

In Teuerungsphasen gut finanziert

Viele Betriebsleiter konzentrieren sich darauf, produktionstechnische und betriebswirtschaftliche Kennziffern zu optimieren. Mindestens ebenso wichtig ist eine optimale Finanzierungsstruktur, um stets über genügend Liquidität zu verfügen.

In unserer Beratungspraxis stellen wir häufig fest, dass in der kurz- und langfristigen Finanzierungsstruktur von Agrarunternehmen häufig Optimierungsbedarf besteht. Spätestens bei der Jahresabschlussanalyse oder der Betriebsplanung wird ersichtlich, in welchem Umfang Zinsaufwendungen für kurzfristige (Kontokorrentlinien und auch Händlerzwischenfinanzierungen) und langfristige Darlehen bezahlt werden müssen. Auch die Liquidität rückt in manchen Betrieben erst dann genügend in den Fokus, wenn es knirscht oder wenn Banken sie darauf hinweisen. Insbesondere in schwierigen Zeiten mit volatilen Preisen und steigenden Ertragsausfallrisiken gehört das Liquiditätsmanagement zu den wichtigsten Werkzeugen der Risikovorsorge. Es gilt: Das Vorhalten eines Liquiditätspolsters ist Pflicht!

Es macht also Sinn, sich neben der Optimierung von produktionstechnischen Kennzahlen, betrieblichen Allgemenkosten wie Versicherungen, Steuerberateraufwendungen oder der Vermarktungsstrategie auch mit der Optimierung der Finanzierungsstruktur zu beschäftigen. Dies gerät leider zu oft in Vergessenheit.

Oberstes Ziel eines Unternehmens ist es, immer solvent zu bleiben, d. h. ausreichend Liquidität zu jedem Zeitpunkt zur Verfügung zu haben, um seine offenen Verbindlichkeiten zu bezahlen. Das Mittel der Wahl, um die Liquidität im Blick zu behalten, ist die Erstellung und Führung eines Liquiditätsplanes. Darin werden einerseits Einzahlungen und andererseits Auszahlungen gegenübergestellt. Dies geschieht meistens auf Monatsbasis. Aus der Differenz wird ersichtlich, in welcher Höhe gegebenenfalls Zwischenfinanzierungsbedarf besteht. Solche Pläne lassen sich zuverlässig aufstellen.



Flüssig bleiben muss auch die Bundesrepublik Deutschland, um stets zuverlässig Verbindlichkeiten erfüllen zu können. Als Währungsreserve verfügt sie u. a. über knapp 3.400 t Gold.

Foto: Niels Thies/Bundesbank

Sie sollten regelmäßig aktualisiert werden. So ist jetzt, nach dem Abschluss der Ernte des Jahres 2021 sowie nach Kenntnis der aktuellen Marktentwicklung (zum Beispiel das unerwartet hohe Preisniveau für Düngemittel!), der optimale Zeitpunkt, um seinen Liquiditätsplan für das derzeitige Wirtschaftsjahr zu aktualisieren und weiter fortzuschreiben.

Wege, mit auftauchenden Engpässen umzugehen

Nachdem in vielen Regionen zwei bis drei Jahre hintereinander deutliche Mindererträge in der Pflanzenproduktion realisiert wurden, war die im Allgemeinen etwas bessere Ernte des Jahres 2021 liquiditätsseitig sicherlich nicht der große Befreiungsschlag für alle Unternehmen. Das bedeutet, dass die Liquiditätslage meist immer noch teilweise deutlich angespannt sein kann. Zugleich haben wir es aktuell mit deutlich ansteigenden Betriebsmittelpreisniveaus zu tun. Es gilt also, sich damit zu beschäftigen, wie das Unternehmen bis nach der Ernte 2022 gut durchfinanziert ist.

Ergeben sich Liquiditätslücken in den kommenden Monaten, so gibt es verschiedene Möglichkeiten, diese zu decken. Dies sind:

- eine Finanzierung über Kontokorrentlinien;

- Anpassung der Betriebsmitteleinkaufsstrategie mit Vereinbarung von langfristigen Zahlungszielen mit den Landhändlern;
- eine Vereinbarung von Abschlagszahlungen für vereinbarte Kontrakte.

