AgrarRating

Bauer, Berater und Banker in EDV-unterstütztem Dialog

Gerd Wesselmann

WGZ BANK Landwirtschaft
Sentmaringer Weg 1
48151 Münster
gerd.wesselmann@wgzbank.de

Abstract: Zentrale Funktionen von Banken sind Finanzierungen. Jede Finanzierung erfordert möglichst detaillierte, d. h. einzelfallspezifische betriebswirtschaftliche Beurteilungen und Kalkulationen eines Finanzierungsengagements insgesamt und in wesentlichen Details. In Zukunft - gem. Basel II etc. - wird sich hier einiges ändern: Banken müssen jede einzelne Finanzierung durch ein angemessen detailliertes Rating unterlegen. Im Hinblick darauf sollten alle drei beteiligte Partner - Bauer, Berater, Banker - gezielt und intensiv zusammenarbeiten und dabei zur Unterstützung eine ebenso leistungsfähige wie insbesondere agrarspezifische Besonderheiten berücksichtigende und verarbeitende EDV einsetzen.

RatingSysteme / RatingVerfahren / RatingAnforderungen

In der Regel finanzieren die meisten Banken prinzipiell Engagements in mehreren unterschiedlichen Berufsgruppen bzw. Kundensegmenten, z. B. Einzelunternehmen, Gewerbetreibende, Freiberufler und - Agrarunternehmen. Im Agrarbereich allerdings engagieren sich vorrangig Sparkassen und insbesondere Genossenschaftsbanken - letztere mit dem eindeutig und nachhaltig höchsten Marktanteil. Spätestens ab 2007 sind grundsätzlich alle Banken zum Rating ihrer Kunden resp. deren einzelne Engagements gesetzlich verpflichtet. Im Hinblick darauf entwickeln derzeit nahezu alle Bankengruppen ausdrücklich einzelengagementorientierte und zugleich kundensegmentspezifische Ratingverfahren bzw. -systeme. Diese haben in jedem Fall besondere Ratinganforderungen zu erfüllen bzw. im Praxiseinsatz zu gewährleisten; sie sollten

- Besonderheiten spezifischer Berufsgruppen bzw. Kundensegmente berücksichtigen,
- Fehlklassifizierungen minimieren,
- bei vergleichbaren Ausgangsinformationen möglichst identische bzw. gar gleiche Ratingergebnisse erbringen,
- der sie einsetzenden Bank eine riskodifferenzierende Preis- bzw. Konditionenpolitik ermöglichen und
- durch qualifizierte Experteneinschätzungen korrigiert bzw. angepasst werden können.

spezifische Ratingbereiche und Ratingkriterien

Aus obigen Zusammenhängen heraus erarbeiten und entwickeln derzeit agrarwirtschaftlich engagierte Banken bzw. Bankengruppen spezifische Agrar(kredit)ratings für die Zukunft. Diese beinhalten zum einen - im Wesentlichen einheitlich - folgende Ratingbereiche: wirtschaftliche Verhältnisse, Kundenbeziehung/Kontoführung,, Management, Markt/Branche, zukünftige Unternehmensentwicklung.

Beratung / Berater

Beratung gegenüber Landwirten in Deutschland erfolgt derzeit überwiegend auf öffentlich-rechtlicher und/oder etwa halbstaatlicher Grundlage. Deren zentrales Charakteristikum ist in der Regel ein gesetzlich oder vergleichbar begründeter - in jüngerer Zeit zumindest teilweise zu entlohnender - Beratungsauftrag. Maßgeblich für diese Organisationsart sind dabei fast immer Verwaltungseinheiten - zumeist auf Bundesländerebene. Wesentliche Beratungsträger und zugehörige Beratungsbereiche sind folgende:

- 1 Landwirtschaftskammern: in der Regel Wirtschaftsberatung, sozioökonomische Beratung, Beratung in Arbeitskreisen bzw. Arbeitsgemeinschaften, Beratung zur Aus- und Weiterbildung etc.
- 2 Landwirtschaftsministerien bzw. Landwirtschaftsämtler: zumeist wie Landwirtschaftskammern, zusätzlich in allen Regionen: organisations- und verwaltungsrechtliche Beratung
- 3 Landwirtschaftsverbände: vorrangig berufsständische Vertretung und Beratung, sozialrechtliche sowie güter- und erbrechtliche Beratung etc.
- 4 Landwirtschaftliche Buchstellen: steuerrechtliche Beratung etc.

