

Berichte über die Ausschusssitzungen im Rahmen der Frühjahrstagung der Deutschen Gesellschaft für Agrarrecht am 9.5.2019 in Bad Herrenalb

D. Ausschuss für Agrarwirtschaftsrecht

Rechtsanwalt Ingo Glas, Ausschussvorsitzender (*)

Der DGAR Ausschuss für Agrarwirtschaftsrecht unter der Leitung von Herrn Rechtsanwalt Ingo Glas beschäftigte sich auf seiner Sitzung am 09.05.2019 mit wirtschaftlichen Krisen landwirtschaftlicher Betriebe und Sanierungsanforderungen aus Sicht der Banken sowie mit Sale and Lease-Back-Verfahren für landwirtschaftliche Flächen.

I. Krise / Sanierung landwirtschaftlicher Betriebe

Herr Christoph Benecke aus der Agrar-Banking-Abteilung der NORD/LB, Hannover ist Mitautor des DLG-Merkblattes 442 „Agrarunternehmen in der Krise – Sanierungsstrategien“. In seinem Vortrag zeigte er auf, welche Unternehmen besonders krisenanfällig sind und wie die Interessen des Unternehmens und seiner Gläubiger gelagert sind. Ferner gab er einen Überblick über den typischen Ablauf einer Sanierungsphase und deren Probleme.

Ausgesprochen anfällig für Krisen zeigen sich hochspezialisierte und stark mit Fremdkapital gewachsene Unternehmen, insbesondere dann, wenn der letzte Wachstumsschritt noch nicht oder gerade erst abgeschlossen ist. Aber auch Landwirtschaftsbetriebe mit unterdurchschnittlichen Produktionsergebnissen, gewinnübersteigenden Privatentnahmen oder auch einer persönlichen Krise in der Unternehmerfamilie sind latent gefährdet. Wenn solche Landwirtschaftsbetriebe dann Missernten oder anhaltenden Tiefpreisphasen ausgesetzt sind, verschärft sich die bisher allenfalls latent vorhandene Unternehmenskrise schnell zu einer ausgeprägten Unternehmenskrise. Diese Krise können die Unternehmer nicht ohne professionelle Unterstützung bewältigen. Während der Unternehmer das Ziel verfolgt, sein Unternehmen zu retten oder wenigstens sein Vermögen zu sichern, liegt das Hauptinteresse der Gläubiger in einer bestmöglichen Befriedigung ihrer Forderungen. Das kann unter Umständen zu Zielkonflikten zwischen dem Unternehmer und seinen Gläubigern führen.

Fast immer zeigt sich die Unternehmenskrise in einer angespannten kurzfristigen Liquidität. Hauptaufgabe ist daher zunächst die Sicherung der kurzfristigen Zahlungsfähigkeit. Erst hierdurch wird die für die Entwicklung eines langfristigen und tragfähigen Sanierungskonzeptes erforderliche Zeit gewonnen. Geeignete und in der Praxis häufig umgesetzte Maßnahmen zur Sicherung der kurzfristigen Liquidität sind die Vereinbarung von Zahlungszielen, Stundungen, Darlehensaufnahme bei Dritten gegen die Abtretung der Betriebsprämie oder Früchtepfand, sowie die Einlage von Privatvermögen. Ist die kurzfristige Zahlungsfähigkeit zunächst gesichert, beginnt die Erstellung des eigentlichen Sanierungskonzeptes, bei der eine vollständige und tiefgehende Aufarbeitung der Leistungs- und Finanzwirtschaft erfolgt. Hierdurch werden die Schwachstellen des Unternehmens offengelegt. Abgeleitet aus dieser Tiefenanalyse wird ein Maßnahmenplan zur Beseitigung der Krisenursachen erarbeitet. Die gewählten Sanierungsansätze reichen von der Optimierung der Produktion, der Schließung ganzer Betriebszweige, dem Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens bis zur Optimierung der Finanzstruktur. Wenn ein wirtschaftlicher Fortbestand des Unternehmens nicht mehr umsetzbar oder sinnvoll ist, fokussieren sich die Sanierungsansätze auf eine bestmögliche Sicherung des Vermögens. Alle diese Maßnahmen bedeuten deutlich Einschnitte in das Unternehmen, die nur umgesetzt werden können, wenn die Unternehmerfamilie das Sanierungskonzept voll mitträgt. Werden Finanzierungsmittel benötigt oder müssen bestehende Darlehen angepasst werden, muss auch die Bank vom Sanierungskonzept überzeugt werden.

Wenn das alles gelingt und die Maßnahmen mit der nötigen Konsequenz umgesetzt werden, bestehen gute Aussichten, dass das Unternehmen gerettet werden kann. Gelingt das nicht, ist eine Insolvenz unausweichlich.

