

Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland

Bernhard Forstner und Andreas Tietz

Thünen Report 5

Bibliografische Information:
Die Deutsche Nationalbibliothek
verzeichnet diese Publikationen
in der Deutschen National-
bibliografie; detaillierte
bibliografische Daten sind im
Internet unter
www.dnb.de abrufbar.

*Bibliographic information:
The Deutsche Nationalbibliothek
(German National Library) lists
this publication in the German
National Bibliography; detailed
bibliographic data is available on
the Internet at www.dnb.de*

Bereits in dieser Reihe erschie-
nene Bände finden Sie im Inter-
net unter www.ti.bund.de

*Volumes already published in
this series are available on the
Internet at www.ti.bund.de*

Zitationsvorschlag – Suggested source citation:

Forstner B, Tietz A (2013) Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaft-
licher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaft-
lichen Unternehmen in Deutschland. Braunschweig: Johann Heinrich
von Thünen-Institut, 108 p, Thünen Rep 5

Die Verantwortung für die
Inhalte liegt bei den jeweiligen
Verfassern bzw. Verfasserinnen.

*The respective authors are
responsible for the content of
their publications.*



THÜNEN

Thünen Report 5

Herausgeber/Redaktionsanschrift – *Editor/address*

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

thuenen-report@ti.bund.de
www.ti.bund.de

ISSN 2196-2324
ISBN 978-3-86576-105-7
DOI:10.3220/REP_5_2013
urn:nbn:de:gbv:253-201307-dn052170-6

Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland

Bernhard Forstner und Andreas Tietz

Thünen Report 5

Bernhard Forstner

Thünen-Institut für Betriebswirtschaft

E-Mail: bernhard.forstner@ti.bund.de

Andreas Tietz (Federführung)

Thünen-Institut für Ländliche Räume

E-Mail: andreas.tietz@ti.bund.de

Bundesallee 50

38116 Braunschweig

Thünen Report 5

Braunschweig, im Juli 2013

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	i
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Vorgehensweise	2
1.3 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes	3
2 Rahmenbedingungen	5
2.1 Grundstückverkehrsgesetz	5
2.1.1 Anpassungsoptionen	5
2.1.2 Gesetzliche Änderungen bzw. Initiativen in den Ländern	7
2.2 BVVG-Privatisierungspolitik	9
2.3 Aktuelle Entwicklungen auf dem Bodenmarkt	11
2.4 Unternehmenserfolg in der Landwirtschaft	12
2.5 Eigentumsflächen der landwirtschaftlichen Betriebe	14
3 Gesellschaftsunternehmen im Agrarsektor	17
3.1 Beteiligung an landwirtschaftlichen Gesellschaftsunternehmen	17
3.1.1 <i>Share Deal</i> versus <i>Asset Deal</i>	18
3.1.2 Besonderheiten des Anteilerwerb bei unterschiedlichen Unternehmensrechtsformen	20
3.2 Juristische Personen in der Agrarstatistik	23
3.2.1 Vergleich zwischen alten und neuen Bundesländern	23
3.2.2 Entwicklung der Rechtsformen im Zeitablauf	25
3.3 Mitgliederzahlen bei juristischen Personen	29
4 Auswertung der Expertengespräche	31
4.1 Methodische Vorgehensweise	31
4.2 Leitfragen für die Interviews	32
4.3 Expertengespräche: Einschätzungen zu einzelnen Fragen	33
4.3.1 Ostdeutsche Regionen (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt)	34
4.3.2 Westdeutsche Veredlungsregionen (Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen)	42

5	Auswertung einzelbetrieblicher GmbH-Informationen	47
5.1	Datengewinnung	47
5.2	GmbH in den Fallregionen	49
5.3	Bildung von Fallgruppen	52
5.3.1	Regionale Einpersonen- oder Einfamilien-GmbH	54
5.3.2	Regionale Mehrfamilien-GmbH	55
5.3.3	GmbH mit Beteiligung überregional aktiver Landwirte	57
5.3.4	Mit vor- und nachgelagertem Bereich verflochtene GmbH	57
5.3.5	GmbH mit Minderheitsbeteiligung eines nichtlandwirtschaftlichen Investors	58
5.3.6	GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen, nur an einem Agrarbetrieb beteiligten Investors	59
5.3.7	GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen und überregional aktiven Investors	60
5.4	Fallgruppen in den Untersuchungsregionen	61
5.5	Gesellschafterwechsel im Zeitraum 2007 bis 2012	63
5.5.1	Fallgruppenwechsel	63
5.5.2	Fallgruppenwechsel in den Untersuchungsregionen	67
5.6	Fallstudie einer Agrargenossenschaft in den neuen Bundesländern	69
6	Diskussion und Schlussfolgerungen	73
	Literaturverzeichnis	79
	Anhang	85-96

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Entwicklung der durch die Landgesellschaften geprüften und ausgeübten Fälle des Vorkaufsrechts (2005-2012)	6
Abbildung 2:	Gewinn plus Lohnaufwand je Arbeitskraft der landwirtschaftlichen Unternehmen im Durchschnitt aller Rechtsformen (Wirtschaftsjahre 2001/02 bis 2011/12)	12
Abbildung 3:	Ordentliches Ergebnis der landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetriebe je Familien-Arbeitskraft in den Regionen Nord-, Süd- und Ostdeutschland (Wirtschaftsjahre 2007/08 bis 2011/12)	13
Abbildung 4:	Entwicklung der Eigentumsfläche der landwirtschaftlichen Unternehmen in den neuen Ländern und im früheren Bundesgebiet	15
Abbildung 5:	Entwicklung der Zahl der Unternehmen ausgewählter Rechtsformen von 1999 bis 2010 in den alten und neuen Bundesländern	26
Abbildung 6:	Entwicklung der durch Unternehmen ausgewählter Rechtsformen insgesamt bewirtschafteten Fläche von 1999 bis 2010	27
Abbildung 7:	Entwicklung der Flächenausstattung je Unternehmen von 1999 bis 2010 in den alten und neuen Bundesländern	28
Abbildung 8:	Anteile der verschiedenen Fallgruppen in den ost- und westdeutschen Untersuchungsregionen	62
Abbildung 9:	Änderung der Fallgruppenzugehörigkeit von GmbH nach Gesellschafterwechseln – nur neue Bundesländer	69
Abbildung 10:	Kapitalbeteiligungen einer untersuchten Agrargenossenschaft	70

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Zahl der Betriebe und bewirtschaftete Fläche nach Rechtsformen in den neuen und alten Bundesländern	24
Tabelle 2:	Überblick über die befragten Experten	31
Tabelle 3:	Zahl der untersuchten GmbH in den Untersuchungsregionen	50
Tabelle 4:	Gründungsjahr, Mitgliederzahl und Flächengröße der ausgewerteten GmbH nach Fallregion	51
Tabelle 5:	Frage- und Antwortschema zur Einordnung der untersuchten GmbH in Fallgruppen	53
Tabelle 6:	Aufteilung der GmbH in den Untersuchungsregionen auf Fallgruppen	61
Tabelle 7:	GmbH mit Gesellschafterwechsel seit 2007: Einordnung in Fallgruppen vor und nach dem Wechsel	64
Tabelle 8:	Änderungen der GmbH-Einstufungen in den Fallregionen	68

Zusammenfassung

1 Einleitung

- Die vorliegende Studie knüpft an eine Untersuchung des Thünen-Instituts aus dem Jahr 2011 zu Aktivitäten nichtlandwirtschaftlicher und überregional aktiver Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt an. Diese hatte Flächenkäufe und den Erwerb ganzer Unternehmen zum Gegenstand, während Käufe von Kapitalanteilen an juristischen Personen nicht betrachtet wurden. Diese Kenntnislücke soll mit der vorliegenden Studie geschlossen werden.
- Die Untersuchung zielt darauf ab, das Ausmaß des Erwerbs von Kapitalanteilen an landwirtschaftlichen Unternehmen und dessen Entwicklung im Zeitablauf zu ermitteln. Darüber hinaus sollen Wirkungen dieser Anteilskäufe im Hinblick auf die Agrarstruktur und die Entwicklung ländlicher Räume abgeschätzt werden. Methodisch fußt die Untersuchung auf leitfadengestützten Expertengesprächen und regionalen Fallstudien. Letztere umfassen Auswertungen von einzelbetrieblichen Informationen aus dem Handelsregister und der Creditreform. In Kontinuität der ersten Studie werden die dafür ausgewählten Regionen (Landkreise Uckermark, Börde und Emsland sowie Altkreis Ostvorpommern) erneut bearbeitet. Ergänzend werden eine zweite westdeutsche Region (Kreis Borken, Nordrhein-Westfalen) sowie das Unternehmensgeflecht einer einzelnen Agrargenossenschaft untersucht.
- Die Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes „Nichtlandwirtschaftliche und überregional ausgerichtete Investoren“ aus der Vorgängerstudie wurde für diese Arbeit übernommen. Unter „Kauf von Unternehmensanteilen“ werden der Erwerb sowohl von Minderheitsbeteiligungen als auch der Anteilsmehrheit oder des gesamten Gesellschaftskapitals verstanden. Daneben werden auch andere indirekte Formen der Unternehmensbeteiligung (z. B. durch die Gewährung spezieller Darlehen oder Sicherheiten) betrachtet.

2 Rahmenbedingungen

- In der derzeitigen Diskussion um bodenpolitische Eingriffe steht das Grundstücksverkehrsgesetz (GrdstVG) im Mittelpunkt. Käufe von Kapitalanteilen werden von diesem nicht erfasst. Ob eine diesbezügliche Gesetzesänderung überhaupt durchführbar ist, muss noch eingehender juristisch untersucht werden. Unterdessen haben sich die Landtage bzw. Fraktionen in mehreren Bundesländern (Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg) mit einer Reform des GrdstVG befasst. Abgesehen von Baden-Württemberg, wo im Jahr 2010 eine diesbezügliche gesetzliche Regelung in Kraft trat, hat bislang aber noch kein Bundesland ein eigenes Gesetz in dieser Sache erlassen.
- Die Privatisierungspolitik der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) prägt den Bodenmarkt in den neuen Bundesländern nach wie vor stark. Das von der BVVG angewandte Vergleichspreissystem zur Ermittlung ihrer Kaufpreisforderung bei Direktkäufen wird von Landwirten als „Preistreiberei“ kritisiert. Dessen ungeachtet ist dieses System in einem Verfahren der Europäischen Kommission als sachgerecht bestätigt worden. Im April 2013 hat die

Bundesregierung indes auf die anhaltende Kritik an der BVVG reagiert, indem sie einzelne Ausschreibungsmodalitäten geändert hat.

- Die Kaufwerte für Landwirtschaftsflächen sind 2011 weiter gestiegen, und zwar im Vergleich zum Vorjahr um 19 % in den neuen Ländern und um 9 % im früheren Bundesgebiet. Damit setzt sich der Trend der letzten Jahre in Ostdeutschland in etwa fort, während die Dynamik in den alten Ländern deutlich zugenommen hat. Die absoluten Kaufwerte je ha LF liegen aber im Westen mit durchschnittlich 20.503 Euro immer noch deutlich über dem durchschnittlichen Niveau im Osten (8.838 Euro). Unter den Ländern gab es 2011 den höchsten absoluten Kaufwertanstieg in Bayern mit +4.196 Euro, gefolgt von Mecklenburg-Vorpommern (+2.602 Euro) und Nordrhein-Westfalen (+2.407 Euro). In Sachsen sind die durchschnittlichen Kaufwerte hingegen erstmals nennenswert (-833 Euro) zurückgegangen.
- Die wirtschaftliche Lage der landwirtschaftlichen Unternehmen hat sich, gemessen an Ergebnissen der BMELV-Testbetriebe, in den letzten beiden Wirtschaftsjahren im Durchschnitt günstig entwickelt. Insbesondere Marktfruchtbetriebe konnten aufgrund der hohen Erzeugerpreise für Feldfrüchte gute Ergebnisse erzielen. Je größer die Betriebe waren, desto günstiger waren im Durchschnitt die Ergebnisse. Die sehr guten Ergebnisse bei den erfolgreichen Betrieben sind ein Anzeichen dafür, dass diese über beträchtliche Liquidität verfügen, die für weiteres betriebliches Wachstum eingesetzt werden kann.
- Die Flächenausstattung landwirtschaftlicher Betriebe ist im früheren Bundesgebiet im Zeitraum 2003 bis 2010 von durchschnittlich 38 ha auf 45 ha gestiegen. Die Eigentumsfläche ist um rund 3 ha gewachsen, sodass der Eigenlandanteil stabil bei 45 % liegt. Im gleichen Zeitraum ist die durchschnittliche Betriebsgröße in den neuen Bundesländern von 252 ha auf 227 ha zurückgegangen, die Eigentumsfläche aber von 35 ha auf 61 ha angewachsen. Der Eigenlandanteil ist dort von 14 % auf 25 % angestiegen. Dieser – im gesamtdeutschen Vergleich relativ niedrige – Wert impliziert, dass viele der ostdeutschen Agrargesellschaften mittlerweile über ein beträchtliches Bodenvermögen verfügen.

3 Gesellschaftsunternehmen im Agrarsektor

- Der Erwerb von Gesellschaftsunternehmen oder Unternehmensteilen kann grundsätzlich auf zweierlei Weise erfolgen. Beim *Asset Deal* werden die einzelnen Vermögensgegenstände in Einzelrechtsnachfolge übernommen, während der *Share Deal* eine Gesamtrechtsnachfolge unter Beibehaltung aller bestehenden Rechte (z. B. Anstellungs- und Pachtverträge) und Verbindlichkeiten impliziert. Hinsichtlich des Erwerbs von Kapitalanteilen bestehen zwischen den Gesellschaftsrechtsformen bedeutende Unterschiede z. B. in der Gestaltungsfreiheit, der Stimmrechtsverteilung und der Abfindung ausscheidender Gesellschafter.
- Die Landwirtschaft in den alten Bundesländern wird von der Rechtsform des Einzelunternehmens dominiert (2010: 93 % der Betriebe, 86 % der LF). Daneben spielen Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR; 6 % der Betriebe, 12 % der LF) eine Rolle, während juristische Personen zahlenmäßig vernachlässigbar sind. In den neuen Bundesländern hingegen sind insbesondere Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH; 9 % der Betriebe, 25 % der LF) und

eingetragene Genossenschaften (eG; 4 % der Betriebe, 25 % der LF) eine die Agrarstruktur prägende Größe. Einzelunternehmen (2010: 73 % der Betriebe) bewirtschaften hier 26 % der LF und GbR (10 % der Betriebe) 14 % der LF. Im Zeitablauf seit 2003 hat die zahlenmäßige Bedeutung der GmbH in Ostdeutschland zugenommen, während die Rechtsformen eG und auch GbR anteilmäßig sowohl bei der Betriebszahl als auch bei der Gesamtfläche verloren haben.

- Die Entwicklung der Mitgliederzahlen von Agrargesellschaften ist statistisch nur unzureichend erfasst. Aus Jahresberichten des Deutschen Raiffeisenverbandes geht hervor, dass die dort vertretenen Agrargesellschaften langsam, aber stetig an Mitgliedern verlieren (2006 durchschnittlich 48 Genossen, 2010 nur noch 38). Einzige Quelle für Gesellschafterzahlen der GmbH ist das BMELV-Testbetriebsnetz; hiernach haben die ausgewerteten GmbH durchschnittlich 23 Anteilseigner (ohne erkennbaren zeitlichen Trend).

4 Auswertung der Expertengespräche

- Expertengespräche sind ein essentieller Bestandteil der Studie, da zahlreiche inhaltliche Fragen zu klären waren und zudem durch Einschätzungen aus dem Blickwinkel verschiedener relevanter Akteursgruppen ein Gesamtbild entsteht. Mit Schwerpunkt im Januar/ Februar 2013 wurden insgesamt 46 Experten aus folgenden Gruppen befragt: Immobilienmakler, Finanzierungsinstitute, Steuerberater und Fachanwälte, ökonomisch orientierte Betriebsberater, Investoren, Vertreter von Verbänden und Politik sowie die BVVG. Von den angefragten Investoren waren jedoch nur wenige zu einem Gespräch bereit.
- Die Gespräche wurden mithilfe eines Fragenleitfadens durchgeführt, der folgende Themenfelder umfasste: Landwirtschaft als Investitionsziel für Nichtlandwirte, Bedeutung des Erwerbs von Kapitalbeteiligungen in der Landwirtschaft, Art der Beteiligungen, deren Vor- und Nachteile aus Sicht der Unternehmen und der Investoren, Spezifikation der Investoren sowie Wirkungen der Anteilskäufe auf verschiedene betriebliche, agrarstrukturelle und regionale Aspekte. Der Fokus lag auf der landwirtschaftlichen Urproduktion; die Erzeugung regenerativer Energien wurde weitgehend ausgeklammert.
- Folgende zentrale Ergebnisse der Expertengespräche sind festzuhalten:

Die Landwirtschaft ist als Investitionsziel für Nichtlandwirte nach wie vor sehr attraktiv. Der Kauf von Minderheitsbeteiligungen hat im Vergleich zu Unternehmenskäufen (einschließlich Mehrheitsbeteiligungen) eine geringe Bedeutung. Investoren streben in der Regel nach der Mehrheit im Unternehmen, um eine bestimmende Rolle ausüben zu können. Eingetragene Genossenschaften sind strukturbedingt (Stimmrechtsverteilung) weniger geeignet für den Anteilskauf als GmbH. Im Fall der Übernahme ganzer Unternehmen ist die Rechtsform aber zweitrangig. Stille Gesellschafter spielen nach Einschätzung der meisten Befragten kaum eine Rolle, weil das damit verbundene Kapitalrisiko als zu hoch eingeschätzt wird. Häufiger sind (vor allem in der Vergangenheit) Kredite oder Sicherheiten durch Geschäftspartner, die mittelfristig in eine Kapitalbeteiligung umgewandelt werden.

In den westdeutschen Veredlungsregionen haben Anteilskäufe eine sehr geringe Relevanz; berichtet werden lediglich Einzelfälle einer Beteiligung an Veredlungsbetrieben aus dem vor- und nachgelagerten Bereich.

In den neuen Bundesländern gibt es viele Fälle von Unternehmensübernahmen, wobei die Investoren überwiegend aus Westdeutschland kommen. Genannt werden sowohl bekannte überregional aktive Investoren als auch „kleinere“ Investoren, sowohl Neueinsteiger als auch solche, die eine Übernahme weiterer Unternehmen anstreben. Aber auch unter den regional gewachsenen landwirtschaftlichen Unternehmen gibt es starke Wettbewerber mit Expansionsdrang.

Aus Sicht der landwirtschaftlichen Betriebe gibt es zwei wesentliche Fallgestaltungen für den Einstieg eines Investors. Motiv kann ein hoher Kapitalbedarf sein, der sich als Folge von wirtschaftlicher Schwäche, zur Realisierung größerer Investitionen, zur Sicherung der Flächenausstattung oder zur Abfindung ausscheidender Gesellschafter ergibt. Ein noch häufigerer Fall ist aber der Generationswechsel in der Führungsebene. Wenn qualifizierter Nachwuchs fehlt, eine innerfamiliäre Nachfolge ausgeschlossen ist und unter den verbleibenden Gesellschaftern niemand die erforderliche Abfindung zahlen kann, ist der Verkauf an einen externen Investor oft die einzige realisierbare Option.

Motiv der meisten nichtlandwirtschaftlichen Investoren für den Kauf landwirtschaftlicher Unternehmensanteile ist – neben Sicherheits- und Portfolio-Überlegungen – die unternehmerische Tätigkeit mit Gewinnerzielung. Wenn dagegen lediglich eine krisensichere Kapitalanlage im Vordergrund steht, wird der Bodenkauf favorisiert.

Die Auswirkungen der Anteilskäufe bzw. Übernahmen ganzer Unternehmen werden ähnlich beurteilt wie in der Vorgängerstudie, die zu einigen negativen und insgesamt tendenziell positiven Effekten gekommen ist. Für das übernommene Unternehmen selbst ergeben sich häufig positive Auswirkungen auf Investitionen und betriebliches Wachstum. Die betriebliche Organisation wird tendenziell verschlankt unter Abbau wenig rentabler Betriebszweige. Teils findet ein Beschäftigungsabbau statt, andererseits bestehen aber auch Chancen auf sicherere und auch besser entlohnte Arbeitsplätze. Das Unternehmen gewinnt letztlich meist an Wettbewerbsfähigkeit. Die Auswirkungen auf den Bodenmarkt werden überwiegend als preiserhöhend eingeschätzt. Hinsichtlich der Gewinnverteilung und regionalen Wertschöpfung gibt es widersprüchliche Einschätzungen; einerseits werden Investitionen, steigende Löhne, Pacht- und Kaufpreiszahlungen als positive Aspekte angeführt, andererseits fließen, vor allem bei überregional aktiven und regionsfremden Investoren, Unternehmensgewinn und Verzinsung des eingesetzten Kapitals häufig aus der Region ab. Ob der Investor über das Unternehmen hinaus auch in das regionale Umfeld investiert, ist stark vom Einzelfall abhängig. Einige Experten verweisen darauf, dass hierfür die Ortsansässigkeit und das Engagement des Investors von entscheidender Bedeutung sind.

5 Auswertung einzelbetrieblicher GmbH-Informationen

- GmbH sind gesetzlich verpflichtet, dem Handelsregister (HR) eine jeweils aktuelle Liste ihrer Gesellschafter vorzulegen. Seit 2007 wird das HR bundesweit elektronisch geführt. In dieser Untersuchung wurden GmbH in den fünf Fallregionen hinsichtlich ihrer aktuellen Gesellschafter sowie ihrer Gesellschafterwechsel seit 2007 untersucht. Ergänzend wurden Informationen der Creditreform in Bezug auf Beteiligungen der GmbH-Gesellschafter an weiteren Unternehmen ausgewertet. Ziel der Untersuchung war es, in jeder Fallregion zehn Fälle mit Gesellschafterwechsel zu dokumentieren und im Hinblick auf die Beteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren einzuordnen.
- Ausgangspunkt in den ostdeutschen Fallregionen war eine Liste aller landwirtschaftlichen GmbH des jeweiligen Landkreises, die von den Behörden aus dem Datenbestand der Agrarförderung erstellt wurde. Insgesamt waren dies 149 GmbH, von denen rund 60 % in jeder Region untersucht wurden. Letztlich wurden 63 GmbH mit online verfügbaren Gesellschafterlisten ausgewertet, davon 30 GmbH mit Gesellschafterwechseln seit 2007.
In den zwei westdeutschen Fallregionen existieren fast nur GmbH, die flächenlose Tierhaltung betreiben und daher keinen Anspruch auf Agrarförderung haben. Daher wurde abweichend vom ursprünglichen Untersuchungskonzept eine Suche relevanter GmbH im HR erforderlich. Ausgewertet wurden jeweils zehn GmbH mit verfügbaren Gesellschafterlisten. In sechs dieser GmbH fand nach 2007 ein Gesellschafterwechsel statt.
- Die ausgewerteten GmbH weisen eine große Vielfalt in ihrer Gesellschafterstruktur aus. Eine einfache Zweiteilung der GmbH in solche „mit bzw. ohne Investor“ würde dieser Vielfalt nicht gerecht, da in der öffentlichen Diskussion verschiedene Kriterien für die Einstufung „externer Investoren“ verwendet werden. Relevante Kriterien sind: die Zahl der Gesellschafter, deren Ortsansässigkeit, die Existenz eines nicht am Kapital beteiligten Geschäftsführers, weitere Kapitalbeteiligungen der Gesellschafter, die Branchenzugehörigkeit dieser Beteiligungen sowie die Mehrheitsverhältnisse in der Gesellschaft. Anhand dieser Kriterien lassen sich die GmbH in Fallgruppen einordnen, die indes nicht immer trennscharf abzugrenzen sind. Im Hinblick auf die Fragestellung und auf die Überschaubarkeit erscheint eine Unterteilung in sieben Fallgruppen sachgerecht:
 - (1) Regionale Einpersonen- oder Einfamilien-GmbH,
 - (2) Regionale Mehrfamilien-GmbH,
 - (3) Überregional verflochtene landwirtschaftliche GmbH,
 - (4) Mit vor- und nachgelagertem Bereich verflochtene GmbH,
 - (5) GmbH mit Minderheitsbeteiligung eines nichtlandwirtschaftlichen Investors,
 - (6) GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen, nur an einem Agrarbetrieb beteiligten Investors,
 - (7) GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen und überregional ausgerichteten Investors.
- Zwischen den Untersuchungsregionen bestehen deutliche Unterschiede hinsichtlich der Fallgruppenzugehörigkeiten. In den ostdeutschen Regionen gehören nur 48 % der 63 untersuchten GmbH ausschließlich ortsansässigen Gesellschaftern (Fallgruppen 1 und 2), 38 % sind im Allein- oder Mehrheitseigentum eines Investors mit nichtlandwirtschaftlichen Kapitalverflech-

tungen (Fallgruppen 6 und 7). Die Minderheitsbeteiligung eines solchen Investors wurde nur in zwei Fällen (3 %) gefunden.

In den westdeutschen Regionen sind GmbH der Fallgruppen 1 und 2 deutlich in der Überzahl (65 % der 20 ausgewerteten Fälle). Überregional aktive, landwirtschaftliche Gesellschafter (25 %) und Investoren aus dem vor- und nachgelagerten Bereich (10 %) haben hier einen größeren Stellenwert als im Osten, wohingegen die Fallgruppen 5 bis 7 nicht besetzt sind.

- 36 GmbH mit dokumentierten Gesellschafterwechseln sowie neun im Zeitraum seit 2007 neu gegründete GmbH wurden hinsichtlich ihrer ein- und ausgetretenen Anteilseigner analysiert. Die meisten Gesellschafterwechsel haben die Fallgruppenzugehörigkeit der GmbH nicht beeinflusst. In sieben Fällen sind ehemals regionale Mehrfamilien-GmbH von Investoren unterschiedlicher Fallgruppen (1, 3, 6 und 7) übernommen worden. Insbesondere wurde kein Kauf einer Minderheitsbeteiligung durch einen nichtlandwirtschaftlichen Investor dokumentiert. Fünf GmbH, die vermutlich eine Vorgeschichte als Einzelbetrieb hatten, wurden von nichtlandwirtschaftlichen Investoren neu gegründet. In zwei Mehrfamilien-GmbH wurde eine rasch zunehmende Konzentration der Anteile bei bestimmten Gesellschaftern festgestellt.
- In den neuen Bundesländern wurde zusätzlich eine Agrargenossenschaft untersucht, auf die in mehreren Expertengesprächen wegen deren starken Expansionsdrangs auf mittlerweile über 15.000 ha hingewiesen worden war. Tatsächlich haben diese eG bzw. drei ihrer Führungspersonen seit 2003 drei Agrargenossenschaften und zehn GmbH im Umkreis von 110 km jeweils vollständig übernommen. Nichtlandwirtschaftliche Kapitalverflechtungen sind anhand der Creditreform-Daten aber nicht nachweisbar. Somit handelt es sich hier um einen besonderen Fall überregional aktiver, aber rein landwirtschaftlicher Investoren.

6 Diskussion und Schlussfolgerungen

- Das Thema „Nichtlandwirtschaftliche Investoren in der Landwirtschaft“ hat in den vergangenen fünf Jahren in der agrarpolitischen Debatte eine große Aufmerksamkeit erhalten. Gegenwärtig wird in einigen Bundesländern über eine Verschärfung des Grundstückverkehrsgesetzes diskutiert, wobei auch erwogen wird, Anteilskäufe an landwirtschaftlichen Unternehmen einer staatlichen Kontrolle zu unterziehen. Dieses Thema ist wie auch der Unternehmens- und Flächenerwerb durch nichtlandwirtschaftliche Investoren vor allem durch die Entwicklungen in den neuen Ländern und durch den Mangel an belastbaren einschlägigen Informationen geprägt.
- Der in der vorliegenden Studie gewählte Untersuchungsansatz weist neben standardisierten Bereichen auch explorative Züge auf. Durch die Kombination von quantitativen und qualitativen Analysen konnten Synergien in der Informationsgewinnung erschlossen werden. Die Beschränkung der Analyse auf ausgewählte Fallregionen begrenzt die Aussagekraft der Ergebnisse. Die Fokussierung der quantitativen Analyse auf 83 GmbH aus Gründen des Datenzugs schränkt die Übertragbarkeit der Ergebnisse ebenfalls etwas ein.
- Insgesamt geben die Analysen keine Hinweise darauf, dass die Dynamik der Anteilskäufe in den letzten fünf Jahren zugenommen hat. Während diese in den beiden westdeutschen Fall-

regionen kaum eine Relevanz besitzen, liegt in den ostdeutschen Fallregionen der Anteil der GmbH im Allein- oder Mehrheitseigentum von nichtlandwirtschaftlichen Investoren je nach Region zwischen 20 und 50 %.

Die Agrargesellschaften in den neuen Ländern sind bereits jetzt oftmals stark auf wenige Personen konzentriert, was in vielen Fällen auch eine große Vermögenskonzentration beinhaltet. Dies stellt beim Ausscheiden einzelner Gesellschafter häufig einen Ansatzpunkt für den Einstieg von Investoren dar.

Nichtlandwirtschaftliche Investoren, die sich unternehmerisch in der Landwirtschaft betätigen wollen, zielen auf Mehrheitsbeteiligungen oder die Übernahme ganzer Unternehmen und engagieren sich in der Regel längerfristig. Um bei diesen risikobehafteten Investitionen erfolgreich zu sein, ist ein hohes Maß an Fachkompetenz und Ausdauer erforderlich. Dies ist auch ein Grund dafür, dass es gänzlich landwirtschaftsfremde Investoren kaum gibt. Damit unterscheiden sich Anteilskäufe entscheidend von Flächenkäufen, deren Ziel in erster Linie die Sicherung von Vermögen und teilweise auch die Spekulation auf steigende Preise ist.

Die Wirkungen der „Investoren“ auf Produktion, Beschäftigung und regionale Wertschöpfung haben eine große Bandbreite und sind nicht eindimensional positiv oder negativ zu bewerten. Die ohnehin vielfach bereits starke Eigentumskonzentration dürfte jedoch nochmals deutlich zunehmen.

- Der Untersuchungsansatz könnte bei einer Erweiterung um weitere gezielt ausgewählte Fallregionen in den neuen Ländern und die Einbeziehung anderer Rechtsformen (vor allem der Agrargenossenschaften) zu einer Stärkung der Validität der Ergebnisse führen. Eine generell anders geartete Beurteilung würde jedoch auch dann von den Autoren nicht erwartet.
- Die Entwicklung der Unternehmensstrukturen folgt generell den bestehenden ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Unternehmensausrichtung, Rationalisierung und Organisation der Produktion erfolgen bei Eigentümerwechseln weitgehend unabhängig davon, ob es sich um ortsansässige Unternehmer oder fremde Investoren handelt. Dennoch ist festzustellen, dass es insbesondere bei sehr großen und überregional ausgerichteten „Investoren“-Unternehmen – zumal bei starkem Bezug auf Energieerzeugung oder tierische Veredlung – spezifische Ausprägungen gibt, die mitunter zu einem erheblichen Widerstand in der Bevölkerung führen. Die jeweilige Landespolitik kann darauf reagieren, indem sie im Rahmen bestehender rechtlicher Regelungen die relevanten umwelt- und tierschutzrechtlichen Genehmigungen erteilt oder verweigert, oder den Rechtsrahmen innerhalb ihrer Kompetenzen gestaltet.

Ein Ausblick auf die künftige Bedeutung des Kaufs von Unternehmen oder Unternehmensanteilen durch nichtlandwirtschaftliche und überregional aktive Investoren ist schwierig, weil maßgebliche Einflussfaktoren nicht gleichartig wirken und auch die Einzelfaktoren in ihrer Entwicklung nicht vorhersehbar sind.

- Vor dem Hintergrund der vielfältigen Eigenschaften und Auswirkungen nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren und angesichts der faktischen Unmöglichkeit, „erwünschte“ von „nicht erwünschten“ Investoren trennscharf abzugrenzen, erscheint

die Beschränkung von Anteilskäufen zum Beispiel im Rahmen des Grundstücksverkehrsgesetzes wenig geeignet, um Entwicklungen der Agrarstruktur und der ländlichen Räume positiv zu beeinflussen. Außerdem dürften auch grundsätzliche rechtliche Überlegungen und gravierende administrative Probleme gegen einen solchen Schritt sprechen. Politisch sollte ein derartiger Eingriff auf einem klaren betriebs- und agrarstrukturellen Leitbild aufbauen.

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Die Verteilung des Eigentums an landwirtschaftlichem Boden ist seit etwa 2007 zunehmend in der Diskussion. Die Kauf- und Pachtpreise haben in jüngerer Zeit immer neue Höchstwerte erreicht; dies ist insbesondere in den neuen Bundesländern Anlass für Besorgnis bei Berufsstand und Agrarpolitik. Im Zusammenhang mit den Preissteigerungen wird der Einfluss durch nicht-landwirtschaftliche Investoren in der Landwirtschaft öffentlich beklagt (z. B. Agra-Europe, 2012a; 2012b).

Das Thünen-Institut hat sich im Jahr 2011 in einer ersten Studie mit diesem Thema auseinandergesetzt. Gegenstand waren die Aktivitäten nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt in Deutschland (Forstner et al., 2011). Auf der Basis von Expertengesprächen und vier regionalen Fallstudien kam die Studie zu dem Ergebnis, dass es Nichtlandwirte auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt schon immer gegeben hat, und dass es keine Zunahme von solchen Aktivitäten in jüngster Zeit gibt. Bezüglich deren Wirkungen wurde konstatiert, dass diese je nach Art und Verhaltensweise des jeweiligen Investors sehr differenziert zu betrachten sind und dass auch die Bewertung stark von der Interessenlage der Beteiligten abhängt. Mit dem gewählten methodischen Ansatz konnten allerdings Käufe von Kapitalanteilen an juristischen Personen, die von der Umgebung unbemerkt bleiben, nur unzureichend betrachtet werden.

Auf der Agrarministerkonferenz im April 2012 in Konstanz wurde diese Kenntnislücke als relevant erachtet und eine weitere Studie zu den bislang offenen Fragen angeregt. Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) hat daraufhin im Mai 2012 das Thünen-Institut mit einer Folgestudie beauftragt. Laut Auftragsschreiben soll der Schwerpunkt der Untersuchung auf Anteilskäufen bei landwirtschaftlichen Unternehmen sowie auf einer Analyse der neu in landwirtschaftliche Unternehmen eingetretenen Gesellschafter liegen.

Wie in der Vorgängerstudie besteht das Problem, dass Statistiken oder empirische Untersuchungen zu diesem Thema bislang nicht existieren. Eine jüngst erschienene Studie (Decker, 2013) widmet sich dem Thema „Beteiligungskapital als Finanzierungsalternative für landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland“. Sie untersucht auf einer breiten empirischen Grundlage schwerpunktmäßig für die juristischen Personen in den neuen Ländern, welche Bedeutung die Beteiligungsfinanzierung im Vergleich mit anderen Finanzierungsformen hat. Die Art der Beteiligungsgeber wird dabei jedoch nicht berücksichtigt.

1.2 Zielsetzung und Vorgehensweise

Das zentrale Ziel der Untersuchung ist es, das Ausmaß und die Entwicklung des Erwerbs von Kapitalanteilen an landwirtschaftlichen Unternehmen im Zeitablauf zu identifizieren sowie deren konkrete Abläufe in der Praxis zu ergründen. Darüber hinaus sollen die Wirkungen dieser erworbenen Kapitalanteile im Hinblick auf zentrale Aspekte der Agrarproduktion (z. B. Investitionen, Beschäftigung, Ausrichtung der Produktion, Bodenpreise, Wertschöpfung) analysiert werden. Die hierfür notwendigen Informationen sind größtenteils über öffentlich zugängliche Statistiken oder Literatur nicht erhältlich. Daher werden aufbauend auf der ersten Studie folgende wesentliche Untersuchungsschritte vorgenommen:

- Expertengespräche mit Fachleuten aus den Bereichen Steuer- und Agrarfachrecht, Finanzierung, Verwaltung, Verbänden und Betriebsberatung.
- Auswertung einzelbetrieblicher Informationen von Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) anhand von Handelsregistrauszügen und Unternehmensinformationen der Creditreform in ausgewählten Fallregionen. Die Konzentration dieser Auswertung auf GmbH erfolgt aufgrund der Verfügbarkeit von Gesellschafterlisten dieser Rechtsform in öffentlichen Registern, sodass Gesellschafterwechsel ausgewertet werden können.

