

agribizz

Das Magazin der Rentenbank // Nr. 1_11

Risikomanagement Wie Landwirte und Bankberater gemeinsam Prophylaxe betreiben. **Rüstzeug** Dank professioneller Ausbildungswege fit für die Landwirtschaft. **Rekordförderung** Rentenbank-Vorstand Dr. Horst Reinhardt über die erfolgreiche Geschäftsentwicklung.



Im Spannungsfeld von Risiko und Chance



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Wer wagt, gewinnt.“ Auch rund 2.000 Jahre, nachdem der römische Dichter Terenz diesen Satz prägte, gilt er branchenübergreifend als ein Grundprinzip unternehmerischen Handelns. Es sind die Gegenpole Chance und Risiko, in deren Spannungsfeld wirtschaftlicher Erfolg entsteht. Immer bedeutender wird die Frage, wie man Risiken managt. Auch in der Landwirtschaft und im Kreditgeschäft wird das Thema heiß diskutiert. Fest steht: In beiden Bereichen ist das Geschäft anspruchsvoller geworden, die Chancen sind gestiegen und mit ihnen auch die Risiken. Die Landwirtschaftliche Rentenbank hat sich deshalb im vergangenen Jahr ein weiteres Mal diesem Thema gewidmet und einen Risikoleitfaden für Landwirte herausgegeben.

Die Titelgeschichte dieser agribizz beleuchtet das „Risikomanagement“ einmal aus der Sicht des Agrarbankings: Erfahrene Akteure aus dem Kreditgeschäft blicken auf vielfältige Aspekte des Risikomanagements in landwirtschaftlichen Betrieben – und deren Bedeutung für die Kreditinstitute.

Generell ist es unser Anliegen, agribizz künftig noch stärker an unseren Bankpartnern auszurichten, die die weitaus größte Gruppe unserer Leser stellen. Lesern früherer Ausgaben wird auffallen, dass dafür auch die Struktur des Magazins etwas angepasst wurde: Beispielhaft dafür steht die neue Rubrik „Förderpraxis“, die zahlreiche Informationen rund um die Rentenbank und ihre Angebote bietet. Gerne möchten wir hier noch stärker in den Dialog mit Ihnen treten. Wir sind gespannt auf Ihre Anregungen, die Sie uns per E-Mail senden können an:

agribizz@rentenbank.de

Ich freue mich, Ihnen die neue agribizz vorzustellen, und wünsche eine informative und inspirierende Lektüre.

Kurt Mielbracht

Mitglied des Vorstandes

agribizz
jetzt kostenlos
abonnieren:
www.rentenbank.de



rentenbank

+ 49 (0) 69 - 2107 - 0
agribizz@rentenbank.de
www.rentenbank.de

Impressum

Ausgabe 01_11

Herausgeber:

Landwirtschaftliche Rentenbank
Hochstraße 2
60313 Frankfurt am Main
Anstalt des Öffentlichen Rechts

Vorstand:

Hans Bernhardt,
Dr. Horst Reinhardt

Projektleitung:

Abteilung Öffentlichkeitsarbeit

Redaktion:

Profilwerkstatt GmbH
64295 Darmstadt
www.profilwerkstatt.de
Martin Reimund,
Stefan Biela, Markus Jordan,
Felix Schütze, Alexander Pröger

Art Direktion:

Ahad Pirahmadian

Grafik:

Nathalie Metternich
Sequoia Media GmbH, 51063 Köln
www.sequoia-media.com

Druck: Frotscher Druck,
64295 Darmstadt

Die Landwirtschaftliche Rentenbank übernimmt keine Haftung für die Inhalte zitierter Internetseiten oder sonstiger Quellen Dritter.

Alle Urheberrechte vorbehalten, eine auszugsweise Wiedergabe bei Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars ist gestattet.



05 Aquakultur

10 Erfolgsgeschichten

12 Ausbildung



Fotos: Fotolia, Plainpicture, Rentenbank [2]

06 Titelgeschichte: Zwischen Chance und Risiko

einblick

04 News
Neues aus der Rentenbank

05 Im Fokus
Aquakultur: Traditionell
und innovativ

weitblick

06 Titelgeschichte
Zwischen Risiko und Chance

10 Erfolgsgeschichten
Innovationen aus dem Alten Land

12 Wissenswert
Gute Noten zahlen sich aus

14 Im Gespräch
Rentenbank-Vorstand
Dr. Horst Reinhardt im Interview

ausblick

17 Förderpraxis
Wissenswertes rund um
die Rentenbank

19 Querbeet
Kurz vor Schluss notiert

News



Gute Noten für Rentenbank-Homepage

Bei einer durch den Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands organisierten Online-Befragung erreichte die Homepage der Rentenbank sehr gute Ergebnisse. Vor allem die Nutzerfreundlichkeit, die Inhalte und das Design der Website punkteten. Daneben fragten die Tester auch Imagefaktoren ab, um Einflüsse eines positiven oder negativen Unternehmensimages auf die Bewertung der Website ausschließen zu können. Auch beim Image erreichte die Rentenbank ein sehr gutes Gesamtergebnis und bei vier von zehn Kriterien sogar die jeweils höchste Bewertung unter allen teilnehmenden Förderbanken. Dazu zählten etwa die Werte Glaubwürdigkeit und Sympathie. Teilnehmer der Befragung waren hauptsächlich Mitarbeiter von Banken, die mit der Rentenbank zusammenarbeiten, sowie Landwirte und andere potenzielle Kunden der Bank.

Analyse der Veredlungswirtschaft

Die Edmund Rehwinkel-Stiftung der Rentenbank fördert auch in diesem Jahr wissenschaftliche Arbeiten zu einem aktuellen Branchenthema: Die Ausschreibung 2011 widmet sich dem Veredlungsstandort Deutschland. Dahinter steht ein Wirtschaftssektor, der sich in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich positiv entwickelt hat. Sowohl die Schweine- als auch die Geflügelproduktion verzeichneten hohe Wachstumsraten. Dem gegenüber stehen Herausforderungen wie etwa der Tierschutz, ökologische Anforderungen oder der Agrarexport. Die wissenschaftlichen Ergebnisse werden im kommenden Jahr beim Symposium der Rehwinkel-Stiftung vorgestellt. Das diesjährige Symposium reflektierte die Ergebnisse zum Thema „Die Gemeinsame Agrarpolitik der EU nach 2013“. Zeitgleich erschien auch die neue Ausgabe (Band 27) der Schriftenreihe, in der die geförderten Studien veröffentlicht wurden.

Download unter:
www.rentenbank.de

Programmkredite stark nachgefragt

Die erste Hälfte des laufenden Jahres stand im Zeichen einer lebhaften Nachfrage nach Programmkrediten. Vor allem die Förderdarlehen für Biogas- und Windkraftanlagen entwickelten sich sehr dynamisch. Auch mit den Ergebnissen des Jahres 2010 war die Rentenbank sehr zufrieden. Durch eine hohe Nachfrage nach Förderkrediten konnte das Neugeschäft um 11 Prozent auf rund 6 Milliarden Euro gesteigert werden. Vor allem bei Biogas- und Fotovoltaikanlagen, Wirtschaftsgebäuden und Maschinen verzeichnete die Bank ein lebhaftes Neugeschäft. Insgesamt setzte die Förderbank dabei 79 Millionen Euro aus eigenen Erträgen für die Zinsverbilligung ihrer Programmkredite ein. Auch der Bilanzgewinn in Höhe von 12 Millionen Euro sowie eine Kapitalaufstockung der Rehwinkel-Stiftung kommen der Agrarwirtschaft zugute. Dadurch investierte die Rentenbank insgesamt 93 Millionen Euro in die Erfüllung ihres Förderauftrags.

