

# Vorsorgen – über Generationen hinweg



Privat vorzusorgen wird immer wichtiger. Auch wenn die Sorge um die persönliche Existenz im Rahmen der Daseinsvorsorge auch eine staatliche Aufgabe ist. Landwirtschaftliche Familienbetriebe müssen wie alle Unternehmer noch weiter in die Zukunft schauen, Ziele definieren und Wünsche äußern. Wichtig ist es, die Fragen konkret beantworten zu können, die Grundlage für die Betriebsentwicklung sind. Denn damit sind sie Basis für den Vermögensaufbau und somit für die Vorsorge im Alter. Unter anderem sind das die Fragen: Wozu schaffen wir Vermögen? Wie wollen wir im Alter wohnen und leben? Wie gehen wir mit den

Themen Krankheit und Pflege um? Wie geht es mit dem Betrieb nach unserer aktiven Zeit weiter?

## Bedürfnisse klar formulieren

Die Möglichkeiten im Alter sind geprägt von unterschiedlichen Ansprüchen, dem verfügbaren Vermögen und der persönlichen sozialen Struktur. Unter den Anspruchshaltungen finden sich zurückhaltende wie „Ich brauch’ im Alter nicht mehr so viel“ oder „Was brauch’ ich denn schon? Ich wohne kostenlos und heize mit Holz.“ Andere haben größere Bedürfnisse: „Den Ruhestand will ich genießen. Ich habe hart dafür gearbeitet.“

Die Bedürfnisse für das Alter sind selten klar formuliert. Gleich-

*Es gibt viele Wege im Alter gut versorgt zu sein: mit Erlösen aus Vermietung und Verpachtung, Photovoltaikanlagen und privaten Vermögensanlagen oder Austrag. Aber nur wer genau überlegt und die Risiken kennt, kann für sich richtig entscheiden.*

Von Johannes DREER,  
Hof und Leben, Kirchdorf

zeitig werden Faktoren wie dynamische Lebenshaltungskosten oder der erhöhte Bedarf für Gesundheit im Alter vernachlässigt. Es entstehen vage Gedankengebäude und dementsprechend unklare Aussagen für sich selbst sowie zwischen den Generationen.

## Drei Landwirte, drei Wege

### Simon Huber

„Ich habe in den letzten Jahren immer wieder landwirtschaftliche Fläche gekauft. Das ist meine Lebensversicherung, zusammen mit der Photovoltaik-Anlage. Ich lebe dann von Pachterlösen und einem möglichen Austrag der Nachfolgeneration. Zur

◀ Eine durchdachte Vorsorge ist eine wichtige Basis für die Zukunft der nachfolgenden Generation.

Foto: agrarfoto.com





Not verkaufe ich die eine oder andere Fläche wieder. Dazu behalte ich mir im Rahmen der Übergabe auch Flächen zurück.“

#### Andreas Mayer

„Wir haben über zwei Jahrzehnte hinweg einen sehr hohen Austrag bezahlt. Das war hart, aber wir haben es geschafft. Unseren Nachfolgern wollen wir das möglichst ersparen. Wir haben zwei Mietwohnungen, die größtenteils abbezahlt sind.“

#### Johannes Schmid

„Auch im Alter sehe ich das Geld in meinem Betrieb sinnvoll angelegt. Auch um Steuern zu sparen, investiere ich in aktuelle Technik. Wir haben nicht zusätzlich privat vorgesorgt. Zur Not verpachten oder verkaufen wir den Betrieb als funktionierende Einheit an einen anderen Landwirt. Nachfolger gibt es in unserer Familie keinen.“

### Wie Sorge ich optimal vor?

Der Aufbau einer persönlichen Versorgung ist ein dynamischer Prozess, der laufende Gestaltung braucht und auf die Lage jedes Betriebes zugeschnitten sein muss. Einen anhaltenden Ansturm erlebt seit einigen Jahren der deutsche Immobilienmarkt. Auch landwirtschaftliche Flächen unterliegen seit geraumer Zeit diesem Trend. Verkaufswillige Landwirte profitieren von hohen Verkaufspreisen und Beleihungswerten. Wachstumswillige bremsen diese Entwicklung aus.

Eine Pauschallösung gibt es auch bei der Vorsorge nicht. Deshalb kann man auch nicht abschätzen, welcher der drei Landwirte optimal vorgesorgt hat. Die richtige Entscheidung für sich, die eigene Familie und den Betrieb, kann aber nur der treffen, der sich der Risiken bewusst ist.