In Absprache mit dem Auftraggeber wurden als Fallregionen die bereits in der Vorgängerstudie bearbeiteten Regionen gewählt, um einerseits die bislang lückenhaften Kenntnisse über die Regionen zu vervollständigen und andererseits die bereits vorhandenen Erkenntnisse über regionale Gegebenheiten einfließen zu lassen. Dies betrifft die Landkreise Uckermark (Brandenburg), Börde (Sachsen-Anhalt) und Emsland (Niedersachsen) sowie den ehemaligen Landkreis Ostvorpommern (Mecklenburg-Vorpommern). Auftragsgemäß sollte eine zweite Fallregion aus den alten Bundesländern bearbeitet werden, da das Thema nach Einschätzung des Auftraggebers eine stärker gesamtdeutsche Relevanz als in der ersten Studie hat. Ausgewählt wurde mit dem Kreis Borken (Nordrhein-Westfalen) eine zweite westdeutsche Veredlungsregion, um der relativ starken Bedeutung juristischer Personen im Veredlungssektor Rechnung zu tragen. Während der Untersuchung wurde entschieden, eine weitere Fallstudie über das Unternehmensgeflecht einer einzelnen Agrargenossenschaft durchzuführen.

Der Bericht ist folgendermaßen gegliedert: Nach einer kurzen Darstellung der für das Thema wesentlichen Rahmenbedingungen in Kapitel 2 wird ein Überblick über Rechtsformen von Agrarunternehmen, deren rechtliche Besonderheiten und deren empirische Bedeutung gegeben (Kap. 3). Die eigenen Analysen zum Erwerb von Kapitalanteilen an Agrarunternehmen folgen in Kapitel 4 (Expertengespräche) und 5 (Auswertung einzelbetrieblicher GmbH-Informationen). Der Bericht endet mit einer Diskussion der wesentlichen Ergebnisse einschließlich einiger Schlussfolgerungen (Kapitel 6).

1.3 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Bereits in der ersten Studie wurde eine Klassifizierung der möglichen nichtlandwirtschaftlichen und überregional aktiven Investoren vorgenommen (Forstner et al., 2011, S. 3-5), um die Untersuchung inhaltlich abzugrenzen. Eine weitere Abgrenzung bzw. Definition hinsichtlich der Anteilskäufe ist dahingehend notwendig, dass Käufe von Unternehmensanteilen sowohl auf eine Mehrheitsbeteiligung als auch eine Minderheitsbeteiligung hinauslaufen können.

Mehrheitsbeteiligungen können in ihrer Auswirkung auf das Unternehmen mit einer Übernahme des gesamten Unternehmens gleichgesetzt werden. In den meisten Fällen geschehen solche Übernahmen im Lichte der Öffentlichkeit, werden teilweise sogar von der Lokalpresse begleitet oder bleiben zumindest in der sozialen Umgebung des Unternehmens nicht unbemerkt. Diese Kategorie der Anteilskäufe war bereits Gegenstand der ersten Studie, in der es um Flächenerwerb ging. Ziel der vorliegenden Studie ist es, vor allem Erkenntnisse zur Bedeutung von Minderheitsbeteiligungen zu gewinnen. Die vorliegende Untersuchung beschäftigt sich allerdings mit Kapitalbeteiligungen insgesamt, weil zum einen der Kapitalerwerb an Unternehmen dynamisch verläuft und zum anderen der Übergang von Minderheits- zu Mehrheitsbeteiligungen von außen oft nicht erkennbar und somit nicht beurteilbar ist. Darüber hinaus werden auch Einflussnahmen durch die Gewährung von Krediten, Sicherheiten oder auch „dominante“ Lieferverträge betrachtet, weil auch diese eine Vorstufe hin zu regelrechten Kapitalbeteiligungen an Unternehmen sein können.

Eine zentrale Bedeutung hat auch bei dieser Studie wieder die Definition und Einordnung der nichtlandwirtschaftlichen Investoren in die Gesamtheit der Investoren in der Landwirtschaft im Zusammenhang mit Flächen-, Betriebs- und Anteilskäufen. Besondere Schwierigkeiten bereiten die Übergangsformen in der Wahrnehmung der Betroffenen. Obwohl viele der als „nichtlandwirtschaftliche“ Investoren wahrgenommenen Akteure zwischenzeitlich bereits seit vielen Jahren in der Landwirtschaft aktiv sind, werden sie vielfach immer noch als „Fremde“ abgelehnt. Dies resultiert vermutlich aus der Größenordnung der erworbenen Wirtschaft oder der finanziellen Potenz, bisweilen auch aus der praktizierten Wirtschafts-, Organisations- und auch der gewählten Lebensform der „Neuen“, die bei der ursprünglich (bereits 1990) ortsansässigen Bevölkerung auf Ablehnung stößt. Dies ist eine Besonderheit in den neuen Ländern, die dazu führt, dass dem Verständnis eines „nichtlandwirtschaftlichen“ Investors häufig unterschiedliche Vorstellungen zugrunde liegen.

Die vorliegende Studie folgt daher dem erweiterten Ansatz der ersten Studie und betrachtet neben Investoren mit nichtlandwirtschaftlicher Kapitalherkunft auch überregional ausgerichtete (landwirtschaftliche) Investoren.

2 Rahmenbedingungen

In diesem Kapitel werden die wesentlichen Umstände und Rahmenbedingungen, die den Inhalt des Untersuchungsauftrages begründen, kurz dargestellt. Dazu gehören die Diskussionen und Aktivitäten um eine Änderung des Grundstückverkehrsgesetzes (GrdstVG), der aktuelle Stand der BVVG-Privatisierung, die Entwicklung auf dem Bodenmarkt und die wirtschaftliche Entwicklung in der Landwirtschaft. Weitere Aspekte, die als Ursachen für das gestiegene Interesse nichtlandwirtschaftlicher Investoren an landwirtschaftlichen Flächen bereits in der Vorgängerstudie (Forstner et al., 2011) beschrieben wurden (vor allem die Euro-Krise und die Suche von Kapitalanlegern nach „sicheren“ Anlagen) und auch weiterhin relevant sind, werden hier nicht wiederholt.

2.1 Grundstückverkehrsgesetz

Das GrdstVG ist das zentrale bodenpolitische Instrument in Deutschland, das Eingriffe in den Grundstücksverkehr aus Gründen einer agrarstrukturellen Lenkung ermöglicht. Mit der Föderalismusreform 2006 ist der Rechtsbereich in die Zuständigkeit der Länder übergegangen; das GrdstVG behält seine Gültigkeit in den Ländern nur so lange, wie diese kein eigenes Gesetz erlassen. Eine Reform des Gesetzes wird in vielen Ländern diskutiert.

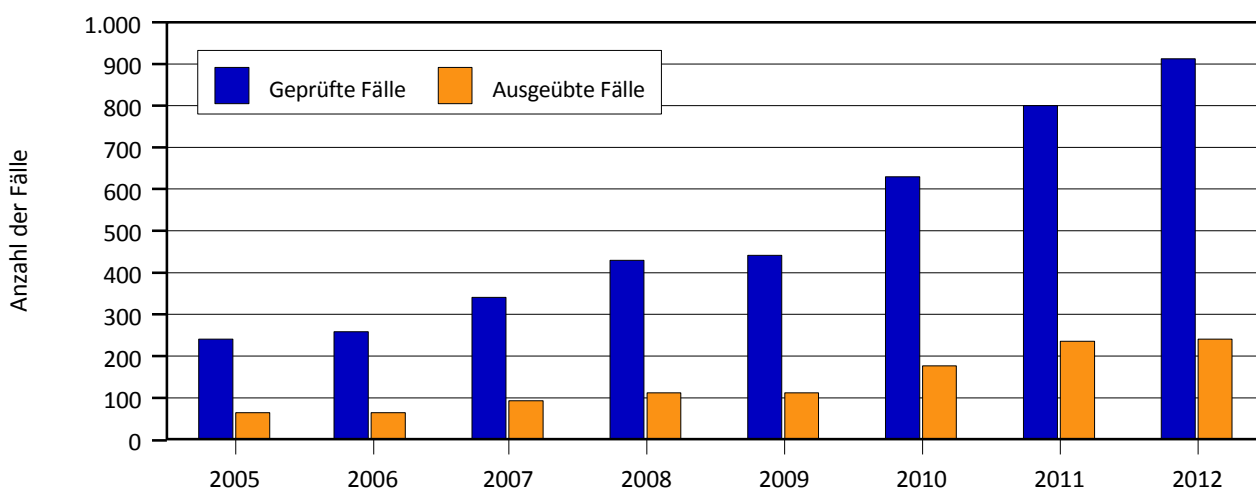
2.1.1 Anpassungsoptionen

Der Bundesverband der gemeinnützigen Landgesellschaften (BLG) hat 2011 ein Gutachten zur Wirkung der Rechtsinstrumente des bodenpolitischen Ordnungsrahmens samt einer Identifizierung von Anpassungserfordernissen sowie Möglichkeiten und Grenzen einer Weiterentwicklung des GrdstVG erarbeitet (BLG, 2011). Wesentlicher Kern des Gutachtens waren Handlungsoptionen und Vorschläge zur Weiterentwicklung des GrdstVG (Goetz, 2012); diese wurden auch in zahlreichen Initiativen auf Länderebene aufgegriffen.

Im BLG-Gutachten wird unter anderem festgestellt, dass sich seit zwei Jahren die Diskussion um „ein zunehmendes Kaufinteresse von außerlandwirtschaftlichen Kapitalanlegern am landwirtschaftlichen Grundstückmarkt“ verstärkt (Goetz, 2012, SB 1). Diese Feststellung beruht im Wesentlichen auf der Zahl der von den Genehmigungsbehörden den Landgesellschaften zur Prüfung der Ausübung des Vorkaufsrechts übergebenen Fälle, die in den letzten Jahren in fast allen Ländern angestiegen ist (Abbildung 1). Inwieweit der Anstieg dieser Fälle jedoch auf das gestiegene Interesse von Nichtlandwirten an Agrarflächen oder auf die konsequentere Umsetzung der bestehenden rechtlichen Regelungen zurückzuführen ist, bleibt unklar. Die Vorschläge des Gutachtens zur Weiterentwicklung des Grundstückverkehrsgesetzes beinhalten unter anderem folgende Aspekte:

- Restriktivere Grenze der Kaufpreiskontrolle: Einführung einer Preisobergrenze von 120 % des Verkehrswerts anstelle von derzeit 150 %¹;
- Genehmigungspflicht für die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen: Dabei wird darauf hingewiesen, dass im praktischen Vollzug einer diesbezüglichen Regelung nicht unerhebliche Schwierigkeiten bestehen würden (Goetz, 2012, S. 4);
- Länderübergreifend gleiche Regelungen im Fall einer Änderung des GrdstVG: Dabei wird empfohlen, „sich bei Rechtsänderungen aus Gründen der Rechtsklarheit und Anwendungstransparenz am baden-württembergischen Agrarstrukturverbesserungsgesetz (ASVG) zu orientieren“.

Abbildung 1: Entwicklung der durch die Landgesellschaften geprüften und ausgeübten Fälle des Vorkaufsrechts (2005 bis 2012) ¹⁾



¹⁾ ohne Rheinland und Saarland

Quelle: Goetz (2013).

Der Deutsche Bauernverband (DBV), der sich bereits 2011 sehr besorgt über die Entwicklung der Bodenpreise und den diesbezüglichen Einfluss durch nichtlandwirtschaftliche Investoren äußerte und Konsequenzen durch eine Verschärfung der Regelungen zum Grundstücksverkehr forderte (Agra-Europe, 2011), hat im Frühjahr 2012 nun auch zum Engagement von nichtlandwirtschaftlichen Investoren durch den Kauf von Kapitalanteilen Stellung bezogen (DBV, 2012). Der Generalsekretär des DBV geht davon aus, dass über den Verkauf von GmbH-Anteilen oder Aktien von landwirtschaftlichen Unternehmen vor allem in den neuen Ländern zunehmend Großinvestoren von außen in die Landwirtschaft einstiegen. Er spricht sich dafür aus, Änderungen bei den Anteilseignern öffentlich zu machen, ähnlich wie im Aktienrecht, wo publiziert werden müsse, wenn ein Eigner die Mehrheit in einem Unternehmen (AG) anstrebt. Außerdem, so schlug er vor, solle

¹ Eine konkrete Preisobergrenze ist im GrdstVG nicht festgelegt. Laut höchstrichterlicher Rechtsprechung ist aber ein Kaufpreis von mehr als 50 % über dem tatsächlichen Wert des Grundstücks als überhöhter Kaufpreis gem. § 9 Abs. 1 Nr. 3 GrdstVG anzusehen (Netz, 2010, S. 560 ff.).

von den nunmehr zuständigen Bundesländern eine Anpassung des Vorkaufsrechts im heutigen Grundstückverkehrsgesetz geprüft werden, damit auch beim Verkauf von Anteilen an Unternehmen, die über erhebliches Eigentum an Agrarflächen verfügen, die aktiven Landwirte vor Finanzinvestoren zum Zuge kommen könnten. Auf diese Weise solle verhindert werden, dass die deutsche Landwirtschaft zur „verlängerten Werkbank von Investmentbankern“ werde.

2.1.2 Gesetzliche Änderungen bzw. Initiativen in den Ländern

In zahlreichen Bundesländern wurden in den vergangenen Monaten Initiativen gestartet, die die Intentionen des BLG-Gutachtens und des DBV aufnehmen bzw. weitgehend gleichlaufende Grundziele verfolgen. Baden-Württemberg hat bereits im Jahr 2010 ein Gesetz hierzu verabschiedet. Im Folgenden werden dieses Gesetz und die wesentlichen Initiativen der Länder kurz dargestellt.

Baden-Württemberg hat als erstes Bundesland auf Grundstückskäufe durch externe Investoren mit der Verabschiedung eines diesbezüglichen Gesetzes reagiert. Mit dem „Gesetz über Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur in Baden-Württemberg“ (Agrarstrukturverbesserungsgesetz (ASVG)), das im Juli 2010 in Kraft getreten ist, sollten auch die im Grenzbereich zur Schweiz verstärkelt aufgetretenen Konkurrenzen zwischen ortsansässigen Landwirten und Investoren aus benachbarten südlichen Regionen eingeschränkt werden. Hierfür wurden für bestimmte Gebiete besonders definierte Genehmigungsvorgaben erlassen. Diese Regelungen betreffen sowohl den Flächenkauf als auch die Flächenpacht. Während generell Flächentransaktionen ab einem Hektar LF genehmigungspflichtig sind, gilt in den definierten Gebieten „zur Abwehr einer erheblichen Gefahr für die Agrarstruktur“ für Grundstücke eine Größengrenze von 0,1 ha LF. Ein wichtiger Aspekt des Gesetzes, das im Rahmen des „Ersten Gesetzes zur Umsetzung der Föderalismusreform und zum Bürokratieabbau“ verabschiedet wurde, ist neben der Zusammenführung der Rechtsbereiche Grundstücksverkehr, Landpachtverkehr und Ländliche Siedlung, dass die Ver-sagung einer Genehmigung bereits möglich ist, wenn der vereinbarte Kaufpreis eines Grundstücks den bestimmten Referenzwert vergleichbarer Grundstücke um mehr als 20 % übersteigt (bisherige Auslegung war 50 %).

Die Fraktion DIE LINKE hat im **Sächsischen Landtag** Ende 2012 einen Gesetzesentwurf zur Einführung eines Sächsischen Agrarstrukturverbesserungsgesetzes eingebracht (Sächsischer Landtag, 2012). Darin sollen in Anlehnung an das ASVG in Baden-Württemberg ebenfalls stärkere Restriktionen in den Grundstücksverkehr eingezogen werden, wobei die generelle Genehmigungsgrenze bei Grundstückskäufen sogar auf 0,5 ha (bei Landpacht 2,0 ha) festgelegt ist. Aus Sicht der Initiatoren des Gesetzesentwurfes „besteht ein gesetzgeberischer Handlungsbedarf zu einer wirksameren Einflussnahme auf den land- und forstwirtschaftlichen Grundstücksverkehr.“ In § 4 Abs. 2 Nr. 4 des Entwurfes („Genehmigungspflichtige Geschäfte“) wird „der Erwerb von Anteilen an Gesellschaften, in deren Eigentum sich land- oder forstwirtschaftliche Grundstücke in einem nicht nur unerheblichen Umfang befinden,“ in die Genehmigungspflicht einbezogen, „wenn der Erwer-

ber einen bestimmenden Einfluss auf die Gesellschaft erlangt.“ In der Begründung zu dieser Regelung wird angeführt, dass der bisher im GrdstVG nicht aufgeführte Erwerb von Anteilen an Gesellschaften in der Vergangenheit wiederholt zur Umgehung der Genehmigungspflicht missbraucht worden sei und hierzu auf die Ausführungen im BLG-Gutachten (V 79) verwiesen werde (Sächsischer Landtag, 2012, S. 30).

In **Mecklenburg-Vorpommern** hat die Fraktion DIE LINKE etwa zur gleichen Zeit (12.9.2012) ebenfalls einen Antrag im Landtag eingebracht, der den Titel „Bodenrecht anpassen, Agrarstruktur schützen“ trägt (Landtag Mecklenburg-Vorpommern, 2012). Darin wird u. a. folgendes vorgeschlagen zu beschließen: „Handlungsbedarf bei der Anpassung und Modernisierung des landwirtschaftlichen Bodenrechts wird vor allem zur Herstellung der Transparenz und von Versagungsmöglichkeiten bei Veräußerung von Gesellschaftsanteilen und bei Eintritt von außerlandwirtschaftlichen Investoren in Gesellschaften und Genossenschaften gesehen. Ebenso kann durch die Absenkung der Preisobergrenze auf 120 Prozent des Verkehrswertes statt derzeit 150 Prozent eine wirksamere Intervention erreicht werden“. Diese Initiative wurde im Landtag mehrheitlich abgelehnt; der zuständige Minister Backhaus wies darauf hin, dass eine konsequente Anwendung des bestehenden Rechtsrahmens ausreiche und eine Verschärfung der gesetzlichen Regelungen im vorgeschlagenen Sinn wegen weitgehender Eingriffe in das Eigentum möglicherweise verfassungs- und europarechtlich problematisch sei (LU, 2012).

In **Niedersachsen** hat die Fraktion Bündnis 90/Die Grünen ebenfalls zur gleichen Zeit (12.09.2012) im Landtag eine Beschlussvorlage zu einem Gesetz zum Schutz land- und forstwirtschaftlicher Betriebe vor „Landgrabbing“ durch Großinvestoren und vor Gefährdung gewachsener landwirtschaftlicher Strukturen durch ruinöse Kauf- und Pachtpreise (Nds. Landwirtschaftsgrundstücksverkehrsgesetz – NLGVG) eingebracht. Der Gesetzesentwurf konnte vor dem Ende der Legislaturperiode nicht mehr abschließend beraten werden.

Das Land **Sachsen-Anhalt** versucht seit 2011 mit Nachdruck, zunächst mit Initiativen auf der Ebene der Agrarminister und schließlich auch mit Aktivitäten auf Landesebene zu einer Neuregelung des Grundstückverkehrsrechts zu kommen. Der Minister Aeikens kündigte hierzu die Einrichtung einer Expertenkommission, bestehend aus Wissenschaft, Verbänden und Verwaltung an, die den Bodenmarkt analysieren und anschließend Vorschläge ableiten soll (top agrar, 2012).

In **Brandenburg** haben die Fraktionen CDU und Bündnis 90/Die Grünen im Februar 2013 im Landtag einen Antrag mit dem Thema „Ortsansässige Landwirte stärken – Landesgesetzgebungskompetenz zur Sicherung des landwirtschaftlichen Bodenmarkts nutzen“ eingebracht (Landtag Brandenburg, Drucksache 5/6866). Ziel der Initiative ist die Einrichtung einer zeitlich befristeten Arbeitsgruppe, die Eckpunkte für ein Landesgesetz zur Verbesserung der Agrarstruktur erarbeiten soll. Der Ausschuss für Infrastruktur und Landwirtschaft hat hierzu am 30.5.2013 eine Sachverständigenanhörung durchgeführt.

Insgesamt haben die Aktivitäten der Bundesländer zur Modifizierung und Neuregelung des Bodenrechts in den vergangenen Monaten stark zugenommen, wenngleich bislang nur in Baden-Württemberg tatsächlich eine Veränderung der Rechtslage erfolgt ist.

Parallel streben die mit der Umsetzung des bestehenden Rechtsrahmens befassten Landesbehörden an, durch Aufklärung und Weiterbildung eine konsequentere und dem Gesetzesziel angemessenere Umsetzung als in der Vergangenheit zu gewährleisten.

2.2 BVVG-Privatisierungspolitik

Die Privatisierungspolitik der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) ist in der Vorgängerstudie bereits ausführlich thematisiert worden (Forstner et al., 2011, S. 25-31). Herausgestellt wurde, dass die BVVG den Bodenmarkt in den neuen Bundesländern entscheidend prägt, da insbesondere die öffentlichen Ausschreibungen von Bodenverkäufen für öffentliche Aufmerksamkeit sorgen, die der deutsche Bodenmarkt vorher nicht hatte. Von den in der ersten Studie befragten Landwirten haben viele die in ihren Augen zu schnelle Privatisierung kritisiert, die die Betriebe unter großen Druck setzt, die von ihnen bewirtschaftete Fläche zu sichern und hierfür alle Möglichkeiten der Finanzierung auszuschöpfen.

Kurz soll hier auf den aktuellen Stand der Bodenprivatisierung eingegangen werden, die als Rahmenbedingung auch für diese Studie eine wichtige Rolle spielt.

Durch das Zweite Flächenerwerbsänderungsgesetz (2. FlErwÄndG), das am 30.03.2011 in Kraft getreten ist, hat eine bestimmte Gruppe von Alteigentümern, die bisher keine Flächen von der BVVG zu vergünstigten Preisen gekauft hat, noch einmal die Möglichkeit bekommen, einen solchen Kaufantrag zu stellen. Insbesondere solche Alteigentümer, die einen Ausgleichsleistungsbescheid fristgerecht beantragt, aber noch nicht erhalten haben, können zeitlich unbefristet (innerhalb von sechs Monaten nach Erhalt des Ausgleichsleistungsbescheides) einen Kaufantrag bei der BVVG stellen. Der für diese Käufergruppe gültige Kaufpreis richtet sich nach den regionalen Wertansätzen für 2004 abzüglich 35 %. Die Differenz dieser Preise im Vergleich zu heutigen Marktpreisen dürfte interessierten Akteuren (wie z. B. den Bewirtschaftern) einen starken Anreiz bieten, möglichst viele potenziell kaufberechtigte Alteigentümer zu mobilisieren, die bis dato noch keinen Antrag gestellt haben. Mit dem 2. FlErwÄndG ist jedenfalls der Bestand der noch für den freien Markt verfügbaren Agrarflächen der BVVG noch einmal reduziert worden.

Als „Preistreiber“ stehen häufig die Preisforderungen in der Kritik, die die BVVG bei Direktverkäufen an bisherige Pächter stellt. Diese müssen gemäß wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen einem subventionsfreien, am freien Markt erzielbaren Preis entsprechen (Grundstücksmitteilung der EU vom 10.07.1997). Die BVVG wendet zur Ermittlung dieser Marktwerte ein eigenes Vergleichspreissystem (VPS) an, das zu einem großen Teil auf Ausschreibungsergebnissen vergleichbarer Grundstücke durch die BVVG basiert. Die ermittelten Werte übersteigen regelmäßig deut-

lich die von alternativ beauftragten Gutachtern ermittelten Wertansätze, die auf Kaufpreissammlungen regionaler Gutachterausschüsse basieren. In einem förmlichen Verfahren hat die EU-Kommission diesen Sachverhalt überprüft und Ende 2012 bestätigt, dass das VPS den Marktwert der verkauften Fläche widerspiegelt (Europäische Kommission, 2013). Bereits zuvor war ein aus diesem Anlass beauftragter Gutachter zu dem Ergebnis gekommen, dass es sich bei dem VPS um „eine besonders qualifizierte Form des Vergleichswertverfahrens handelt“, da es eine hinreichend große Anzahl an aktuellen Vergleichsfällen berücksichtigt, die (im Gegensatz zu den Daten der Kaufpreissammlungen) auch hinsichtlich der Flächengröße vergleichbar sind (Kleiber, 2012). Somit wird die BVVG in ihrer angewendeten Methodik zur Preisfindung bei Direktverkäufen voll bestätigt.

Unabhängig von dieser Detailfrage standen die Privatisierungsgrundsätze der BVVG fortgesetzt in der politischen Diskussion. Zu nennen ist die Forderung insbesondere der Länder Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt, die restlichen BVVG-Flächen vollständig ins Eigentum der Länder zu überführen und diese nach eigenen Kriterien privatisieren zu lassen. Gefordert wurde zudem von einzelnen Interessensgruppen, das Tempo der Privatisierung zu verlangsamen sowie die Ausschreibungsmodalitäten hinsichtlich der Größe der ausgeschriebenen Lose oder des Kreises der Berechtigten (vor allem Vorrang für arbeitsintensive Betriebe, für Junglandwirte oder Existenzgründer) zu ändern. Auf einige dieser Forderungen reagierte die Bundesregierung im April 2013 in Form von Protokollnotizen unter Wahrung der im Jahr 2010 beschlossenen BVVG-Privatisierungsgrundsätze. Wesentliche Änderungen sind folgende (Agra-Europe, 2013):

- Senkung der Obergrenze der zur Ausschreibung vorgesehenen Lose von 50 auf 25 ha;
- Möglichkeit der Beteiligung von Junglandwirten an beschränkten Ausschreibungen;
- Erhöhung des Umfangs der jährlich durch beschränkte Ausschreibung zum Kauf oder zur Pacht angebotenen Flächen von 5.000 ha auf 7.500 ha;
- Verzicht auf Sachverständigengutachten zur Überprüfung eines mithilfe des VPS festgelegten Kaufpreises: Hält der Käufer dies dennoch für erforderlich, muss er es künftig selbst in Auftrag geben.

2012 hat die BVVG insgesamt rund 40.400 ha Agrarland verkauft (BVVG, 2013); das ist nur geringfügig weniger als im Jahr davor (42.800 ha). 15.300 ha davon entfielen auf Verkäufe nach dem 2. FlErwÄndG (2011: 2.200 ha). Die BVVG plant, diese Verkäufe im Jahr 2013 weiter prioritär abzuwickeln. Nach ihren Schätzungen (Stand: 31.03.2013) werden für Verkäufe an anspruchsberechtigte Alteigentümer noch rund 34.000 ha Acker- und Grünland benötigt. Bei den Direktverkäufen haben 2012 die meisten der berechtigten Pächter (51 %) die Möglichkeit genutzt, die Fläche direkt zu erwerben, die übrigen sind einen erneuten Pachtvertrag über vier Jahre mit Direktkaufoption (21 %) oder über neun Jahre ohne solche Option (28 %) eingegangen. Insgesamt sind mit Stand 31.12.2012 noch 256.200 ha Agrarfläche verpachtet, deren Privatisierung nach derzeitiger Beschlusslage bis 2025 abgeschlossen sein soll.

Insgesamt bleibt die Flächenprivatisierung für die betroffenen Betriebe eine wesentliche Rahmenbedingung, die deren Entwicklungsstrategie entscheidend prägt. Für die Sicherung der bewirtschafteten Fläche wird auch in den kommenden Jahren ein beträchtlicher Kapitaleinsatz betrieben werden müssen. Es ist sehr plausibel anzunehmen, dass viele Betriebe hierfür auch auf eine Kooperation mit vermögenden externen Personen in der einen oder anderen Weise zurückgreifen.

2.3 Aktuelle Entwicklungen auf dem Bodenmarkt

Kaufwerte für landwirtschaftlichen Boden sind der wichtigste Indikator für die Konkurrenz um Verfügungsrechte an der LF. Die Kaufwertestatistiken der Statistischen Ämter sind, auch wenn ihre Aussagekraft mitunter in Frage gestellt wird, die einzige bundesweit verfügbare Quelle für diesen Indikator. Nachfolgend werden die Entwicklungen der Kaufwerte kurz auf Länderebene dargestellt. Eine ausführliche Darstellung der Kaufwerte im Zeitraum 2002 (bzw. 2005) bis 2010 ist in der Vorgängerstudie enthalten (Forstner et al., 2011, S. 46-54). Die aktualisierten Abbildungen sind in Anhang 1 enthalten. Hier wird nur kurz auf wesentliche Änderungen von 2011 zum Vorjahr hingewiesen.

In Deutschland insgesamt sind die durchschnittlichen Kaufwerte von 2010 zum Jahr 2011 um 14 % gestiegen, wobei der Zuwachs in den neuen Ländern mit +19 % mehr als doppelt so hoch lag wie im früheren Bundesgebiet (+9 %). Damit hat sich in Ostdeutschland insgesamt der Trend der letzten vier Jahre fortgesetzt, in denen die Preissteigerungen von Jahr zu Jahr jeweils zwischen 19 und 25 % lagen. In Westdeutschland (insgesamt) war die Wertentwicklung hingegen dynamischer als in den drei Jahren davor (jeweils +4 %). Die absoluten Kaufwerte je ha LF liegen aber im Westen mit durchschnittlich 20.503 Euro immer noch deutlich über dem durchschnittlichen Niveau in den neuen Ländern (8.838 Euro)

In den Bundesländern Nordrhein-Westfalen und Bayern, die traditionell sehr hohe durchschnittliche Kaufwerte aufweisen, sind die relativen Wertzuwächse im Mittel mit 9 % bzw. 16 % auf mittlerweile jeweils knapp über 30.000 Euro je ha LF höher als in vielen anderen Ländern mit deutlich niedrigeren Preisen. Den höchsten prozentualen Zuwachs von 2010 zu 2011 weist Mecklenburg-Vorpommern mit +28 % auf, gefolgt von Sachsen-Anhalt (+18 %). Absolut ist der Wertzuwachs in Bayern mit 4.196 Euro mit Abstand höher als in den Ländern Mecklenburg-Vorpommern (2.602 Euro), Nordrhein-Westfalen (2.407 Euro) und Niedersachsen (2.194 Euro). Eine gegenläufige Entwicklung gibt es in Sachsen, wo die Kaufwerte erstmals nennenswert (um -833 Euro, das sind -12 %) zurückgegangen sind.

Beim Vergleich der Entwicklungen ist darauf hinzuweisen, dass die Bodenmobilität, d. h. der Anteil der jährlich gehandelten Flächen an der gesamten LF, in den Ländern mit besonders hohen Kaufwerten (Bayern und Nordrhein-Westfalen) im Jahr 2011 wie schon in den Vorjahren mit 0,2

bzw. 0,4 % sehr niedrig war, während Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern in dieser Hinsicht Werte von jeweils 1,7 % aufwiesen.

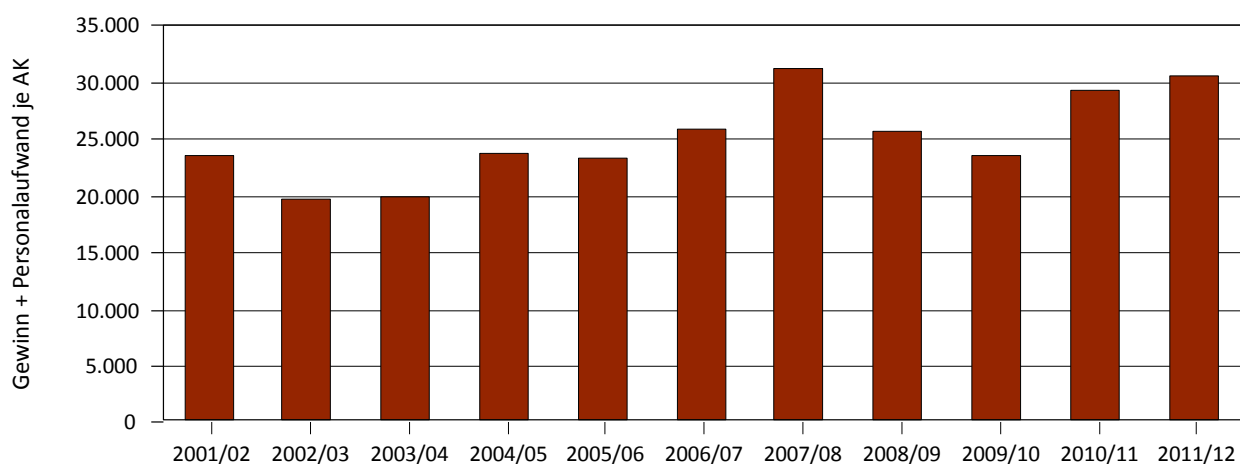
Eine regionale Differenzierung der durchschnittlichen Kaufwertentwicklung in den Ländern nach Landkreisen zeigt weitere erhebliche Unterschiede. So liegen zum Beispiel in Brandenburg die Werte in der Uckermark bei 12.256 Euro je ha LF (-5 % zum Vorjahr), während im Landkreis Spree-Neiße mit 3.599 Euro (+14 % zum Vorjahr) je ha LF nicht einmal ein Drittel davon bezahlt wurde. In Nordrhein-Westfalen ist die Preisspanne zwischen einerseits ballungsraumnahen und intensiv genutzten Kreisen (> 40 000 Euro) und andererseits relativ peripheren Mittelgebirgsregionen (< 20.000 Euro) noch viel größer.

Die Abbildungen im Anhang zeigen Landkreise mit den höchsten und niedrigsten Durchschnittspreisen sowie den stärksten Preissprüngen (2010-2011) in den Ländern, die im Fokus dieser Untersuchung stehen. Für Mecklenburg-Vorpommern können aufgrund der veränderten Datenlage seit der Kreisgebietsreform 2011 keine aktuellen Entwicklungen dargestellt werden.

2.4 Unternehmenserfolg in der Landwirtschaft

Die landwirtschaftlichen Unternehmen haben in den letzten Jahren sehr unterschiedliche Jahreseinkommen erzielt (Abbildung 2).

Abbildung 2: Gewinn plus Lohnaufwand je Arbeitskraft der landwirtschaftlichen Unternehmen im Durchschnitt aller Rechtsformen (Wirtschaftsjahre 2001/02 bis 2011/12)

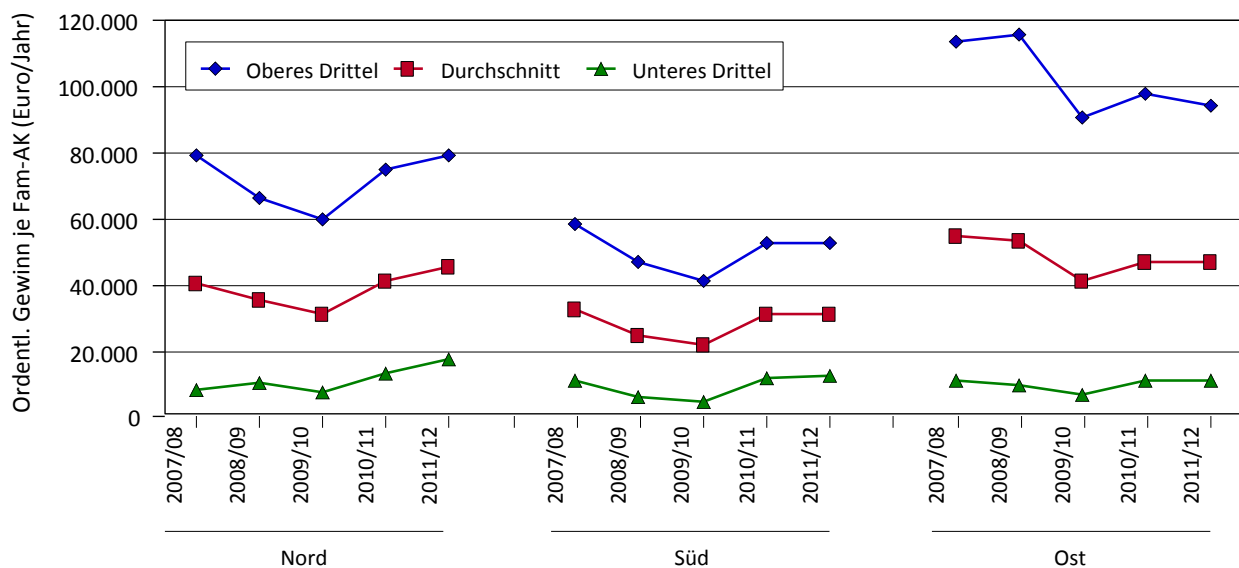


Quelle: BMELV (2013).