Gute Stimmung in der Landwirtschaft

Die gute Stimmung der deutschen Landwirte hat sich auf hohem Niveau aktuell etwas eingetrübt. Grund sind vor allem die niedrigeren Ernterwartungen. Unverändert negativ wirken die gestiegenen Kosten für Betriebsmittel wie Dünge- und Futtermittel. Dies geht aus dem jüngsten Konjunkturbarometer Agrar des Deutschen Bauernverbandes, des VDMA Fachverbandes Landtechnik und der Landwirtschaftlichen Rentenbank hervor. Der Konjunkturindex, der die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung und die Erwartungen an die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung der Landwirte zusammenfasst, tendierte im Juni mit einem Wert von 33,5 (März: 36,2) leicht nach unten. Im längerfristigen Zeitvergleich liegt der Wert aber immer noch auf einem hohen Niveau. Mit der leichten Eintrübung der guten Stimmungslage ist auch ein Rückgang der Investitionsbereitschaft der Betriebe verbunden.

Ansteigend

1

Die Aquakultur gilt heute mit einer jährlichen Zuwachsrate von 7 Prozent weltweit als der am schnellsten wachsende Sektor der Lebensmittelproduktion. Marktkenner schätzen auch die Perspektiven gut ein, denn der Wildfischfang deckt die Nachfrage längst nicht mehr ab. Der jährliche Fischkonsum pro Kopf beträgt in Deutschland etwa 16 Kilo – Tendenz steigend. Damit wird die Aquakultur zunehmend zu einem spannenden Betätigungsfeld für Unternehmer. Auch für Landwirte in Deutschland stellt sie eine Ergänzung zu den herkömmlichen Tätigkeiten dar. Einige haben sich so bereits ein weiteres Standbein aufgebaut.



Förderwürdig

2

In den deutschen Teichwirtschaften wachsen hauptsächlich Forellen und Karpfen auf. Von den 44.000 Tonnen im Jahr 2008 in Aquakulturen gezogenen Fischen machen diese beiden Arten etwa 74 Prozent aus. Trotzdem hat Deutschland noch Nachholbedarf: Denn rund 87 Prozent der Fische und Fischprodukte auf dem hiesigen Markt stammen derzeit aus dem Ausland. Die steigende Überfischung der Meere könnte dies bald ändern und die Nachfrage nach Frischfisch aus deutschen Aquakulturen steigen lassen. Das würde auch heimischen Landwirten die Möglichkeit einer betriebswirtschaftlich interessanten Produktionsalternative eröffnen. Damit die deutsche Land-, Agrar- und Ernährungswirtschaft diese Chance nutzen kann, fördert die Landwirtschaftliche Rentenbank Aquakulturen mit eigenen Kreditprogrammen.

Zukunftssicher

3

Eine zukunftssichere Aquakultur benötigt weitreichende Kenntnisse. Auch Hochschulen in Deutschland haben die steigende Bedeutung von Aquakulturen erkannt. Während die Universität Hohenheim in Stuttgart Arbeitsgruppen zur Aquakultur anbietet, richtete die Universität Rostock zum Wintersemester 2009/10 gleich einen Master-Studiengang „Aquakultur“ ein. Auf dem Lehrplan stehen industrielle Produktion und anlagentechnische Umsetzung, rechtliche Grundlagen sowie wirtschaftsorientierte Aspekte des Marketings und der Betriebsführung.

Im Fokus

Seit etwa dreitausend Jahren ziehen die Chinesen Fische in künstlich angelegten Teichen heran. Damit gehören sie zu den Pionieren der Aquakultur. Weltweit stammen rund 65 Millionen Tonnen gezüchtete Fische und andere Meerestiere aus kontrollierter Aufzucht. Fast jeder zweite Speisefisch wächst mittlerweile in einer Aquakultur auf.

Zwischen Risiko und Chance

Unternehmerischer Erfolg und Risiko sind in der Landwirtschaft zwei Seiten derselben Medaille. Zu wissen, welche Risiken es gibt und wie diese abgesichert werden können, ist auch für Bankberater wichtig, um das eigene Risiko besser abzuschätzen.

Risikomanagement in der Landwirtschaft ist auch eine Frage des Fingerspitzengefühls, der Technik und der Erfahrung.



Von Felix Schütze

■ Erst war es eine Hühnerfarm im westfälischen Soest, dann ein Hof im Kreis Steinfurt. Und dann viele weitere Betriebe in ganz Deutschland. Aus dem Einzelfall wurde ein Skandal. Wegen des Verdachts auf dioxinverseuchtes Fleisch und belastete Eier mussten Anfang des Jahres deutschlandweit Tausende Bauernhöfe vorübergehend gesperrt werden. Viele Landwirte waren in Schwierigkeiten geraten, weil sie ohne es zu wissen verseuchtes Futtermittel verwendet hatten. Martin Kühling, Vorstand der Volksbank Vechta eG, hat die Folgen in seiner Region miterlebt: „Die Verunsicherung war groß – das war schlecht für das Image, aber natürlich auch ein erheblicher materieller Schaden.“ Der Skandal macht deutlich, wie verletzlich die dicht vernetzten Beteiligten in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette sind.

„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“, heißt es. Und Landwirten ist seit jeher klar, dass Risiken feste Bestandteile ihrer Arbeit sind. Unwetter, Seuchen und Kriegswirren waren in früheren Zeiten bedeutende Risikofaktoren. Seitdem hat sich vieles geändert. Die Landwirtschaft ist spezialisierter, die Märkte sind volatil, das Klima der Erde wandelt sich. „Mit den Bedingungen haben sich aber auch Umfang und Art der Risiken deutlich verändert“, stellt Karl Heinz Mann fest. Der Agraringenieur arbeitet als landwirtschaftlicher Unternehmensberater für die Ländliche Betriebsgründungs- und Beratungsgesellschaft (LBB).

Bei der Finanzierung zeigt sich diese veränderte Risikolage besonders deutlich. So setzen laut Berater Mann viele Betriebe heutzutage auf Wachstum, um wirtschaftlich überlebensfähig zu sein. Doch je mehr sie ihre Entwicklungsschritte mit Fremdkapital finanzieren müssten, desto anfälliger würden sie. Denn ein enges Finanzpolster birgt bei der mittlerweile hohen Volatilität der Märkte, sowohl bei den landwirtschaftlichen Erzeugerpreisen als auch bei den Futtermittelpreisen, erhöhte Risiken. In solchen Fällen können Tierseuchen, ein Futtermittelskandal oder Ernteaufschläge durch Unwetter schnell das Aus für finanziell schwache Betriebe bedeuten.

Risiken rechtzeitig erkennen

Die Kreditvergabe an Landwirte gilt seit jeher als solide Angelegenheit für Banken. Viele Höfe glänzen mit geringen Ausfallraten und hohen Kreditsicherheiten. Es spricht vieles dafür, dass auch zukünftig die Landwirtschaft ein attraktiver Kundenkreis bleibt. Allerdings ist das Management heutiger Betriebe anspruchsvoller geworden. Das zeigt auch eine gemeinsame Studie der Rehwinkel-Stiftung, der

R+V Versicherung AG und der Universität Göttingen zum Risikomanagement in der Landwirtschaft.