Zielstellung sollte es grundsätzlich sein, keine Händlerkredite in Anspruch nehmen zu müssen. Dadurch ist mehr Freiheit in der Vermarktungsstrategie der Produkte geben, was in erfolgreichen Betrieben regelmäßig zu Mehrerlösen im Vergleich zu Betrieben mit „Abliefermentalität“ führt.

Ist die Liquiditätslage bereits seit mehreren Jahren deutlich angespannt und muss beispielsweise bereits Ende des Kalenderjahres 2021 eine Abschlagszahlung von Kontrakten für die Ernte 2022 vereinbart werden, so sollte das Unternehmen auch in Erwägung ziehen, über einen Verkauf von Anlagevermögen (etwa Eigentumsflächen) die Liquiditätslage mit einem Befreiungsschlag grundsätzlich zu verbessern.

Noch einmal: Wir stellen immer wieder fest, dass Unternehmen mit ausreichend freier Liquidität über gute Verhandlungsstrategien günstige Ein- und Verkaufspreise erzielen können. Um aus einem vielleicht bereits über einen längeren Zeitraum andauernden

Liquiditätsengpass herauszukommen, existieren Mittel und Wege. Beispielsweise können Flächen aus dem Betrieb verkauft und langfristig zurückgepachtet werden. Dabei sollte man sich im besten Fall ein Rückkaufrecht vom neuen Eigentümer einräumen zu lassen. Beispielsweise bieten verschiedene Landgesellschaften solche Finanzierungswerkzeuge an. Aber auch verschiedene Banken und ggf. auch private Investoren können in solchen Modellen teilweise noch günstigere Konditionen bieten, als es die Landgesellschaften tun. In jedem Fall ist vor der Nutzung solcher Mittel immer eine steuerliche Beratung einzuholen, da mit dem Verkauf von Flächen aus dem Eigenbestand oftmals stille Reserven gehoben werden und der entstehende Gewinn zu versteuern ist. Damit ist die Arbeit aber noch nicht zu Ende. Nach dem Verkauf gilt es, die Profitabilität nachhaltig zu erhöhen, um künftig wieder Substanz aufbauen zu können.

Wird die Liquiditätssituation eines Unternehmens kontinuierlich durch die fast vollständige Ausschöpfung der eingeräumten Kontokorrentlinien organisiert, so ist dies aus Sichtweise der Finanzierungspartner auch suboptimal. Bekanntlich wird jedes Unternehmen von seinen Finanzierungspartnern einem Rating unterzogen wird. Darin ist auch ein Kriterium, wie mit der Kontokorrentlinie verfahren wird. Wenn diese beispielsweise nur einmal oder zweimal (z. B. nach der Ernte und nach der Überweisung der Direktzahlungen) im Jahr zurückgeführt wird und ansonsten regelmäßig nahezu vollständig ausgeschöpft ist, so

wirkt sich das auch negativ auf das Rating des Unternehmens aus. Folglich müssen höhere Zinsen gezahlt werden. Wird ein Unternehmen kurzfristig in größerem Umfang durch die Einräumung von Betriebsmitteldarlehen der Landhändler finanziert, sollte dieser Weg auch kritisch hinterfragt werden. Meist sind Betriebsmitteldarlehen auf den zweiten Blick sehr teuer. Selbst wenn vordergründig der Zinssatz niedrig oder offiziell sogar bei Null ist, vergibt man sich oft Möglichkeiten, Rabatte auszuhandeln.

Finanzierung mittel- bis langfristiger Vorhaben

Vor bzw. mit der Frage der Finanzierung, steht immer die Planung einer Investition. So sollten bei größeren Investitionen (Stallmodernisierung, Neubauten etc.) immer mehrere Angebote von potenziellen Auftragnehmern bzw. Lieferanten eingeholt werden. Es hat sich bewährt, diese auch konsequent zu verhandeln. Das klingt trivial, kommt in der Praxis aber noch zu wenig zur Anwendung. Unter Einbeziehung eines Bauingenieurs mit speziellen Kenntnissen in der Landwirtschaft sind durchaus 20 bis 30 % Kostenreduzierung durch Verhandlungen und bautechnische Optimierungen drin! Zu oft erleben wir in unserer Beratungspraxis, dass nur eine einzige Stallbau-firma angesprochen wird und ohne Verhandlung die Konditionen hingenommen werden. Hier vergibt man sich ein größeres Potenzial, Kosten zu senken. In diesem Zusammenhang sei auf den Abschluss von Festpreisverträgen hingewiesen, um das Ri-

siko von unerwarteten Preissteigerungen zu minimieren. Ähnliches gilt auch für den Einkauf von Landtechnik. Unternehmen, die regelmäßig den Hersteller (ggf. sogar mit dem gesamten Fuhrpark) wechseln, können ansehnliche Rabatte realisieren.