Während die Gewinne² ab dem Wirtschaftsjahr (WJ) 2002/03 von einem sehr niedrigen Niveau kontinuierlich bis zum WJ 2007/08 anstiegen, gab es in den beiden Folgejahren einen deutlichen Rückgang der Ergebnisse. In den letzten beiden Wirtschaftsjahren 2010/11 und 2011/12 konnte im Durchschnitt mit rund 30.000 Euro pro Arbeitskraft (AK) fast wieder das Rekordergebnis von 2007/08 erreicht werden.

Hinter diesen Durchschnittswerten über alle Länder, Betriebsformen und Rechtsformen verbergen sich je nach Differenzierung große Unterschiede (Abbildung 3). Beispielsweise zeigt sich bei einem Vergleich nach Regionen (Nord, Süd, Ost), dass die Haupterwerbsbetriebe (Einzelunternehmen und GbR)³ in den neuen Ländern im Vergleich zu den Betrieben im früheren Bundesgebiet im Durchschnitt höhere wirtschaftliche Ergebnisse – gemessen in ordentlichem Gewinn je Familien-Arbeitskraft – erzielen, wobei die Ergebnisse in der Region „Süd“ nochmals deutlich niedriger liegen als in der Region „Nord“. Dies liegt unter anderem daran, dass in den neuen Ländern der Anteil der gut strukturierten Betriebe, insbesondere Marktfruchtbaubetriebe, vergleichsweise hoch ist.

Abbildung 3: Ordentliches Ergebnis der landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetriebe je Familien-Arbeitskraft in den Regionen Nord-, Süd- und Ostdeutschland (Wirtschaftsjahre 2007/08 bis 2011/12)¹⁾



¹⁾ „NORD“ umfasst die Länder SH, NI, NRW;
 „SÜD“ umfasst die Länder BW, BY, HE, RP, SL;
 „OST“ umfasst die Länder BB, MV, SN, ST, TH.

Quelle: BMELV, identische Testbetriebe, eigene Berechnungen.

² Bzw. Jahresüberschüsse bei juristischen Personen.

³ Eine valide Analyse der juristischen Personen des Testbetriebsnetzes scheitert daran, dass dieses nur wenige identische Betriebe über mehrere Wirtschaftsjahre enthält.

Eine differenzierte Analyse der Betriebsergebnisse nach Erfolgsgruppen lässt erkennen, dass der Unterschied zwischen dem oberen und unteren Drittel in den neuen Ländern besonders hoch und in der Region „Süd“ vergleichsweise gering ist. Während das obere Erfolgsdrittel der Haupterwerbsbetriebe in den neuen Ländern im Durchschnitt der letzten fünf Wirtschaftsjahre rund 93.000 Euro je Familien-AK mehr Gewinn erzielte als die Betriebe des unteren Drittels, lag der entsprechende Unterschied in der Region „Nord“ lediglich bei rund 61.000 Euro und in der Region „Süd“ bei 41.000 Euro. Die starken Erfolgsunterschiede zwischen den Erfolgsdritteln haben sich in allen Regionen nicht vergrößert, sondern tendenziell leicht verringert. Die sehr guten Ergebnisse eines erheblichen Anteils der Betriebe in den vergangenen Jahren deuten darauf hin, dass zumindest bei den erfolgreichen Betrieben in erheblichem Umfang Liquidität vorhanden ist, um auch Bodenkäufe zu realisieren. Die Betriebe des unteren Drittels, die in jeder Region im Durchschnitt der Wirtschaftsjahre 2007/08 bis 2011/12 nur rund 10.000 Euro je Familien-AK beitragen, dürften dagegen teilweise zu Substanzverkäufen gezwungen sein.

Ohne an dieser Stelle weitere Differenzierungen vorzunehmen, ist mit Verweis auf die Ergebnisse der Testbetriebe (BMELV, 2013) festzustellen, dass sich die wirtschaftliche Lage der landwirtschaftlichen Unternehmen in den letzten beiden Wirtschaftsjahren im Durchschnitt recht günstig entwickelt hat und dass die Marktfruchtbetriebe aufgrund der hohen Erzeugerpreise für Feldfrüchte hierbei besonders gute Ergebnisse erzielen konnten. Je besser strukturiert bzw. je größer die Betriebe waren, desto günstiger waren im Durchschnitt die Ergebnisse.

2.5 Eigentumsflächen der landwirtschaftlichen Betriebe

Im agrarstrukturellen Wandel realisieren die landwirtschaftlichen Betriebe das Flächenwachstum hauptsächlich durch die Zupacht von Flächen im Wettbewerb oder von aufgebenden Betrieben. Gleichzeitig kommt es aber auch zu einer Zunahme der Eigentumsflächen durch Zukauf, Erbschaft oder auch durch die Fusionierung von Betrieben.

In den neuen Ländern liegt der Anteil der Eigentumsflächen an den insgesamt bewirtschafteten Flächen gemäß den Daten des Statistischen Bundesamtes im Durchschnitt immer noch deutlich unter dem entsprechenden Wert im früheren Bundesgebiet. Während der Eigenlandanteil der landwirtschaftlichen Betriebe mit einer LF über 5 ha im Osten im Durchschnitt von 13,9 % im Jahr 2003 auf 24,7 % im Jahr 2010 anstieg, verharrte dieser Indikator im Westen im gleichen Zeitraum bei rund 45 %. Gleichzeitig nahm die durchschnittlich bewirtschaftete Fläche bei den Betrieben in Westdeutschland von 38 auf 45 ha zu, während der entsprechende Wert in den neuen Ländern im Durchschnitt von 252 auf 227 ha zurückging.

Die relativen Werte sind für Vergleiche von sehr unterschiedlichen Strukturen, wie sie in Ost- und Westdeutschland bestehen, ebenso wichtig wie die absoluten Werte. Würde man nämlich lediglich die Eigenlandanteile betrachten, käme man schnell zum Schluss, dass die Betriebe in den neuen Ländern eine sehr geringe Eigenlandausstattung haben. Bezieht man sich dagegen auf die

absoluten Werte, dann wird deutlich, dass die Betriebe in den neuen Ländern im Zeitraum 2003 bis 2010 einen enormen Zuwachs an Flächeneigentum verzeichnen (Abbildung 4). Während die Eigentumsflächen bei den Betrieben mit mehr als 5 ha LF im Osten deutlich von 34,6 ha auf 61,4 ha (+77 %) zugenommen haben, erhöhten die Betriebe in Westdeutschland die Eigenlandfläche im Durchschnitt lediglich von 17,1 ha auf 20,2 ha LF (+18 %). Die Betriebe in den neuen Ländern haben somit absolut betrachtet wesentlich mehr Eigentumsflächen als die Betriebe im früheren Bundesgebiet. Dies gilt auch, wenn nach Rechtsformen (Einzelunternehmen, Personengesellschaften) differenziert wird.

Abbildung 4: Entwicklung der Eigentumsfläche der landwirtschaftlichen Unternehmen in den neuen Ländern und im früheren Bundesgebiet



Quelle: destatis, Fachserie 3 Heft 3, versch. Jgg.

Differenziert man die Analyse nach Betriebsgrößenklassen, wird deutlich, dass mit zunehmender Größenklasse auch der Pachtanteil der Betriebe zunimmt. Da in den neuen Ländern jedoch der Anteil größerer Betriebe wesentlich höher ist als im früheren Bundesgebiet, ist – unabhängig von den historischen Voraussetzungen und der Privatisierung durch die BVVG – im Osten ein höherer Pachtanteil im Durchschnitt der Betriebe zu erwarten. Hinzu kommt, dass die Betriebe in den neuen Ländern aufgrund erheblicher Investitionsanforderungen in Bauten, Anlagen sowie Maschinen und Geräten zunächst wenig in den Flächenkauf investieren konnten.

Anhand der Daten des Testbetriebsnetzes können ebenfalls näherungsweise Entwicklungen beim absoluten und relativen Umfang des Eigenlandes landwirtschaftlicher Unternehmen abgeleitet werden. So zeigen die Daten der juristischen Personen in den neuen Ländern, dass die Eigentumsfläche dieser Unternehmensgruppe zwischen 2002/03 und 2011/12 von 190 auf 309 ha gestiegen ist, das ist eine Zunahme des Eigenlandanteils von 13,0 % auf 26,1 %.

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die durchschnittlichen Wertansätze der Flächen mit 3.958 Euro/ha LF (WJ 2002/03) bzw. 4.498 Euro/ha LF (WJ 2011/12) kaum zugenommen haben, obwohl die Marktpreise der Agrarflächen in diesem Zeitraum stark gestiegen sind (siehe Kapitel 2.3).⁴ Entweder konnten diese Unternehmen die zusätzlichen Flächen sehr günstig kaufen, oder die Diskrepanz zu den Kaufwerten der Statistik beruht auf nichtmonetären Leistungen, die sich nicht im Buchwert wiederfinden. Tatsächlich dürfte die Vermögenslage vieler juristischer Personen – und dies dürfte auf die Unternehmen der anderen Rechtsformen übertragbar sein – aufgrund der Preisentwicklung bei Agrarflächen deutlich günstiger sein als in den Jahresabschlüssen dargestellt.

Generell, d. h. sowohl bezüglich der Daten des Statistischen Bundesamtes als auch des Testbetriebsnetzes, ist zu ergänzen, dass bei Gesellschaftsunternehmen (Personengesellschaften, juristische Personen) die Flächen, die Gesellschafter in ihrem Privateigentum halten und an die Gesellschaft verpachtet haben, nicht als Eigentumsflächen, sondern als Pachtflächen erfasst werden. Damit wird der Eigentumsanteil der landwirtschaftlichen Betriebe der neuen Länder im Vergleich mit denen des früheren Bundesgebietes verzerrt dargestellt, weil in den neuen Ländern Gesellschaftsunternehmen eine wesentlich größere Bedeutung haben.

⁴ Die erworbenen Agrarflächen sind mit dem Kaufpreis zu aktivieren (§ 253 Abs. 1 und § 255 Abs. 1 und 2 HGB), eine spätere Anpassung des Buchwerts über den Kaufwert hinaus ist steuerrechtlich nicht erlaubt (Vorsichtsprinzip). Nur eine Teilwertabschreibung ist unter bestimmten Bedingungen möglich bzw. erforderlich, wie auch eine Wertaufholung nach erfolgter Teilwertabschreibung.

3 Gesellschaftsunternehmen im Agrarsektor

Grundsätzlich können Investoren Kapitalanteile an allen landwirtschaftlichen Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform erwerben. Während bei einem Einzelunternehmen eine Kapitalbeteiligung lediglich auf individueller Vertragsbasis (z. B. hinsichtlich Haftung, Kapitalentlohnung) erfolgt, sind der Erwerb und das Eigentum von Kapitalanteilen bei Gesellschaftsunternehmen je nach Rechtsform mehr oder weniger gesellschaftsrechtlich normiert. Die einzelnen Gesellschaftsrechtsformen unterscheiden sich dabei hinsichtlich zahlreicher Aspekte (z. B. Personenbezug, Gründungs- und Verwaltungsaufwand, Besteuerung, Haftung, Informationsrechte), so dass für nahezu jede Unternehmenskonstellation ein passendes Rechtskleid gewählt werden kann.⁵ Bei einer größeren Anzahl an Personen, die kapitalmäßig an einem Unternehmen beteiligt sind, wird in der Regel eine Rechtsform gewählt, die für die Gesellschafter eine Haftungsbeschränkung enthält. Eine Haftungsbeschränkung kann natürlich auch zur Begrenzung des Geschäftsrisikos (z. B. aufgrund von nur ungünstig versicherungsfähigen Produktions- und Umweltrisiken) sinnvoll sein.

Die Art der Kapitalbeteiligung kann unterschiedlich sein. So wird grob zwischen Beteiligungskapital im engeren Sinn und Mezzaninekapital differenziert (Decker, 2013, S. 9-48). Diese Unterscheidung entspricht weitgehend auch der Abgrenzung von Außen- und Innengesellschaften. Während Außengesellschaften in öffentlichen Registern eingetragen werden, sind Innengesellschaften (z. B. Stille Gesellschaft, Stille Beteiligung) von außen nicht erkennbar. Folglich werden diese Gesellschaftstypen, über deren praktische Bedeutung keine statistischen Informationen vorliegen, in der vorliegenden Untersuchung nicht näher betrachtet.

Im folgenden Kapitel werden zunächst einige rechtliche Aspekte der Beteiligung an Gesellschaftsunternehmen angesprochen und Besonderheiten der einzelnen Rechtsformen gegenübergestellt (Kapitel 3.1). Daran anschließend erfolgt ein statistischer Überblick über die empirische Bedeutung und Entwicklung der verschiedenen Rechtsformen im Agrarbereich (Kapitel 3.2) sowie über die Entwicklung der Mitgliederzahlen bei juristischen Personen (Kapitel 3.3).

3.1 Beteiligung an landwirtschaftlichen Gesellschaftsunternehmen

In der Praxis sind es vor allem große, überwiegend auf Pachtflächen wirtschaftende Gesellschaftsunternehmen in den neuen Ländern, die für Investoren attraktiv und zum Teil auch offen für Investorenkapital sind. Diese Unternehmen sind rechtlich größtenteils in Form von juristischen Personen verfasst (siehe Kap. 3.2). Eigentümerunternehmen (insbes. Einzelunternehmen) stehen dagegen diesbezüglich bislang weniger im Fokus, da sie zum einen in der Regel kleiner sind und

⁵ Einen Überblick über die möglichen Rechtsformen und deren Spezifitäten geben zum Beispiel Hueck (1991) und Hüffer (2003).

zum anderen die Beziehung der Eigentümer zum Unternehmen selbst aufgrund von Familientradition oder wegen des zahlenmäßig meist kleinen Eigentümerkreises intensiver ist.

Der Erwerb von Unternehmensbeteiligungen an juristischen Personen beinhaltet gegenüber dem Erwerb von Anteilen an Personengesellschaften (vor allem Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), Kommanditgesellschaft (KG)) oder der Übernahme von ganzen Einzelunternehmen einige Besonderheiten. Dies betrifft vor allem steuerrechtliche, gesellschaftsrechtliche, schuldrechtliche und privatrechtliche Aspekte, die jedoch hier nicht ausgeführt werden sollen.⁶ Besondere Schwierigkeiten bereitet generell die Bewertung von Unternehmen oder Unternehmensteilen, weil der Markt für derartige Transaktionen (zur Ableitung von Vergleichswerten) begrenzt ist. Je nach Art des Übergangs von Unternehmen(-steilen) entstehen unterschiedliche Rechtsfolgen. Aus diesen Gründen ist eine *Due Diligence*, d. h. die umfassende und intensive Prüfung aller relevanten Rechts-, Vermögens- und Wirtschaftsbereiche, für den potenziellen Erwerber von Unternehmensbeteiligungen sehr wichtig. Diese Prüfung wird bei größeren Engagements aufgrund der möglichen finanziellen Konsequenzen in der Regel durch externe Dritte (z. B. Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer) durchgeführt.

Generell können Unternehmensteile oder ganze Gesellschaftsunternehmen in Form von *Share Deals* oder *Asset Deals* übernommen werden. Diese beiden Formen werden im Folgenden erläutert.

3.1.1 *Share Deal versus Asset Deal*

Die Unterschiede zwischen einem *Share Deal* und einem *Asset Deal* sind vielfältig und erheblich. Während ein Investor bei *Share Deals* Firmenanteile (Anteile, Aktien) an Personen- und/oder Kapitalgesellschaften gemäß § 453 I BGB erwirbt, ohne dass im Hinblick auf die bestehenden Aktiva und Passiva des übernommenen Unternehmens (bzw. Unternehmensteils) eine Änderung erfolgt – dies entspricht einer Gesamtrechtsnachfolge –, wird bei *Asset Deals* eine Einzelrechtsnachfolge durchgeführt. Letzteres hat zur Folge, dass Vermögensgegenstände (*Assets*) einzeln aufgeführt und bewertet werden und auch ggf. durch notarielle Beurkundung übergehen; dies ist zwar aufwändig, kann aber dazu führen, dass der Investor „lästige“ Verträge oder Altverbindlichkeiten abstoßen sowie vor allem Gewährleistungspflichten und weitere Unsicherheiten ausschließen kann.

In der Praxis der Übernahme von Gesellschaftsanteilen an Agrarunternehmen oder ganzen Unternehmen dürften *Share Deals* vor allem wegen der Sicherung bestehender Flächennutzungsrechte die bei weitem größere Bedeutung haben (Hahn und Taube, 2012, S. 26). *Share Deals*

⁶ Einige Ausführungen hierzu finden sich mit Bezug auf landwirtschaftliche Unternehmen finden sich bei Hahn und Taube (2012) sowie bei Gräwe und Albien (2012a; 2012b); eine generelle, d.h. nicht landwirtschaftsbezogene Beschreibung dieser Aspekte beinhalten Holzapfel und Pöllath (2003) sowie Ek und von Hoyenberg (2007)

können sich auf den Erwerb von wenigen oder auch von sämtlichen Anteilen eines Unternehmens beziehen. Der Käufer wird durch den Kauf von Geschäftsanteilen Gesellschafter (z. B. bei einer GmbH). Wesentliche Vorteile von *Share Deals* gegenüber *Asset Deals* liegen in folgenden Bereichen (Gräwe und Albien, 2012a):

- Die Mitarbeiter der Zielgesellschaft müssen nicht zustimmen, sondern haben allenfalls ein Unterrichtsrecht. Bei einem Betriebsübergang durch *Share Deal* gehen alle dem Betrieb oder Betriebsteil zugeordneten bestehenden Arbeitsverhältnisse mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über (auch Gräwe und Albien, 2012b, S. 204).
- Im Gegensatz zu *Asset Deals* erfolgt keine grundbuchliche Übertragung von landwirtschaftlichen Grundstücken; *Share Deals* unterliegen nicht dem GrdstVG (vgl. Kapitel 2.1) und sind somit genehmigungsfrei.
- Die laufenden Verträge bleiben unberührt (Rechtsnachfolge), was auch die Kaufrechte von BVVG-Flächen (Direktkäufe), bestehende Pachtverträge, Lieferrechte etc. angeht. Vor allem die weitere Gültigkeit der bestehenden Pachtverträge dürfte in vielen Unternehmen einen entscheidenden Vorteil gegenüber einem *Asset Deal* darstellen, der bei jedem Pachtvertrag einzeln die Zustimmung des Verpächters erfordern würde; dies würde auch einen größeren zeitlichen Vorlauf bedeuten.

Als wesentliche Nachteile bzw. Einschränkungen bei der Wahl eines *Share Deal* gegenüber einem *Asset Deal* werden in der Fachliteratur folgende Aspekte erwähnt (Gräwe und Albien, 2012b; Hahn und Taube, 2012, S. 100):

- Sämtliche Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken der Gesellschaft sind weiterhin von Bestand (d. h. auch die ggf. für eine Unternehmensschieflage ursächlichen Probleme werden übernommen).
- Der Käufer erhält alle mit der Beteiligung verbundenen Rechte und Pflichten, d. h. er muss auch die bestehenden Zusicherungen und Garantien gegenüber Vertragspartnern übernehmen.
- Es bestehen keine Abschreibungsmöglichkeiten für den Käufer, die Buchwerte bleiben unberührt (Buchwertfortführung).

Der Verkauf und die Übertragung (Abtretung) von Geschäftsanteilen an einer GmbH bedürfen der notariellen Beurkundung (§ 15 Abs. 3 GmbHG). Dies steht im Gegensatz zu der Übertragung von Anteilen an einer Personengesellschaft (z. B. GbR, KG), die grundsätzlich formfrei möglich ist, sofern nicht einzelne Vertragsbestandteile bestimmte Formvorschriften erfüllen müssen.

Insgesamt dürfte vor allem vor dem Hintergrund, dass die meisten nichtlandwirtschaftlichen Investoren mit ihrem Engagement auch auf das mit dem jeweiligen Unternehmen verbundene Bodeneigentum oder die Nutzungsrechte am Boden abzielen, der *Share Deal* beim Erwerb von Unternehmensanteilen vorteilhaft sein. In den neuen Bundesländern dürfte zusätzlich in vielen Fällen ein entscheidender Vorteil darin liegen, dass so bestehende Kaufansprüche des Zielunter-

nehmens gegenüber der BVVG realisiert werden können; diese werden allerdings vermutlich vom Verkäufer eingepreist.

3.1.2 Besonderheiten des Anteilserwerb bei unterschiedlichen Unternehmensrechtsformen

Alle Unternehmen haben ein Rechtskleid, das je nach Wahl der Rechtsform große Auswirkungen im Hinblick auf die Haftung, Besteuerung, Mitbestimmung, etc. hat (siehe z. B. Hueck, 1991; Klunzinger, 2009). Die wesentlichen Rechtsformen in der deutschen Landwirtschaft sind zwar vollhaftende Einzelunternehmen (vgl. Kapitel 3.2), aber Gesellschaftsunternehmen mit beschränkter Haftung dominieren in den neuen Ländern und erhalten auch im früheren Bundesgebiet in einigen Bereichen der Landwirtschaft (z. B. tierische Veredlung, Energieerzeugung) ein zunehmendes Gewicht. Der folgende kurze Überblick dient dazu, den Blick für relevante Aspekte zu schärfen, die später bei den Experteninterviews fallweise weiter ausgeführt werden.

Personengesellschaften (GbR, OHG, KG)

Das Personengesellschaftsrecht eröffnet den Gesellschaftern eine vergleichsweise hohe Flexibilität im Hinblick auf das Verfassen des Gesellschaftsvertrags, während die Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft und insbesondere einer Genossenschaft wesentlich engeren gesetzlichen Vorgaben unterliegen. Das besondere Wesen einer Personengesellschaft ist in der Regel die Vollhaftung zumindest einer natürlichen Person, wenngleich auch hier, z. B. durch Rechtsformverknüpfung, Haftungsbeschränkungen integriert werden können (z. B. GmbH & Co. KG). Steuerlich unterliegen Personengesellschaften im Gegensatz zu juristischen Personen dem Einkommensteuerrecht für natürliche Personen, was gegenwärtig aufgrund der Steuerprogression und der Steuerfreiheit für das sog. Existenzminimum bei geringen zu versteuernden Einkommen deutliche Vorteile gegenüber der Gewinnbesteuerung bei juristischen Personen haben kann. Zusätzlich können nicht gewerbliche Personengesellschaften unter bestimmten Umständen Vorteile aus der Umsatzsteuerpauschalierung nach § 24 UStG realisieren, während juristische Personen aufgrund ihrer Gewerblichkeit kraft Rechtsform diese Möglichkeit nicht besitzen.

Die GmbH & Co. KG, eine Sonderform der Kommanditgesellschaft, verbindet Eigenschaften der Personengesellschaft mit denen der Kapitalgesellschaft.⁷ Die Funktion des voll haftenden Komplementärs wird hier durch eine haftungsbeschränkte GmbH übernommen, so dass neben den Kommanditisten, die maximal mit ihrer Kommanditeinlage haften, auch das Gesamtunternehmen in der Haftung beschränkt ist. Als weitere Vorteile der Rechtsform werden die hohe Flexibilität bei einer Änderung des Gesellschaftsvertrages, einer Aufnahme von Kommanditisten und Übertragung von Anteilen sowie die mögliche Konzentration der Unternehmensleitung beim Ge-

⁷ Eine nähere Beschreibung kann den eingangs genannten Lehrbüchern zum Gesellschaftsrecht entnommen werden. Eine Kurzbeschreibung findet sich z. B. bei einer Veröffentlichung der Industrie- und Handelskammer Köln (2012).

schäftsführer der Komplementär-GmbH genannt. Allerdings zieht die Kombination von zwei Rechtsformen höhere Verwaltungskosten (z. B. aufgrund von zwei obligatorischen Jahresabschlüssen für die KG und die GmbH) und auch höhere Beratungskosten aufgrund der größeren rechtlichen Komplexität des Unternehmens nach sich.

Eingetragene Genossenschaften (eG)

Die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft (eG) beinhaltet im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften die Anknüpfung an die Mitgliedsperson und nicht an das eingebrachte Kapital, d. h. unabhängig von der Höhe der Geschäftsanteile haben die Genossen im Allgemeinen nur eine Stimme (Prinzip „eine Person, eine Stimme“). Weil die Kapitalbeteiligung nicht im Vordergrund der eG steht, ergibt sich für ausscheidende Genossen der Nachteil, dass bei deren Abfindung keine Beteiligung am Unternehmenswert (einschließlich stiller Reserven) vorgesehen ist. Zwar sind Teillösungen für dieses „Problem“ im Genossenschaftsgesetz (GenG) vorgesehen (z. B. Einrichtung eines Beteiligungsfonds), aber eine volle Beteiligung am Unternehmen wird dadurch nicht realisiert. Für das Unternehmen hat dies den Vorteil, dass die Gesellschafterfluktuation gering ist und dadurch die Kapitalbasis des genossenschaftlich organisierten Unternehmens relativ stabil ist. Andererseits dürfte dadurch die Bereitschaft der Genossen zu umfangreicheren Kapitalerhöhungen im Unternehmen negativ beeinflusst werden. Nachteilig ist auch, dass Gesellschafter, die schon lange inaktiv sind, nicht ausscheiden, weil sie kaum finanzielle Vorteile davon hätten.

Die Reform des GenG im Jahr 2006 hat die Anforderungen an die Gründung bzw. die Führung einer Genossenschaft verringert (Steding, 2006). Dadurch soll die Attraktivität der Genossenschaft insbesondere für kleinere Unternehmen steigen. Beispielsweise sind nur noch mindestens drei Genossen für den Bestand einer eG erforderlich. Außerdem ist es möglich, dass lediglich investierende Mitglieder auch der eG beitreten und ein Mehrstimmrecht eingeräumt wird. Hingegen bleibt der Verbandszwang bestehen, d. h. die Genossenschaft muss einem Genossenschaftsverband angehören, der auch ein Prüfungsrecht besitzt; sie ist dadurch mit höheren Kosten belastet und zudem nicht frei in der Wahl der Rechnungs- und Buchprüfung.

Für Investoren mit dem Ziel, Flächen zu erwerben, könnte eine Beteiligung an einer Genossenschaft sinnvoll sein, weil einzelne Genossen als Landkäufer nach dem GrdstVG unter besonderen Bedingungen landwirtschaftlichen Unternehmen gleichgestellt werden. Sie müssen allerdings unter anderem im Unternehmen vollzeitbeschäftigt sein und den erworbenen Boden langfristig an die Genossenschaft verpachten.⁸

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Der Einfluss eines Gesellschafters in einer Kapitalgesellschaft korrespondiert mit dem Kapitalanteil am Unternehmen. Der Erwerb von Unternehmensanteilen einer GmbH ist daher für große

⁸ Beschluss des OLG Dresden vom 19.3.2009, in dem die einzuhaltenden Kriterien einer Erwerbsberechtigung benannt werden (zitiert in NL-BzAR, 2010).

Investoren attraktiv, da bei Erreichen der Anteilsmehrheit (>50 %) eine bestimmende Rolle im Unternehmen ausgeübt werden kann. Allerdings besteht bei Minderheitsbeteiligungen von mindestens 25 % des Stammkapitals eine Sperrminorität, mit der z. B. Satzungsänderungen verhindert werden können. Laut GmbH-Gesetz (§§ 53, 54) bedürfen Satzungsänderungen der Zustimmung von mindestens drei Viertel der Gesellschaftsanteile; sie müssen zudem notariell beurkundet werden und werden erst mit der vorgeschriebenen Eintragung im Handelsregister wirksam.

In der Praxis wird im Gesellschaftsvertrag häufig geregelt (fakultatives Recht), dass ein Anteilsverkauf der Zustimmung aller Gesellschafter bedarf (Vinkulierung)(Meyer, 2010, S. 73); den Gesellschaftern kann auch ein Vorkaufsrecht eingeräumt werden. Das Ausscheiden von Gesellschaftern hat keine Auswirkung auf den Fortbestand des Unternehmens, wenn die Gesellschaftsanteile durch verbleibende Gesellschafter, die Gesellschaft selbst oder durch neue Gesellschafter erworben werden. Dagegen kann eine Gefährdung des Unternehmens durch Kapitalabfluss infolge von Abfindungszahlungen entstehen. Beim Ausscheiden eines Gesellschafters hat dieser grundsätzlich Anspruch auf eine Abfindungszahlung, deren Höhe im Regelfall seinem Anteil am tatsächlichen Unternehmenswert entspricht, sofern nicht in der Satzung zum Schutz des Unternehmens anderes geregelt ist. Zum Stichtag des Anteilsverkaufs wird dann das gesamte Unternehmen bewertet, so dass auch stille Reserven des Bodenvermögens aufgedeckt werden. Beim Verkauf von Kapitalanteilen an Dritte kann der ausscheidende Gesellschafter den Kaufpreis mit diesem frei aushandeln.

Beteiligungsgesellschaften

Darunter werden in dieser Untersuchung „Kapitalsammelstellen“ gefasst, die nichtlandwirtschaftliches Kapital z. B. in Form geschlossener Fonds akquirieren, um es in die landwirtschaftliche Produktion bzw. in Beteiligungen an landwirtschaftlichen Unternehmen zu investieren. Beispiele dieser auf dem deutschen Markt noch sehr seltenen Engagements sind:

- die AgroEnergy AG (Hamburg), die Kapital in Form von Beteiligungen und Direktinvestments in Agrarunternehmen, Flächen etc. investiert,
- die realkapital KGaA (Braunschweig), die Kapital durch die Ausgabe von Aktien akquiriert und in Immobilien (Agrarflächen, Gewerbe- und Wohnimmobilien) zur Vermietung und Verpachtung investiert,⁹
- sowie die KTG Agrar AG (Hamburg), die – in Form einer börsennotierten Aktiengesellschaft – selbst unternehmerisch in der landwirtschaftlichen Produktion und Energieerzeugung sowie der Verarbeitung und Vermarktung von Agrarerzeugnissen tätig ist.

⁹ Interessant ist hier der Hinweis im Informationsdokument der realkapital KGaA, dass die Investoren im Agrarbereich die Option sehen, „auch landwirtschaftliche Betriebe zu erwerben, die operativen Teile (z. B. Tierhaltung) auszugliedern, um dauerhaft lediglich die vorhandenen Flächen im Bestand zu behalten.“(realkapital, 2013, S. 4).

Stille Beteiligungen

Die Verbreitung Stiller Beteiligungen bei landwirtschaftlichen Unternehmen wird von den befragten Experten überwiegend als gering eingeordnet; einige Experten gehen jedoch davon aus, dass Stille Beteiligungen (s. Kapitel 4.1) weiter verbreitet sind als gemeinhin angenommen.¹⁰ Das Problem ist, dass sie ihrer Natur nach von außen nicht erkennbar sind. Stille Beteiligungen begründen eine gesellschaftsrechtliche Stellung mit Stimm- und Informationsrechten. Sie sind dem Handelsregister nicht anzuzeigen; lediglich das Finanzamt ist informiert. Ein Nachteil ist, dass für den stillen Gesellschafter keine Sicherheit der Kapitalrückzahlung besteht. In der Praxis sind verschiedene Varianten der Stillen Beteiligung verbreitet:

- Typische Stille Beteiligung (seltener Fall): Bei Auflösung der Gesellschaft partizipiert der Gesellschafter nicht an den stillen Reserven (im Gegensatz zur atypischen Stillen Beteiligung). Auszahlungen werden beim Gesellschafter steuerrechtlich als Einkünfte aus Kapitalvermögen eingestuft.
- Atypische Stille Beteiligung (überwiegender Fall): Das Steuerrecht stuft den atypischen Gesellschafter als Mitunternehmer ein. Auszahlungen werden steuerrechtlich den Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft zugerechnet, wobei auch eine Zuweisung von Verlusten möglich ist.

3.2 Juristische Personen in der Agrarstatistik

Um die zahlenmäßige Bedeutung des Themas dieser Studie einordnen zu können, ist ein Blick in die deutsche Agrarstatistik aufschlussreich. In den Landwirtschaftszählungen (LZ) bzw. Agrarstrukturhebungen (ASE) werden die erhobenen landwirtschaftlichen Betriebe auch nach ihrer Rechtsform klassifiziert. Auf der Grundlage der LZ 2010 wurden in Deutschland insgesamt rund 299.000 Betriebe erfasst, von denen 91,3 % in Form eines Einzelunternehmens, 7 % als Personengesellschaft und lediglich 1,7 % als juristische Person verfasst sind. Bezogen auf die bewirtschaftete Fläche dagegen beträgt der Anteil der Personengesellschaften 16 % und der juristischen Personen 18 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass insbesondere in den Bereichen Tierhaltung und Gartenbau zahlreiche juristische Personen ohne bzw. ohne größere Flächenausstattung existieren, die wirtschaftlich eine erheblich größere Bedeutung haben, als es diese Flächenanteile erkennen lassen.

3.2.1 Vergleich zwischen alten und neuen Bundesländern

Tabelle 1 zeigt die in der LZ 2010 erhobenen Betriebe und ihre Aufteilung nach wichtigen Rechtsformen, getrennt nach alten und neuen Bundesländern. Deutlich wird, dass die juristischen Personen in den beiden Teilen Deutschlands ein völlig unterschiedliches Gewicht haben.

¹⁰ Empirisch wird in der Arbeit von Decker belegt, dass etwa 4 % der befragten Unternehmen stille Beteiligungen nutzen, wobei deren Tendenz nach Angaben der Befragten steigen wird (Decker, 2013, S. 199 und 211).

Tabelle 1: Zahl der Betriebe und bewirtschaftete Fläche nach Rechtsformen in den neuen und alten Bundesländern

Alte Bundesländer		Betriebe		LF		LF pro Betrieb
		Anzahl	%	Hektar	%	
Landwirtschaftliche Betriebe		274.679	100,0	11.156.881	100,0	41
Natürliche Personen zusammen		273.145	99,4	11.048.290	99,0	40
Einzelunternehmen		255.307	92,9	9.620.965	86,2	38
Personen- gemeinschaften, -gesellschaften	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	15.227	5,5	1.294.873	11,6	85
	Kommanditgesellschaft	752	0,3	75.285	0,7	100
	GmbH & Co. KG	571	0,2	37.477	0,3	66
	Sonstige Personengemeinschaften	1.288	0,5	19.690	0,2	15
Juristische Personen des privaten Rechts zusammen		1.132	0,4	70.583	0,6	62
Eingetragener Verein		353	0,1	18.475	0,2	52
Eingetragene Genossenschaft		84	0,0	6.463	0,1	77
Gesellschaft mit beschränkter Haftung		595	0,2	26.037	0,2	44
Aktiengesellschaft		29	0,0	7.228	0,1	249
Anstalt, Stiftung und andere Zweckvermögen		54	0,0	11.114	0,1	206
Sonstige juristische Personen des privaten Rechts		17	0,0	1.267	0,0	75
Juristische Personen des öffentlichen Rechts zusammen		402	0,1	38.008	0,3	95
Neue Bundesländer		Betriebe		LF		LF pro Betrieb
		Anzahl	%	Hektar	%	
Landwirtschaftliche Betriebe		24.455	100,0	5.547.163	100,0	227
Natürliche Personen zusammen		20.927	85,6	2.700.553	48,7	129
Einzelunternehmen		17.723	72,5	1.463.749	26,4	83
Personen- gemeinschaften, -gesellschaften	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	2.412	9,9	780.812	14,1	324
	Kommanditgesellschaft	232	0,9	124.925	2,3	538
	GmbH & Co. KG	520	2,1	322.506	5,8	620
	Sonstige Personengemeinschaften	40	0,2	8.561	0,2	214
Juristische Personen des privaten Rechts zusammen		3.484	14,2	2.840.540	51,2	815
Eingetragener Verein		166	0,7	8.653	0,2	52
Eingetragene Genossenschaft		983	4,0	1.381.244	24,9	1.405
Gesellschaft mit beschränkter Haftung		2.246	9,2	1.359.281	24,5	605
Aktiengesellschaft		82	0,3	89.320	1,6	1.089
Anstalt, Stiftung und andere Zweckvermögen		7	0,0	2.043	0,0	292
Sonstige juristische Personen des privaten Rechts		- -		-	-	-
Juristische Personen des öffentlichen Rechts zusammen		44	0,2	6.070	0,1	138

Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertung der Landwirtschaftszählung 2010.

