

Beratung rund um das Geld: Basis für Kreditentscheidungen

## Wie das Rating positiv beeinflussen?

Beim Rating geht es nicht etwa darum, die Zukunft eines Unternehmens zu erraten – auch wenn diese Vermutung vom Grundsatz her gar nicht so falsch wäre. Nach dem englischen Ursprung des Wortes geht es vielmehr darum, Unternehmen zu beurteilen und zu klassifizieren. Letztlich soll ein Rating etwas darüber aussagen, ob ein Darlehenskunde auch in Zukunft seine Zahlungen leisten kann.

Hierzu wird die sogenannte Einjahresausfallwahrscheinlichkeit ermittelt. Es geht um die Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass ein Kunde innerhalb des nächsten Jahres seine Zins- und Tilgungszahlungen (Kapitaldienst) an die Bank nicht mehr leisten kann? Da niemand die Zukunft sicher vorhersagen kann, bedient man sich mathematischer Modelle, mit denen man eine solche Wahrscheinlichkeit berechnen kann. In diese Modelle fließen die aktuellen Zahlen, Daten und Fakten des zu beurteilenden Kreditnehmers beziehungsweise Betriebs ein, aber auch die Erfahrungen der Banken mit allen anderen Kunden aus den vergangenen Jahren: Unter welchen Bedingungen haben schon einmal Kunden ihren Kapitaldienst nicht leisten können? Welche Betriebe konnten ihre Darlehen zurückzahlen und welche nicht?

Wichtig dabei: Die Bank bewegt sich immer in einem Rahmen rechtlicher Vorschriften. So werden die Ratingverfahren von den Aufsichtsbehörden genehmigt und überprüft. Trotzdem sind die angewandten Verfahren in Banken und Sparkassen unterschiedlich, insbesondere bei der Auswahl und der Gewichtung einzelner Faktoren.

### Welche Faktoren fließen ins Ratingverfahren ein?

Wesentlicher Bestandteil eines jeden Ratingsystems ist die Bewertung von quantitativen („harten“) und qualitativen („weichen“) Faktoren. Dabei gelten als „harte“ Faktoren vor allem Daten, die durch die Auswertung der Jahresabschlüsse gewonnen werden. Dazu zählen die gängigen Kennzahlen, wie zum Beispiel die Rentabilität oder die Eigenkapitalquote eines Unternehmens (Tabelle 1). Welche Kennzahlen mit welcher



Die Preisschwankungen für Agrarprodukte und Betriebsmittel sowie sinkende Rücklagen erhöhen die Gefahr von Liquiditätsengpässen.

Foto: Isa-Maria Kuhn

Gewichtung einfließen, unterscheidet sich je nach Ratingverfahren.

Bei den „weichen“ Faktoren geht es vor allem um die Einschätzung des Unternehmers aus Sicht der Bank, also um die Qualitäten des Kreditnehmers in Bezug auf die Führung, die Organisation und die strategische Planung seines Betriebs (Tabelle 2). Während die quantitativen Faktoren eher vergangenheitsorientiert sind, sind die qualitativen Faktoren stärker zukunftsgerichtet und geben dem Bankberater daher eine Vorstellung über die Erfolgsaussichten und die Risiken des Betriebs in der Zukunft.

Zu den individuellen Komponenten von Ratingsystemen zäh-

len bei Familienbetrieben außerdem die privaten Vermögensverhältnisse des Darlehensnehmers. Dessen finanzielle Situation und Vermögenslage geben der Bank Auskunft darüber, ob kurzfristige Liquiditätsengpässe des Betriebes mit privaten Mitteln ausgeglichen werden könnten.

Auch das Vorliegen bestimmter Warnsignale, wie zum Beispiel Lastschriftrückgaben, Zahlungsschwierigkeiten oder Verstöße gegen bereits bestehende Kreditvereinbarungen, werden im Rating berücksichtigt. All diese Ereignisse können ein Hinweis sein, dass eine Unternehmenskrise bevorsteht, die die Zahlungsfähigkeit des Unter-

nehmens vermindert. Schließlich spielt es auch eine Rolle, in welcher Branche sich ein Unternehmen bewegt und welche Wettbewerbsposition es dort einnimmt. Zum Teil sind Branchenaspekte bereits Teil der harten beziehungsweise weichen Faktoren der Ratingsysteme, in manchen bilden sie aber auch eine eigene Kategorie. Zur Beurteilung der aktuellen und zukünftigen Entwicklung der Branche beziehen Banken oft externe Branchenratings heran. Hier kommt der Landwirtschaft zugute, dass sie aufgrund der Marktentwicklungen des letzten Jahrzehnts von den meisten Analysten als attraktiv und zukunftssicher eingeschätzt wird. Darüber hinaus werden landwirtschaftliche Betriebe, wie alle anderen Wirtschaftsbereiche auch, von der aktuellen Konjunktur und Marktentwicklung beeinflusst, deren Analyse ebenfalls mit einfließt. Natürlich spielt bei landwirtschaftlichen Betrieben auch die Gesetzgebung – hier insbesondere die Agrarpolitik – eine Rolle.

