

# Fairer Preis für beide Seiten

Eine Betriebsübergabe zum Verkehrswert ist für einen Nachfolger aus dem eigenen Unternehmen utopisch. Dieser ist auf Zugeständnisse der Altgesellschafter angewiesen. Wie man zu einer realistischen Bewertung kommt, zeigt Dieter Künstling.

**B**edingt durch die Gesetze des Alterswerdens steht in einer Vielzahl von Nachfolgeunternehmen ehemaliger LPG der Generationswechsel an. Eine landwirtschaftliche Höfe-Ordnung wie in einigen westdeutschen Bundesländern existiert nicht. Allein die aus den betreffenden Gesetzen für Kapitalgesellschaften resultierenden Regularien des Betriebsübergangs bedürfen einer intensiven Auseinandersetzung mit der Frage, wer die künftigen Eigentümer sind und in welcher Art und Weise das Eigentum übertragen wird. Die wenigsten Betriebsleiter sind darauf vorbereitet. Das ist besonders dramatisch, da lediglich bei geschätzt 5 bis 15% der Betriebe eine gesellschaftsbedingte familiäre Fortführung des Unternehmens im Zuge des Generationswechsels realistisch ist.

## Welchen Wert hat das Unternehmen?

In außerordentlich vielen Fällen muss man feststellen, dass weder den Geschäftsführern noch den Gesellschaftern der wahre Wert des Unternehmens bekannt ist. Mit diesem Wert sind jedoch nicht etwa irgendwelche aus steuerrechtlichen Gründen anerkannte Bewertungsmatrizen, die daraus möglicherweise resultierende Ableitung aus dem Bewertungsgesetz oder gutachterliche Werte

des Verkehrswertes gemeint. Nein, wie das Wort »wahr« schon sagt, geht es um den Wert, den möglicherweise ein fremder Dritter bereit ist, für den Erwerb von Geschäftsanteilen zu bezahlen.

## Fortführungsstrategie ist entscheidend.

Doch zunächst muss in den Unternehmensführungen oder Gremien der Gesellschaften geklärt werden, nach welchem Prinzip man eigentlich mit den Gesellschaftern über wahre Werte sprechen will. Von besonderer Bedeutung ist dabei selbstverständlich der Generationswechsel: Wird eine innere Lösung durch Übertragung an fortführungswillige Gesellschafter angestrebt, oder ist die externe Lösung das Maß der Dinge?

Vielerorts scheitern innere Lösungen an der mangelnden Finanzierbarkeit. Deshalb ist eine kaufmännisch verantwortungsvolle Kommunikation über den wahren Wert besonders wichtig. Bildlich gesprochen: Wenn die Zahnpasta (der wahre Wert) erst aus der Tube ist, bekommt man sie nie wieder rein. Letztlich ist diese Transparenz unter den Gesellschaftern aber angesagt. Schnell wird klar, dass bei diesen internen Abstimmungen besonderes Fingerspitzengefühl vonnöten ist.

**Zukunftsoption bestimmt den Bewertungsansatz.** Sollen Nachwuchsführungskräfte aus dem eigenen Unternehmen die ausscheidenden Altgesellschafter ablösen, ist eine kompetente steuerliche Beratung hinzuzuziehen und der Betrieb nach dem Bewertungsgesetz zu bewerten. So erhalten Sie eine Basis, auf der die steuerlichen und finanziellen Konsequenzen der Nachfolge zu verhandeln sind. Je nach Bewertungsansatz ergeben sich unterschiedliche Werte, so z. B.:

- Buchwert: 5 237 900 €
- Wert nach Bewertungsansatz: 6 939 100 €
- Verkehrswert: 21 993 045 €

Unter Berücksichtigung des allgemeinen Zinsumfeldes – und hier hat die Europäische Zentralbank mit der Senkung des Leitzinses auf 0,0% einen weiteren Paukenschlag gelandet – ist es außerordentlich wichtig, sich auch mit den damit verbundenen Folgen der Betriebsbewertung nach Bewertungsgesetz zu beschäftigen.

Die Auswirkungen macht folgendes Beispiel deutlich. Gemäß Bewertungsgesetz wird mit Basiszinssätzen (Bundesbank) und Kapitalisierungsfaktoren der Wert des Betriebes bestimmt. Ausgehend von einem durchschnittlichen Jahresgewinn von 300 000 €, abzüglich eines an-

## Übersicht 1: Die niedrigen Zinsen führen zu immer höheren Kapitalisierungsfaktoren

Jahr	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Basiszinssatz in %	4,85	3,61	3,98	3,43	2,44	2,04	2,59	0,99	1,10
Kapitalisierungsfaktor	11,01	12,33	11,79	12,61	14,40	15,29	14,10	18,21	17,85

\*gilt für 1. Quartal 2016



Foto: landpixel

genommenen Unternehmergehaltes von 50 000 € und 75 000 € für Steuern verbleibt ein Jahresertrag von 175 000 €.

