

Die Bonitätsanalyse ergibt für den Beispielbetrieb eine Bonitätsnote von 2,05 Punkten und kann in Anlehnung an das Easy-Rating von FÜSER/HEIDUSCH (Ernst & Young) der Bonitätsstufe A zugeordnet werden. Die genaue Einordnung der Bonitätsnote in die Bonitätsstufe zeigt die folgende Übersicht:

Bonitätsnote	< 1,5	< 2,5	< 3,5	< 4,5	< 5,5	> 5,5
Symbol	AAA / AA	A	BBB	BB	B	CCC

Bonitätsstufen	Beschreibung
AAA / AA	hohe Bonität, geringes Ausfallrisiko
A	überdurchschnittliche Bonität, etwas erhöhtes Risiko
BBB	noch gute Bonität, mittleres Risiko
BB	vertretbare Bonität, erhöhtes Risiko
B	schlechte Bonität, sehr hohes Risiko
CCC	geringste Bonität, höchstes Risiko

Skala zur Bonitätsanalyse

1.1.1 Qualität der Betriebsleitung

Note Beschreibung

- 1 hervorragende Fachkenntnisse, arbeitet äußerst planvoll und überlegt
- 2 hat gründliche Fachkenntnisse, plant und disponiert wirtschaftlich, sicher und bestimmt
- 3 beherrscht das Fach durchschnittlich, disponiert und plant richtig, tritt sonst nicht hervor
- 4 durchschnittliche Qualifikation mit Schwächen in Teilbereichen, disponiert oft unzweckmäßig
- 5 deutliche Schwächen in Teilbereichen
- 6 nicht ausreichende Qualifikation

1.1.2 Organisationsstruktur

Note Beschreibung

- 1 klare und sinnvolle Struktur des Betriebes
- 2 überschaubare Struktur des Betriebes
- 3 abgestimmte Struktur des Betriebes
- 4 der Betrieb wirkt unorganisiert
- 5 der Betrieb ist kaum zu überschauen
- 6 eine Betriebsstruktur ist nicht zu erkennen

1.1.3 Notfallplan

Note Beschreibung

- 1 für den Notfall sind alle erdenklichen Regelungen getroffen worden
- 2 für den Notfall sind überwiegend Regelungen getroffen worden
- 3 für den Notfall sind Regelungen getroffen worden
- 3 für den Notfall gibt es Absprachen
- 4 über eine Notfallsituation wurde nachgedacht
- 5 für den Notfall sind noch keine Regelungen getroffen worden
- 6 der Betriebsleiter macht sich über einen Notfall keine Gedanken

1.1.4 Art und Qualität der Buchführung, Leistungsstand

Note Beschreibung

- 1 ausgezeichnet
- 2 gut
- 3 befriedigend
- 4 verbesserungsbedürftig
- 5 erhebliche Schwächen
- 6 nicht vorhanden, völlig unzureichend

1.2.1 Branche, Betriebszweigentwicklung

Note Beschreibung

- 1 Hauptbetriebszw. wirtschaftl. erfolversprechend, sehr gute Aussichten
- 2 Hauptbetriebszweige positiv, gute Aussichten
- 3 Hauptbetriebszweige im Branchentrend, befriedigende Aussichten
- 4 Hauptbetriebszweige wirtschaftlich rückläufig, stagnierende Aussichten
- 5 Hauptbetriebszweige mit schlechten Aussichten
- 6 Hauptbetriebszweige stark rückläufig

1.2.2 Rahmenbedingungen, Umfeld

Note Beschreibung

- 1 Veränderungen sind ohne Auswirkungen, sehr gutes Partnerumfeld
- 2 Veränderungen sind ohne Wirkung, gutes Partnerumfeld
- 3 Veränderungen führen zu verkraftbaren Auswirkungen, befriedigendes Partnerumfeld
- 4 Veränderungen führen zu negativen Auswirkungen, kaum Partner
- 5 Veränderungen führen zu bedrohlichen Auswirkungen, Partnerumfeld nicht vorhanden
- 6 Veränderungen führen zu existenzgefährdenden Auswirkungen, Betrieb agiert isoliert

1.2.3 Marktteilnehmer

Note Beschreibung

- 1 Verkauf über spezialisierte, langfristig am Markt agierende Unternehmen, angemessene Streuung
- 2 Verkauf über traditionelle Unternehmen, Wechsel möglich
- 3 Verkauf über bekannte Absatzwege
- 4 Verkauf über bekannte Absatzwege mit durchschnittlichem Ausfallrisiko
- 5 Verkauf über unbekannte Unternehmen
- 6 Verkauf über völlig unbekannte Absatzwege

1.2.4 Produkt, Sortiment, Leistungsstand

Note Beschreibung

- 1 sehr gefragte Produkte, abgest. Sortiment, sehr guter Leistungsstand
- 2 gefragte Produkte, ausgewogenes Sortiment, guter Leistungsstand
- 3 Marktkonforme Produkte, passendes Sortiment, zufriedenstellender Leistungsstand
- 4 Produkt ist abzusetzen, noch ausreichender Leistungsstand
- 5 Produkt unter Zugeständnissen absetzbar, mangelh. Leistungsstand
- 6 Produkt schwer abzusetzen, ungenügender Leistungsstand

1.3.1 Ziele

Note Beschreibung

- 1 Betrieb definiert konkrete Ziele
- 2 Betrieb hat Ziele
- 3 Betrieb macht sich Gedanken
- 4 Betrieb wartet ab
- 5 Betrieb hat keine Einschätzungen für die Zukunft
- 6 Betrieb entwickelt sich nicht

1.3.2 Entwicklungen

Note Beschreibung

- 1 deutliche Verbesserung seit letztem Jahresabschluss unter Berücks. der Marktentwicklung
- 2 Verbesserung seit dem letzten Jahresabschluss unter Berücksichtigung der Marktentwicklung
- 3 keine Veränderung
- 4 Verschlechterung im Betrieb seit dem letzten Jahresabschluss
- 5 deutliche Verschlechterung seit dem letzten Jahresabschluss

6 gravierende Verschlechterung seit dem letzten Jahresabschluss

Bei Neuinvestition: Liegen Berechnungen zum Kapitalbedarf und der Finanzierung vor? Erfolgt eine Beurteilung der Liquidität?

2.1 Ertragslage

Note Beschreibung

- 1 die Ertragslage liegt mehr als 25 % über dem Durchschnitt
- 2 die Ertragslage liegt zwischen 10 % und 25 % über dem Durchschnitt
- 3 die Ertragslage liegt zwischen 10 % unter bzw. über dem Durchschnitt
- 4 die Ertragslage liegt zwischen 10 % und 25 % unter dem Durchschnitt
- 5 die Ertragslage liegt zwischen 25 % und 50 % unter dem Durchschnitt
- 6 die Ertragslage liegt über 50 % unter dem Durchschnitt

2.2 Vermögenslage

Note Beschreibung

- 1 die Vermögenslage liegt mehr als 25 % über dem Durchschnitt
- 2 die Vermögenslage liegt zwischen 10 % und 25 % über dem Schnitt
- 3 die Vermögenslage liegt zwischen 10 % unter bzw. über dem Schnitt
- 4 die Vermögenslage liegt zwischen 10 % und 25 % unter dem Schnitt
- 5 die Vermögenslage liegt zwischen 25 % und 50 % unter dem Schnitt
- 6 die Vermögenslage liegt über 50 % unter dem Durchschnitt

2.3 Finanzlage

Note Beschreibung

- 1 die Finanzlage liegt mehr als 25 % über dem Durchschnitt
- 2 die Finanzlage liegt zwischen 10 % und 25 % über dem Durchschnitt
- 3 die Finanzlage liegt zwischen 10 % unter bzw. über dem Durchschnitt
- 4 die Finanzlage liegt zwischen 10 % und 25 % unter dem Durchschnitt
- 5 die Finanzlage liegt zwischen 25 % und 50 % unter dem Durchschnitt
- 6 die Finanzlage liegt über 50 % unter dem Durchschnitt

3.1 Kontenverhalten

Note Beschreibung

- 1 Einwandfreie Kontoführung, zeitweilig Haben-Saldo
- 2 Einwandfreie Kontoführung im Kreditlinien-Rahmen
- 3 Einwandfreie Kontoführung im Kreditlinien-Rahmen, es können jedoch Risikosituationen auftreten
- 4 Einwandfreie Kontoführung, ständig hohe Inanspruchnahme, teilweise Überziehung
- 5 Ständig volle Inanspruchnahme, öfter Überziehung, Absprachen nicht eingehalten

6 Kontoführung nicht vereinbarungsgemäß, häufig Überziehung
3.2 Informationspolitik (Bank-Kunde-Verhältnis)

Note Beschreibung

- 1 offen und vertrauensvoll, Informationsweitergabe
- 2 vertrauensvoll, gelegentliche Nachfrage bezügl. Informationen notw.
- 3 zufriedenstellendes Verhältnis, Informationen auf Anfrage
- 4 ausreichendes Verhältnis, mehrmaliges Anfordern von Informationen erforderlich
- 5 kein Vertrauensverhältnis, unvollständige Informationsgabe
- 6 gespanntes Vertrauensverhältnis, Informationen nur schwer zu erhalten

7.3 Umsetzung in die Praxis

Der verschärfte internationale Wettbewerb und der daraus resultierende Kostendruck zwingt zukunftsorientierte landwirtschaftliche Veredlungsbetriebe dazu, kapitalintensive Wachstumsinvestitionen durchzuführen. Diese zur Standortsicherung notwendige Entwicklung ist nur möglich, wenn der Kapitalbedarf der Betriebe auch in Zukunft von den Banken durch Kreditvergabe zu angemessenen Konditionen gedeckt wird.

Die Ausführungen haben gezeigt, dass eine aussagefähige und fachlich fundierte Beurteilung der Kreditwürdigkeit wachsender landwirtschaftlicher Unternehmen ohne Spezialkenntnisse nicht möglich ist. Diese besonderen Branchenkenntnisse sind heute nur noch bei wenigen Banken vorhanden. Das gilt selbst für den Bereich der Sparkassen und der Genossenschaftsbanken.

Bei den Landwirtschaftskammern in NRW gibt es eine leistungsfähige Unternehmensberatung mit Beraterinnen und Beratern, die in der Lage sind, landwirtschaftliche Unternehmen fundiert zu analysieren und zu bewerten. Das gilt auch für alle Fragen im Zusammenhang mit der Betriebsentwicklung und der Finanzierung der dabei erforderlichen Investitionen. Im Interesse wachstumsorientierter landwirtschaftlicher Unternehmen und im Interesse der Kreditwirtschaft wird daher die Landwirtschaftskammer in Zukunft die in der Unternehmensberatung vorhandenen Spezialkenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit Kreditgeschäften sowohl landwirtschaftlichen Unternehmern als auch Banken zur Verfügung stellen. Das Konzept sieht vor, unter dem Begriff „Bonitätsanalyse“ ein neues Beratungsprodukt mit dem Schwerpunkt „Finanzierung“ zu entwickeln und diese Leistungen über besonders spezialisierte überregional tätige Berater der Praxis anzubieten.

Grundlage der „Bonitätsanalyse“ ist eine praxisorientierte Beschreibung der in Kapitel 7.1 zusammengefassten und im Beispiel unter Kapitel 7.2 angewendeten Bonitätskriterien. Die formale Umsetzung wird durch eine praxisorientierte Excelanwendung unterstützt.

Es ist vorgesehen, das Beratungskonzept vor seiner Einführung in die Praxis mit Vertretern der Kreditwirtschaft abzustimmen. Das fertige Beratungsangebot „Bonitätsanalyse“ soll dann über Vortragsveranstaltungen gemeinsam mit den Banken sowie über die landwirtschaftliche Fachpresse vorgestellt werden.

8 Zusammenfassung

Mit der vorliegenden Arbeit wird die notwendige Entwicklung wettbewerbsfähiger Produktionseinheiten in der Schweinehaltung an je zwei Beispielsbetrieben mit Ferkelproduktion und Schweinemast aufgezeigt und der sich daraus ergebende Kapital- und Kreditbedarf abgeleitet. Als Datengrundlage für die Beispielsbetriebe dienten die Buchführungsergebnisse einer jeweils größeren Gruppe spezialisierter Schweinehaltungsbetriebe aus Westfalen-Lippe. Da das Marktgeschehen im Schweinebereich von erheblichen Schwankungen bestimmt wird, wurden die Daten der Betriebe über einen Zeitraum von fünf Wirtschaftsjahren (1997/98 bis 2001/02), der diese Schwankungsbreite widerspiegelt, ausgewertet.

In der Studie werden für die Beispielsbetriebe zunächst die Auswirkungen der geplanten Investitionsschritte auf Rentabilität, Stabilität und Liquidität untersucht und bewertet. Dabei zeigt sich, dass die größeren Sauenbetriebe mit über 150 Zuchtsauen bei den untersuchten Erfolgskennzahlen deutlich besser abschneiden als die kleineren Sauenbetriebe und wiederum die beiden Gruppen der Ferkelerzeuger besser als die der Mastbetriebe.

Die in den Beispielsbetrieben geplanten Wachstumsschritte sollen ausschließlich mit Fremdkapital finanziert werden. Die daraus resultierenden Risiken können durch ein qualifiziertes Finanz- und Liquiditätsmanagement minimiert werden. Die für landwirtschaftliche Unternehmen sich bietenden Möglichkeiten zur Risikominderung werden im Einzelnen vorgestellt und bewertet.

Landwirtschaftliche Produktion unterscheidet sich in mancher Hinsicht von der gewerblichen (Produktionsrisiken, Marktverhalten, politische Rahmenbedingungen u.a.). Voraussetzung für eine sachgerechte Analyse und Bewertung landwirtschaftlicher Unternehmen und insbesondere der Risiken einer Kreditvergabe ist die Kenntnis dieser Besonderheiten. Zur Gewährleis-

tung einer fundierten Bewertung wird eine Bonitätsanalyse vorgestellt, die die besonderen Anforderungen landwirtschaftlicher Unternehmen berücksichtigt. Am Beispiel eines größeren Sauenbetriebes wird im Einzelnen dargestellt, wie eine Bonitätsanalyse für landwirtschaftliche Unternehmen durchgeführt werden kann.

Abschließend werden Überlegungen vorgestellt, wie dieses Verfahren über spezialisierte Unternehmensberater der Landwirtschaftskammer interessierten landwirtschaftlichen Unternehmern und den Banken zur Verfügung gestellt werden kann.

9 Literaturverzeichnis

- AUSWERTUNGS- UND INFORMATIONSDIENST FÜR ERNÄHRUNG, LANDWIRTSCHAFT UND FORSTEN (AID) E.V.
Finanzmanagement im landwirtschaftlichen Unternehmen, Heft 1139, Bonn 1999
- BRANDES, W. und ODENING, M.
Investition, Finanzierung und Wachstum in der Landwirtschaft, Stuttgart 1992
- FÜSER, K.; HEIDUSCH, M. (ERNST & YOUNG AG)
Sonderedition zu Rating leicht gemacht, 2., überarbeitete Auflage, 2003 / Version 1.1, Haufe Mediengruppe, Freiburg, Berlin, München, Zürich
- GEVEKE, J.
Kreditvergabe: Womit Schweinehalter künftig rechnen müssen / SUS 6/2002 Seite 8 -11
Kreditvergabe – was kommt auf die Landwirte zu? Sonderdruck zum OLB-Wirtschaftstag 2003 mit dem Thema: Management von Wachstumsrisiken in der Veredlung
- HINXLAGE, J.
Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin / Vortrag auf der Agrarfinanztagung 2003, Bonn-Röttgen
- KAACK, H.
Schweinezyklus und Warenterminbörse / Mais 29 jg/4/2001 Seite 136 -138
- NEUE LANDBUCH GESELLSCHAFT GMBH U. CO KG
Heideweg 1, 27283 Verden
- NEUMANN, H.
Als Mäster Ferkel erzeugen? In: top agrar 4/2003 Seite 20-23
- ODENING, M.; BOKELMANN, W.
Agrarmanagement, Verlag Eugen Ulmer, 2. Auflage 2001
- ODENING, M.; HIRSCHAUER, N.; CZASCH, B.
So kommt Geld in die Kasse. In: DLG-Mitteilungen 4/2003, Seite 34-37
- REINICKE, T.
Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Berlin / Vortrag bei der Agrarfinanztagung 2003, Bonn-Röttgen

- ROST, D.; ET AL.
Betriebswirtschaftliche Entscheidungen in Agrarunternehmen: Informationen, Arbeitsmethoden und Beispiele für das Management in Agrarunternehmen / Agrimedia, 2001
- RUHMANN, J.
Warenterminbörsen – leicht verstehen – erfolgreich nutzen. In: DLG Verlag, Frankfurt/Main, 1997
- SATTLER, F.
Wie kann der ferkelerzeugende Betrieb bei plötzlichem Ausfall des Betriebsleiters weiter geführt werden? – Entwicklung eines Notfallhandbuchs, Referendararbeit, 1999, Warendorf
- SCHMAUNZ, F.
Buchführung in der Landwirtschaft / Bilanz, Auswertung, Gewinnermittlung / BLV Verlagsgesellschaft mbH München Wien Zürich, 1995
- SPANDAU, P.
Das Eigenkapital stärken, die Liquidität sichern. In: top agrar, 3/2003, Seite 30-35
- WOLF, J.
Basel II, Kreditrating als Chance, Metropolitan Verlag, Berlin/ Regensburg 2003

Internetadressen

- www.bankgespraeche.de
www.bundesbank.de
www.ratingampel.de
www.ratingtreppe.de
www.wtb-hannover.de

Risikoorientierte Agrarkreditvergabe – Entwicklung und Konsequenzen

Holger Blisse, Dr. Markus Hanisch, Dr. Norbert Hirschauer,
Prof. Dr. Jost W. Kramer, Prof. Dr. Martin Odening

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	203
1.1	Problemstellung und Zielsetzung	204
1.2	Vorgehensweise und Datengrundlage.....	204
2	Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe	205
2.1	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)	205
2.2	Neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II).....	206
3	Agrarkreditgeschäft der Kreditinstitute in Deutschland	207
3.1	Marktvolumen und Marktanteile	208
3.2	Verhalten im Markt und strategische Ausrichtung	210
3.3	Auswirkungen von MaK und Basel II.....	213
4	Rating für Agrarunternehmen	215
4.1	Ratingverfahren und Branche	215
4.2	BVR-II-Rating Mittelstand.....	217
4.3	Beispielrechnungen mit dem BVR-II-Rating Mittelstand.....	218
4.3.1	Einstufung von Agrarunternehmen	218
4.3.2	Eigenkapitalanforderungen und Kreditkonditionen.....	219
4.4	Besonderheiten von Agrarunternehmen im Hinblick auf die Kennzahlenausprägung des BVR-II-Ratings Mittelstand.....	220
5	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	222
6	Literaturverzeichnis	224
	Danksagung.....	225

Risikoorientierte Agrarkreditvergabe – Entwicklung und Konsequenzen

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Die deutschen Kreditinstitute weisen seit 1999 rückläufige Jahresüberschüsse aus. Die Entwicklung an den Aktienmärkten hatte dazu geführt, dass die Erträge aus Provisionsgeschäft und Eigenhandel zurückgegangen sind. Auch wenn sich dies in 2003 wieder bessert, erfordert die nach wie vor wirtschaftlich schwierige Situation vieler Unternehmen eine ergebniswirksame höhere Risikovorsorge im Kreditgeschäft (Deutsche Bundesbank, 2003d).