Einen Wettbewerb sollte man weiterhin auch bei der Auswahl der Finanzierungspartner regelmäßig zulassen. Wer ausschließlich mit seiner Hausbank spricht, wird wahrscheinlich nicht die günstigsten Konditionen bekommen. Insbesondere, wenn die Ertragslage eines Unternehmens bereits über einen gewissen Zeitraum angespannt ist, halten sich bestehende Finanzierungspartner mit neuen Engagements meist vornehm zurück. Eine neue Bank, die bisher nicht mit dem Unternehmen im Geschäft war, wird hier meist günstigere Konditionen bieten können. Bei einer größeren Investition sollte immer auf die Fristenkongruenz geachtet werden. Das bedeutet, dass die Laufzeit des Darlehens mit der Nutzungsdauer der Investition einhergehen sollte. Investiert man zum Beispiel in einen Milchviehstall mit einer Nutzungsdauer von 20 Jahren, so sollte das dafür benötigte Darlehen auch über eine Laufzeit von 20 Jahren getilgt werden. Sondertilgungen sind zwischendurch möglich, wenn sie vertraglich vereinbart wurden. Spätestens nach zehn Jahren können Darlehen gesetzlich kündbar sein, was die Möglichkeit einer Umschuldung oder von weiteren Sondertilgungen erhöht. Bei Investitionen in Grund und Boden stellt sich die Situation anders dar. Hier existiert natürlich kein Abschrei-



DIE NUMMER 1 FÜR UNSERE LANDWIRTSCHAFT

IHR AGRARSPEZIALIST

Steuerberatung

Wirtschaftsprüfung

Genossenschaftsprüfung

Insolvenzverwaltung

Moderner Belegtransfer mittels App

Tel.: 03491 418040

agr@etl.de

www.marcel-gerds.de

Dr. rer. agr. Marcel Gerds
Wirtschaftsprüfer & Steuerberater
Landwirtschaftliche Buchstelle

Berliner Straße 1
06886 Lutherstadt Wittenberg

ETL | Agrar & Forst
Steuerberatung

Progress
Genossenschaftsverband e.V.



Preissprünge, wie sie Ackerbauern in diesem Herbst beim Düngerkauf erleben, sind nicht in jedem Fall vorhersehbar. Gerade deshalb muss der Betrieb über ausreichend finanziellen Freiraum verfügen, um auch für unangenehme Überraschungen gewappnet zu sein. Foto: Sabine Rübensaat

bungszeitraum. Mit dem aktuell (noch?) günstigen Zinsniveau sollte bei sich ergebenden Möglichkeiten zum Landkauf ein Finanzierungszeitraum 30, vielleicht auch 40 Jahren Laufzeit zugrunde gelegt werden. So ergibt sich bei einem Kaufpreis von 20.000 €/ha landwirtschaftlicher Nutzfläche und einer Darlehenslaufzeit von 40 Jahren eine jährliche Tilgungsleistung in Höhe von 500 €. Dies entspricht in der Höhe fast schon einem Pachtpreinsniveau, welches in verschiedenen Unternehmen heutzutage erreicht wird.

Nach Vertragsabschluss gibt es meist eine Zinsbindungsphase von mindestens zehn Jahren. Nach dieser Laufzeit stellt sich die Frage, welches Zinsniveau für den Neuabschluss eines Darlehens bzw. die Umschuldung realisiert werden kann. Sollte das Zinsniveau zu diesem Zeitraum deutlich höher sein, so kann auch in Erwägung gezogen werden, die Flächen am Markt zu veräußern (beispielsweise mit langfristiger Rückpacht). Über diesen Zeitraum sind eventuell Wertzuwächse für die Flächen möglich.

Auch bei Sicherheiten auf die Kosten achten

Für jedes Darlehen wird die Bank immer entsprechende Sicherheiten verlangen. Jedes Unternehmen sollte geizig mit seinen vorhandenen Sicherheiten umgehen und sich regelmäßig eine Übersicht über vorhandene, bereits ausgegebene sowie potenzielle Sicherheiten verschaffen. Auch hat sich bewährt, mit seinem Finanzierungspartner bei Vertragsabschluss eine dem Tilgungsverlauf angepasste Freigabe der Sicherheiten zu vereinbaren.

