

Die Bank sagt leise: Servus

Konzentrationsprozesse, Fusionen und Vorstandswechsel bringen eine Neuausrichtung der Banken mit sich. Dabei werden auch die Kreditkunden auf Herz und Nieren überprüft. Mancher Landwirt gilt plötzlich als Problemfall.

Die Banken-Landschaft für Landwirte verändert sich spürbar, jedoch ohne einheitliche Entwicklungsrichtung. Während die komplexen betrieblichen Situationen manche Banken überfordern, sehen andere Institute genau in der Finanzierung der Landwirtschaft einen interessanten Markt. Entsprechend werden Agrarabteilungen stillgelegt oder mit viel Aufwand neu aufgebaut. Diese strategischen Entscheidungen von Banken sind für die betroffenen Landwirte von großer Bedeutung.

Das Schicksal in der Hand nur einer Bank?

Im Neugeschäft der letzten Jahre spiegelt sich die gesplante Lage der Landwirtschaft in Deutschland wider. Neben den Darlehen für Investitionen stieg auch der Bedarf an Umfinanzierungen und Liquiditätssicherungsdarlehen. Auch bei historisch niedrigen Zinsen und weiter gestiegenen Verkehrswerten für land- und forstwirtschaftliche Flächen wird die Kreditvergabe in der Landwirtschaft nochmals anspruchsvoller werden.

Viele Landwirte pflegen nur Ge-



FOTO: KHABARUSKA/STOCK.ADOBE.COM

Landwirte unerwünscht: Die Bankenwelt verändert sich und viele Institute verlieren das Interesse an Kunden aus der Landwirtschaft.

schaftsbeziehungen mit ihrer Hausbank. Der Landwirt hat einen Ansprechpartner in der Agrarkundenabteilung oder direkt im Vor-

stand. Man kennt sich. Die Entscheidungen sind nachvollziehbar und basieren auf langjährigem Vertrauen. Auch wenn andere Banken besse-

re Konditionen bieten, bleiben Landwirte in der Regel ihrer Hausbank treu. Einerseits befürchten Landwirte durch den Wechsel hohe Kosten und andererseits unterschätzen sie mögliche Vorteile. Dabei geht es nicht nur um Laufzeiten und Zinssätze sondern auch um den Umgang mit Sicherheiten.

Die Hausbank weiß, dass ein hoher Fremdkapitalanteil bei einem langjährigen Kunden nicht nachteilig zu werten ist, wenn dieser zuverlässig seinen Kapitaldienstverpflichtungen nachkommt. Dieser Vorteil geht beim Bankwechsel verloren.

Zufriedenheit mit der Hausbank und das gewachsene Vertrauen führen zur Vermutung, die Bank werde schon eine faire und günstige Finanzierung bereitstellen. Dies entspricht leider nicht in allen Fällen der Realität. Nicht jede Finanzierungsentscheidung führt am Ende zum insgesamt passenden Finanzrahmen.

Regeln für Investition und Finanzierung

Jede Bank urteilt über eine Kreditvergabe auf Basis der Einschätzung der wirtschaftlichen Verhältnisse und Leistungsfähigkeit des Kunden. Die Veränderung vom Realkredit hin zum Personalkredit hat sich mittlerweile vollzogen und die Konditionen für betriebliche Finanzierungen sind anhaltend günstig wie nie. Die Grundregeln von Investition und Finanzierung bleiben aber bestehen. Auch in Zukunft gilt:

Fortsetzung auf Seite 50

Fall 1: Milchviehalter, 54 Jahre, Nachfolge gesichert

Erst vor fünf Jahren habe ich aus einer Konsolidierungssituation heraus einen Bankenwechsel vollzogen. Der Wechsel zur neuen Hausbank kostete mich eine geringe 5-stellige Summe als Vorfälligkeitsentschädigung und zusätzlich Gebühren für Grundbucheinträge etc. Ich war aber sehr froh über die neue Situation und den Beginn einer Finanzierungs-Partnerschaft auf Augenhöhe. Das war mir auch Geld wert.