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

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

### Bei Zahlungsverhalten zuverlässig sein

Die Kontoführung eines Kunden ist durch das Kreditinstitut leicht und schnell analysierbar. Wenn das Kontokorrent andauernd in Anspruch genommen wird oder gar Lastschriften zurückgegeben wer-

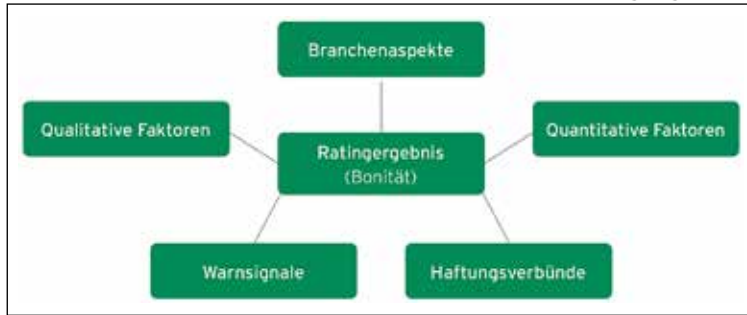
Tabelle 1: Beispiele für „harte“ Faktoren

Ertragslage	Rentabilität
	Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
	Aufwandsstrukturen
Vermögenslage	Eigenkapitalquote
	Investitionen
	Betriebsvermögen
Finanzlage	Liquidität
	Cashflow

Tabelle 2: Beispiele für „weiche“ Faktoren

externe Faktoren	Marktposition
	Wettbewerbsituation
interne Faktoren	Kontoverhalten
	Organisationsstrukturen
	Bestehen von Nachfolgeregelungen
	Berufsqualifikation/Ausbildung
	Informationsverhalten
	Risikomanagement
	Unternehmensplanung

**Grafik: Beispielhafte Einflussfaktoren auf das Ratingergebnis**



den, sind das häufig erste Zeichen von Fehlplanungen und ein Warnsignal. Ist doch einmal ein Engpass absehbar, sollte der Kunde deshalb frühzeitig das Gespräch mit seinem Berater suchen. Mit der Bank nicht abgesprochene Kontokorrentbeziehungen über den vereinbarten Rahmen hinaus wirken sich bonitätsverschlechternd aus. Daher sollten Sie diese unbedingt vermeiden.

### Nachfolge- und Vertretungsfragen regeln

Die Unternehmensnachfolge ist in der Landwirtschaft von zentraler Bedeutung. Im Gegensatz zu früher ist sie nicht mehr selbstverständlich. Es ist daher nachvollziehbar, dass eine Bank bei der Vergabe von langfristigen Darlehen die Rückzahlung durch den Betrieb auch langfristig gesichert wissen will. Landwirte sollten sich daher früh mit der Thematik beschäftigen und dem Berater entsprechende Planungen darlegen. Bei einem 32 Jahre alten Landwirt stellt sich die Frage noch nicht. Aber die Anfrage eines 57-Jährigen, der zum Beispiel 30 ha Fläche kaufen und über 20 Jahre finanzieren möchte, steht natürlich in einem ganz anderen Licht. Oft vergessen werden auch Vertretungsregelungen für den laufenden Betrieb. Was passiert, wenn der Betriebsleiter durch Krankheit längere Zeit ausfällt? In diesen Fällen drängen viele Fragen in den Vordergrund und eine Vielzahl von Entscheidungen ist zu treffen. Ein sogenannter Notfallordner kann hier den Angehörigen weiterhelfen und ist damit ein wichtiges Instrument zur Risikovorsorge.

### Über Entwicklung informieren

Bei der Darlehensvergabe und der Überwachung der Kreditengagements ist es für den Kundenberater sehr wichtig, aktuelle Informationen über den Betrieb zu erhalten. Das Informationsverhal-

ten des Landwirts ist daher für die Bank ein bedeutender qualitativer Faktor. Wichtig ist vor allem, dass die Informationen zeitnah bereitgestellt werden. Nur dann kann die Bank die aktuelle Situation des Betriebs richtig einschätzen. Die vorhandenen Daten müssen also regelmäßig gesammelt und aufbereitet werden. Hierzu gehört vor allem ein Überblick über die Kosten und Erlöse des Betriebes. Ein guter Kontakt zur Buchstelle und zum Steuerberater ist notwendig, um schnell geeignete Zahlen besorgen zu können. Dies gilt übrigens auch, wenn später einmal Liquiditätsprobleme drohen, weil beispielsweise die Preise für bestimmte Agrarprodukte eingebrochen sind. Die Bank ist möglichst früh zu kontaktieren. Eine offene und aktive Information mit allen nötigen Unterlagen ist auch ein Merkmal bei den qualitativen Ratingfragen.

