

Finanzierung für Weingüter

Text: Die Weinberater GmbH

Die Herausforderungen an alle in der Weinbranche agierenden Personen ändern sich ständig. Klima, Geschmacksvorlieben, Marktentwicklung - viele Faktoren spielen eine Rolle. Ein Thema, das immer stärker in den Vordergrund drängt, ist die Finanzierung.

Das 2017 gegründete Beratungsunternehmen »Die Weinberater GmbH« aus Windesheim hat es sich zur Aufgabe gemacht, Winzer und Kellereien, aber auch Investoren bei den immer umfangreicheren und anspruchsvolleren Herausforderungen rund um das Wirtschaften in der Weinbranche zu unterstützen. Großen Bedarf an Beratungsdienstleistungen sehen sie zunehmend im Bereich der Finanzierung. Man unterscheidet dabei zwischen der Finanzierungsberatung eines bestehenden Weingutes und Beratung eines Investors beim Weingutkauf. Sven Wagner, weiß dass »jedes gut gesteuerte Unternehmen in der Wirtschaft jährlich ein Budget inklusive Liquiditätsplanung aufsetzt. Dies ist in der Weinbranche aber eher die Ausnahme.« Eine Planung wird selten zu 100 Prozent deckungsgleich sein mit den dann tatsächlich erzielten Ergebnissen aber ohne Planung und vorher definierten Kurs, verliert der Unternehmer leicht die Übersicht.

LIQUIDITÄTSPLANUNG

Die Finanzplanung zeigt den Geldbedarf oder Geldüberschuss auf, damit steuert das Unternehmen seine laufende Liquidität. Daher kann kein Unternehmer auf eine laufende Liquiditätsplanung verzichten. Die Finanzplanung unterstützt den Unternehmer darin seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen und Investitionen zu tätigen. Kapital wird auch für Investitionen benötigt. Bei Ersatzinvestitionen müssen z. B.

alte Maschinen und Geräte ersetzt werden oder Weinberge neu angelegt werden. Bei Neuinvestitionen geht es oftmals um Neubauten, den Kauf von Weinbergen, Erweiterungen im Keller usw.

Hierfür ist eine Investitionsrechnung erforderlich, die zunächst im Detail den Gesamtinvestitionsbedarf aufzeigt, mögliche Förderprogramme berücksichtigt und den Eigenkapitalanteil aufzeigt. Die Differenz stellt dann den erforderlichen Fremdkapitalbedarf (Bankkredit) dar. Welche Optionen optimal für den Kunden sind muss individuell entschieden werden. Oftmals sind Hausbankkredite zu günstigeren Konditionen zu erhalten als Programme von Förderbanken. Natürlich machen sich die Berater im Vorfeld der Bankgespräche zusammen mit dem Kunden Gedanken über Sicherheiten, die der Bank gegebenenfalls zur Verfügung gestellt werden können.

Wichtig aber oft vergessen wird auch die Berechnung eines angemessenen Betriebsmittelkredites (Betriebsmittelbedarfsrechnung). Auch hier ist der Blick in die Liquiditätsplanung notwendig. Denn es gibt im Jahr immer Spitzen, in denen die Betriebe in die Situation kommen, ihre Betriebsmittelkreditlinie in Anspruch zu nehmen. Insbesondere ist der Bedarf an Geldmitteln hoch in Zeiten der Abfüllung (Kauf von Flaschen, Etiketten, Verschlüssen, Kartonagen). Dass eine gute und kompetente Beratung immens wichtig sein kann, zeigt auch das Beispiel eines Weinguts, das zuvor einen hohen Kreditbetrag aufgenommen hat. Er hat den Vertrag im Vertrauen auf die Bank unterzeichnet und erst später festgestellt, dass

die Zinskonditionen nicht fix sind, sondern es sich um Zinswetten handelt. Dies hat ihn einen sechs-stelligen Betrag gekostet. Das wäre mit einer neutralen, bankunabhängigen Beratung vermeidbar gewesen.

FINANZIERUNG SICHERSTELLEN

Bei der Beratung von Investoren stellt sich der Aufgabenbereich der Weinberater etwas anders dar. Der Investor kauft ein Weingut häufig vollständig mit Eigenkapital (eine grundsätzliche Entscheidung des Investors).

Finanzierungen gestalten sich oft schwierig, da die Ertragskraft nicht ausreicht, um eine angemessene Zins- und Tilgungsrate zu bedienen. Hier bedarf es schlüssiger Konzepte zur Neu- und Zukunftsgestaltung, die die finanzierende Bank mitträgt und einen entsprechenden Kredit (der nicht zwingend dem Gesamtinvestitionsvolumen entspricht) gewährt.

Grundsätzlich muss das Augenmerk darauf liegen, dass ein Kreditnehmer immer in der Lage ist, seine Kreditverpflichtungen zu erfüllen. Dafür sollte die Business Planung tendenziell defensiv sein, um beim Eintreten von Risiken weiterhin zahlungsfähig zu sein (z.B. Ernteausfälle, Wegfall größerer Kunden).

Die Banken verlangen Konzepte zur Nachfolgeregelung bei älteren Kreditnehmern. Nicht selten fordern Banken weitere Unterlagen oder hinterfragen vorhandene. Dann müssen gegebenenfalls auch Deckungsbeitragsrechnungen oder Preiskalkulationen vorgelegt werden. Ebenso können Leasing und Factoring ein Thema sein. ◀

» Eine Finanzierung ist so individuell wie der Betrieb, in den investiert werden soll. Da gibt es nichts von der Stange, denn auch der Wein des Winzers ist ja nicht von der Stange

SVEN WAGNER,
Die Weinberater GmbH