Handlungsbedarf wird nicht nur bei den einzelnen Instituten gesehen, sondern auch auf der Ebene der drei Universalbankengruppen. Aus dem Bereich der Kreditbanken, insbesondere von den Großbanken, werden immer wieder gruppenübergreifende Fusionen angeregt, um die Ertragslage der Institute zu verbessern. Dies findet bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften keine zustimmende Resonanz. Eher sind aus deren Sicht Kooperationen vorstellbar. Auch in der Politik ist man „der Auffassung, dass sich das in Deutschland bestehende dreisäulige Bankensystem ... als dauerhaft wachstums- und wettbewerbsfördernd und vergleichsweise krisensicher bewährt hat.“ (Deutscher Bundestag, 2000, 3).

Als Reaktion auf die schwierige Ertragslage ist bei den Instituten die Tendenz zu beobachten, Risiken zu mindern und Kosten zu senken: Einzelne Institute trennen sich von Bereichen, in denen sie sich nicht wettbewerbsfähig sehen, wie z. B. im Investmentbanking, oder sie lagern Aufgaben aus, indem Bereiche institutsübergreifend zusammengelegt werden, wie z. B. im Zahlungsverkehr oder Wertpapiergeschäft (Dohmen, Otto, 2003). Der hohe Wertberichtigungsbedarf im Kreditgeschäft hat dazu geführt, dass sich die Institute in diesem Geschäft zurückhalten. Gleichzeitig bekennt man sich aber nach außen zum Firmenkundengeschäft, insbesondere für den Mittelstand, so dass sich viele Institute als „Mittelstandsbanken“ verstehen. Somit stellt sich die Frage, in welchem Ausmaß sich das Kreditvergabeverhalten tatsächlich geändert hat und welche Folgen daraus für die Kunden entstehen. Im vorliegenden Kontext stehen dabei Agrarunternehmen im Mittelpunkt der Betrachtung.

Die bevorstehende Baseler Eigenkapitalvereinbarung, kurz „Basel II“ genannt, aber auch schon in deren Vorfeld die Mindestanforderungen an das

Kreditgeschäft (MaK) schaffen für alle Kreditinstitute neue Rahmenbedingungen, die in die Kreditvergabeentscheidung einfließen.

Ziel dieser Studie ist es, vor dem Hintergrund des Strukturwandels im Bankensektor und sich ändernder Rahmenbedingungen der Bankenaufsicht

1. den Kreditvergabeprozess an landwirtschaftliche Unternehmen transparenter zu machen und zu diskutieren, welche Auswirkungen, auch mit Blick auf eine mögliche Verknappung oder Verteuerung von Krediten an landwirtschaftliche Unternehmen, entstehen;
2. zu untersuchen, ob die landwirtschaftlichen Unternehmen aufgrund ihrer Rahmenbedingungen und Risikostruktur eine so spezifische Kundengruppe darstellen, dass es sinnvoll ist, für die Risikoeinschätzung ein branchenspezifisches Rating („Agrarrating“) einzusetzen.

1.2 Vorgehensweise und Datengrundlage

Auf der Basis der Situation einzelner Kreditinstitute wird beschrieben, welches Verhalten zu erkennen ist und wie es sich in Abhängigkeit von der Zugehörigkeit zu einer Bankengruppe einordnen lässt.

Die Studie setzt zwei Schwerpunkte: Nach einer kurzen Darstellung der bankenaufsichtlichen Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe (Kap. 2) wird zunächst das Engagement der Kreditinstitute im Markt für den Agrarkredit charakterisiert (Kap. 3). Auf der Basis von Gesprächen mit Experten von Kreditinstituten der drei Universalbankengruppen sowie eines Realkreditinstitutes sollen Rückschlüsse auf die Marktentwicklung und auf Anpassungsreaktionen der Marktakteure gezogen werden. Anschließend wird am Beispiel des Ratings der Bankengruppe mit dem höchsten Marktanteil im Agrarkreditgeschäft, dem BVR-II-Rating Mittelstand der genossenschaftlichen Bankengruppe, das Ratingergebnis unterschiedlicher Typen von Agrarunternehmen untersucht. Innerhalb dieses Teils sollen auch die Auswirkungen auf die Kreditkonditionen abgeschätzt werden, die durch Basel II einerseits und durch die Anwendung eines expliziten Ratings andererseits entstehen.

2 Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe

Das Kreditrisiko stellt nach wie vor das zentrale Ausfallrisiko einer Bank dar (Adressenausfallrisiko). Daneben hat die Bedeutung von Marktpreisrisiken stark zugenommen. Der Umfang beider Risikoarten wird durch die Höhe des regulatorischen Eigenkapitals¹ eines Kreditinstituts begrenzt bzw. es wird vorgegeben, in welcher Höhe die Risiken mit Eigenkapital zu unterlegen sind. Darüber hinaus spielen immer mehr auch qualitative Anforderungen und ein Risikomanagement eine Rolle. Neben den gesetzlichen Anforderungen an die Kreditvergabe (§§ 13, 13a, 15, 18 KWG), das Eigenkapital für Ausfall- und Marktpreisrisiken (§§ 10, 10a KWG i. Vb. m. Grundsatz I über die Eigenmittel der Institute) und die Zahlungsfähigkeit (§ 11 KWG i. Vb. m. Grundsatz II über die Liquidität der Institute) wurden durch die Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MaK) die von den Kreditinstituten einzuhaltenden besonderen organisatorischen Pflichten (§ 25a KWG) konkretisiert und schon z. T. in der Praxis bewährte Standards der Organisation des Kreditgeschäfts „für alle Banken und Sparkassen festgeschrieben“ (Meister, 2003, 423).

Die MaK ergänzen die zuvor erlassenen Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute (MaH) und die Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision der Kreditinstitute (MaIR). MaK – und auch MaH – bilden zugleich eine notwendige Grundlage für den Einsatz der bankinternen Verfahren, wie sie mit der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung („Basel II“) möglich werden. So ist es für Banken, die mit den sog. Internen Rating- (IRB: Internal Ratings-Based) Ansätzen zu arbeiten beabsichtigen, sinnvoll, wesentliche Anforderungen von Basel II schon bei der Implementierung der Risikoklassifizierungsverfahren der MaK mit zu berücksichtigen.

2.1 Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)

Die MaK sind von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) am 20.12.2002 veröffentlicht worden. Ohne die IT-Anpassungen sind sie bis 30.06.2004, mit IT bis 31.12.2005 umzusetzen, so dass sie erstmalig in den Bericht der Jahresabschlussprüfung für das Jahr 2004 bzw. 2005 aufzunehmen sind. Auf den Stand der Vorarbeiten ist für 2003 im Jahresabschluss hinzuweisen.

¹ Das sind die sog. Eigenmittel, die sich aus haftendem Eigenkapital (Kern- und Ergänzungskapital) und den Drittrangmitteln zusammensetzen.

Die MaK setzen bei den in der Vergangenheit beobachteten Schwachstellen in den Kreditvergabe- und -überwachungsprozessen an. Sie beziehen sich u. a. auf das Neugeschäft, Überziehungen, Krediterhöhungen, Prolongationen, Änderungen risikorelevanter Sachverhalte, auf denen die Kreditentscheidung basiert, und kreditnehmerbezogene Limite.

Die MaK veranlassen die Institute, qualitative Rahmenbedingungen für die Einrichtung einer angemessenen und sachgerechten Aufbau- und Ablauforganisation des Kreditgeschäfts zu schaffen. Außerdem sind Verfahren der Risikoklassifizierung und darauf aufbauende Verfahren zur Identifizierung, Steuerung und Überwachung von Kreditrisiken vorgesehen:

1. Die bankinternen Organisationsrichtlinien sind auf eine Funktionstrennung in – den kundennahen – „Markt“ und – die kundenferne – „Marktfolge“ anzupassen, die nur mit übereinstimmenden Voten eine Kreditvergabe herbeiführen können, und haben das Verfahren bei voneinander abweichenden Voten (Eskalationsverfahren) zu regeln. Es wird empfohlen, die interne Bonitätseinschätzung und Konditionengestaltung nachvollziehbar aufeinander abzustimmen. Die von jedem Institut zu erstellende Kreditrisikostategie soll die Aktivitäten im Kreditgeschäft für einen angemessenen Planungszeitraum definieren, Segmentierungskriterien wie Branche, geographische Streuung, Größen- oder Bonitätsklassen enthalten, kreditnehmerbezogene Limite setzen und jährlich überprüft und ggf. angepasst werden. Die Pläne sollen sich auch in den Organisationsrichtlinien niederschlagen.
2. Die Risikoklassifizierung mit bankinternen Verfahren soll jeden Kreditnehmer nachvollziehbar einer Risikoklasse zuweisen und quantitative und qualitative Kriterien einbeziehen. Außerdem sind Frühwarnverfahren einzuführen. Beide Verfahren können in ein Gesamtrisikosystem einbezogen werden. In einem zumindest vierteljährlich erstellten Risikobericht sind die wesentlichen strukturellen Merkmale des Kreditgeschäfts zu beschreiben und zu beurteilen. Dabei ist auf Umfang, Komplexität und Risikogehalt der Kreditgeschäfte sowie die Größe des Kreditinstituts und seine Geschäftsschwerpunkte einzugehen.

Mit den durch die MaK einzuführenden Risikoklassifizierungsverfahren werden bei allen Instituten die Voraussetzungen für eine risikogerechtere Bildung der Kreditkonditionen geschaffen. Die Ergebnisse dieser Risikoklassifizierung haben keinen Einfluss auf die Eigenkapitalanforderungen. Jedoch besteht eine enge Verbindung zu den mit Basel II möglich werdenden Internen Rating-Ansätzen, die Einzelrisiken bestimmen, wovon dann der Umfang der Unterlegung mit Eigenkapital abhängt. Im Gegensatz zu den wesentlich weniger komplex auszugestaltenden Verfahren, die innerhalb der MaK gefordert sind, gehen die IRB-Ansätze, die von der Bankenaufsicht direkt geprüft und zugelassen werden, deutlich weiter. Institute, die im IRB-Ansatz rech-

nen, (über-) erfüllen zugleich die Anforderungen, die mit den MaK an Risikoklassifizierungsverfahren „mindestens“ gestellt werden. (Deutsche Bundesbank, 2003c; Groß, 2003).

2.2 Neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II)

Die derzeitigen Eigenkapitalanforderungen (§§ 10, 10a KWG i. Vb. m. Grundsatz I über die Eigenmittel der Institute) in Deutschland gehen zurück auf die Baseler Eigenkapitalempfehlung für international tätige Banken von 1988, die u. a. über die EG-Solvabilitätsrichtlinie von 1989 im Zuge der Rechtsangleichung in den EG-Mitgliedsstaaten durch die vierte KWG-Novelle Ende 1992 in deutsches Recht eingegangen ist. Die seit 1998 in Basel laufenden Verhandlungen über eine neue Eigenkapitalvereinbarung werden nur für international tätige Kreditinstitute in den Ländern verbindlich sein, deren nationale Aufsichtsbehörden und Zentralbanken dem Baseler Ausschuss bei der Bank für internationalen Zahlungsausgleich angehören. Für die übrigen Institute in den Ländern der Europäischen Union (EU) wird ein sehr großer Teil der Vereinbarung übernommen werden, um Wettbewerbsverzerrungen zwischen international bzw. nur auf dem nationalen Markt tätigen Instituten zu vermeiden. Die Baseler Regelungen werden über eine EU-Richtlinie in nationales Recht eingehen, so dass noch zweimal Gelegenheit besteht, Vorstellungen an den jeweiligen Gesetzgeber zu formulieren.

Basel II setzt drei als Säulen bezeichnete Schwerpunkte: Den breitesten Raum nimmt die erste Säule zu den Mindestkapitalanforderungen ein. Neben den Kredit- und Marktpreisrisiken werden mit Basel II auch operationelle Risiken² berücksichtigt. Die aufsichtsrechtlich anerkannten Eigenkapitalbestandteile (Eigenmittel) bleiben von Basel II unberührt. Die zweite Säule bildet das aufsichtliche Überprüfungsverfahren. Als dritte Säule wird die Marktdisziplin bezeichnet, die Hinweise enthält, welche Informationen aus dem Bereich der Eigenkapitalausstattung und des aggregierten (Kredit-) Risikos ein Kreditinstitut veröffentlichen soll. Hier sollen nur die Mindestkapitalanforderungen für das Kreditrisiko vertieft werden. An die Stelle der bisherigen Eigenkapitalunterlegungspflicht gemäß Grundsatz I, dass das Verhältnis zwischen dem haftenden Eigenkapital eines Kreditinstituts (§ 10 Abs. 2 Satz 2 KWG) und seinen gewichteten Risikoaktiva 8% täglich zum Geschäftschluss nicht unterschreiten darf, sollen die Bilanzaktiva, hier speziell Kredite, einem differenzierteren Bewertungsverfahren unterzogen werden, das auf das

² Damit werden Verlustgefahren bezeichnet, die „in Folge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder in Folge externer Ereignisse eintreten.“ Enthalten sind auch Rechtsrisiken, nicht aber strategische Risiken oder Reputationsrisiken. (Baseler Ausschuss, 2003, 140).

Einzelrisiko jedes Kreditengagements abstellt. Hinsichtlich der zur Ermittlung des Risikos heranzuziehenden Verfahren hat eine Entwicklung seit dem ersten Konsultationspapier von 1999 stattgefunden. Damals wurden von Ratingagenturen erstellte – externe – Ratings als Grundlage für die Eigenkapitalbemessung eingeführt. Das zweite Konsultationspapier in 2001 erkannte die Ergebnisse bankinterner Verfahren gleichberechtigt an. Dies ist auch Gegenstand der letzten im April 2003 veröffentlichten Fassung (drittes Konsultationspapier (Baseler Ausschuss, 2003)), das nach der bis Juli 2003 dauernden Konsultationsphase und nach einigen Verzögerungen nicht im Oktober 2003, sondern voraussichtlich im Frühjahr 2004 verabschiedet werden wird. Mit dem Inkrafttreten wird unverändert zum Jahresende 2006 gerechnet.

Die Institute können nunmehr die Eigenkapitalanforderungen wahlweise mit dem Standard- oder einem auf das intern erstellte Rating bezogenen Ansatz ermitteln. Die Risikoaktiva werden Forderungsklassen (Unternehmen, Staaten, Banken, Retail (Privatkunden-/Mengengeschäft) und Beteiligungen)³ zugeordnet, die sich in den Eigenkapitalanforderungen unterscheiden.

1. Im Standardansatz wird das Kreditrisiko aus den externen Ratings der Kreditnehmer bestimmt. Es ergeben sich gestufte bonitätsabhängige Risikogewichte z. B. bei Krediten an Unternehmen von 20% für Ratings⁴ von AAA bis AA-, 50% (A+ bis A-), 100% (BBB+ bis BB-) und 150% (unter BB-); nicht geratete Forderungen werden – wie bisher – mit 100% angesetzt (Baseler Ausschuss, 2003, 12). Kreditinstitute, die sich für den Standardansatz entscheiden, „können sich im Rahmen der MaK nicht allein auf die differenzierte Eigenmittelunterlegung mittels externer Ratings berufen. Ein bankeigenes Risikoklassifizierungsverfahren, das auch die nicht extern gerateten Forderungen umfasst, ist weiterhin erforderlich.“ (Deutsche Bundesbank, 2003c, 58). Da Agrarunternehmen wie die meisten (mittelständischen) Unternehmen nicht extern geratet sind und sich auf diese Unternehmen spezialisierende Ratingagenturen noch im Aufbau befinden und ihre Ratings aufsichtlich überprüft werden müssen, dürfte bei Instituten, die den Standardansatz verwenden, aufgrund der Ermäßigung für Kredite in der Forderungsklasse Retail (sog. Retailportfolio) von bisher 100% Risikogewicht auf 75% die Eigenkapitalbelastung eher geringer ausfallen.
2. Bei den IRB-Ansätzen treten an die Stelle vorgegebener Risikogewichte mit Hilfe einer aufsichtlich definierten Risikogewichtsfunktion für den Einzelkredit u. a. aus dessen (Ein-Jahres-) Ausfallwahrscheinlichkeit (PD: probability of default) resultierende Risikogewichte. Für die Rechnungen

³ Dabei werden z. T. noch weitere Unterforderungsklassen mit eigenen Vorschriften zur Eigenkapitalunterlegung gebildet. Retail z. B. setzt sich aus privaten Baufinanzierungen, revolvingierenden Retailforderungen und dem übrigen Retail zusammen.

