

# Das Verhalten landwirtschaftlicher Unternehmer bei der Fremdkapitalaufnahme

Oliver Mußhoff<sup>1\*</sup>, Harm Waßmuß<sup>1</sup>, Norbert Hirschauer<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Department for Agricultural Economics and Rural Development  
Georg-August-Universität Göttingen  
Platz der Göttinger Sieben 5  
D-37073 Göttingen

<sup>2</sup> Institute of Agricultural and Nutritional Sciences  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Ludwig-Wucherer-Straße 2  
D-06108 Halle  
oliver.musshoff@agr.uni-goettingen.de

**Abstract:** Farmers do not often change from their house bank to another bank, even if the competing banks offer better conditions. This “reluctance to switch” can be explained, on the one hand, by the transaction costs resulting from such a change of business relation. On the other hand, it may be the result of bounded rationality. The results of a survey of North German farmers show that they are indeed bounded rational borrowers. They greatly underestimate the monetary disadvantages which are caused by the higher interest rates for loans from their house bank. In other words: They do not switch bank even if their individually perceived transaction costs are already “covered” by the lower interest rates of the alternative loan offer.

## 1 Einleitung

Vielfach ist zu beobachten, dass Landwirte nur Geschäftsbeziehungen mit einer einzigen Bank (ihrer „Hausbank“) unterhalten. Sie wechseln nicht zu einer anderen Bank, auch wenn diese höhere Haben- bzw. niedrigere Sollzinsen bietet. Diese „Wechselträgheit“ kann in den *Transaktionskosten* (vgl. [WIL85]) des Wechsels begründet sein: Erstens verursacht die Suche nach alternativen Darlehnsangeboten Informationskosten. Zweitens erfolgt durch Basel-II die Kreditvergabe risikoorientiert, d.h. Kreditnehmer müssen systematisch hinsichtlich ihres Risikos bewertet werden (Rating). Bei einem schlechteren Rating sind höhere Zinsen zu zahlen. Bei einem Bankwechsel sind deshalb umfangreiche Unterlagen zum Unternehmenserfolg und -risiko aufzubereiten und vorzulegen, während die Hausbank über diese Informationen i.d.R. bereits verfügt. Zudem vertrauen Landwirte vielleicht darauf, dass ihnen wegen der langjährig bestehenden Geschäftsbeziehungen zukünftig geldwerte Ratingvorteile von ihrer Hausbank gewährt werden.

Die „Wechselträgheit“ kann aber auch daran liegen, dass die Landwirte aufgrund unvollkommener Informationen und begrenzter kognitiver Fähigkeiten der Informationsverarbeitung suboptimale Entscheidungen treffen. [SIM56] bezeichnet dies als „*begrenzte Rationalität*“. [GIG07] betont, dass viele Menschen aufgrund ihrer „Zahlenblindheit“

---

\* Oliver Mußhoff dankt der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die finanzielle Unterstützung.

Schwierigkeiten haben, Relativgrößen wie z.B. Prozentangaben richtig zu interpretieren. Dies ist mit Blick auf die Finanzierungsentscheidungen relevant, weil Banken mit dem Effektivzins eine Relativkennzahl ausweisen, die Vergleiche unterschiedlicher Darlehensangebote ermöglichen soll. Begrenzte Rationalität könnte sich darin äußern, dass Landwirte den geldwerten Unterschied zwischen alternativen Finanzierungsangeboten nicht erkennen, wenn dieser als Zinsunterschied ausgedrückt wird.

Vor diesem Hintergrund untersucht der vorliegende Beitrag das Verhalten landwirtschaftlicher Unternehmer bei der Finanzierungsentscheidung. Auf der Grundlage einer schriftlichen Befragung wird folgender Forschungsfrage nachgegangen, die unserem Wissen nach bislang nicht empirisch untersucht wurde: Verhalten sich landwirtschaftliche Unternehmer bei der Finanzierungsentscheidung begrenzt rational? Wenn ja, in welchem Umfang? Derartige Informationen stellen die Voraussetzung für die Entwicklung von Entscheidungshilfen und Softwaretools dar, die eine kostengünstige Entscheidungsunterstützung bei Finanzierungsvergleichen liefern.

## 2 Datengrundlage und Aufbau des Experiments

Die Grundlage der Analyse ist eine Mitte des Jahres 2008 durchgeführte schriftliche Befragung norddeutscher Landwirte. Von 280 versendeten Fragebögen konnten 73 in die Auswertung einbezogen werden. Allerdings enthalten nicht alle Fragebögen vollständige Angaben.

