

Den Hof in fremde Hände geben?

HOFÜBERGABE Wenn eine Hofübergabe innerhalb der Familie aus welchen Gründen auch immer nicht möglich ist, sind andere Lösungen gefragt. Birgit Mottler vom Beratungsdienst Familie & Betrieb zeigt die Chancen und mögliche Fallstricke einer außerfamiliären Hofübergabe auf.

Die Zeiten haben sich geändert! Familie Berger (Name geändert) hat fünf erwachsene Kinder und trotzdem keinen Hofnachfolger. Alle Kinder haben sich für einen Lebensweg außerhalb des landwirtschaftlichen Betriebes entschieden. Die Eltern respektieren das. Trotzdem sind da Enttäuschung, Trauer und Schuldgefühle, dass ausgerechnet sie die Hof-tore des seit Generationen geführten Haupterwerbsbetriebes schließen sollen.

Familie Berger ist kein Einzelfall. Es ist bekannt, dass bundesweit zwei Drittel aller landwirtschaftlichen Betriebe keinen Hofnachfolger in Aussicht haben. Gründe dafür sind, dass die Kinder andere Wege gehen, es keine Kinder gibt, Streit die Familie trennt, Unfall beziehungsweise Krankheit den Lebensplan ändern oder der Betrieb keine Zukunftsperspektive hat. Egal welcher Grund vorliegt: Für die betroffene Familie ist es immer eine Herausforderung, mit dieser Situation umzugehen. Familie Berger hat die Hof-tore nicht geschlossen und stattdessen den Weg der außerfamiliären Hofübergabe beschritten. Eine junge Familie ist auf dem Hof eingezogen, will dort ihr neues Leben als Einsteiger in der Landwirtschaft aufbauen und eine neue Heimat finden.

Pioniere

Sind es besondere Menschen, die diesen Schritt wagen? Ja und nein. Auf alle Fälle sind es Pioniere, denn die außerfamiliäre Hofübergabe ist für die allermeisten noch Neuland. So ein Pionier kann jeder sein. Was er oder sie mitbringen muss, sind Mut, Flexibilität, Offenheit für Neues, Veränderungs- und Risikobereitschaft. So unterschiedlich die Menschen sind, den Übergebern ist der Wunsch gemein, den Hof nicht zu zerstü-

ckeln und ihr Lebenswerk zu erhalten, und bei den Übernehmern ihr Herzblut, das für die Landwirtschaft schlägt.

Was ist besonders?

Das Besondere ist, dass es sich um eine Übergabe unter sich fremden Menschen handelt und diese sich erst finden müssen. Wer sind diese Fremden? Wird es gutgehen? Menschlich? Fachlich? Finanziell? Kann ich ihnen den Hof anvertrauen? Ist es der richtige Hof für uns? Schaffen wir das? Schaffen die das? All diese Fragen machen Angst und müssen vor der Übergabe gut geklärt werden. Aber sie sind nur die eine Seite der Medaille. Die andere ist die besondere Chance, die in dem Satz steckt: „Ich kann mir meinen Erben bzw. meinen Erblasser und Hof selber aussuchen!“ Wer garantiert mir denn, dass es in der Familie besser klappt? Gegenbeispiele dafür gibt es genug. Fremde Menschen haben stattdessen die Chance, sich neu und auf Augenhöhe zu begegnen, ohne den Ballast alter Familienverhältnisse und eingefahrener Rollen und Konflikte.

Gleich zu Beginn drängt sich ein ganzes Bündel offener Fragen auf. An was ist alles zu denken? Wie und wo anfangen? Wo gibt es Infos und Unterstützung? Wie sichern wir uns ab? Wie finden wir überhaupt diejenigen, die zu uns passen, oder den Hof, der zu uns passt? Fragezeichen über Fragezeichen! Im Folgenden werden einige Knackpunkte beleuchtet.

Die Suche

Die Suche ist ein Nadelöhr in der außerfamiliären Hofübergabe. Ihr muss gebührend Zeit und Aufmerksamkeit geschenkt werden. Nicht die ersten Hofinteressenten werden die richtigen und

Bis der Vertrag steht, ist es bei einer außerfamiliären Hofübergabe ein langer Prozess.



auch nicht der erste Hof wird der passende sein. Um zielgerichtet suchen und verhandeln zu können, muss jedem Beteiligten klar sein, was er will, was er konkret sucht und was er zu bieten hat. Gleichzeitig braucht es Flexibilität und Offenheit, um von ursprünglichen Vorstellungen abzurücken zu können. Nicht alle Ziele werden umsetzbar sein. Höfe und Menschen kann ich mir nicht backen, Konzepte schon. Entscheidend ist, unterscheiden zu können zwischen dem, was mir unabdingbar wichtig ist, und dem, wo ich Abstriche machen kann. Diese Phase ist anspruchsvoll und nervenaufreibend. Eine Begleitung durch einen Coach ist hier, wie auch im weiteren Verlauf der Übergabe, mehr als ratsam.