Monat für Monat habe ich seither Zinsen und Tilgung der Darlehen pünktlich überwiesen. Es war eine intensive betriebliche Phase. Im Nachhinein war der Kapitaldienst etwas zu ambitioniert eingestellt, und die Kontokorrent-Kreditlinie wurde einige Male und manchmal auch dauerhaft überzogen. Immer wurde uns dabei signalisiert, dass das kein schwer wiegendes Problem sei. Nur sollte der Rahmen immer wieder eingehalten werden. Jetzt hat mir die Bank ein Angebot für ein Darlehen zur Umfinanzierung von Kontokorrent und variablem Darlehen gemacht. Die Konditionen sind ab-

solut marktfremd und deuten klar auf Abschied.

Verblüffend: Das ist keine direkte Kündigung, sondern nur eine Kündigung durch die Hintertür. Die Bank forderte mich also auf, mir innerhalb weniger Monate eine neue Bank zu suchen. Andernfalls drohte die Kündigung aller Kredite. Ich habe in meinem Netzwerk erfahren, dass ich nicht der einzige betroffene Landwirt bin.

Seither wechseln meine Ansprechpartner beinahe quartalsmäßig. Wenn ich nun eine andere Bank finde, drohen mir Vorfälligkeitsentschädigungen in beinahe sechsstelliger Höhe. Hätte ich nur nicht wieder zu 100% auf eine einzige Bank gesetzt. Die dortige Fusion samt Vorstandswechsel brachte die Entscheidung hervor, zukünftig nicht mehr auf die Landwirtschaft zu setzen. So schnell geht es.

Wir sind ein bodenständiger und rentabler Milchviehbetrieb mit Vermögenssubstanz. Wir sind in den letzten zehn Jahren stark gewachsen, haben den Viehbestand auf 80 Kühe ausgebaut und auch landwirt-

schaftliche Fläche gekauft. Die heute gute Marktposition, gute Viehherde, intakte Technik und Gebäude sind auch stark fremdkapitalfinanziert. Gemeinsam haben die Bank und wir uns vor fünf Jahren auf den Weg gemacht. Das Vertrauen habe ich nun verloren.

Nun konnte ich zum Glück den Weg einschlagen, der wohl vor fünf Jahren bereits der richtige gewesen wäre: Die Zusammenarbeit mit zwei

Banken. Nach langer Auseinandersetzung und mit Begleitung professioneller Berater wurden die Sicherheiten neu geordnet und der Weg wurde frei für eine zweite Bankverbindung. Nun laufen die Darlehen mit Zinsbindung bei der Hausbank „kalt“ weiter. Die neue Bank – eine überregionale – finanzierte die variablen Darlehen und den Kontokorrentkredit um und übernahm die öffentlichen Förderdarlehen. Zum Glück war die Hausbank zu einer Neubewertung der Sicherheiten und der Freigabe einiger ha LF bereit.



FOTO: AGRARFOTO.COM

Milchviehalter abserviert: Bank wollte treuen Kunden loswerden.

Die Bank sagt ...

Fortsetzung von Seite 49

- Ein Drittel Eigenkapital in einer Investition einzusetzen entlastet beim Kapitaldienst.
- Ohne ausreichend liquide Mittel ist man unter Umständen schnell handlungsunfähig.
- Auch wenn der Zins noch so günstig ist: Die Tilgung für das Darlehen fällt auf jeden Fall an.

In Zeiten, in denen die Kapitaldienstfähigkeit durch starke Volatilitäten am Markt infrage stehen kann, entstehen Drucksituationen. Offensichtliche wirtschaftliche Krisen basieren dabei auf Fehlern oder Problemen im operativen Geschäft oder auf zu wenig vorausschauender Finanz- und Steuerplanung. Aber auch ein nicht auf die Leistungsfähigkeit des Hofes abgestimmter Finanzrahmen bereitet Probleme.

