

**Ungeklärte Nachfolge bei landwirtschaftlichen
Familienbetrieben**
**Eine Untersuchung der Situation betroffener Familien in Bayern und die
Analyse des potenziellen Beratungsbedarfs der Zielgruppe**

Daniela Reuter

(Master-Thesis, 2020, Fol. 650,480)

In Bayern können mehr als die Hälfte der landwirtschaftlichen Betriebsleiter über 55 Jahre keinen Nachfolger nennen und sind damit mit dem Problem der ungeklärten Hofnachfolge konfrontiert. Die ungeklärte Situation kann vielfältige finanzielle, rechtliche und gesundheitliche Probleme mit sich bringen. Die Altersstruktur der Betriebsleiter ohne Nachfolger lässt allerdings vermuten, dass diese sich häufig nicht rechtzeitig um die Nachfolgeregelung kümmern. Das bestätigt auch ein Generationenfolgeberater des Bayerischen Bauernverbands. Es wird empfohlen, sich frühzeitig mit dem Thema Hofnachfolge auseinanderzusetzen, um passende Lösungen zu finden. Die Arbeit zielt daher darauf ab, Hemmschwellen für die rechtzeitige Inanspruchnahme von Hofnachfolgeberatung bei landwirtschaftlichen Familienbetrieben ohne Nachfolger zu identifizieren und potenziellen Beratungsbedarf aufzudecken. Aufgrund der Erkenntnisse hierzu werden im Rahmen der vorliegenden Arbeit Empfehlungen für Beratungsanbieter zur Optimierung des bestehenden Angebots abgeleitet.

Innerhalb ganz Bayern konnten für die Studie 18 Personen ausfindig gemacht werden, die die folgenden Merkmale erfüllen: Bayerischer Betriebsinhaber, mindestens 55 Jahre alt oder Partner eines solchen Inhabers, kein konkreter Nachfolger benennbar und noch keine Beratung für die Nachfolgeregelung beansprucht. Zur Erreichung der Zielsetzung wurden qualitative Einzelinterviews mit den Betriebsinhabern und/oder deren Partner geführt. Im Rahmen der Interviews konnten ausführliche Informationen über die Merkmale sowie die Situation der elf zu Grunde liegenden Betriebe und Familien generiert werden. Weitere Fragen des Interviewfragebogens zielten darauf ab, herauszufinden, inwiefern sich die Landwirtpaare bereits mit der Nachfolgethematik auseinandergesetzt haben, weshalb diese noch keine Beratung zur Nachfolge beansprucht haben und wie sich der Beratungsbedarf darstellt. Die Analyse des bestehenden Beratungsangebots für Personen mit ungeklärter Hofnachfolge erfolgte über eine detaillierte Internetrecherche.

Bei den Ergebnissen wird deutlich, dass die Kinder der untersuchten Familien ihren persönlichen Neigungen bei der Berufswahl frei folgen durften. Es wurde nicht versucht, die Kinder in die Landwirtschaft hineinzudrängen, mit der Konsequenz, dass nun kein Nachfolger vorhanden ist. Auch wenn die Kinder den Betrieb nicht aktiv bewirtschaften, besteht bei den Paaren mit Kindern vorrangig das Ziel, den Betrieb innerhalb der Familie zu übergeben. Einer außerfamiliären Nachfolge stehen die Befragten skeptisch gegenüber. Anhand der Ergebnisse konnten vier Muster ungesicherter Nachfolgen identifiziert werden: 1. Weiterwirtschaftende Betriebe mit der Hoffnung auf familiäre Nachfolge durch Kinder bzw. Enkelkinder, 2. Auslaufende Betriebe ohne Hofnachfolger, 3. Betriebe ohne Kinder mit potenziellem außerfamiliärem Nachfolger – Nachfolge noch ungeklärt und 4. Betriebe mit potenzieller innerfamiliärer Nachfolge – Nachfolge noch ungeklärt. Es zeigt sich, dass die Familien ihr Problem kaum nach außen tragen. Die Betroffenen meinen, dass sie zunächst selbst Lösungen finden müssen, bevor eine Beratung beansprucht wird. Allerdings wird deutlich, dass die Familien selbst bisher keine Lösungen gefunden haben. Es scheint auch so, dass bei den Landwirtschaftsfamilien ein falsches Verständnis von Beratung vorliegt. Zudem wurden ein mangelndes Problembewusstsein und die Tatsache, dass die Nachfolgereglung nicht als Prozess gesehen wird, als Widerstände für die Inanspruchnahme von Beratung identifiziert.

Die Ergebnisse, die bei der Recherche der Angebotsseite erzielt wurden, deuten darauf hin, dass das Beratungsangebot für die Zielgruppe der Personen mit ungeklärter Hofnachfolge mangelhaft ist und für bestehende oder neue Beratungsanbieter großes Potenzial bietet. Es scheint erforderlich, zunächst ein zielgruppen-spezifisches Beratungsangebot auf den Markt zu bringen. Gibt es ein entsprechendes Angebot, dann sollte eine aktive Ansprache der Zielgruppe über verschiedene Kanäle erfolgen. Maßnahmen wie das Schaffen eines Problembewusstseins für die Situation der ungeklärten Nachfolge, zielgruppenspezifisches Marketing zur Bewerbung der Beratungsangebote und das aktive Anbieten von Beratung scheinen nötig, um einen Zugang zur Zielgruppe zu bekommen. Langfristig wäre es erstrebenswert, ein Beratungsangebot zu etablieren, das die landwirtschaftlichen Familien über das gesamte Berufsleben hinweg begleitet. So kann ein Vertrauensaufbau stattfinden, etwaige Probleme könnten rechtzeitig thematisiert und passende Lösungen für die Familien gefunden werden.

Geprüft durch Prof. Dr. Andrea Knierim