Das Kennenlernen

Wenn sich die Beteiligten gefunden haben, braucht es Zeit für das Kennenlernen. Die Erfahrung zeigt, dass eine gemeinsame „Probezeit“ von einem Jahr sinnvoll ist. Oft tauchen erst nach Monaten erste ernsthafte Auseinandersetzungen auf. Für die Übernehmenden macht es außerdem Sinn, den Hof in seinem Jahresablauf kennenzulernen. Sich diese Zeit freizuschaffen, ist für sie nicht leicht. Sie sind bis dato örtlich wie beruflich anderweitig eingebunden und sind darauf angewiesen, Geld zu verdienen. Eine Anstel-

lung über einen Arbeitsvertrag für eine erste Phase kann eine gute Lösung sein.

Der Betrieb

Wie steht der Betrieb aktuell wirtschaftlich da und welches Entwicklungspotenzial steckt in ihm? Mit dieser Frage müssen alle Beteiligten schonungslos, aber auch respektvoll umgehen. Die Übernehmenden müssen leben, in den Betrieb investieren und Rücklagen bilden können, die Übergebenden für das Alter abgesichert sein. Beides muss der Betrieb erwirtschaften.

Finanziell entlastend ist es, wenn die Übergeber sich frühzeitig eine private Vorsorge und Risikoabsicherung aufbauen. Gut ist es dabei, sich die Situation einmal vorzustellen, wie es als Altenteiler ist, wenn ich auf Hilfe angewiesen bin, und offen darüber zu sprechen.

Die Finanzen

Der Einstieg in die Landwirtschaft ist kapitalintensiv. Viele junge Leute bringen dieses Kapital nicht mit. Übergeber und deren Erben müssen sich entscheiden: Wollen wir möglichst viel Geld oder wollen wir Hofnachfolger mit Luft zum Atmen?

„Was ist mein Hof wert?“ An dieser Frage scheiden sich die Geister von Übergeber, deren Erben und den Übernehmern. Die

Erben müssen mit ins Boot, müssen einverstanden sein mit der Entscheidung ihrer Eltern, den Hof in fremde Hände zu geben. Leicht kann sonst das Gefühl entstehen, um das Erbe betrogen worden zu sein.

In den letzten Jahren entstehen neben den klassischen Hofübergabemodellen ganz neue juristische Formen und Finanzierungsmöglichkeiten wie Stiftungen, Vereine, Bodengenossenschaften, Crowdfunding oder Solawi-Projekte. Jeder muss hier herausfinden, was für ihn selbst und seine Situation das Passende ist. Dringend braucht es auch neue politische Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in der Landwirtschaft.

Die eigenen Kräfte

Die Gründerjahre sind für die Übernehmenden eine besondere Belastungsprobe – nicht nur in finanzieller Hinsicht. Sie verlassen ihr gewohntes Umfeld, verlassen Freunde, Familie, Job. Gleichzeitig bauen sie an einem fremden Ort ein Unternehmen und gegebenenfalls eine Familie auf. Alles ist neu, Fehler unvermeidbar, Hindernisse an der Tagesordnung. Unternehmerische Herausforderungen werden im Vorfeld unterschätzt. Psychische, körperliche und finanzielle Ressourcen sind notwendig, tatkräftige Unterstützung durch Übergeber und Freunde ein Segen.

Der Mensch ist Dreh- und Angelpunkt für das Gelingen. Die Übernehmer müssen die Lebensleistung der Senioren würdigen und die Übergeber

Projektseminar zum Thema

Ein Projektseminar mit dem Titel „Außerfamiliäre Hofübergabe: Von den ersten Überlegungen zur konkreten Umsetzung“ bietet das Bildungshaus Kloster St. Ulrich in diesem Jahr an.

In sechs Tagesmodulen verteilt auf das Jahr 2019 werden die Seminarteilnehmer darin unterstützt, von den ersten Überlegungen an den individuellen Prozess ihrer Hofübergabe oder Existenzgründung anzupacken: ganzheitlich zu beleuchten, planen und einzel-

ne Schritte durchzuführen. Das Projektseminar richtet sich sowohl an Hofübergeber ohne Nachfolger als auch an potenzielle Hofübernehmer ohne eigenen Hof. Die Kosten betragen für alle sechs Module zusammen 260 Euro.