Dabei scheint es grundsätzlich simpel, einen Finanzrahmen auf den operativen Betrieb abzustimmen. Die einfache Regel lautet: Je kürzer die Laufzeiten der Finanzierung, umso höher die laufende Belastung mit Kapitaldienst und umgekehrt. Das heißt:

- Überfordern Sie sich mit dem Kapitaldienst, entstehen Liquiditätspässe und am Ende leidet Ihr Rating.
- Ziehen Sie den Kapitaldienst unnötig in die Länge, belasten Altkredite den laufenden Betrieb der Zukunft.

Eine gute Orientierung für die Laufzeiten bietet die Fristenkongruenz von Finanzierung und Abschreibung.

Warum das Rating so wichtig ist

Banken versuchen, das Risiko eines Kreditausfalls abzuschätzen: Sowohl bei einer neuen Kreditvergabe als auch turnusmäßig während der Kreditlaufzeit. Je besser das eigene Rating, desto höher die Chance auf einen Kredit und desto besser die Konditionen. Neben dem in der Landwirtschaft gestiegenen Bedarf an Fremdkapital steht man als Landwirt dabei vor verschärften Eigenkapitalanforderungen der Banken (Basel III) mit dem Bewusstsein, dass man sich in einer speziellen Branche bewegt, die Expertise auf Seiten der Finanzierer erfordert.

Die harten Faktoren des Ratings setzen sich aus Kennzahlen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage zusammen. Das „weiche“ Rating kann man als Unternehmer sehr gut durch sein Auftreten und Verhalten positiv beeinflussen. Besonders wichtig ist, dass Sie zuverlässig in der Kontoführung und in Ihrem Zahlungsverhalten sind. Die Bank sollte auch darüber in Kenntnis gesetzt werden, ob die Generationennachfolge in Ihrem Betrieb geregelt ist. Denn nur so wird dem Kreditinstitut bewusst, ob sich langfristig finanzierte Investitionen in die Zukunft lohnen, und was deren Ziel ist.

Informieren Sie die Bank unaufgefordert über Ihre Unternehmensentwicklung und die weitere Planung. Vereinbaren Sie dazu regelmäßige Jahresgespräche. Zeigen Sie in diesen auch auf, dass Sie sich mit den Risiken für Ihren Betrieb auseinandersetzen und ein Risikomanagement etablieren.

Genauso, wie es in Boomphasen schwerfällt, die Bodenhaftung zu behalten, fällt es in Krisenzeiten schwer, den Blick nach vorn zu richten. Es ist also immer richtig, einen realistischen Ausblick in die Zukunft zu geben und damit Ihrer Bank die Sorgen zu nehmen, die sich aufgrund von Stimmungen im Markt verfestigen könnten. Bei einer gezielten strategischen Entscheidung einer Bank für die Landwirtschaft im Kreditportfolio werden Sie mit einem überzeugenden Betriebskonzept und soliden Investitionen auf offene Türen stoßen.

Wenn die Bank den Geldhahn zudreht

Entscheiden sich Banken jedoch strategisch gegen die Landwirtschaft – sei es durch Fusion, Vorstands-



wechsel oder Eigentümerwechsel – verändert sich die Gangart gegenüber den Landwirten rasch und wird härter:

- Das Konto wird gesperrt, Lastschriften und Schecks werden zurückgegeben, und Daueraufträge werden ohne Ankündigung nicht

Fall 2: Schweinemäster, 1200 Mastplätze, 34 Jahre alt

Mit dem Schweinemastbetrieb übernahm ich im Jahr 2014 die Altverbindlichkeiten des Seniors bei der gleichen Bank und zahlte in 2017 auch noch abschließend meine zwei Geschwister aus. Dadurch lagen die Darlehensverbindlichkeiten im Herbst 2017 bei rund 425 000 €.