### Mit dem Risikomanagement beschäftigen

Die Risiken, denen sich ein landwirtschaftlicher Betrieb gegenüber sieht, sind in den letzten Jahren immer weiter gewachsen. Neben den klassischen produktbezogenen Risiken existieren zunehmend Markt- und Finanzierungsrisiken sowie viele weitere Risiken. Für den Bankberater ist ein aktives Risikomanagement daher ein wichtiger Faktor bei der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des Betriebs. Der Betriebsleiter sollte seine wichtigsten Risiken kennen und Maßnahmen nennen können, mit denen die Risiken reduziert werden sollen. Für wachsende Betriebe hat die Liquiditätsplanung an Bedeutung gewonnen.

Unter [www.rentenbank.de](http://www.rentenbank.de) ist übrigens ein Onlinerisikomanager zu finden, in dem die häufigsten Risiken in landwirtschaftlichen Betrieben übersichtlich dargestellt werden und selbst beurteilt werden können. Dieses Hilfsmittel ist auch eine gute Vorbereitung auf

ein Kreditgespräch und zeigt dem Berater, dass man sich intensiv mit der Zukunft und den wichtigsten Unwägbarkeiten beschäftigt hat.

### Sich regelmäßig weiterbilden

Es muss nicht immer ein Studium sein, mit dem man seine betriebswirtschaftlichen oder landwirtschaftlichen Kenntnisse erweitert. Auf jeden Fall ist es für den Fortbestand des Betriebs wichtig, dass man das Wissen auf dem aktuellen Stand hält. Es ist durchaus hilfreich, wenn man dem Bankberater berichtet, welche Seminare besucht wurden und welche Fachzeitschriften regelmäßig gelesen werden. Auch dies ist ein Argument für die Zukunftsfähigkeit des Betriebes.

### Ziele und Strategien entwickeln

Man sollte eine klare Vorstellung davon haben, wie die Zukunft des Betriebes aussehen soll und mit welchen Unsicherheiten auf diesem Weg zu rechnen ist. Die Kernfrage ist zunächst: Wie geht es nach dem beabsichtigten Investitionsschritt weiter? Die Erstellung einer Liste mittelfristiger Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre ist förderlich, dabei sind unbedingt auch persönliche Ziele des Unternehmers mit einzubeziehen. Dabei ist auch die langfristige Zukunft des Unternehmens zu bedenken: Wie soll der Betrieb in zehn bis 15 Jahren aufgestellt sein? Für jeden Betrieb gibt es Meilensteine, die bedacht werden müssen. Dazu zählen zum Beispiel die Hofnachfolge, das Ausscheiden von Familienangehörigen oder auch das Auslaufen wichtiger Pachtverträge. Wie möchte man sich darauf vorbereiten? Und welches sind die strategischen Ziele: Will man Kostenführer oder Qualitätsführer werden? Will man den Betrieb diversifizieren und neue Standbeine schaffen – oder sich mittelfristig gar zurückziehen? Und was passiert eigentlich, wenn alles ganz anders kommt? Bei der Zukunftsplanung kann man ruhig kreativ sein. Gerne können auch verschiedene Szenarien entwickelt werden, in denen man bewusst mal besonders pessimistisch, mal besonders optimistisch kalkuliert. Dabei kann man durchaus auch mal um die Ecke denken. Es ist gut, sich mit Vertrauten zu beraten und sich für diese wichtigen Fragen genügend Zeit zu nehmen. Eine gründliche Vorbereitung hilft nicht nur der

Bank, sondern sie ist auch in eigenem Interesse.

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

Dr. Klaus Hollenberg  
Landwirtschaftliche Rentenbank

## ZINSBAROMETER

Stand 8. Juni 2020

Die Zinsspannen am Kapitalmarkt nehmen zu. Das Zinsbarometer bietet lediglich erste Anhaltspunkte zur aktuellen Kapitalmarktsituation (ohne Gewähr). Bei den gekennzeichneten Zinssätzen können sich je nach persönlicher Verhandlungssituation deutliche Abweichungen ergeben.

	Zinsen
	%
<b>Geldanlage</b>	
Festgeld 10.000 €, 3 Monate <sup>1)</sup>	0,10 - 0,50
<b>Kredite</b>	
<b>Landwirtschaftliche Rentenbank<sup>2)</sup></b>	% effektiv
(Sonderkreditprogramm)	
<b>Maschinenfinanzierung</b>	
6 Jahre Laufzeit,	
Zins 6 Jahre fest	1,00
<b>langfristige Darlehen</b>	
10 Jahre Laufzeit,	
Zins 5 Jahre fest	1,00
20 Jahre Laufzeit,	
Zins 10 Jahre fest	1,00
<b>Baugeld-Topkonditionen<sup>3)</sup></b>	
Zins 10 Jahre fest	0,52 - 0,67
Zins 15 Jahre fest	0,74 - 0,99

1) Marktausschnitt (100 % Einlagensicherung)  
2) Zinssatz Preisklasse A, Margenaufschlag 0,35 bis 2,85 %, je nach Bonität und Besicherung (7 Preisklassen)  
3) Quelle: [www.capital.de](http://www.capital.de) (Spanne der Topkonditionen)