Folgende Termine sind jeweils freitags geplant: 8. Februar, 8. März, 12. April, 10. Mai, 18. Oktober und 15. November. Anmeldung und Info: Bildungshaus Kloster St. Ulrich, Tel. 07602/9101-0. www.st-ulrich-lvhs.de □

ihrerseits, dass die Jungen den Schritt in die Landwirtschaft wagen. Gegenseitiges Vertrauen und Respekt sind die Grundlage des Miteinanders.

Die Devise lautet: Reden, reden und nochmals reden, Erwartungen, Bedürfnisse, Wünsche äußern und auch Kritik sowie heikle Themen auf den Tisch bringen – und dies besser vor als nach der Übergabe. Getroffene Vereinbarungen sollten dabei schriftlich festgehalten werden.

Wenn es nicht klappen will

Wenn es zwischenmenschlich einfach nicht passt, dann sollte man es lassen. Neben gezielten Überlegungen sollte dabei auch das Bauchgefühl befragt werden. Andere Übergaben scheitern an gegensätzlichen finanziellen Vorstellungen oder unvereinbaren Bedürfnissen. Jeder

muss selbst ehrlich entscheiden, was für sie oder ihn tragbar ist und was nicht.

Für die Übergeber bedeutet die Möglichkeit der außerfamiliären Hofübergabe, dass sie nicht darauf angewiesen sind, einen Hofnachfolger in ihrer Familie zu finden – für manche Eltern und manche Kinder eine entlastende Situation. Das Lebenswerk wird von jungen Leuten mit Herzblut und oft guter Ausbildung weitergeführt. Neueinsteiger sind motiviert, bringen neue Ideen und neuen Elan mit. Für die Übernehmer kann der Traum vom eigenen Hof Wirklichkeit werden.

Für die Gesellschaft bedeutet es den Erhalt von Höfen, regionaler Nahrungsmittelproduktion, Pflege der Kulturlandschaft sowie Arbeitsplätze, Kaufkraft, Wertschöpfung, Infrastruktur und Tourismus in der Region. Eine Win-win-Situation für alle.

Birgit Motteler
www.familie-und-betrieb.de

Euro-Zone ohne Puffer

ZINSEN Die Europäische Zentralbank hat keinerlei Puffer, um auf mögliche schlechtere Zeiten mit niedrigen Zinsen zu reagieren.

Jerome Powell, der Präsident der amerikanischen Notenbank Federal Reserve, hat auf einem Vortrag im November einen technisch klingenden Satz gesagt: Der amerikanische Leitzins von derzeit 2 bis 2,25 % befindet sich knapp unterhalb des neutralen Zinsniveaus.

Das klingt für Außenstehende nicht aufregend. Die im Entschlüsseln der geldpolitischen Fachsprache geübten Profianleger aber hat die Aussage elektrisiert: Auch wenn Powell einen Interpretationsspielraum offen ließ, ist nämlich dann vom neutralen Zins die Rede, wenn der Leitzins ein Niveau erreicht, bei dem er das Wirtschaftswachstum weder positiv noch negativ beeinflusst. Natürlich lässt sich darüber streiten, bei welchem exakten Zinssatz dies der Fall ist. Aber allein die Tatsache, dass die amerikanische Notenbank sich diesem Niveau nahe wähnt, ließ die Börsen jubilieren. Ist doch nach Auffassung vieler Finanzprofis nun damit zu rechnen, dass Amerikas Notenbank die Zinsen nur noch in geringem Umfang weiter erhöhen wird. Dies kommt an den Märkten gut an.

Doch das ist zu kurz gedacht. Denn in Wahrheit beinhaltet Powells Anmerkung eine ziemlich schlechte Nachricht: Amerikas Notenbanker scheinen nicht daran zu glauben, dass die Wirtschaft des Landes ein deutlich höheres Zinsniveau verkraften könnte. Noch schlechter ist die veränderte amerikanische Tonlage aber für die Europäische Zentralbank: Zweifel an der Stärke der Konjunktur kommen für den Präsidenten der Europäischen Zentralbank, Mario Draghi, zur Unzeit. Denn er hat es versäumt, die EZB dafür zu wappnen. Der Leitzins im Euro-Raum liegt bei 0 %. Das heißt: Die EZB hat keinerlei Puffer, um auf mögliche schlechtere Zeiten mit niedrigeren Zinsen zu reagieren. Heiner Wurm



Die Übernehmer müssen die Lebensleistung der Senioren würdigen und die Übergeber ihrerseits, dass die Jungen den Schritt in die Landwirtschaft wagen.