Hausbanker müssen bei der Kreditprüfung heute verstärkt fragen, ob der Landwirt seine Risiken kennt und sie im Griff hat. Denn viele Risiken sind – sofern rechtzeitig erkannt – beherrschbar; sei es durch entsprechende Versicherungen oder technische und betriebswirtschaftliche Maßnahmen. Gerade hier sieht der Berater Karl Heinz Mann jedoch eine Schwachstelle bei vielen landwirtschaftlichen Geschäftskunden. „Häufig werden Maßnahmen zur Begrenzung der Risiken zu spät oder gar nicht unternommen“, sagt er. Die Landwirte kämen zwar verstärkt mit Fragen zu Risiken im operativen Geschäft zu ihm. „Dabei beschäftigen sie sich aber überwiegend mit versicherbaren Risiken des täglichen Geschäfts und mit Fragen der Preissicherung“, so Mann weiter. Strategische Risiken würden dagegen häufig zu wenig beachtet.

Worauf Banker achten

Die landwirtschaftlichen Risiken und ihre Komplexität stellen auch Banken vor neue Herausforderungen, die ein großes Agrar-Know-how erfordern. Die zunehmende Blankofinanzierung erhöht die Anforderungen an die Kreditvergabe zusätzlich. Für Banken ist es unumgänglich geworden, die Risikopotenziale ihrer Kunden möglichst genau zu kennen und richtig einzuschätzen. Norbert Moormann, Agrarberater bei der Landessparkasse zu Oldenburg, nennt die Kriterien, auf die er vor einer Kreditvergabe besonders achtet. „Das Wichtigste ist die Fähigkeit des Betriebsleiters. Der muss technisch, beim Wissen um die Auflagen, strategisch und finanziell ein Allrounder sein. Wichtig ist aber auch, dass er darlegen kann, was passiert, wenn er als Leiter mal ausfallen sollte.“ Ein Blick in die Finanzplanung und in die Geschäftszahlen der vergangenen Jahre ist ebenso wichtig. Schließlich stellt sich die Frage, wie sieht der Versicherungsschutz aus?

Neue Risikopotenziale in der Landwirtschaft

- ▶ Spezialisierung auf Kosten des innerbetrieblichen Risikoausgleichs
- ▶ Betriebswachstum führt zu steigendem Kapitalbedarf, sinkenden Besicherungsmöglichkeiten und steigendem Anteil an Fremdarbeit
- ▶ Liberalisierung der Agrarmärkte
- ▶ Volatile Absatz- und Beschaffungsmärkte
- ▶ Globalisierung des Warenverkehrs
- ▶ Weltweiter Klimawandel



Frischer Wind für das Risikomanagement: Landwirte, Berater und Hausbanken müssen sich künftig steigenden Risiken stellen

Risiko-Check und Hofbesuch

„Aus Sicht der Beratung lohnt es sich, das Thema zu systematisieren und die Risiken in landwirtschaftlichen Unternehmen gezielt anzusprechen“, sagt Karl Heinz Mann. Die LBB hat dafür zum Beispiel eine EDV-basierte Risiko-Checkliste entwickelt, die hilft, die Risiken zu gewichten und richtig einzuschätzen. „Solche Risiko-Checks sollten die Bankberater stärker in die Ratings integrieren“, rät Berater Karl Heinz Mann. Für Norbert Moormann zählt aber auch der direkte Eindruck vor Ort: „Unerlässlich ist für uns, direkt zum Betrieb hinauszufahren und die Gespräche dort zu führen. Dabei bekommt man meist sehr schnell einen Eindruck, wenn etwas nicht stimmt.“

Eine zusätzliche nützliche Informationsquelle sind für Moormann außerdem die Auskünfte der Landwirtschaftskammer und des Landvolkverbandes, die ebenfalls auf Anfrage Bewertungen beisteuern können. Die Landwirte selbst werden häufig im Kreditgespräch auf mögliche Risiken aufmerksam gemacht, die ihnen so vielleicht noch nicht bewusst waren. Sei es, dass der Hersteller einer Biogasanlage allzu optimistische Zahlen liefert oder wie sehr der Erfolg einer geplanten Betriebsweiterung von der Entwicklung der Weltmarktpreise abhängt. „Wenn der Land

wirt bei solch kritischen Fragen unsere Argumente widerlegen kann, lassen wir uns aber auch überzeugen“, lächelt Moormann.

Weiterbildung ist wichtig

Selbst wenn viele Kreditinstitute bereits Agrar- und Risikokompetenz im eigenen Haus aufgebaut haben, bleibt die Weiterbildung der Hausbanker ein wichtiges Thema. Die Rentenbank engagiert sich in diesem Bereich schon seit Jahren. „Wir stellen gerade in den letzten drei Jahren eine verstärkte Nachfrage nach unseren Schulungen fest, die wir in den verschiedenen Bankengruppen anbieten“, sagt Dr. Klaus Hollenberg von der Rentenbank. Auch der Niedersächsische Sparkassen- und Giroverband bietet einmal im Jahr ein Seminar „Fachwissen für Agrarkundenberater und Analysten“ an, bei dem das Risikomanagement auch eine Rolle spielt. „Ebenso bieten wir hausinterne Schulungen für unsere Berater und Analysten, bei denen wir noch mehr die besonderen Bedingungen der Region Oldenburger Münsterland einfließen lassen“, so Moormann. „Außerdem könnte es sich unter Umständen für Bankberater lohnen“, fügt Karl Heinz Mann hinzu, „ein DLG-Seminar zum Thema Risikomanagement für Landwirte zu besuchen.“ Die Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) bietet ab diesem Jahr sogar einen Lehrgang „Zertifizierter Agrarfinanzberater ADG“ an, bei dem sich ein Modul explizit dem Risikomanagement widmet.

Fazit

Landwirte, Berater und Hausbanken müssen sich künftig steigenden Risiken stellen. Doch ein gut organisiertes Risikomanagement ist kein Hexenwerk und viele Betriebe machen dies bereits vor. „Trotz aller Risiken bleibt die Landwirtschaft weiterhin eine vergleichsweise sichere Branche. Und Landwirte sind weiterhin willkommene Geschäftspartner für die Hausbanken“, unterstreicht Norbert Moormann. „Landwirte verfügen meistens immer noch über eine hohe Bonität und das niedrigste Ausfallrisiko aller Kundengruppen.“ Das liegt auch an der vielfach guten Ausbildung der Landwirte. Dies ist die Basis für eine wirtschaftlich erfolgreiche Führung des Betriebs – inklusive eines erfolgreichen Risikomanagements. ▢

Welche Maßnahmen stehen dem Landwirt zur Risikosteuerung zur Verfügung

Einfache Prophylaxe-Maßnahmen

- ▶ Beratung
- ▶ Weiterbildung
- ▶ Marktbeobachtung
- ▶ Betriebswirtschaftliche Planung, Controlling etc.

Weitere Maßnahmen

- ▶ Diversifizierung
- ▶ Bildung von Reservekapazitäten
- ▶ Risikoangepasste Produktionsweise
- ▶ Verfahrenswahl
- ▶ Umweltsteuerung

Risikouberwälzung

- ▶ Versicherungen
- ▶ Verträge
- ▶ Preisabsicherung

Welche Risiken gibt es in der Landwirtschaft?

