

Wie gewonnen so zerronnen

Versuch einer Existenzgründung in der Landwirtschaft – ein Erfahrungsbericht (2020)*

von Phillip Brändle

Die strukturellen, politischen und finanziellen Hürden für junge Menschen, um sich in der Landwirtschaft eine Existenz aufzubauen, sind gewaltig. Dies ist ein Widerspruch zu der vielfach geäußerten Erkenntnis aus Politik und Gesellschaft, dass ein lebendiger ländlicher Raum und eine gesunde Agrarstruktur – auch im Bereich Ökologie – nur mit mehr jungen Menschen auf den Höfen zu erreichen ist. In dem folgenden Beitrag schildert der Autor seine Erfahrungen bei dem Versuch einer Existenzgründung in der Landwirtschaft vor dem Hintergrund der aktuellen politischen Handlungsoptionen. Sein Fazit: Was es jetzt braucht, sind mutige junge Bäuerinnen und Bauern, veränderte politische Rahmenbedingungen und Altbauern und -bäuerinnen, die ihre Höfe auch zu annehmbaren Konditionen weitergeben.

Wie so oft saß ich abends vor meinem Rechner und suchte in Hofbörsen, Immobilienportalen und auf Ebay-Kleinanzeigen nach Hofangeboten. Meist waren diese Abende wenig ergiebig, da vorrangig nur Hofstellen ohne Land oder eben Land ohne Hofstelle angeboten werden. Ein runder stimmiger landwirtschaftlicher Betrieb samt Hofstelle und den dazu passenden Flächen findet sich nur selten. Bereits seit einigen Jahren versuche ich mich in der Landwirtschaft selbständig zu machen. Viele Resthöfe und laufende Betriebe habe ich in dieser Zeit besichtigt, dort gearbeitet und zum Teil umfassend durchdacht. Viele Immobilienmakler getroffen, ohne Erfolg. Entsprechend gering war meine Hoffnung, dass ich an diesem Abend im Spätsommer 2018 auf der Seite der Ebay-Kleinanzeigen Erfolg haben würde – doch ich sollte mich täuschen.

Rund 270 Hektar gehören zum Hof, der dort angeboten wurde. 100 Hektar davon sind Eigenland. 80 können aus drei eigenen Brunnen beregnet werden. Die Hofstelle und das Wohnhaus sind gut in Schuss. Und sogar die Mutterkühe und das komplette Hofinventar, samt Trecker und Maschinen, werden mit verkauft. Die Lage des Hofes ist perfekt. Keine hundert Kilometer sind es nach Berlin, wo meine Lebenspartnerin Regine und ich uns inzwischen sehr zu Hause fühlen und das auch für die potenzielle Vermarktung eine wichtige Rolle spielt. Der üppige sechs-

stellige Kaufpreis und die hohe Maklerprovision von sechs Prozent bzw. mindestens 50.000 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer schrecken Regine und mich zunächst zwar etwas ab, aber wir beschließen den Hof wenigstens zu besichtigen. Einen derart runden Betrieb findet man schließlich nur sehr selten. Wie üblich unterzeichnen wir den Maklervertrag, um überhaupt die Adresse des Hofes genannt zu bekommen. Schließlich verabredeten wir ein Treffen mit den aktuellen Eigentümern und dem Makler.

Es ist keine Liebe auf den ersten Blick, als wir mit dem Auto erstmals auf den Hof rollen. Die grün lackierten Dachziegel, die fast schon neongelb gestrichenen Hauswände und der hohe Zaun, der die Hofstelle umschließt, entsprechen nicht gerade unseren ästhetischen Idealvorstellungen. Dafür sind Haus und Hof wirklich top gepflegt. Alle relevanten Stellen sind gepflastert, was erfahrungsgemäß den Winter weniger matschig und den Sommer weniger staubig macht und dadurch messbar zur Steigerung der Lebensqualität beiträgt. Das kleine Dorf, mit weniger als hundert Einwohnern, in dem der Betrieb liegt, wirkt sympathisch. Und auch mit dem aktuellen Betriebsleiter und seiner Frau verstehen wir uns. Nach einem ersten Beschnuppern am Kaffeetisch gehen wir zur etwas vom Hof entfernten Lagerhalle samt den Maschinen, machen