Wird ein neues Darlehen gegeben, so wird oftmals auch ein Wertgutachten eines unabhängigen Gutachters eingefordert. Die Erfahrung aus der Beratungspraxis zeigt, dass unterschiedliche Banken ein und dieselbe Sicherheit deutlich unterschiedlich bewerten. So kann es vorkommen, dass die eine Bank den Hektar Ackerland mit 12.000 € Beleihungswert und die andere Bank denselben Hektar Land mit 16.000 € Beleihungswert einstuft. Auch hier sei wieder auf die regelmäßige Ansprache von verschiedenen Finanzierungspartnern für die Finanzierung hingewiesen. In diesem Zusammenhang muss auch berücksichtigt werden, dass Flurstücke, die sich in einem Flurneuerungsverfahren befinden, von Banken oftmals nicht als Sicherheit anerkannt werden. Hier sollte das Unternehmen also alles daransetzen, das Flurbereinigungsverfahren so schnell wie möglich abzuschließen, um die vorhandenen Sicherheiten wieder nutzen zu können.

Notariell beglaubigte Sicherheiten, die im Grundbuch stehen, aber von einer Bank aufgrund der fortgeschrittenen Rückzahlung des Darlehens nicht mehr benötigt werden, müssen nicht unbedingt aus dem Grundbuch herausgelöscht werden. Dies ist immer mit zusätzlichen Kosten verbunden. Hier kann eine Umtragung von bereits eingetragenen Sicherheiten von einer Bank auf die andere beantragt werden, was meist schneller geht und deutlich kostengünstiger ist.

Die Einstufung des Kreditnehmers hinsichtlich seines potenziellen Ausfallrisikos wirkt sich auch immer auf die angebotenen Darlehenskonditionen aus. Aus diesem Grund sollte jeder Unternehmer verschie-

dene Punkte bezüglich des Wissens- und Informationsmanagements mit seinen Finanzierungspartnern im Blick haben.

Für das Rating ausschlaggebend sind verschiedene „harte“ und „weiche“ Faktoren relevant. Zu den harten Faktoren zählen beispielsweise:

- Ertragslage/Entwicklung;
- Vermögenslage;
- Entwicklung der Bilanz;
- vorhandene Cashflows.

Neu hinzu kommt der Bereich der Nachhaltigkeitsbewertung. Banken erhalten von der Finanzaufsicht in den nächsten Jahren die Vorgabe, den Grad der Nachhaltigkeit ihres Kreditportfolios zu bewerten. Hierauf sollten Unternehmen sich proaktiv einstellen und entsprechende Optimierungen rechtzeitig angehen.

Für das Rating kommt es auf „weiche“ Faktoren an

Zu den weichen Faktoren zählen insbesondere die Unternehmerpersönlichkeiten. Hier steht die persönliche Leistungsfähigkeit des Betriebsleiters im Vordergrund. Dieser sollte folgende Faktoren im Blick haben und gut gegenüber seinen Finanzierungspartnern kommunizieren:

- gute Kenntnis der eigenen wirtschaftlichen Lage;
- eine gute Qualität des Controllings im Unternehmen;
- das Vorhalten einer Liquiditäts- und Strategieplanung;
- Maßnahmen zur Risikoabsicherung;
- Einbindung von externen Beratern;
- Führungsqualitäten bzw. ein gutes Mitarbeitermanagement.

Das jährliche Informationsgespräch mit der Bank sollte fest im Kalender stehen. Darin gilt es, die aktuelle Lage zu besprechen und auch einmal den Finanzierungspartner zu fragen, welche Optimierungsmöglichkeiten aus deren Sichtweise gesehen werden, um das Rating zu verbessern.

Fazit: Oberstes Ziel des Unternehmens ist es, immer die Zahlungsfähigkeit im Blick zu behalten. Hierzu sollten Liquiditätspläne geführt werden. Unternehmen sollten die Optimierung ihrer Finanzierungsstruktur im Blick behalten. Nicht zuletzt sollte der Unternehmer stets einen guten Kontakt zu seinen Finanzierungspartnern pflegen.