⁴ In der Notation der Ratingagentur Standard & Poor's.

wird zwischen zwei Ansätzen unterschieden: Beim Basis-IRB-Ansatz werden nur die Ausfallwahrscheinlichkeiten geschätzt, während die übrigen Parameter von der Bankenaufsicht vorgegeben sind.⁵ Beim fortgeschrittenen IRB-Ansatz liegt die Schätzung auch der übrigen Parameter weitestgehend bei den Instituten selbst.⁶

Die IRB-Ansätze haben bestimmte Mindestanforderungen zu erfüllen (Baseler Ausschuss, 2003, 79-116). Dazu zählt unter anderem, dass die Ratingsysteme mindestens acht Ratingklassen umfassen: sieben für nicht ausgefallene und eine für ausgefallene Kreditnehmer. Es sollen alle wesentlichen Kreditrisiken bewertet werden, ohne dass aufsichtlich spezielle Risikofaktoren vorgegeben werden; es besteht also ein Gestaltungsspielraum für die Kreditinstitute. Mit den Basis-IRB-Ansätzen dürften, wie auch die letzte Auswirkungsstudie angedeutet hat, niedrigere Eigenkapitalanforderungen verbunden sein. (Deutsche Bundesbank, 2003b, 6).

Grundsätzlich soll mindestens einmal jährlich ein Neurating vorgenommen werden. Bei unterjährigem Erkenntnissen ist zeitnah ein neues Rating zu erstellen. Dies hat mit dazu beigetragen, dass der Einfluss der Kreditlaufzeit einheitlich gewichtet wird und langfristige Kredite nicht durch höhere Gewichte benachteiligt werden.⁷ Bis zur Erteilung der Erlaubnis bzw. bei Ablehnung eines IRB-Ansatzes ist der Standardansatz zu verwenden (vgl. insg. z. B. die Beiträge in Hummel, 2003).

Für Agrarkredite kommen die Forderungsklassen „Retail“ und „Unternehmen“ in Frage:

1. Zum Retail rechnen Agrarkredite, „wenn das Gesamtengagement einer Bankengruppe gegenüber einem Kleinunternehmen ... geringer als eine Million Euro ist und bei der Kreditvergabe wie im Retailsegment verfahren wird. Kredite an Kleinunternehmen, die an eine Einzelperson herausgelegt werden oder von dieser garantiert werden, unterliegen der gleichen Gesamtengagementgrenze.“ (Baseler Ausschuss, 2003, 48).
2. Innerhalb der Forderungen an Unternehmen kann zwischen Forderungen an kleine und mittlere Unternehmen (KMU), das sind Unterneh-

⁵ Verlust bei Ausfall (LGD: loss given default), erwartete Höhe der Forderungen zum Zeitpunkt des Ausfalls (EAD: exposure at default), effektive Restlaufzeit (M: maturity).

⁶ „Für Retailforderungen müssen Banken die Risikoparameter PD, LGD und EAD selbst schätzen. Bei diesen Forderungen wird nicht zwischen einem Basis- und einem fortgeschrittenen Ansatz unterschieden.“ (Baseler Ausschuss, 2003, 54).

⁷ Vielmehr beträgt die effektive Restlaufzeit M beim Basis-IRB-Ansatz stets 2,5 Jahre. Beim fortgeschrittenen Ansatz kann diese wahlweise auch für alle Unternehmen (einer Gruppe) angesetzt werden, wenn der (konsolidierte) Jahresumsatz sowie die Bilanzsumme weniger als 500 Mio. Euro betragen. (Baseler Ausschuss, 2003, 67).

men(sgruppen) mit einem konsolidierten Jahresumsatz von weniger als 50 Mio. Euro, und an große Unternehmen unterschieden werden. Eine Größenanpassung fließt in die Risikogewichtsfunktion für Forderungen an KMU mit einem Jahresumsatz von fünf bis 50 Mio. Euro. (ebd., 58).

Grundlage einer wirklichkeitsnahen Risikoklassifizierung sind im Kreditvergabeprozess, ausgehend vom Kreditantragsmotiv, die Beurteilung des Unternehmens, seines Managements, der aktuellen wirtschaftlichen Lage und zukünftiger Entwicklungschancen. Die bankinternen Ratingverfahren ermitteln die Kreditnehmerbonität. Erst danach spielen Sicherheiten eine Rolle (zweidimensionales Verfahren), die mit Basel II auch zu Abschlägen bei der Eigenkapitalunterlegung führen. Aus dieser Zusammensicht resultiert eine kreditnehmerbezogene Vorentscheidung der Marktseite, die der Bestimmung von Art, Höhe, Laufzeit und Rückzahlung eines Kredits, der Vereinbarung über Sicherheiten, Zinssatz, Auszahlungssatz und sonstiger Kreditbedingungen dient oder bereits zur Ablehnung führt (z. B. Müller, 1996, 331f., Rolfes, 2001). Auf der Basis der aufbereiteten Informationen wird dann das Votum der Marktfolge eingeholt. Die hier tätigen Kreditanalysten sollen in der Regel den Kunden und die Vorortbedingungen nicht kennen, damit ein neutrales, objektives Urteil nur auf Basis der Unterlagen gefällt wird (vgl. Kap. 3.3).

3 Agrarkreditgeschäft der Kreditinstitute in Deutschland

Das von außen wahrgenommene Kreditvergabeverhalten der Kreditinstitute kann durch das Verhalten einzelner Institute geprägt sein oder letztlich bei allen Instituten ähnlich ausfallen, wenn aufsichtsrechtliche Vorschriften, insbesondere der MaK und Basel II, ausschlaggebend sind. Wenn es um die Kreditvergabe geht, richtet sich wegen ihres hohen Beitrages die Aufmerksamkeit zuerst auf die Institute der Universalbankengruppen. Sie, so wurde vielfach berichtet, hielten sich bei der Kreditvergabe zurück (z. B. Häring, Keppler, Walter, 2003). Neben Universalbanken arbeiten Spezialkreditinstitute, insbesondere im langfristigen Finanzierungsgeschäft, wie Bausparkassen oder Realkreditinstitute, aber auch Banken mit Sonderaufgaben (u. a. KfW und Landwirtschaftliche Rentenbank). Das Universalbankensystem besteht aus den drei Bankengruppen:

1. Die Kreditbanken, die sich weiter in die Großbanken, Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken sowie Zweigstellen ausländischer Banken gliedern.
2. Zu den Instituten des Sparkassensektors zählen die regionalen Sparkassen, die Landesbanken (Girozentralen) und die DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt am Main.

1. Die Kreditbanken, die sich weiter in die Großbanken, Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken sowie Zweigstellen ausländischer Banken gliedern.
2. Zu den Instituten des Sparkassensektors zählen die regionalen Sparkassen, die Landesbanken (Girozentralen) und die DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt am Main.
3. Die Institute des Genossenschaftssektors schließlich setzen sich zusammen aus den regional tätigen Kreditgenossenschaften, der WGZ-Bank Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG, Düsseldorf, und der DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main (vgl. Tab. 4 und 5).

Jede dieser Bankengruppen wird von Verbänden unterstützt, die u. a. Beratungs-, Schulungs- und Informationsfunktionen wahrnehmen und bei denen die jeweilige Sicherungseinrichtung angesiedelt ist. Auf Bundesebene arbeiten der Bundesverband deutscher Banken e. V. (BdB), der Deutsche Sparkassen- und Giroverband e. V. (DSGV) und der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (BVR). Daneben bestehen regional tätige Verbände.

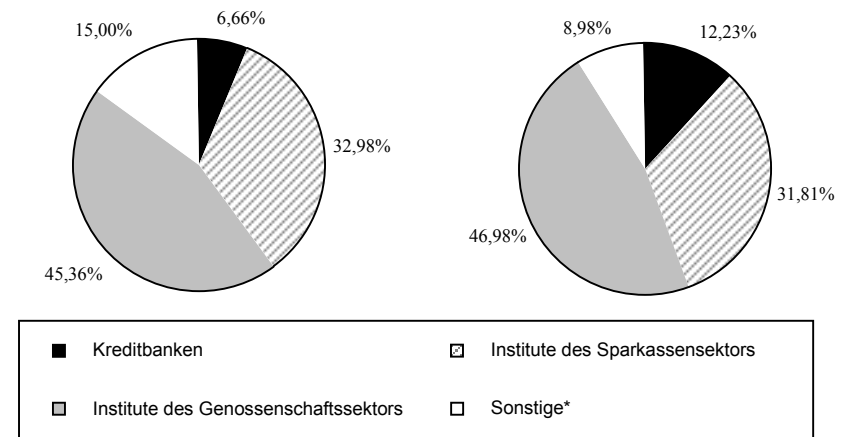
Es stellt sich die Frage, ob das Kreditvergabeverhalten branchenunabhängig ausfällt oder einzelne Branchen, speziell die Landwirtschaft, anders behandelt werden (können) und warum. Für ein möglichst zutreffendes Bild vom Markt und Marktverhalten sind zum einen Daten zu den Bankengruppen ausgewertet sowie die Ergebnisse der Expertengespräche auf Basis einer am Umfang des Agrarkreditgeschäfts orientierten Klassifizierung der Institute zusammengefasst worden.

3.1 Marktvolumen und Marktanteile

Als Agrarkredit werden hier gemäß der Statistik der Deutschen Bundesbank alle Kredite an Unternehmen der Branche „Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht“¹ verstanden. Seit 1985 bietet sich ein Marktanteilsvergleich an (vgl. Abb. 1), da seitdem alle Kreditgenossenschaften in dieser Statistik enthalten sind.

¹ Darin sind die Gruppen Landwirtschaft und Jagd (aus Pflanzenbau, Tierhaltung, gemischte Landwirtschaft, Erbringung von landwirtschaftlichen und gärtnerischen Dienstleistungen, Jagd), Forstwirtschaft sowie Fischerei und Fischzucht zusammengefasst; Unternehmen der Ernährungswirtschaft gehören der Gruppe Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung an (Deutsche Bundesbank, 2003a, 401f.).

Abb. 1: Entwicklung der Marktanteile der Bankengruppen bei Krediten an Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht



* Sonstige in 1985: Realkreditinstitute (8,89%) und Banken mit Sonderaufgaben (6,11%), in 2002: Realkreditinstitute (4,71%), Banken mit Sonderaufgaben (0,75%) und Bausparkassen (3,52%). Quelle: Deutsche Bundesbank.

Besonders stark sind die Institute des Sparkassen- und Genossenschaftssektors engagiert, auf die mehr als drei Viertel des Kreditvolumens entfallen. Separat betrachtet vereinten Ende 2002 die Landesbanken 5,9%, die Sparkassen 25,9% auf sich. Bei den Instituten des Genossenschaftssektors erreichen allein die Kreditgenossenschaften einen Marktanteil von 46,22%. Diese Marktanteile muss man vor dem Hintergrund der Anteile im Geschäft mit Krediten an Unternehmen und wirtschaftlich selbständige Privatpersonen überhaupt einordnen. Denn während aktuell der Anteil im Sparkassensektor dort noch höher ausfällt (40,33%), ist er bei den Instituten des Genossenschaftssektors deutlich niedriger (14,24%). Entsprechend höher liegen die Anteile der Kreditbanken (27%) und Realkreditinstitute (13%) (vgl. Tab. 1).

Tab. 1: Kreditvolumen und Marktanteile nach Bankengruppen

Bankengruppe	Kredite an Unternehmen und wirtschaftlich selbständige Privatpersonen (1)		Kredite an Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht (2)		Anteil (2) an (1)
	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %	in %
Kreditbanken	343,834	27,00	3,856	12,05	1,12
Großbanken	190,756	14,98	1,507	4,71	0,79
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	128,364	10,08	1,792	5,60	1,40
Zweigstellen ausländischer Banken	24,714	1,94	0,557	1,74	2,25
Institute des Sparkassensektors	513,503	40,33	10,544	32,93	2,05
Landesbanken	228,645	17,96	1,861	5,81	0,81
Sparkassen	284,858	22,37	8,683	27,12	3,05
Institute des Genossenschaftssektors	171,281	14,24	14,789	46,20	8,63
Genossenschaftliche Zentralbanken	24,974	1,96	0,236	0,74	0,94
Kreditgenossenschaften	156,307	12,28	14,553	45,46	9,31
Sonstige	234,533	18,43	2,826	8,82	1,20
Realkreditinstitute	165,437	13,00	1,496	4,67	0,90
Banken mit Sonderaufgaben	58,077	4,56	0,23	0,72	0,40
Bausparkassen	11,019	0,87	1,100	3,43	9,98
Marktvolumen	1.273,151	100,00	32,015	100,00	2,51

Quelle: Deutsche Bundesbank, Angaben zum 31.03.2003.

Auch regional bestehen Unterschiede beim Agrarkredit (vgl. Tab. 2): Deutlich über dem Gesamtdurchschnitt von 2,50% liegt das Volumen in Brandenburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Niedersachsen.

Tab. 2: Kreditvolumen nach Bundesländern

	Kredite an Unternehmen und wirtschaftlich selbständige Privatpersonen (1)		Kredite an Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht (2)		Anteil (2) an (1)
	in Mrd. Euro	in %	in Mrd. Euro	in %	in %
Baden-Württemberg	161,848	12,97	4,044	12,97	2,50
Bayern	255,813	20,51	6,770	21,72	2,65
Berlin	64,801	5,19	0,294	0,94	0,45
Brandenburg	11,375	0,91	0,431	1,38	3,79
Bremen	13,351	1,07	0,275	0,88	2,06
Hamburg	74,099	5,94	1,370	4,39	1,85
Hessen	178,282	14,29	1,442	4,63	0,81
Mecklenburg-Vorpommern	9,871	0,79	0,525	1,68	5,32
Niedersachsen	110,650	8,87	6,266	20,10	5,66
Nordrhein-Westfalen	217,041	17,40	4,803	15,41	2,21
Rheinland-Pfalz	43,641	3,50	1,554	4,99	3,56
Saarland	8,901	0,71	0,127	0,41	1,43
Sachsen	28,532	2,29	0,456	1,46	1,60
Sachsen-Anhalt	10,701	0,86	0,350	1,12	3,27
Schleswig-Holstein	47,072	3,77	2,167	6,95	4,60
Thüringen	11,629	0,93	0,303	0,97	2,61
Marktvolumen	1.247,607	100,00	31,177	100,00	2,50

Quelle: Quartals- und Vierteljahresberichte der Hauptverwaltungen der Deutschen Bundesbank für die einzelnen Bundesländer, Angaben zum 31.12.2002.

Untersucht man in ausgewählten Ländern, wie sich das Agrarkreditvolumen auf die einzelnen Bankengruppen verteilt, so ergibt sich die in Tab. 3 wieder-gegebene Verteilung:

Tab. 3: Marktanteile nach Bankengruppen in ausgewählten Bundesländern (in Prozent)

	Kredite an Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht			
	Kreditbanken	Sparkassen	Kreditgenossenschaften	Sonstige*
Bayern	12,87	25,66	54,99	6,48
Berlin	21,43	8,5	68,37	1,70
Brandenburg	38,05	26,91	35,04	-
Bremen	6,55	17,09	2,55	73,82
Niedersachsen	8,88	32,47	42,15	16,51
Sachsen-Anhalt	35,43	20,00	44,57	-

* Einschließlich Landesbanken. Quelle: Errechnet aus den von den Hauptverwaltungen der Deutschen Bundesbank in Berlin, Hannover und München übermittelten Daten. Angaben zum 31.12.2002.

Auch bei einer regionalen Differenzierung der Bankengruppen ergeben sich möglicherweise noch zu pauschale Zahlen. Denn man nimmt zusätzlich

gerade in der Gruppe der Kreditbanken einzelne Institute wahr, die besonders auf das Kreditgeschäft mit Agrarunternehmen ausgerichtet sind.⁹

3.2 Verhalten im Markt und strategische Ausrichtung

Im Rahmen dieser Studie konnten über standardisierte Experteninterviews die vorstehende Marktanalyse erweiternde Einblicke gewonnen werden, die es erlauben, das Verhalten einzelner Institute im Markt besser einzuschätzen und Gruppen von Instituten ähnlichen Verhaltens zu identifizieren und zu charakterisieren. Es sind insgesamt 14 Kontakte möglich geworden. Der regionale Geschäftsschwerpunkt liegt auf Niedersachsen, Bremen und/oder den neuen Bundesländern (zehn), wobei die Institute im Einzelfall auch deutschlandweit tätig werden. Über je zwei Institute konnten Eindrücke für Hessen bzw. Nordrhein-Westfalen sowie aus dem süddeutschen Raum gewonnen werden. Es wurden Gespräche mit Vertretern aus den Universalbankengruppen und einem Realkreditinstitut geführt.

Tab. 4: Befragte Institute nach Bankengruppe

Bankengruppe*	Anzahl		in % aller Institute
	aller Institute*	der Kontakte	
Kreditbanken	268	7	2,61
Großbanken	4	1	25,00
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	180	5	2,78
Zweigstellen ausländischer Banken	84	1	1,19
Institute des Sparkassensektors	512	2	0,39
Institute des Genossenschaftssektors	1.437	4	0,28
Realkreditinstitute	26	1	3,85
Insgesamt	2.243	14	0,62

* Ohne Bausparkassen und Banken mit Sonderaufgaben. Quelle: Deutsche Bundesbank. Stand: 31.07.2003.

Bei den Gesprächspartnern handelte es sich um Spezialisten und Entscheidungsträger des Firmenkundenbereichs bzw. der Kreditanalyse, die entweder an den Vorstand ihres Institutes oder die direkt vorgelagerte Entscheidungsebene berichten. In einem Fall standen sowohl der Vorsitzende der Geschäftsführung als auch der Leiter Kredit zur Verfügung.

Aus allen Gesprächen ergab sich, dass in Bezug auf die einzelne Branche keine Unterschiede im Kreditvergabeverhalten bestehen. Die Landwirtschaft wird – auch mit Blick auf deren hohe Eigenkapitalquote und grundpfandrechtliche Sicherheiten – als risikoarme Branche eingeschätzt, die den

⁹ Dies dokumentieren z. B. Geschäftsberichte oder die Internetpräsenzen.