* Der kritische Agrarbericht 2020, S. 96-100.

eine Feldrundfahrt und besuchen die Mutterkühe auf ihrer Winterweide. Auf der Tour durch die Feldmark verstärkt sich zusehends der Eindruck, dass der Betrieb in den letzten Jahren und Jahrzehnten durchweg liebevoll geführt wurde. Die Felder und Tiere wirken wohl umsorgt und auch in die Technik wurde in den letzten Jahren investiert, als würde der Hofnachfolger bereits in den Startlöchern stehen. Zum Schluss des Treffens vereinbarten alle Beteiligten, ein paar Nächte über die Sache zu schlafen und sich in der nächsten Woche erneut auszutauschen.

Das Große rechnen

Nach ein paar Nächten Schlaf und einigen Gesprächen untereinander sowie mit der Familie und verschiedenen Berufskollegen beschließen Regino und ich, es trotz der hohen Kaufsumme anzupacken. Von vorangegangenen Existenzgründungsversuchen sowie dem Glücksfall, dass wir einen guten Kontakt zu einem landwirtschaftlichen Steuerberater pflegen, wissen wir inzwischen recht genau, was wir brauchen, um bei den Banken voranzukommen:

- monatsweise Liquiditätsplanung für die kommenden vier bis fünf Jahre,
- Gewinn- und Verlustrechnungen für die kommenden vier bis fünf Jahre,
- Investitionsplan und Kapitaldienstplan,
- Planung der Abschreibungen,
- einen schriftlichen Geschäftsplan mit Analyse des Ist-Betriebes sowie einer Vorstellung des Planbetriebes, Marktanalysen, Vermarktungswege, Risikoanalyse, Lebensläufe, Arbeitskräftebesatz und so weiter,
- Grundbuchauszüge, Baupläne, Bilanzen, Flurstückskarten des Ist-Betriebes.

Da der Betrieb aktuell konventionell wirtschaftet, für uns eine Umstellung auf Ökologische Landwirtschaft aber klar ist, wird die Finanzplanung noch mal aufwendiger, da wir in der Umstellungszeit zwar ökologisch wirtschaften, aber konventionelle Preise bzw. Preise für sog. Umstellungsware bekommen. Zudem hat der fertig umgestellte Ökobetrieb natürlich ein anderes Anbausystem als jener, der sich noch in der Umstellung befindet. Und: Wir können nur wenige Zahlen aus der Bilanz des Ist-Betriebes übernehmen, da wir den Betrieb ja umstrukturieren. Wohl wissend, dass all diese Unterlagen nicht nebenbei erstellt und zusammengetragen werden können, beschließen Regino und ich, dass ich den Vertrag meines aktuellen Arbeitsverhältnisses auf einem Gemüsebaubetrieb bei Berlin Ende Januar auslaufen lasse, um mich voll und ganz der Betriebsplanung widmen zu können. Ein

durchaus übliches Vorgehen, wie wir später von einer Existenzgründungsförderungsgesellschaft für Brandenburg erfahren.

Nach einigen Wochen Vertiefung in verschiedene Standardwerke des KTBL (Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft) sowie vielen wertvollen Tipps von unterschiedlichsten Praktikern und unserem Steuerberater hatten wir die nötigen Berechnungen fertiggestellt. Neben der Erkenntnis, dass es uns wohl grundsätzlich möglich sein sollte, den Betrieb in den nächsten 30 Jahren, also bis zu unserem Renteneintrittsalter, abzubezahlen, stellten wir auch fest, dass uns vor allem die Nebenkosten des Betriebskaufes in Höhe von rund 150.000 Euro für Maklergebühren, Grunderwerbsteuer und Notarkosten richtig wehtun. Hinzu kommt die Umstellungsphase auf Ökologischen Landbau, die uns nochmal fast 100.000 Euro kostet, da wir in der Umstellung fast zwangsläufig Verlust machen werden. In Summe bedeuten die Nebenkosten und die Verluste in den ersten beiden Jahren, dass unser vorhandenes Eigenkapital nicht mal reicht, um die Nebenkosten des Betriebskaufes zu bezahlen, geschweige denn die Anfangsphase zu überstehen. Um auf Nummer sicher zu gehen, dass wir in unseren Planungsdaten nichts Wichtiges vergessen bzw. keinen grundlegenden Fehler gemacht haben, lassen wir all unsere Daten von einem landwirtschaftlichen Fachberater prüfen, der sich auch den Betrieb nochmal anschaut. Auch er schätzt den Zustand des Betriebes als sehr gepflegt ein und attestiert unseren Planungen, dass sie Sinn machen.