Marktrisiken:

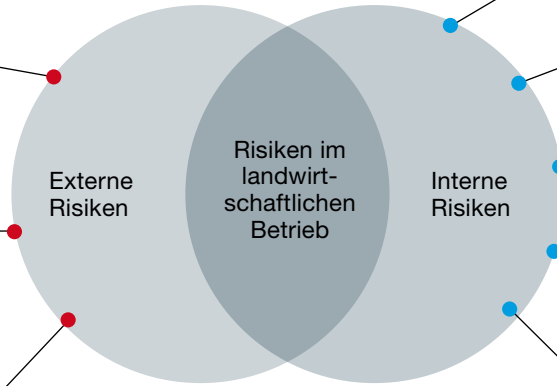
Volatile Preise / Abnahmerisiko /
Insolvenz des Marktpartners

Politikrisiken:

Agrarpolitik / Umweltpolitik /
Steuerrecht / Baurecht

Sonstige Risiken:

Vandalismus / Diebstahl / Akzeptanz



Produktionsrisiken:

Klima / Tierkrankheiten /
Seuchen / Schädlinge

Personenrisiken:

Sicherheitsmängel /
Ausfall durch Unfälle

Finanzrisiken:

Liquiditätsmangel /
hohe Fremdkapitalbelastung

Anlagerisiken:

Gebäude- und Maschinenrisiken

Sonstige Risiken:

Haftpflichtschäden / Umweltrisiken /
Rechtsstreitigkeiten

Quelle: In Anlehnung an Theuvsen (2010), Edmund Rehwinkel-Stiftung.

„Nur die großen Betriebe hedgen“

Interview mit Martin Kühling, Vorstand der Volksbank Vechta eG



Martin Kühling setzt auf die Information von Landwirten.

Herr Kühling, was sind in Ihrer Region die größten Risiken für Landwirte und wie geht die Volksbank damit um?

Am wichtigsten sind in unserer Region die Preisvolatilitäten sowohl bei den Futtermitteln als auch bei den Agrarerzeugnissen. Die Zyklen sind kürzer und die Schwankungen der Weltmarktpreise sind größer geworden. Das nächste ist das Liquiditätsrisiko. Der Dioxinskandal hat gezeigt, wie wichtig die Rücklage von eigenen Kapitalreserven ist. Und schließlich das Tierseuchenrisiko. Unsere Volksbank befindet sich im Zentrum der Veredlungswirtschaft, da sind wir in solchen Fällen immer gefährdet.

Welche Bedingungen muss ein landwirtschaftlicher Betrieb erfüllen?

Das Management muss stimmen, Sie können aus einem schlechten Management schwer ein gutes machen. Bei der Bewertung des Managements zählen für uns die Ertragskraft und die Planungsrechnung.

Fordern Sie ein systematisiertes Risikomanagementkonzept ein?

Bisher noch nicht. Unsere Firmenkundenberater im Agrargeschäft haben einen so fundierten Hintergrund, um mit Hilfe von Ra-

tings und gemeinsam mit dem Kunden die für ihn entscheidenden Risikoaspekte genau zu betrachten. Für die Zukunft wäre eine solche Systematisierung aber durchaus denkbar. **Worauf achten Sie bei einem stark wachsenden Betrieb besonders?**

Die Qualität des Managements ist in erster Linie entscheidend. Dazu beobachten wir die Jahresabschlüsse sowie das VR-Rating Agrar. Dabei wird auch das Risikomanagement des Betriebs bewertet.

Durch steigende Blankoanteile ist das Agrarkreditgeschäft risikoreicher geworden. Wie reagieren Sie darauf bei der Finanzierung?

Bei großen Investitionen setzen wir auf Risikoteilung. Dabei haben wir in der DZ Bank einen zuverlässigen Partner.

Wie informieren Sie Landwirte über das Thema Risikomanagement?

Über die in den Kreditverhandlungen besprochenen Risikoaspekte hinaus informiert ein Firmenkundenberater „Versicherung“ über die Versicherungsmöglichkeiten für Landwirte. Wir informieren Landwirte auch über die Möglichkeiten der Preisabsicherung an den Warenterminbörsen. Aller-

dings ist da die Nachfrage sehr verhalten. Sie machen halt schwer aus einem Landwirt einen Börsianer. Weitere Angebote in dieser Richtung bietet die VR-Agrarberatung. Aber erfahrungsgemäß hedgen nur die wirklich großen Betriebe. Außerdem planen wir in der zweiten Jahreshälfte im Zusammenhang mit unseren landwirtschaftlichen Informationsveranstaltungen eine eigene Veranstaltung zum Thema Risikomanagement. ▸

Risikomanagement in der Landwirtschaft

Die Edmund Rehwinkel-Stiftung der Rentenbank und die R+V Versicherung haben im vergangenen Jahr einen Praxisleitfaden „Risikomanagement in der Landwirtschaft“ herausgegeben. Der Leitfaden mit einer Risiko-Checkliste für die Planung kann kostenlos unter www.rentenbank.de heruntergeladen werden.

Innovationen aus dem Alten Land

Die Landwirtschaft und ihre weiterverarbeitenden Unternehmen stehen vor großen Herausforderungen. Gesucht werden neue Ideen. Denn je innovativer und fortschrittlicher der Betrieb, desto besser ist er für die Zukunft gerüstet.

Von Stefan Biela

■ Am Anfang einer Erfolgsgeschichte steht die gute Idee. So wie im Jahr 2007, als Kurt Jahncke, Geschäftsführer der Untereibe-Frucht Handelsgesellschaft mbH & Co, die neuartigen Fruit-Shapes für sich und sein Geschäft entdeckte. Bis dahin produzierte das norddeutsche Unternehmen Granulate, Flakes und hochkonzentrierte Pasten aus frischen Früchten für die industrielle Weiterverarbeitung. Dann folgte die innovative Neuausrichtung.

Fruit-Shapes ähneln den handelsüblichen Gummibärchen. Der große Unterschied ist, dass Fruit-Shapes auf aus Frucht gewonnenes Pektin zur Gelierung setzen. Ganz im Gegensatz zu den tierischen Knochen und Häuten für die Gelatine der Gummibärchen. So handelt es sich bei Fruit-Shapes, die aus fast 100 Prozent Frucht bestehen, um ein eigenständiges Produkt. Es wird dem jungen Segment des sogenannten „Fruit-Snacking“ zugerechnet. „Nur der Spaßfaktor, der Gummibärchen zugeschrieben wird, ist etwas, mit dem wir uns gerne vergleichen wollen. Den Kindern soll es Spaß machen und schmecken; die Eltern sollen die Produkte guten Gewissens kaufen können“, so Jahncke. Um diese neue Marktchance für die Untereibe-Frucht Handelsgesellschaft zu erschließen, benötigte Jahncke Investitionskapital. Die Anschaffung einer neuen Kochanlage sowie einer neuen Kühl- und Formanlage erforderte eine Summe von rund zwei Millionen Euro.

Jahnckes Ziel: Mit den Fruit-Shapes sollten neue Vermarktungsmöglichkeiten – auch weltweit – erschlossen werden. Ein weiteres Erfolgsrezept dabei sollten die hohen Qualitätskriterien der zu verarbeitenden möglichst regional geernteten Früchte sein: „Äpfel beziehen

wir fast ausschließlich aus der Region, dem Alten Land“, stellt Jahncke heraus. So wurden in der schönen, aber strukturschwachen Region südwestlich von Hamburg dank der neuen Anlagen neue Arbeitsplätze am Produktionsort Drochtersen geschaffen. Ein weiterer positiver Nebeneffekt sei gewesen, dass die Anlagen energiesparend und umweltschonender arbeiten, so Jahncke weiter.

Rentenbank unterstützt innovative Ideen

Da Kurt Jahncke diese Investition nicht aus dem Eigenkapital der Firma finanzieren konnte, wandte er sich an seinen freien Agrarberater: Der Branchenkenner Dr. Felix Bruns empfahl ihm über seine Hausbank an die Rentenbank heranzutreten, weil ihm das Förderprogramm „Innovationen“ passend erschien. Mit diesem Förderprogramm werden neue Ideen in der agrarwirtschaftlichen Praxis unterstützt. Dabei sollte das Vorhaben beispielhaft für die Branche sein und sich vom Stand der Technik abheben. Dies bescheinigte Jahncke eine unabhängige dritte Stelle: die IHK Stade.