Entsprechend den verschiedenen Kapitalisierungsfaktoren steigt der Unternehmenswert von 1,9 Mio. € im Jahr 2008 auf aktuell 3,1 Mio. €. Heißt unterm Strich: Auf Grundlage gleicher Betriebsergebnisse steigt das Betriebsvermögen um mehr als ein Drittel. Die niedrigen Zinsen erschweren also die ohnehin schon schwierige Finanzierung der Unternehmensnachfolge.

**Übertragung zum Verkehrswert.** Bei einer Übertragung zum Verkehrswert an externe Investoren hat es sich bewährt, eigene Vorstellungen zum möglichen Verkehrswert zu entwickeln. Um dabei methodisch strukturiert vorzugehen, können Sie sich an dem unten dargestellten Bewertungsschema orientieren. Die besondere Herausforderung liegt darin, die Differenzen zwischen dem Buchwert und einem Verkehrswert herauszuarbeiten.

Stille Reserven gibt es bei Weitem nicht nur bei den Eigentumsflächen, sondern

eigentlich in fast allen Vermögenspositionen. Hier soll exemplarisch nur auf drei Punkte eingegangen werden.

• **Eigentumsflächen.** Bei dem betrachteten Marktfruchtbetrieb in Sachsen stehen bilanzierte Flächenwerte von 975 000 € Buchwert zu möglichen 13 Mio. € Verkehrswert. Bei 600 ha Eigentum mit durchschnittlich 80 Bodenpunkten wurden 25 000 € je ha angesetzt – viele werden das immer noch als Schnäppchenpreis ansehen.

• **Maschinen.** Teilweise bringen die Bilanzen in der Vergangenheit getätigte Sonderabschreibungen nicht zum Ausdruck, sodass allein dadurch der mögliche Buchwert höher wäre. Auch reinvestitionsähnliche Instandsetzungen und Reparaturen können den Verkehrswert erheblich erhöhen. Dazu nur folgendes Beispiel: Bei einem Unternehmensverkauf im vergangenen Jahr wurde auf die Veräußerung des Maschinenparks verzichtet, da der Investor der Meinung war, dass ein Buchwert von 1,4 Mio. € mehr als angemessen wäre. Der freie Verkauf erlöste 1,9 Mio. €.

• **Pachtflächen.** Auch langfristig abgeschlossene Pachtverträge haben ihren Wert. Bei Langfristigkeit wird in der Regel mindestens von 6 bis 10 Jahren Pacht-

## Übersicht 2: Welchen Wert hat der Betrieb?

Vermögensbewertung Ackerbaubetrieb in Sachsen	lt. Bilanz (€)	Verkehrswert (€)
1. Grund und Boden (600 ha Eigentum)	975 000	13 050 000
davon 450 ha Acker	810 000	11 250 000
davon 150 ha Grünland	165 000	1 800 000
2. Wirtschaftsgebäude	2 711 000	3 641 000
3. Maschinen u. techn. Anlagen	1 915 000	2 100 000
4. Tierbestand	776 310	854 700
5. Beteiligungen	127 000	127 000
6. Feldinventar	217 590	1 733 700
7. Bestände/Vorräte	750 000	1 137 500
8. Zahlungsansprüche		653 145
9. Pachtflächenvorteil		930 000
10. Finanzanlagen	285 000	285 000
11. Sonderposten mit Rücklageanteil	414 000	414 000
12. Summe der Verbindlichkeiten	2 105 000	2 105 000
<b>Vermögenswert abzgl. Verbindlichkeiten</b>	<b>5 237 900</b>	<b>21 993 045</b>



dauer gesprochen. Hier sind Übernehmer bereit, pro Jahr und Hektar zwischen 50 und 100 € mehr zu zahlen.

Überschlägig ergibt sich bei diesem Beispielbetrieb eine Differenz zwischen Buchwert und Verkehrswert in Höhe von rund 15 Mio. €. Sofern im internen vertraulichen Kreis der Geschäftsführung oder maßgeblicher Gesellschafter über den wahren Wert des Betriebes belastbare Fakten zusammengefügt wurden, steht es nunmehr auf der Tagesordnung, die Zukunft des Betriebes zu bestimmen.

**Fazit.** Generationswechsel ist Eigentumswechsel, d.h. eine außerordentlich mentale, wirtschaftlich komplexe, steuerrechtliche und insgesamt juristische Aufgabe. Viele Betriebe sind darauf gar nicht oder nur schlecht vorbereitet.

Je nachdem, ob eine interne oder externe Lösung angestrebt wird, gibt es unterschiedliche Blickwinkel für die Übergabe der Betriebsführung, die Übertragung von Eigentum und die Bewältigung des damit verbundenen Generationswechsels in landwirtschaftlichen Kapitalgesellschaften.

