



Vermögen sichern - Finanzierung optimieren

Persönlicher und beruflicher Hintergrund:

- geboren 1951 – Bauernsohn
- landwirtschaftliche Lehre
- Landwirtschaftsschule
- ab 1974 Umschulung zum Bankkaufmann
- ab 1982 27 Jahre Vorstand der Raiffeisenbank Bad Bramstedt eG
- ab 2009 Göttsche Wirtschaftsberatung GmbH



„Ich wollte nicht mehr!“

—

Und fand in meiner Tätigkeit eine
neue und erfüllende Aufgabe

*„Ich kümmere mich um meine Bauern“
Und den Vermögenserhalt
Gelderhalt / Absicherung
Sachanlagen*

Wer sind meine Kunden?

- Landwirte an der Wegesgabel gehe ich nach rechts oder links
- Investieren: Ja oder nein?
- Hat der Nachfolger die nötige Kraft zur Übernahme?
- Hat mein Betrieb noch eine Zukunft?
- Habe ich den Betrieb so geführt, dass er weitergeführt werden kann?
- Macht es Sinn sich noch über Jahre zu quälen?
- Bin ich eigentlich Herr meiner Wirtschaftssituation?
- Wird mein Vermögen mehr oder weniger?
- 100 ha und plötzlich ist der Bauer tot
- 150 Kühe und die Frau weg
- und vieles mehr!



- Wer sagt mir mutig die Wahrheit?

- Achtet mich in meiner Persönlichkeit?

- Achtet mich in meiner Situation?

- Wer hat dann Stunden und Tage für mich Zeit?

Ich mache das und niemand setzte mich vor die Tür!

Ich bin immer Partei für meinen Auftraggeber



Wie gehe ich zuerst vor?

Familiengespräche auf dem Hof oder bei mir

- *Vertrauen aufbauen*
 - *Grobe Situationsanalyse*
 - persönliche Situation
 - wirtschaftliche Situation
 - *Generationsgespräche*
 - Alt und jung getrennt
 - Danach ggf. miteinander



Die Menschen / Kunden haben von Anfang an Vertrauen!

- Göttsche kommt „von weit her“
wer 27 Jahre Bankvorstand war, der kennt Vertraulichkeit
- wer 27 Jahre Bankvorstand war, der kennt etwas von Hab und Gut
- wer Landwirt und qualifizierter Banker ist, kann das Umfeld recht gut beurteilen.

- Ich komme fast immer auf Empfehlung

- Ich komme immer „über den Menschen“

Das Ziel ist immer, das *Vermögen*

meiner

bäuerlichen Betrieb zu *sichern* und zu
erhalten!

Zum Vermögen gehört auch:

- die Persönlichkeit
 - die Familie
 - der Stand in der Gesellschaft

Sehr schnell ist klar:

- 1. Wir haben den klassischen wachstumsorientierten Betrieb
- 2. Den stagnierenden (vermutlich) auslaufenden Betrieb
- 3. Den Sorgenbetrieb

1. Der klassische wachstumsorientierte Betrieb

Erfolg - Ja oder nein

Das klärt sich später!

2. Der stagnierende (vermutlich) auslaufende Betrieb

„Oder ist der doch besser als viele andere?“

- hohes Eigenkapital
 - kaum Verbindlichkeiten
 - ggf. sogar höhere Kontoguthaben

*Aber oft keine klare
Nachfolgeregelung!*

Und wenig Mut

3. Der Sorgenbetrieb

- Missglückte Investitionen
- Schwere Finanzsituation
- Liquiditätsprobleme
- Oft 6- stellige Händlerverbindlichkeiten
- Gestörtes Kunde – Bankverhältnis
- Hohe Kontokorrentverbindlichkeiten

Und nun zu meiner Hauptaufgabe!

„Vermögen sichern“

Diese Betrieb verlieren jährlich 1-4 ha,
teilweise mehr von ihrem Vermögen.

Bis zur Pleite!

Aufgabe für alle drei Typen:

*1. Aufpassen, dass 1 und 2 nicht zu
Fall 3 werden!*



In Zusammenarbeit mit den Angestammten Beratern den Erfolg absichern!

(LBV, Bauernverband, Bank und Kammer)

Risiken erkennen und diese auch klar ansprechen!

Nicht jeder „Freundesrat“ ist für mich gut!

Nicht jeder baut eine Biogasanlage oder einen Kuhstall für 200 oder mehr Kühe!

Haben wir die notwendigen Ressourcen?

Was zähle ich zu den Ressourcen?

- Kapital
 - Land
 - Persönlichkeit und Ausbildung
 - Gesundheit
 - Nachfolgeregelung
 - a. Beim laufenden Betrieb
 - b. Kein Betrieb ohne Fortführung
(reine Besitzsituation)

Typ 2

Eigentlich der einfachste Fall!

- Er hat kaum Existenzsorgen
- Er ist als Typ vorsichtig
- Er verliert sich ggf. in der Struktur
(Nebenerwerb max. eine Generation)



Aber:

Mit sorgsamer Haushaltsführung, überlegten Investitionen und Zusammenhalt in der Familie wird es diesen Betrieb immer geben!

Er verdient mehr als viele Arbeitnehmer, hat ein eigenes Haus und ist auch noch Vermögensmillionär

Typ 3

Diese Fälle nenne ich

„Intensivfälle“!

- Diese Familien sind in Not
- Sie brauchen viel Zuwendung und erfordern Zeit
- Oft finden wir hier nicht nur wirtschaftliche Probleme
- Der Leidensweg hat schon viele Spuren hinterlassen

Aber:
wenn man hier geholfen hat,
findet man eine große
Dankbarkeit!

Ich mache *Typ 1*, *Typ 2* und kann
maximal drei Betriebe *Typ 3*

Passen wir auf, dass *Typ 1* und *Typ 2* nicht zu
Typ 3 werden!

Passiert nicht, meinen Sie?

Alle 3 Typen stammen aus den Fällen 1 und 2

Wir könnten jetzt noch über Finanzierungen sprechen!

- Hausbankdarlehen oder Idw. Rentenbank
- Zinsfestschreibungen
- Laufzeiten
- Welche Sicherheiten gebe ich der Bank
- Bürgschaft der Ehefrau
-



Wenn Sie möchten laden Sie mich noch
mal ein.

Oder kommen auf einen Kaffee oder
einen Tee zu mir.

„Ich bin aber nicht ehrenamtlich tätig!“



Ich habe nach 27 Jahren
Bankvorstand eine neue erfüllende
Aufgabe gefunden!

„Meine Bauern in Schleswig-Holstein“

Willi Göttsche
Dipl. Bankbetriebswirt ADG
Göttsche Wirtschaftsberatung GmbH



*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*