Von Bank zu Bank

Trotz der, aufgrund des »geringen« Eigenkapitalanteils, nicht optimalen finanziellen Ausgangssituation, aber mit dem Wissen, dass wir laut Finanzplan nach der Umstellung auf Ökolandbau genug Gewinne machen werden, um unseren Kapitaldienst bedienen zu können, starteten wir unsere Anfragen bei verschiedenen Banken. Der Zugang zu den Banken ist hierbei sehr unterschiedlich. Drei Bankberater wurden uns von unserem Steuerberater empfohlen. Mit der Hausbank des Betriebes, den wir kaufen wollen, hatten wir auf Empfehlung des aktuellen Betriebsleiters Kontakt aufgenommen. Einige Berufskollegen gaben uns Kontakte und letztlich sprachen wir natürlich auch mit unserer eigenen Hausbank. Allen schickten wir unsere Berechnungen sowie unseren schriftlichen Geschäftsplan. Zwar waren die Banken ebenso unterschiedlich wie unsere Zugänge zu denselben, aber in ihren Rückmeldungen waren sich alle Banken dann doch recht ähnlich bzw. einig. Zwar sei unser Geschäftsplan schlüssig, solide und nachvollziehbar und man teile auch die Einschätzung, dass wir nach der Umstellung

auf Ökologischen Landbau ausreichende Gewinne machen werden, aber: unser Eigenkapitalanteil von 100.000 Euro sei bei einer Finanzierungssumme im mittleren sechsstelligen Bereich einfach zu gering.

Was also tun? Nach ein paar Versuchen, das fehlende Geld über eine sog. Bürgschaftsbank zu beschaffen bzw. abzusichern, sowie der Idee, weiteres Geld über Privatdarlehen einzuwerben, wurde schnell klar, dass uns der Kauf wahrscheinlich nur gelingen wird, wenn wir weitere kapitalkräftige Akteure mit ins Boot holen. Entsprechend machten wir uns daran, einige Institutionen und Menschen in unserem Umfeld anzusprechen, von denen wir wussten, dass sie sich eine entsprechende Partnerschaft mit uns vorstellen konnten. Mehr noch: Wir begannen damit, uns ausführlicher mit dem Gesellschaftsrecht zu beschäftigen und zu prüfen, welche Rechtsform gegebenenfalls zu uns und unseren potenziellen neuen Partnern passt.

Auch unser Makler versuchte immer wieder, uns mit möglichen Geldgebern zusammenzubringen. Sein Hauptinteresse galt nach unserem Eindruck hierbei allerdings vor allem der Sicherung seiner Provision. Diese war ihm nur dann sicher, wenn der Eigentümer des Hofes auch wirklich an uns verkauft, da alle weiteren Interessenten einen Vertrag mit einem anderen Makler oder keinen Vertrag hatten. Eine gesunde Agrarstruktur schien bei den Vorschlägen des Maklers keine Rolle zu spielen. So vermittelte er uns beispielsweise an eine Investorengruppe, die im Prinzip nichts mit Landwirtschaft zu tun hatte, aber sich vorgenommen hatte, im Umfeld von Berlin mehrere hundert, besser tausend Hektar Land zu kaufen. In ihren Augen waren die Preise für das Ackerland um Berlin sehr gering und die Tatsache, mit Berlin eine boomende Metropole direkt um die Ecke zu haben, machte sie optimistisch, dass sich die Investition langfristig auszahlen würde.

