Ausserfamiliäre Hofübergabe

Mit dem eigenen Betrieb zum Glück

Eine ausserfamiliäre Hofübernahme bedeutet für Junglandwirtinnen und Junglandwirte eine finanzielle Herausforderung. Es gibt jedoch Optionen, diese zu überwinden. Verschiedene Akteure bieten zudem Hilfe bei der Hofsuche oder Hofabgabe an.

Es gibt viele Gründe, Landwirt zu lernen, denn die Berufsmöglichkeiten sind vielfältig. Neben dem, dass die landwirtschaftliche Grundbildung auch für zahlreiche andere Berufe eine gute Grundlage schafft, gibt es zahlreiche Weiterbildungen. Hinzu kommt, dass in den vor- und nachgelagerten Bereichen ein grosser Fachkräfte-Mangel herrscht. Dennoch gibt es einige, die ohne elterlichen Betrieb einen Hof übernehmen und ihren eigenen Betrieb bewirtschaften möchten.

Hürden für Hofsuchende

Die grösste Schwierigkeit für junge Landwirtinnen und Landwirte bei einer ausserfamiliären Hofübergabe besteht in der Finanzierung. Ausserfamiliär werden die Betriebe oft zum Verkehrswert weitergegeben. Dieser entspricht je nach Region mindestens dem 2.5-fachen des Ertragswerts. Die Belehnungsgrenze (Hypothek) liegt für einen Betrieb bei 135 Prozent des Ertragswerts. Die Differenz zwischen der Belehnungsgrenze und dem Verkehrswert muss dann über Eigenkapital, Private Darlehen, Stiftungsgelder oder Bürgschaften gedeckt werden. Neben dem Hofkauf müssen die finanziellen Mittel auch für Investitionen und Inventar ausreichen. Dafür gewährt der Bund, je nach Betriebsgrösse, zinslose Darlehen in Form von Starthilfe oder Investitionskrediten.

«Meine Erfahrung zeigt, dass die finanzielle Lücke meist über Stiftungsgelder oder Bürgschaften geschlossen werden kann», erklärt Martin Würsch, Leiter Agriexpert. Falls dies jedoch nicht klappe, kann der Verkäufer den Käufer unterstützen: Er solle aber nicht unbedingt den Kaufpreis tiefer ansetzen, sondern beispielsweise eine Ratenzahlung ermöglichen, so Würsch weiter.

Als Ganzes übergeben

Um Junglandwirten eine Chance zu geben, müssen abgebende Bauern bereit sein, ihren Hof als Ganzes zu übergeben. Finanziell ist das meist weniger attraktiv als die parzellenweise Verpachtung oder der Verkauf. Trotzdem haben viele den Wunsch, dass ihr Lebenswerk weiterhin eine Existenzgrundlage bildet. Es sei wichtig, sich frühzeitig damit auseinanderzusetzen: «Eine Hofübergabe ist ein emotionaler Prozess, der lange dauert», erläutert Séverine Curiger, Projektleiterin der Anlaufstelle der Kleinbauernvereinigung. «Mehrere Personen sind beteiligt und der finanzielle Aspekt ist aufgrund der Altersvorsorge besonders wichtig. Weiter geht es auch um die betriebliche Ausrichtung. Wenn man weiss, dass später jemand anders den Betrieb führt, können Investitionen gezielt getätigt werden», so Curiger.

Anlaufstellen

Die Kleinbauernvereinigung rief im April 2014 die Anlaufstelle für ausserfamiliäre Hofübergaben ins Leben. Ziel der Anlaufstelle ist es, Hofsuchende an bald pensionierte Bäuerinnen und Bauern zu vermitteln. Hofsuchende reichen ein Profil mit Anforderungen an ihren künftigen Betrieb, wie Ausrichtung oder Lage, ein. Auch die Hofabgebenden erstellen ein Profil über ihren Betrieb und die Rahmenbedingung der Übergabe. Sind die Betriebsleiter für eine Übergabe bereit, vermittelt die Anlaufstelle Profile von potentiell passenden Hofsuchenden. Den Hofabgebenden steht es frei, mit wem sie Kontakt aufnehmen möchten.