Vergleich mit Unternehmen anderer Branchen nicht zu scheuen braucht. An erster Stelle allerdings steht die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens. Dies muss, für die Landwirtschaft gesprochen, stärker noch in den alten als in den neuen Bundesländern vermittelt werden. Innerhalb derselben Region verhält man sich eher bei landwirtschaftlichen Einzelunternehmen als bei größeren Agrarunternehmen zurückhaltend.

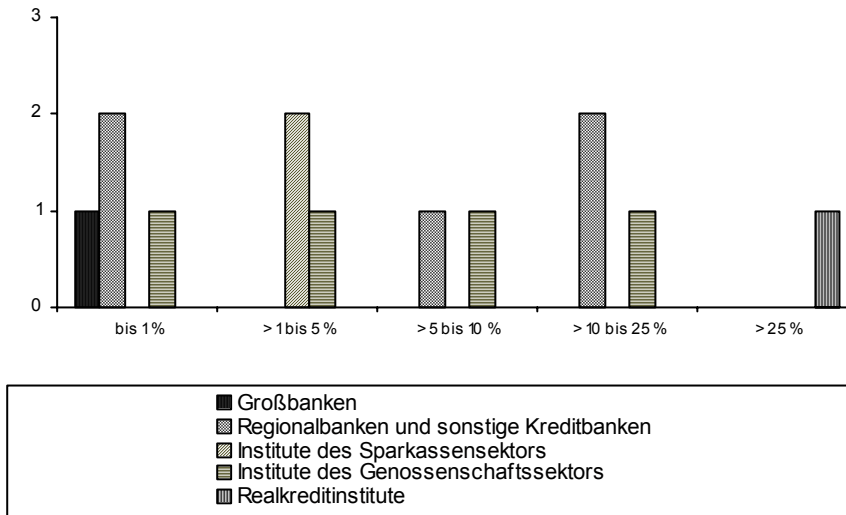
Über alle Institute betrachtet, dominiert das langfristige Geschäft (seit 1995 im Bundesdurchschnitt mit konstant rd. 76% Anteil). Tendenziell streben viele der befragten Institute zumindest hinsichtlich der Zinsfestschreibung kürzere Laufzeiten an. Die Landwirtschaftliche Rentenbank ist ein wichtiger Partner bei langfristigen Finanzierungen. Jedoch mit unterschiedlicher Intensität: Das reicht von Instituten, die dieses Geschäft sehr gern eingehen und mit der Marge auskommen, über Institute, die das Geschäft auf jeden Fall anbieten, aber dann auch für andere Geschäfte dem Kunden zur Verfügung stehen wollen, bis zu den Instituten, die den Finanzierungsbedarf eher selbst darzustellen versuchen. Der um 0,25%-Punkte erweiterte Spielraum bei den Konditionen wird als positives Signal gewertet.

Als Sicherheiten stehen aufgrund des hohen Anteils langfristiger Kredite Grundpfandrechte bzw. die Sicherungsübereignung (langlebige Wirtschaftsgüter, Tierbestand, Raumsicherungsübereignungen) im Mittelpunkt. Grundpfandrechte werden als begehrte werthaltige, leicht zu bearbeitende Sicherheiten eingestuft, deren Verwaltung allerdings mit nicht unerheblichen Kosten verbunden ist. Bei kurzfristigen Engagements lohnt der Aufwand nicht bzw. ist die Notwendigkeit einer solchen Absicherung kein gutes Zeichen für das Kreditrisiko. Allein aufgrund der Sicherheiten wäre die Landwirtschaft – jedoch unter Berücksichtigung regionaler und von besonderen Situationen, z. B. Flächenumwidmungen abhängiger Wertunterschiede – risikoarm, und bisher ist es auch nicht zu nennenswerten Ausfällen gekommen. Dennoch sind die Erträge der Unternehmen in einzelnen Regionen unzureichend. Beispielsweise sind bei Unternehmen in den neuen Bundesländern z. T. die langfristigen Kapitaldienstgrenzen erreicht. Der Gesamtverschuldung kommt eine besondere Bedeutung zu, und die Kreditinstitute müssen ihrer Verantwortung dem Kreditnehmer gegenüber gerecht werden, dass die Rückzahlbarkeit eines Kredites aus dessen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und nicht erst bei der Verwertung der Sicherheiten gewährleistet ist. So kann ein Kreditnehmer seine Verhandlungsposition, insbesondere bei den Konditionen, durch die Stellung von Sicherheiten zwar verbessern, eine mangelnde Kapitaldienstfähigkeit wird jedoch nicht ausgeglichen, so dass dann trotz vorhandener Sicherheiten ein Kredit nicht vergeben wird.

Gemessen an der Bedeutung des Agrarkreditgeschäfts in den befragten Instituten bestätigen sich die Eindrücke von mit einem Schwerpunkt im Ag-

rarkreditgeschäft tätigen Instituten. Allerdings erklärt ein hoher Agrarkreditanteil am Kreditportfolio einzelner Banken nicht allein deren Beitrag zum Gesamtvolumen der Agrarkredite, wie z. B. die beiden Bankengruppen Sparkassen und Kreditgenossenschaften belegen, bei denen das einzelne Institut selten einen 5% übersteigenden Anteil aufweist.

Abb. 2: Anteil des Agrarkreditgeschäfts am gesamten (Kunden-) Kreditgeschäft der befragten Institute



Quelle: Eigene Erhebung, ohne die Zweigstelle ausländischer Banken, N=13.

Über den zunächst nur quantitativen Stellenwert, der dem Geschäft mit landwirtschaftlichen Kunden¹⁰ in einzelnen Instituten zukommt, lassen sich drei Gruppen bilden, die näher gekennzeichnet werden:

1. Kreditinstitute, bei denen das Agrargeschäft einen eher unbedeutenden Anteil („< 1%“) am Kreditportfolio erreicht.
2. Institute der Verbundgruppen mit den insgesamt höchsten Marktanteilen und einem Anteil beim einzelnen Institut von durchschnittlich unter 5%. Hier soll weiter a) die Ebene der Landesbanken und genossenschaftlichen Zentralbanken und b) die der Sparkassen und Kreditgenossenschaften unterschieden werden.

¹⁰ Nebenerwerbsbetriebe werden von allen Instituten als Privatkunden angesehen.

3. Regionale Kreditinstitute, die einen überdurchschnittlich hohen Anteil (über 5%) im Agrarkreditgeschäft erzielen.

Im Vergleich zur Situation vor etwa zehn Jahren lässt sich grundsätzlich feststellen, dass bei den Instituten mit einem ohnehin niedrigen Anteil („bis 1 %“) der Anteil nahezu konstant gehalten wurde. Bei allen anderen hat sich der Anteil erhöht, in wenigen Fällen deutlich (bis: „verdoppelt“), sehr oft bedingt durch ein auf die neuen Bundesländer ausgedehntes Geschäft. Je höher der Anteil des Agrarkreditgeschäftes am Kreditgeschäft ausfällt, um so höher liegt in der Regel der Anteil mittel- bis langfristiger Finanzierungen.

An allen Bankenplätzen, an denen die befragten Institute ihren Sitz haben, sind Institute zumindest aller Universalbankengruppen vertreten. Grundsätzlich wurde beobachtet, dass die Großbanken bei der Kreditvergabe zurückhaltender vorgehen, z. T. ziehen sie sich insgesamt aus der Fläche zurück, es kam zu Standortschließungen bzw. es sind bevorstehende bekannt geworden (vgl. für die Entwicklung seit 1995 insg. Tab. 5).

Tab. 5: Entwicklung der Zahl der Kreditinstitute und ihrer Zweigstellen von 1995 bis 2002

	(1) Kreditinstitute		(2) Zweigstellen in Deutschland		(1) (2) Veränderung (in Prozent)	
	1995	2002	1995	2002	von 1995 bis 2002	
Kreditbanken	331	354	7.305	5.122	6,9	-29,9
Großbanken	3	4	3.624	2.256	33,3	-37,7
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken*	259	245	3.636	2.849	-5,4	-21,6
Zweigst. ausländischer Ban- ken und Wertpapierhandelsbanken	69	105	45	17	52,2	-62,2
Sparkassen**	624	519	19.071	15.628	-16,8	-18,1
Kreditgenossenschaften***	2.591	1.490	17.205	13.889	-42,5	-19,3

* auch 1995 mit Privatbankiers, ** ohne Landesbanken und (DGZ) DekaBank, *** ohne Zentralbanken und DG/DZ Bank. Quelle: Deutsche Bundesbank.

1. Kreditinstitute mit eher geringem Anteil des Agrarkreditgeschäfts

Dass die Branche Landwirtschaft bei den Großbanken, wie in einigen Gesprächen mit anderen Instituten anklang, nicht mehr gewünscht sei, deckt sich nicht mit der Selbsteinschätzung beispielsweise des befragten Institutes. Jedoch ist einzuschränken, dass sich dessen Aussagen vor allem auf große Unternehmen bezogen, etwa ab mehreren Mio. Euro Umsatz, während im Geschäft mit kleineren Unternehmen durchaus eine Branchenzurückhaltung bestehen kann. Da derart große Betriebe vor allem in den neuen Bundesländern tätig sind, kommt den für diese Region zuständigen Niederlassun-

gen/Hauptverwaltungen eine Schlüsselstellung bei der Kommunikation und Information über die Branche für die Gesamtbank zu.

Im Firmenkundenbereich der befragten Großbank gibt es eine Gruppe, die für landwirtschaftliche Unternehmen zuständig ist und auch Unternehmen der vor- und nachgelagerten Bereiche betreut. Die Unternehmen der Kundengruppe, an die sich das Angebot richtet, zählen zu den größten 10 % aller Agrarunternehmen. Diese finden sich fast nur in den neuen Bundesländern. Landwirtschaftliche Einzelunternehmen in den alten Bundesländern rechnen noch nicht zu den Firmenkunden. Bei einem Umsatz einschließlich Beihilfen ab etwa vier Mio. Euro würde es sich um einen interessanten Firmenkunden handeln. Bei der Großbank werden die Kreditanalysten (Marktfolge) intern und extern für die Branche geschult. Mit Blick auf nicht zu große Betreuungsgebiete in der Vor-Ort-Präsenz hat man von einer branchenbezogenen Spezialisierung der Firmenkundenbetreuer abgesehen. Sie erhalten Branchen-Know-How von den Analysten und bauen es im Laufe der Zeit ihrer Tätigkeit aus. Man macht eine Ausdehnung des Geschäfts vom Einzelfall abhängig und geht eher von einer konstanten Entwicklung aus. Es bestehen Portfoliogrenzen, und die Kreditnehmer werden regelmäßig überprüft, ob sie bedarfsgerecht betreut werden, d. h. auch, den in ihrer Gruppe erforderlichen Mindestertrag erbringen oder in eine andere Betreuungseinheit überführt werden sollten. Erst dann stellt sich die Frage nach einer weiteren Betreuung durch die Bank.

Bei den regionalen Kreditinstituten mit einem geringen Anteil im landwirtschaftlichen Kreditgeschäft gehört das Geschäft zum allgemeinen Firmenkundengeschäft.

2. Institute des Sparkassen- und Genossenschaftssektors

- a) Landesbanken sowie DZ Bank und WGZ-Bank, sind zum einen selbst im Agrarkreditgeschäft tätig. Im Eigengeschäft kommt den Landesbanken ein deutlich größeres Gewicht zu als den genossenschaftlichen Zentralbanken.¹¹ Für die aus der Fusion von DG Bank und GZ-Bank in 2001 entstandene DZ Bank berichten Mitbewerber, dass diese zurückhaltender agiert. Zum anderen sind die Branchenexperten sowohl im Bereich der Strategie (Produktentwicklung) als auch Informations- und Öffentlichkeitsarbeit für die Sparkassen bzw. Kreditgenossenschaften wichtige Ansprechpartner (Kompetenzzentrum).

¹¹ Vgl. Tab. 1. Dies ist aber schon bei den Unternehmen der nachgelagerten Produktionsstufen anders (mit 2,595 Mrd. ggü. 1,095 Mrd. Euro bzw. 13,2% ggü. 5,6% Marktanteil bei 19,67 Mrd. Euro Gesamtvolumen) (Ende 2002, Deutsche Bundesbank). Wegen der in ihrem Gebiet vorherrschenden geringeren Größe landwirtschaftlicher Unternehmen ist die WGZ-Bank direkt nur im Ausnahmefall tätig.

Bei den Landesbanken sind folgende Entwicklungen auffällig: Man konzentriert sich stärker auf das Geschäft mit größeren Agrarunternehmen, das wie bei der Großbank die vor- und nachgelagerten Bereiche einschließt. Als Mindestgröße, gerade auch wenn öffentliche Förderprogramme hinzukommen, sollen deutlich über 100.000 Euro Kreditvolumen erreicht werden. Dies hat Ende 2002 dazu geführt, dass in einem Fall die vorher eigenständig betreuten Einzelunternehmen in einem Geschäftsfeld mit Unternehmen vergleichbarer Größe aus anderen Branchen aufgegangen sind. Agrarunternehmen verbleiben im Bereich Firmenkunden. In einem anderen Fall hat man den kundenorientierten Teil der bestehenden Agrar-Abteilung personell deutlich verringert. Die betroffenen Mitarbeiter sind in den Kreditservice (Marktfolge) gewechselt. Der vorher als Teil der Spezialfinanzierungen geführte Agrarbereich wurde in das Firmenkundengeschäft einbezogen. Der Agrarbereich ist eine selbständige Abteilung im Firmenkunden- und Kommunalkreditgeschäft. In beiden Fällen verfügt weiterhin ein hoher Anteil der Kundenbetreuer über eine agrarökonomische Ausbildung. Sowohl im Markt als auch in der Marktfolge ist eine Betreuung bzw. Prüfung durch Branchenspezialisten gewährleistet. Man versteht sich nach wie vor als fester Partner in der Landwirtschaftsfinanzierung, wird sich aber Einzelunternehmen „genauer ansehen“ als in der Vergangenheit bzw. dieses Geschäft auslaufen lassen. Bei den großen Unternehmen hat man ein erhebliches Volumen aufgebaut und wird diese Kundengruppe weiter pflegen.

- b) Den Sparkassen und den Kreditgenossenschaften kommt sehr oft bei kleineren Engagements der vorbezeichneten Gruppen eine Aufnahme-funktion zu. Sie haben ohnehin die Hausbankfunktion inne. Dort, wo es an spezialisierten Regionalbanken fehlt, konzentriert sich das Geschäft bei ihnen. Das Geschäft mit landwirtschaftlichen Kunden gehört zum allgemeinen Firmenkundengeschäft. Im Sparkassensektor sieht man sich für Kunden aus der Landwirtschaft weiterhin als wichtiger Partner im Markt, um deren Finanzierungsbedarf sicherzustellen, und wird sich nicht zurückziehen. Die Kreditgenossenschaften machen eine Ausdehnung des Geschäfts vom Einzelfall abhängig und rechnen mit einer eher konstanten Entwicklung. Bei ihnen sieht man aber auch (noch) keine Grenze nach oben erreicht, hat aber z. T. sich selbst Grenzen gesetzt. Bei den Kreditgenossenschaften ist mitunter eine größenorientierte Zweiteilung zu beobachten: Kleinere Engagements fallen in den gewerblichen Bereich, die größeren in den Firmenkundenbereich, wo dann auch der private Teil der Kundenverbindung betreut wird. Bei der Betreuung findet sich bei größeren Instituten ein Spezialistenteam auf der Kundenseite, das alle landwirtschaftlichen Kunden betreut.¹²

¹² Weiter geht die Kooperation bei den Kreditgenossenschaften im Altkreis Lingen in der Agrarberatung der Volksbanken GmbH, die mit auf eine ähnliche Aktivität bei den Sparkassen zurückgeht.

Bei einer spezialisierten Kreditgenossenschaft folgt die Kundenbetreuung dem Regionalprinzip. In den Filialen ist zumindest ein Kundenbetreuer tätig, der einen Betreuungsschwerpunkt bei den landwirtschaftlichen Kunden hat. Dieses Institut hebt die Landwirtschaft und weitere verwandte Branchen unter den Firmenkunden hervor. Man will Spezialist für bestimmte Losgrößen sein. Kleinere Kunden sieht man eher bei den Volksbanken und vor allem den Raiffeisenbanken. Dieses Institut ist eher den spezialisierten Regionalbanken vergleichbar.

3. Spezialisierte regionale Kreditinstitute

Von Ausnahmen bei den Instituten der Gruppe 2 einmal abgesehen, handelt es sich bei den Kreditinstituten mit Schwerpunkt im Geschäft mit der Landwirtschaft um Regionalbanken und das Realkreditinstitut. Hier sind Kunden aus dieser Branche seit längerem eine ausgesuchte Zielgruppe unter den mittelständischen Firmenkunden bzw. werden unter den mittelständischen Firmenkunden hervorgehoben. Die Firmenkundenbetreuer verfügen über fundierte landwirtschaftliche Kenntnisse, die sie im Rahmen von bankinternen Schulungsmaßnahmen oder über eine entsprechende/s Ausbildung/Studium erworben haben. Ein Institut setzt im Firmenkundengeschäft in jeder Niederlassung ein Betreuungsteam nur für das Landwirtschaftsgeschäft ein.

Hinzu kommt eine Arbeitsteilung zwischen Niederlassungen/ Geschäftsstellen und Zentrale: Einerseits sind die Firmenkundenbetreuer bzw. Teams in den Niederlassungen präsent, andererseits gibt es einen steuernden Bereich oder Einzelpersonen ohne Kreditkompetenz, die aus der Zentrale für einen zusätzlichen Know-how-Transfer sorgen und z. T. auch bedarfsweise, insbesondere in der Einarbeitungsphase neuer Firmenkundenbetreuer mit im Kundenkontakt auftreten. Dass aber bei der Kreditanalyse auch branchenweise vorgegangen werden kann, bleibt den größeren Instituten vorbehalten.