Das laufende Konto stand bedingt durch eine schlechte Ernte und die restlichen Zahlungen an die Geschwister bei minus 41 000 €, ein Kontokorrentkredit war bis 35 000 € eingeräumt. Der durchschnittliche Gewinn der letzten drei Jahre lag bei rund 50 000 €. Ärger mit der Hausbank gab es bis zu diesem Zeitpunkt eigentlich nie.

Im Winter wollte ich dann einen Schlepper kaufen, denn eine Re-

paratur des alten Traktors machte im Vergleich zum Kauf eines guten Gebrauchten keinen Sinn. Bei der Hausbank stieß diese Aussage trotz klar nachvollziehbarer Kalkulation aber auf taube Ohren. Der Schlepper hätte 50 000 € gekostet. Außerdem standen einige Reparaturen im ansonsten intakten Betrieb im Rahmen von 10 000 € an. Im gleichen Zug sollte ein Teil des Kontokorrents – etwa 20 000 € – langfristig umfinanziert werden.

Für die Finanzierung hoffte ich auf ein zinsgünstiges Hausbankdarlehen in Höhe von 80 000 €. Es hätte sich ein Gesamtengagement in Höhe von 505 000 € Darlehen und einem Kontokorrentkredit in Höhe von 21 000 € (bei Reduzierung der Linie auf 25 000 €) ergeben. Mein

Betrieb hatte keine sonstigen offenen Posten. Mit den EU-Zahlungen von 28 000 €/Jahr wäre der Betrieb dann zur Jahreswende wieder vollständig und dauerhaft im Haben geführt gewesen.

Mit meinem Kreditwunsch und konkretem Finanzierungsplan ging ich zur Hausbank. Diese verlangte zusätzlich eine Liquiditätsplanung, die ich dann zusammen mit meinem Berater erstellte. Bei einem Bankgespräch konnte ich darlegen, dass der Betrieb – selbst bei sinkenden Marktpreisen – in der Lage wäre, den sich neu ergebenden gesamten Kapitaldienst zu schultern. Dass in der Vergangenheit einige Dinge falsch gelaufen sind, etwa die Abfindung der Geschwister in Höhe von je 15 000 € über das Geschäftskonto, räumte ich natürlich als Fehler ein. Im Gegenzug konnte ich jedoch deutliche Verbesserungen im Bereich Tiergesundheit und Mastleistung seit Übernahme vorweisen.

Diese positiven Perspektiven interessierten die Bank aber nicht mehr. Der beantragte Kredit wurde ohne nähere Begründung abgelehnt. Zum Glück waren die bestehenden Darlehen sämtlich variabel vereinbart. Ich packte meine Unterlagen und vereinbarte einen Termin bei einem anderen regionalen Kreditinstitut. Dort ging dann alles sehr schnell. Die Kreditzusage war eine Formsache. Sogar die Sicherheiten konnten neu geordnet und einige Felder für die Zukunft frei von Grundschulden gehalten werden.



So geht es nicht: Weil der Junglandwirt Geschwister vom laufenden Konto auszahlte, beendete die Bank die Kundenbeziehung.

Bei Krediten zweigleisig fahren: Landwirte sollten ihr Schicksal nicht in die Hand einer Bank legen, sondern ein zweites Konto unterhalten.

Wenn Banken in Krisensituationen oder bei anstehenden Erweiterungsinvestitionen den Geldhahn zudrehen, entstehen dem Betrieb nicht nur Kosten. Am Ende leidet auch schnell der Ruf im Netzwerk. Es bleibt dann neben den erforderlichen Maßnahmen im operativen Betrieb oft nur noch der Wechsel zu einer anderen Bank. Nicht selten bietet dieser Wechsel dann aber trotz Kosten in Form von Vorfälligkeitsentschädigungen und weiteren Gebühren von Grundschuldeintragungen eine gute Chance zum Aufbau einer neuen aktiven Geschäftsbeziehung.

Bank-Wechsel und Zwei-Banken-Strategie

Der Wechsel zu einer anderen Bank hängt neben der Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes auch stark von der Besicherungssituation ab. Die Hausbanken sind in der Regel umfangreich auf der gesamten Betriebsfläche samt Hofstelle im ersten Rang abgesichert.