Neben allgemeinen Angaben zum Unternehmen (Rechtform, Betriebstyp, Faktorausstattung etc.), soziodemographischen Daten und verschiedenen Einstellungsstatements wurden Informationen hinsichtlich des tatsächlichen Finanzierungsverhaltens erhoben. Zudem wurden die Landwirte „experimentell“ mit der folgenden Entscheidungssituation konfrontiert: In einem bestehenden Produktionszweig soll eine Gebäudeinvestition in Höhe von 250 000 € getätigt werden. 100 000 € können aus Eigenkapital bereitgestellt werden. Für die Finanzierung der restlichen 150 000 € bietet die Hausbank ein Annuitätendarlehen ohne Abschlussgebühren zu einem Zinssatz von 6% p.a. und einer Laufzeit von 15 Jahren an. Gleichzeitig könnte der Landwirt ein alternatives Finanzierungsangebot einer Direktbank annehmen. Er müsste dann aber die Hausbank wechseln. Zur Erfassung der Mehrzahlungsbereitschaft (MZB) für einen Verbleib bei der bisherigen Hausbank wurden folgende Fragen gestellt:

1. **Absolute MZB:** Wenn Ihre Hausbank Abschlussgebühren erheben würde, wie viel höher dürften diese bei einer Kredithöhe von 150 000 € maximal sein, bevor Sie bei sonst gleichen Konditionen (z.B. Zinssatz, Laufzeit) zu einer Direktbank wechseln?
2. **Relative MZB:** Wenn Ihnen eine Direktbank die Finanzierung anbietet, um wie viel Prozent dürfte der Zinssatz maximal unter dem ihrer Hausbank liegen, ohne dass Sie bei sonst gleichen Konditionen (z.B. Abschlussgebühren, Laufzeit) die Bank wechseln?

Die absolute MZB gibt an, wie hoch der einzelne Landwirt die Transaktionskosten des Wechsels subjektiv einschätzt. Die gleichzeitige Abfrage der absoluten und der relativen MZB (unterschiedliches Framing) liefert darüber hinaus die Information, in welchem Umfang begrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten vorliegen.

### 3 Ergebnisse

In 64 der ausgewerteten 73 Fragebögen haben die Landwirte die absolute MZB (in €) und die relative MZB (in %) quantifiziert. Davon haben sieben (im Folgenden nicht weiter berücksichtigte) Unternehmer angegeben, dass ein Wechsel der Hausbank für sie grundsätzlich nicht in Betracht kommt. Im ersten Analyseschritt wurde für die übrigen 57 Landwirte die relative MZB mit den geringsten Kosten der Kapitalbeschaffung kapitalisiert; d.h. es wurde „der geldwerte Nachteil“ (Barwert) des erhöhten Kapitaldienstes berechnet, der sich ergibt, wenn der Landwirt den von ihm angegebenen höheren Hausbankzins akzeptiert.

In Abbildung 1 ist die „absolute MZB“ und die „kapitalisierte relative MZB“ für die 57 Unternehmen angezeigt. Dabei wurden die Unternehmen aufsteigend nach der Differenz zwischen der absoluten MZB und der kapitalisierten relativen MZB geordnet. Acht Landwirte würden die Hausbank wechseln, sobald diese höhere Abschlussgebühren verlangt. Dies entspricht einer absoluten MZB von Null. Nur zwei dieser acht Landwirte haben auch eine kapitalisierte relative MZB von Null und würden wechseln, sobald der Zinssatz der Hausbank höher ist. Die absolute MZB liegt bei 51 der 57 Unternehmen (89%) unterhalb der kapitalisierten relativen MZB. Der in 89% der Fälle unterschätzte monetäre Nachteil eines höheren Zinssatzes deutet darauf hin, dass die Landwirte in bestimmten Situationen aufgrund begrenzter Rationalität zu spät die Hausbank wechseln und damit unternehmerische Fehlentscheidungen treffen.

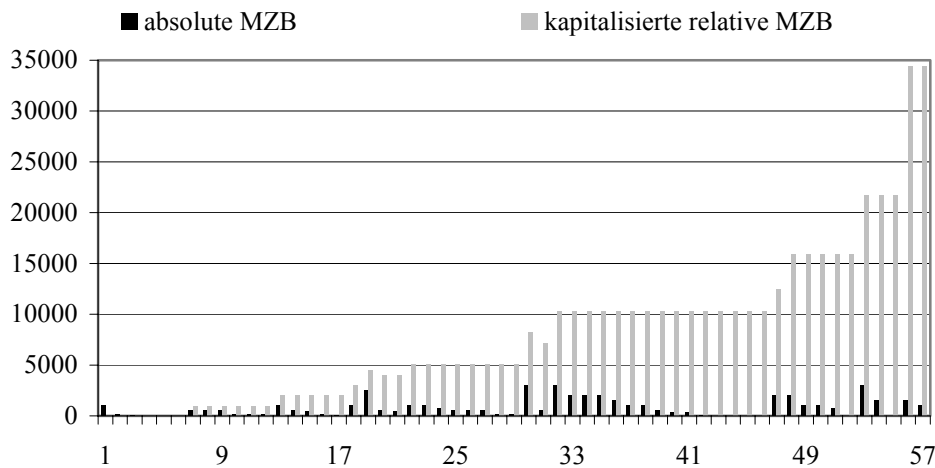


Abbildung 1: Absolute und kapitalisierte relative MZB der Unternehmen in € (Aufsteigend geordnet nach der Differenz zwischen absoluter und kapitalisierter relativer MZB)

