

# Kredit zweiter Klasse

Für eine Bank bedeutet die Kreditvergabe ein Risiko. Wer einen Kredit beantragt, muss sich daher einstufen und beurteilen lassen. Gut, wenn man die Kriterien der Beurteilung kennt.

**S**eit Anfang dieses Jahres müssen Banken bei der Kreditvergabe auch für alle landwirtschaftlichen Unternehmen ein sogenanntes Rating, also eine Beurteilung und Einstufung, erstellen. Dies wird darüber entscheiden, ob einem Kreditnehmer überhaupt weitere Kredite gewährt werden und falls ja, wie teuer diese im Einzelfall ausfallen.

Damit Landwirte gut eingestuft werden, sollten sie einiges beachten:

- Landwirte sollten mit dem Buchabschluss sicher umgehen und ihre Chancen und Risiken im Wettbewerb erkennen und realistisch beurteilen.

- Mit einem professionellen Geschäftsplan lassen sich Gewinnreserven nutzen und Banken oder Geschäftspartner überzeugen.

- Landwirte sollten finanzielle Risiken erkennen, absichern und durch ein Finanzcontrolling vorausschauend steuern.

- Wichtig ist zudem, gut vorbereitet und selbstbewusst in Bankgespräche und Verhandlungen zu gehen.

## Bewertung ist schwierig

Für Bankmitarbeiter ist es nicht einfach, besondere Betriebsformen in der Direktvermarktung und Hofverarbeitung zu bewerten. Denn höhere Preise, Ökoprodukte, mehr Personal und die hofeigene Verarbeitung von „exotischen Produkten“ erfordern spezielle Kennzahlen und Informationen. Die Eigenkapitalrenditen liegen in vielen Betrieben sehr niedrig.



Foto: B. Lütke Hockenbeck

*Im persönlichen Gespräch macht sich die Bankmitarbeiterin ein Bild vom Unternehmer und von seinem Vorhaben.*

Doch es gibt auch Betriebe mit Renditen im zweistelligen Bereich.

Lassen Sie sich aber nicht bange machen: Wenn Sie mit einem professionellen Geschäftsplan und persönlich gut vorbereitet in Bankgespräche gehen, können Sie das Rating zu Ihren Gunsten nutzen. Denn innovative, erfolgreiche Betriebe bekommen bessere Kredite zu günstigeren Konditionen.

## Das will der Kreditgeber

Wer im Vorfeld weiß, was die Bank oder ein anderer Geschäftspartner von

einem will, kann ruhiger an die Sache herangehen. Daher hier eine Auflistung, was die Bank will:

- sich ein Bild machen von Ihrer Person als Unternehmer,
- überzeugt sein vom Vorhaben (Neugründung, Erweiterung),
- eine Entscheidung herbeiführen, ob eine Investition oder Beteiligung zustande kommt oder nicht,
- Geld verdienen durch geringe Kosten und niedriges Ausfallrisiko.

Doch was bringt ein gutes Rating?

- Eine Entscheidung, ob Sie überhaupt Kredite bekommen,

## 1. Zielgröße

Bereich	Kennzahl	Zielgrößen
Stabilität	Eigenkapitalquote (Anteil Eigenkapital am Vermögen)	30 bis 80 % abhängig von der Kapitalausstattung. Bei sehr gutem Konzept sind niedrigere Werte akzeptabel.
	Fremdkapitaldeckung durch Maschinen-, Tier- und Umlaufvermögen	über 100 %
	Gewinnrate in % vom Ertrag	10 bis 30 % (je nach Betriebstyp)
Rentabilität	Subventionsrate in % vom Ertrag	unter 50 % (langfristig sinkend)
	Eigenkapitalrentabilität	über 7 %
	Unternehmensgewinn (= Gewinn minus kalkulatorische Kosten für eigene Arbeit, Eigenkapital, Eigentumsflächen)	positiv
	Gewinn je Familien-Akh	17 €/Std.
Liquidität	Liquidität (Deckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch Umlaufvermögen, Forderungen und Finanzguthaben)	über 100 %
	Ausschöpfung Kapitaldienstgrenze	unter 100 %

- günstige Konditionen bei langfristigen Krediten (etwa 0,5 % unter dem üblichen Zins),
- Kontokorrent: höhere Kreditlinie, günstigere Zinsen (etwa 8 bis 9 % für Kontokorrent),
- Flexibilität bei der Finanzierung,
- Sicherheit bei unvorhergesehenem Kreditbedarf.