Parallel zu all diesen Entwicklungen, die sich über Wochen und Monate zogen, trafen wir uns immer wieder mit dem Betriebsleiter und seiner Frau. Diese gaben uns einerseits klar zu verstehen, dass wir uns sputen sollen, da es noch weitere Interessenten gebe, die den Betrieb kaufen möchten. Andererseits wollten sie uns einige Unterlagen, welche wir dringend für die Banken benötigten, nicht herausgeben, da sie in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen gemacht hatten – eine Zwickmühle, aus der wir uns nur mit viel Geduld und regelmäßigen Gesprächen befreien konnten. Nach weiteren Wochen mit Betriebsbesuchen gaben sie uns letztlich doch Zugriff auf alle nötigen Unterlagen.

Die Gespräche mit potenziellen Geldgebern, verschiedenen Banken und Fachleuten für Gesellschaftsrecht fanden statt und es zeichnete sich ab, dass wir sowohl einen Geschäftspartner finden würden, der

unseren Eigenkapitalanteil aufstockt und mit dem wir uns eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vorstellen konnten, als auch eine Bank, die an uns glaubte und uns unterstützt. Gleichwohl machte die Tatsache, dass wir nun nicht mehr alleine agieren konnten, sondern uns mit einem Partner abstimmen mussten, die Sache nicht einfacher. Dies galt insbesondere für die Rechtsform. Nach einigem Hin und Her entschlossen wir uns letztlich, eine Kommanditgesellschaft (KG) zu gründen, was abermals Zeit und diesmal auch Geld kostete, da wir uns bei der Vertragsgestaltung von einem Experten für Gesellschaftsrecht beraten lassen mussten und auch der Notar für die Eintragung beim Handelsregister natürlich Geld kostete. Ob wir den Hof letztendlich bekommen würden, war zu diesem Zeitpunkt noch nicht klar. Die KG benötigten wir aber trotzdem, um gegenüber der Bank als Kreditnehmer handlungsfähig zu sein.

Nach Monaten der Vorbereitung hatten wir es Anfang Juni 2019 tatsächlich geschafft. Schwarz auf Weiß lag das Schreiben unserer Bank vor uns, in welchem sie uns verbindlich die Finanzierung des Hofes zusagte – wir waren begeistert und aufgeregt zugleich. Schnellstmöglich gingen wir mit der schriftlichen Finanzierungszusage zum Verkäufer, um nun endlich den konkreten Kauf in Angriff zu nehmen. Da uns dieser immer wieder versicherte, dass die Person, welche als erstes die Finanzierungszusage bringt, auch Käufer wird, waren wir uns sicher, dass der weitere Kaufprozess nun schnell vonstatten gehen wird. Aber, weit gefehlt.

Der Verkäufer eröffnete uns, dass er gerne einem weiteren Kaufinteressenten noch eine Woche Zeit geben würde, um zu schauen, ob dieser gegebenenfalls auch eine Finanzierungszusage erhält. Sein Plan war es, im Anschluss mit uns beiden zum Notar zu gehen und erst dann zu entscheiden, wer den Hof bekommt. Wir begannen Druck zu machen und forderten unter Androhung, unser Kaufangebot zurückzuziehen, einen Notartermin zur Erstellung des Kaufvertrages. Schließlich hatten wir nun auch gegenüber unserer Bank und unserem Geschäftspartner einen Ruf zu verlieren. Aufgrund der Sorge, am Ende gänzlich ohne Nachfolger dazustehen, ließ sich der Verkäufer auf einen zeitnahen Notartermin ein. Beim Notar einigten wir uns auf einen Kaufvertrag, der mit allen Anlagen mehrere hundert Seiten umfasste. Als Unterzeichnungstermin vereinbarten wir den 19. Juni. Bis zum 30. Juni sollte der Hof an uns übergehen. Regine und ich fuhren nach Hause und leiteten alle nötigen Schritte für die konkrete Übernahme ein. Wir prüften den Notarvertrag und kündigten bei unseren Vermietern unseren Auszug an, schlossen einen Kontrollvertrag bei der Biokontrollstelle, besorgten uns ein eigenes Auto und, und, und. Am 11. Juni, also acht Tage vor