In den **alten Bundesländern** dominieren traditionelle, voll haftende Familienbetriebe (Einzelunternehmen) mit einem Anteil von 93 % der Betriebe bzw. 86 % der LF die Betriebsstruktur. Daneben haben noch die Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR) mit einem Anteil von 5,5 % aller Betriebe und 12 % der bewirtschafteten LF eine größere Bedeutung. Insgesamt entfallen auf die Gruppe der natürlichen Personen 99,4 % der Betriebe mit 99,0 % der LF. Alle Rechtsformen der juristischen Personen haben demgegenüber nur eine sehr geringe Bedeutung.

In den **neuen Bundesländern** dagegen dominieren die Gesellschaftsunternehmen die Flächenbewirtschaftung, wobei nur 27,5 % der Betriebe gesellschaftlich verfasst sind. Die Einzelunternehmen (72,5 % aller Betriebe) bewirtschaften mit 26 % nur gut ein Viertel der gesamten LF. Fast 10 % aller Betriebe sind GbR; sie bewirtschaften 14 % der LF. Zusammen mit den Kommanditgesellschaften (KG) einschließlich der Sonderform GmbH & Co. KG entfallen auf die Gruppe der natürlichen Personen 85,6 % aller Betriebe, die zusammen etwas weniger als die Hälfte (48,7 %) der LF bewirtschaften. Die im Durchschnitt wesentlich größeren juristischen Personen bewirtschaften trotz eines Anteils der Betriebe von lediglich 14 % etwas mehr als die Hälfte der Agrarflächen. Am bedeutsamsten sind hierbei die GmbH (9,2 % der Betriebe) und die eingetragenen Genossenschaften (4 % aller Betriebe), die jeweils fast ein Viertel der gesamten LF bewirtschaften. Andere juristische Personen wie Aktiengesellschaften sind vergleichsweise unbedeutend.

3.2.2 Entwicklung der Rechtsformen im Zeitablauf

Von 1999 bis 2010 ist die Zahl der durch die Agrarstatistik erfassten Betriebe um rund 37 % (von 472.000 auf 299.000) zurückgegangen. Dabei sank die Zahl der Einzelunternehmen um rund 177.000 Betriebe (-39 %; alte Länder: -40 %; neue Länder: -26 %), während die GbR zahlenmäßig um fast 4.000 Betriebe zunahm (+28 %; alte Länder: +38 %, aber neue Länder: -10 %).

Für die zahlenmäßig bedeutendsten Formen der Gesellschaftsunternehmen werden im Folgenden Entwicklungen im Zeitablauf der Agrarstatistik seit 1999 dargestellt. Zu beachten ist, dass die GmbH & Co. KG erst seit der ASE 2007 separat ausgewiesen wird; bis dahin bildete sie eine gemeinsame Gruppe mit Personen-KG.

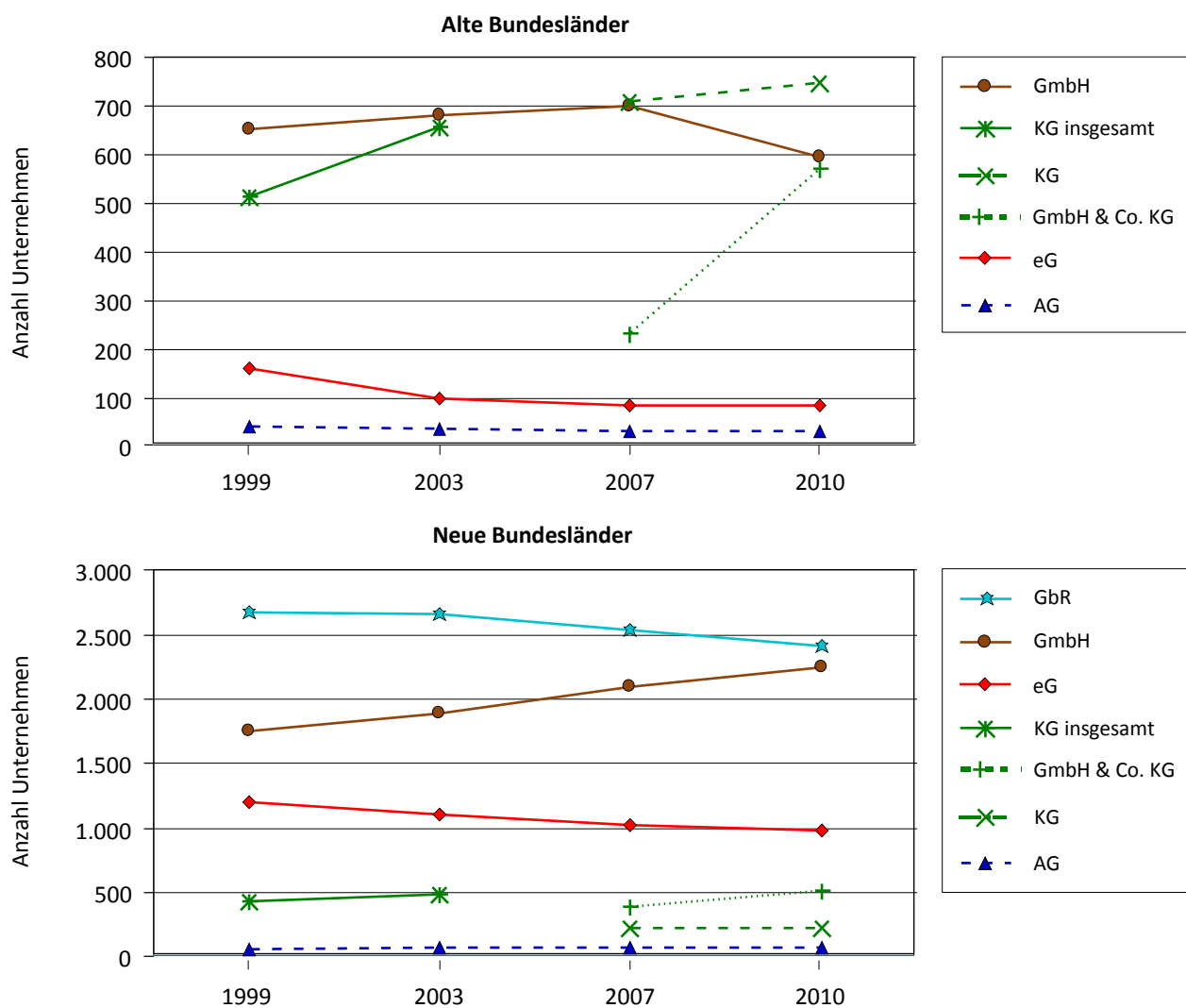
Zahl der Unternehmen

Abbildung 5 zeigt, dass die Zahl der juristischen Personen in den **alten Bundesländern** in allen Rechtsformen annähernd konstant bis abnehmend war. Zugenommen hat dagegen die Zahl der KG, und insbesondere die Zahl der GmbH & Co. KG hat sich in nur drei Jahren von 231 auf 571 mehr als verdoppelt.

Auch in den **neuen Bundesländern** hat sich die Zahl der KG erhöht, wenn auch in einem geringeren Ausmaß. Eine deutliche Zunahme um fast 500 Unternehmen seit 1999 gibt es bei den GmbH, während die Zahl der eG im selben Zeitraum um mehr als 200 Unternehmen zurückging. Die Zahl der GbR ist sogar um 250 Unternehmen gesunken. Hier dürfte es in größerem Umfang zu einem

Rechtsformwechsel hin zur GmbH oder GmbH & Co.KG gekommen sein. Die Zahl der AG ist seit 1999 fast konstant.

Abbildung 5: Entwicklung der Zahl der Unternehmen ausgewählter Rechtsformen von 1999 bis 2010 in den alten und neuen Bundesländern



* Die Rechtsform GbR wird in den alten Bundesländern aus Gründen des Maßstabs nicht dargestellt.

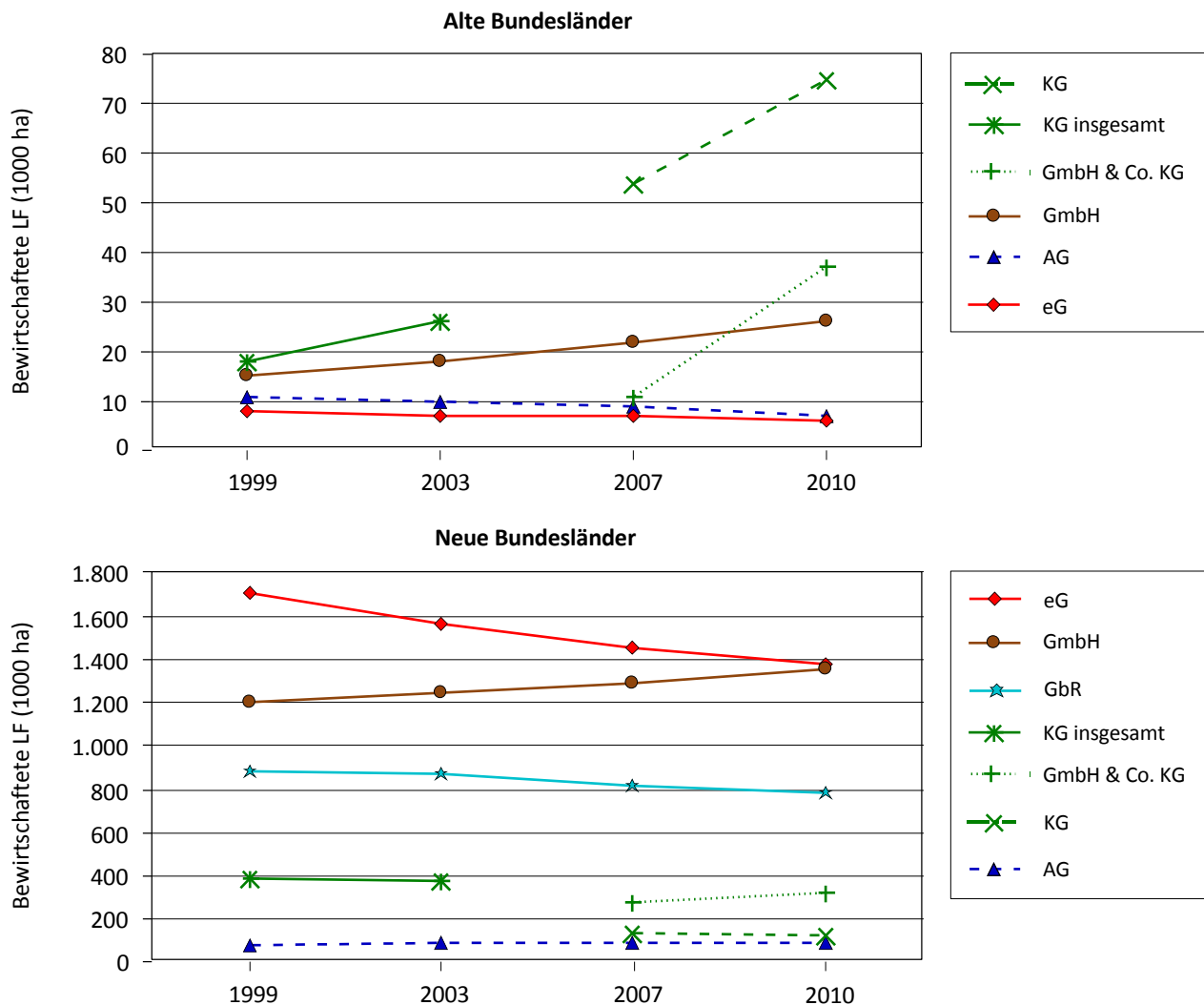
Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertung der Agrarstrukturerhebungen 1999 bis 2010.

Flächenbewirtschaftung und Betriebsgröße

Abbildung 6 stellt die Entwicklung der von den einzelnen Rechtsformen bewirtschafteten LF dar. In den **alten Bundesländern** ist die durch Kommanditgesellschaften insgesamt bewirtschaftete LF von 18.000 ha (1999) auf über 112.000 ha (2010) angewachsen. Damit verglichen sind die Flächenänderungen bei den juristischen Personen vernachlässigbar.

In den **neuen Bundesländern** hat sich die durch KG bewirtschaftete Flächensumme weniger deutlich (um 60.000 ha) erhöht. Einen stärkeren Flächenzuwachs verzeichnen die GmbH (um 160.000 ha), während die eG rund 320.000 ha und die GbR 110.000 ha an bewirtschafteter Gesamtfläche verloren haben.

Abbildung 6: Entwicklung der durch Unternehmen ausgewählter Rechtsformen insgesamt bewirtschafteten Fläche von 1999 bis 2010



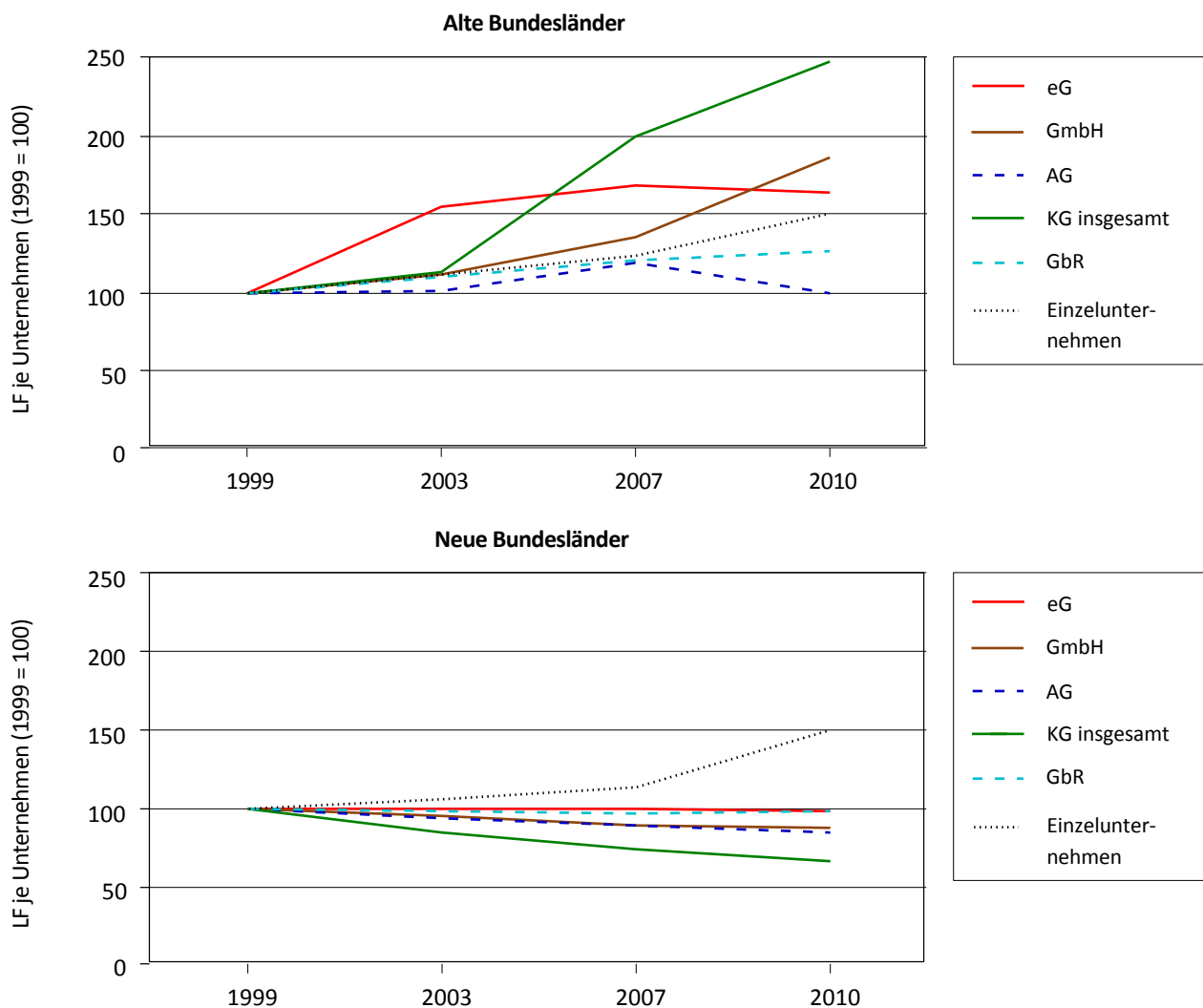
* Die Rechtsform GbR wird in den alten Bundesländern aus Gründen des Maßstabs nicht dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertung der Agrarstrukturerhebungen 1999 bis 2010.

Als Quotient aus bewirtschafteter LF und Zahl der Unternehmen ergibt sich die durchschnittliche Flächengröße der Unternehmen nach Rechtsform, deren relative Entwicklung (1999 = 100) auch im Vergleich zu Einzelunternehmen und GbR in Abbildung 7 dargestellt ist. In den **alten Bundesländern** zeigt sich, dass die Unternehmen aller Rechtsformen (mit Ausnahme der AG) seit 1999 stark gewachsen sind. Die Einzelunternehmen haben ihre Betriebsgröße etwa um die Hälfte (+51 %) erhöht. Zwar lag das Flächenwachstum im Durchschnitt der GbR nur etwa halb so hoch

(+26 %), aber absolut stieg deren Durchschnittsfläche aufgrund des höheren Ausgangswertes mit einem Zuwachs von 18 ha pro Betrieb stärker als die der Einzelunternehmen (+13 ha). Noch ausgeprägter ist das Wachstum der anderen Rechtsformen, insbesondere das der KG (insgesamt) mit einer Zunahme von 148 % seit 1999.

Abbildung 7: Entwicklung der Flächenausstattung je Unternehmen von 1999 bis 2010 in den alten und neuen Bundesländern



Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertung der Agrarstrukturerhebungen 1999 bis 2010.

Eine völlig andere Entwicklung zeichnet sich in den **neuen Bundesländern** ab. Hier ist im Zeitablauf nur die durchschnittliche Flächenausstattung der Einzelunternehmen gewachsen (+50 %); die der GbR und eG ist annähernd gleich geblieben, während AG (-15 %), GmbH (-18 %) und KG (-34 %) im Durchschnitt deutlich an Fläche verloren haben.

Erklärungsgründe für die sehr unterschiedlichen Entwicklungen unter den Rechtsformen sind vielschichtig. Im Osten dürfte die fortgesetzte Privatisierung von BVVG-Flächen mit dazu beige-

tragen haben, dass juristische Personen (insbesondere LPG-Nachfolgeunternehmen) im Durchschnitt Flächen abgeben mussten. Andererseits werden die Zahlen der Gesellschaftsunternehmen durch unterschiedliche Ereignisse wie Fusionen, Aufspaltungen und Rechtsformwechsel beeinflusst, die nicht auf einem organischen Flächenwachstum bzw. -abgang beruhen.

Insgesamt ist die Flächenausstattung nur ein Indikator der Unternehmensgröße, und gerade unter den Handelsgesellschaften¹¹ finden sich viele Viehhaltungsbetriebe, die aufgrund ihrer im Verhältnis zur Fläche hohen Viehbestände eine gewerbliche Rechtsform gewählt haben. Insbesondere in den alten Bundesländern ist dies der Hauptgrund für die geringe durchschnittliche Flächenausstattung der Handelsgesellschaften.

Generell darf allerdings die Aussagekraft der Agrarstatistik gerade bei den Handelsgesellschaften nicht überschätzt werden. So ist es z. B. nicht immer eindeutig, ob der gewerbliche Veredlungsbetrieb, der auf den Familienangehörigen eines landwirtschaftlichen Einzelunternehmers angemeldet ist, als eigenständige Erhebungseinheit in der Statistik erfasst wird, oder ob er als Teilbetrieb des Einzelunternehmens zu zählen ist. Gerade in den nordwestdeutschen Veredlungsregionen ist ein „Graubereich“ in den Unternehmenszahlen vermutlich unvermeidbar.

3.3 Mitgliederzahlen bei juristischen Personen

Über die Zahl der Mitglieder der Agrargesellschaften liegen keine statistischen Werte vor. Diesbezügliche Informationen können nur stückweise aus Einzelquellen entnommen werden. Zum Beispiel wertet der Deutsche Raiffeisenverband (DRV) jährlich seine bei ihm geführten Agrargenossenschaften unter anderem hinsichtlich Umsatz, Beschäftigten, Flächenbewirtschaftung und auch der Anzahl der Mitglieder aus. Aus diesen Analysen ergibt sich, dass die im Jahr 2012 dem DRV angeschlossenen Agrargenossenschaften im Durchschnitt 38 Mitglieder hatten (DRV, 2012). Die Mitgliederzahl sinkt langsam aber stetig; 2006 lag die Durchschnittszahl noch bei 48 Mitgliedern (DRV, 2007).

Eine weitere Datenquelle für Gesellschafterzahlen sind die Betriebe des Testbetriebsnetzes des Bundes. Hier wird unter den sog. „Ergänzenden Angaben“ mit dem Code 8001 die Mitgliederzahl der Genossenschaft bzw. der Gesellschaft erfasst. Diese Angaben sind zwar nicht obligatorisch, aber es ist davon auszugehen, dass Zahlenangaben, sofern sie vorliegen, auch eine gewisse Validität aufweisen. Allerdings kann keine Einschätzung gegeben werden, wie gut diese Angaben jährlich gepflegt werden, so dass Entwicklungsanalysen über einen mehrjährigen Zeitraum an dieser Stelle nicht vorgenommen werden. Zudem weisen die Testbetriebe im Bereich der Gesellschaftsunternehmen eine starke Fluktuation auf, was auf eine starke Bedeutung von Rechtsformwechseln, Fusionen und Betriebsaufspaltungen schließen lässt.

¹¹ Zu den Handelsgesellschaften zählen dem Handelsrecht unterliegende Personengesellschaften (OHG, KG) und Kapitalgesellschaften (GmbH, AG).

Zusätzlich werden mit den Codes 8002 und 8003 sog. davon-Positionen zu Mitgliedern/ Gesellschaftern erfasst, die der Gesellschaft Boden zur Nutzung überlassen (d. h. verpachten) und die im Unternehmen mitarbeiten; diese Codes sind jedoch sehr lückenhaft ausgefüllt, so dass eine Auswertung nicht sinnvoll ist. Die Geschäftsanteile der Mitglieder/Gesellschafter sind jedoch nicht erfasst.

Nach Auswertungen der Testbetriebe variiert die durchschnittliche Mitgliederzahl der **Agrargesellschaften** (n=315 bis 325) zwischen den Jahren 2007/2008 und 2011/12 zwischen 49 und 54, wobei die Spannbreite sehr groß ist (3 bis 362 Mitglieder). Der Medianwert liegt bei 36 Mitgliedern und nur ein Viertel der Agrargesellschaften haben mehr als 63 Mitglieder. Bei den **GmbH** (n=142 bis 163) liegt die durchschnittliche Gesellschafterzahl im gleichen Beobachtungszeitraum zwischen 22 und 24 (Median 8). Der niedrige Medianwert deutet an, dass einige sehr mitgliederstarke GmbH den Durchschnitt stark erhöhen; nur ein Viertel der GmbH hat mindestens 20 Gesellschafter. Auf die Gesellschafterzahlen der übrigen Rechtsformen wird hier nicht eingegangen, weil die Fallzahlen zu gering sind, um aussagekräftige Werte liefern zu können.

4 Auswertung der Expertengespräche

Wie bereits in der Vorgängerstudie (Forstner et al., 2011, S. 65-71) wurde in der vorliegenden Studie der Befragung von ausgewählten Experten eine große Bedeutung eingeräumt. Die Wahl dieses methodischen Instruments liegt zum einen an den zu klärenden inhaltlichen Fragen und zum anderen an den Erfahrungen der Vorgängerstudie, bei der auf diese Weise zentrale Informationen und Einschätzungen aus dem Blickwinkel unterschiedlicher relevanter Stakeholder gewonnen werden konnten.

4.1 Methodische Vorgehensweise

Bei der Auswahl der Experten wurde darauf geachtet, dass verschiedene Stakeholder einbezogen wurden, wenngleich eine Repräsentativität im statistischen Sinn nicht erreicht wird. Zentrale Interviewpartner waren die folgenden Akteursgruppen (siehe Tabelle 2): Immobilienmakler, Finanzierungsinstitute, Steuerberater und Fachanwälte, ökonomisch orientierte Betriebsberater, Investoren, Vertreter von Verbänden (Berufsstand und Genossenschaftsverbände) und Politik sowie die BVVG (Zentrale und Außenstellen).

Die Experten hatten nur zum kleinen Teil einen engen regionalen Bezug; die meisten waren in der Lage, Einschätzungen zumindest für die westdeutschen Veredlungsregionen oder die nordostdeutschen Bundesländer zu geben, teils auch bundesweit. Eine Zuordnung zu den Expertengruppen wie auch auf die Ländergruppen ist nicht immer eindeutig möglich, so dass die Einteilung in Tabelle 2 teilweise unscharf ist.

Tabelle 2: Überblick über die befragten Experten

Expertengruppe	Alte Länder	Neue Länder	Bundesweit	Alle
Immobilienmakler	1	4	1	6
Bankenvertreter	3	1	1	5
Steuerberater	1	3	2	6
Betriebsberatung, Verwaltung	6	5		11
Investoren		3		3
Verbände, Politik	3	6	2	11
BVVG		4		4
Zusammen	14	26	6	46

Quelle: Eigene Darstellung.

Insgesamt wurden 83 Interviewanfragen an Experten gestellt; 46 davon waren zu einem Interview bereit. Dabei dominierten die Vertreter der Verbände und der Politik sowie der Beratung und Verwaltung mit je einem Viertel der Befragten. Viele der geplanten Interviews mit in den jeweiligen Fallregionen aktiven Großinvestoren konnten nicht stattfinden, weil die grundsätzliche Gesprächsbereitschaft dieser Akteure – von wenigen Ausnahmen abgesehen – nicht gegeben war. Die an den Interviews teilnehmenden Investoren, die sich untereinander sowohl in ihrer betrieblichen Ausrichtung als auch in ihren Kapitalquellen stark unterscheiden, waren dagegen ausgesprochen offen hinsichtlich der von uns gestellten Fragen.

Die überwiegend telefonisch geführten Gespräche¹² wurden im Wesentlichen zwischen Mitte Dezember 2012 und Mitte Februar 2013 geführt. Lediglich die Interviews mit den Raiffeisen- und Genossenschaftsverbänden fanden bereits früher statt. Die Interviewpartner erhielten mit dem Anschreiben eine Beschreibung der Untersuchung (Hintergrund, Zielstellung, Vorgehensweise), eine Kurzzusammenfassung der ersten Studie sowie einen Fragenleitfaden, anhand dessen das Interview ablaufen sollte. Die Gesprächspartner wurden darauf hingewiesen, dass die Angaben vertraulich behandelt und im Bericht lediglich in anonymisierter Form verwendet würden. Die Interviews dauerten zwischen 30 und 120 Minuten und wurden von Seiten der Autoren stets zu zweit geführt. Die Gespräche fanden insgesamt in einer sehr offenen und konstruktiven Atmosphäre statt. Im Nachgang wurde den Befragten ein schriftliches Gesprächsprotokoll zugesandt mit der Bitte um Bestätigung bzw. Korrekturen und Ergänzungen des Protokollierten. Fast alle Interviewpartner haben diese Gelegenheit genutzt.

4.2 Leitfragen für die Interviews

Die Inhalte der Interviews knüpften direkt an die erste Studie an und es war ein zentrales Interesse der Bearbeiter, die ohnehin schwierige Abgrenzung des Themas „Anteilskäufe“ dadurch zu fokussieren, dass der Vergleich mit den Bodenkäufen einerseits und Unternehmensübernahmen andererseits gezogen wird. Die Interviews hatten folgende inhaltliche Schwerpunkte (Fragenleitfaden, siehe Anhang 2):

1. Wie beurteilen Sie die Landwirtschaft als Investitionsziel für nichtlandwirtschaftliche Investoren?
2. Sehen Sie aktuell eine Zunahme der Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren an der Produktion? Wie schätzen Sie dies mittelfristig ein?
3. Sind Ihnen Fälle bekannt, in denen es zu solchen Beteiligungen gekommen ist? Wenn ja: Bitte beschreiben Sie kurz den Ablauf eines Falls bzw. typischer Fälle.
4. Welche Arten von Unternehmensbeteiligung durch Nichtlandwirte kennen Sie aus der Praxis?

¹² Von den 46 Gesprächen erfolgten 42 telefonisch und lediglich vier „face to face“.

5. Welche landwirtschaftlichen Betriebszweige sind Ihrer Meinung nach für solche Investoren attraktiv und was sind die Gründe dafür?
6. Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines landwirtschaftlichen Betriebes für bzw. gegen eine Beteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren?
7. Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines Investors für bzw. gegen ein Engagement in der Landwirtschaft?
8. Welche Kategorien von nichtlandwirtschaftlichen Investoren kennen Sie aus der Praxis?
9. Welche regionale Herkunft haben die Investoren?
10. Welche Auswirkungen haben die Ihnen bekannten Beteiligungen nichtlandwirtschaftlicher Investoren (a) bisher bzw. (b) voraussichtlich mittelfristig auf
 - die Entscheidungsstrukturen in den Betrieben?
 - die Investitionstätigkeit, das Wachstum und die Beschäftigung der Betriebe?
 - die Ausrichtung und Organisation der Produktion?
 - längerfristige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen?
 - stufenübergreifende Kooperation (z. B. Vertragsproduktion, vertikale Integration)?
 - die regionalen Kauf- und Pachtmärkte für landwirtschaftliche Flächen?
 - Gewinnverteilung und Wertschöpfung in der Region?
 - Sonstiges (bitte nennen)?
11. Wovon hängt es aus Ihrer Sicht ab, ob eine solche Beteiligung positiv für das landwirtschaftliche Unternehmen verläuft?

In den Fällen, in denen Anteilskäufe generell aus Sicht der Interviewpartner regional keine Bedeutung hatten (Frage 2 und 3), wurden die übrigen Fragen (4 bis 11) allgemein vor dem Hintergrund nichtlandwirtschaftlicher Investoren in der Landwirtschaft diskutiert.

4.3 Expertengespräche: Einschätzungen zu einzelnen Fragen

Die Ergebnisse der Interviews werden angesichts der agrarstrukturellen Unterschiede in den Fallregionen und der jeweiligen Besonderheiten der Rahmenbedingungen getrennt nach den beiden Fallregionen in Westdeutschland und den Fallregionen in Ostdeutschland dargestellt.

4.3.1 Ostdeutsche Regionen (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt)

Zu Frage 1: Wie beurteilen Sie die Landwirtschaft als Investitionsziel für nichtlandwirtschaftliche Investoren?

In den neuen Bundesländern wird Landwirtschaft nach wie vor als ein lohnendes Investitionsziel angesehen. Es wird darauf hingewiesen, dass die Renditen einer Investition in Boden¹³ verglichen mit dem derzeitigen Zinsniveau zurzeit immer noch erheblich höher sind. Die Pachtrenditen alleine seien mit 2 % (bis 3 %) weiterhin für Investoren attraktiv. Die Kaufwerte für Boden sind in den neuen Bundesländern in einzelnen Regionen und im Durchschnitt immer noch deutlich niedriger als im Westen, so dass vielfach angenommen wird, dass es eine weitere Wertsteigerung geben wird – wenn auch in kleineren Schritten als zuletzt.

Die Landwirtschaft wird von fast allen Interviewpartnern (28 von 33), die ausschließlich oder ganz überwiegend in den neuen Ländern aktiv sind, als attraktives oder sogar sehr attraktives Investitionsziel gesehen. Was die Entwicklung der letzten Jahre angeht (seit 2007), ist die Einschätzung allerdings differenzierter: während 13 von 31 Antworten weiterhin von einer steigenden Attraktivität ausgehen, sieht eine leichte Mehrheit (18) eher eine gleichbleibende Tendenz.

Zu Frage 2: Sehen Sie aktuell eine Zunahme der Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren an der Produktion? Wie schätzen Sie dies mittelfristig ein?

Etwa zwei Drittel der hierauf Antwortenden (15 von 24) schätzen die Bedeutung des Erwerbs von Kapitalbeteiligungen als gering oder sogar sehr gering ein. Aber es gibt auch gegenteilige Einschätzungen: 7 von 24 Interviewpartnern schätzen, dass der Erwerb dieser Beteiligungen an Produktionsunternehmen eine große Bedeutung hat. Hinsichtlich der Entwicklung des Erwerbs von Beteiligungen durch Nichtlandwirte ist die Einschätzung dagegen eindeutig, dass hier keine Zunahme zu erwarten ist, sondern der Erwerb von Beteiligungen kontinuierlich weiterlaufen wird.

Folgende Aussage eines Interviewpartners drückt die überwiegende Einschätzung der Gesprächspartner zu diesem Thema gut aus: „Der Erwerb von Unternehmensbeteiligungen (unter 50 %) spielt insgesamt kaum eine Rolle. Bei den wenigen Fällen haben stille Beteiligungen mit einer vertraglichen Vereinbarung über die Verzinsung des Kapitals oder Mitspracherechte eine größere Bedeutung. Einige erwerben zumindest eine 25-%-Beteiligung (Sperrminorität). Der Erwerb von Anteilen ist in der Praxis darauf ausgerichtet, gleich die Mehrheit am Unternehmen zu erwerben und damit die Richtung bestimmen zu können. Dies geschieht bei Genossenschaften ebenso wie bei anderen Gesellschaften.“

¹³ Diese setzt sich zusammen aus einer angenommenen Wertsteigerung des Bodens plus Pacht- oder Bewirtschaftungserträge plus Sicherheitsprämie im Vergleich zu anderen Anlageformen.

Frage 3: Sind Ihnen Fälle bekannt, in denen es zu solchen Beteiligungen gekommen ist?

Bei der konkreten Frage nach exemplarischen Fällen konnten (oder wollten) die meisten der Befragten keine konkreten Fälle benennen, d. h. es resultiert auch viel „vom Hören-Sagen“ und von Pressemeldungen.

Folgende Konstellation wird häufig beschrieben: Die Verkäufer von Anteilen seien in der Regel bei Unternehmen angesiedelt, deren Leitung keine befriedigende Nachfolgeregelung erreichen konnte (Managementproblematik). Meistens seien diese Unternehmen hoch konzentriert auf wenige Personen (Eigentümerproblematik). Das Herz der Mitglieder bzw. Gesellschafter von juristischen Personen hänge tendenziell weniger am Unternehmen als bei Familienbetrieben und das Misstrauen untereinander sei größer, so dass das „Versilbern des Geschäftsanteils“ der einfachere Weg sei. Die Mitglieder/Gesellschafter hätten über viele Jahre durch Lohnverzicht zur Prosperität der Unternehmen beigetragen und wollten nun beim Ausscheiden am Unternehmenswert partizipieren. Mögliche Erben der Unternehmensanteile arbeiteten meistens nicht im Unternehmen und hätten auch wenig Interesse am Unternehmen, sondern wollten „Kasse machen“.

Neben dem Ausscheiden aus dem Unternehmen weisen viele Interviewpartner auf den enormen Kapitalbedarf hin, der sich aus Flächenkäufen von der BVVG, aber auch aus den Flächenangeboten auf dem Privatmarkt ergebe. Die Sicherung der Flächen sei den meisten Unternehmen sehr wichtig, weil das Betriebskonzept und die Investitionen auf einen bestimmten Flächenumfang ausgerichtet seien. In diesem Zusammenhang werde häufig auch aktiv nach Investoren gesucht, die eine kooperative Lösung durch „Flächenkauf und Rückpacht“ oder „Kreditvergabe mit späterem Flächenübergang“ eingehen. Nach Ansicht insbesondere der Makler und Steuerberater wollen die nichtlandwirtschaftlichen Investoren zumindest mittelfristig immer eine grundbuchliche Absicherung ihrer Investition.