II. Sale and Lease-Back für landwirtschaftliche Flächen

Herr Rechtsanwalt Ingo Glas zeigte die in der Landwirtschaft bereits genutzten Varianten von Sale an Lease Back auf und verglich sie mit den in der gewerblichen Wirtschaft gängigen Verfahren.

In der Grundvariante eines Sale and Lease Back für landwirtschaftliche Flächen werden diese vom Agrarbetrieb/Leasingnehmer an einen Leasinggeber veräußert und sogleich zurückgepachtet. Zudem steht zu einem späteren Zeitpunkt der Rückkauf der Flächen durch den Agrarunternehmer an. Die Vorteile für das Agrarunternehmen bestehen in einer Erhöhung der Eigenkapitalquote, der Beschaffung von Liquidität und der steuerrechtlichen Abzugsfähigkeit von Leasingraten bzw. Pachtaufwand. Nachteilig wirkt sich die Steuerbelastung durch einen erzielten Veräußerungsgewinn und relativ hohe Transaktionskosten aus.

Das „Investorenmodell“ weicht vom Grundmodell dadurch ab, dass ein Rückkauf durch das Agrarunternehmen nicht vorgesehen ist. Handelt es sich beim Kapitalgeber um die eigene Familie, kann dieses Modell zur Sicherung von Familienvermögen beim Generationenwechsel genutzt werden. Eine negative Steuerbelastung durch die Flächenveräußerung kann gelegentlich durch die Bildung einer 6b-Rücklage aufgefangen bzw. zeitlich hinaus geschoben werden. Nachteilig für den Agrarunternehmer sind allerdings der dauerhafte Eigentumsverlust seiner Flächen und der Umstand, dass die Rückpacht nach 30 Jahren kündbar ist.

Einige Bundesländer bieten Liquiditätshilfeprogramme an. Im Fall von Mecklenburg-Vorpommern kann der Landwirt Flächen bis zu einem Wert von 1 Mio. € an das Land bzw. die Landgesellschaft veräußern und diese Flächen für 6 Jahre (maximal für bis zu 9 Jahren) zurückpachten. Der Pachtzins beträgt zurzeit 1,9% vom Kaufpreis zzgl. Nebenkosten. Der Agrarunternehmer hat die Möglichkeit, die Flächen nach Ablauf von 6 Jahren zum Ankaufspreis zzgl. Nebenkosten und einer Pauschale von 3,5% zurück zu kaufen. Vorteilhaft für den Agrarbetrieb ist die garantierte Möglichkeit zum Ruckerwerb. Nachteilig sind allerdings die Steuerbelastung durch den Verkauf, der bei einem Rückkauf nach 6

Jahren auch nicht über eine 6b-Rücklage abgedeckt werden kann, die hohen Transaktionskosten und die relativ kurze Pachtlaufzeit von 6 Jahren.

In einem „Kooperationsmodell“ gründen der Agrarunternehmer und der Kapitalgeber eine Personengesellschaft (i.d.R. eine GmbH & Co. KG). Der Kapitalgeber leistet eine Einlage in die Gesellschaft. Diese Finanzmittel werden für den Ankauf der Flächen vom Landwirten genutzt. Die Flächen werden sodann von der Gesellschaft an das Agrarunternehmen verpachtet. Die Nachteile für den Agrarunternehmer bestehen wiederum in der Steuerbelastung durch den Veräußerungsvorgang, die in bestimmten Konstellationen allerdings vermeidbar sind, dem dauerhaften Verlust des Eigentums an den Flächen und dem Umstand, dass die Verpachtung nach 30 Jahren kündbar ist. Das Modell bietet hingegen den Vorteil, dass bei zutreffender Gestaltung die Genehmigung nach dem GrdstVG zu erteilen ist.

In der gewerblichen Wirtschaft herrscht das sog. „6b-Modell“ vor. Dieses Konzept ähnelt dem Kooperationsmodell. Zumeist wird aber für den Zeitpunkt der Beendigung der Pacht ein Rückkauf des Grundbesitzes vereinbart. Beim 6b-Modell wird der Unternehmer mehrheitlich (94% bis 100%) an der Personengesellschaft (Leasingobjektgesellschaft) beteiligt. Hierdurch kann er den in seinem Agrarunternehmen entstehenden Veräußerungsgewinn über § 6b EStG auf den Flächenerwerb der Leasingobjektgesellschaft auflösen und dadurch eine ertragssteuerneutrale Übertragung der Flächen erreichen.

Das Ergebnis der Analyse zeigte auf, dass eine Kombination aus dem Kooperations- und dem 6b-Modell die meisten Vorteile für die Beteiligten bieten kann. Allerdings sind vorrangig die Bedürfnisse und Vorstellungen der beteiligten Geschäftspartner herauszuarbeiten. Hierauf ist das Konzept aufzubauen.

*) Geiersberger ■ Glas & Partner mbB, Rostock, www.geiersberger.de