

Auf der Suche nach dem passenden Betrieb

Rolf Hoffner, Hofbörse der Landsiedlung Baden-Württemberg GmbH, zur Nachfrage nach Höfen und Hofstellen und zu Unterstützungsmöglichkeiten für Junglandwirt*innen durch die Hofbörsen der Landgesellschaften

Die Hofbörse der Landsiedlung Baden-Württemberg GmbH vermittelt Resthofstellen, aber auch ganze landwirtschaftliche Betriebe. Laut aktuellem Tätigkeitsbericht 2017 der BLG ist bundesweit die Zahl der Nachfragen nach landwirtschaftlichen Betrieben in den letzten beiden Jahren leicht gesunken (auf 3.072 im Jahr 2017), eine Trendumkehr ist das aber vielleicht noch nicht, denn zwischen 2009 und 2015 haben sich die Nachfragen von 1.613 auf 3.116 beinahe verdoppelt. Haben Sie für die Hofbörse in Baden-Württemberg einen ähnlichen Anstieg beobachten können? Wie erklären Sie sich diese fast Verdoppelung der Nachfragen?

Hoffner: Eine Zunahme von 2009 bis 2015 hat vielmehr etwas mit der Niedrigzins-Phase und Reinvestitionsbedarf zu tun, als mit der realen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produktionsstandorten. Tendenziell gab es steigende Kauffälle ganzer Höfe aufgrund einer hohen Flächennachfrage. Z. T. wurden ganze landwirtschaftliche Betriebe inkl. Hofstelle gekauft, nur um den knappen Faktor Boden erwerben zu können. Diese Tendenz dürfte in Baden-Württemberg noch stärker ausgeprägt sein als in nördlicheren Bundesländern. Der Grund liegt in der bestehenden kleinparzellierten Agrarstruktur (kleine Betriebe). Ein weiterer Anstieg war außerdem im Nebenerwerb/Hobbybereich, insbesondere bei Pferdehaltern, zu verzeichnen. Signifikant war innerhalb der letzten beiden Jahre auch die steigende Anfrage nach einer gewerblichen Nutzung von Althofstellen.



Foto: Landsiedlung BW

*Inwieweit können die Hofbörsen der Landgesellschaften gerade Junglandwirt*innen und Existenzgründer*innen Unterstützung bieten?*

Hoffner: Die Unterstützung durch Hofbörsen der Landgesellschaften ist deshalb besonders erfolgreich, weil die Landgesellschaften durch ihren integrativen Ansatz und ihre besonderen Kenntnisse des regionalen Bodenmarktes selektive Angebote unterbreiten können. Unternehmensgründungen funktionieren, wenn Junglandwirt*innen passende Hofstellen vermittelt werden können. Das setzt allerdings voraus, dass beim Kauf entsprechendes Eigenkapital bei den Existenzgründer*innen vorhanden ist. Verstärkte Unterstützung kann vor allem auch durch die Vermittlung von Pachtbetrieben erfolgen. Bei allen Übergabeformen leisten wir sehr häufig Unterstützung bei der Einschätzung eines Investitionsbedarfs für Gebäudeinstandhaltung etc., die Erstellung von Businessplänen und bei der Unterstützung einer Finanzierung (das impliziert auch, dass man den

Rolf Hoffner ist seit 2002 bei der Landsiedlung Baden-Württemberg tätig und beschäftigt sich seit Beginn mit der agrarstrukturellen Thematik.

Im Rahmen seiner Tätigkeit in der Hofbörse setzt er sich mit der Beratung von außerbetrieblichen Hofübergaben auseinander. Seine Schwerpunkte sind dabei Übernahme-konzepte, Finanzierungsfragen und strukturelle Weiterentwicklung landwirtschaftlicher Betriebe. Außerdem ist er Projektleiter für den Bodenfonds des Landes Baden-Württemberg.

Hofeinsteiger*innen die Rentabilität von ganzen Betrieben oder Betriebszweigen aufzeigt).

Beispiel: Die Hofbörse vermittelt einen landwirtschaftlichen Betrieb. Die Hofstelle wird vom Junglandwirt/ von der Junglandwirtin gekauft, während die Flächen von der Landsiedlung erworben und an den Übernehmer/ die Übernehmerin verpachtet werden. Dieser Vorgang senkt den Fremdkapitalanteil für die Junglandwirt*innen.

*Können auch Quereinsteiger*innen ohne ursprünglich landwirtschaftlichen Hintergrund (oder ggf. mit landwirtschaftlicher Zweitausbildung) über die Hofbörse Betriebe erwerben?*

Hoffner: An Nachfrager*innen ohne Ausbildung können in der Regel nur Resthofstellen für Hobbyzwecke vermittelt werden. Bei existenzfähigen Betrieben wird eine Ausbildung im landwirtschaftlichen Bereich (privilegierte*r Landwirt*in) erwartet bzw. korreliert häufig mit einem wirtschaftlichen Erfolg. Ob jemand einen familiären Hintergrund in der Landwirtschaft hat, interes-

siert dabei weniger. Wichtig ist, dass Einsteiger*innen über ein produktionstechnisches Wissen und Erfahrungen verfügen und dass ein unternehmerisches Denken vorhanden ist. Letztendlich müssen sich aus einem Betriebskonzept die Motivation und das Engagement ableiten lassen.