Nach Einschätzung der Experten handelt es sich bei den Unternehmen, deren Kapitalanteile verkauft werden, sowohl um erfolgreiche als auch wenig erfolgreiche Unternehmen. Bei den Erfolgreichen bestehe oft das Problem, dass die verbleibenden Gesellschafter oder auch andere ortsansässige Landwirte das notwendige Kapital nicht aufbringen können. Bei erfolgreichen Unternehmen müssten je nach Größe und Eigenflächenanteil Millionenbeträge im zweistelligen Bereich bezahlt werden; bei hoch konzentrierten Unternehmen entfielen auf die Leitungsebene im Fall eines Anteilsverkaufs erhebliche Millionensummen. Es gebe aber auch Fälle von wirtschaftlich schwachen Unternehmen mit Investitionsstau, deren Kreditrahmen bei den Banken ausgeschöpft sei, so dass andere Wege der Kapitalbeschaffung beschritten werden müssten. Ein Experte merkte hierzu an: „Wer den Betrieb verkauft, bevor er ihn heruntergewirtschaftet hat, hat immerhin noch das Gesicht gewahrt.“

Frage 4: Welche Arten von Unternehmensbeteiligung durch Nichtlandwirte kennen Sie aus der Praxis?

Genossenschaftsanteile:

Die Befragung der Raiffeisen-/Genossenschaftsverbände ergab, dass Anteilskäufe bei Agrarge nossenschaften in der Praxis gegenwärtig kaum eine Relevanz haben. Dies wird mit folgenden Aspekten begründet:

- Die Anteile der eG könnten nicht frei gehandelt werden, sondern der Vorstand müsse laut Genossenschaftsgesetz (GenG) bei Anteilsverkäufen immer zustimmen. Daher sei für einen Investor immer der Vorstand der relevante Ansprechpartner.
- Der Erwerb großer Kapitalanteile führe nicht zu einem höheren oder sogar dominierenden Stimmrecht, da in der Genossenschaft jeder Kopf eine Stimme hat.
- Die Regelung, dass beim Ausscheiden eines Genossen lediglich der Wert des Geschäftsanteils fällig wird und eine Beteiligung an Rücklagen, stillem Vermögen oder – allgemein – dem Unternehmenswert insgesamt nicht vorgesehen ist, behindere die Gesellschafterfluktuation.
- Allerdings hätten einige Agrar-eG in der Satzung festgelegt, dass Erben von Genossen, die nicht im Unternehmen mitarbeiten, aus der Genossenschaft ausscheiden. Teilweise sei auch eine Beteiligung am Unternehmenswert über den Geschäftsanteil hinaus geregelt (in der Satzung geregelter Beteiligungsfonds). Auch für die Aufnahme von „Neu-Genossen“ gebe es einzelbetrieblich orientierte Lösungsmöglichkeiten, um diese angemessen am Unternehmen zu beteiligen.

Aus Sicht von etwa 20 % der anderen befragten Experten hat der Einstieg von Investoren in Genossenschaften gleichwohl eine Bedeutung; für einen externen Anteilskauf in Frage kämen vor allem wenig erfolgreiche bzw. finanzschwache Agrarge nossenschaften mit tendenziell eher wenigen Genossen.

Entscheidend sei letztlich, dass der Vorstand für den Einstieg des Investors gewonnen wird und seinen Einfluss bei den übrigen Genossen geltend macht. Unter dieser Prämisse sei eine eG nicht weniger geeignet bzw. „anfällig“ für Übernahmen durch Investoren als andere Rechtsformen.

Weitere Beteiligungsformen:

Der Erwerb von **GmbH-Anteilen** hat in der Praxis nach Einschätzung der Experten die größte Bedeutung. Die GmbH ist eine weit verbreitete Rechtsform auch in anderen Wirtschaftsbereichen. Dadurch ist sie leichter handhabbar für nichtlandwirtschaftliche Unternehmer und Berater als die eG.

Die Gewährung von **Krediten oder Sicherheiten** hat nach Ansicht von einigen wenigen Interviewpartnern eine größere Bedeutung. Vor allem zwischen ortsansässigen Nichtlandwirten (aber auch potenten Landwirtschaftsbetrieben aller Rechtsformen) und Agrarunternehmen komme es vereinzelt zu derartigen Beziehungen. Dieser Schritt werde vereinzelt auch als Vorstufe (Bezie-

hungspflege) vor einer regelrechten Beteiligung genutzt. In den 1990er-Jahren sei darüber hinaus der Kredit als Vorstufe einer „feindlichen“ Übernahme z. B. durch Futtermittelhändler verbreitet gewesen, dies komme aber gegenwärtig kaum noch vor.

Stille Beteiligungen haben nach Einschätzung der meisten Experten nur eine geringe Bedeutung. Sie kämen vereinzelt bei Einzelunternehmen vor (Unterstützung durch Angehörige der Unternehmerfamilie und Freundeskreis), um die Betriebsflächen zu sichern. Dies erfolge dann in Form einer typisch stillen Beteiligung oder durch Kredit mit einem pachtgekoppelten Zins. Den „reinen“ externen Investor in Form einer stillen Beteiligung gebe es jedoch praktisch nicht.

Als spezielle Form der „Unternehmensbeteiligung“ nennen einige Experten den **Kauf bewirtschafteter Fläche** – sowohl vom Unternehmen selbst als auch von bisherigen Verpächtern – mit langfristiger Rückpacht. Dies könne als Beteiligung gesehen werden, weil zwischen Käufer und Pächter oftmals ein besonderes Geschäfts- oder Vertrauensverhältnis bestehe.

Frage 5: Welche landwirtschaftlichen Betriebszweige sind Ihrer Meinung nach für solche Investoren attraktiv und was sind die Gründe dafür?

Für die Experten sind Ackerbaubetriebe das mit Abstand begehrteste Investitionsobjekt, weil der Ackerbau mit einer umfangreichen Flächenausstattung verbunden ist, eine einfache Produktionsstruktur mit lukrativen Aussichten aufweist und mit relativ geringen Folgeinvestitionen verbunden ist. Die große Nachfrage nach reinen Ackerbaubetrieben mache diese aber auch besonders teuer.

Während die flächengebundene Tierhaltung für spezialisierte Tierhalter (vor allem Milchviehhalter) und auch – zumindest bei guter Flächenausstattung – für andere Investoren interessant sei, werde die flächenungebundene Tierhaltung nur von wenigen (landwirtschaftlichen) Spezialisten, die bereits in der Veredlungswirtschaft tätig sind, bevorzugt. Letztere suchten vor allem für die Schweinehaltung Produktionsstandorte, wo sie in großem Umfang Tierhaltung betreiben können.

Biogaserzeugung sei in Verbindung mit einem landwirtschaftlichen Betrieb für viele Investoren attraktiv. Eine isolierte Biogasanlage sei dagegen nur für Spezialisten interessant, die ihre Standorte erweitern wollen. Das Interesse für Biogas sei aber mit dem EEG 2012 stark zurückgegangen.

Frage 6: Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines landwirtschaftlichen Betriebes für bzw. gegen eine Beteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren?

Dafür spricht:

- Überwiegend wird die Beseitigung von Kapitalknappheit auf Seiten des Unternehmens angeführt. Gründe seien fehlender wirtschaftlicher Erfolg und auch der Wunsch nach Flächensicherung, die jedoch nur mit erheblichen finanziellen Mitteln möglich ist. Bei schwerwiegenden Problemen (z. B. gravierendem Investitionsstau) könne ein Investor auch zum Erhalt des

Unternehmens insgesamt beitragen. Teilweise wird auch auf das kaufmännische Know-how hingewiesen, das mit dem Engagement eines Investors „eingekauft“ werden könne.

- Aber auch die Lösung eines bestehenden Nachfolgeproblems solle und könne ggf. gelöst werden, wenn man einen Investor in das Unternehmen holt. Wenn qualifizierter Nachwuchs fehlt, eine innerfamiliäre Nachfolge ausgeschlossen ist und unter den verbleibenden Gesellschaftern niemand die erforderliche Abfindung zahlen kann, sei der Verkauf an einen externen Investor oft der einzig denkbare Ausweg.
- Die (Minderheits-)Beteiligung eines Nichtlandwirts könne auch eine Partnerschaft (Win-Win) und keine Konkurrenz zur alten Betriebsleitung darstellen. Dies dürfte aber nur dort relevant sein, wo der Investor sich – aufbauend auf einer guten Vertrauensbasis – aus dem operativen Geschäft völlig heraushält.

Dagegen spricht:

- Der Einstieg eines Investors sei meistens mit dem Verlust der Unabhängigkeit und Eigenständigkeit der bisherigen Leitungsebene verbunden. In der Folge könne es zu gravierenden Umstrukturierungsmaßnahmen kommen. Dies könne das Unternehmen stabilisieren, aber auch zu einem massiven Arbeitsplatzabbau führen.

Frage 7: Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines Investors für bzw. gegen ein Engagement in der Landwirtschaft?

Dafür spricht:

- Agrarflächen stellen eine wertsichere Anlage dar. Hierfür sprächen globale Trends wie wachsende Weltbevölkerung und steigende Nachfrage nach Nahrungsmitteln, Energieknappheit und auch die Unsicherheit an den Kapitalmärkten und bei Währungen (Euro). Diese Trends sprächen auch für günstige Renditeaussichten für die Agrarproduktion, sofern das nötige Know-How gegeben ist.
- Diversifikation der Anlageportfolios und damit Verringerung des Anlagerisikos, da Landwirtschaft in eine gänzlich andere Anlageklasse falle als die übrigen Kapitalanlagen und tendenziell mit diesen negativ korreliert sei.
- Bei vielen Investoren komme als Motiv die unternehmerische Tätigkeit mit Gewinnerzielungsabsicht hinzu; die Landwirtschaft biete ein emotional behaftetes Umfeld, das für bestimmte Investorentypen attraktiv ist („back to the roots“, „big boy's toy“).

Dagegen spricht:

- Der Einstieg sei mittlerweile schon sehr teuer, so dass Investitionen im Ausland evtl. günstiger seien.
- Die Landwirtschaft unterliege starken konjunkturellen und saisonalen Schwankungen, so dass eine regelmäßige Rendite in verlässlicher Höhe nicht erwartet werden könne. Daher sei sie nur für langfristig orientierte Anleger geeignet.

- Ein Einstieg in die Produktion erfordere Fachkenntnisse, über die nicht jeder verfügt. Fehlentscheidungen bürden erhebliche finanzielle Risiken; ein Investor ohne eigene Qualifikation müsse sich auf qualifiziertes Führungspersonal verlassen.
- Wenn die Sicherheit der Kapitalanlage im Vordergrund steht, sei der Kauf landwirtschaftlicher Fläche (mit langfristiger Verpachtung) zu bevorzugen.

Frage 8: Welche Kategorien von nichtlandwirtschaftlichen Investoren kennen Sie aus der Praxis?

Die größte Bedeutung unter den nichtlandwirtschaftlichen Investoren wird den vermögenden Privatanlegern zugemessen, wobei auch Privatpersonen mit industriellem Hintergrund zu diesem Personenkreis zählen. Eine deutlich geringere Bedeutung haben nach Ansicht der Experten Firmen aus dem vorgelagerten – und in etwas geringerem Umfang – aus dem nachgelagerten Bereich. Beteiligungsfonds, zu denen manche Experten auch die KTG Agrar AG zählen, sind für den größten Teil der Experten nicht oder nur geringfügig relevant; hier ist allerdings zu beachten, dass einzelne Experten vor ihrem regional ausgerichteten Hintergrund eine abweichende Einschätzung abgegeben haben und Beteiligungsfonds als sehr bedeutsam eingeschätzt haben. Die freien Berufe sind im Vergleich zu den vermögenden Privatanlegern nach Ansicht der Experten weniger bedeutsam, weil ihnen inzwischen die für die geforderten Kaufpreise notwendigen Mittel fehlen, wenngleich diese Gruppe in den früheren Jahren (bis 2005) vergleichsweise aktiv gewesen sei.

Frage 9: Welche regionale Herkunft haben die Investoren?

Die regionale Herkunft der Investoren liegt nach Ansicht der Experten (12 von 24 Angaben) in Westdeutschland, und bei Bezug auf spezialisierte Tierhaltung auch in Holland. Fünf Experten sehen keinen regionalen Schwerpunkt, während vier weitere Experten davon ausgehen, dass die nichtlandwirtschaftlichen Investoren hauptsächlich aus dem engeren (<50 km) oder weiteren ostdeutschen Umfeld kommen. Die Schwierigkeit in der Wahrnehmung liegt sicher auch darin, dass einige der „West“-Investoren, die in den 1990er-Jahren ein erstes Agrarunternehmen gekauft haben, aktuell weitere Unternehmensbeteiligungen eingegangen sind oder aktiv danach suchen.

Frage 10: Welche Auswirkungen haben die Ihnen bekannten Beteiligungen nichtlandwirtschaftlicher Investoren auf die nachfolgend genannten Bereiche?

Wie weitreichend die Auswirkungen sind, hängt zunächst von der Stärke der Beteiligung ab. Sofern es sich tatsächlich um eine Minderheitsbeteiligung handelt – die in der Praxis wohl selten vorkommt –, sind auch die Auswirkungen potenziell geringer. Experten weisen aber darauf hin, dass der Investor auch in solchen Fällen Einflussmöglichkeiten geltend machen wird (z. B. über ergänzende Verträge) oder allein dessen Renditeerwartungen dazu führen, dass die Unternehmensleitung notwendige Umstrukturierungen vornimmt. Die Antworten bzw. Einschätzungen der Experten zu den einzelnen Fragenbereichen beziehen sich aber stärker auf den Fall einer Mehrheitsbeteiligung. Sie werden im Folgenden nacheinander dargestellt.

- (a) Leistungsstrukturen: Die große Mehrheit der Experten geht davon aus, dass die Leitung der Unternehmen, in die investiert wird, verändert wird. Teilweise wird eingeschränkt, dass das bestehende Leitungspersonal zunächst weiter mitwirkt, sei es aus taktischen oder vertraglichen Gründen oder um Nutzen aus deren Spezialkenntnissen zu ziehen. Längerfristig, vor allem wenn die wirtschaftlichen Ergebnisse nicht den Vorstellungen der Investoren entsprechen, werde die Leitungsebene ausgetauscht. Die Leitung wird nach Ansicht der Experten sehr schlank und direkt organisiert, und bei Investoren mit mehreren Standorten auch den zentralen Zielen des Gesamtunternehmens unterworfen.
- (b) Investitionen, Wachstum und Beschäftigung: Der Umfang der Investitionen wird bei einem Engagement eines nichtlandwirtschaftlichen Investors von den meisten Experten deutlich höher eingeschätzt im Vergleich zu einer Situation ohne Investor. Als Grund für die umfangreicheren Investitionen werden Investitionsstau und geplante Investitionen ohne ausreichende Finanzierungsmittel genannt, also im Wesentlichen die Gründe, weshalb in vielen Unternehmen ein Investor gesucht wird. Lediglich ein Experte (von 22 Angaben) geht von rückläufigen Investitionen aus, während drei Experten keinen Unterschied ausmachen. Über künftige Investitionen auf längere Sicht werden keine Einschätzungen abgegeben.
- Wachstum steht nach Ansicht der Experten nicht im Vordergrund der Zielsetzung der Investoren. Dies liege daran, dass die Zielunternehmen der Investoren ganz überwiegend bereits betriebswirtschaftlich vorteilhafte Größenordnungen besäßen. Allerdings würden sich ergebende Wachstumschancen sehr wohl wahrgenommen.
- Hinsichtlich der Beschäftigung sieht etwa die Hälfte der Experten einen Abbau, der durch Rationalisierung (siehe Auflösung des Investitionsstaus), Abbau nicht notwendiger Arbeitskräfte und Ausrichtung auf weniger arbeitsintensive Produktionsbereiche bzw. Auslagerung von Arbeiten zustande komme. Die Beschäftigungswirkungen werden von einzelnen Experten noch dahingehend differenziert, dass zwar ein Abbau von Arbeitsplätzen erfolge, aber durch die Modernisierung des Unternehmens attraktivere Beschäftigungsmöglichkeiten mit einer deutlich besseren Bezahlung entstünden, die auch längerfristig sicher wären.
- (c) Ausrichtung und Organisation der Produktion: Die Unternehmen werden nach Einstieg eines nichtlandwirtschaftlichen Investors nach Ansicht fast aller Experten (18 von 20 Angaben) kurz- oder mittelfristig deutlich verschlankt, d. h. die Tierhaltung und andere wenig rentable Bereiche werden eingestellt. Es erfolge meistens eine Spezialisierung der Produktion auf den Ackerbau, in den letzten Jahren auch auf Biogaserzeugung; auch bei Aufrechterhaltung der Tierhaltung sei eine Spezialisierung der Produktion zu beobachten. Unter dem Einfluss des Investors erfolge in der Regel eine Ausrichtung nach streng betriebswirtschaftlichen oder kaufmännischen Kriterien. Im Fall der „überdimensionierten“ und auf zahlreiche Standorte verteilten Großunternehmen (Holdings) äußern allerdings einige Experten Zweifel, ob diese aufgrund der Transport- und Abstimmungskosten und der Schwierigkeit, hochqualifiziertes Personal an das Unternehmen zu binden, längerfristig rentabel werden wirtschaften können.
- (d) Längerfristige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen: Selbst die eher kritisch gegenüber nichtlandwirtschaftlichen Investoren eingestellten Experten sehen die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der „Investorenunternehmen“ überwiegend positiv (18 von 22 Angaben).

Lediglich ein Experte sieht eine negative Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen. Allerdings weisen einige wenige Experten auch darauf hin, dass mit der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nicht unbedingt auch die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors zunehme, weil die zunehmende Konkurrenz andere Unternehmen schlechter stellen könne, und weil durch die Reduzierung der Wertschöpfung ggf. Marktanteile wegfielen.

(e) Vertikale Integration: Eine erkennbare Verstärkung der vertikalen Integration, z. B. durch das Engagement von Unternehmen aus den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Bereichen, sehen lediglich vier Experten (von 22 Angaben). Gravierende Änderungen in diesem Bereich werden überhaupt nicht erwähnt.

(f) Regionale Kauf- und Pachtmärkte: Die Auswirkungen der nichtlandwirtschaftlichen Investoren auf die Bodenmärkte werden überwiegend als preiserhöhend eingeschätzt (15 von 22 Angaben). Dies resultiere aus ganz unterschiedlichen Vorgängen. Erwähnt wird, dass die hohen Preise, die von Investoren geboten werden, bei Ausschreibungen der BVVG durch ihre Orientierungsfunktion eine Breitenwirkung auf die regionalen Märkte entfalten würden. Außerdem würden Investoren in ihrer Unternehmensumgebung überhöhte Preise zahlen. Dem stehen andere Einschätzungen entgegen, nach denen die Investoren es aufgrund der wettbewerbsfähigen Größe des erworbenen Betriebs nicht so nötig hätten, auf dem Kaufmarkt tätig zu werden, wie beispielsweise kleinere oder mittelgroße Unternehmen; zudem kalkulierten die Investoren meist kaufmännischer als Landwirte und beteiligten sich folglich an der Preistreiberei nicht.

Von den Kaufmärkten zu trennen sind nach Ansicht einiger Experten die Pachtmärkte, auf die das Engagement der Investoren kaum einen Einfluss habe.

(g) Gewinnverteilung und Wertschöpfung in der Region: In diesen Punkten schätzen die meisten Experten die Wirkung der nichtlandwirtschaftlichen Investoren eher negativ ein (10 von 21 Angaben). Lediglich vier Experten sehen bezüglich der Wertschöpfung in der Region eine positive Entwicklung, wobei als Argumente die gesteigerten Investitionen, aber auch die hohen Kaufpreiszahlungen der Investoren an die meist ortsansässigen Verkäufer der Anteile oder auch Flächen genannt werden. Zudem seien die meisten Investoren an einem langfristigen Engagement interessiert und würden einen Großteil der Gewinne im Unternehmen reinvestieren. Die Gewinnverteilung wird entsprechend dem Eigentum am Unternehmenskapital gesehen; vereinzelt wird aber auch die teilweise bessere Bezahlung von Arbeitskräften in modernisierten Unternehmen im Vergleich zur vorherigen Situation erwähnt.

Ob der Investor über das Unternehmen hinaus auch in das regionale Umfeld investiert, sei stark vom Einzelfall abhängig. Einige Experten verweisen darauf, dass hierfür die Ortsansässigkeit und das Engagement des Investors von entscheidender Bedeutung seien.

Insgesamt ist die Einschätzung der Auswirkungen des Kaufs von Kapitalanteilen an landwirtschaftlichen Unternehmen durch nichtlandwirtschaftliche Investoren nicht einheitlich. Eine Gesamtschau der Expertenaussagen ergibt, dass 14 der 27 in dieser Hinsicht einschätzbaren Experten eine überwiegend positive und lediglich vier Experten eine deutlich negative Einschätzung dieser Kapitalbeteiligungen durch Nichtlandwirte besitzen. Bei zehn Experten halten sich positive

und negative Aspekte der Beurteilung tendenziell die Waage. Einige der Befragten konnten nicht eingeordnet werden, weil sie sich zu den einzelnen Punkten nicht ausreichend geäußert haben.

Die nichtlandwirtschaftlichen Investoren werden von den Experten als eher kaufmännisch orientierte Akteure gesehen, die die (Beteiligungs-)Unternehmen stark nach betriebswirtschaftlichen Kriterien ausrichten würden. Diese grundsätzliche Ausrichtung sei sinnvoll, wenngleich von einigen Experten bemängelt wird, dass das regionale Engagement einiger Investoren fehle, um auch die regionale Wirtschaft und Beschäftigung positiv zu beeinflussen. Das regionale Engagement wird in Verbindung mit der Ortsansässigkeit als wichtige Voraussetzung für eine positive Einschätzung der nichtlandwirtschaftlichen Investoren betrachtet (siehe auch Ergebnisse der Vorgängerstudie).

4.3.2 Westdeutsche Veredlungsregionen (Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen)

Frage 1: Wie beurteilen Sie die Landwirtschaft als Investitionsziel für nichtlandwirtschaftliche Investoren?

Hier gehen die Einschätzungen deutlich auseinander. Während sechs der befragten 13 Interviewpartner aus der Region die Landwirtschaft aktuell generell für ein attraktives Investitionsziel von Nichtlandwirten halten, sind die übrigen skeptischer. Argumentiert wird überwiegend mit der Sicherheit der landwirtschaftlichen Investments, wobei der Boden im Vordergrund der Diskussion steht. Bemerkenswert ist, dass selbst bei den hohen Bodenkaufpreisen von 3,50 bis zu 7 Euro (in der Spitze sogar 10 Euro) je qm nicht von einer Blase bei den Bodenpreisen ausgegangen wird. Das Thema Boden wird in diesen Fallregionen aber absolut losgelöst vom Thema Kapitalbeteiligung gesehen, denn als Agrarunternehmen in der Rechtsform juristischer Personen kämen nur Veredlungsunternehmen ohne eigene Flächenbewirtschaftung vor.

Die Entwicklung der Attraktivität wird von fünf der 13 Befragten positiv oder sehr positiv gesehen; weitere sechs Personen sehen keine Veränderung und eine Person geht davon aus, dass sich die Attraktivität in den letzten zwei Jahren verringert hat. Ein Zusammenhang zwischen Zugehörigkeit zu einer Expertengruppe und Einschätzung ist ebenso wenig festzuhalten wie eine tendenzielle Unterscheidung zwischen den beiden Fallregionen.

Zu Frage 2: Sehen Sie aktuell eine Zunahme der Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren an der Produktion? Wie schätzen Sie dies mittelfristig ein?

Auch bei dieser Frage gehen die Einschätzungen auseinander, wobei im Hinblick auf die Region Borken keiner der Experten von einem nennenswerten Anteil nichtlandwirtschaftlicher Investoren berichten konnte. Bezogen auf beide Regionen geht die Mehrheit der Experten (8 von 13) davon aus, dass die Kapitalbeteiligung von nichtlandwirtschaftlichen Investoren an der Produktion in der Landwirtschaft gering ist, während 5 von 13 diesbezüglich einen erheblichen Anteil se-

hen. Die entsprechende Entwicklung wird von den meisten (9 von 13) als konstant oder rückläufig gesehen.

Mehrfach wird darauf hingewiesen, dass die jüngeren Landwirte im Hinblick auf Wachstum, Fremdfinanzierung und Kooperation mit nichtlandwirtschaftlichen Investoren weitaus offener bzw. offensiver umgingen als die älteren Landwirte. Die Banken würden große Wachstumssprünge bereitwilliger finanzieren als noch vor einigen Jahren, sofern es sich um „marktfähige“ Investitionsprojekte handelt, die im Misserfallsfall abgetrennt vom sonstigen Betrieb veräußert werden können. Auch ein Bankenvertreter wies darauf hin, dass Kapitalverflechtungen aus Sicht der Banken sogar positiv zum Rating beitragen könnten, da die großen Investitionen aus eigener Kraft von den Unternehmen alleine nicht mehr finanzierbar seien.

Mehrfach wird auf die strukturelle Besonderheit des nördlichen Emslandes hingewiesen, wo durch die spezielle Dynamik der Geflügelmast im Zusammenhang mit der geringen Flächenausstattung und der Hafennähe eine weitgehend ausdifferenzierte Veredlungsproduktion entstanden ist. Vor allem Futtermittel- aber auch Schlachtunternehmen hätten hier eine sehr starke Stellung, die sich in teils sehr engen vertraglichen Bindungen der produzierenden Landwirte niederschlagen würde. Im Westmünsterland und auch im südlichen Emsland würden die sehr traditionsreichen Landwirte deutlich weniger zur Aufgabe von Produktions- und Vermarktungskompetenzen neigen. Allerdings wird auf die spezialisierte Kälbermast in Borken und dem regionalen Umfeld verwiesen, wo die Lohnmast in Abhängigkeit weniger großer Unternehmen, von denen inzwischen nur noch eines am Markt ist, seit den 1980er-Jahren eine extreme Form der Kooperation zwischen Produktion und vor- bzw. nachgelagertem Bereich erreichte. Abgesehen von der Kälbermast, die heute keine besondere wirtschaftliche Bedeutung mehr besitzt, haben die übrigen Tierhaltungsbereiche – auch die Schweinemast – nach Einschätzung der Befragten eher geringere vertragliche Beziehungen zu vor- und nachgelagerten Ebenen. Es wird aber darauf hingewiesen, dass auch im Münsterland die stark zunehmende Geflügelmast eine ähnliche Entwicklung wie im Emsland mit einer starken Stellung der Integratoren durchläuft. Die Biogaserzeugung, die in Borken mit insgesamt rund 90 Anlagen sehr stark ausgeprägt ist, ist laut Angabe des Berufstandes und der Beratung fast ausschließlich in landwirtschaftlicher Hand.

Ein Zitat bringt die diesbezügliche Situation in den westdeutschen Untersuchungsregionen gut auf den Punkt: „Die Abhängigkeitsverhältnisse in der Veredlung beruhen rein auf vertraglichen Gestaltungen. Im Handelsregister etc. findet man hierüber nichts. Für Rothkötter wäre es bspw. nicht sinnvoll, selbst als Eigentümer in die Produktion einzusteigen. Wichtig ist für ihn, dass das unternehmerische Risiko beim Landwirt bleibt und dieser das Gefühl hat, selbständig zu sein. Die Verträge sind aber so kalkuliert, dass de facto nur die Arbeitszeit vergütet wird.“

Frage 3: Sind Ihnen Fälle bekannt, in denen es zu solchen Beteiligungen gekommen ist?

Im Emsland wird von Kooperationsmodellen berichtet, die aufgrund ihres exklusiven Charakters zu Diskussionen unter den übrigen Genossenschaftsmitgliedern geführt hat. Dieses Modell ist als GmbH & Co. KG organisiert und investiert in bestehende Stallanlagen für die Hähnchenmast.¹⁴ Die Investoren sind als Kommanditisten beteiligt. Seitens der befragten Berater werden derlei Entwicklungen skeptisch gesehen, weil sie zum einen nicht einbezogen werden und zum anderen bei den Landwirten ungleiche Wettbewerbsverhältnisse als Folge dieser Investitionen vermuten. Letzteres könnte sich dadurch ergeben, dass bei dem Engagement der Raiffeisen Emsland-Mitte (Kombination aus Handels- und Kreditgenossenschaft) z. B. durch ein qualitativ besseres Futter oder besondere Lieferkonditionen Vorteile für die Beteiligten gegenüber den nicht an diesem Modell Beteiligten entstehen.

Konkrete Aussagen wurden auch zu der benachbarten Region Vechta-Cloppenburg gemacht. Hier sollen bis zu 30 % der Ställe Firmen des vor- und nachgelagerten Bereiches gehören. Diese seien über Vorfinanzierung von Umlaufkapital und Nachschieben von Sicherheiten letztlich zu einer Umwandlung der Forderungen in Beteiligungen gekommen. Der Landwirt werde so zum Lohnmäster. Dabei wird erwähnt, dass einige unseriöse Akteure diese Entwicklung gezielt verfolgen, allerdings seien diese Fälle aufgrund der mittlerweile bekannten Umstände deutlich rückläufig.

Die großen Integratoren im Geflügelmastbereich wie die Firma Rothkötter würden sich dagegen nach Auskunft mehrerer Interviewpartner nicht an der landwirtschaftlichen Produktion beteiligen, weil dies das Image bei den Landwirten (direkte Konkurrenz) und damit das Geschäft deutlich beeinträchtigen würde.

Frage 4: Welche Arten von Unternehmensbeteiligung durch Nichtlandwirte kennen Sie aus der Praxis?

Die größte Bedeutung hat nicht die direkte Beteiligung, sondern die Einflussnahme durch Lieferbeziehungen, die häufig die Form der Vorfinanzierung von Futter und sonstiger Kreditgewährung (bis hin zum Stallbau), Gewährung von Sicherheiten oder auch stille Beteiligungen hat. Direkte Beteiligungen sind schon aufgrund der häufig gegebenen Rechtsform eines Einzelunternehmens oder GbR (jeweils mit Vollhaftung) nicht üblich. Die Umwandlung von bestehenden Verbindlichkeiten in Gesellschaftsanteile wird als höchst selten und nur im Zusammenhang mit den Rechtsformen GmbH oder GmbH & Co. KG erwähnt.

Ein häufigerer Fall ist die gemeinsame Investition von genossenschaftlichen Unternehmen (z. B. GS Agri, Raiffeisen Lohne, Lünne, Emsland-Mitte), die im Geflügel- und Schweinebereich zusammen mit Landwirten Stallanlagen erwirbt oder errichtet. Aus genossenschaftlicher Sicht kann dadurch der Absatz gesichert werden und für die Landwirte eröffnen sich dadurch Wachstumsmöglichkeiten, teils in anderen Regionen (z. B. Sachsen-Anhalt), die aufgrund der Wachstums-

¹⁴ Ähnliche Fälle gibt es auch im Zusammenhang mit anderen Raiffeisengenossenschaften in benachbarten Landkreisen.

hemmnisse in den Veredlungszentren nicht mehr gegeben sind. Hierzu ein Zitat eines Interviewpartners: „Dominant ist die gemeinsame Errichtung von Produktionsstätten (z. B. GS Agri, Modell Twisting) von Genossenschaften und Landwirten, aber auch die Übernahme von Ställen, insbesondere durch den vorgelagerten Bereich, spielt eine gewisse Rolle“. ... „Echtes nichtlandw. Kapital wird sich im Veredlungssektor nicht groß engagieren. Aber aus den landwirtschaftsnahen Bereichen (Futtermittel, Viehhandel) kommt Kapital, was zu einer zunehmenden Integration führen kann.“

Im Bereich der Biogaserzeugung gibt es nach Auskunft einzelner Interviewpartner im Emsland häufiger Beteiligungen von Anlagenherstellern, Stadtwerken oder Beteiligungsgesellschaften („Investorenpool“). Einige dieser Geschäftsmodelle werden als intransparent und unseriös eingeordnet, was auch vermehrte gerichtliche Auseinandersetzungen nach sich zog. Im Zusammenhang mit „umstrittenen Praktiken“ wurde mehrfach die Deutsche Biogas AG erwähnt.

Da die Kapitalbeteiligung von nichtlandwirtschaftlichen Investoren kaum eine Relevanz und auch keine Dynamik beinhaltet, werden nur kurz noch einige interessante Einzelaspekte zu den übrigen Fragen erwähnt:

- Eine Beteiligung von nichtlandwirtschaftlichem Kapital an der landwirtschaftlichen Produktion fand in den letzten Jahren auch in der Biogaserzeugung statt. Mit dem EEG 2012 sei die Beteiligung an Biogasanlagen deutlich weniger attraktiv geworden. Der Trend ginge nun in Richtung Großanlagen, bei denen nichtlandwirtschaftliches Kapital verstärkt einsteige.
- Die Investoren kommen fast ausschließlich aus dem regionalen Umfeld (50-100 km Umkreis).
- Hinsichtlich der Einschätzung der Vor- und Nachteile einer Beteiligung von nichtlandwirtschaftlichen Investoren an der landwirtschaftlichen Produktion sind die Befragten überwiegend recht offen, da sowohl die Chancen (Finanzierung, Wachstum, etc.) als auch die Gefahren (Abhängigkeit, Verlust der Eigenständigkeit, etc.) gesehen werden. Es gibt kaum eine fundamentale Ablehnung, auch weil die jahrelange Erfahrung mit Kooperations- und Beteiligungsmodellen gravierende Befürchtungen ausschließt.
- Wesentlich problematischer werden von einigen Interviewpartnern die Entwicklungen beim beschleunigten Wachstum in der Veredlung, die bereitwillige und günstige Finanzierung durch Finanzinstitute sowie das damit verbundene unternehmerische Risiko und die Ablehnung von Großanlagen durch die Bevölkerung (Imageschaden der Landwirtschaft) gesehen. Dies wird durch folgendes Zitat eines Interviewpartners gut dokumentiert: „Derzeit ist im Veredlungsbereich eine enorme Wachstumsgeschwindigkeit zu beobachten. Das EEG führt zu neuen Größenordnungen bei Fremdkapital. Die Banken finanzieren zunehmend ohne grundbuchliche Absicherung (Projektfinanzierung). Gleichzeitig ist die Risikobereitschaft insbesondere der jüngeren Landwirte angestiegen. Die Fachausbildung führt dazu, dass der Faktor Kapital ähnlich wie in anderen Branchen bewertet wird und außerdem der Zugang der Landwirtschaft zu Fremdkapital gegenwärtig außerordentlich günstig ist.“
- Je nach Interessenlage werden die genannten Risiken aber auch als Chancen (bezüglich Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Wertschöpfung) gedeutet, so dass letztlich kein einheitliches Bild gezeichnet werden kann.

5 Auswertung einzelbetrieblicher GmbH-Informationen

In diesem Kapitel wird anhand von regionalen Fallstudien untersucht,

- (1) welche empirische Relevanz nichtlandwirtschaftliche und überregional ausgerichtete Investoren als Anteilseigner in landwirtschaftlichen GmbH haben, sowie
- (2) ob anhand von Gesellschafterwechseln seit 2007 ein zunehmender Einstieg nichtlandwirtschaftlicher oder überregional ausgerichteter Gesellschafter in landwirtschaftlichen GmbH festzustellen ist.

Informationen zu Anteilen am Unternehmenswert oder -kapital sind öffentlich nur sehr eingeschränkt zugänglich. Selbst bei börsennotierten Aktiengesellschaften liegen im Handelsregister lediglich Auskünfte zu den Namen der Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates, nicht aber zur Verteilung des Aktienkapitals vor. Ähnlich ist die Situation bei Agrargenossenschaften, die im Genossenschaftsregister nur die Mitglieder des Vorstandes mitteilen müssen, während Mitgliederlisten nicht veröffentlichungspflichtig sind. Demgegenüber sind die Beteiligungsverhältnisse von GmbH deutlich besser zugänglich. Seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) zum 1.11.2008 sind GmbH gesetzlich verpflichtet, ihre „wahre“ Gesellschafterliste („tatsächliche Anteilsinhaber“ zur Gewährleistung eines „gutgläubigen Erwerbs“ nach § 16 GmbHG n. F.) dem Handelsregister zu übergeben und laufend zu aktualisieren.

Die Fallstudien fokussieren folglich auf Informationen zu Unternehmen der Rechtsform GmbH, die im elektronischen Handelsregister sowie der Creditreform-Datenbank zugänglich sind. Untersuchungsregionen sind in den neuen Bundesländern die Landkreise Uckermark und Börde und der Altkreis Ostvorpommern sowie in den alten Bundesländern die Landkreise Emsland und Borken. In Abwägung des Erkenntnisgewinns und des Kosten- und Arbeitsaufwandes wurde festgelegt, dass pro Fallregion eine Zufallsauswahl von zehn GmbH mit nachweisbaren Gesellschafterwechseln ausgewertet werden soll.