Im Bereich der spezialisierten Regionalbanken stellt die Landwirtschaft neben den übrigen definierten Zielgruppen, z. B. gehobene Privatkunden, Mittelstand eine wichtige Zielgruppen dar, in der man „weiter wachsen will“ – entsprechende Bonitäten vorausgesetzt. Sie wird als „Idealkunde“ bezeichnet, wenn sich in ihr der vermögende Privatkunde und das mittelständische Unternehmen vereinen, das in einem rentablen Markt investiert und produziert, und zeichnet sich als vertrauensvoller, verlässlicher Kunde aus. Da es sich bei den spezialisierten regionalen Kreditinstituten z. T. um Tochtergesellschaften von Großbanken/Landesbanken handelt, sind diese indirekt auch engagiert. Wachstumsmöglichkeiten sieht man auch im Geschäft mit Unternehmen der vor- und nachgelagerten Bereiche, bei Verbund- und Projektfinanzierungen, und möchte den vertikalen Verbund in der Finanzierung nachvollziehen.

Insgesamt deutet sich an, dass sich ein branchenspezialisierter Kreditvergabeprozess in Instituten konzentriert, die Kompetenz in diesem Geschäft aufgebaut haben. Regional ist bei Instituten, die sich stark in den neuen Bundesländern engagieren, eine gewisse Beruhigung im Wachstum eingetreten, es werden aber durchaus noch Potenziale gesehen. Die Agrarwirtschaft wird sich zunehmend kapitalintensiver entwickeln. Man rechnet damit, dass die Zahl der Kunden im Firmenkundenbereich abnehmen und ein großer Teil der Unternehmen im gewerblichen bzw. Privatkundenbereich betreut wird.

3.3 Auswirkungen von MaK und Basel II

Bisher wurde die Einschätzung der (Firmen-) Kundenabteilung im Kreditvergabeprozess schwerer gewichtet als die der Kreditabteilung. Z. T. haben die Firmenkundenbetreuer mit den MaK eine etwas niedrigere Kompetenz erhalten. Zusammen mit der Kompetenz der Analysten kann jedoch über den größten Teil der landwirtschaftlichen Kredite entschieden werden. Beide Bereiche entscheiden gemeinsam bzw. bei größeren Instituten zumindest in Abteilungskompetenz fast alle Anfragen.

Das Rating wird zunächst vom (Firmen-) Kundenbetreuer erstellt. Die Marktfolge überprüft für ihr Votum auch das Rating. Im Prinzip stehen beide Voten gleichberechtigt nebeneinander, aber keine Entscheidung wird gegen die Marktfolge getroffen; bei ihr liegt der Letztentscheid. Die Marktfolge deckt die Risikokomponente ab. Die Trennung wird bis in den Vorstand aufrecht erhalten. Eine Eskalation soll auf der nächsten Ebene abschließend geklärt werden; je nach Institutsgröße ist dies entweder die Ebene vor dem Vorstand (z. B. Regionalleitung/Zentralbereich Kreditrisikomanagement oder Kreditanalyse) oder schon die Vorstandsebene. Die Risikosituation des Instituts kann es erfordern, vom Eskalationsverfahren abzusehen.

In der Kreditbearbeitung und -betreuung gilt nach wie vor in der Großbank das Regionalprinzip, allerdings umfasst der Einzugsbereich für die Kreditanalyse mehrere Bundesländer. Nach wie vor ist man in der Fläche präsent. Ziel der Analyse ist die Risikoeinschätzung, die im Bereich der Firmenkunden nach Branchen organisiert ist. Aufgabe jeder Kreditvergabe ist es auch, auf eine möglichst geringe Eigenkapitalbelastung zu achten. Schon vor den MaK trennte man in die Bereiche Kundenbetreuung und Kreditanalyse. Durch die MaK sind keine Veränderungen eingetreten. Auch bei den Landesbanken, großen Regionalbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften sind Teile der MaK schon im Vorfeld umgesetzt gewesen, z. T. trennte man auch schon in Markt (Kundenakquisition und -betreuung) und Marktfolge (Kreditbearbeitung, -analyse und -nachbearbeitung) bzw. hat es zumindest eigene Risikobetreuungsbereiche gegeben. Insgesamt besteht

wenig Handlungsbedarf. In einem Institut wird z. Zt. jeder Kredit in der Landwirtschaft der Zentrale vorgelegt, was aber als vorübergehender Zustand angesehen wird. Die kleineren Institute werden zumindest termingerecht die MaK anwenden können. Schwierigkeiten sieht man z. T. noch bei der klaren Trennung von Markt und Marktfolge. Die bisherige „Marktfolge“ war ein Bereich ohne Kompetenz. Auch kann es zu personellen Engpässen kommen.

Ihre Eigenkapitalausstattung bezeichneten alle Institute als zumindest ausreichend. Infolge Basel II rechnet man eher mit einer Eigenkapitalentlastung bzw. keiner großen Veränderung. Jedoch ist zu bedenken, dass es Geschäftsfelder geben könnte, in denen mehr Eigenkapital gebunden wird, und Felder, die entlastet werden. Es lässt sich noch nicht abschließend einschätzen, welche Eigenkapitalanforderungen aus den operationellen Risiken hinzukommen. Für die Eigenkapitalanforderungen aus dem Kreditgeschäft sind zumindest in zweierlei Hinsicht Gestaltungsspielräume zu sehen:

1. Die Eigenkapitalbelastung hängt von der Summe der Eigenkapitalbedarfe der Einzelrisiken ab, deren Höhe jeweils mit von der ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeit und der zugehörigen Forderungsklasse des Kredites bestimmt wird: Sofern Agrarkredite zum Retailportfolio gerechnet werden, sehen die Institute eine deutliche Entlastung bei der Eigenkapitalunterlegung.¹³ Dies ist im standardisierten gewerblichen Geschäft der Großbank ebenso der Fall wie bei den Regionalbanken, die den (kleineren) Mittelstand als Zielgruppe haben, den Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Im Firmenkundengeschäft der Großbank, der spezialisierten regionalen Kreditinstitute und Landesbanken, deren Agrarkunden überwiegend größere Firmenkunden sind, fallen die Kredite in das Unternehmensportfolio, z. T. wird man von den Entlastungen für kleinere und mittlere Unternehmen profitieren können. Dieses Portfolio wird dort aus Steuerungsgründen auch für die sonst aufgrund ihres Kreditvolumens in das Retailportfolio fallenden Engagements gewählt.
2. Die Eigenkapitalbelastung lässt sich verringern, indem man Risikoaktiva abbaut.¹⁴ Eigenkapital sollte nur für kapitaldienstfähige Kredite reserviert werden. Gerade Sanierungskredite werden oftmals ausgelagert. Dadurch könnte die Bereitschaft der Eigentümer bzw. des Marktes wachsen, (zusätzliches) Eigenkapital bereit zu stellen.

¹³ Klärungsbedarf wird höchstens gesehen, wenn die Retailportfolio-Situation so gelöst wird, dass das Granularitätskriterium von 0,2% zu gelten hat. In diesem Falle würde das Retailportfolio u. U. nicht entlastet.

¹⁴ Nur sporadisch beanspruchte Kreditlinien sollten zurückgeführt werden, bzw. es sollte eine Kreditprovision berücksichtigt werden. Denn Eigenkapital wird auch für zugesagte Kredite beansprucht.

Da es im Moment für alle Kreditinstitute schwierig ist, die Rücklagen zu stärken, nimmt die Bedeutung der Eigenkapitalbildung über Eigentümer und Dritte zu. Diese haben Ertragerwartungen, so dass eine angemessene Eigenkapitalverzinsung erzielt werden muss. Die börsennotierten Groß- und Regionalbanken sind auf ihre Aktionäre, Tochtergesellschaften auf die Bereitschaft ihrer Konzernmütter angewiesen. Sofern es sich um Landesbanken handelt, ist ab 2005 deren neue Situation mit ausschlaggebend. Mit der dann entfallenden Gewährträgerhaftung und bis dahin zu modifizierenden Anstaltslast müssen diese Institute, um ein gutes Rating zu behalten und damit die Refinanzierungskosten nicht steigen, weiterhin über eine angemessene Eigenkapitalausstattung verfügen. Auch die öffentlichen Eigentümer bzw. andere Beteiligte erwarten eine Dividende, so dass nicht der gesamte Jahresüberschuss in die Rücklagen fließen kann. Ergänzungskapital wird bereits zu Marktsätzen aufgenommen. In der genossenschaftlichen Gruppe rechnet man regional z. T. mit höheren und differenzierteren Anforderungen an das Eigenkapital und die Eigenkapitalstruktur. Berechnungen stehen z. T. noch aus. Den Mitgliedern kommt große Bedeutung als Eigenkapitalgebern zu, bei ihnen und den „Noch-nicht-Mitgliedern“ wird ein hinreichend großes Potenzial gesehen.

4 Rating für Agrarunternehmen

Im Folgenden wird erörtert, welche Änderungen bei den befragten Instituten hinsichtlich der Risikoklassifizierungs-/Ratingverfahren innerhalb der Bankengruppen zu beobachten sind. Mit dem BVR-II-Rating Mittelstand wird ein bereits entwickeltes Verfahren der genossenschaftlichen Bankengruppe vorgestellt, mit dessen Hilfe Proberechnungen durchgeführt werden. Beim BVR sind die Vorüberlegungen zur zukünftigen Erstellung eines eigenen Agrarratings am weitesten fortgeschritten.

4.1 Ratingverfahren und Branche

Schon bisher haben alle befragten Institute mit Risikoklassifizierungsverfahren gearbeitet, oftmals mit eigenen Lösungen. Diese waren für den internen Gebrauch gedacht, und das Ratingergebnis wurde dem Kunden in der Regel nicht mitgeteilt. Es handelte sich zumeist um „manuelle“ Verfahren, die nur wenige – zwischen drei und zehn – Ratingklassen aufwiesen. Mit den MaK werden die eingesetzten Verfahren verfeinert. Ein großer Teil der befragten Institute wird auch die mit Basel II vorgesehenen IRB-Ansätze anwenden (vgl. Tab. 6). Beispielsweise wird sich die Zahl der Ratingklassen in der Regel zumindest verdoppeln.

Tab. 6: Zunächst verwendeter Ratingansatz und Entwicklungsrichtung

Bankengruppe	Standard	Basis-IRB	fortgeschr. IRB	Anzahl
Kreditbanken	● →			1
		●		3
		● →		1
			●	2
Institute des Sparkassensektors (hier: nur Landesbanken)		● →		2
Institute des Genossenschafts- sektors	●			1
	● →			1
				k. A.: 2
Realkreditinstitute				k. A.

Quelle: Eigene Erhebung, N = 14.

Die großen Kreditbanken haben eigene Lösungen entwickelt und auf internationale Rechnungslegungsvorschriften wie US-GAAP und IAS ausgerichtet. Ihre Tochtergesellschaften, darunter Regionalbanken und sonstige Kreditbanken, werden diese Verfahren zeitversetzt, in der Regel ab Herbst 2003, übernehmen, aber auch perspektivisch nicht im fortgeschrittenen, sondern im

Basis-IRB-Ansatz rechnen. Dem Vorteil, diese Expertise mit nutzen zu können, steht eventuell der Nachteil gegenüber, dass die Tochtergesellschaften anders dimensioniert sind und eine andere Geschäftsstrategie und anderen Steuerungsbedarf aufweisen könnten. Daneben besteht für Institute der Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken das Angebot, ein vom BdB zusammen mit dem Bank-Verlag entwickeltes IRB-Verfahren einzuführen (Bundesverband deutscher Banken, 2002, 50f.). Die Institute, die zur Sparkassen-Finanzgruppe gehören, werden deren Rating übernehmen, an dessen Entwicklung sie z. T. mitgewirkt haben. Die Zweigstelle ausländischer Banken wird das Verfahren ihrer Muttergesellschaft einsetzen.

Sowohl der DSGV (Kanschik u. a., 2002) als auch der BVR (BVR, 2003) entwickeln für die Institute des Sparkassen- bzw. Genossenschaftssektors jeweils eine Gruppenlösung (IRB-Ansatz). Bei ihnen liegt auch das Backtesting, d. h., es werden zukünftig alle gerateten Kredite überprüft, ob die angenommenen Ausfallwahrscheinlichkeiten in der Realität aufgetreten sind, und eventuell die Verfahren angepasst. Die Portfoliosteuerung liegt aber beim einzelnen Kreditinstitut. Wird der Standardansatz für die Bestimmung der Eigenkapitalunterlegung verwendet, lässt sich ein internes Rating doch für die Kreditportfoliosteuerung und die Kreditkonditionenkalkulation einsetzen. Das DSGV-Rating ist etwa seit Oktober 2002 im (internen) Einsatz und befindet sich momentan in der Testphase bei den Sparkassen, Landesbanken und deren Tochtergesellschaften. Es soll ab dem vierten Quartal 2003 zum Einsatz kommen können. Institutsweise etwas weiter ist man beim BVR, dessen BVR-II-Rating (Mittelstand, oberer Mittelstand) z. T. seit Februar 2003 fest implementiert ist und zur Entscheidung mit herangezogen wird. Das Rating zieht noch nicht zwangsläufig eine Entscheidung nach sich. Auch bei den Konditionen gibt es einen Vorschlag, der aber in eigener Entscheidung verändert werden kann.

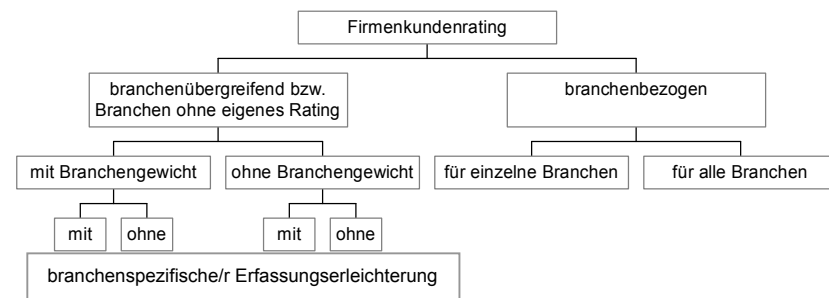
Insgesamt geht von den Großbanken und den Verbänden eine ratingintegrierende Wirkung aus, bzw. besteht ein Wettbewerb zwischen wenigen von verschiedenen Stellen entwickelten Ratings.

Die Verfahren der Banken(gruppen) unterscheiden sich überwiegend in den Details, sei es bei den herangezogenen Kennziffern, der Definition der Rechenvorschriften, deren Anzahl und Gewichtung. Ähnlich ist es beim qualitativen Teil, dem Fragenbereich, mit der Anzahl und Gewichtung der Fragen; grundsätzlich gelten folgende Schwerpunkte in der Reihenfolge ihres Gewichts: Bilanz und wirtschaftliche Verhältnisse, die Kontoführung, Markt und Wettbewerb, worin teilweise die Branche mit abgebildet wird, und das Management. Wichtige Unterlagen sind die tatsächlichen Jahresabschlüsse in der Regel der letzten drei Jahre, eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (Ist-BWA) und Informationen zur Planung und den Zukunftsaussichten.

In Vorbereitung auf Basel II bieten alle Institute Kundeninformationen. Das Spektrum reicht von Publikationen über Vorträge bis zu – z. T. entgeltlichen – Rating-Workshops. Das Rating wird noch nicht, die Ratingformel wohl gar nicht offengelegt, sondern dem Kunden nur die wichtigsten Komponenten zur Kenntnis gegeben. Zukünftig soll das Jahres-/Bilanzgespräch mit dem Gespräch über das Rating verbunden werden. Idealerweise kommen der Unternehmer, Betriebs- und/oder Steuerberater sowie die Bank zusammen. Das Gespräch sollte den Jahresplan, eine Stärken-Schwächen-Analyse und Anpassungsmöglichkeiten einbeziehen. Die größeren Institute geben jedoch die Kosten für derartige Gespräche zu bedenken, so dass bei ihnen nur Firmenkunden dafür vorgesehen werden. Für die kleineren Regionalbanken bzw. Kreditgenossenschaften entstand der Eindruck, sie würden das Einzelgespräch mit jedem Kunden suchen. Im Jahresgespräch sollen die Punkte für ein gutes Rating erläutert werden. Allerdings wird auch gesehen, dass für den Kunden das Ergebnis der Entscheidung im Vordergrund steht, ob und zu welchem Preis der Kredit vergeben wird. Eine Kreditablehnung wird man schwerlich noch im einzelnen erläutern, wenn keine Basis für eine zukünftige Zusammenarbeit gesehen wird. Es soll eine offene Informationskultur gepflegt werden, und man wird zukünftig sicherlich noch transparenter vorgehen. Auch wenn dadurch ein bankengruppenübergreifender Vergleich ermöglicht wird, sollten sich die Ratings kaum unterscheiden, so dass ein Bankwechsel ohne Einfluss auf das Ergebnis der Kreditvergabeentscheidung bleiben könnte.

Grundsätzlich sind branchenübergreifende bzw. branchenbezogene Ratings denkbar (vgl. Abb. 3).

Abb. 3: Mögliches Spektrum des Brancheneinflusses beim Firmenkundenrating



Quelle: Eigene Darstellung.

Bei der befragten Großbank fließt die Branche eines Firmenkunden indirekt über den Fragenbereich in das Rating ein. Im Bereich der gewerblichen und privaten Kunden erhält die Branche ein Gewicht, das vorab eingestellt ist und einen Einfluss von nicht mehr als etwa 10% hat. Ähnlich ist es bei zwei Regionalbanken, bei denen über die Wettbewerbssituation bzw. das Marktpotenzial die Branche mit zur Geltung kommt. Das Rating der IKB Deutsche Industriebank (2003, 9, 15) z. B. enthält eine eigene Branchenkomponente (vgl. auch das Verfahren der Deutschen Bundesbank, 1999, sowie einen Vorschlag für die Landwirtschaft von Bodensohn, 1996).

Es ist zwar strittig, ob die Branche ein notwendiges Kriterium ist oder ob nach Zugrundelegung der Jahresabschlusskennzahlen keine Branchenkennzahl benötigt wird. Jedoch könnten ein hoher Agrarkreditanteil am Gesamtportfolio eines Institutes, aber auch Besonderheiten der Landwirtschaft, die trotz eines auf lange Sicht geringen Risikos durch mathematisch-statistische Verfahren nicht erfasst werden, für ein Agrarrating sprechen. Über ein Agrarrating können möglicherweise noch passgerechtere Ausfallwahrscheinlichkeiten für den Landwirt gewonnen werden. Als Folge ließe sich ein verursachungsgerechterer Preis für das Kreditrisiko gewinnen. In diesem Sinn kann ein Branchenrating einen Wettbewerbsvorteil und auch ein Alleinstellungsmerkmal darstellen.