Beratungs- und Ratingbereiche

Ratingorientierte Vereinbarungen zwischen finanzierungsbereiten Landwirten und deren jeweiligen Beratern eignen sich sehr gut dazu, Bankern in Zukunft ausreichend qualifizierte ratingrelevante Informationen zu übermitteln, und zwar in erster Linie gegliedert in folgende 5 zentrale Beratungs- und Ratingbereiche:

wirtschaftliche Verhältnisse

Dieser Bereich beinhaltet im Wesentlichen eine ratingorientierte und weitestgehend kennzahlenartige Beurteilung bisher vorliegender Jahresabschlüsse und Vermögensverhältnisse sowie deren anschließender ratingorientierter Interpretation mittels Kennzahlen.

Kundenbeziehung

Hier erfolgt eine ratingorientierte Beurteilung bisheriger Praktiken landwirtschaftlicher Kunden bezüglich Information und Kontenführung gegenüber ihrer jeweiligen Bank.

Management

Dieser Bereich beinhaltet im Wesentlichen eine ratingorientierte und vorrangig qualifizierbare Beurteilung der 2 Teilbereiche Geschäftsführung/Management und Rechnungswesen/Controlling.

Markt / Branche

Hier erfolgt eine ratingorientierte Beurteilung einschlägiger landwirtschaftlicher Märkte und Branchen incl. vor- und nachgelagerte Bereiche.

zukünftige Unternehmensentwicklung

Dieser Beratungs- und Ratingbereich schließt im Wesentlichen und in der Regel an den Bereich "wirtschaftliche Verhältnisse" an und beinhaltet im Allgemeinen folgende 4 Teilbereiche: Entwicklung seit letztem Jahr, Unternehmensplanung incl. Businessplan etc., Ertragsplanung und zukünftige Kapitaldienstfähigkeit sowie besondere Unternehmensrisiken.

RatingDialoge

Im Zusammenhang mit obigen Entwicklungen und einem Einsatz von Agrarratingverfahren sowie vor allem im Hinblick auf deren möglichst hohe Akzeptanz ist eine optimale Kommunikation zwischen Agrarunternehmern und Bankern von herausragender Bedeutung. In diesem Sinne ist derzeit dringend ein intensiver und konstruktiver Beurteilungs- und Ratingdialog mindestens zwischen diesen beiden Beteiligten zu entwickeln und vertrauensbereit zu eröffnen. Vorrangig diesem Ziel dienen 3 EDV-Programme: das auf Einzelunternehmen orientierte FinAgrar, die kommunikationsorientierte Internetseite agrar-rating.de und das dialogorientierte MinD.agrar.zukünftige Kooperationen

Zur Forcierung obiger Dialoge in Zukunft sind bereits jetzt dringender denn je wichtige Kooperationen anzustreben, und zwar vor allem zwischen Banken und Agrarkunden auf der einen sowie agrarwirtschaftlichen Buchstellen und Beratern auf der anderen Seite. Die Zusammenarbeit zwischen diesen Organisationen bzw. Personen sollte sich zukünftig wie folgt entwickeln:

1 Agrarbanken

Viele agrarwirtschaftlich engagierte Banken setzen bereits jetzt für ihre Agrarkunden ein Ratingverfahren ein - zumeist recht einfacher Art. Dieses erweist sich zwar hilfsweise als durchaus nützlich. Allerdings handelt es sich dabei nicht um spezifische Agrarratingverfahren. Darauf basierend sollten Agrarbanken spätestens jetzt damit beginnen, ihren Agrarkunden im Rahmen so genannter Ratinggespräche ebenso Sinn und Nützlichkeit sowie Strukturen und Funktionen von Agrarratingverfahren (incl. Interpretation ihrer Resultate) aufzuzeigen. Hierzu können sie ihre Agrarkunden gut auf agrar-rating.de und MinD.agrar verweisen, um auf diese Art und Weise die noch verbleibende Übergangszeit bis zur Einführung offizieller Agrarratingverfahren sehr sinnvoll für gemeinsame Gespräche und Erfahrungen zu nutzen.