Hervorzuheben ist in Zusammenhang mit der Diskussion um die Förderung bzw. Erhaltung der Agrarstruktur noch Folgendes: Die größte Herausforderung des Generationswechsels ist ganz klar dessen Finanzierbarkeit. Deshalb wäre es außerordentlich sinnvoll, die Agrarstruktur durch vom Staat unterstützte Finanzierungsmodelle und Bürgschaften zu fördern, anstatt – wie mancherorts diskutiert – Agrarstrukturen per Gesetz zu regeln.

Dieter Küstling,  
IAK Agrar Consulting GmbH, Leipzig

## INTERVIEW



**Gerald Hein,**  
**Fachbereichsleiter Landwirtschaft und Ernährung,**  
**Deutsche Kreditbank AG, Berlin**

### »Der Generationswechsel verlangt Weitsicht«

Stolze 20 % des Neukreditgeschäftes sind mittlerweile Anteilsfinanzierungen. Das zeigt: Auch die Banken stehen hier vor neuen Herausforderungen.

**Herr Hein, die DKB ist führender Financier größerer Agrarbetriebe in Ostdeutschland. Wie sind Ihre Kunden auf den anstehenden Generationswechsel vorbereitet?**

Die »Nachwende-Generation« kommt nunmehr ins Ruhestandsalter. Aus unserem Kundenstamm müssen sich rund 1 000 Agrarunternehmen aufgrund der Altersstruktur der Inhaber bzw. Geschäftsführer ernsthafte Gedanken in Sachen Generationswechsel machen. Gerade bei Kapitalgesellschaften und Genossenschaften ist dieses Thema sehr vielfältig. Es reicht vom betriebsinternen Nachrücken von Führungskräften und Verjüngung des Gesellschafterkreises bis hin zum Verkauf des gesamten Unternehmens, inklusive Ausstieg des bisherigen Managements.

**Die größte Herausforderung neben dem Führungskräfte-mangel ist sicherlich finanzieller Natur.**

Richtig. Um im Management eines Landwirtschaftsbetriebes tätig zu sein, ist zunächst aber kein Kapital erforderlich. Allerdings kann die gleichzeitige Übernahme von Geschäftsanteilen mit einem erheblichen Kapitalbedarf ver-

bunden sein. Wer die Geschäftsanteile übernimmt, bestimmt letztlich der Verkäufer und dessen Interessenlage: Wird eine interne Lösung bevorzugt, müssen der Verkäufer oder die verbleibenden Altgesellschafter oft Zugeständnisse machen. Sie können den Kaufpreis betreffen, dessen Fälligkeit oder auch die Möglichkeit, Sicherheiten des Agrarunternehmens für die Anteilsfinanzierung des Nachwuchses zu stellen.

**Braucht es hier aus Sicht der Banken neue Herangehensweisen, um das Feld nicht komplett den Investoren zu überlassen?**

Anteilsfinanzierungen sind im Vergleich zu Boden-, Stall- und Betriebsmittelkrediten tatsächlich anspruchsvoller. Die Hebung der stillen Reserven des Übernahmebetriebes ist häufig mit Finanzierungsumfängen verbunden, die an die Grenzen der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gehen. Allein auf die Sicherheiten kann man sich hier nicht stützen. Die Bank muss auf die Cash-Flow-Prognose abstellen. Hierfür bedarf es einer engen Abstimmung mit Juristen, Steuer- und Betriebsberatern. Zudem sind in der Regel schnelle Kreditentschei-

dungen gefragt. Eine frühzeitige Einbindung der Bank ist daher unerlässlich.

**Wie entwickelt sich das Kreditvolumen Ihrer Bank für Anteilsfinanzierungen?**

Rund 20 % unserer Neukredite sind mittlerweile Anteilsfinanzierungen; es ist das am stärksten wachsende Segment. Dabei konzentrieren wir uns schon unter Risikogesichtspunkten auf landwirtschaftliche Investoren, da sie sich in der Produktion, der Betriebsführung und auf den Märkten auskennen.

**Natürlich ist es in erste Linie Sache des Managements und der Eigentümer, sich rechtzeitig Gedanken zur eigenen Nachfolge zu machen. Nehmen Sie hier Einfluss und wenn ja, wie?**

Wir gehen mit dieser Thematik offen um. Beispielsweise organisieren wir Workshops, in denen wir verschiedene Modelle diskutieren: Müssen tatsächlich alle Eigentumsflächen Bestandteil der Betriebsübernahme sein, oder kann alternativ auch über den Verkauf des operativen Geschäfts nachgedacht werden? Dabei verbleiben die Flächen beim Altgesellschafter und werden langfristig verpachtet. So sichern sie ihm eine attraktive Verzinsung bei überschaubarem Risiko.

Wir haben auch den Einstieg eines Nachwuchs-Geschäftsführers bzw. Gesellschafters finanziert, bei dem das landwirtschaftliche Unternehmen selbst den Kredit aufgenommen und damit seinen Neugesellschafter finanziert hat. Auch in Kreditgesprächen gehen wir aktiv auf die Frage der Unternehmensnachfolge ein, allein schon, weil sie eine starke Auswirkung auf die Ratingnote hat.

–ku–