Einfaches Antragsverfahren

„Wir haben Erfahrung mit Anträgen bei der Rentenbank“, erinnert sich Bruns. „Daher wusste ich schon im Vorfeld, wie einfach und überschaubar das Antragsverfahren ist.“ Das freute nicht nur den Unternehmer, sondern auch seine Hausbank. Angesichts einer schnellen Genehmigung und Abwicklung waren alle Seiten zufrieden. Jahncke erhielt ein langfristiges zinsgünstiges Darlehen. Dem Bau der Anlage



Fruit-Shapes gibt es in den unterschiedlichsten Formen. Sie bestehen zu 100 Prozent aus Frucht mit ausschließlich natürlichen Aromen.

und der Erweiterung der Produktpalette von Untereibe-Frucht stand nun nichts mehr im Weg. „Gerade das Interesse der weiterverarbeitenden Lebensmittelindustrie an ernährungsphysiologisch interessanten Rohstoffen wird immer größer. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir ständig neue Produkte, für die die Fruit-Shapes neue Möglichkeiten bieten“, resümiert Jahncke.

Aus Erfahrung weiß Berater Bruns, dass das Angebot der Rentenbank auch für andere Bereiche nützlich sein kann. „Unternehmer mit neuen Ideen sollten das Programm mit seinem attraktiven Zinssatz auf jeden Fall in Betracht ziehen. So haben sie eine gute Chance, diese Innovationen auch in die Praxis umzusetzen.“

Attraktive Zinssätze und lange Laufzeiten

Die Förderung durch die Rentenbank ist übrigens nicht von der Ex-

klusivität einer Idee abhängig. Es können auch unterschiedliche Betriebe mit der gleichen Innovation gefördert werden – vorausgesetzt sie kommen aus verschiedenen Regionen. Das zinsgünstige Darlehen stammt aus den Gewinnen der Rentenbank. So ist es möglich, langfristige Kredite bis zu 20 Jahren über derzeit niedrige Zinssätze von 1,5 Prozent pro Jahr zu vergeben. Das Darlehen enthält standardmäßig ein tilgungsfreies Jahr und wird zu 98 Prozent ausbezahlt. Dabei ist der Förderkredit mit anderen Förderprogrammen kombinierbar, wenn bestimmte Obergrenzen eingehalten werden. Darlehen aus dem Innovationsprogramm der Rentenbank können kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von maximal 50 Millionen Euro beziehungsweise einer Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Millionen Euro beantragen. ▸

Die Vorteile der Innovationsförderung auf einen Blick

- ▶ Sollzinssatz von 1,5 % p.a. unabhängig von der Laufzeit
- ▶ Sollzinsbindung und Laufzeit bis 20 Jahre
- ▶ Mit anderen Förderprogrammen kombinierbar
- ▶ Finanzierung öffentlichkeitswirksamer Vorhaben und „Leuchtturmprojekte“ in der Region

Das Antragsverfahren

Die Antragstellung im Programm Innovationen erfolgt, wie bei der Rentenbank üblich, über die Hausbank. Die Förderung wird nur auf schriftlichen Antrag gewährt. Vorab kann man sich das Antragsformular und weitere Informationen im Internet unter www.rentenbank.de herunterladen. Der Förderantrag muss eine Vorhabensbeschreibung des Antragstellers, eine Kreditbereitschaftserklärung der

Hausbank und eine Stellungnahme einer öffentlichen Fachstelle, welche den Modellcharakter der Maßnahme beurteilt, beinhalten. Mit der Durchführung der Maßnahme darf erst nach Antragstellung begonnen werden.

Bei Fragen wenden Sie sich an Herrn Jürgen Strobel.

Tel.: 069 - 2107 - 244



Gute Noten zahlen sich aus

Vor 60 Jahren reichten die Produkte eines Landwirts zur Versorgung von rund zehn Menschen. Heute versorgt er etwa 140 Menschen mit Nahrungsmitteln. Diese Effizienzsteigerung hat viele Gründe, einer ist die verbesserte Ausbildung der Landwirte. Die zunehmende Professionalisierung der Branche spüren auch die Bankberater bei ihrer Arbeit.

Von Alexander Pröger

■ Etwas unbeholfen wirken sie, die meisten Teilnehmer der Fernsehshow „Bauer sucht Frau“. Doch dieses medial verbreitete Bild des Landwirts hat mit der Realität so viel zu tun wie „Tatort“-Kommissar Schimanski mit einem tatsächlichen Polizisten. Denn während viele Landwirte früher häufig auf dem Hof ihrer Eltern angelernt wurden und so in ihren Beruf hineinwuchsen, fällt die Entscheidung für einen „grünen Beruf“ heute weitaus bewusster. „Die Branche präsentiert sich innovativ und modern. Das macht den Berufszweig zunehmend für Jugendliche interessant, deren Familien nicht aus der Landwirtschaft stammen“, sagt Hans-Benno Wichert, erfolgreicher Landwirt in Oberschwaben und Bildungsbeauftragter des Deutschen Bauernverbandes (DBV). Und noch etwas hat sich in den letzten Jahren verändert: Die Branche ist professioneller geworden. Gerade junge Landwirtinnen und Landwirte wissen, dass ihr Betrieb technisch und finanziell gut aufgestellt sein muss, um dem wachsenden Leistungsanspruch in der Landwirtschaft gerecht zu werden.

Wachsendes Know-how

Ohne ein umfangreiches Spezialwissen geht es deshalb in der Landwirtschaft nicht mehr, weiß auch Hans-Benno Wichert. „Das Wissen reicht heute vom richtigen Umgang mit Risiken über eine umfangreiche Liquiditätsplanung des Betriebs bis hin zur Überwachung von Produktionsprozessen.“ Um den Anforderungen gerecht zu werden, sind mehr Investitionen notwendig als früher. „Aspekte wie Betriebswirtschaftslehre, Recht oder Risikomanagement bekommen aufgrund des Wandels einen immer höheren Stellenwert in der Landwirtschaft. Die dauerhafte Liquidität des Betriebs und das Bilden von finanziellen Reserven spielen genauso eine Rolle wie beispielsweise die Diversifizierung des Produktportfolios.“

Anpassung der Ausbildung

„Die wachsende Professionalisierung erfordert zwangsläufig Anpassungen in der Ausbildung“, sagt Wichert. Häufig führt der Weg in

einen der insgesamt 14 sogenannten grünen Berufe, wie etwa Gärtner, Landwirt, Tierwirt oder Fachkraft Agrarservice, über eine dreijährige betriebliche Ausbildung. Diese ergänzen regelmäßige Besuche in der Berufsschule. „Eine betriebliche Ausbildung garantiert immer die Nähe zur Praxis und hohe fachliche Qualität“, unterstreicht Wichert. Auch auf akademischem Weg können ambitionierte Landwirte der Zukunft in der Branche Fuß fassen. Wer sich für Agrar-, Forst- und Ernährungswissenschaften interessiert, hat in Deutschland die Auswahl unter nicht weniger als 275 Studienangeboten. „Einige Fachhochschulen oder Universitäten bieten spezielle agrarwissenschaftliche Studiengänge an, beispielsweise im Bereich der Forst- oder der Weinwirtschaft. Die Studierenden schließen mit einem Bachelor- oder Mastertitel ab“, sagt Wichert. Das Angebot stößt auf reges Interesse. Laut Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz waren im Wintersemester 2009/2010 rund 42.000 Nachwuchskräfte in den einschlägigen Studiengängen eingeschrieben.