Tab. 1: Kostenaufstellung des Existenzgründungsversuches

Kostenpunkt	Betrag (in Euro)
Landwirtschaftliche Fachberatung für Geschäftsplan	500
Erstellung Wertgutachten durch Bank zur Festlegung des Beleihwertes	3.332
Fachberatung zur Gründung der Kommanditgesellschaft (KG)	3.927
Notarkosten für Gründung und Liquidation der Kommanditgesellschaft (KG)	724
Eintragung der Kommanditgesellschaft (KG)	120
<i>Summe</i>	<i>8.603</i>

Unterzeichnung des Kaufvertrages und drei Wochen vor der Übergabe, rief uns der Verkäufer dann an, um uns mitzuteilen, dass er den Betrieb nun doch an jemand anders verkaufen werden sollte. Regine und ich waren fassungslos. Über Umwege erfuhren wir, dass der Betrieb an jemand verkauft wird, der bereits vielfach auf dem Betrieb gearbeitet hat und seit Jahren versucht, diesen zu übernehmen. Uns bleibt letztlich nur die Erkenntnis sehr viel gelernt zu haben und für den nächsten Versuch einer Hofübernahme deutlich besser gerüstet zu sein. Die Gesamtkosten des Gründungsversuches (siehe Tabelle 1) tun jungen Menschen wie uns sehr weh.

Förderung von Junglandwirten

Egal, wen man im politischen Geschäft über die Frage sprechen hört, wie wichtig es für die ländlichen Gemeinden ist, dass gerade junge Menschen sich dort Existenzen aufbauen: sie scheinen sich alle einig zu sein. Dies gilt gleichermaßen für Bund und Länder sowie für die Europäische Union. In der Realität ist von diesem Enthusiasmus leider nur sehr wenig zu spüren. Ziemlich genau ein Prozent der Direktzahlungen wird in der aktuellen Förderperiode als Junglandwirteförderung ausbezahlt. Ab der neuen Förderperiode sollen es laut Kommissionsvorschlag zwei Prozent werden. Konkret läuft die Vergabe so, dass man als Junglandwirt, also als junger Mensch, der das 40. Lebensjahr noch nicht erreicht hat, rund 45 Euro pro Hektar für bis zu 90 Hektar des Betriebes erhält. Die Zahlung ist somit auf rund 4.050 Euro im Jahr begrenzt. Die maximale Laufzeit der Förderung beträgt derzeit fünf Jahre. Für innerfamiliäre Hofnachfolger und vielleicht auch manch partnerschaftliche außerfamiliäre Hofübergabe mag diese Förderstruktur ein nettes Zubrot darstellen. Für Gründungen wie der unsrigen, bei der auf einen Schlag sehr viel Kapital benötigt wird und es

dabei vor allem zu Beginn schwer ist, liquide zu bleiben, greift diese Regelung indes deutlich zu kurz.

Auch in den einzelnen Bundesländern gibt es nur wenig konkretes Engagement. Kein Bundesland außer Sachsen-Anhalt hat innerhalb der Ländlichen Entwicklungsprogramme (Zweite Säule/ELER) ein eigenes Förderangebot für Junglandwirte aufgelegt. Und dabei zeigt Sachsen-Anhalt auf lebendige Art und Weise, wie es gehen könnte. Bis zu 70.000 Euro Gesamtförderung, verteilt auf drei Jahre, erhält man dort als Junglandwirt. Erfüllt werden müssen hierfür Kriterien wie beispielsweise Hauptwohnsitz im Bundesland, maximaler Tierbesatz von zwei Großvieheinheiten pro Hektar sowie Abgabe eines soliden Geschäftsplanes.

Dass die Agrarförderung uns Junglandwirte offensichtlich für nur wenig förderwürdig hält, nehme ich zur Kenntnis. Auch weil mir das permanente Einfordern von Steuergeldern durch den Berufsstand wirklich unsympathisch ist. Als durchweg ungerecht empfinde ich allerdings die Tatsache, dass aktuell viele Investoren beim Kauf von landwirtschaftlichen Betrieben von einer Befreiung der Grunderwerbssteuer profitieren, viele junge Menschen, die sich in der Landwirtschaft eine Existenz aufbauen möchten, diese aber vollumfänglich zahlen müssen. Konkret geht es um sog. Share Deals (Anteilskäufe). Je nach Bundesland müssen in Deutschland auf den Landkaufpreis zwischen 3,5 Prozent und 6,5 Prozent Grunderwerbssteuer gezahlt werden. Diese Steuer fällt bei den genannten Share Deals weg. Kauft ein Investor nicht