### Es gibt fünf Klassen

Beim Rating gibt es fünf Klassen, in die man von der Bank eingestuft wird. Dabei wird beurteilt, wie hoch das Risiko von Kreditausfällen ist.

- Klasse 1 (bis 0,05 % Ausfälle); Diese Einstufung wird meist nur dem Staat gewährt.
- Klasse 2 (bis 0,5 % Ausfälle); In diese Klasse werden meist die besten Unternehmen eingestuft.
- Klasse 3 (bis 3 % Ausfälle)
- Klasse 4 (bis 20 % Ausfälle)
- Klasse 5 (100 % Ausfallrisiko); Wer in diese Klasse eingestuft wird, bekommt keinen Kredit.

Jede der Klassen ist noch in a bis f unterteilt, was hier aber nicht näher erläutert werden soll.

Die Bank macht diese Einstufung aus einem bestimmten Grund: Je höher das Kreditrisiko ist, desto mehr Eigenkapital muss sie im Hintergrund bereithalten (Eigenkapitalunterlegung) und umso teurer wird der Kredit für die Bank. Bei der Einstufung in Klassen haben Landwirte durchaus die Chance, statt in Klasse 4 in

Klasse 2 oder 3 eingestuft zu werden. Damit verbunden sind bessere Konditionen bei der Kreditvergabe. Doch dazu muss man wissen, nach welchen Kriterien die Bank einen Betrieb einstuft. Nur so können Sie sich gut auf die Kreditverhandlung vorbereiten.

### Gut vorbereitet zur Bank

Mit etwa 45 bis 60 % spielen die „harten Fakten“, also gute Kennzahlen im Jahresabschluss, eine Rolle. Zu 0 bis 15 % wird das private Vermögen berücksichtigt. Und mit 40 % kann ein Landwirt mit den sogenannten weichen Faktoren Einfluss auf die Einstufung nehmen. Bei den weichen Faktoren überprüft die Bank, ob Sie ein guter, also zuverlässiger Kunde sind, ob Sie einen Hofnachfolger haben oder ob Sie eine gute Planung und ein Controlling haben. Auch die Branche, in der Sie tätig sind, wird betrachtet.

Im Bereich der „harten Fakten“ kommt es darauf an, dass die Zahlen aus dem Buchabschluss gut sind. Erfolgreiche Betriebe in der Direktvermarktung erreichen möglichst viele der Zielgrößen aus Übersicht 1 in ihrem Ist-Betrieb. Auch bei Planungen sollten Sie diese Ziele möglichst anstreben.

### Rating selbst beeinflussen

Wenn Ihr Betrieb keine ausreichenden Sicherheiten bietet, müssen Sie eventuell private Sicherheiten in Form von Eigenkapital bieten. Auch sollten Sie beson-

**Anzeige  
Format: 1/3  
Kunde:  
Erbacher  
4c**



Foto: M. Cramer

*Ist der Kredit bewilligt, sollte der Unternehmer sich nicht auf dem Geld ausruhen, sondern den Kontakt zur Bank halten.*

ders auf die weichen Faktoren achten. Denn durch Ihr Management-Verhalten können Sie Ihr Rating stark beeinflussen. So kann der Bankmitarbeiter sehr leicht erkennen, wie oft Sie Ihr Konto überziehen und ob Sie Ihr Kreditlimit überschreiten, ohne die Bank vorab zu informieren. Eine gute Finanzplanung spart Ihnen also nicht nur unnötig hohe Zinsen auf dem Girokonto, sondern verbessert auch Ihr Rating und Ansehen bei der Bank. Die beiden Fälle in Übersicht 2 zeigen, wie auch bei geringem Eigenkapital aber bei sonst guten Voraussetzungen und guter Planung (Fall 2) eine Gründung gelingen kann. Viel schwerer ist es dagegen, einmal verlorenes Vertrauen der Bank wiederzugewinnen (Fall 1).