In der Vergangenheit wurden in nicht wenigen Fällen auch Finanzierungen gewährt, die im Hinblick auf die tatsächliche Leistungsfähigkeit von Betrieben nicht gerechtfertigt waren. Unter dem Druck der Wirtschaftlichkeit und immer höheren Anforderungen der Bankenaufsicht schießen in der erneuten Detailprüfung eines Kreditengagements manche Banken dann weit über das Ziel hinaus. Sie lassen Landwirte, die sie über Jahrzehnte finanziert haben, in der Krise auflaufen oder bremsen selbst zukunftsfähige Betriebe aus.

Wenn die Hausbank trotz Besicherung des ganzen Hofes aktuell mit Blankoanteil finanziert, also die werthaltigen Grundschulden – auch abhängig von der individuellen Bewertung der Sicherheiten – nicht das gesamte Kreditengagement decken, dann entsteht eine Drucksituation.

Die bestehende Hausbank will nicht weiter finanzieren, gleichzeitig kündigt sie ihrerseits nicht das vollständige Engagement und gibt auch keine Sicherheiten frei. Eine neue Bank wird nur finanzieren, wenn sie auch werthaltige Sicherheiten erhält. Solange die Hausbank einen Blankoanteil hat, wird sie keinesfalls vorhandene Sicherheiten für zusätzliche Banken oder private Geldgeber freigeben.

Sofern ein Großteil der Darlehen Hausdarlehen mit Zinsbindung sind, entstünden bei Kündigung durch den Landwirt unter Umständen sehr hohe Vorfälligkeitsentschädigungen. Sowohl eine Gesamt-Ablösung als auch der Aufbau einer Beziehung mit zwei Banken ist dann eine Herausforderung. Aber es ist aus dieser Situation heraus der gebotene Weg.

Johannes Dreer

Unternehmensberater
Kirchdorf/Schwaben

Tipps für gute Finanzbeziehungen

Immer wieder stehen Landwirte vor der Situation, dass ihre langjährige Hausbank ihnen keine neuen Kredite mehr gewähren will – egal ob Investitionen in Gebäude, Maschinen oder Tiervermögen geplant sind. Selbst bei leistungsfähigen Betrieben mit ausreichender Sicherheiten, die ihre Kapitaldienstgrenzen bei weitem nicht ausgeschöpft haben, sind manche Banken zurückhaltend bei der Vergabe von Krediten für Neu- oder Ersatzinvestitionen.

Bitten Sie Ihre Hausbank in einer solchen Situation um ein ausführliches Gespräch und fragen Sie konkret nach, ob Ihr Betrieb weiterhin und langfristig als Kunde gewünscht ist, und unter welchen Bedingungen. Nutzen Sie die Rückmeldung der Bank, um Ihren Betrieb und Ihre Investitionsvorhaben noch einmal zu durchdenken und zu schärfen.

Halten Sie Ihre aktuellen Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Liquiditätsplanungen verfügbar und sorgfältig auf aktuellem Stand. Je mehr Ihre Kalkulationen auf Erfahrungswerten der Branche und Ihres Betriebs beruhen, umso einfacher die Beurteilung in der Bank.

Wenn man davon ausgeht, dass ein Firmenkundenberater in der Bank heute mindestens 100 Kunden betreut, dann bleiben pro Kunde und Jahr nur ca. 20 Stunden verfügbar. Damit wird klar, dass auch für die Bank Zeit ein knapper Faktor ist.

Spielen Sie deshalb mit offenen Karten und geben Sie der Bank

einen gut aufbereiteten Einblick in Ihre laufenden Geschäfte.