Gegen die Entwicklung eines speziellen Agrarratings sprechen bislang die Entwicklungskosten, die vergleichsweise kleine Nutzungsgruppe, der geringe „bankwirtschaftliche Bedarf“ aufgrund des niedrigen Portfolioanteils sowie entwicklungstechnische Schwierigkeiten (z. B. die geringen Ausfallzahlen landwirtschaftlicher Unternehmen). Das hat zur Folge, dass die Grundgesamtheit für eine statistische Validierung des Verfahrens gering ist. Beim DSGVO hatte sich zudem ein spezielles Branchenratingverfahren in den Analysen des Entwicklungsprojektes als wenig trennscharf und zeitlich instabil erwiesen. Im Zusammenhang mit anderen Ratinginformationen wie Finanzkennzahlen, qualitativen Faktoren oder Warnsignalen konnte kein deutlicher Zusatznutzen erzielt werden. Die Branche geht pauschal über den Sektor (Produktion, Handel, Dienstleistung) als weicher Faktor bei den großen Firmenkunden ein. In Gesprächen gab man zu bedenken, dass der Wunsch nach einem Branchenrating aus jeder Branche kommen könnte. Falls ein Agrarspezialist Besonderheiten wahrnimmt, dann könne er einzelne Felder begründend überschreiben, was aber nicht die Regel sein dürfte.

Allerdings wurde deutlich, dass sowohl einzelne öffentlich-rechtliche Institute als auch spezialisierte Kreditbanken durchaus Interesse an der Einführung eines eigenen Ratings haben. Die größeren spezialisierten Regionalbanken sehen das eigene Portfolio als groß genug an. Mit Blick auf die hohen Entwicklungskosten wäre ein bankengruppenübergreifendes Vorgehen

denkbar, bei dem z. B. eine externe Institution beauftragt werden könnte. Dieser Weg käme kleineren Spezialisten entgegen, die eine solche Ratinglösung ebenfalls begrüßen würden, deren Portfolio allein aber eine nicht ausreichende Grundgesamtheit darstellt. Auch wird es als Hindernis gesehen, dass ein IRB-Ansatz erforderlich wäre. Eine Lösung könnte darin bestehen, Daten institutsübergreifend zu nutzen. Eine solche Poollösung dürfte allerdings schwierig zu realisieren sein, da die Bankengruppen auch bei den anderen Ratings getrennte Wege beschritten haben.

4.2 BVR-II-Rating Mittelstand

Das frühere BVR-(I)-Rating wurde – bei weitem nicht von allen Kreditgenossenschaften – für das gesamte Firmenkundengeschäft eingesetzt.¹⁵ Die Kriterien wurden gleichgewichtet. Es war nur bedingt objektiv, weil verschiedene Analysten trotz identischer Sachverhalte zu unterschiedlichen Ratings kamen, und basierte stark auf Experteneinschätzungen, die nicht statistisch belegbar waren.

Das BVR-II-Rating Mittelstand ist eines von insgesamt 16 Ratingverfahren des BVR, die für verschiedene Kundensegmente vorgesehen sind. Die Ratings sind „Zielgruppen-Ratings“ und bilden die wichtigsten Kunden ab.¹⁶ Bei der Entwicklung des Ratingsverfahrens wurde hinsichtlich der Auswahl der Kriterien und ihrer Gewichtung (Tab. 7) auf eine möglichst hohe Trennfähigkeit geachtet. Ein subjektiver Entscheidungsspielraum besteht zwar immer noch, aber dieser wird als solcher über eine einzugebende Begründung dokumentiert.

¹⁵ Der DSGV hatte 1994 für die Sparkassen-Finanzgruppe ein von ihm entwickeltes Ratingsystem freigegeben, das jedoch noch keine entsprechende Verbreitung in den Landesbanken und Sparkassen fand. Die wesentlichen Unterschiede gegenüber dem DSGV Standard-Rating sind ähnlich wie die Unterschiede des BVR-(I)-Ratings gegenüber dem BVR-II-Rating. Auch war die Masterskala (von 1 bis 5) nicht geeignet, die Bonität ausreichend abzubilden. Der Standardfall erhielt die Risikoklasse 3; die Trennschärfe zwischen den Risikoklassen war ungenau.

¹⁶ Zwischenzeitlich sind die Programme für das Segment „Mittelstand“ (bilanzierende Firmenkunden mit einem Jahresumsatz von 260.000 Euro bis 5 Mio. Euro) und „Oberer Mittelstand“ (Jahresumsatz 5 Mio. Euro bis 1 Mrd. Euro) entwickelt. Ebenso wurden die Fachkonzepte für „Große Firmenkunden“ (Jahresumsatz über 1 Mrd. Euro), Not-for-Profit-Unternehmen und „Gewerbekunden/Freiberufler“ (nicht bilanzierende Firmenkunden bis 260.000 Euro Jahresumsatz, Freiberufler unabhängig von der Einnahmehöhe) fertiggestellt (Stuhlinger, 2003, 46).

Tab. 7: Aufbau des BVR-II-Ratings Mittelstand (Bestandteile)

Bereich	Gewicht (in %)		Teilbereiche (Teilscores)	Anzahl der Fragen*
Quantitative Faktoren (Kennzahlen)	60	45	Wirtschaftliche Verhältnisse: Jahresabschluss	2/1
	0	15**	Private Vermögensverhältnisse**	1/0
Qualitative Faktoren (Fragenbereich)	40	40	Kontoführung	5/3
			BWA	3/2
			Markt/Branche	8/2
			Unternehmen und Management	17/5
			Planung	3/0
		Art und Umfang der Planung		
		Planungsrechnung		
Insgesamt	100	100	neun/zehn Teilscores	39/13 Fragen

* Anzahl der Fragen: insgesamt/mit Ratingeinfluss: Es fließen nicht alle Antworten in das Rating ein, da z. B. noch nicht genügend Informationen vorliegen, um den Einfluss definieren zu können.

** Fakultativ, z. B. können so bei Personengesellschaften die privaten Vermögensverhältnisse der Gesellschafter einbezogen werden. Quelle: Zusammengestellt aus Kramer, 2001, 7, Hanker, 2003, 83 und Nolte, 2003, 114-119.

Die wirtschaftlichen Verhältnisse – aus Jahresabschluss und evtl. den privaten Vermögensverhältnissen – bilden den Kern des Ratings. Die übrigen Teilscores können das „Kern-Rating“ in positiver oder negativer Richtung modifizieren. Dem Teilscore „Jahresabschluss“ liegen fünf Kennzahlen zugrunde:

1. Eigenkapitalquote
2. Betriebliche Gesamtkapitalrentabilität
3. Zinsdeckungsquote des Umsatzes
4. EBIT (Earnings before Interest and Taxes) vor Personalkosten
5. Kurzfristiger Finanzmittelüberschuss.

Alle Teilscores der Teilbereiche ergeben den Gesamtscore. Die Werte liegen zwischen Null und 100. Definierte Gesamtscoreintervalle bilden die 25 Ratingklassen (Masterskala von 1a bis 5e), wobei die Ratingklassen 1a bis 1e für Bund, Länder und Kommunen und die Klassen 5a bis 5e als Ausfallklassen vorgesehen sind. Zu jeder Ratingklasse gehört eine Ausfallwahrscheinlichkeit (vgl. Tab. 10). Insgesamt erscheint das Rating einem Außenstehenden als „Black Box“, da eine (unbekannte) logistische Regression zu den Teilscores führt, aus den nicht gleich gewichteten Teilscores der Gesamtscore entsteht und für systemseitig definierte Gesamtscores sich die jeweilige Ausfallrate ergibt.

Die Ausfallraten der Ratingsysteme, die für die verschiedenen Kundensegmente innerhalb des BVR identisch sind, das Kreditvolumen und die Rückzahlungsquoten der gestellten Sicherheiten fließen in die Risikoprä-

mienkalkulation des sog. DB III-Rechners (DB: Deckungsbeitrag) ein. Die Risikoprämien bilden zusammen mit der individuellen Portfoliostruktur und den Klumpenrisiken bzw. Korrelationen die Daten für ein Gesamtbanksteuerungssystem (VR-Control), das die Portfoliosteuerung erleichtert (vgl. insg. zum BVR-II-Rating Kramer 2001, 2002).

4.3 Beispielrechnungen mit dem BVR-II-Rating Mittelstand

Der BVR hat sehr früh darauf hingewiesen, dass er ein eigenes Agrarrating entwickeln werde, das für alle „Landwirte“ unabhängig von ihrer Größe gelten wird (Erxleben, Krob, 2002, 31; Nowak, 2002, 27). Es wird auch als eines von fünf Segmenten des Firmenkunden-Ratings eingeordnet (BVR, 2002/3, 41). Der Anwendungskreis würde über den Branchenschlüssels des Kunden gesteuert. Solange es noch nicht entwickelt ist, dürfte das branchenübergreifende BVR-II-Rating Mittelstand gelten. Da auch dieses Rating gegenüber den Kunden noch selten im Einsatz ist, stellt sich die Frage, wie die – landwirtschaftlichen – Kunden beim Rating abschneiden werden. Mit Hilfe eines Prototyps des BVR-II-Ratings Mittelstand (Version 1.2) konnte zu etwas mehr Transparenz beigetragen werden. Für landwirtschaftliche Unternehmen – Einzelunternehmen und juristische Personen – wurden Ratings ermittelt und mit dem Rating gewerblicher Unternehmen verglichen.¹⁷ Dabei flossen die auf der Basis der durchschnittlichen Werte erstellten Bilanzen ein. Daneben wurden für landwirtschaftliche Unternehmen aber auch die Werte für Unternehmen des obersten und des untersten Viertels, bezogen auf den Jahresüberschuss bzw. -gewinn, errechnet. Im qualitativen Fragenbereich wurden die Werte eines „Normalfalles“ eingestellt, wobei im Zweifelsfall die für das Unternehmen günstigere Variante ausgewählt wurde. Für alle Rechnungen blieben diese Einstellungen gleich. Am Beispiel des Fragenkomplexes „innerbetrieblichen Planung und Kontrolle“ wird verdeutlicht, welches Gewicht eine Komponente aus diesem Bereich besitzt.

4.3.1 Einstufung von Agrarunternehmen

Da dem Jahresabschluss eine große Bedeutung zukommt, wird zunächst der Teilscore vorangestellt, in den die Ergebnisse der fünf Jahresabschlusskennzahlen (vgl. Kap. 4.2) einfließen (Tab. 8).

Tab. 8: Jahresabschlusskennzahlen (in Prozent) und Teilscore im BVR-II-Rating Mittelstand

	Jahresabschluss					Rating Teilscore
	Kennzahlen					
	1.	2.	3.	4.	5.	
Gewerbliches Unternehmen						
bis 2,5 Mio. Euro Umsatz	19,2	32,2	-1,9	45,8	-16,7	79
Landwirtschaftliche Unternehmen						
a) Einzelunternehmen						
Oberstes Viertel	87,1	11,8	-1,6	10,0	2,6	86
Durchschnitt insgesamt	84,6	8,9	-2,8	6,8	1,8	75
Unterstes Viertel	78,2	5,5	-5,2	3,1	0,1	70
b) Juristische Person						
Oberstes Viertel	63,4	10,5	-1,3	20,1	34,5	85
Durchschnitt insgesamt	64,0	8,4	-1,7	17,4	31,6	83
Unterstes Viertel	65,3	5,9	-2,9	13,5	27,0	76

Quelle: Eigene Berechnungen (mit Deutsche Bundesbank, 2003 und Verbraucherministerium, 2002), Teilscores des BVR-II-Ratings Mittelstand (Version 1.2).

Die Einzelunternehmen des obersten Viertels schneiden dabei am besten ab. Dies könnte auf den Einfluss der Eigenkapitalquote zurückzuführen sein, die bei diesen Unternehmen sehr hoch liegt und möglicherweise auch die bei landwirtschaftlichen Unternehmen überwiegend niedrigeren Werte bei den Ertragskennzahlen (2. bis 4.) ausgleicht. Allerdings ist die Streuung der Teilscores bei den Einzelunternehmen breiter als bei den juristischen Personen, bei denen der Abstand zwischen unterstem und oberstem Viertel nur neun Punkte beträgt gegenüber 16 bei den Einzelunternehmen.

Die Wirkung eines ausgewählten qualitativen Fragenbereiches auf das Gesamtrating wird über die Unterscheidung dreier Qualitätsstufen in der Planung untersucht (Tab. 9). Eine jährlich erstellte, der Bank vorgelegte Planung, sowie eine zusätzliche vierteljährlich erstellte Liquiditätsrechnung wurden als bestmögliche Einstellungen vorgesehen (höchste Stufe). Existiert zwar eine Unternehmensplanung, liegt diese der Bank aber nicht vor, wurde aber zumindest ein Konzept vorgelegt und ausreichend erläutert, soll dies als mittlere Stufe gelten. Eine insgesamt fehlende Planung und ein nicht ausreichend erläutertes Konzept bilden die niedrigste Stufe.

¹⁷ Zweifellos können diese Werte nicht den Besonderheiten des einzelnen Betriebes gerecht werden. Hier ließe sich auf Basis vorliegender Durchschnittswerte weiter nach Betriebstypen (Marktfucht, Futterbau, Gemischt) differenzieren und auch nach regionalen Gesichtspunkten (z. B. Bundesländern).

Tab. 9: Ratingklassen im BVR-II-Rating Mittelstand bei unterschiedlichen Qualitätswerten für die Planung und sonst gleichen Angaben

	1. Höchste Stufe		2. Mittlere Stufe		3. Niedrigste Stufe	
	Gesamt-score	Rating-klasse	Gesamt-score	Rating-klasse	Gesamt-score	Rating-klasse
Gewerbliches Unternehmen						
bis 2,5 Mio. Euro Umsatz	61	2e	53	3a	36	3c
Landwirtschaftliche Unternehmen						
a) Einzelunternehmen						
Oberstes Viertel	64	2e	56	3a	39	3c
Durchschnitt insgesamt	58	3a	49	3b	33	3d
Unterstes Viertel	55	3a	46	3b	30	3d
b) Juristische Person						
Oberstes Viertel	65	2e	57	3a	40	3c
Durchschnitt insgesamt	64	2e	56	3a	39	3c
Unterstes Viertel	60	2e	51	3a	35	3c

Quelle: Eigene Berechnungen mit dem BVR-II-Rating Mittelstand (Version 1.2).

Trotz der Unterschiede bei den Teilscores „Jahresabschluss“ weichen die Ratingklassen der landwirtschaftlichen Unternehmen bei den juristischen Personen gar nicht bzw. um nur eine Ratingklasse bei den Einzelunternehmen vom Rating eines gewerblichen Unternehmens mit durchschnittlichen Werten ab. Innerhalb der landwirtschaftlichen Unternehmen schneiden erwartungsgemäß Unternehmen des obersten Viertels am besten ab. Dabei besteht nur ein geringfügiger Unterschied zwischen Einzelunternehmen und juristischen Personen im obersten Viertel. Dagegen ist bei den Einzelunternehmen die Spreizung gemessen am Gesamtscore auffällig größer als bei den juristischen Personen (neun bis zehn ggü. fünf bis sechs). Dadurch könnten die Einzelunternehmen stärker von einer risikogerechteren Bepreisung betroffen sein. Sieht man zudem, dass die großen landwirtschaftlichen Unternehmen den Bereich der Planungsrechnungen leichter erfüllen können bzw. schon erfüllen, ergibt sich für die Einzelunternehmen auch in dieser Hinsicht eine schlechtere Ausgangsposition. Positiv gewendet bietet sich ihnen aber allein durch eine Verbesserung in diesem Bereich ein Ansatzpunkt, ein um bis zu drei Klassen besseres Rating zu erzielen.

Aus Sicht der Kunden können Ergebnisse im guten bis mittleren Bereich von 2e bis 3b beruhigend stimmen. Für eine fundierte Kreditvergabeentscheidung der Kreditinstitute bietet das Ratingergebnis allein eine wenig differenzierte Entscheidungshilfe, lassen sich aber über den Teilscore Jahresabschluss nützliche Anhaltspunkte gewinnen. Das vom BVR anvisierte Agrarrating könnte, ohne dass im Ergebnis möglicherweise andere Ausfallraten als beim BVR-II-Rating Mittelstand entstehen, mit Hilfe einer branchenbezogenen Jahresabschlussanalyse und eines etwas stärker noch branchenbezogenen Fragenbereichs zusätzliche Erkenntnisse bieten. Daraus könnte eventuell auch eine differenziertere Eigenkapitalanforderung resultie-

ren, wenn über die bisherigen den Ratingklassen zugeordneten Ausfallwahrscheinlichkeiten hinaus eine feinere Unterteilung möglich würde.

