

Hofübergabe mit Weitsicht

Das bäuerliche Bodenrecht setzt die Leitplanke für eine Hofübergabe und eine gute Steuer- und Vorsorgeplanung. Es kann die Existenz beider Generationen sichern. Doch am Wichtigsten ist das Zwischenmenschliche – darin waren sich alle Referenten an der Januartagung einig.

Text und Bild: Esther Zellweger, Speicher

«An potenziellen Hofnachfolgern wird es in unserem Kanton nicht fehlen», betonte Jakob Scherrer, Leiter Amt für Landwirtschaft Appenzell Ausserrhoden und der Landfrauenvereinigung. Die Statistik zeige, dass in den nächsten zehn Jahren 173 Betriebsleiter im Kanton das Pensionsalter erreichen. Scherrer rechnet mit 12 bis 15 Hofübergaben pro Jahr, wo der Nachfolger aus der Familie stammt. Es werde aber auch Bauern geben, die ihren Hof an einen Fremden verkaufen, ganz aufhören oder ihr Land verpachten. «Doch die meisten Bauern wünschen sich, dass ihr Betrieb weitergeführt wird.»

Einzigartige Betriebe

Hofübergabe mit Weitsicht – das vom BVAR gewählte Thema zog vergangene Woche rund 100 Bauern und Bäuerinnen, Väter und Söhne, Mütter und Töchter nach Gais. «Ein interessantes Thema und mit vielen Fragen behaftet», nannte es Jakob Scherrer. «Dabei werden betriebswirtschaftliche Fragen oft fundiert behandelt, zwischenmenschliche eher weniger.» Und genau da scheitere es oft, ist die Erfahrung von Silvia Hohl, ehemali-

ger Beraterin am landwirtschaftlichen Zentrum St.Gallen (LZSG). «Das Miteinander in der Familie ist das Wichtigste», betonte sie in ihrem Referat mehrmals. Auch sollen die Jungen den Hof freiwillig übernehmen, sonst werden es «gemachte» Bauern – und das werden keine glücklichen. Sie plädierte für eine gemeinsame Vorbereitung, regelmässige Aussprachen, eine

auch einige Stolpersteine erkannt. Sie ist überzeugt, dass der Wohnbereich klar getrennt werden muss. «Vom Briefkasten bis zum Telefonanschluss.» Und Abmachungen sollten verbindlich geregelt sein.

BGBB als Leitplanke

Umso klarer sind die rechtlichen Vorgaben bei einer Generationenfolge. Diese sind im Bundesgesetz



Die Familie ist das Wichtigste – darin waren sich die drei Referenten einig: Hansruedi Thoma, Silvia Hohl und Walter Appert (von links).

wohlwollende Gesprächskultur, Wertschätzung und Toleranz. «Dies sind Werte, die im Elternhaus gelernt werden oder eben nicht.» Für Silvia Hohl gilt der Grundsatz: Jeder Betrieb ist einzigartig. «Es gibt keine Lösung, die zu jedem Betrieb passt, aber es gibt für jeden Betrieb eine passende Lösung.» Diese muss jedoch von den Generationen gesucht werden. «Und dabei sollen auch die Geschwister des Hofnachfolgers miteinbezogen werden.» In ihrer Beratertätigkeit hat Silvia Hohl viel Gefreutes erlebt, aber

über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) verankert, welches verschiedene Fragen betreffend das bäuerliche Eigentum regelt. Walter Appert vom LZSG nannte das BGBB eine Leitplanke für die Hofübergabe. «Denn es gibt viele rechtliche Vorgaben zu berücksichtigen.» So sei zum Beispiel vielen Verkaufenden nicht bewusst, dass es für diesen Schritt auch die Zustimmung des Ehegatten braucht. Und doch, Weitsicht lohne sich, bestätigte der Referent. Er sagte: «Die Generationenfolge ist ein Prozess, der etap-