Wie im operativen Betrieb lässt sich auch im Bereich der Finanzierung immer etwas verbessern. Die Betriebe entwickeln sich und so muss sich auch die Finanzierung mitentwickeln, hin zum Optimum. Eine sehr gute Beziehung zur Bank zeichnet sich aus durch:

- ein offenes gegenseitiges Informationsverhalten,
- turnusmäßige Gespräche zur Situation und Planung,
- gute gegenseitige Erreichbarkeit,
- einen beiderseits vertretbaren Bearbeitungsaufwand im Bestand und für Neu-Kredite,
- faire Besicherung des Engagements,
- angemessene Übernahme unternehmerischen Risikos auf dem gemeinsamen Weg.

Gehen Sie in Vorleistung mit der Dokumentation Ihrer Leistungsfähigkeit. Es lohnt sich, rechtzeitig und gut vorbereitet die Gespräche mit der Bank zu suchen. Das stärkt das gegenseitige Vertrauen, und Sie als Unternehmer behalten so das Heft des Handelns (mit) in der Hand.

Wenn Sie den Eindruck gewinnen, dass Ihre Hausbank mit neuen Vorhaben, die auch von ihr ein zusätzliches Engagement erfordern, nichts mehr zu tun haben möchte, dann sehen Sie sich am Markt um. Wichtig ist dabei, Situationen zu vermeiden, in denen sämtliches Vermögen als Sicherheit für nur eine Bank dient. Arbeiten Sie am besten mit zwei Banken oder auch mit privaten Geldgebern an belastbaren Finanzierungsbeziehungen auf unternehmerischer Augenhöhe.

ausgeführt, wenn die Kontokorrent-Kreditlinie auf dem laufenden Konto ohne Rücksprache wiederholt oder für längere Zeit überschritten wird.

● Die Umfinanzierung des Kontokorrentkontos durch längerfristige Darlehen wird abgelehnt. Erst recht, wenn es sich um eine wiederholte Umfinanzierung innerhalb kurzer Zeit handelt.

● Das Limit wird eingeschränkt oder die gesamte Kreditlinie gekündigt. Dies kommt insbesondere bei nicht grundbuchrechtlich gesicherten Kontokorrentkrediten vor.

● Selbst bei soliden Neuinvestitionen mit ausreichenden Sicherheiten wird der notwendige Kredit verweigert. In den Gesprächen geht es oft nicht mehr um die Konditionen, sondern darum, ob überhaupt noch ein neues Darlehen gewährt wird.

● Sogar auf Kreditzusagen für eine Förderung im Rahmen des Agrarinvestitionsförderungsprogrammes können sich Landwirte nicht mehr in jedem Fall verlassen.

Eine Kontoüberziehung kann der Auslöser sein

Aus Sicht der Bank kann ein wichtiger Grund zur Kündigung in der wesentlichen Verschlechterung der Wirtschafts- und Vermögenslage gewertet werden. Davon geht die Bank in der Praxis aus, wenn der Landwirt mit Zins- und Tilgungsraten mehr als zwei Monate lang im Rückstand ist oder wie beschrieben, Überziehungen des laufenden Kontos auch nach mehreren Mahnungen nicht ausgleicht.

Ob eine Verschlechterung der Vermögenssituation vorliegt, ist immer eine strittige Frage des Einzelfalls. Aber für die Prüfung wirklich Zeit zu investieren ist unrealistisch für eine Bank, deren strategische Entscheidung lautet: Raus aus der Landwirtschaft.



Kredit abgelehnt:
Die Bank hat das
Vertrauen verloren.



FOTO: RONSTIK/STOCK.ADOBE.COM

ANZEIGE

gvp Gründertipp für
Vorbereitung

www.brandschadenmanager.de

Bei mir hat es gebrannt | Was nun?

Was soll ich tun? (Schadensmeldung)
Und was muss ich noch beachten?
Wie soll ich mein Vermögen schützen?
Was soll ich tun, wenn ich noch
mehr Geld brauche?

Kostenfrei erforderlich:
Die 10 größten Fallstricke
bei Brandschäden
schadeng@gvp.de
Telefon: 0361/482 226-126

Wir helfen! Rufen Sie uns an!