*Haben Nachfragen von Quereinsteiger*innen in den letzten Jahren zugenommen?*

Hoffner: Nachfragen für Hobbyhaltung bis zum Nebenerwerb haben verstärkt zugenommen. Nachfragen von Neueinsteiger*innen und Quereinsteiger*innen sind in den letzten zehn Jahren etwa konstant niedrig geblieben. Allerdings muss natürlich berücksichtigt werden, dass zum Nebenerwerb mittlerweile auch Betriebe mit einer Ausstattung von 50 ha Fläche zählen. Im Bio-bereich war die Nachfrage nach kleineren Betrieben nach wie vor gleichbleibend.

*Was würden Sie jungen Hofübernehmer*innen empfehlen? Wo besteht vor allem Unterstützungsbedarf?*

Hoffner: Empfehlenswert ist, dass Hofübernehmer*innen sich einen ausreichend praktischen Hintergrund aneignen, sowohl in der Produktion als auch in der Betriebsführung. Außerdem ist es wichtiger denn je, sich über die preisliche Fluktuation von Produkten Gedanken zu machen. Dies steht im Kontext mit der Rentabilität von Betriebszweigen. Unterstützungsbedarf besteht am Anfang ganz elementar bei der Kapitalbeschaffung und der Unternehmensplanung.

Welcher Prozentsatz der Gesuche führt am Ende auch zur Übernahme? Und welches sind die hauptsächlichsten Gründe, dass eine Übernahme nicht zustande kommt?

Quereinsteiger*innen haben i. d. R. einen Übernahmeerfolg von max. 10 bis 15 %. Gründe für ein Scheitern

sind a) zu wenig Eigenkapital und b) zu geringe Flächenausstattung bei Übernahme von Betrieben, bei denen ein extrem hoher Konkurrenzdruck um Flächen existiert (Nachbarbetriebe kommen dann eher zum Zuge). Die Aufnahme frei werdender Flächen durch bestehende Betriebe zur Strukturanpassung reduziert die Möglichkeit für Neueinsteiger*innen erheblich (in Baden-Württemberg spielt der agrarstrukturelle Anpassungsprozess eine bedeutende Rolle). Modelle einer Übernahme durch Kapitalgesellschaften, die Einsteiger*innen eine Möglichkeit durch Beschäftigungsverträge ermöglichen, sind aufgrund der mangelnden unternehmerischen Entscheidungsbefähigung nicht im Interesse einer Unterstützung von Junglandwirt*innen. Sie dürften eher als Kapitalanlage zu betrachten sein.

Welche Betriebsformen werden hauptsächlich angeboten? Entspricht die Nachfrage hier dem Angebot bzw. was wird am häufigsten nachgefragt?

Hoffner: Milchviehbetriebe und Schweinehaltung (konventionell) wurden in den letzten Jahren prioritär auf dem Markt angeboten. Allerdings hatte sich die Nachfrage nach diesen Produktionsbetrieben sehr stark in Grenzen gehalten. Grund hierfür waren die längere Niedrigpreisphase bei Schweinefleisch und die in den letzten Jahren sinkenden Milchpreise. Am häufigsten nachgefragt sind kleinere Pferdebetriebe, große Ackerbaubetriebe mit über 70 ha, Grünlandbetriebe im Schwarzwald und direktvermarktende Betriebe.

*Wie läuft die Übergabe ab? Ausschließlich durch Verkauf oder gibt es einen Einstieg auf Raten, z. B., damit Übergeber*innen und Übernehmer*innen sich erst einmal kennenlernen können?*

Hoffner: Eine Hofübergabe läuft in der Regel nach folgendem Schema ab:

a. Hofangebote sondieren und Vorabauswahl (keine kurzfristigen

Schnellschüsse), Ortslage, Sichtung über Internet

- b. Vor Hofbesuch häufig bereits Klärung des Umfelds (auch persönliche Zusammenhänge)
- c. Ein erster Hofbesuch mit Lebenspartner*in ist nicht nur wichtig für die Objektbesichtigung, sondern ebenso wichtig für die Schaffung einer persönlichen Beziehung. Hier wird in der Regel eine wichtige Grundlage geschaffen.
- d. Abarbeiten produktionstechnischer Fragen und Infrastruktur
- e. Sondierung Infrastruktur (Schulen, Markt, Liefermöglichkeiten, etc.)
- f. Entscheidungsfindung Ja/Nein. Klärung wichtiger Fragen: Passt die regionale Gegebenheit? Wie sind die Bodenverhältnisse? Wie ist die Infrastruktur? Wie ist die Wohnsituation? Wie hoch ist der Investitionsstau? etc.

Die erste Phase bildet die Grundlage einer Vertrauensebene, die in der Landwirtschaft bei der Übergabe nach wie vor eine wichtige Rolle spielt.

Wenn Ja – zweiter vertrauensbildender Schritt (persönliche Fragen, Fragen der Hofübergabe etc.)

- g. Klärung offener Fragen, finanzieller Rahmenbedingungen, Übergabevorstellungen, von Pachtverhältnissen etc. Zu diesem Zeitpunkt ist in der Regel eine Übernahme zu 90 % sicher. Wichtige Grundlage im ersten Schritt ist die Offenheit gegenüber Übernahmemöglichkeiten.
- h. Klärung Einarbeitungsphase / Überschneidungsphase / zeitlicher Rahmen für Übernahme
- i. Nochmalige Reflektion der Entscheidung
- j. Endgültige Klärung, Finanzierungszusage ■