4.3.2 Eigenkapitalanforderungen und Kreditkonditionen

Die über das Rating gewonnene Ausfallwahrscheinlichkeit geht in die Berechnung der erforderlichen Eigenkapitalunterlegung ein. Die mit der Eigenkapitalunterlegung verbundenen Kosten lassen sich als eine von vier Komponenten der Kreditkondition einordnen:

1. Die Refinanzierungskosten der Kreditinstitute sind beeinflussbar durch die Art der Refinanzierung und das Rating des Kreditinstituts¹⁸, auf das sich wiederum die Zusammensetzung seines Kreditportfolios auswirkt.
2. Die Prozesskosten/Standardstückkosten hängen von der Organisation und Effizienz der Arbeitsabläufe und der Infrastruktur des Instituts ab. Sie sind unabhängig vom Kreditvolumen, weshalb ihr prozentualer Anteil an den Gesamtkosten mit steigendem Kreditvolumen abnimmt. Hauptbestandteile sind die Personal- und Sachkosten.
3. Die Bonitäts-/Risikoprämie soll den erwarteten Kreditausfalls abdecken. Hier wirkt auch die Zusammensetzung des Gesamtportfolios ein. Wettbewerbsbedingt ist nicht jeder rechnerisch notwendige Betrag am Markt auch zu erzielen.¹⁹ Risikoadäquate Zuschläge in einer Größenordnung von drei bis fünf Prozent erscheinen nicht mehr durchsetzbar. Die Prämie dürfte sich nach Einschätzung der Experten bei Werten von etwa ein bis zwei Prozentpunkten zwischen den besten und schlechtesten Bonitäten bewegen, an die Kredite vergeben werden. Die Kompetenz für die Prämie liegt beim sog. Bereich „Markt“ (dem einzelnen Profitcenter, je nach Dimension: der Niederlassung, Geschäftsstelle oder dem einzelnen Team). Zusätzlich gibt es bei den meisten Instituten gemäß der MaK eine unternehmensinterne Kompetenzaufteilung, die neben dem Bereich „Markt“ einen getrennten Bereich „Marktfolge“ unterscheidet. Die Marktfolge hat die Möglichkeit, im Rahmen der Konditionskompetenz bestimmten Kreditvergabeentscheidungen bzw. -konditionen nicht zustimmen.
4. Die Eigenkapital(bindungs)kosten decken die Kosten, die dadurch entstehen, dass Kreditinstitute für unerwartete Risiken ein angemessenes

¹⁸ Z. B. durch die Ratingagentur Moody's: Landwirtschaftliche Rentenbank und Bayerische Landesbank (Aaa), Norddeutsche Landesbank und WestLB (Aa1), Deutsche Bank (Aa3), Dresdner Bank (A1), Commerzbank, DZ Bank und WGZ-Bank (A2) und Bayerische Hypo- und Vereinsbank (HypoVereinsbank) (A3). Stand: November 2003.

¹⁹ Wichtige Orientierungsgröße sind die Zinssätze der Landwirtschaftlichen Rentenbank.

Eigenkapital vorhalten müssen, dessen Umfang mit Basel II neu geregelt wird. Die Höhe dieser Kosten hängt von den Ertragserwartungen der Eigenkapitalgeber ab.

Das Kreditnehmerrating beeinflusst u. a. über die Ausfallwahrscheinlichkeit sowohl die Höhe der Risikoprämie als auch die Höhe der Eigenkapitalunterlegung (Tab. 10) für den Kredit, wobei in beiden Fällen der Einfluss von Sicherheiten zusätzlich berücksichtigt wird.

Tab. 10: Eigenkapitalentlastung in Abhängigkeit einer Ratingverbesserung bei Krediten (1) in der Forderungsklasse Retail (übriges Mengengeschäft) und (2) bei Unternehmen bis 5 Mio. Euro Umsatz (unbesichert) (in Prozentpunkten)²⁰

BVR-II-Rating Mittelstand	Eigenkapitalanforderung (in %)	Entlastung bei Verbesserung um ... Ratingklasse/n					
		eine		zwei		drei	
Rating-klasse	PD*	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
2a	0,07	0,77	1,55	-	-	-	-
2b	0,10	1,00	1,91	0,23	0,36	-	-
2c	0,15	1,35	2,42	0,35	0,51	0,58	0,87
2d	0,23	1,81	3,08	0,46	0,66	0,81	1,17
2e	0,35	2,38	3,86	0,57	0,78	1,03	1,44
3a	0,50	2,95	4,61	0,57	0,75	1,14	1,53
3b	0,75	3,68	5,54	0,73	0,93	1,30	1,68
3c	1,10	4,42	6,47	0,74	0,93	1,47	1,86
3d	1,70	5,24	7,57	0,82	1,10	1,56	2,03
3e	2,60	5,98	8,75	0,74	1,18	1,56	2,28
4a	4,00	6,68	10,27	0,70	1,52	1,44	2,70
4b	6,00	7,49	12,36	0,81	2,09	1,51	3,61
4c	9,00	8,90	15,40	1,41	3,04	2,22	5,13
4d	13,50	11,48	19,47	2,58	4,07	3,99	7,11
4e	20,00	15,39	24,28	3,91	4,81	6,49	8,88

* PD: Ausfallwahrscheinlichkeit. (2): Mit 45% LGD und 2,5 Jahren effektiver Restlaufzeit.

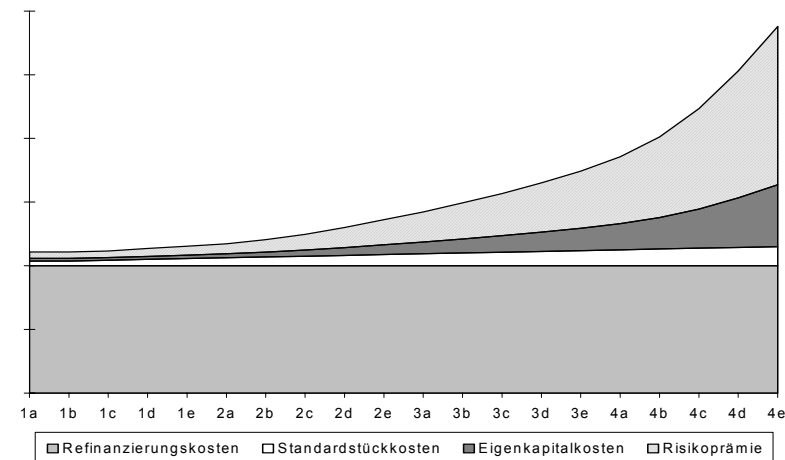
Den Einfluss der Eigenkapital(bindungs)kosten auf die Höhe des Kreditzinssatzes soll folgendes Beispiel verdeutlichen: Die jährlichen Eigenkapitalkosten eines 3d-Retailkredites über 100.000 Euro, der laut Tab. 10 5,24% oder 5.240 Euro Eigenkapital „bindet“, liegen bei 419 Euro, wenn man von 8% Eigenkapitalkosten ausgeht.²¹ Ein um zwei Klassen auf 3b verbessertes Rating hätte um 125 Euro niedrigere Eigenkapitalkosten zur Folge. Damit

²⁰ Den Berechnungen liegen die Ausfallwahrscheinlichkeiten (PD) der Ratingklassen des BVR zugrunde (vgl. Haker, 2003, 93). Die PD-abhängigen Eigenkapitalanforderungen wurden mit Hilfe des Risikogewichtrechners_QIS 3 bestimmt, den die BaFin für die dritte Auswirkungsstudie bereitgestellt hatte.

²¹ So z. B. von der HypoVereinsbank für die eigenen Eigenkapitalkosten angegeben (Busse, Maisch, Buchenau, 2003). Ein Gesprächspartner wies auf die in Deutschland zu niedrige Eigenkapitalrendite hin, die „über 4% liegen sollte“.

könnte z. B. ein ursprünglicher Kreditzinssatz von 7,25% p.a. auf 7,13% ermäßigt werden. Dies verdeutlicht, welchen geringen Einfluss die Eigenkapitalkosten auf die Kreditkonditionen im Bereich üblicher Ratingklassenbereiche haben. Allerdings kommt es (bei weiterhin unterstellten prozentualen Eigenkapitalkosten von 8%) zwischen der besten Ratingklasse 2a und der Ratingklasse 4b (Retail: 4d) immerhin zu eigenkapitalbedingten Zinsdifferenzen von rd. 1%. In Anbetracht der in diesen Ratingklassen zu erwartenden Kreditausfallkosten ist die relative Bedeutung der Eigenkapitalkosten aber gering. In Abb. 4 sind die vier kalkulatorischen Komponenten der Kreditkosten ihren ungefähren Anteilen nach bei unterschiedlichen Ratingklassen schematisch dargestellt.

Abb. 4: Schematische Abhängigkeit des Kreditzinses von der Ratingklasse (BVR-Klassifizierung)



Quelle: Eigene Darstellung, angelehnt an BVR, 2003, 28.

4.4 Besonderheiten von Agrarunternehmen im Hinblick auf die Kennzahlensausprägung des BVR-II-Ratings Mittelstand

Die vom Prototyp des BVR-II-Ratings Mittelstand genutzten fünf Kennzahlen (vgl. Kap. 4.2) stellen die maßgeblichen quantitativen Informationen zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit dar. Als wichtigster Teilscore bestimmen sie das Gesamtratingergebnis zu 60%. Grundsätzlich gilt für alle Kennzahlen, dass das Rating umso besser ausfällt je höher die Kennzahl ist. Allerdings wird der Abstand der einzelnen Kennzahlensausprägung vom systembedingten Norm- oder Mittelwert umso weniger stark gewichtet, je größer dieser Abstand ist. Damit soll vermieden werden, dass eine extreme Ausprägung

einer einzelnen Kennzahl die Information aller anderen Kennzahlen „übersteuert“. Es verbleibt aber möglicherweise als Schwäche branchenunspezifischer Ratingsysteme, dass branchenbedingte Norm- oder Durchschnittswerte naturgemäß nicht berücksichtigt werden können. Ein Beispiel wäre die Eigenkapitalquote, die bei den juristischen Personen in der Landwirtschaft bei 60% und bei den Einzelunternehmen sogar noch deutlich darüber liegt. Da die Eigenkapitalquote im Gewerbe sich dagegen durchschnittlich auf weniger als 20% beläuft, trägt diese Kennzahl nicht zur Differenzierung zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen bei. Möglicherweise führt ihre generell hohe Ausprägung gegenüber dem in Gewerbeunternehmen üblichen Niveau sogar zu undifferenziert guten Ratingergebnissen für alle landwirtschaftlichen Unternehmen.

Neben dem branchenspezifischen Durchschnitt- und damit Normniveau einzelner Kennzahlen gibt es letztlich zwei Gründe, die für eine Modifikation des Mittelstandsratings bzw. die Entwicklung eines Agrarratings sprechen, wie dies vom BVR beabsichtigt wird.

- Technische Anpassungen (der Erfassungsmaske), die eine kennzahlengetreue Zuordnung der Jahresabschlusspositionen ermöglicht, reduzieren den kostenträchtigen „manuellen“ Eingriffsbedarf.
- Einige Bilanzpositionen und damit Kennzahlen bedürfen in der Landwirtschaft aufgrund von Bewertungsproblemen und landwirtschaftsspezifischer Besonderheiten einer besonders sachkundigen Interpretation bzw. Korrektur.

Im Folgenden werden diese Besonderheiten der Landwirtschaft mit Blick auf ihre Wirkung im Rahmen eines landwirtschaftsunspezifischen Ratingsystems angesprochen. Dabei wird auf die dem BVR-II-Rating zugrunde liegenden Kennzahlen (vgl. Kap. 4.2) Bezug genommen:

Kennzahl 1: Eigenkapitalquote

Die zwar hohen Eigenkapitalquoten von Agrarunternehmen werden möglicherweise aus den folgenden Gründen noch zu niedrig dargestellt:

- „Boden im Sinne von § 55 EStG“, der bereits am 30.06.1970 im Betriebsvermögen war, ist aufgrund steuerrechtlicher Bewertungsvorschriften mit dem doppelten Ausgangsbetrag anzusetzen, in der Regel wird er damit aber immer noch unterbewertet.

- „Sonstiger Boden“ ist aufgrund steuerrechtlicher Bewertungsvorschriften mit den Anschaffungskosten anzusetzen, der tatsächliche Marktwert ist aber auch hier im Einzelfall zu überprüfen²².
- Die Nichtbewertung des Feldinventars²³ ist voraussichtlich die Regel, da eine steuermindernde einmalige Abschreibung auf Null (Ansatzwahlrecht) möglich ist. Da das Feldinventar einen maßgeblichen Vermögensumfang ausmacht, wird durch seine Nichtberücksichtigung in der Bilanz das Eigenkapital insbesondere in marktfreudbetonten Unternehmen deutlich unterschätzt.
- Nicht käuflich erworbene, aber (inzwischen) handelbare Lieferrechte (z.B. Milchlieferrechte) wirken ebenfalls in Richtung „Unterschätzung des Eigenkapitals“.
- Der z. B. wegen steuerlicher Sonderabschreibungen gebildete Sonderposten mit Rücklageanteil wird üblicherweise mit je 50% als Fremd- bzw. Eigenkapital gewertet. Bei den durch die Steuerreform von ca. 55% auf 37% gesunkenen Steuersätze juristischer Personen werden die Ertragsanteile des Sonderpostens und damit das Eigenkapital somit unterbewertet. Das gleiche gilt für Einzelunternehmen, die lediglich in Einzelfällen dem Spitzensteuersatz von annähernd 50% unterliegen. Die Unterbewertung des Eigenkapitalanteils des Sonderpostens ist für die Landwirtschaft besonders relevant, da hier in der Vergangenheit teilweise sehr hohe Sonderabschreibungen möglich waren.

Kennzahlen 2, 4 und 5 (mit Gesamtkapital im Nenner)

Die o.a. Unterschätzung des Eigenkapitals führt auf der anderen Seite bei allen Kennziffern, die im Nenner die Größe Gesamtkapital, aber im Zähler nicht das Eigenkapital aufweisen, zu einer Überschätzung der Kennzahl aufgrund der Unterschätzung des Gesamtkapitals. Dadurch wird das Rating landwirtschaftlicher Unternehmen bei den Kennzahlen 2, 4 und 5 (vgl. Kap. 4.2) systematisch nach oben verzerrt.

²² Bei der Rentabilitätsbewertung in der Landwirtschaft wird der Bewertungsproblematik von Boden i.d.R. dadurch Rechnung getragen, dass statt der Gesamtkapitalrentabilität (Eigenkapitalrentabilität) die sog. Besatzkapitalrentabilität (Eigenkapitalrentabilität nach Abzug des Bodens) genutzt wird. Mit anderen Worten: Die Frage nach dem betriebswirtschaftlich „richtigen“ Wert des Bodens wird umgangen, indem man ihn bei der Kennzahlenbildung im Zähler (Abzug eines Pachtansatzes) und Nenner (Abzug des Bodenvermögens) eliminiert.

²³ Vgl. Abschn. 131 Abs. 2 Satz 3 EStR i. Vb. m. Abschn. 28 Satz 2 und 3 KStR.

Kennzahl 2: Betriebliche Gesamtkapitalrentabilität

In Bezug auf die betriebliche Gesamtkapitalrentabilität (Kennziffer 2) können sich aus den folgenden Gründen entgegen gesetzte Wirkungsrichtungen für das Rating ergeben:

- Problematisch ist hier die Behandlung von Abschreibungen: So kann z. B. eine Einbeziehung der AfA eine Diskriminierung langfristiger Investitionen bewirken; d.h., kurze Abschreibungszeiträume führen unter sonst gleichen Bedingungen (bei gleichem Gesamtkapital und gleichem Betriebsergebnis) zu einem höheren Wert dieser Kennzahl und damit zu einem besseren Rating. Insbesondere das Rating tierhaltender Unternehmen wird dadurch systematisch nach unten verzerrt, da hier Abschreibungszeiträume von 20 Jahren und darüber die Regel sind. Aber auch im Bereich der Pflanzenproduktion kann sich ein systematisch nach unten verzerrtes Rating in „schlanken“ Unternehmen ergeben, die in hohem Maß Eigentumspotenziale durch Vertragspotenziale (Lohnunternehmen) ersetzt haben. Letzteres ist allerdings zugleich auch mit einem niedrigeren Gesamtkapital verbunden, was sich ebenfalls wieder – und zwar gegenläufig – auf die Kennzahl auswirkt.
- Arbeitsverfassung: Beim Einsatz von Familienarbeitskräften wird das Rating systematisch nach oben verzerrt, da beim Betriebsergebnis vor Steuer den Opportunitätskosten bzw. den erforderlichen Entnahmen nicht Rechnung getragen wird.
- Einmaliger Ertrag/Aufwand: Durch einmalige Investitionszuschüsse kann es zu Verzerrungen beim Betriebsergebnis und in der Folge zu einer zufälligen Verzerrung des Ratings nach oben kommen im Vergleich zu Unternehmen, die für einen jährlichen Zinszuschuss optiert haben. In umgekehrter Richtung wirkt die Nutzung des Ansatzwahlrechtes für Feldinventar im Jahr seiner Ausübung. Möglicherweise lässt sich hieraus ableiten, dass die Berechnung eines ordentlichen Ergebnisses in der Landwirtschaft wichtiger ist als im Gewerbe.

Kennzahl 5: Kurzfristiger Finanzmittelüberschuss

Schließlich ergeben sich aufgrund der Saisonalität insbesondere der Pflanzenproduktion in vielen landwirtschaftlichen Unternehmen extrem hohe unterjährige Veränderungen der Vermögensstruktur. So wird bei Verkauf der Ernte „Umlaufvermögen“ (Vorräte) gegen „Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten“ getauscht. Je nach Definition flüssiger Mittel ergeben sich dadurch bei Kennzahl 5 extrem hohe saisonale Schwankungen. Das Rating von landwirtschaftlichen Unternehmen mit Wirtschaftsjahr 01.07. bis 30.06. wird unter sonst gleichen Bedingungen gegenüber Unternehmen mit Wirt-

schaftsjahr 01.01. bis 31.12. systematisch nach unten verzerrt, da letztere in der Regel einen großen Teil der Ernte bereits verkauft haben und zudem Ende des Kalenderjahres die Ausgleichszahlungen erhalten haben.

Die genannten landwirtschaftlichen Spezifika können in Abhängigkeit von Definition und Gewicht der eingesetzten Kennzahlen das Ratingergebnis sowohl nach unten als auch nach oben verzerren, wobei durchaus gegenläufige, sich tendenziell ausgleichende Effekte zu erwarten sind. Für konkrete Aussagen über die Gesamtwirkungsrichtung bzw. erforderliche Anpassungen im Rahmen eines branchenspezifischen Ratings sind weitere Rechnungen erforderlich.