Wären die Unternehmer rational, dann müsste die absolute MZB der kapitalisierten relativen MZB entsprechen. Im Mittel beträgt die absolute MZB 796 € (Standardabweichung: 825 €). Die durchschnittliche relative MZB beläuft sich auf 0,78% (Standardabweichung: 0,70%). Bei einem 15 jährigen Annuitätendarlehen über 150 000 € und einem Zinssatz von 6% p.a. führt eine Zinsdifferenz von 0,1% zu einem geldwerten Nachteil von knapp 1 000 €. Die von den Landwirten im Mittel angegebene Zinsdifferenz von 0,78% entspricht einem geldwerten Nachteil von ca. 8 195 €. Das Auseinanderfallen

zwischen der durchschnittlichen absoluten MZB von 796 € und der kapitalisierten relativen MZB von 8 195 € verdeutlicht das Ausmaß der begrenzten Rationalität. Ein Mittelwertvergleich zeigt, dass diese Diskrepanz mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1% signifikant ist. Das heißt, wenn man den Landwirten den Nachteil der Hausbankfinanzierung in Form eines Prozentsatzes „verkauft“, akzeptieren sie einen viel höheren Nachteil als bei einer Absolutgröße. Der Effektivzins, der bei richtiger Interpretation die Finanzierungskosten transparent macht, ist somit nur bedingt zur praktischen Unterstützung von Wahlentscheidungen geeignet. Mit anderen Worten: Aufgrund begrenzter Informationsverarbeitungskapazitäten werden transparent dargelegte Konditionen intransparent.

## 5 Schlussfolgerungen

Die über die Befragung gewonnene Information, dass Entscheider bei Finanzierungsfragen begrenzt rational sind, verdeutlicht den Bedarf für die Entwicklung von Softwaretools, die in der Lage sind, eine kostengünstige Entscheidungsunterstützung bei der Auswahlentscheidung zwischen verschiedenen Finanzierungsangeboten zu liefern. Trotz der offensichtlichen Notwendigkeit, die Ergebnisse durch weitere Forschung auf ihre Robustheit bzw. Kontextabhängigkeit zu überprüfen (z.B. Erhöhung der Stichprobengröße), lassen sich aus der gewonnenen empirischen Evidenz aber für die unterschiedlichen Akteure durchaus vorsichtige Schlussfolgerungen ableiten.

1. Banken, die mit objektiv günstigeren Konditionen werben, sollten ihr Marketingkonzept dahingehend anpassen, dass sie neben dem Effektivzinsvorteil insbesondere auch den absoluten Kostenvorteil kommunizieren.
2. Landwirtschaftliche Unternehmensberater können einen hohen Beratungsmehrwert generieren, wenn es ihnen gelingt, dem jeweiligen Landwirt den tatsächlichen Trade-off zwischen Finanzierungsalternativen mit unterschiedlich hohen Zinssätzen zu kommunizieren und somit ihre begrenzte Rationalität abzubauen.
3. Landwirte können ihre Entscheidungen besser an ihren jeweiligen Präferenzen ausrichten und ggf. Gewinnsteigerungspotenziale realisieren, wenn sie durch Fortbildung und bessere finanzmathematische Kenntnisse den ökonomischen Vor- bzw. Nachteil verschiedener Finanzierungsangebote zutreffender einschätzen können.

Im Sinne der normativen Entscheidungstheorie sei bzgl. des letzten Punktes Folgendes angemerkt: Es geht nicht darum, den Landwirt in seinen Präferenzen zu beeinflussen bzw. zu verändern. Ausgehend von den jeweils gegebenen individuellen Präferenzen gilt es, das Potenzial zur Nutzensteigerung durch bessere Entscheidungen (d.h. durch einen Abbau begrenzter Rationalität) auszuschöpfen.

## Literaturverzeichnis

- [GIG07] GIGERENZER, G. (2007): Das Einmaleins der Skepsis. Berliner Taschenbuch Verlag, Berlin.
- [SIM56] SIMON, H.A. (1956): Rational Choice and the Structure of Environments. In: Psychological Review 63 (2): 129-138.
- [WIL85] WILLIAMSON, O.E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press, New York.