Folgerungen & Forderungen

- Existenzgründungen in der Landwirtschaft brauchen eine stärkere finanzielle Unterstützung. Sachsen-Anhalt zeigt, wie es gehen kann.
- Eine Grunderwerbssteuerbefreiung beim Landkauf für Junglandwirte wäre deutlich sinnvoller als die für Investoren bei Anteilskäufen.
- Öffentliche Flächen müssen vorwiegend und vergünstigt an Existenzgründer in der Landwirtschaft vergeben werden.
- Eine zentrale bundesweite Anlaufstelle mit kostenlosen Beratungsleistungen für Existenzgründer wäre hilfreich.
- Existenzgründer und Junglandwirte müssen in allen agrarpolitischen Gremien ein größeres Mitspracherecht haben.
- Eine EU-Agrarpolitik, die eine regionale Qualitätsproduktion stärkt, statt auf Export und Stückkostenoptimierung zu setzen, macht den Einstieg in die Landwirtschaft für junge Menschen attraktiver.

direkt das Land, sondern Anteile von bis zu 95 Prozent an einer GmbH, Aktiengesellschaft oder Genossenschaft, welcher das Land gehört, zahlt er keine Grunderwerbssteuer. Nach einer im November 2017 veröffentlichten Studie des bundeseigenen Thünen-Institutes haben von 2007 bis 2017 rund 28.500 Hektar den Eigentümer über eben solche steuerfreien Anteilsverkäufe gewechselt.¹ In meinen Augen wäre eine grundsätzliche Steuerbefreiung für Existenzgründer statt Steuerbefreiungen für Großinvestoren sinnvoller und gerechter. Was helfen mir die Lippenbekenntnisse von Politikern, wie wichtig junge Menschen im ländlichen Raum sind, wenn diese mir letztlich fast 50 Prozent unseres Eigenkapitals durch die Grunderwerbssteuer nehmen?

Außerdem meine ich: Der Bundesregierung würde es gut zu Gesicht stehen, sich auch an den Nebenkosten einer Existenzgründung – beispielsweise für Gutachtererstellung, Notarkosten oder Beratungskosten – zu beteiligen. Ebenso sinnvoll wäre es in meinen Augen, wenn bundes- und landeseigene Flächen, wie die noch verbliebenen Flächen der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG), zu vergünstigten Konditionen an Existenzgründer zu vergeben. Auch eine zentrale bundesweite Anlaufstelle für landwirtschaftliche Existenzgründer mit kostenlosen Beratungsleistungen wäre hilfreich, um Junglandwirten den Rücken zu stärken. Nicht zuletzt würde eine

Agrarförderung, die auf Betriebsvielfalt und Diversifizierung statt auf Stückkostenpreisreduzierung und Weltmarktorientierung setzt, und die ihre Verantwortung zur Eindämmung des Klimawandels wahrnimmt anstatt über Versicherungslösungen zur Absicherung von Ernteausschlägen zu debattieren, mir ein deutlich besseres Gefühl bei der Existenzgründung geben, als dies aktuell der Fall ist. Und schließlich: Ich bin der festen Überzeugung, dass die Interessen junger Bäuerinnen und Bauern in den politischen Gremien, sowohl auf EU- wie auf Bundes- und Länderebene, sehr viel mehr Gewicht haben sollten. Die von Bayerns Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber (CSU) im Frühjahr 2019 eingesetzte Junglandwirte-Kommission könnte bei einer ernsthaften Umsetzung ein erster Schritt in diese Richtung sein.

Anmerkung

- ¹ A. Tietz: Überregional aktive Kapitaleigentümer in ostdeutschen Agrarunternehmen: Entwicklungen bis 2017. Thünen Report 52. Braunschweig 2017 (https://www.thuenen.de/media/publikationen/thuenen-report/Thuenen-Report_52.pdf), hier: p. XI.

Phillip Brändle

Seit 2020 Gemüsebauer in Brandenburg. Damals Mitglied im Bundesvorstand der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft e.V., zurzeit dort Referent für Agrarpolitik.