5.1 Datengewinnung

Grundlage der Recherche waren Adressenlisten juristischer Personen in den Fallstudienregionen, die von den Landwirtschaftsbehörden aus dem InVeKoS¹⁵ generiert und zur Verfügung gestellt wurden. Der gewünschte Umfang von zehn landwirtschaftlichen GmbH wurde allerdings nur in den drei ostdeutschen Fallregionen erreicht (bzw. überschritten), in den Landkreisen Borken und Emsland sind die (überwiegend flächenlosen) GmbH dagegen in den seltensten Fällen im InVeKoS

¹⁵ Integriertes Verwaltungs- und Kontrollsystem im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik.

registriert. Hier mussten die landwirtschaftlichen GmbH im elektronischen Handelsregister (eHR) aus allen registrierten GmbH herausgesucht werden.

Das eHR ist eine gemeinsame Einrichtung der Justizverwaltungen aller Bundesländer (Justizministerium des Landes Nordrhein-Westfalen, 2012). Seit dem 1.1.2007 werden die Handelsregister (HR) in Deutschland flächendeckend elektronisch geführt und können online eingesehen werden.¹⁶ Über eine Suchfunktion können Basisangaben zu den einzelnen Unternehmen (Name, Sitz, Unternehmensgegenstand, Stammkapital, Vertretungsregelung, Name und Wohnort des/der Geschäftsführer(s), Datum der Gründung und der jeweiligen Eintragung), nach aktuellem Stand sowie rückwirkend bis zur erstmaligen Eintragung im HR recherchiert werden. Hierzu sind auch Abbildungen der historischen Registerblätter abrufbar.

Originaldokumente wie Verträge und Gesellschafterlisten sind als pdf-Dokumente abrufbar, sofern sie dem Registergericht auf elektronischem Weg zugesandt wurden. Dokumente, die vor 2007 erstellt wurden, sind daher in den meisten Fällen im eHR nicht einsehbar. Die Gesellschafterlisten enthalten Namen, Wohnort und Geburtsdatum (bzw. bei juristischen Personen Sitz und Handelsregister-Nummer) jedes Gesellschafters sowie die Höhe der Gesellschaftsanteile.

Für die Fragestellung ergaben sich aufgrund der Recherche im eHR drei Gruppen von Unternehmen:

- GmbH ohne jede Information zu Gesellschaftern,
- GmbH mit einer Gesellschafterliste,
- GmbH mit mehreren Gesellschafterlisten, bei denen also ein Gesellschafterwechsel nach 2007 erfolgt ist.

Unternehmen der ersten Gruppe wurden aus der weiteren Analyse ausgeschlossen. Bei den Unternehmen der zweiten und dritten Gruppe wurde eine ergänzende Recherche in der Creditreform-Datenbank durchgeführt.

Creditreform ist eine Wirtschaftsauskunftei, die Angaben zu Unternehmen und Privatpersonen in einer bundesweiten Datenbank sammelt (Creditreform, 2012). Die Angaben beruhen sowohl auf öffentlich zugänglichen Quellen, internen Informationen als auch auf Eigenangaben der Unternehmen selbst. Der Fokus der Angaben liegt auf Informationen zur Bonität der Unternehmen; daneben wird aber auch dargestellt, welche Gesellschafter und Funktionsträger an einem Unternehmen beteiligt sind und welche Beziehungen diese Personen darüber hinaus zu anderen Unternehmen haben. Die Verfügbarkeit dieser Verflechtungsdaten stellte für die Recherche einen Mehrwert dar. Daher hat das Thünen-Institut für ein Jahr die Mitgliedschaft bei Creditreform er-

¹⁶ Hierzu ist eine Berechtigung erforderlich. Das Thünen-Institut ist aufgrund seiner rechtlichen Stellung als Bundesoberbehörde von der Gebührenzahlung für Abrufe befreit.

worden und hat somit die Möglichkeit, solche Unternehmensauskünfte abzurufen.¹⁷ Die Auskünfte beziehen sich immer nur auf den aktuell gemeldeten Zustand. Historisierte Informationen werden zu gespeicherten Bilanzen, der Anzahl von Mitarbeitern und den Jahresumsätzen geliefert, aber nicht zu Beteiligungsverhältnissen in der Vergangenheit. Für die Zeit der Mitgliedschaft werden aktualisierte Informationen über die abgefragten Unternehmen verfügbar gemacht.

Für diese Untersuchung wurden Beteiligungen der GmbH sowie ihrer Gesellschafter und Funktionsträger an anderen Unternehmen ausgewertet; diese Unternehmen wurden wiederum im eHR und vereinzelt bei Creditreform nachrecherchiert. Von Fall zu Fall wurden weitere Internet-Suchen angestellt, um Hintergrundinformationen über bestimmte Beteiligte zu erlangen. Dazu gehört auch die Datenbank der Empfänger von EU-Agrarfonds (<http://www.agrar-fischereizahlungen.de/Suche>), in der alle juristischen Personen aufgeführt sind, die in den zurückliegenden zwei Jahren Zahlungen aus dem EGFL oder dem ELER¹⁸ erhalten haben.

Als weitere Datenquelle wurde Google Maps (<http://www.maps.google.de>) zur Bestimmung der Entfernung zwischen dem untersuchten Unternehmen und den (Wohn-)Sitzen der Gesellschafter und der verflochtenen Unternehmen verwendet.

5.2 GmbH in den Fallregionen

Die ost- und westdeutschen Regionen unterscheiden sich zunächst durch die unterschiedliche, strukturbedingte Herangehensweise bei der Untersuchung. Nur in den drei ostdeutschen Regionen konnte auf eine InVeKoS-basierte Liste landwirtschaftlicher GmbH zurückgegriffen werden. Tabelle 3 zeigt, dass die Adressdaten von 149 GmbH in diesen drei Regionen vorlagen. Dem anfangs dargestellten Untersuchungsansatz entsprechend wurden aber nur so viele GmbH untersucht, bis in jeder Region die Zahl von zehn Unternehmen mit Gesellschafterwechseln im Zeitraum 2007 bis 2012 erreicht war. Dabei wurden Teilregionen der jeweiligen Landkreise flächendeckend erfasst, indem von bestimmten Postleitzahlenbereichen ausgehend sukzessive weitere, benachbarte PLZ-Regionen hinzugenommen wurden. Bis das Ziel erreicht war, wurden in jeder ostdeutschen Fallregion rund 60 % der vorliegenden GmbH untersucht. Bei einem Teil dieser 88 Unternehmen ist keine Gesellschafterliste im eHR verfügbar, d. h. in diesen Unternehmen ist im Untersuchungszeitraum seit 2007 keine Veränderung in der Gesellschafterstruktur erfolgt. Der Anteil dieser Unternehmen ist in der Uckermark mit 14 von 37 untersuchten GmbH (38 %) höher als in Ostvorpommern (28 %) und vor allem im Kreis Börde (11 %). Letztlich konnten bei je 23 GmbH in der Uckermark und in Ostvorpommern sowie bei 17 GmbH im Kreis Börde Aussagen zur Gesellschafterstruktur getroffen werden.

¹⁷ Der Abruf von Daten ist (abgesehen von einem begrenzten Kontingent, das im Mitgliedsbeitrag enthalten ist) kostenpflichtig.

¹⁸ EGFL = Europäischer Garantiefonds für die Landwirtschaft,
ELER = Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums.

Tabelle 3: Zahl der untersuchten GmbH in den Untersuchungsregionen

	Ucker- mark	Ostvor- pommern	Börde	Ems- land	Borken	Summe
Zahl GmbH im InVeKoS-Datensatz	64	54	31	-	-	149
Zahl untersuchter GmbH	37	32	19	10	10	108
davon ohne Gesellschafterliste	14	9	2	-	-	25
Zahl ausgewerteter GmbH	23	23	17	10	10	83

Quelle: Eigene Darstellung.

In den zwei westdeutschen Regionen konnte die Agrarverwaltung praktisch keine Adressdaten relevanter GmbH zur Verfügung stellen, da die (in der Regel flächenlosen) Veredlungs-GmbH keine Agrarförderung bekommen. Die Suche musste hier anhand von Unternehmensnamen und Geschäftszwecken im eHR erfolgen. Hierzu wurden sämtliche GmbH aus einem PLZ-Bereich im eHR aufgerufen und – sofern dieser nicht schon am Unternehmensnamen ablesbar war – auf ihren Geschäftszweck überprüft. Bei allen GmbH mit landwirtschaftlichen Geschäftszwecken wurden Informationen zu Gesellschaftern abgerufen. Anders als in den neuen Bundesländern wurde nur so lange gesucht, bis zehn GmbH mit zugehörigen Gesellschafterlisten vorlagen, und nicht auf Unternehmen mit Gesellschafterwechseln selektiert.

Die unterschiedliche Herangehensweise ist beim Vergleich der ost- und westdeutschen Fallregionen zu berücksichtigen. Vermutlich gibt es auch in den ostdeutschen Regionen flächenlose Veredlungs-GmbH ohne Anspruch auf Agrarförderung, die jedoch durch den Rückgriff auf InVeKoS-Daten nicht gefunden wurden.

Charakteristika der ausgewerteten GmbH

Zur Charakterisierung der untersuchten GmbH zeigt Tabelle 4 einige Basisdaten, die auch Unterschiede zwischen den ost- und westdeutschen Fallregionen verdeutlichen.

Die GmbH in den **neuen Bundesländern** wurden zwischen 1990 und 2012 gegründet. Rund ein Drittel der Unternehmen ist direkt nach der Wiedervereinigung (1990 oder 1991) als LPG-Nachfolgeunternehmen entstanden; ein weiterer Teil ist in den darauffolgenden Jahren aus der Umwandlung einer Genossenschaft entstanden. GmbH-Neugründungen (als Wieder- oder Neueinrichter) gibt es seit 1992; spätere Gründungen sind meist vermutlich Umwandlungen oder Zusammenschlüsse vorher bestehender Einzelunternehmen bzw. Personengesellschaften. Als vermutlich einzigartige Ausnahme gibt es in Ostvorpommern eine GmbH, die bereits 1981 in Westdeutschland gegründet wurde und deren Sitz nach der Wiedervereinigung in die Fallregion verlegt wurde. Aber auch die anderen GmbH in Ostvorpommern sind im Durchschnitt etwas früher gegründet worden (1995) als in der Uckermark (1998) und dem Kreis Börde (1999).

Die Zahl der Gesellschafter wird als Durchschnitt der ersten verfügbaren Gesellschafterliste („Mittelwert 2007“) sowie als aktueller Durchschnitt („Mittelwert 2012“) angegeben; die angegebenen Maxima beziehen sich auf aktuelle Mitgliederzahlen. Demnach gibt es in jeder der ostdeutschen Fallregionen GmbH mit mehr als 20 Gesellschaftern; der aktuelle Durchschnitt liegt im Kreis Börde mit 6,7 höher als in der Uckermark (5,9) und besonders Vorpommern (4,0). In allen drei Regionen ist die Zahl der Gesellschafter seit 2007 zurückgegangen, am deutlichsten in der Uckermark, wo der Mittelwert 2007 noch bei 7,5 Anteilseignern lag.

Tabelle 4: Gründungsjahr, Mitgliederzahl und Flächengröße der ausgewerteten GmbH nach Fallregion

	Uckermark	Ostvorpommern	Börde	Emsland	Borken	Gesamt
Zahl der GmbH	23	23	17	10	10	83
Gründungsjahr						
Mittelwert	1998	1995	1999	1994	1991	1996
Letzte Gründung	2010	2010	2012	2009	2006	2012
Erste Gründung	1990	1981	1991	1969	1960	1960
Zahl der Gesellschafter						
Mittelwert 2007	7,5	5,0	7,8	5,7	1,6	6,0
Mittelwert 2012	5,9	4,0	6,7	5,7	1,6	5,0
Max.	22	20	26	13	3	26
Min.	1	1	1	1	1	1
Fläche mit EGFL-Direktzahlungen*						
Zahl GmbH	23	19	17	-	-	59
Mittelwert je GmbH (ha)	1.010	755	1.126	-	-	961
Max. (ha)	4.784	2.321	2.983	-	-	4.784
Min. (ha)	82	86	50	-	-	50

* Grobe Schätzung anhand der im Internet veröffentlichten Betriebsprämien (Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2012, geteilt durch 300 Euro/ha).

Quelle: Eigene Darstellung.

Als Anhaltspunkt für die Größe der von den GmbH bewirtschafteten Fläche wurden die im Internet veröffentlichten Betriebsprämien der letzten drei Jahre herangezogen, wobei rechtsformbedingt nicht alle ausgewerteten Unternehmen Zahlungen aufweisen.¹⁹ Die flächenstärksten GmbH weist demnach der Kreis Börde mit einem Durchschnitt von 1.126 ha auf, gefolgt von Uckermark (1.010 ha) und Ostvorpommern (755 ha). Der größte Betrieb bewirtschaftet fast 4.800 ha; in allen drei Regionen gibt es aber auch GmbH mit Zahlungsansprüchen auf weniger als 100 ha.

¹⁹ Betriebsprämien werden nur für juristische Personen veröffentlicht; die Kommanditgesellschaft (KG) ist keine juristische Person. In Ostvorpommern sind einige der ausgewerteten Unternehmen als GmbH & Co. KG ausgestaltet; die Zahlungsansprüche liegen bei der KG und werden daher nicht veröffentlicht.

In den **westdeutschen Fallregionen** wurden die ersten GmbH schon 1960 (Kreis Borken) bzw. 1969 (Emsland) gegründet. In Borken handelt es sich dabei um Legehennenbetriebe. Im Emsland gab es Ende der 1960er-Jahre eine regelrechte Gründungswelle sog. „Geflügelfarmen“, die typischerweise von 10 bis 15 Teilhabern als GmbH & Co. KG gegründet wurden und in dieser Konstellation bis heute fortbestehen. Andere Unternehmen wurden später gegründet; durchweg handelt es sich dabei um gewerbliche Veredlungsbetriebe, die als Nebenbetrieb eines landwirtschaftlichen Familienunternehmens oder als Zusammenschluss mehrerer Gesellschafter gegründet wurden.

Die durchschnittliche Zahl der Gesellschafter ist im Emsland aufgrund dreier „Geflügelfarmen“ wesentlich höher als in Borken, wo das Maximum bei drei Anteilseignern liegt. In beiden Regionen hat sich die Zahl der Gesellschafter seit 2007 praktisch überhaupt nicht verändert.

5.3 Bildung von Fallgruppen

Eine eindeutige Definition nichtlandwirtschaftlicher oder überregional ausgerichteter Investoren gibt es nicht (vgl. Forstner et al., 2011). In der öffentlichen Diskussion um „Investoren“ werden mehrere Kriterien („Mehrfamilienbetrieb“, Ortsansässigkeit, Kapitalherkunft, überregionale Ausrichtung) verwendet, die jeweils die „guten“ („bäuerlichen“) von den „schlechten“ („Investoren“-) Betrieben abgrenzen sollen. Jedes dieser Kriterien trennt die untersuchten Betriebe an einer anderen Demarkationslinie.

Für diese Analyse sind die genannten Kriterien zunächst zu operationalisieren und dann auf die untersuchten Unternehmen anzuwenden. Hierfür werden die Kriterien in die folgenden Filterfragen „übersetzt“, die sich anhand der verfügbaren Daten meist mit Ja/Nein oder auf andere Weise eindeutig beantworten lassen:

- **Zahl und Familienzugehörigkeit der Gesellschafter:** Ist mehr als ein Anteilseigner beteiligt? Kommen diese (anhand ihrer Namen und Wohnsitze) erkennbar aus unterschiedlichen Familien? Sind unter den Gesellschaftern juristische Personen (abgesehen von der GmbH selbst), deren Beteiligungsverhältnisse zu berücksichtigen sind?
- **Geschäftsführer:** Ist dieser (bzw. sind diese) auch Anteilseigner? Wenn nein, handelt es sich offenbar um einen Angestellten mit Verantwortung für den betrieblichen Ablauf; die Gesellschafter haben dann zwar das „Sagen“, sind aber eher keine Landwirte.
- **Ortsansässigkeit:** In welcher Entfernung wohnen die Anteilseigner vom Betriebssitz? Eine eindeutige Grenze, bis zu der ein Gesellschafter als „ortsansässig“ gelten kann, gibt es allerdings nicht. Der „Graubereich“, bei dem eine Zuordnung fallweise unterschiedlich ausfallen könnte, liegt geschätzt zwischen 30 und 50 km.
- **Weitere Beteiligungen:** Sind ein oder mehrere Gesellschafter an weiteren Unternehmen beteiligt (Kapitalverflechtung)? Stehen diese in einem räumlichen und betrieblichen Zusammenhang mit der untersuchten GmbH (z. B. Biogas- oder Windenergie-GmbH)?

- **Branchen:** Sind diese weiteren, nicht im Zusammenhang mit der GmbH stehenden Unternehmen der Landwirtschaft, dem vor- und nachgelagerten Bereich oder anderen, landwirtschaftsfernen Branchen zugeordnet?
- **Beherrschende Stellung:** Besitzt der Gesellschafter, der Kapitalverflechtungen aufweist, die Mehrheit der Geschäftsanteile (bzw. ist er Alleineigentümer)?

Bei der Anwendung auf die untersuchten GmbH wird schnell deutlich, dass eine schlichte Zweiteilung der GmbH in solche „mit Investor“ und solche „ohne Investor“ der vorgefundenen Vielfalt nicht gerecht würde. Es ergeben sich vielmehr verschiedene Fallgruppen, die mehr oder weniger stark besetzt und zudem nicht immer trennscharf abzugrenzen sind. Die nachfolgend aufgeführten Fallgruppen ergeben sich aus dem Anliegen, die Vielfalt in eine überschaubare Anzahl von (insgesamt sieben) Gruppen zu kategorisieren. In der Beschreibung der Fallgruppen werden die ausschlaggebenden Kriterien, typische Fälle und auch die Grenzfälle jeweils erläutert. In einem nächsten Schritt (Kapitel 5.4) erfolgt dann die quantitative Zuordnung der untersuchten GmbH zu den Fallgruppen und Regionen.

Tabelle 5: Frage- und Antwortschema zur Einordnung der untersuchten GmbH in Fallgruppen

Ein "Ja / Nein" bei dieser Frage...	Regionale Einpersonen- oder Einfamilien-GmbH	Regionale Mehrfamilien-GmbH	Überregional verflochtene landwirtschaftliche GmbH	Mit vor- und nachgelagertem Bereich verflochten	Mit nichtlandwirtschaftlichem Investor (Minderheit)	Mit nichtlandwirtschaftlichem Investor (Mehrheit, 1 Betrieb)	Mit nichtlandwirtschaftlichem, überregional aktivem Investor
...führt zur Einordnung in diese Fallgruppe:							
Fallgruppen-Nr.	1	2	3	4	5	6	7
Der Gesellschafter ist / Die Gesellschafter sind...							
eine ortsansässige Person / Familie	Ja	Nein	-*	-*	-*	-*	-*
mehrere ortsansässige Personen / Familien	Nein	Ja	-*	-*	-*	-*	-*
gleichzeitig Geschäftsführer	Ja	Ja	Ja	-*	-*	-*	-*
an anderen, nicht im betrieblichen Zusammenhang mit der GmbH stehenden Unternehmen beteiligt	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Die anderen Unternehmen sind...							
landwirtschaftliche, räumlich weit entfernte Betriebe	-*	-*	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja
aus dem vor-/nachgelagerten Bereich	-*	-*	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein
aus landwirtschaftsfernen Branchen	-*	-*	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja
Der an anderen Unternehmen Beteiligte hat...							
die Anteilmehrheit in der untersuchten GmbH	-*	-*	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja

-* = nicht relevant für die Einordnung.

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5 zeigt in einer Übersicht das Frage- und Antwortschema, das für die Einordnung der untersuchten GmbH in die jeweilige Fallgruppe relevant ist. So ist es z. B. für die Einordnung in Fallgruppe 1 (Regionale Einpersonen-/Einfamilien-GmbH) relevant, dass als Gesellschafter nur eine ortsansässige Person bzw. Familie beteiligt ist, diese keinen angestellten Geschäftsführer hat, und dass diese nicht an anderen, nicht im betrieblichen Zusammenhang mit der GmbH stehenden Unternehmen beteiligt ist. Für die Fallgruppe 6 (GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen, nur an einem Agrarbetrieb beteiligten Investors) ist es dagegen nicht relevant, ob der Investor ortsansässig ist; entscheidend ist, dass dieser weitere Beteiligungen an Unternehmen besitzt, die weder landwirtschaftsnah noch aus dem vor- oder nachgelagerten Bereich sind, und dass er die Anteilsmehrheit an der untersuchten GmbH hält.

5.3.1 Regionale Einpersonen- oder Einfamilien-GmbH

Regionale Einpersonen-GmbH sind eindeutig zu charakterisieren: Einziger Anteilseigner ist eine natürliche Person; diese ist gleichzeitig Geschäftsführer der GmbH und weist keine Kapitalverflechtungen mit nichtlandwirtschaftlichen Unternehmen auf. Der Wohnort des Eigentümers ist in räumlicher Nähe zum Firmensitz; in den ausgewerteten Fällen haben beide durchweg dieselbe Anschrift. In den alten Bundesländern führt der Eigentümer in der Regel neben der GmbH auch ein landwirtschaftliches Einzelunternehmen (was aus den vorliegenden Daten aber nicht hervorgeht).

Regionale Einfamilien-GmbH unterscheiden sich von der obigen Gruppe nur durch die Zahl der Gesellschafter (fast immer zwei), die aber den gleichen Nachnamen und den gleichen Wohnsitz (der gleichzeitig Unternehmenssitz ist) haben, sodass mit großer Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass es sich um Eheleute oder Vater (Mutter) und Sohn (Tochter) handelt. Ein Grenzfall zum Mehrfamilienbetrieb wäre es, wenn nur der Nachname oder nur der Wohnsitz gleich wären; dies kam aber bei den untersuchten Fällen nicht vor. Meist fungiert nur einer der Gesellschafter als Geschäftsführer.

Beide Gruppen werden zusammengefasst, weil es in der Beurteilung kein wesentlicher Unterschied ist, ob das Unternehmen auf eine oder mehrere Personen derselben Unternehmerfamilie registriert ist. Die meisten der 13 so klassifizierten GmbH kommen aus den westlichen Fallregionen. Die Organisationsform ist bei Veredlungsbetrieben gebräuchlich, die aus steuerlichen Gründen einen gewerblichen Betriebsteil ausgliedern, meistens in Form einer GmbH & Co. KG (mit dem Betriebsleiter als einzigem Kommanditisten). Unter den GmbH in den neuen Bundesländern sind nur fünf als regionale Einpersonen- bzw. Einfamilien-GmbH eingeordnet.

Grenzfälle der Einordnung treten bei Kapitalverflechtungen der Gesellschafter auf:

- Ein GmbH-Eigentümer ist gleichzeitig Geschäftsführer und Anteilseigner an einem Gastronomieunternehmen in der nahegelegenen Stadt, an dem außerdem seine Tochter beteiligt

ist. Ein Vergleich der Bilanzsummen bei Creditreform zeigt aber, dass das landwirtschaftliche Unternehmen um ein Mehrfaches größer ist.

- Ein Landwirt ist einziger Gesellschafter und auch einziger Kommanditist von zwei unter derselben Anschrift registrierten Veredlungs-GmbH & Co. KG. Daneben ist er als Geschäftsführer und größter Anteilseigner zusammen mit drei weiteren Personen an einer Biogas-GmbH & Co. KG in der näheren Umgebung (2,5 km entfernt) beteiligt. Hinzu kommt die Beteiligung zusammen mit zwei anderen Personen an einer Windenergie-GmbH & Co. KG in derselben Gemeinde. Diese Häufung von landwirtschaftsnahen Unternehmensbeteiligungen kann fast schon als typisch für nordwestdeutsche, unternehmerisch orientierte Veredlungsbetriebe bezeichnet werden, deren „Unternehmenskern“ gleichwohl ein landwirtschaftlicher Familienbetrieb ist.

5.3.2 Regionale Mehrfamilien-GmbH

Mit „Mehrfamilienbetrieb“ werden Agrargesellschaften in der agrarpolitischen Diskussion in den neuen Bundesländern häufig bezeichnet, um diese gedanklich mit „Familienbetrieben“ gleichzustellen und eine Gleichbehandlung (z. B. bei EU-Direktzahlungen) zu begründen. Die Bezeichnung wird hier bewusst aufgegriffen, um die Ambivalenz und die definitorischen Grenzen dieser Bezeichnung aufzuzeigen.

„Mehrfamilienbetrieb“ impliziert, dass mehr als eine Familie in der unternehmerischen Verantwortung für den Betrieb steht und von dem Betrieb lebt. Letzteres lässt sich mit den verfügbaren Daten allerdings nicht belegen, da über den Beruf oder den Arbeitgeber der Gesellschafter keine Informationen vorliegen.

Erstes Kriterium für eine regionale Mehrfamilien-GmbH ist, dass mehrere namentlich unterschiedliche Personen, die in der näheren Umgebung des Betriebs wohnen, als Anteilseigner beteiligt sind. Einer oder mehrere der Gesellschafter sind gleichzeitig Geschäftsführer der GmbH, und keiner der Gesellschafter verfügt über nennenswerte nichtlandwirtschaftliche Kapitalverflechtungen.

Die in der Untersuchung so eingeordneten GmbH haben zwischen zwei und 26 Anteilseigner, im Durchschnitt rund neun (nur natürliche Personen). In den meisten Fällen (bis auf zwei Ausnahmen) wohnt keiner der Gesellschafter weiter als 30 km vom Betriebssitz entfernt. Die zwei Ausnahmen beziehen sich auf jeweils einen 95 bzw. 48 km entfernt wohnenden Anteilseigner von GmbH mit 11 bzw. 15 Gesellschaftern, die jeweils weniger als 10 % des Stammkapitals halten.

25 der 30 regionalen Mehrfamilien-GmbH sind in den neuen Bundesländern angesiedelt. Die Fallgestaltungen sind vielfältig. Es gibt „echte Publikumsgesellschaften“ mit weitgehend gleichverteilten Geschäftsanteilen und mehreren Geschäftsführern, teils auch zusätzlichen Aufsichtsräten aus dem Kreis der Gesellschafter; ob alle Anteilseigner über ihre Kapitalbeteiligung hinaus im

Unternehmen tätig sind, kann aber nicht belegt werden. In einigen Fällen ist ein zurückliegender Konzentrationsprozess daran sichtbar, dass einzelne Gesellschafter oder auch die GmbH selbst größere Anteile halten, die sie vermutlich von ausscheidenden Gesellschaftern übernommen haben. Andere Unternehmen haben nur zwei oder drei Gesellschafter.

Grenzfälle sind mehrere, meist 100-prozentige Tochter-GmbH von Agrarunternehmen (GmbH, eG oder AG), die am selben Ort (mit identischem Unternehmenssitz) oder in der Nachbarschaft angesiedelt sind. Diese Fälle werden als regionaler Mehrfamilienbetrieb eingestuft, wenn ersichtlich ist, dass das Mutterunternehmen die relevanten Kriterien erfüllt. Ein typisches Beispiel ist die Anfang der 1990er-Jahre erfolgte Ausgründung einer Grünland- oder Mutterkuhhaltungs-GmbH aus dem Gesamtunternehmen. In einem anderen Fall wurde eine vorher selbständige GmbH durch die benachbarte Agrar-AG übernommen. Die Mutterunternehmen bestehen seit der Nachwendezeit und haben teils mehrere Tochter-GmbH, darunter auch in den Bereichen Agrartechnik, Landschaftspflege und Landhandel. Vor 1990 waren solche Unternehmensbereiche Teil vieler LPG oder sogenannte Zwischenbetriebliche Einrichtungen (z. B. Agrochemische Zentren). Daher wird angenommen, dass die heutigen vor- und nachgelagerten Tochter-GmbH eine nachgeordnete Rolle im Agrarunternehmen spielen.

In einer untersuchten GmbH ist ein weit fortgeschrittener innerbetrieblicher wie auch regionaler Konzentrationsprozess erkennbar. Ein Großteil des Stammkapitals wird von drei weiteren GmbH gehalten, deren (meist alleiniger) Eigentümer der Geschäftsführer der untersuchten GmbH ist. Die meisten der 15 übrigen Gesellschafter halten nur Kleinanteile und sind im Rentenalter bzw. wohnen weiter entfernt. Der genannte Geschäftsführer beherrscht auf ähnliche Weise noch zwei weitere landwirtschaftliche GmbH im Umkreis von 20 km, außerdem eine Landhandels- und eine Biogas-GmbH. Dieser Fall wird in Kapitel 5.5 noch einmal aufgegriffen.

In den westdeutschen Fallregionen sind die als regionale Mehrfamilienbetriebe eingestuften GmbH ausschließlich in der Geflügelhaltung tätig. Darunter sind die „Geflügelfarmen“ (s. Kapitel 5.2), deren Gesellschafter ursprünglich teils Landwirte, teils aus anderen Berufsgruppen waren;²⁰ einige Anteile wurden im Generationswechsel weitervererbt oder an neu hinzutretende Partner verkauft. In den historischen Registerblättern lässt sich eine vorübergehende Beteiligung eines ausländischen Geflügelverarbeitungsunternehmens nachweisen, das aber keine herausgehobene Stellung erlangt hat und mittlerweile wieder ausgeschieden ist.

Zwei weitere Mehrfamilien-GmbH im Emsland sind in späteren Jahren gegründet worden; Gesellschafter sind jeweils fünf Landwirte, die teils auch an weiteren Geflügel- oder Energieerzeugungs-GmbH beteiligt sind. Einen Grenzfall stellt die darüber hinausgehende Funktion zweier Gesellschafter in landwirtschaftsnahen Warengenossenschaften dar; dies sind aber offensichtlich ehrenamtliche Vorstandstätigkeiten, die als untergeordnet eingestuft werden.

²⁰ Bis in die 1970er-Jahre hinein war im Handelsregister die Angabe der Berufsbezeichnung bei Gesellschaftern und Kommanditisten obligatorisch.

5.3.3 GmbH mit Beteiligung überregional aktiver Landwirte

Diese Fallgruppe der rein landwirtschaftlichen GmbH zeichnet sich dadurch aus, dass maßgebliche Gesellschafter (die in der Regel auch Geschäftsführer sind) in weiter voneinander entfernten Regionen Landwirtschaft betreiben, aber keine nichtlandwirtschaftlichen Kapitalverflechtungen aufweisen. Das Kriterium der Ortsansässigkeit wird in diesen Unternehmen also zumindest von einigen Gesellschaftern nicht erfüllt, mit dem oben diskutierten Unschärfebereich bei der Entfernung (30 bis 50 km). In dieser Gruppe gibt es sowohl Einfamilien- als auch Mehrfamilien-GmbH.

Aus den ostdeutschen Fallregionen gehören zu dieser Gruppe drei GmbH mit sehr unterschiedlichen Konstellationen:

- Eine Einfamilien-GmbH hat zwei Gesellschafter, von denen einer (der Vater) einen zweiten Betrieb in den alten Bundesländern bewirtschaftet.
- Eine GmbH gehört zwei westdeutschen Landwirten, denen jeweils eine weitere landwirtschaftliche GmbH in verschiedenen dritten Regionen (Neue Bundesländer bzw. Polen) gehört.
- Der dritte Fall ist eine erst 2012 durch Umwandlung einer eG entstandene Mehrfamilien-GmbH. Gesellschafter sind aktuell 13 ortsansässige Personen; beherrschend sind aber drei regionsfremde Personen, die zusammen über 90 % des Stammkapitals halten. Letztere führen gemeinsam einen großen landwirtschaftlichen Betrieb, der 47 km entfernt ist. Obwohl die Entfernung im Unschärfebereich unter 50 km liegt, werden diese Gesellschafter als „nicht ortsansässig“ eingestuft.

In den westdeutschen Fallregionen gibt es fünf als überregional verflochten eingestufte GmbH.

- In zwei Fällen (eine Einpersonen- und eine Einfamilien-GmbH) wohnen die Gesellschafter in den benachbarten Niederlanden. Über ausländische Kapitalverflechtungen gibt die Creditreform-Datenbank keine Auskunft. Aus den Luftbildern der niederländischen Wohnsitze ist aber ersichtlich, dass es sich um landwirtschaftliche Betriebe handelt; daher wird angenommen, dass die Gesellschafter auch dort landwirtschaftlich tätig sind. Es könnte sich aber auch um Familienangehörige der dortigen Landwirte handeln, die selbst nur in Deutschland Landwirtschaft betreiben.
- In drei weiteren Fällen (zwei Einfamilien- und eine Mehrfamilien-GmbH) besitzt jeweils einer der Gesellschafter weitere Beteiligungen an landwirtschaftlichen GmbH in den neuen Bundesländern.

5.3.4 Mit vor- und nachgelagertem Bereich verflochtene GmbH

In Fallgruppe 4 weisen die GmbH Gesellschafter auf, die weitere Kapitalbeteiligungen speziell im vor- und nachgelagerten Bereich haben. Diese GmbH werden separat von anderen Unternehmen

nichtlandwirtschaftlicher Investoren abgebildet, weil sich die Beziehung zwischen landwirtschaftlichem und vor-/nachgelagerten Unternehmen über die Kapitalverflechtung hinaus auch auf den Produktbereich erstreckt. Eine Lieferantenbeziehung kann zwar mit den verfügbaren Daten nicht nachgewiesen werden, liegt in den untersuchten Fällen aber meist sehr nahe. Insgesamt sind sechs untersuchte GmbH in dieser Gruppe eingeordnet, davon vier in den neuen und zwei in den alten Bundesländern.

- Zwei GmbH gehören jeweils nur einem Gesellschafter: diese sind auch mit einem großen Kartoffelverarbeitungskonzern mit Geschäftssitz in über 200 km Entfernung verbunden. Der Gesellschafter ist im einen Fall eine Holding im Alleineigentum des Konzerninhabers, im anderen Fall ist es ein Geschäftsführer verschiedener GmbH im Konzernverbund des Kartoffelverarbeiters.
- Zwei GmbH in verschiedenen Fallregionen gehören zu einem großen deutschen Putenmastkonzern. Anteilseigner der ersten GmbH sind zwei Familienangehörige des Konzerngründers sowie eine Holding-GmbH aus derselben Unternehmensgruppe. Die untersuchte GmbH ist Komplementär in 28 unterschiedlichen Geflügelmast-Co. KG in mehreren Bundesländern. Anteilseigner der zweiten GmbH sind zwei ortsansässige, nicht verwandte Personen, die aber zudem als Geschäftsführer in der ersten GmbH tätig sind.
- Eine Ferkelerzeugungs-GmbH hat insgesamt 17 Gesellschafter, davon 13 Privatpersonen (vermutlich Landwirte) aus derselben, aber vom Unternehmenssitz rund 240 km entfernten Region. Die weiteren Anteile halten zwei Raiffeisen-Vieh- und Handelsgenossenschaften aus derselben Region sowie zwei Tochter-GmbH dieser Genossenschaften.
- Die letzte GmbH ist eine Verwaltungs-GmbH mit dem Zweck der Beteiligung an Geflügelmastställen. Sie hat zwei Gesellschafter mit gleichen Anteilen, nämlich eine genossenschaftliche Bank aus der Region sowie eine Warenhandels-GmbH, die aber wiederum eine 100-prozentige Tochter der genannten Bank ist. Die untersuchte GmbH ist Komplementär an drei Geflügelmast-Co. KG in der Region, jeweils mit unterschiedlichen Kommanditisten. Dieser Fall ist ein Grenzfall, da unklar ist, ob über die Kapitalverflechtung hinaus auch Lieferantenbeziehungen (hier: der Warenhandels-GmbH an die Geflügelmastbetriebe) bestehen.