penweise vollzogen wird.» Ist es für die abtretende Generation ihr bewährtes Lebenswerk, das übergeben wird, drängt die junge nach Veränderung. Hier machte Walter Appert auf laufende Pachtverträge aufmerksam, die zum Stolperstein werden können. Denn Verträge zwischen Hofabtreter und Dritten gehen nicht automatisch an den Betriebsnachfolger über. «Der Austausch von Pächter und Verpächter muss gepflegt werden.» Auch riet Appert, der in seinen Beratungen die Familie in den Mittelpunkt stellt, das Rückkaufsrecht und einen vertraglichen Gewinnanspruch im Kaufvertrag aufzunehmen. «Den



Das Thema zog – alle Stühle waren besetzt.

«Jeder Betrieb ist einzigartig. Es gibt keine Lösung, die zu jedem Betrieb passt.»

Silvia Hohl

Hof günstig erwerben und nachher teuer verscherbeln – das würde Herzen brechen», sagte Appert.

Früh steuern

Aus steuerlicher Sicht gibt es einen optimalen Zeitpunkt für die Hofübergabe. «Wenn der Buchwert der Liegenschaft und des Inventars dem Verkaufspreis entsprechen. Dann gibt es keinen Gewinn und keinen Verlust», erklärte Hansruedi Thoma vom BBV Flawil. Liquidationsge-

winn müsste als Einkommen besteuert werden, Liquidationsverlust könnte hingegen mit den übrigen Einkünften verrechnet werden, ergänzte er. «Doch nur solange man selbständig ist.» Um solche steuerlichen Aspekte zu steuern, sollte mindestens fünf Jahre vor einer möglichen Übergabe mit der Investitionsplanung und einer langfristigen Steueroptimierung begonnen werden. Thoma machte auch auf die fehlende Verlustrechnung bei Verpachtung der Liegenschaft aufmerksam sowie auf das Zurückbehalten von abparzellierten Wohnhäusern oder Bauland: «Diese werden ins Privatvermögen überführt.» Geplant werden müsse auch die

Altersvorsorge, so Thoma. «Die AHV-Rente wird bei den meisten nicht zum Leben reichen.» Doch jeder selbstständige Landwirt könne sich freiwillig beim Berufsverband in der 2. Säule (berufliche Vorsorge) versichern. Auch bestehe die Möglichkeit, sich eine gebundene Vorsorge (3. Säule) einzurichten.

Emotionales Thema

«Die Finanzierung ist eine Herausforderung», sagte Jakob Scherrer bereits zu Beginn der Tagung. Er rechnet damit, dass mit dem neuen Schätzungsreglement der Ertragswert höher wird und in den nächsten Jahren die Zinsen steigen werden. «Haltet die Investitionskosten tief und amortisiert jetzt, wo die Zinsen tief sind.» Sorge bereitet dem Leiter vom Amt für Landwirtschaft die hohe Verschuldung, die in den letzten Jahren noch gestiegen ist. «Es ist ein grosser ‹Lupf› für die junge Generation.» Auch mit frühzeitiger Planung und dem Einbezug von Fachleuten – die Hofübergabe ist und bleibt ein emotionales Thema. «Aufhören ist schwieriger als anfangen», fasste es Jakob Scherrer zusammen.

Produkte sollen eine Geschichte erzählen

In seiner Eröffnungsrede machte Ernst Graf, Präsident des BVAR, auf die Gesamtschau des Bundesrats Anfang November aufmerksam. «Jetzt geht es darum, wie wir unsere Produkte in Zukunft verkaufen.» Gesucht werde nicht ein anonymer Rohstoff, sondern Produkte, die eine Geschichte erzählen, präzisierte Graf. Man stehe am Anfang eines steinigen Weges und dürfe sich vom Abnehmer nicht unter Druck setzen lassen. Es gebe Alternativen, doch diese müssten gesucht werden. «Nutzt auch neue Vermarktungsplattformen und überlegt euch, wie ihr die Zukunft angehen wollt.»

ez.