Simon Huber setzt auf landwirtschaftliche Fläche in seinem Vermögen. Aktuell liegt er damit im Trend. Mit Trends entstehen aber oft zweifelhafte Prognosen. Häufig sind auch die Theorien der Wertentwicklung nicht zu Ende gedacht. Die Kaufpreise landwirtschaftlicher Flächen haben sich in den letzten Jahrzehnten zwar nach oben entwickelt, seit den 1980er-Jahren schwanken sie aber um ein stabiles Niveau. Ohne den massiven Eingriff in landwirtschaftliche Flächen von Nicht-Landwirten und ohne die finanziellen Ängste im Zuge der Euro-Krise ist die Wertentwicklung der letzten Jahre aus Marktsicht schwer nachzuvollziehen; bei aller positiver Tendenz sowohl im Nahrungsmittelbe-

reich als auch im Energiebereich.

Andreas Mayer hat in Wohnimmobilien investiert. Dieser Weg braucht für die Planung im Alter eine detaillierte Beurteilung zur Qualität der Mietwohnungen. Die Preise für die Anschaffung, Renovierungs- und Sanierungsarbeiten und folglich auch die Mietpreise hängen stark von der Lage des Objektes ab.

Johannes Schmid reinvestiert sein Vermögen in den Betrieb. Ob eine funktionierende Einheit eines landwirtschaftlichen Betriebes vorteilhaft zu veräußern ist, lässt sich nicht pauschal beurteilen. Den Betrieb auf aktuellem Stand zu halten, macht sicherlich Sinn. Allerdings sollte Schmid die Investitionen auch rechtfertigen können. Steuern zu sparen, sollte nicht das alleinige Motiv sein.

### Wertschöpfung über Generationen hinweg

Zufriedenheit mit dem eigenen Dasein kann sehr unterschiedlich aussehen. Gut versorgt sein ist ein Gefühl, aber auch ein finanzieller Zustand, der sich nicht lückenlos absichern lässt. Umfassende Versorgung erfordert pragmatische Herangehensweisen und profes-



Mehrere Wege führen zum Ziel einer guten Vorsorge für sich selbst und den Betrieb. Eine kompetente Beratung hilft bei der Planung einer passenden Vorsorge.

Foto: Dreer

sionelle Vermögensstrukturierung rund um den laufenden Betrieb. Das bedeutet sinnvolle Investitionen sowohl im landwirtschaftlichen als auch im außerlandwirtschaftlichen Bereich.

Im Zusammenhang mit einer optimalen Vorsorge stehen der Generationenvertrag und der Vermögensaufbau. Ein stabiles Konstrukt rund um die Vermögensfolge ist ein zentrales Element für den künftigen Erfolg des Familien-

Kontakt
Hof und Leben Tel.: 08247/309877 <a href="http://www.hofundleben.de">www.hofundleben.de</a>

betriebes. Es werden erhebliche Vermögensmassen transferiert, und es entstehen persönliche Befindlichkeiten.

Bei den drei vorgestellten Landwirten spielt die Generationenfolge eine Rolle. Versorgung bleibt mit oder ohne Austragszahlung eine Aufgabe, die sich unter den Generationen abspielt: zwischen dem abgebenden Landwirt und dem Übernehmer, aber auch innerhalb der Übernehmergeneration sowie der dazustößenden Lebenspartner.

### Wege zum Erfolg

Die Wertschöpfungsmöglichkeiten in und um landwirtschaftliche Betriebe sind vielfältig. Laufend können liquide Mittel geschaffen werden. Vermögen zu haben, aber keine liquiden Mittel, ist ein ernstzunehmendes Problem. Die Gründe für solche Situationen liegen in einer zu geringen Wertschöpfung im Betrieb. Häufig sind sie aber auch auf entstandene Ansprüche rund um die Vermögensfolge zurückzuführen. In-

wiefern Familien und Generationen an der Wertschöpfung gearbeitet haben, und ob in den am Generationenvertrag Beteiligten eher Potenzial oder Risiko zu sehen ist, bedarf der persönlichen Einschätzung. Ein funktionierender landwirtschaftlicher Familienbetrieb ist Grundlage für die persönliche Versorgung über Generationen hinweg. In diesem Miteinander wird klar, dass Reichtum mehr als Geld ist. ■