5.3.5 GmbH mit Minderheitsbeteiligung eines nichtlandwirtschaftlichen Investors

GmbH in Fallgruppe 5 haben mehrere Gesellschafter, von denen einer nichtlandwirtschaftliche Kapitalverflechtungen aufweist; dieser hält aber nicht die Mehrheit des Stammkapitals, sodass angenommen werden kann, dass er keine beherrschende Rolle in dem Unternehmen hat. Ein weiteres Kriterium dafür ist, dass einer oder mehrere der ortsansässigen Gesellschafter als Geschäftsführer fungieren. In diese Fallgruppe werden nur zwei GmbH aus den neuen Bundesländern einsortiert:

- Ein LPG-Nachfolgeunternehmen mit derzeit noch 20 ortsansässigen Gesellschaftern; den größten Einzelanteil hält mit 34 % des Stammkapitals aber eine regionsfremde Wirtschaftsberatungs-GmbH. Diese ist im Eigentum von zwei Privatpersonen ohne erkennbaren Bezug zur Landwirtschaft.
- Ein LPG-Nachfolgeunternehmen, das nur zwei ortsansässige, miteinander verwandte Gesellschafter hat; der dritte Anteilseigner mit 33 % des Stammkapitals wohnt in rund 270 km Entfernung und ist dort sowohl Landwirt als auch Eigentümer einer Agrarberatungs-GmbH. Dies ist ein Grenzfall; es wird angenommen, dass die Agrarberatung die Haupteinnahmequelle des Minderheitsbeteiligten ist (alternativ wäre er als überregional aktiver Landwirt in Fallgruppe 3 einzustufen).

5.3.6 GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen, nur an einem Agrarbetrieb beteiligen Investors

Die beherrschenden Gesellschafter der GmbH in Fallgruppe 6 sind Nichtlandwirte (erkennbar an Kapitalverflechtungen außerhalb der Landwirtschaft), die in der Regel nicht ortsansässig sind. Ein ortsansässiger Gesellschafter kann in der Minderheit beteiligt sein; dies ist bei den hier eingeordneten GmbH aber nicht der Fall. Als Geschäftsführer ist meistens eine weitere Person tätig, die meist vor Ort wohnt.

Das Abgrenzungskriterium zur folgenden Gruppe der überregional aktiven Investoren ist, dass der nichtlandwirtschaftliche Investor keine erkennbaren Beteiligungen an weiteren landwirtschaftlichen Unternehmen hat. Die Gruppe wird deshalb getrennt dargestellt, weil die Hypothese aufgestellt werden kann, dass mit dem Engagement in nur einem Agrarunternehmen eine höhere Identifikation mit dem jeweiligen Ort verbunden ist, die sich möglicherweise auch in stärkerem regionalem Engagement niederschlägt („Typ Gutsbesitzer“). Ein Nachweis dieser Hypothese könnte aber nur durch Nachforschungen vor Ort erbracht werden.

Insgesamt acht GmbH aus den ostdeutschen Fallregionen werden dieser Gruppe zugeordnet. In drei Fällen ist eine natürliche Person Alleineigentümer der GmbH, in einem Fall eine juristische Person, in zwei Fällen sind es zwei Gesellschafter aus derselben Familie und in zwei Fällen zwei aus unterschiedlichen Familien. Nur in einem Fall kommen die beiden Investoren aus dem Nachbarort, in den übrigen Fällen wohnen sie mindestens 100 (bis 750) km entfernt.

Die Investoren kommen aus unterschiedlichen Branchen: Heiztechnikindustrie, Finanzwirtschaft, Solarenergie, Immobilienwirtschaft, Wirtschaftsprüfung, internationaler Getreidehandel und Fleischverarbeitung. Die zwei letztgenannten Fälle sind Grenzfälle zur Gruppe der mit dem vor- und nachgelagerten Bereich verflochtenen Betriebe; direkte Lieferbeziehungen erscheinen aber in beiden Fällen unplausibel.

Ein Grenzfall zur Fallgruppe 7 ist eine GmbH im Alleineigentum einer AG, deren Geschäftszweck die Energieproduktion ist. Der einzige Aktionär dieser AG ist gleichzeitig Geschäftsführer bei einem der großen überregional aktiven Investoren.

5.3.7 GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen und überregional aktiven Investors

Bei den in Fallgruppe 7 eingeordneten GmbH sind die (Mehrheits-)Gesellschafter Investoren mit nichtlandwirtschaftlichen Kapitalverflechtungen, die Beteiligungen an weiteren landwirtschaftlichen Unternehmen aufweisen. Wie bei der vorhergehenden Gruppe sind die Investoren meist nicht ortsansässig und arbeiten mit einem ortsansässigen Geschäftsführer zusammen. In den ost-deutschen Fallregionen wurden 16 GmbH gefunden, die insgesamt acht überregional aktiven Investoren gehören. Die Investoren unterscheiden sich deutlich hinsichtlich des Umfangs und der Ausrichtung ihrer Aktivitäten; gemeinsam ist ihnen, dass sie aus den alten Bundesländern (bzw. in einem Fall aus den Niederlanden) kommen:

- Drei der untersuchten GmbH sind im Alleineigentum der KTG Agrar AG. Dieser aufgrund seiner Notierung an der Börse als nichtlandwirtschaftlich eingestufte Investor hält GmbH in den Bereichen Landwirtschaft, Biogas und Lebensmittelverarbeitung und -handel. Nach eigenen Angaben bewirtschaftet die KTG Agrar AG 28.500 ha in Deutschland (Neue Bundesländer) sowie 7.500 ha in Litauen (KTG Agrar AG, 2013).
- Vier der untersuchten GmbH sind im Eigentum einer GmbH, deren Gesellschafter aus der Möbelindustrie kommen. In einem Fall ist noch ein Ortsansässiger mit einem kleinen Anteil beteiligt, die übrigen Fälle befinden sich im Alleineigentum des Investors. Dieser hält laut Creditreform-Datenbank Anteile an 14 landwirtschaftlichen Unternehmen in den neuen Bundesländern, außerdem an mehreren Biogas-GmbH.
- Drei der untersuchten GmbH gehören einem Investor, der Kapitalverflechtungen in die Druckindustrie hat. Im Unterschied zu den anderen Fällen beschränkt sich das Engagement dieses Investors auf einen Landkreis, in dem er an insgesamt fünf landwirtschaftlichen Unternehmen beteiligt ist, und in dem er auch seinen Wohnsitz hat. Alle GmbH haben einen oder mehrere ortsansässige minderheitsbeteiligte Gesellschafter.
- Zwei der untersuchten GmbH gehören im Alleineigentum einer börsennotierten Agrar-AG, die an insgesamt sechs landwirtschaftlichen GmbH in einem Bundesland beteiligt ist.

Vier untersuchte GmbH sind jeweils im Alleineigentum eines der folgenden Investoren:

- eine GmbH, deren Geschäftszwecke die Biogaserzeugung und die Landwirtschaft sind; diese hält Beteiligungen an insgesamt fünf Agrar-GmbH in den neuen Bundesländern und ist im Alleineigentum einer Person, der noch weitere Beteiligungs-GmbH überwiegend im Biogassektor gehören;

- ein privater Investor mit Vergangenheit in der Finanzwirtschaft, der Anteile an verschiedenen Beteiligungs-GmbH in Deutschland und im Ostseeraum unterhält; im Agrarbereich in Deutschland lassen sich Beteiligungen an zwei Standorten in den neuen Bundesländern nachweisen;
- eine Familie (5 Angehörige) aus einem Industrieunternehmen der Beleuchtungstechnik; das Oberhaupt dieser Familie ist an einem landwirtschaftlichen Betrieb in einer anderen ostdeutschen Region beteiligt;
- eine niederländische Agrar-Holding, über die bei Creditreform keine weiteren Auskünfte zu erlangen sind.

5.4 Fallgruppen in den Untersuchungsregionen

Nachfolgend wird dargestellt, wie sich die 83 ausgewerteten GmbH (vgl. Kapitel 5.2, Tabelle 3) in den Untersuchungsregionen auf die Fallgruppen aufteilen.

In den Regionen Uckermark und Ostvorpommern sind die Unterschiede in der Aufteilung relativ gering (Tabelle 6). In beiden Regionen ist rund die Hälfte der untersuchten GmbH im Eigentum ausschließlich regional ansässiger Personen, wobei Mehrfamilienunternehmen überwiegen. Die andere Hälfte der GmbH ist (zumindest teilweise) im Eigentum von nichtlandwirtschaftlichen Investoren. Es wurde nur jeweils ein Fall mit einer Minderheitsbeteiligung gefunden, aber zehn bzw. elf Fälle, in denen der „Investor“ allein- oder mehrheitsbeteiligt ist. Dabei stellen Eigentümer, die ihr Investment auf einen Betrieb beschränken, mit drei bzw. vier Fällen die kleinere Gruppe dar. In jeweils sieben Fällen gehört dem Investor mindestens ein weiteres landwirtschaftliches Unternehmen.

Tabelle 6: Aufteilung der GmbH in den Untersuchungsregionen auf Fallgruppen

Fallgruppen-Nr./ Art der Anteilseigner	Ucker- mark	Ostvor- pommern	Börde	Ems- land	Borken	Summe
1 Eine ortsansässige Person / Familie	1	2	2	3	5	13
2 Mehrere ortsansässige Personen / Familien	11	8	6	5	-	30
3 Überregional aktive(r) Landwirt(e)	-	1	2	-	5	8
4 Landwirt(e) und vor-/nachgelagerter Bereich	-	-	4	2	-	6
5 Nichtlandwirt (Minderheit)	1	1	-	-	-	2
6 Nichtlandwirt (Mehrheit, 1 Betrieb)	3	4	1	-	-	8
7 Nichtlandwirtschaftl. /überregionaler Investor	7	7	2	-	-	16
Summe: Ausgewertete GmbH	23	23	17	10	10	83

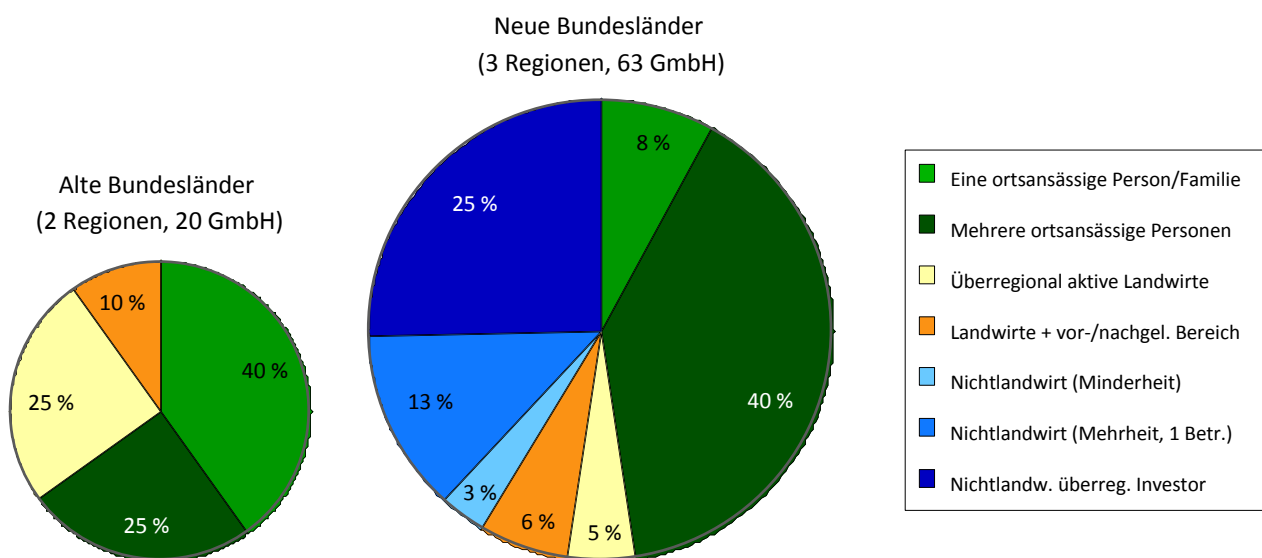
Quelle: Eigene Untersuchung.

Im Landkreis Börde gehört ebenfalls rund die Hälfte der untersuchten GmbH ausschließlich regionalen (landwirtschaftlichen) Anteilseignern; hinzu kommen hier zwei GmbH im Eigentum von überregional aktiven Landwirten. Auffällig ist der relativ hohe Prozentsatz (24 %) von GmbH mit Anteilseignern aus dem vor- und nachgelagerten Bereich. Nur drei Unternehmen (18 %) sind im Allein- oder Mehrheitseigentum von nichtlandwirtschaftlichen bzw. überregional ausgerichteten Investoren.

Ganz anders ist die Struktur der untersuchten GmbH in den westdeutschen Fallregionen. Fast alle vorgefundenen Unternehmen sind im Eigentum regional ansässiger Personen, entweder als gewerbliche Nebenbetriebe eines landwirtschaftlichen Betriebs oder als Kooperationsunternehmen mehrerer Landwirte bzw. Privatpersonen. Im Emsland sind zwei der zehn untersuchten GmbH auch eigentumsmäßig verflochten mit dem vor- und nachgelagerten Bereich. Im Kreis Borken wurde solch eine Verflechtung nicht gefunden; hier sind aber zwei GmbH im Eigentum niederländischer Landwirte, und drei GmbH haben Anteilseigner, die selbst an weiteren landwirtschaftlichen GmbH in den neuen Bundesländern beteiligt sind.

Abbildung 8 fasst die Informationen aus Tabelle 6 zusammen und stellt die Aufteilung auf Fallgruppen in den ost- und westdeutschen Untersuchungsregionen grafisch gegenüber. Deutlich wird, dass die „rein nichtlandwirtschaftlichen“ Investoren nur in den ostdeutschen GmbH eine Rolle spielen, und hier in rund 40 % der untersuchten Betriebe. Investoren aus dem vor- und nachgelagerten Bereich und überregional aktive Landwirte haben in den westdeutschen GmbH einen größeren Stellenwert (zusammen 35 % der Fälle) als in den ostdeutschen (zusammen 11 %). GmbH mit ausschließlich ortsansässigen Anteilseignern sind in den westdeutschen Regionen deutlich in der Überzahl (65 %), während sie in den ostdeutschen Regionen annähernd die Hälfte (48 %) der untersuchten Betriebe bilden.

Abbildung 8: Anteile der verschiedenen Fallgruppen in den ost- und westdeutschen Untersuchungsregionen



Quelle: Eigene Darstellung.

5.5 Gesellschafterwechsel im Zeitraum 2007 bis 2012

In diesem Abschnitt werden nur jene GmbH genauer analysiert, bei denen mehr als eine Gesellschafterliste im eHR verfügbar ist, sodass sich Gesellschafterwechsel dokumentieren lassen. Das sind zehn Fälle aus jeder der ostdeutschen Fallregionen, aber nur sechs Fälle aus den beiden westdeutschen Regionen. Hinzu kommen neun GmbH-Neugründungen seit 2007, bei denen nur eine Gesellschafterliste vorliegt. Dies sind – v. a. in den neuen Bundesländern – möglicherweise Landwirtschaftsbetriebe, die eine Vorgeschichte als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft haben; eine solche Vorgeschichte ist im eHR systembedingt nicht erkennbar. Möglich ist aber auch, dass es sich um eine flächenlose Veredlungs-GmbH ohne Vorgängerbetrieb handelt. Eine Unterscheidung ist nicht möglich; in jedem Fall werden die Neugründungen hier mit untersucht. Insgesamt liegen dieser Analyse somit 45 Unternehmen – mehr als die Hälfte der 83 untersuchten GmbH – zugrunde.

Teils sind im Zeitraum 2007 bis 2012 mehrere (bis zu fünf) Gesellschafterlisten eingereicht worden, sodass insgesamt 63 Gesellschafterwechsel dokumentiert werden können. Dabei haben insgesamt 130 Anteilseigner die GmbH verlassen, 50 sind neu hinzugekommen. Mehr als die Hälfte der Abgänge (67) entfielen allerdings auf nur fünf Mehrfamilienunternehmen. Insgesamt hat sich die Zahl der Gesellschafter im betrachteten Zeitraum in 19 Fällen reduziert, in drei Fällen hat sie sich (um jeweils einen) erhöht, in 14 Fällen blieb die Zahl gleich.

5.5.1 Fallgruppenwechsel

Die meisten Gesellschafterwechsel haben den Status der GmbH bezüglich ihrer Fallgruppeneinordnung nicht verändert. Tabelle 7 zeigt in den Spalten, wie die GmbH „vor dem Wechsel“ (d. h. laut der ersten verfügbaren Gesellschafterliste) eingeordnet sind, und in den Zeilen deren Status „nach dem Wechsel“ (d. h. laut der aktuellsten Gesellschafterliste). Auf der Diagonalen (fett gedruckt) sind also die GmbH, deren Status sich trotz stattgefundener Gesellschafterwechsel nicht geändert hat.

Tabelle 7: GmbH mit Gesellschafterwechsel seit 2007: Einordnung in Fallgruppen vor und nach dem Wechsel

Fallgruppen-Nr./ Art der Anteilseigner (aktuell)	Art der Anteilseigner (vor Wechsel)	1 Eine ortsansässige Person / Familie	2 Mehrere ortsansässige Personen / Familien	3 Überregional aktive(r) Landwirt(e)	4 Landwirt(e) und vor-/ nachgelagerter Bereich	5 Nichtlandwirt (Minderheit)	6 Nichtlandwirt (Mehrheit, 1 Betrieb)	7 Nichtlandwirtschaftl./ überregionaler Investor	Keine (GmbH-Neugründung)	Anzahl GmbH nach Wechsel	Anzahl untersuchter GmbH (insgesamt)
1 Eine ortsansässige Person / Familie		-	1	-	-	-	-	-	3	4	13
2 Mehrere ortsansässige Personen / Familien		-	15	-	-	-	-	-	1	16	30
3 Überregional aktive(r) Landwirt(e)		-	2	3	-	-	-	-	-	5	8
4 Landwirt(e) und vor-/nachgelagerter Bereich		-	-	-	5	-	-	-	-	5	6
5 Nichtlandwirt (Minderheit)		-	-	-	-	2	-	-	-	2	2
6 Nichtlandwirt (Mehrheit, 1 Betrieb)		-	2	-	-	-	1	-	4	7	8
7 Nichtlandwirtschaftl. / überregionaler Investor		-	2	-	-	-	-	3	1	6	16
Anzahl GmbH vor Wechsel		-	22	3	5	2	1	3	9	45	83

Quelle: Eigene Darstellung.

Bei zwölf der 13 **regionalen Einpersonen-/Einfamilien-GmbH** ist überhaupt kein Gesellschafterwechsel dokumentiert, drei Veredlungs-GmbH in den alten Bundesländern wurden von Landwirten neu gegründet. Der einzige Fall mit Wechsel betrifft eine vormals regionale Mehrfamilien-GmbH, an der zehn ortsansässige Gesellschafter beteiligt waren. Neun der Anteilseigner sind 2011 in einem Zuge ausgeschieden und haben ihre Anteile an den zehnten sowie an dessen neu eingestiegenen Sohn übertragen. Folglich ist die GmbH von Fallgruppe 2 in Fallgruppe 1 übergewechselt.

Bei 16 der 30 aktuell als **regionale Mehrfamilien-GmbH** eingestuft Unternehmen hat es (neben der Neugründung einer Veredlungs-GmbH durch mehrere Landwirte) unterschiedliche Arten von Gesellschafterwechseln gegeben: innerfamiliäre Übertragung, Verkauf an einen neuen Gesellschafter, Übertragung an die GmbH selbst oder an einen oder mehrere der verbleibenden Gesellschafter. In keinem Fall hat sich der Status der GmbH dadurch verändert. Folgende Fälle sind bemerkenswert:

- Eine regionale Mehrfamilien-GmbH, an der zuvor zwei Gesellschafter beteiligt waren, wurde vollständig von der benachbarten Agrar-AG übernommen. Da beide Gesellschafter auch leitende Funktionen in dieser (im Eigentum ortsansässiger Aktionäre befindlichen) Agrar-AG innehaben und zudem Geschäftsführer der GmbH bleiben, hat sich in der Praxis für das Unternehmen vermutlich nicht viel verändert.
- In zwei Unternehmen mit zuvor 22 bzw. 23 ortsansässigen Gesellschaftern sind jeweils vier Anteilseigner altersbedingt ausgeschieden. Im ersten Fall wurden die Anteile auf die GmbH selbst übertragen, die damit aktuell rund 42 % des Stammkapitals akkumuliert hat; auf die verbliebenen 18 Gesellschafter ist das restliche Stammkapital annähernd gleichverteilt. Im zweiten Fall haben einige der verbliebenen 19 Gesellschafter das freigewordene Stammkapital in unterschiedlicher Höhe übernommen; in diesem Fall hält der Geschäftsführer den größten Anteil mit aktuell 28 %. Beides sind nach wie vor „Publikums-GmbH“, deren Mitgliederzahl aber langsam (und vermutlich stetig) schrumpft.
- Eine andere GmbH fällt durch einen sehr rasch verlaufenden Konzentrationsprozess auf. 2008 waren hier noch 33 natürliche und vier juristische Personen als Gesellschafter registriert; aktuell sind es nur noch 15 natürliche und drei juristische Personen. Die Anteile der ausgeschiedenen Personen wurden auf beteiligte GmbH übertragen, welche ganz oder überwiegend im Eigentum der Familie des Geschäftsführers sind. Wenn auch nominell noch „Publikums-GmbH“, wird dieses Unternehmen (wie auch zwei Nachbarunternehmen) faktisch wohl von einer ortsansässigen Person beherrscht.
- An einer Mehrfamilien-Veredlungs-GmbH war bis 2009 ein Unternehmen des nachgelagerten Bereichs beteiligt, jedoch nur mit einem Anteil, der nicht höher war als bei den übrigen 12 Gesellschaftern. Dieses Unternehmen ist 2009 ausgeschieden, die Anteile wurden auf die GmbH selbst übertragen.

Bei fünf der acht **GmbH mit Beteiligung überregional aktiver Landwirte** hat es Gesellschafterwechsel gegeben; in drei Fällen betrafen diese innerfamiliäre Umverteilungen. In zwei Fällen sind überregional aktive Landwirte in zuvor regionale Mehrfamilien-GmbH eingestiegen:

- Ein Unternehmen hatte seit 2006 (oder noch länger) drei regional ansässige Anteilseigner. 2011 wurde das gesamte Stammkapital an zwei regionsfremde Personen weiterverkauft, Ende 2011 übernahmen zwei andere Personen das ganze Unternehmen, und 2012 erfolgte ein erneuter vollständiger Verkauf an die aktuellen, überregional aktiven Gesellschafter.
- Eine GmbH ist erst 2012 durch Umwandlung einer regional verankerten Agrargenossenschaft entstanden. Eine regionsferne landwirtschaftliche GbR und deren zwei Gesellschafter waren bereits vor der Umwandlung der eG als Genossen beteiligt, der Zeitpunkt ihres Beitritts ist aber nicht bekannt. Bei GmbH-Gründung waren 26 Gesellschafter beteiligt, wobei über 90 % des Stammkapitals auf die Externen entfielen. Im Lauf des Jahres 2012 sind bereits zehn ortsansässige Anteilseigner ausgeschieden, deren Anteile auf die GmbH übertragen wurden.

In fünf der sechs **mit dem vor- und nachgelagerten Bereich verflochtenen GmbH** hat es Gesellschafterwechsel gegeben, die aber in keinem Fall die Einordnung in Fallgruppen verändert haben.

In beiden als **GmbH mit Minderheitsbeteiligung eines nichtlandwirtschaftlichen Investors** eingestuften Unternehmen hat es Gesellschafterwechsel gegeben.

- Im einen Fall hat der mehrheitsbeteiligte Landwirt einen Teil seines Stammkapitals auf seine Ehefrau übertragen, ohne dass sich für den minderheitsbeteiligten Nichtlandwirt Änderungen ergeben haben.
- Im zweiten Fall findet eine fortlaufende Anteilskonzentration beim Nichtlandwirt statt. Laut der ersten verfügbaren Gesellschafterliste von 2008 waren noch 28 Gesellschafter beteiligt, darunter hielt der externe Investor mit 23 % den größten Einzelanteil. Bis 2012 sind sechs ortsansässige Personen ausgeschieden und haben ihre Anteile auf den Investor übertragen, der aktuell 34 % des Stammkapitals hält.

Unter den acht als **GmbH eines nichtlandwirtschaftlichen, nur an einem Agrarbetrieb beteiligten Investors** eingeordneten Unternehmen sind allein vier GmbH-Neugründungen, bei denen über vorherige Eigentümer des Landwirtschaftsbetriebs keine Aussage getroffen werden kann. Drei Gesellschafterwechsel sind dokumentiert, die sehr unterschiedlich verlaufen sind:

- Bei einer GmbH eines externen Investors mit einem minderheitsbeteiligten Landwirt hat der zunächst beteiligte Investor aus der Tapetenindustrie im Jahr 2010 seine gesamten Anteile an einen Wirtschaftsprüfer verkauft; beide sind in derselben westdeutschen Region ansässig. Die Fallgruppenzuordnung ändert sich dadurch nicht.
- Eine GmbH war bis 2011 ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der benachbarten Agrar-AG, die ortsansässigen Aktionären gehört. Sie wurde daher als regionale Mehrfamilien-GmbH eingestuft. Das gesamte Stammkapital wurde aber 2011 an zwei Nichtlandwirte aus dem Nachbarort verkauft, die verschiedene überregionale Beteiligungen im Bereich Solarenergie sowie ein Hotel in der Region besitzen. Die neuen Gesellschafter sind zwar ortsansässig, aber gleichwohl als nichtlandwirtschaftliche Investoren einzuordnen.
- Der dritte Fall war bis 2011 eine Mehrfamilien-GmbH mit vier ortsansässigen Gesellschaftern. Das gesamte Stammkapital wurde 2011 an einen westdeutschen Investor aus der Heiztechnikindustrie verkauft.

Von 16 **GmbH nichtlandwirtschaftlicher und überregional aktiver Investoren** waren 13 bereits vor 2007 im Eigentum des jeweiligen Investors. In drei Fällen gab es Gesellschafterwechsel (innerhalb der Investorengruppe bzw. Ausstieg eines minderheitsbeteiligten Ortsansässigen), die sich auf die Einstufung in die Fallgruppe nicht auswirken. Eine GmbH wurde durch einen überregional aktiven Investor neu gegründet. Nur zwei GmbH sind durch Gesellschafterwechsel im Beobachtungszeitraum anders eingestuft worden:

- Eine GmbH, die bis 2010 drei ortsansässigen Gesellschaftern gehörte, ist 2010 an einen überregional ausgerichteten Investor aus der Finanzwirtschaft verkauft worden.

- An einer GmbH, die erst 2007 aus der Umwandlung einer eG entstanden ist, waren 22 Gesellschafter beteiligt, von denen 21 ortsansässig waren. 2012 ist das gesamte Stammkapital an einen westdeutschen Investor aus der Beleuchtungsindustrie, der zumindest an einem weiteren Agrarunternehmen in den neuen Bundesländern beteiligt ist, verkauft worden.

Als Fazit bleibt festzuhalten, dass die meisten der dokumentierten Gesellschafterwechsel nicht zu einer Veränderung des Status der GmbH geführt haben. Von 36 GmbH, in denen solche Wechsel stattgefunden haben, sind nur sieben dadurch in andere Fallgruppen übergewechselt. Alle diese Fälle betreffen ehemals regionale Mehrfamilien-GmbH, die von Investoren unterschiedlicher Kategorien übernommen wurden. Bemerkenswert ist aber auch, dass in einer ebenso großen Gruppe von GmbH (38 Unternehmen) seit 2007 kein Gesellschafterwechsel zu verzeichnen war.

5.5.2 Fallgruppenwechsel in den Untersuchungsregionen

Die oben dargestellten Fallgruppenwechsel werden in Tabelle 8 den einzelnen Fallregionen zugeordnet. Hier zeigt sich, dass die Wechseldynamik in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

Von den ostdeutschen Fallregionen haben in der Uckermark die meisten Veränderungen stattgefunden, nämlich in sieben Fällen, das sind 30 % aller ausgewerteten GmbH. Drei GmbH sind im Beobachtungszeitraum durch nichtlandwirtschaftliche Investoren gegründet worden. Zwei regionale Mehrfamilien-GmbH sind vollständig übernommen worden, allerdings nicht von externen Investoren, sondern intern von einer bereits beteiligten ortsansässigen Familie bzw. einem benachbarten Mehrfamilienunternehmen. In zwei weiteren Fällen findet eine starke Zunahme der GmbH-Anteile bei einem der Gesellschafter statt. Dies hat zwar noch nicht zu einer Änderung der Eingruppierung dieser GmbH geführt, bei einer anhaltenden Dynamik wird es aber in absehbarer Zeit dazu kommen.

Im Altkreis Ostvorpommern sind in fünf Fällen (23 % der ausgewerteten GmbH) Veränderungen eingetreten, davon betreffen allein vier die vollständige Übernahme eines regionalen Mehrfamilienunternehmens durch einen nichtlandwirtschaftlichen Investor. Dazu kommt eine durch einen Nichtlandwirt neu gegründete GmbH. Der Altkreis Ostvorpommern ist damit die Fallregion, in der aktuell die stärksten neuen Aktivitäten von Nichtlandwirten in Agrargesellschaften zu verzeichnen sind.

Tabelle 8: Änderungen der GmbH-Einstufungen in den Fallregionen

Art der Änderung	Ucker- mark	Ostvor- pommern	Börde	Ems- land	Borken	Summe
Übernahme Mehrfamilienbetrieb durch...						
eine ortsansässige Person/Familie	1	-	-	-	-	1
einen anderen Mehrfamilienbetrieb	1	-	-	-	-	1
überregional aktive Landwirte	-	-	2	-	-	2
Nichtlandwirt (1 Betrieb)	-	2	-	-	-	2
nichtlandwirtschaftl. /überregionalen Investor	-	2	-	-	-	2
GmbH-Neugründung durch...						
ortsansässige Landwirte	-	-	-	4	-	4
Nichtlandwirt (1 Betrieb)	2	1	1	-	-	4
nichtlandwirtschaftl. /überregionalen Investor	1	-	-	-	-	1
Zunehmende interne Anteilkonzentration	2	-	-	-	-	2
Summe Änderungen	7	5	3	4	0	19
Ausgewertete GmbH insgesamt	23	23	17	10	10	83
Anteil GmbH mit Änderungen	30%	22%	18%	40%	0%	23%

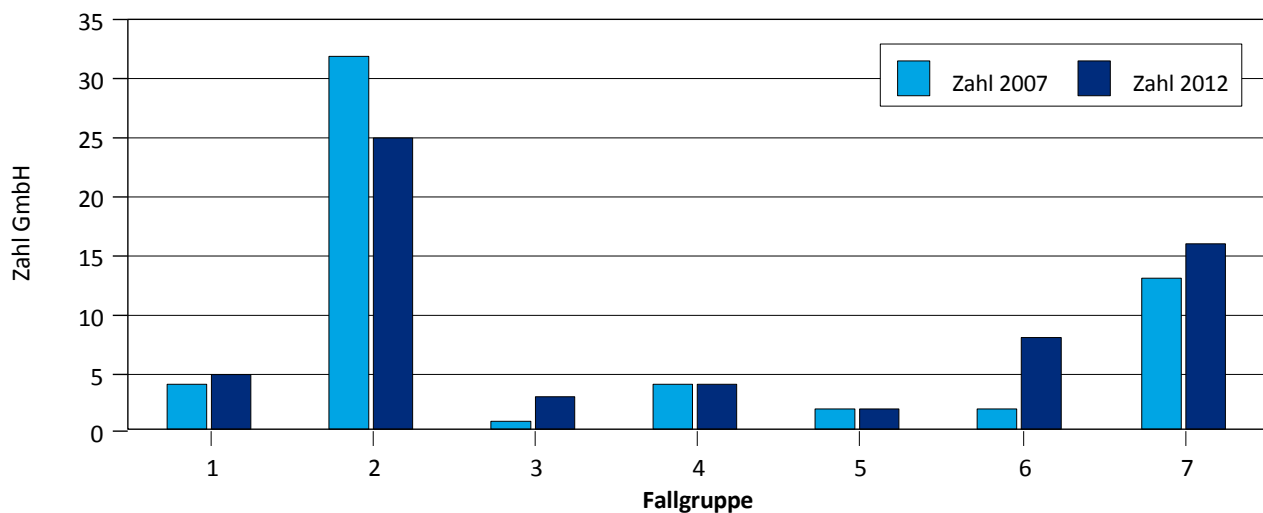
Quelle: Eigene Darstellung.

Im Kreis Börde gibt es in drei Fällen (18 % der ausgewerteten GmbH) Veränderungen, davon zwei Übernahmen regionaler Mehrfamilien-GmbH durch überregional ausgerichtete Landwirte. Zudem gab es eine GmbH-Neugründung durch einen Nichtlandwirt.

Der Kreis Emsland fällt durch vier GmbH-Neugründungen auf, die ausnahmslos durch ortsansässige Landwirte erfolgten. Im Kreis Borken fanden im betrachteten Zeitraum weder GmbH-Neugründungen noch Gesellschafterwechsel, die zu einer anderen Eingruppierung geführt hätten, statt.

Während also in den westdeutschen Fallregionen keinerlei Einstiege nichtlandwirtschaftlicher oder überregional ausgerichteter Investoren in GmbH zu verzeichnen sind, konnte in den neuen Bundesländern eine Reihe solcher Aktivitäten dokumentiert werden. Dies waren allerdings durchweg Übernahmen der Mehrheit oder des gesamten Stammkapitals; es wurde kein Fall dokumentiert, in dem ein externer Investor mit einem Minderheitsanteil in eine bestehende GmbH eingetreten wäre.

Abbildung 9: Änderung der Fallgruppenzugehörigkeit von GmbH nach Gesellschafterwechseln – nur neue Bundesländer



Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 9 zeigt, wie sich die Fallgruppenzugehörigkeit der untersuchten GmbH in den drei ost-deutschen Fallregionen verschoben hat. Die Gruppe der regionalen Mehrfamilien-GmbH ist deutlich kleiner geworden, stellt aber nach wie vor die zahlenmäßig stärkste Gruppe dar. Zugenommen haben insbesondere die GmbH nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren. Aber auch die Zahl überregional aktiver Landwirte, die vor 2007 nur mit einem Fall vertraten waren, hat sich bis 2012 deutlich erhöht.

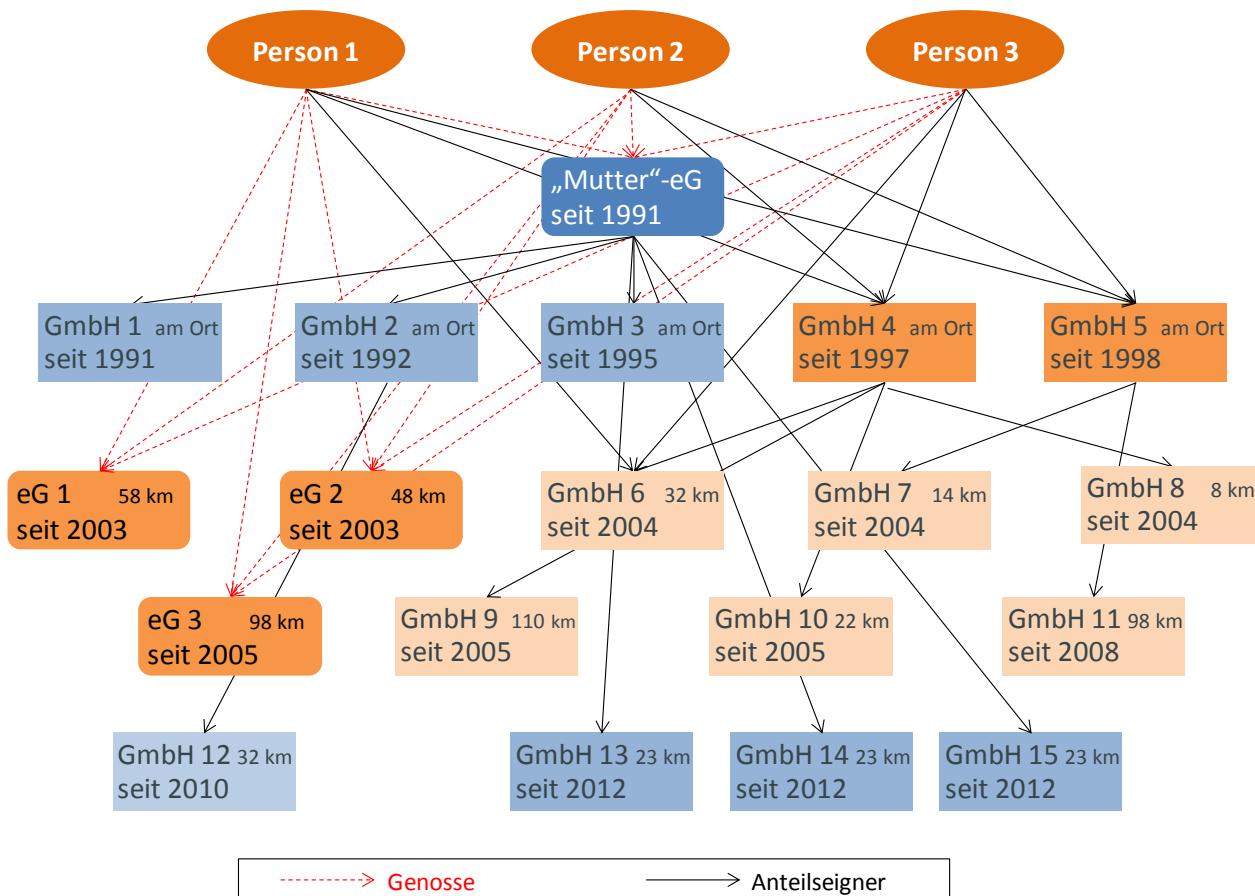
5.6 Fallstudie einer Agrargenossenschaft in den neuen Bundesländern

Zusätzlich zu den mit den Auftraggebern dieser Untersuchung vereinbarten Fallstudien wurde eine weitere einzelbetriebliche Analyse in einem anderen Landkreis durchgeführt. Hintergrund für diese Fallstudie sind verschiedene Presseartikel und Hinweise von Gesprächspartnern über einen bestimmten Investor, der hier gehäuft in Erscheinung getreten ist und mit den zwischenzeitlich übernommenen Agrarunternehmen nunmehr angeblich mehr als 15.000 ha LF bewirtschaftet. Dieses Unternehmen würde demnach zu den größten Agrarunternehmen in den neuen Bundesländern nach den bekannten Großunternehmen (KTG Agrar AG, JLW Holding und Steinhoff Familienholding GmbH) gehören.