Im Fall 1 wurden langfristige Investitionen teilweise mit laufenden Einnahmen bezahlt. Es kam dadurch häufiger zu Kontoüberziehungen. Mit der Bank wurde nur selten und oft erst im Nachhinein über den Mittelbedarf verhandelt, ein Betriebskonzept oder Geschäftsplan lag nicht vor. Die Hausbank stufte den Kunden aufgrund des bisherigen Finanzierungsverhaltens als sehr risikoreich ein. Trotz guten Absatzes erwies es sich als äußerst schwierig, das anstehende Wachstum zu finanzieren.

Im Fall 2 zeigte eine gute Planung, dass der Betrieb als Privatunternehmen Erfolg versprechend geführt werden konnte. Dies überzeugte auch die Bank. Wich-

tig für den erfolgreichen Kreditantrag waren neben dem guten Konzept die bisherigen Erfolge des Landwirts sowie sein offenes und sicheres Auftreten in Geldfragen.

## Kontakt zur Bank halten

Wichtig ist, nach der Kreditzusage den Kontakt zu den Kapitalgebern nicht abreißen zu lassen und diese rechtzeitig

über alle Veränderungen zu informieren. Wer nach einem Kredit erst wieder mit der Bank redet, wenn Probleme auftreten, hinterlässt keinen guten Eindruck. Legen Sie Unterlagen über Ihre Situation rechtzeitig und unaufgefordert bei der Bank vor. Wenn Probleme auftreten, hilft nur eins: offen auf Ihre Bank zugehen und die Tatsachen auf den Tisch legen. In der Krise zeigt sich, welche Qualität Ihre Bankbeziehung hat.

*Hubert Redelberger*

## 2. Beispiele

Fall 1: Keine Finanzplanung	Fall 2: Gute Finanzplanung
Betrieb mit Direktvermarktung wächst seit 10 Jahren	Neugründung, erfahrener Landwirt
Wenig Eigenkapital (50 %)	Sehr wenig Eigenkapital (30 %)
Gute Produktionstechnik, sehr gutes Marketing	Gutes, innovatives Konzept
wenig Kostenbewusstsein	hohes Kostenbewusstsein
Schlechter Informationsfluss	Guter Informationsfluss zur Bank
Finanzierung aus laufendem Betrieb und Kontokorrent	Finanzierung mit langfristigen Krediten
Kreditbedarf 40 000 €	Kreditbedarf 400 000 €
Schwierige, lange Beratungen, Zusage erst durch Geschäftsplan	Guter Geschäftsplan, Erfolgreiche Kreditverhandlung
schlechte Konditionen	gute Konditionen



## Sommertage

„Sommertage – Rezepte, Dekorationen und Ideen“ – von Nina Dreyer Hensley, Jim Hensley und Paul Lowe. Busse Verlag, ISBN 978-3-512-03301-8, 176 Seiten, 22,00 €.

Ob für die nächste Gartenparty, das Picknick am Meer oder das Frühstück in der Sonne – dieses Buch steckt voller Rezepte. Gegrilltes Gemüse mit Fetakäse und Chilicreme, Rote Bete-Salat mit Pasta und Ziegenkäse sowie ein Sandwichbrot schmecken im Sommer genauso gut wie Rhabarberkompott,

Erdbeer-Smoothie oder Joghurteis. Nicht nur durch die Rezepte kommt der Leser auf den sommerlichen Geschmack. Auch die wunderschönen, zum Teil ganzseitigen Farbfotos versetzen ihn in Sommerlaune. Der Dekorationsteil lädt zum Nachmachen ein. Hier bekommt beispielsweise der Liegestuhl einen neuen Bezug und die Gartenbank einen Zeitschriftenhalter. Auch eine Tasche für den Strand ist einfach gemacht. „Sommertage“ ist ein farbenfrohes lebendiges Buch für alle Fans der heißen Jahreszeit.