Weitere Angebote bietet die Stiftung zur Erhaltung bäuerlicher Familienbetriebe mit der «Hofnachfolge» oder Agriexpert. Bei Agriexpert können sich Hofsuchende und auch Hofabgebende melden, falls gewünscht auch anonym. Agriexpert vermittelt oder berät auf Wunsch die Personen. «Wir arbeiten ohne Provision, der Aufwand für die Beratung muss aber entschädigt werden», erklärt Würsch.

Ausblick

Gemäss einer Studie von Agroscope hat ein Drittel der Betriebsleiter über

Endlich hat es geklappt

Die Suche nach dem eigenen Betrieb dauerte für Margrit und Ueli Abderhalden lange. Im Januar 2016 unterzeichneten sie den Kaufvertrag und konnten ihren Traum vom eigenen Hof verwirklichen. «Seit 2009 schauten wir ständig Betriebe an, die meisten wurden aber an den Meistbietenden verkauft», erzählen die Abderhaldens. Margrits Mutter habe sie im Sommer 2014 auf die Anlaufstelle der Kleinbauernvereinigung aufmerksam gemacht. Bereits im Herbst 2014 hatten sie das erste Mal Kontakt mit einem pensionierten Betriebsleiterpaar, dessen Hof die Abderhaldens nun als ihren eigenen bezeichnen können. Trotzdem sei die Finanzierung eine Herausforderung gewesen, wie Margrit Abderhalden erklärt.

Die Abderhaldens bewirtschaften nun den Milchwirtschaftsbetrieb mit 16 Hektaren Land und 4 Hektaren Wald. «Die Verkäufer wollten, dass wir vom Hof leben und den Betrieb nicht im Nebenerwerb bewirtschaften», erläutert Margrit Abderhalden. Um genügend Einkommen für ihre fünfköpfige Familie zu erwirtschaften, müssen sie innovativ sein: Die Produkte, die sie auf ihrer gepachteten Alp Malbun herstellen, vermarkten sie direkt, unter anderem über einen Selbstbedienungsautomaten, den «Alpomat». Ueli Abderhalden macht im Moment die Ausbildung zum Käser und eröffnet sich so ein weiteres Standbein. Auch setzen sie auf eine weitere Nische: die Mast von Wasserbüffeln auf der Alp Malbun.Die Abderhaldens sind überzeugt, dass dies ein idealer Lebensraum für die Tiere ist, denn diese seien pflegeleicht und ideal für die Weidepflege.

Mehr zur vielfältigen Tätigkeit der Familie und ihren speziellen Produkten sind unter der folgenden Webadresse zu finden: *www.naturbuur.ch*

Die Familie Abderhalden konnte Anfang 2016 einen Betrieb übernehmen.
Bild: Stephan Bösch

50 Jahre keinen Hofnachfolger. Hinzu kommt rund ein Viertel, bei denen die Hofnachfolge noch ungeklärt ist. Somit benötigen in den nächsten 15 Jahren rund 17 000 Betriebe eine Nachfolgelösung. Durchschnittlich sind das 1100 Betriebe jährlich. Anlaufstellen, wie diejenige der Kleinbauernvereinigung, die Plattform «Hofnachfolge» oder Agriexpert bieten Hilfestellungen für ausserfamiliäre Lösungen. Wichtig ist, dass sich Hofabgebende frühzeitig mit der Zukunft ihres Betriebes auseinandersetzen. Aber auch die Hofsuchenden müssen sich bemühen. «Der Nachfrager muss sich intensiv um die Suche kümmern. So sieht ein potentieller Verkäufer auch, dass es ihm etwas wert ist», erläutert Würsch. «Dem Verkäufer muss aber bewusst sein, dass der Entscheid final ist und es kein Zurück gibt. Wird der Betrieb anders bewirtschaftet, als gewünscht, kann man nichts machen», so Würsch abschliessend. ■

Autorin
Gabriela Küng, UFA-Revue, 8401 Winterthur

Anzeige