Agrarwissen bei Banken gefragt

Die Güte der Ausbildung spielt auch für die Hausbanken der Landwirte eine immer wichtigere Rolle. Denn viele Investitionen in der Landwirtschaft werden heutzutage über Darlehen finanziert. Die Summen, die die Landwirte benötigen, um ihren Betrieb zukunftsfähig aufzustellen, steigen. Dadurch nimmt auch das Risiko für die Banken zu. Deshalb achten immer mehr Banken vor der Kreditverga-

be nicht nur auf die finanziellen Sicherheiten, die ihnen ein Landwirt vorweisen kann. Ergänzend erkundigen sich die Banken, über welche Kenntnisse der Landwirt in seinem Beruf verfügt. Kann der Landwirt eine gute Ausbildung vorweisen, kann sich das positiv auf die Kreditvergabe auswirken.

Auch die Banken selber setzen für die Betreuung der Landwirte immer mehr auf Agrar-Know-how. Um den speziellen Bedürfnissen der Kunden aus der Landwirtschaft gerecht zu werden, verfügen mittlerweile auch viele Banken über ein eigenes Geschäftsfeld Agrar. Sie beraten Landwirte in Finanzierungsfragen und schätzen deren Kreditwürdigkeit ein. „In Gesprächen mit Landwirten nimmt man deren verbesserte Ausbildung deutlich wahr“, sagt Sönke Ritterhoff. Er ist Kundenbetreuer im Bereich Agrar der Volksbank eG, Syke. Im Interview erklärt er, welche Rolle die Ausbildung von Landwirten für ihn spielt und wie er die Kreditwürdigkeit von Kunden aus dem Agrarbereich einschätzt. ▸



Hans-Benno Wichert
Bildungsbeauftragter des
Deutschen Bauernverbandes.

„Qualifizierte Landwirte sind die besseren Unternehmer“

Interview mit Sönke Ritterhoff, Kundenbetreuer, Bereich Agrar, Volksbank eG, Syke



Sönke Ritterhoff ist staatlich geprüfter Landwirtschaftsleiter. Seit mittlerweile 21 Jahren arbeitet Ritterhoff bei der Volksbank eG, Syke, seit zehn Jahren ausschließlich als Kundenbetreuer im Bereich Agrar.

Hat sich die Aus- und Weiterbildung in der Landwirtschaft aus Ihrer Sicht verändert?

Es ist ein klarer Wandel zu beobachten. Viele Leute aus dem Agrarbusiness studieren und promovieren heutzutage. Ich habe viele Kunden, die regelmäßig Seminare besuchen. Das alles sorgt dafür, dass der Ausbildungsstand im Agrarbereich im Vergleich zu den meisten anderen Wirtschaftssegmenten sehr gut ist.

Inwiefern korrelieren die Güte der landwirtschaftlichen Ausbildung und der Geschäftserfolg miteinander?

Der gut ausgebildete Landwirt erkennt Entwicklungen in seinem Unternehmen, die nicht wünschenswert sind, frühzeitig. Natürlich gibt es immer gewisse Risiken, die nicht oder nur sehr schwer abzuschätzen sind. Grundsätzlich vertrete ich aber die These, dass hoch qualifizierte Landwirte auch die besseren Unternehmer sind.

Bei der Frage nach der Kreditwürdigkeit eines Kunden greifen Banken auf Ratings zurück. Inwiefern verändert die professionalisierte Aus-

bildung im Agrarbereich die Ratings in diesem Segment?

Wir verfügen über ein zentrales Rating-System, das speziell für den Agrarbereich ausgelegt ist. Dabei ergibt sich die Gesamtbeurteilung eines Kunden aus einem quantitativen und einem qualitativen Teil. Der quantitative Teil besteht aus sogenannten harten Fakten, beispielsweise Bilanzkennzahlen. Weiche Faktoren, wie beispielsweise der Bildungsabschluss und Weiterbildungen, fließen in den qualitativen Part ein.

Wie gelingt es Ihnen, diese weichen Faktoren möglichst genau zu bewerten?

Erfahrungsgemäß lohnt es sich, aktiv nachzuzufragen, welche Aus- und Weiterbildungen der Kunde absolviert hat und ihm zu erklären, dass auch das für eine abschließende Beurteilung durch die Bank wichtig ist. Der Kunde hat das Recht zu wissen, wie die Bank ihn sieht. Gleichzeitig sollte man aber auch den Kunden verstehen. Deshalb ist aus meiner Sicht ein offenes Verhältnis zum Kunden sehr wichtig, um ein möglichst exaktes Rating zu erhalten. ▸

„Ohne Hausbanken würde die Rentenbank nicht funktionieren“

Ein Rekordergebnis, ein Markt im Wandel und ein bodenständiges Geschäft mit den Bankpartnern. Dr. Horst Reinhardt, Mitglied des Vorstandes der Rentenbank, hat keine Angst vor großen Zahlen. Im Interview beschreibt er, warum die Nachfrage nach Förderkrediten weiter hoch ist.

Von Markus Jordan

■ Herr Dr. Reinhardt, im letzten Jahr hat die Rentenbank erneut ein Rekordergebnis verbucht. Vor Kurzem konnten Sie sehr erfreuliche Halbjahreszahlen verkünden. Wird Ihnen das nicht manchmal selbst unheimlich?

Dr. Horst Reinhardt (lacht): Ich fürchte mich nicht vor unseren guten Ergebnissen. Schließlich weiß ich, dass sie auf der Basis eines langfristigen und nachhaltigen Geschäftsmodells entstanden sind. Es freut mich daher, dass wir wieder ein tolles Fördervolumen vorweisen.

Vor allem die erneuerbaren Energien waren ein Wachstumsmotor im Kreditgeschäft ...

Ja, 2010 war das auf jeden Fall so. Auch im ersten Halbjahr des laufenden Jahres verzeichneten wir eine sehr lebhaftere Nachfrage. Verstärkt nachgefragt wurden vor allem Finanzierungen für Biogas und Windkraft. Das Fotovoltaikgeschäft war jedoch deutlich rückläufig.

Woran liegt das?

Dies hat vor allem mit der Förderung zu tun. Investitionswillige Biogasbetreiber befürchteten Verschlechterungen bei der Vergütung ab 2012 und haben versucht, ihre Anlage möglichst schnell an das Stromnetz zu bekommen. Bei der Fotovoltaik sind die Einspeisevergütungen Anfang des Jahres gekürzt worden. Jetzt sieht das Investitionsklima hier aber wieder freundlicher aus: Die geplante Kürzung für Juli fand nicht statt, außerdem haben die Modulpreise zum Teil ordentlich nachgegeben. Dies ist regional jedoch unterschiedlich. Die Renditen sind damit für einige wieder attraktiv und wir erwarten in den kommenden Monaten wieder eine höhere Nachfrage nach un-

ren Programmkrediten. Allerdings muss auch berücksichtigt werden, dass in einigen Regionen schon deutliche Sättigungstendenzen festzustellen sind. Ein Boom wie in den Vorjahren zeichnet sich für uns nicht ab.

Wie erklären Sie sich die hohe Nachfrage nach Förderkrediten der Rentenbank?

Dafür gibt es ein paar ganz handfeste Gründe. Der Fremdfinanzierungsbedarf in der Landwirtschaft ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Landwirte spezialisieren sich und dehnen ihre Produktion aus. Wir spüren dies vor allem im Bereich der Tierhaltung. Zum anderen sind die Landwirte dank der Biogas- und Solaranlagen zunehmend zu Energiewirten geworden – eine ganz neue Herausforderung. Auch die Hausbanken haben stärker auf unsere Refinanzierungsangebote zurückgegriffen. Hier konnten wir unsere Marktanteile steigern.