5 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Kredite an Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht (Agrarkredite) erreichen mit rd. 32 Mrd. Euro innerhalb des Marktes für Kredite an Unternehmen und selbständige Privatpersonen nur einen sehr geringen Anteil (2,5%, Ende 2002). Risiken im Geschäft mit landwirtschaftlichen Unternehmen sind mit Blick auf betriebliche Besonderheiten, aber auch saisonale Preisschwankungen, Ernteauffälle und wechselnde (europäisch)politische Rahmenbedingungen oftmals für Kreditinstitute schwer einzuschätzen. Dies könnte angesichts einer aufgrund insgesamt gestiegener Ausfälle im Kreditgeschäft zurückhaltenderen Kreditvergabe dazu führen, dass Kreditinstitute auf das Agrarkreditgeschäft verzichten. Allerdings sprechen Experten landwirtschaftlichen Unternehmen aufgrund ihrer Sicherheiten, einer hohen Eigenkapitalquote und der Geschäftsführung eine große Stabilität und Verlässlichkeit zu, wodurch es nie zu nennenswerten Ausfällen gekommen ist.

Eher lassen sich, wie die im Rahmen dieser Studie durchgeführten Expertengespräche als ein Ergebnis erbrachten, Akzentverschiebungen bei den Kreditinstituten identifizieren: Instituten, die sich nur in geringem, eher abnehmendem Umfang im Agrarkreditgeschäft engagieren, stehen Institute gegenüber, die bereit und in der Lage sind, die frei werdenden Marktanteile aufzunehmen. Diese Institute lassen sich weiter gruppieren:

1. Die Institute des Sparkassen- und Genossenschaftssektors erzielen mit rd. 32% bzw. 47% die insgesamt höchsten Marktanteile (Ende 2002). Beim einzelnen Institut beträgt in der Regel der Anteil des Agrarkreditgeschäfts weniger als 5% des gesamten (Firmen-) Kreditgeschäfts. In dieser Gruppe ist noch zwischen den Landesbanken und genossenschaftlichen Zentralbanken bzw. den Sparkassen und Kreditgenossenschaften vor Ort zu unterscheiden.

2. Einige regionale Kreditinstitute legen einen Schwerpunkt auf das Agrarkreditgeschäft. Bei diesen spezialisierten Instituten fällt der Anteil des Agrarkreditgeschäfts überdurchschnittlich hoch aus (über 5%). Gerade sie haben in der Betreuung Expertise aufgebaut, mit der im Markt Spezialisierungsvorteile erzielt gemacht werden können.

Vor allem das Angebot der Institute dieser beiden Gruppen sollte dazu beitragen, dass nicht mit einer Verknappung gerechnet werden muss – entsprechende Bonitäten vorausgesetzt.

Durch die im Rahmen der Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MaK) vorgesehenen Risikoklassifizierungsverfahren wird eine stärker am Einzelrisiko orientierte Kreditvergabeentscheidung gefördert. Die Institute richten sich bei der Kreditvergabe stärker nach der Kapitaldienstfähigkeit der Unternehmen. Bei landwirtschaftlichen Einzelunternehmen bedarf es noch stärker der Orientierung an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, einer rentablen Unternehmensführung und der Bereitschaft, notwendige Investitionen zu tätigen. Dagegen wird der Kredit an große Unternehmen, vor allem juristische Personen, schon bisher viel stärker nach deren wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit vergeben, auch weil die vorhandenen Sicherheiten, verglichen mit der übrigen Landwirtschaft, im Verhältnis zum Kreditbedarf nur noch ergänzenden Charakter besitzen. Projektfinanzierungen, wie Akquisitions- und Beteiligungsfinanzierungen, und der Aspekt der Unternehmensbewertung spielen zunehmend eine Rolle. Perspektivisch bereitet man auch zinssatzvariable Finanzierungen für größere Kunden vor, die an Bilanzrelationen und nicht am Finanzierungsobjekt orientiert sein sollten.

Hinsichtlich der MaK sind Vorarbeiten z. T. nicht mehr erforderlich gewesen bzw. schon weit fortgeschritten. Höchstens bei kleineren Instituten besteht hinsichtlich der Trennung im Kreditvergabeprozess zwischen – dem kundennahen – „Markt“ und – der kundenfernen – „Marktfolge“ noch Abstimmungsbedarf. Gegenüber den MaK bieten Basel II und die im Falle des Einsatzes interner Ratingverfahren (IRB-Ansätze) am Einzelrisiko orientierte Eigenkapitalunterlegung die Möglichkeit, mit noch differenzierteren Verfahren zu arbeiten. Die Ergebnisse einer am Einzelrisiko orientierten Risikoklassifizierung bei der Kreditprüfung und aufsichtlichen Eigenkapitalunterlegung des Risikos gehen in die Höhe der Kreditkonditionen ein. Bei der Risikoprämie ist mit einer Margenspreizung zwischen guten und weniger guten Bonitäten zu rechnen. Innerhalb der wirtschaftlich vertretbaren Kredite sieht man etwa eine am Markt durchsetzbare Zinssatzdifferenz von einem Prozentpunkt bis zwei Prozentpunkten. Vorhandene Sicherheiten können diese Differenz bei den niedrigeren Bonitäten zumindest fast ausgleichen. Die Eigenkapitalkosten fallen im Bereich „mittlerer“ Bonitäten kaum ins Gewicht. Hier wirken

Ermäßigungen bei Agrarkrediten durch eine Zugehörigkeit zum Retailportfolio bzw. den Krediten an kleinere und mittlere Unternehmen.

Das Rating bietet schon in der Startphase, und das belegt die umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit der Kreditinstitute, einen Ansatzpunkt, Kunden auf die geänderten Rahmenbedingungen vorzubereiten, und dazu beizutragen, ein erfolgreiches Rating und damit kalkulierbare Kreditkonditionen vorzubereiten. Da die internen Ratingverfahren jedoch noch nicht immer so im Einsatz sind, dass sie bereits für eine Entscheidung herangezogen werden, ist für die Kunden noch nicht absehbar, welches Rating sie erzielen werden und wie künftig die Kreditvergabe ausfallen wird. Im Mittelpunkt der Verfahren stehen Jahresabschlusskennzahlen und qualitative Merkmale.

Auf der Basis des (branchenübergreifenden) BVR-II-Ratings Mittelstand der kreditgenossenschaftlichen Bankengruppe konnten für Einzelunternehmen (Haupterwerbsbetriebe) und juristische Personen auf Basis von Durchschnittswerten Ratings bestimmt und mit dem Rating (durchschnittlicher) gewerblicher Unternehmen verglichen werden.

1. Grundsätzlich erzielen landwirtschaftliche und gewerbliche Unternehmen (bei Unterstellung gleicher qualitativer Merkmale) fast identische Ratings, obwohl sich deren Jahresabschlusskennzahlen deutlich unterscheiden. Ebenso ist der Unterschied zwischen juristischen Personen und Einzelunternehmen innerhalb des Agrarsektors gering. Die juristischen Personen schneiden dabei jeweils etwas besser ab als die Einzelunternehmen.
2. Innerhalb der Gruppe der Agrarunternehmen fällt weiterhin die geringe Variabilität des Ratingergebnisses in Bezug auf den Unternehmenserfolg auf. Die maximale Differenz zwischen den Unternehmen des oberen und unteren Quartils (bezogen auf den Jahresgewinn) beträgt nur eine Ratingklasse (bei einer Masterskala von 25 Klassen, darunter fünf Ausfallklassen). Dies impliziert, dass die Kreditausfallwahrscheinlichkeit der Unternehmen im unteren Erfolgsquartil c.p. nur etwa ein Prozent höher liegt, als bei Unternehmen im oberen Quartil. Ein solches Ergebnis erscheint sehr zweifelhaft, zumindest mittel- bis langfristig. Wenn aber die Spreizung der Ratingergebnisse tatsächlich zu gering wäre, so würde dies einer risikobezogenen Bepreisung des Einzelkredits entgegenstehen.
3. Am Beispiel der Qualität der Planung als qualitativem Faktor konnte verdeutlicht werden, dass sich unter sonst gleichen Bedingungen Unternehmen mit bzw. ohne Planungs- und Controllinginstrumente um drei Ratingklassen unterscheiden.

Ein Erklärungsansatz für die geringe Differenziertheit der Ratingergebnisse liegt in den strukturellen Unterschieden der Jahresabschlusskennzahlen gewerblicher und landwirtschaftlicher Unternehmen in Verbindung mit der

Tatsache, dass das BVR-II-Rating primär für gewerbliche Unternehmen entwickelt und kalibriert wurde. Um die Reagibilität des BVR-II-Ratings Mittelstand im Hinblick auf die Besonderheiten von Agrarunternehmen genauer einschätzen zu können, sind allerdings noch weitere Rechnungen erforderlich.

Angesichts dieser Ergebnisse überrascht es nicht, dass Institute der Verbundgruppen bzw. spezialisierte Banken über ein branchenspezifisches Rating (Agrarrating) nachdenken bzw. nachgedacht haben. Während bei den Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe unter Verweis auf die Entwicklungskosten und den schwer einschätzbaren Informationsgewinn (zunächst) ein solches Ratingverfahren nicht eingesetzt wird, hat die genossenschaftliche Bankengruppe sehr früh für ihre landwirtschaftlichen Kunden ein eigenes Rating als eines von insgesamt 16 Segmentratings angekündigt. Auch die spezialisierten Regionalbanken halten ein Agrarrating für wünschenswert, zumal wenn aus dem eigenen Bestand die erforderlichen Daten gewonnen werden können. Man wäre aber auch zu einer gruppenübergreifenden Lösung bereit, zumindest in der Phase der Datenanalyse.

Mit einem weiter zunehmenden Anteil des Agrarkreditgeschäfts könnten besonders bei spezialisierten Kreditinstituten Klumpenrisiken entstehen. Als Anpassungsstrategie denkt man über Verbriefungen von Agrarkrediten, z. B. über Asset-backed Securities (ABS), nach. Hierbei könnte kapitalmarkterfahrenen Instituten wie z. B. der Landwirtschaftlichen Rentenbank, ähnlich wie der KfW u. a. bei der sog. True-Sale-Initiative, den Großbanken, Landesbanken und genossenschaftlichen Zentralbanken eine Mittlerrolle zukommen. Gerade weil das Kreditrisiko der Branche „Agrar“ schwächer mit den Risiken anderer Branchen im Kreditportfolio korreliert (Hamerle, Liebig, Rösch, 2002, 472) stellen Agrarkredite grundsätzlich bzw. auf Agrarkrediten basierende ABS eine geeignete Portfoliobeimischung dar. Dem Portfolio einer in diesem Bereich stärker engagierten Tochtergesellschaft kommt portfolioergänzende Bedeutung in einem Konzern zu. Erleichtert werden die Kreditvergabe und darauf eventuell aufbauende ABS-Transaktionen, wenn man das Ausfallrisiko der Kredite so verlässlich einschätzen kann, dass eine externe Ratingagentur, deren Urteil für einen erfolgreichen Absatz der ABS-Emission unerlässlich ist, ausreichende Hinweise über die Qualität zugrunde liegender Forderungen erhält. Denn nur wenige Agrarunternehmen sind extern geratet worden. Ein durchschnittliches geringes Einzelkreditvolumen erfordert eine größere Zahl an Krediten, um ein marktfähiges Emissionsvolumen darzustellen. Die Risikoeinschätzung wird durch die mit den MaK und Basel II einzuführenden Risikoklassifizierungsverfahren begünstigt. Da die IRB-Ansätze einer aufsichtsrechtlichen Überprüfung unterzogen sein werden, dürften die gewonnenen Ausfallwahrscheinlichkeiten von den Ratingagenturen als verlässliche Indikatoren gewertet werden. Als besonders transparent könnte sich auch dafür ein Agrarrating erweisen.

6 Literaturverzeichnis

- BASELER AUSSCHUSS FÜR BANKENAUF SICHT (BASELER AUSSCHUSS)
Konsultationspapier – Die Neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung, Übersetzung der Deutschen Bundesbank. o. O. 2003 (http://www.bundesbank.de/bank/download/pdf/CP3_Deutsch.pdf).
- BODENSOHN, K.
Entwicklung eines Kredit-Rating-Systems für die Landwirtschaft. „Ländliches Genossenschaftswesen“ – Schriften aus dem Institut für ländliches Genossenschaftswesen an der Justus-Liebig-Universität Gießen, H. 40. Diss. Univ. Gießen 1996.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR VERBRAUCHERSCHUTZ, ERNÄHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT (VERBRAUCHERMINISTERIUM)
Zum Ernährungs- und agrarpolitischen Bericht 2002. Buchführungsergebnisse der Testbetriebe. Reihe: Daten-Analysen. Bonn 2002.
- BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN (BVR)
Rating als Chance: Risiken erkennen – Potenziale nutzen. 1./2. Aufl., Wiesbaden 2002/3.
- BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (BDB)
Banken 2002: Fakten, Meinungen, Perspektiven. Berlin 2002.
- BUSSE, C.; MAISCH, M.; BUCHENAU, M. -W.
Im Gespräch: Dieter Rampl – „Die 1000-Meter-Marke liegt hinter uns“. In: Handelsblatt, Nr. 157, 18.08.2003, S. 2.
- DEUTSCHE BUNDESBANK
Zur Bonitätsbeurteilung von Wirtschaftsunternehmen durch die Deutsche Bundesbank. In: Monatsbericht, 51. Jg. (1999), H. 1, S. 51-63.
- DEUTSCHE BUNDESBANK
Bankenstatistik. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht. Verschiedene Jahre und Hefte.
- DEUTSCHE BUNDESBANK, 2003
Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 1998 bis 2000. Statistische Sonderveröffentlichungen 6. Frankfurt a. M. 2003.
- DEUTSCHE BUNDESBANK, 2003A
Bankenstatistik, Richtlinien und Kundensystematik, Statistische Sonderveröffentlichung 1. Frankfurt a. M. 2003.
- DEUTSCHE BUNDESBANK, 2003B
Ergebnisse der dritten Auswirkungsstudie zu Basel II – Länderbericht Deutschland. Frankfurt a. M. 2003.

- DEUTSCHE BUNDESBANK, 2003C
Neue Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft: MaK und Basel II.
In: Monatsbericht, 55. Jg.(2003), H. 1, S. 45-58.
- DEUTSCHE BUNDESBANK, 2003D
Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2002. In: Monatsbericht, 55. Jg. (2003), H. 9, S. 15-43.
- DEUTSCHER BUNDESTAG
Drucksache 14/3069 vom 27.03.2000 (EU-Beihilferichtlinie und Zukunft der öffentlichen Banken in Deutschland).
- DOHMEN, C.; OTTO, P.
Genossenschaftsbanken und Sparkassen rücken zusammen. In: Handelsblatt, Nr. 17, 24./25.01.2003, S. 21.
- ERXLEBEN, S.; KROB, B.
Turbo für Kreditgenossenschaften. In: Bankinformation und Genossenschaftsforum, 29. Jg. (2002), H. 3, S. 28, 30-32.
- GROß, C.
Die neuen Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute. In: Die Bank, (2003), H. 2, S. 94-98.
- HÄRING, N.; KEPPLER, V.; WALTER, N.
Banken halten Unternehmen weiter kurz. In: Handelsblatt, 24.06.2003, Nr. 118, S. 21.
- HAMERLE, A.; LIEBIG, T.; RÖSCH, D.
Assetkorrelationen der Schlüsselbranchen in Deutschland. In: Die Bank, (2002), S. 470-473.
- HANKER, P.
Keine Angst vor Basel II: Chancen nutzen – Zukunft gestalten. Wiesbaden 2003.
- HUMMEL, D. (Hrsg.)
Mittelstandsfinanzierung und Kreditgenossenschaften auf dem Wege zu Basel II – Eine Dokumentation der Expertenkonferenz am 11. Oktober 2002 an der Universität Potsdam. Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen, H. 59. Berlin 2003.
- IKB DEUTSCHE INDUSTRIEBANK
Vor neuen Herausforderungen: Rating für den Mittelstand. Stand: Juli, Düsseldorf 2003.
- KANSCHIK, B. U. A.
Rating – Herausforderung und Chance zugleich, Ein Ratgeber für Firmenkunden über das Rating der Sparkassen-Finanzgruppe. (Stuttgart) 2002.
- KRAMER, J. W.
Ratingsysteme in Banken – Grundlage einer ertrags- und risikoorientierten Steuerung. In: Bankinformation und Genossenschaftsforum, 28. Jg. (2001), H. 9, S. 4-11.
- KRAMER, J. W.
VR-Control – Hintergründe, Ziele und Ergebnisse des Projektes. In: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 52. Jg. (2002), S. 108-119.
- MEISTER, E.
Herausforderungen, Chancen und Grenzen von Basel II. In: Betriebswirtschaftliche Blätter, 52. Jg. (2003), S. 421-424.
- MÜLLER, H.
Funktionen des Rating für Banken. In: Büschgen, H. E.; Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating. Wiesbaden 1996, S. 327-343.
- NOLTE, B.
Basel II konkret – Auswege aus der Kreditklemme im Mittelstand. Weinheim 2003.
- NOWAK, H.
Ratings für alle Segmente – Der genossenschaftliche Verbund ist für die Zukunft gewappnet. In: Bankinformation und Genossenschaftsforum, 29. Jg. (2002), H. 5, S. 22-28.
- OHNE VERFASSER
Die Banken rütteln an den Säulen. In: Handelsblatt, Nr. 170, 04.09.2003, S. 2.
- ROLFES, B.
Steuerung des Kreditrisikos im Dualen Steuerungsmodell. In: Rolfes, Bernd; Schierenbeck, Henner (Hrsg.): Ausfallrisiken – Quantifizierung, Bepreisung und Steuerung: Beiträge zum zeb/-Workshop. Schriftenreihe des Zentrums für Ertragsorientiertes Bankmanagement, Bd. 26. Frankfurt am Main 2001, S. 1-28.
- STUHLINGER, M.
BVR-II-Rating „Gewerbekunden/Freiberufler“. In: Geno – Zeitschrift des Württembergischen Genossenschaftsverbandes, o. Jg. (2003), H. 9, S. 46-48.

Danksagung

Die Autoren bedanken sich bei den Vertreterinnen und Vertretern der Kreditinstitute und Verbände, die sich viel Zeit für unsere Fragen im Rahmen der Expertengespräche genommen und uns marktnahe Informationen erschlossen haben. Dank gilt auch den Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern der Deutschen Bundesbank und ihrer Hauptverwaltungen für die bereitgestellten Daten.