2 Agrarkunden

Den jeweiligen Agrarkunden wird deutlich werden, wie Banken zukünftig spezifische Ratingverfahren auch für Agrarunternehmen einsetzen. Daraufhin wird in ihnen immer nachdrücklicher die Erkenntnis reifen, dass und auf welche Art und Weise eine immer konkreter werdende Vorbereitung auf Ratinggespräche mit der Bank höchst sinnvoll ist.

Zu einer derartigen Vorbereitung gehören z. B. ein Bereithalten und eine betriebswirtschaftliche Interpretation agrarwirtschaftlicher Jahresabschlüsse ebenso wie eine ganz persönliche Vorbereitung auf zukünftig immer konkreter werdende Ratinggespräche. - Und damit zu den übrigen Beteiligten:

3 Agrarwirtschaftliche Buchstellen

Agrarunternehmer sollten sich baldmöglichst mit ihren jeweiligen Buchstellen in Verbindung setzen, um alle für ein Rating erforderlichen Materialien rechtzeitig und vollständig sowie in der erforderlichen Detailliertheit zu erlangen. Dieses gilt insbesondere für zukünftig zu erstellende Jahresabschlüsse. Hierüber sind die meisten agrarwirtschaftlichen Buchstellen nicht nur bereits gut informiert, sondern sie bieten ihren Kunden auch vielfach so genannte Ratingleitfäden an. Darin zeigen sie einschlägige Dienstleistungen gegenüber ihren Agrarmandanten im Hinblick auf deren Ratinggespräche mit Banken auf. Damit können erforderliche ratingrelevante Informationen so rechtzeitig, konkret und vollständig wie möglich zur Verfügung gestellt und ausgewertet bzw. genutzt werden.

4 Agrarwirtschaftliche Berater

Darüber hinaus entwickeln derzeit bereits zahlreiche Beratungsorganisationen bzw. Berater ratingorientierte Dienstleistungen besonderer Art. Sie registrieren dafür einen ebenso stetig wachsenden wie differenzierenden Beratungsbedarf ihrer Agrarmandanten. Zentrale Bereiche ihrer Dienstleistungen sind: Interpretation agrarwirtschaftlicher Jahresabschlüsse, vergleichende Analysen zwischen Agrarunternehmen, zukunftsorientierte Unternehmensplanungen, ratingorientierte Kennzahlenermittlungen, aktive Unterstützung von Mandanten bei Ratinggesprächen und viele andere mehr. Agrarunternehmer sind gut beraten, derartige Dienstleistungen zur Beratung mit den jeweiligen Trägern ebenso rechtzeitig wie regelmäßig zu vereinbaren. In den einzelnen Bundesländern sind hierfür besonders Landwirtschaftskammern bzw. Landwirtschaftsämter sowie Landwirtschaftsverbände zuständig bzw. geeignet. Besonders aktiv in diesem Sinne sind allerdings auch zunehmend versierte private Unternehmens-/Berater.

Resümee: beraten und raten / lassen !

Oben aufgezeigte Beratungs- und Ratingbereiche repräsentieren in Zukunft die wichtigsten Stationen optimaler Finanzierung agrarwirtschaftlicher Unternehmen bzw. Unternehmer. Zentrales Merkmal zukünftiger Finanzierungsaktivitäten ist eine intensive und stetige sowie insbesondere sich am Einzelfall orientierende und durch gegenseitiges Vertrauen geprägte Zusammenarbeit zwischen Landwirt und Berater sowie Banker. Leitlinie dieser Zusammenarbeit hat zu sein: qualifiziert beraten und angemessen raten! Eine Zusammenarbeit obiger Art erfordert zugleich auch eine gezielte Arbeitsteilung - wie oben aufgezeigt. In erster Linie durch eine derartige Arbeitsteilung und Zusammenarbeit gleichzeitig zwischen allen wesentlich Beteiligten sind in Zukunft optimale Fremd- und insbesondere Kreditfinanzierungen realisierbar.