Womit hängt das zusammen?

Aus meiner Sicht gibt es dafür zwei Ursachen: Bereits die Finanzmarktkrise hat dazu geführt, dass unsere Refinanzierungsangebote an Attraktivität für die Hausbanken gewonnen haben. Unser relativer Vorteil bei den Konditionen ist schlicht größer geworden, da der Markt stärker nach Risiken differenziert als noch vor der Finanzkrise. Hinzu kommt ein zweiter Grund: Die Hausbanken nutzen die Inanspruchnahme unserer mittel- und langfristigen Refinanzierungsangebote, um die Bedingungen der anstehenden Bankenregulierung zu erfüllen. Hier insbesondere die neuen Liquiditätsanforderungen, die die Möglichkeiten der Fristentransformation beschränken.



Dr. Horst Reinhardt (56) ist als Mitglied des Vorstands der Rentenbank zuständig für Fördergeschäft, Treasury, Recht & Personal und Öffentlichkeitsarbeit. 1975 begann er seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG in Bonn. Der promovierte Staats- und Wirtschaftswissenschaftler ist seit 1996 bei der Rentenbank tätig. Der gebürtige Frankfurter ist verheiratet und Vater eines Kindes.

Die Regulierung der Finanzmärkte ist ein wichtiges Thema sowohl für Ihr Förderinstitut als auch für die Hausbanken. Inwiefern beeinflusst sie das Geschäftsmodell?

Zunächst einmal muss die Finanzmarktregulierung den Spagat zwischen der angestrebten Systemstabilität und der benötigten unternehmerischen Freiheit vollziehen. Tatsächliche Einschränkungen bei den Aktivitäten und Geschäftsmodellen von Banken sind also grundsätzlich nicht ausgeschlossen, sondern ganz im Gegenteil durchaus gewollt. Aber ich denke nicht, dass nun ausgerechnet die Agrarkreditvergabe seitens der Banken eingeschränkt wird. Ziel der Regulierungsmaßnahmen – und damit meine ich insbesondere die Basel III-Empfehlungen – ist ja schließlich eine stärkere Ausrichtung des Finanzsektors an realwirtschaftlichen Aktivitäten.

Sehen dies Ihre Geschäftspartner, die Hausbanken, genauso?

Ich denke, ja. Unser gemeinsames Geschäft mit den Hausbanken ist zu 100 Prozent realwirtschaftlich ausgerichtet und im wahrsten Sinne des Wortes bodenständig. Es hat sich auch in der Krise als überaus robust erwiesen. Außerdem merken wir, dass sich unsere Geschäftspartner bereits jetzt auf die neuen Regelungen – die ja in letzter Konsequenz erst 2018/2019 gelten – vorbereiten: Sie nehmen verstärkt Förderkredite in ihre Bücher. Das genau meine ich mit der erwähnten Anpassung an die neuen Liquiditätsanforderungen.

Ihr Geschäftsmodell basiert auf dem Hausbankenprinzip. Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit den Hausbanken?

Die Hausbanken sind unsere direkten Geschäftspartner. Ohne sie würde die Rentenbank nicht funktionieren. Daher bin ich sehr froh, dass die Hausbanken unsere Refinanzierungsangebote in einem so hohen Maße nutzen. Umgekehrt versuchen wir, den Kreditinstituten die Zusammenarbeit mit uns so angenehm wie möglich zu gestalten. Dabei legen wir viel Wert auf eine einfache Antragstellung, schnelle Bearbeitung und auch Zugesichertheit. Ich denke, dass wir hier auf einem guten Wege sind, auch wenn es da sicherlich noch das eine oder andere zu verbessern gibt. Nicht zuletzt versuchen wir unsere Spezialisierungsvorteile als Branchenförderinstitut weiterzugeben. Beispielsweise in Form von Schulungen.

Was sind das denn für Schulungen?

In Kooperation mit den Weiterbildungsinstitutionen der Bankverbände bieten wir nahezu flächendeckend Schulungsangebote zum Thema „Rund um den Agrarkredit“ für Mitarbeiter von Hausbanken an. Egal, ob sie direkt im Markt oder danach in der Marktfolge tätig sind. Inhalte sind beispielsweise die Besonderheiten des landwirtschaftlichen Jahresabschlusses, die Marktentwicklungen, die Veränderung politischer Rahmenbedingungen oder auch die erneuerbaren Energien. Diese Schulungsangebote der Rentenbank sind in letzter Zeit verstärkt in Anspruch genommen worden. Das bestätigt, dass es einen entsprechenden Bedarf gibt. Übrigens: Auch die agribizz leistet hier einen Beitrag und vermittelt Impulse und Informationen. ➔



Hotline 069 - 2107 - 700
Servicezeiten: Mo. – Do.: 08 – 16 Uhr
Fr.: 08 – 15 Uhr

Förderpraxis: Nachgefragt

Serviceorientierung und schlanke Beantragung: Viele unserer Geschäftspartner in den Hausbanken schätzen genau diese Eigenschaften an der Rentenbank. Ihre Fragen zu den Darlehen, zu den Konditionen, zur Abwicklung usw. beantworten unsere Spezialisten an der Hotline. Und weil wir der Meinung sind, dass auch andere von den Antworten profitieren können, gibt es mit dieser Ausgabe von agribizz immer an dieser Stelle die Rubrik „Förderpraxis: Nachgefragt“. Darin werden aktuelle und besonders häufig an uns gestellte Fragen für Sie beantwortet. Aber nicht nur das. „Förderpraxis: Nachgefragt“ informiert Sie auch über wichtige Themen rund um die Produkte und Prozesse der Landwirtschaftlichen Rentenbank.

Stichwort: Direktvermarkter

„Wann gilt ein Landwirt, Gärtner oder Winzer für die Rentenbank als Direktvermarkter? Und wenn er dieses Kriterium erfüllt – welche Programme kann er dann nutzen?“

Antwort:

Für die Rentenbank zählen Landwirte bzw. Gärtner oder Winzer als Direktvermarkter, wenn sie ihre Erzeugnisse direkt an den Endverbraucher vermarkten. Investitionen in den Vertrieb, zum Beispiel in einen Hofladen oder einen Wochenmarktstand, werden dann über das Programm „Umwelt- und Verbraucherschutz“ gefördert. Erzielen Landwirte, Gärtner oder Winzer sogar mindestens 50 Prozent ihrer gesamten Umsätze auf diese Weise, können auch Investitionen in die Produktion, zum Beispiel in einen Schlepper, eine Erntemaschine oder ein Produktionsgewächshaus, im Programm „Nachhaltigkeit“ finanziert werden. Übrigens ist die Vermarktung im Rahmen einer regionalen Marke der klassischen Direktvermarktung wie oben beschrieben gleichgestellt. In diesem Fall hat der Antragsteller ebenfalls Zugang zu den besonders günstigen Konditionen in den Programmen „Umwelt- und Verbraucherschutz“ (für Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung) sowie „Nachhaltigkeit“ (für Investitionen in die Produktion).

Keine Angst vor einer falschen Einordnung! Wir finden das richtige Programm für die von Ihnen beantragte Finanzierung. Falls nötig, strukturieren wir den Darlehensantrag auch mit Ihnen gemeinsam.

