



HOFÜBERGABE: TRAGBARKEIT, KOMMUNIKATION UND PLANUNG

Die Hofübergabe ist für Familie und Betrieb ein zentraler Prozess und dient als Brücke zwischen Generationen. Die Hofübergabe innerhalb der Familie wird begünstigt, weil sie nicht zum Verkehrswert, sondern zum Ertragswert erfolgen kann.



Eine offene Kommunikation zwischen den Generationen erleichtert eine Hofübergabe.

Für die Hofübergabe innerhalb der Familie werden Boden, Gebäude und Infrastruktur mit dem Ertragswert geschätzt. Der Ertragswert entspricht dem Kapital, das mit dem Ertrag eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks bei landesüblicher Bewirtschaftung zum durchschnittlichen Zinssatz für erste Hypotheken verzinst werden kann.

Das Ertragswertsystem ist ein zentrales Element des Bundesgesetzes über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB SR 211.412.11) und ein wichtiges Instrument der Agrarpolitik. Es setzt günstige Rahmenbedingungen für die Betriebsübernahme, indem Landwirte zu tragbaren Bedingungen Boden erwerben können. Der Ertragswert dämpft die Produktionskosten mit der Begrenzung der Übernahmewerte, der Belastungsgrenze und der Landgutkosten. Die Übernahme zum Ertragswert in der Familie ermöglicht eine Weitergabe des Betriebs von Generation zu Generation, gemäss Hofer (2014) ein wichtiges Merkmal des bäuerlichen Betriebs. Eine negative Folge daraus ist nach Hofer ein extrem kleines Angebot an landwirtschaftlichem Boden mit entsprechend

hohen Preisen. Aus diesem Grund ist es für Landwirte, die keinen Betrieb aus der Familie übernehmen können, sehr schwierig, einen landwirtschaftlichen Betrieb zu kaufen.

Herausforderung Hofübergabe

Im Rahmen des Interreg-Projekts «Betriebsmanagement im Obstbau» wurden von 2009 bis 2011 wichtige Elemente der Hofübergabe mit Praxisbetrieben untersucht. Die Hofübergabe ist ein langfristiger, anspruchsvoller Prozess. Damit dies gut gelingt, braucht es eine frühzeitige, offene Kommunikation, Wertschätzung und gegenseitiges Vertrauen. Für eine korrekte Abwicklung des rechtlichen und finanziellen Teils empfiehlt sich der Beizug eines kompetenten Beraters. Wie oben beschrieben, wird der Übernahmepreis des Betriebs anhand des Ertragswerts geschätzt, sofern der Betrieb selbst bewirtschaftet wird und der Übernehmer dafür geeignet ist (vgl. Art. 9 Selbstwirtschaft BGBB). Zur Finanzierung der Hofübernahme stehen den Produzenten vor allem folgende Möglichkeiten zur Verfügung: Eigene Mittel des Übernehmers,

private Darlehen (z.B. von der Familie), Starthilfedarlehen und Bankhypotheken.

Im Interreg-Projekt wurden folgende, nach wie vor gültigen Faktoren für eine erfolgreiche Hofübergabe bzw. Hofübernahme festgehalten:

- Gute Arbeitsteilung und klare Verantwortlichkeiten
- Offene Kommunikation zwischen den Generationen und mit der ganzen Familie (Geschwister)
- Vorausschauende Planung
- Klarheit über die wirtschaftliche Situation
- Tragbare finanzielle Situation für alle Beteiligten
- Beizug eines Beraters zur korrekten Abwicklung des rechtlichen Teils der Hofübergabe

Eine neue Studie zeigt (Bühler et. al 2019), dass auch Überlegungen zu einer Exit-Strategie für beide Generationen (d.h. eine Nichtübergabe bzw. Nichtübernahme des Betriebs) wichtig sind.

Auf www.arboplus.agroscope.ch ist die Publikation «Betriebsmanagement Obstbau» zu finden. ■



ESTHER BRAVIN

Agroscope, Wädenswil
esther.bravin@agroscope.admin.ch

LITERATUR

Bühler M., Häberli I. und Contzen S.: Die Hofnachfolge – eine Herausforderung für Familienbetriebe. In: Unterlagen für die Tagung SGA-SSE, Zukunft der Familienbetriebe, 2019.

Hofer E.: Der bäuerliche Betrieb und seine rechtlichen Grenzen, Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie, 2014.