Stichwort: Nachhaltigkeitskonditionen

„Mein Kunde will für eine Investition in einen Stall die besonders günstigen Nachhaltigkeitskonditionen nutzen. Welche Anforderungen muss er konkret erfüllen, damit ihm tatsächlich eine ‚verbesserte Tierhaltung‘ bestätigt werden kann?“

Antwort:

Die Anforderungen an die Haltungsbedingungen sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Wir gehen deshalb grundsätzlich davon aus, dass der Umbau oder der Ersatz eines bestehenden Stalls durch einen Neubau die Tierhaltung verbessert. Daher können diese Investitionen aus dem Programm Nachhaltigkeit finanziert werden. Der Kunde erhält die Nachhaltigkeitskonditionen, wenn er mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllt:

	Tierart	
	Schweine/Rinder ¹⁾	Geflügel
Kriterien für nachhaltige Investitionen	Öko-Betrieb gemäß „EG-Öko-Verordnung“	Öko-Betrieb gemäß „EG-Öko-Verordnung“
	Umbau bzw. Neubau als Ersatz des alten Stalls zur Verbesserung der Tierhaltung	Umbau bzw. Neubau als Ersatz des alten Stalls zur Verbesserung der Tierhaltung
	Strohhaltung ²⁾	---
	Auslauf (Weide/Freiland)	Auslauf (Weide/Freiland)
	Bauliche Anforderungen an die „besonders tiergerechte Haltung“ sind erfüllt ³⁾	Bauliche Anforderungen an die „besonders tiergerechte Haltung“ sind erfüllt ³⁾

1) Gilt auch für andere Wiederkäuer wie Schafe und Ziegen.

2) Jedem Tier steht mindestens eine mit Stroh eingestreute Liegefläche zur Verfügung.

3) Gemäß den jeweils aktuellen Kriterien für die „besonders tiergerechte Haltung“ der einzelbetrieblichen

Agrarinvestitionsförderung (AFP). Die Kriterien finden Sie auch im Bankenportal unter **www.rentenbank.de**.

Schon gewusst?

Neu formulierte Allgemeine Kreditbedingungen (AKB)

Weitere Änderungen ergaben sich im Februar 2011 durch die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie in nationales Recht. Dadurch haben sich verschiedene Begriffe im Darlehensrecht geändert, die auch die Rentenbank in ihren Dokumenten und vor allem in den Kreditbedingungen umsetzen musste. Die Rentenbank hat daher ihre Programminformationen und die Allgemeinen Kreditbedingungen an diese neuen Begriffe angepasst. Neue Dokumente erkennen Sie daran, dass sie frühestens mit „Stand 1. Februar 2011“ gekennzeichnet sind. Alle aktuell gültigen Dokumente finden Sie auch unter www.rentenbank.de im Bankenportal oder – bei öffentlich zugänglichen Dokumenten – im Dokumentverzeichnis der Rubrik „Förderangebote“.

„Liquiditätssicherung“ für viele Betriebsformen geöffnet

Mit dem Programm „Liquiditätssicherung“ fördert die Rentenbank die Stabilität landwirtschaftlicher Unternehmen in schwierigen Zeiten. Es trägt dem Umstand Rechnung, dass die landwirtschaftliche Produktion von vielen externen Faktoren negativ beeinflusst werden kann. Hierzu gehören zum Beispiel Tierseuchen oder Wetterextreme. Momentan ist das Programm für folgende Betriebsformen geöffnet:

- Schweine- und geflügelhaltende Betriebe, die von den wirtschaftlichen Folgen dioxinbelasteter Futtermittel betroffen sind.
- Unternehmen, die von den wirtschaftlichen Folgen des Befalls von Lebensmitteln durch EHEC-Bakterien betroffen sind. Dazu zählen insbesondere gemüseanbauende Betriebe.
- Unternehmen, die von den wirtschaftlichen Folgen der Spätfröste im April/Mai dieses Jahres betroffen sind. Dazu zählen insbesondere obst- und gemüseanbauende Unternehmen sowie Baumschulen und Weinbaubetriebe.
- Unternehmen, die von den schwierigen Vegetationsbedingungen im aktuellen Erntejahr betroffen sind. Dazu zählen sowohl Ackerbau- als auch Futterbaubetriebe.

Querbeet

Rückblick: Agrarfinanztagung 2011 in Berlin

Gemeinsam mit dem Deutschen Bauernverband veranstaltete die Rentenbank auch in diesem Jahr eine Agrarfinanztagung für nahezu 200 Vertreter von deutschen Kreditinstituten sowie Multiplikatoren der Branche. Hochkarätige Referenten, wie zum Beispiel Dr. Joachim Nagel, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Bundesbank, sorgten erneut für einen regen Besuch. Die Veranstaltung reflektierte aktuelle Themen wie die Regulierung der Finanzmärkte und deren Auswirkungen auf die Agrarwirtschaft. Ein besonderer Fokus lag auf der Diskussion um Entwicklungen, die für das Agrarkreditgeschäft besonders zukunftsweisend sind: Dazu gehören insbesondere die Gemeinsame Agrarpolitik der EU nach 2013 sowie der Biogasmarkt ab 2012. Experten beleuchteten zum Beispiel die künftige Bedeutung von Warenterminbörsen oder des Risikocontrollings für Biogasanlagen in Deutschland. Dadurch konnten die Teilnehmer wichtige Einschätzungen und interessante Informationen für ihre Arbeit als Agrarkreditberater mitnehmen.



Media-Tipp

Fisch vom Hof?!

Fische kommen aus dem Meer, aus Seen oder aus Flüssen; Schweine und Rinder leben auf dem Bauernhof! Tatsächlich? Es geht auch anders: Wie genau, zeigt *Fisch vom Hof*, ein Buch aus dem DLG-Verlag. Der Name ist Programm. Das Buch erklärt anschaulich, wie der Markt der Fischerzeugung aufgebaut ist, wie die Fische in Aquakulturen aufgezogen werden und was genau eine Fischfarm ist. Interessierte Einsteiger finden außerdem praxisnahe Informationen über den Lebensraum der Fische oder darüber, welche Risiken und Folgen die kontrollierte Fischzucht haben kann. Welche Fische kommen für die Aufzucht in Frage und was sind standortunabhängige Kreislaufanlagen?

Fisch vom Hof?!

Schmidt-Puckhaber
144 Seiten, DLG-Verlag
ISBN: 978-3769007275

Kids an die Knolle

Das Projekt „Kids an die Knolle“ soll Kindern den Wert von gesunden Lebensmitteln und schmackhaftem Essen näherbringen. Dazu versorgt der Deutsche Kartoffelhandelsverband e. V. Schulgärten mit Kartoffeln, die von den Schülern gepflanzt, geerntet und in der Schulküche verarbeitet werden.

Ihre Erlebnisse rund um die Knolle halten die Schüler in einem Tagebuch fest. Rund 500 Schulen beteiligen sich bundesweit an dem Projekt – überwiegend in Städten. Dort haben Kinder und Jugendliche heutzutage kaum noch direkten Bezug zur Landwirtschaft. Der Deutsche Kartoffelhandelsverband e. V. organisiert „Kids an die Knolle“ nun schon im dritten Jahr. Auch der Förderungsfonds der Rentenbank unterstützt das Projekt. www.dkhv.org





Die deutsche Landwirtschaft geht erfolgreich ihren Weg. Mit uns.

Als Unternehmer in der deutschen Land- und Ernährungswirtschaft sind Sie zukunftsorientiert und investieren in Ihre Wettbewerbsfähigkeit. Wir von der Rentenbank unterstützen Sie dabei mit passenden Förderprogrammen. Die Mittel für unsere Darlehen nehmen wir an den internationalen Finanzmärkten auf - mit anhaltendem Erfolg. Deshalb sagen wir: Der Bulle steht uns näher als der Bär.