Ausgangspunkt der Aktivitäten ist eine 1991 als LPG-Nachfolgeunternehmen gegründete Agrargenossenschaft (eG). Ziel dieser Fallstudie ist es, mithilfe von Informationen aus dem eHR und der Creditreform zu klären, ob nichtlandwirtschaftliches Kapital an der Expansion dieses Unternehmens beteiligt ist. Zu diesem Zweck wurden zunächst im eHR alle GmbH und Genossenschaften im Postleitzahlenbereich des Sitzes der eG auf ihre Beteiligungsverhältnisse überprüft, anschließend wurden über die Verflechtungsdaten der Creditreform weitere Beteiligungen gesucht.

Abbildung 10 zeigt das Ergebnis der Recherche, über das aus Gründen des Datenschutzes nur in allgemeiner Form berichtet wird. Dargestellt sind die einzelnen Unternehmen, ihre Entfernung zum Sitz der eG sowie das Jahr, ab dem eine Beteiligung der eG oder der mit ihr verbundenen Personen nachweisbar ist.²¹

Abbildung 10: Kapitalbeteiligungen einer untersuchten Agrargenossenschaft



Quelle. Eigene Darstellung.

Mitglieder der „Mutter“-eG sind drei, in der Abbildung als „Person 1, 2, 3“ bezeichnete ortsansässige Personen sowie vier weitere Ortsansässige, die aber an den weiteren Unternehmen nicht beteiligt sind. Am Sitz der eG und in deren Alleineigentum bestehen drei GmbH, die in den frühen 1990er-Jahren gegründet wurden und deren Geschäftszwecke die Verarbeitung von Agrarprodukten (GmbH 1), Maschinenhandel, -reparaturen und der Betrieb eines Lohnunternehmens (GmbH 2) sowie Erwerb und Verwaltung von Grundbesitz (GmbH 3) sind. 1997 und 1998 wurden

²¹ Genossenschaften sind zwar nicht verpflichtet, aktuelle Mitgliederlisten beim Registergericht einzureichen. Bei Generalversammlungen mit Abstimmungen über Satzungsänderungen ist eine Mitgliederliste aber Bestandteil des einzureichenden Protokolls. Daher konnte in den hier untersuchten Genossenschaften jeweils mindestens eine Mitgliederliste seit 2007 eingesehen werden.

zwei weitere Landwirtschafts-GmbH (GmbH 4 und 5) am Sitz der eG übernommen bzw. gegründet; Gesellschafter dieser Unternehmen ist aber nicht die eG, sondern sind die Personen 1 bis 3.

Diese Personen haben in den Jahren 2003 bis 2008 in einem Umkreis von 110 km insgesamt drei Agrargenossenschaften und sechs GmbH faktisch vollständig übernommen. Die GmbH wurden sämtlich ins Alleineigentum der zuvor übernommenen bzw. gegründeten GmbH 4 und 5 übertragen. In die Genossenschaften sind die drei Personen sowie deren Familienmitglieder eingetreten, sodass die damals erforderliche Mindestzahl von sieben Genossen erreicht wurde; laut den aktuellen Mitgliederlisten sind ortsansässige Genossen in keiner dieser eG mehr vertreten.

In den Jahren 2010 und 2012 wurden eine weitere GmbH und ein größerer Unternehmensverbund, bestehend aus drei GmbH und einer Co. KG an einem Standort, übernommen; in diesen Fällen ist die „Mutter“-eG (bzw. eine ihrer Tochter-GmbH) Allein- bzw. Mehrheitseigentümer.

Die drei genannten Personen sind aber nicht nur Anteilseigner, sondern auch Leiter der Unternehmen. Person 1 und 2 bilden in allen vier Genossenschaften den zweiköpfigen Vorstand; darüber hinaus sind sie die Geschäftsführer von allen 15 GmbH, teils gemeinsam mit Person 3. Laut Creditreform-Datenbank hat aber keine dieser Personen eine Kapitalbeteiligung in Unternehmen außerhalb der Landwirtschaft.

In der Summe bewirtschaften diese Akteure landwirtschaftliche Unternehmen, deren (online einsehbarer) Direktzahlungsanspruch in der Summe fast 5 Mio. Euro beträgt. Bei einer Flächenprämie von 300 Euro pro Hektar liegt die bewirtschaftete Fläche demnach bei rund 16.700 ha. Die drei übernommenen Genossenschaften und die meisten übernommenen GmbH (GmbH 6 bis 11) mit einer Prämiensumme von 2,7 Mio. Euro (dies entspricht 9.000 ha) sind anhand der Beteiligungsverhältnisse direkt den drei zentralen Personen zuzuordnen. Die übrigen Unternehmen (7.700 ha) unterstehen der „Mutter“-eG, die aber mehrheitlich von denselben Personen bestimmt wird.

Insgesamt zeigt diese Fallstudie einen herausragenden Fall von Wachstum eines landwirtschaftlichen Unternehmens innerhalb eines relativ eng begrenzten Umkreises von 110 km, das ohne jede (sichtbare) Kapitalbeteiligung durch nichtlandwirtschaftliche Investoren bewerkstelligt wurde. Der gesamte Ablauf wurde von drei Akteuren bestimmt, die seit der Umstrukturierung 1991 (wenn nicht bereits vorher) mit den lokalen Unternehmen verbunden waren. Anhand der in Kapitel 5.3 aufgestellten Kriterien wäre dieses Unternehmen in Fallgruppe 3 (GmbH mit Beteiligung überregional aktiver Landwirte) einzuordnen. Die Dimensionen dieses Falles sind aber mit den hier eingeordneten GmbH der Untersuchungsregionen überhaupt nicht vergleichbar und legen eher die Einordnung in Fallgruppe 7 nahe. Hierzu fehlt allerdings die nichtlandwirtschaftliche Kapitalverflechtung der Anteilseigner. Letztlich passt dieser Fall nicht in das aufgestellte Schema, bzw. er würde (falls kein Einzelfall) eine neue Fallgruppe begründen.

6 Diskussion und Schlussfolgerungen

Zum Ende dieser Studie werden der Untersuchungsansatz und die Ergebnisse im Lichte einiger wirtschaftlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen diskutiert sowie entsprechende Schlussfolgerungen gezogen.

Relevanz des Themas

Das Thema „Nichtlandwirtschaftliche Investoren in der Landwirtschaft“ hat in den vergangenen fünf Jahren in der agrarpolitischen Debatte eine große Aufmerksamkeit erhalten. Während zu Beginn in erster Linie Käufe von Agrarflächen und ganzen Unternehmen im Fokus standen, dominiert nun der Kauf von Kapitalanteilen durch „fremde“ Investoren (landwirtschafts- oder regionsfremd) die Diskussion.

Im Bereich der Flächenkäufe hat die öffentliche Diskussion für eine gestiegene Sensibilität bei den Grundstückverkehrsbehörden geführt; schon die konsequentere Umsetzung der gegebenen Kontrollmöglichkeiten im Grundstücksverkehr hat die Situation bei den Flächenkäufen vermutlich etwas entspannt. Doch die Diskussion kreist nun um den Anteilskauf landwirtschaftlicher Unternehmen und es werden Optionen gesucht, um auch diesen Bereich einer staatlichen Kontrolle zu unterziehen. Wie schon bei den Flächenkäufen mangelt es der Diskussion jedoch an Kenntnissen über die empirische Relevanz solcher Anteilskäufe. Der vorliegende Bericht soll daher vor allem Sachargumente und Fakten für die teils emotional geführte Debatte liefern.

Untersuchungsansatz

Der gewählte Untersuchungsansatz aus einer Kombination von überwiegend quantitativer Analyse (eHR und Creditreform) und stark qualitativ ausgerichteten Experteninterviews liefert einerseits komplementäre Informationen und eröffnet andererseits die Möglichkeit zur wechselseitigen Überprüfung der Angaben. Erst die Kombination beider Ansätze generiert hinreichend aussagekräftige und valide Ergebnisse. Allerdings ist zu konstatieren, dass der gewählte Untersuchungsansatz sehr arbeitsaufwändig ist, weil nicht auf statistische Daten zurückgegriffen werden kann. Bei der einzelbetrieblichen Datenanalyse wurde darüber hinaus methodisches Neuland beschritten, so dass diese einen sehr explorativen Charakter hatte.

Quantitative Aussagen beruhen auf einer Grundgesamtheit von 83 ausgewerteten GmbH, das sind rund 3 % der in der Agrarstatistik geführten landwirtschaftlichen GmbH. Die Konzentration der Untersuchung auf fünf Fallregionen führt aufgrund der jeweiligen regionalen Besonderheiten zu einer begrenzten Übertragbarkeit der Ergebnisse. Die Beschränkung auf GmbH aus Gründen des Datenzugangs dürfte dagegen infolge der weiten Verbreitung dieser Rechtsform in den neuen Ländern und der strukturellen Vergleichbarkeit mit vielen Unternehmen anderer Rechtsformen grundsätzlich wichtige Erkenntnisse liefern. Dennoch ist zu beachten, dass Agrargenossenschaften als zweitwichtigste Rechtsform in den neuen Ländern im Durchschnitt mehr als doppelt so viel Fläche bewirtschaften wie die GmbH, was die Übertragbarkeit der Ergebnisse einschränkt.

Die Anknüpfung der Untersuchung hinsichtlich der Fallregionen an die Vorgängerstudie, in der es schwerpunktmäßig um Flächenerwerb ging, ergab in vielerlei Hinsicht (z. B. Kontaktaufnahme, Strukturdaten) Vorteile. Einige Ergebnisse der Vorgängerstudie konnten auf diese Weise validiert werden. Zudem konnte erfasst werden, wie sich die Wahrnehmung des Themas in den Fallregionen im Zeitablauf verändert hat.

Ergebnisse

Insgesamt geben die Analysen keine Hinweise darauf, dass die Dynamik im Bereich der Anteilskäufe in den letzten fünf Jahren zugenommen hat. Allerdings steigt der Anteil der Unternehmen, bei denen nichtlandwirtschaftliche oder überregional aktive Investoren Kapitalanteile übernommen haben, absolut weiter an. In dieser Hinsicht entspricht die Entwicklung der Einschätzung in der ersten Studie zum Flächenerwerb und zu Unternehmenskäufen. Die Situation im früheren Bundesgebiet und in den neuen Ländern ist dabei gänzlich unterschiedlich.

In den westdeutschen Fallregionen haben Anteilskäufe durch nichtlandwirtschaftliche Investoren keine Bedeutung, abgesehen von vereinzelt Investoren aus dem vor- und nachgelagerten Bereich in der Geflügelproduktion im Emsland. Es ist dabei zu beachten, dass der Anteil der GmbH an den landwirtschaftlichen Unternehmen im früheren Bundesgebiet ohnehin viel geringer als in den neuen Bundesländern ist.

In den ostdeutschen Fallregionen konnte in zahlreichen GmbH (25 von 88) keine Information zu Anteilseignern gefunden werden; dies deutet immerhin darauf hin, dass die Gesellschafterstruktur seit 2007 bis heute stabil ist. Bei den anderen GmbH liegt der Anteil der Unternehmen, die im Allein- oder Mehrheitseigentum von nichtlandwirtschaftlichen Investoren sind, je nach Region zwischen 20 und 50 %. In einem Viertel der ausgewerteten Fälle sind nichtlandwirtschaftliche Investoren Eigentümer, die zugleich mindestens einen weiteren landwirtschaftlichen Betrieb besitzen. Dieser hohe Anteil muss im Hinblick auf andere Rechtsformen relativiert werden, bei denen eine Mehrheitsbeteiligung durch Investoren weniger plausibel erscheint.

Agrargenossenschaften sind auf den ersten Blick aufgrund ihrer Rechtsform für Mehrheitsgesellschaften nicht attraktiv. Die Entwicklung der Unternehmenszahlen dieser Rechtsform zeigt aber, dass über die Jahre viele Genossenschaften ihre Eigenständigkeit wegen geringen Betriebserfolgs, fehlender Nachfolge in der Leitung und/oder attraktiver Übernahmeangebote verloren haben. Übernahmen durch oder Fusionen mit erfolgreichen Nachbar-Genossenschaften sind eine Möglichkeit, wenn die Mitglieder die Genossenschaft als Rechtsform erhalten wollen. Aber auch für den Verkauf an einen Investor gibt es rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten, wenn die Unternehmensleitung dies anstrebt.

Die Agrargesellschaften in den neuen Ländern sind heute in vielen Fällen hochgradig auf wenige Personen konzentriert. Die Vermögensverhältnisse in den Unternehmen haben sich, auch unterstützt durch staatliche Regelungen (z. B. Altschuldenregelung, Flächenprivatisierung, Vermögensauseinandersetzung nach dem Landwirtschaftsanpassungsgesetz, EU-Agrarförderung), dahinge-

hend verändert, dass einzelne ortsansässige Personen inzwischen über sehr große Vermögensanteile verfügen. Diese teils gravierenden Ungleichheiten stellen in einigen Fällen einen Ansatzpunkt für den Einstieg von Investoren dar.

Die Umstände für den Einstieg von Investoren sind jedoch sehr unterschiedlich. Während im einen Fall Erfolglosigkeit des Unternehmens dazu führt, dass Hilfe von außen gesucht wird, ist es im anderen Fall gerade der große Unternehmenserfolg, der beim Ausscheiden eines oder weniger der noch verbliebenen Gesellschafter deren sachgerechte Abfindung so kostspielig macht, dass ebenfalls die Suche nach einem Investor erfolgt.

Minderheitsbeteiligungen von nichtlandwirtschaftlichen Investoren sind sehr selten, denn Investoren gehen ein unternehmerisches Risiko ein und wollen daher in den Zielunternehmen bestimmen. Damit unterscheiden sich Anteilskäufe entscheidend von Flächenkäufen, deren Ziel in erster Linie die Sicherung von Vermögen und teilweise auch die Spekulation auf steigende Preise ist.

Der Kauf landwirtschaftlicher Unternehmen oder von Anteilmehrheiten stellt ein unternehmerisches Engagement dar, das für seinen künftigen Erfolg ein hohes Maß an Fachkompetenz und Ausdauer voraussetzt. Dies ist auch ein Grund dafür, dass es gänzlich landwirtschaftsfremde Investoren kaum gibt; zumindest eine emotionale Verbundenheit mit der Landwirtschaft ist nach Ansicht der befragten Experten immer gegeben. In der Regel wird ein langfristiges Engagement angestrebt, d. h. das kurz- oder mittelfristig orientierte Kaufen und Verkaufen von Unternehmen in Verbindung mit gravierenden Umstrukturierungen („Trading“) spielt eine sehr untergeordnete Rolle. Dies bedeutet auch, dass Investoren mit (eigenem oder zugekauftem) landwirtschaftlichem Sachverstand handeln müssen, wenn sie künftig erfolgreich sein wollen.

Die Wirkungen der „Investoren“ auf Produktion, Beschäftigung und regionale Wertschöpfung haben eine große Bandbreite und sind nicht eindimensional positiv oder negativ zu bewerten. Insbesondere ist jedoch fraglich, ob der „nichtlandwirtschaftliche“ Investor grundsätzlich andere Entscheidungen trifft, als sie ein „landwirtschaftlicher“ Investor bei Übernahme eines Agrarunternehmens treffen würde. Landwirtschaftliche Unternehmen unterliegen generell denselben Rahmenbedingungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Rationalisierungs- und Entwicklungsanforderungen. Diese treten allerdings im Fall eines Leitungs-/Eigentümerwechsels deutlicher zutage als bei betrieblicher und personeller Kontinuität.

Eindeutige Wirkungen hat das Engagement von nichtlandwirtschaftlichen Investoren jedoch hinsichtlich der Eigentumskonzentration. Diese nimmt nochmals deutlich zu im Vergleich zur Verteilung des Gesellschaftsvermögens auf (wenn auch nur noch wenige) ortsansässige Anteilseigner. Der vor allem in Mecklenburg-Vorpommern geäußerten Befürchtung einer Rückkehr zu Strukturen, die sich dem Großgrundbesitz im 19. Jahrhundert annähern, kann daher nicht gänzlich widersprochen werden. Die Frage ist, ob die Politik gute Begründungen sowie den Willen und die Mittel hat, um diese Entwicklungen zu verhindern.

Schlussfolgerungen zum Untersuchungsansatz

Eine Ausweitung der Untersuchung könnte sowohl bezüglich anderer Regionen als auch weiterer Rechtsformen zusätzliche Informationen und eine Modifizierung der Ergebnisse ergeben. Eine weitere Erprobung des quantitativen Untersuchungsansatzes ist auch aus methodischer Sicht sinnvoll. Dennoch ist eine generell anders geartete Beurteilung auch aufgrund der zahlreichen Experteneinschätzungen dieser Studie nicht zu erwarten.

Eine Erweiterung der Untersuchung sollte jedoch auf weitere Fallstudien in den neuen Ländern beschränkt bleiben. Im früheren Bundesgebiet sind Engagements von nichtlandwirtschaftlichen oder gar überregional aktiven Investoren selbst in den ausgewählten Fallregionen, in denen GmbH relativ bedeutsam sind, kaum zu beobachten.

Schlussfolgerungen zur Strukturentwicklung der Unternehmen

Ein großer Teil der Unternehmen hat in der Vergangenheit einen gravierenden Umstrukturierungs- und Konzentrationsprozess durchlaufen. Unabhängig von Eigentümerstrukturen wurden – orientiert an ökonomischen Zwängen und rechtlichen Vorgaben – Rationalisierung, betriebliche Ausrichtung, Organisationsstruktur und Management sowie die Unternehmensgröße angepasst. Diese Prozesse finden generell statt, d. h. auch ortsansässige Unternehmer richten ihre Unternehmen je nach Zielvorstellungen und Unternehmenskultur mehr oder weniger stark an rein ökonomischen Kriterien aus. Dennoch ist festzustellen, dass es insbesondere bei sehr großen und überregional ausgerichteten „Investoren“-Unternehmen – zumal bei starkem Bezug auf Energieerzeugung oder tierische Veredlung – spezifische Ausprägungen gibt, die mitunter zu einem erheblichen Widerstand in der Bevölkerung führen.

Der Agrarstrukturwandel, der in diesem Zusammenhang vor allem den Wandel von Betriebsgröße, Organisation, Eigentum und Flächenbewirtschaftung betrifft, ist unabhängig von Investoren aufgrund von technischen und biologischen Entwicklungen beständig, wenngleich er in Form und Geschwindigkeit im Zeitablauf Variationen erfährt. Die Politik kann diese Entwicklungen nur marginal beeinflussen und muss bei zusätzlichen Markteingriffen gute Begründungen liefern, die auf der Grundlage der bisherigen Strukturentwicklungen und gemessen an den zentralen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Zielen nicht evident sind.

In einigen Bereichen kann die jeweilige Landespolitik jedoch auch gegenwärtig schon entscheidend Einfluss auf Strukturentwicklungen nehmen. Dies gilt für Entwicklungen, bei denen auf der Grundlage bestehender rechtlicher Regelungen (z. B. Durchführung einer Umweltverträglichkeitsprüfung) Genehmigungserfordernisse oder -vorbehalte existieren. Dies betrifft vor allem größere Engagements in der tierischen Veredlung, die in einigen Regionen Westdeutschlands und den Niederlanden an ihre Grenzen stoßen. Diese könnten weiterhin oder sogar zunehmend in den neuen Ländern stattfinden, sofern die entsprechenden umwelt- und tierschutzrechtlichen Genehmigungen durch die zuständigen Landesverwaltungen dies ermöglichen, oder sie könnten auch deutlich erschwert werden.

Ein Ausblick auf die künftige Bedeutung des Kaufs von Unternehmen oder Unternehmensanteilen durch nichtlandwirtschaftliche und überregional aktive Investoren ist schwierig, weil entgegengesetzte Einflussfaktoren wirken. Einerseits stehen noch viele Agrargesellschaften vor dem Problem, geeigneten Leitungsnachwuchs zu finden. Sind interne Lösungen nicht machbar, dann bleibt die Fusion mit Nachbarunternehmen oder der Einstieg eines externen Investors (oder die Kombination aus beiden). Andererseits haben die starken Preissteigerungen bei Agrarflächen und mit- hin bei flächenstarken Unternehmen die Engagements für Investoren deutlich verteuert; dies kann dazu führen, dass nur noch sehr kapitalkräftige Investoren einsteigen können, oder dass die Attraktivität der Beteiligung an der landwirtschaftlichen Produktion im Wettbewerb mit anderen möglichen Engagements abnimmt. Welche Einflussfaktoren neben vielen anderen Aspekten dominieren werden, kann nicht ex ante beurteilt werden.

Empfehlungen an die Politik

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Eigenschaften und Auswirkungen nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren und angesichts der faktischen Unmöglichkeit, „erwünschte“ von „nicht erwünschten“ Investoren trennscharf abzugrenzen, erscheint die Beschränkung von Anteilskäufen zum Beispiel im Rahmen des Grundstückverkehrsgesetzes wenig geeignet, um Entwicklungen der Agrarstruktur und der ländlichen Räume positiv zu beeinflussen. Ohne einer juristischen Prüfung vorgreifen zu wollen, dürften auch grundsätzliche rechtliche Überlegungen und gravierende administrative Probleme gegen einen solchen Schritt sprechen. Politisch sollte ein derartiger Eingriff auf einem klaren betriebs- und agrarstrukturellen Leitbild aufbauen.

Literaturverzeichnis

- Agra-Europe (2011) Born besorgt über Agrarstrukturentwicklung in Deutschland. Agra-Europe 2011, H. 1/2, S. LB 28
- Agra-Europe (2012a) Einstieg von Investoren sorgt für Unbehagen. Agra-Europe 2012, H. 45, S. LB 6
- Agra-Europe (2012b) Professor Kirchhof kritisiert Einstieg von Kapitalgesellschaften in die Landwirtschaft. Agra-Europe 2012, H. 43, S. LB 20
- Agra-Europe (2013) Obergrenze für BVVG-Lose wird halbiert. Agra-Europe 2013, H. 18, S. LB 41-42
- Agrarstrukturverbesserungsgesetz (ASVG) Gesetz über Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur in Baden-Württemberg, verkündet als Artikel 1 des "Gesetzes zur Umsetzung der Föderalismusreform und zum Bürokratieabbau im Geschäftsbereich des Ministeriums für Ernährung und Ländlichen Raum" vom 10.11.2009, GBl. Nr. 20 (2009), S. 645
- BLG, Bundesverband der gemeinnützigen Landgesellschaften (2011) Landwirtschaftlicher Bodenmarkt, Perspektiven und Grenzen der Weiterentwicklung des bodenpolitischen Ordnungsrahmens beim Grundstücksverkehr. Unveröffentlichtes Gutachten
- BMELV, Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (2013) Die wirtschaftliche Lage der landwirtschaftlichen Betriebe: Buchführungsergebnisse der Testbetriebe - Wirtschaftsjahr 2011/12.
<http://www.bmelv-statistik.de/de/testbetriebsnetz/buchfuehrungsergebnisse-landwirtschaft/>.
Stand 22.2.2013
- BVVG, Bodenverwertungs- und -verwaltungsgesellschaft mbH (2013) BVVG-Flächen auch im Jahr 2012 stark nachgefragt. Pressemitteilung vom 1.2.2013.
[http://www.bvvg.de/Internet/waktuell.nsf/vbroinfo/dPDFPM74_webaktuell/\\$File/pm74.pdf](http://www.bvvg.de/Internet/waktuell.nsf/vbroinfo/dPDFPM74_webaktuell/$File/pm74.pdf).
Stand 5.6.2013
- Creditreform (2012) Wir über uns.
http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Wir_ueber_uns/index.jsp.
Stand 12.12.2012
- DBV, Deutscher Bauernverband (2012) Der Acker soll beim Bauern bleiben. Presseinformation vom 12.4.2012. NL-Briefe zum Agrarrecht 20, H. 5, S. 192
- Decker D (2013) Beteiligungskapital als Finanzierungsalternative für landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland - Eine empirische Analyse. Aachen
- DRV, Deutscher Raiffeisenverband (2007) Ausblick 2007 - Bericht 2006.
http://www.raiffeisen.de/wp-content/uploads/2012/07/DRV-Bericht_2006.pdf.
Stand 6.6.2013
- DRV, Deutscher Raiffeisenverband (2012) Ausblick 2012 - Geschäftsbericht 2011.
http://www.raiffeisen.de/wp-content/uploads/2012/07/DRV_GB_2011_Internet1.pdf.
Stand 6.6.2013
- Ek R, von Hoyerberg P (2007) Unternehmenskauf und -verkauf. München
- Europäische Kommission (2013) Staatliche Beihilfe SA.33167 (2012/N) - Deutschland. Vorgeschlagenes alternatives Wertermittlungsverfahren bei Verkäufen land- und forstwirtschaftlicher Flächen in Deutschland durch die staatliche BVVG.
<http://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/HTMLST/dPDFEurop%C3%A4ischeKommission>.
Stand 5.6.2013

- Forstner B, Tietz A, Klare K, Kleinhanss W, Weingarten P (2011) Aktivitäten von nichtlandwirtschaftlichen und überregional ausgerichteten Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt in Deutschland. Landbauforschung Völkenrode, Sonderheft, H. 352. Braunschweig
- Goetz KH (2012) Gutachten „Landwirtschaftlicher Bodenmarkt, Perspektiven und Grenzen der Weiterentwicklung des bodenpolitischen Ordnungsrahmens beim Grundstücksverkehr“: Zusammenfassung und Empfehlungen. Agra-Europe 53, H. 12, S. SB 1-5
- Goetz KH (2013) Ausübung des Vorkaufsrechtes nach dem Grundstücksverkehrsgesetz. Internetseite BLG: <http://www.landgesellschaften.de/Bericht%20Vorkaufsrecht%202012.pdf>. Stand 3.6.2013
- Gräwe D, Albien C (2012a) Die Veräußerung von landwirtschaftlichen Betrieben (I). Agrar- und Umweltrecht 42., H. 5, S. 161-166
- Gräwe D, Albien C (2012b) Die Veräußerung von landwirtschaftlichen Betrieben (II). Agrar- und Umweltrecht 42., H. 6, S. 201-206
- Hahn T, Taube, B (2012) Vertragshandbuch für den Unternehmenskauf in der Landwirtschaft (2. Auflage). Sankt Augustin
- Holzapfel H-J, Pöllath R (2003) Unternehmenskauf in Recht und Praxis. Köln
- Hueck G (1991) Gesellschaftsrecht (19. Auflage). München
- Hüffer U (2003) Gesellschaftsrecht (6. Auflage). München
- IHK Köln (2012) Die GmbH & Co. KG. Internetseite Industrie- und Handelskammer zu Köln: http://www.ihk-koeln.de/upload/Die_GmbH_Co_KG_23832.pdf. Stand 6.6.2013
- Justizministerium des Landes Nordrhein-Westfalen (2012) Gemeinsames Registerportal der Länder. http://www.justiz.de/onlinedienste/registerportal_der_laender/index.php. Stand 12.12.2012
- Kleiber W (2012) Gutachten zur Geeignetheit des Vergleichspreissystems (VPS) der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) für die Ermittlung des Marktwerts von zu veräußernden landwirtschaftlichen Flächen. Im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen. <http://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/HTMLST/dPDFGutachtenProfKleiber>
- Klunzinger E (2009) Grundzüge des Gesellschaftsrechts. München
- KTG Agrar AG (2013) Halbjahresbericht 2012. http://www.ktg-agrar.de/downloads/16-89-372/16-89-371%3AKTG_2012_03%20Agrar_Halbjahresbericht.pdf. Stand 28.5.2013
- Landtag Brandenburg, Drucksache 5/6866: Ortsansässige Landwirte stärken - Landesgesetzgebungskompetenz zur Sicherung des landwirtschaftlichen Bodenmarkts nutzen. Antrag der CDU-Fraktion und der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen im Landtag Brandenburg
- Landtag Mecklenburg-Vorpommern (2012) Antrag der Fraktion DIE LINKE "Bodenrecht anpassen, Agrarstruktur schützen", Drucksache 6/1128 vom 12.9.2012
- LU, Ministerium für Landwirtschaft, Umwelt und Verbraucherschutz Mecklenburg-Vorpommern (2012) Verschärfung der Gesetze zur Bodenverteilung verfassungsrechtlich bedenklich. Pressemitteilung Nr. 194/12 vom 26.9.2012. NL-Briefe zum Agrarrecht 20, H. 11, S. 452
- Meyer J (2010) Gesellschaftsrecht. Skript der Juristenfakultät der Universität Leipzig. Internetseite Universität Leipzig: http://www.uni-leipzig.de/~law/images/dokumente/2012/skript_gr.pdf. Stand 6.6.2013
- Netz W (2010) Grundstücksverkehrsgesetz: Praxiskommentar (5. Auflage). Butjadingen-Stollhamm
- NL-BzAR (2010) Gleichstellungskriterien für den Flächenerwerb durch eG-Mitglieder in Sachsen-Anhalt. NL-Briefe zum Agrarrecht 18, H. 11, S. 440

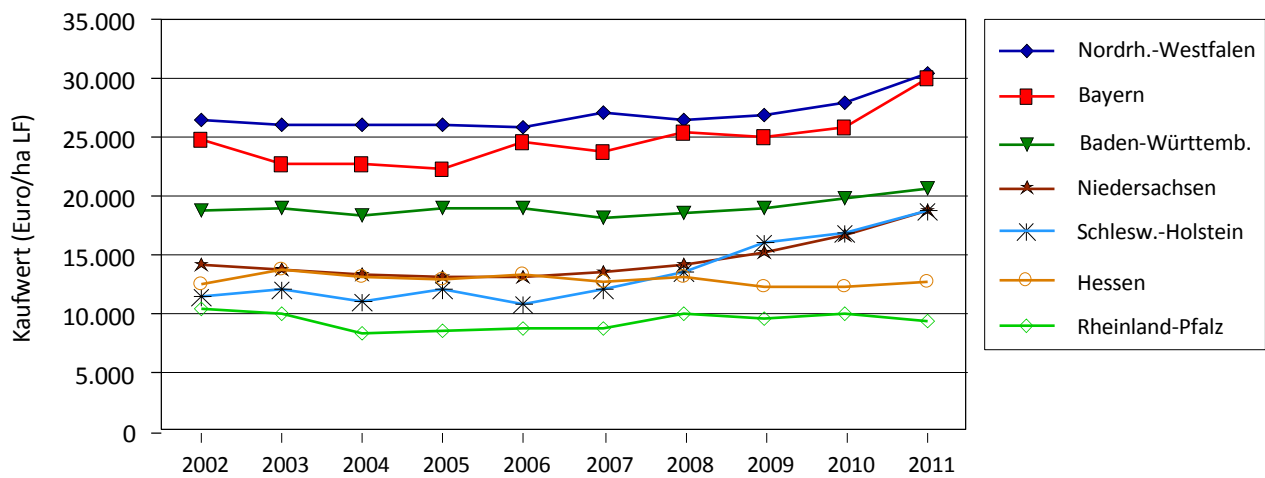
- realkapital (2013) Informationsdokument für die Beteiligung an der realkapital KGaA. Internetseite realkapital KGaA: <http://www.realkapital.net/Beteiligungsdokumente.html>. Stand 12.6.2013
- Sächsischer Landtag (2012) Gesetzentwurf der Fraktion DIE LINKE mit dem Titel "Gesetz zur Einführung eines Sächsischen Agrarstrukturverbesserungsgesetzes und zur Änderung weiterer Vorschriften". Drucksache 5/10554 vom 14.11.2012
- Steding R (2006) Die Novellierung des Genossenschaftsgesetzes - auch eine Chance für die Agrargenossenschaften? NL-Briefe zum Agrarrecht 14, H. 7, S. 275-277.
http://www.agrarrecht.de/download/BzAR_07-06_274ff.pdf. Stand 6.6.2013
- top agrar (2012) Sachsen-Anhalt erwägt Änderungen im Bodenrecht. Meldung vom 18.12.2012. Internetseite top agrar: <http://www.topagrar.com/news/Home-top-News-Sachsen-Anhalt-erwaegt-Aenderungen-im-Bodenrecht-1019363.html>. Stand 22.2.2013

Anhang

Anhang 1

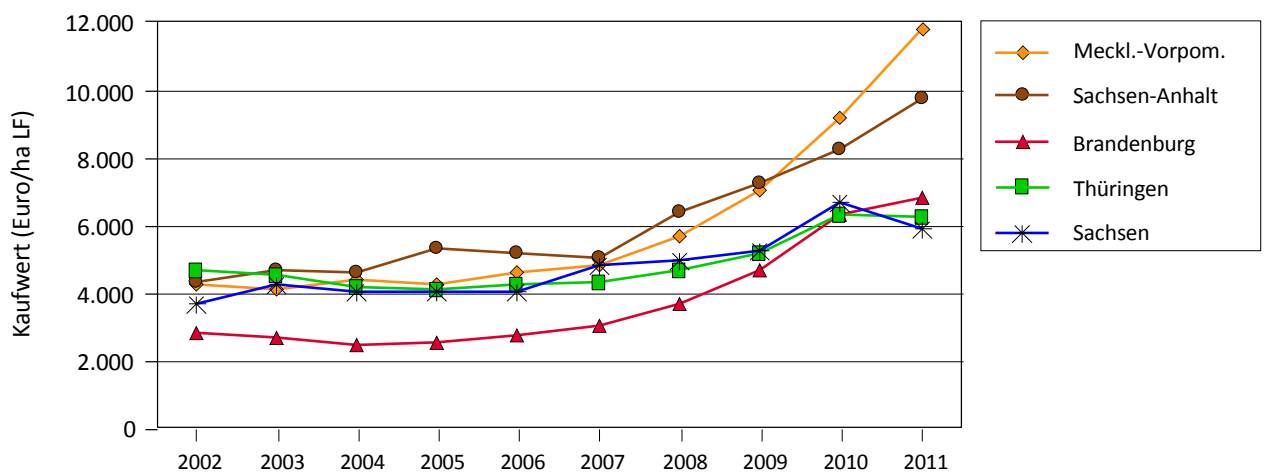
Abbildungen zum Bodenmarkt

Abbildung A1: Entwicklung der Kaufwerte für landwirtschaftliche Fläche in ausgewählten alten Bundesländern, 2002 bis 2011



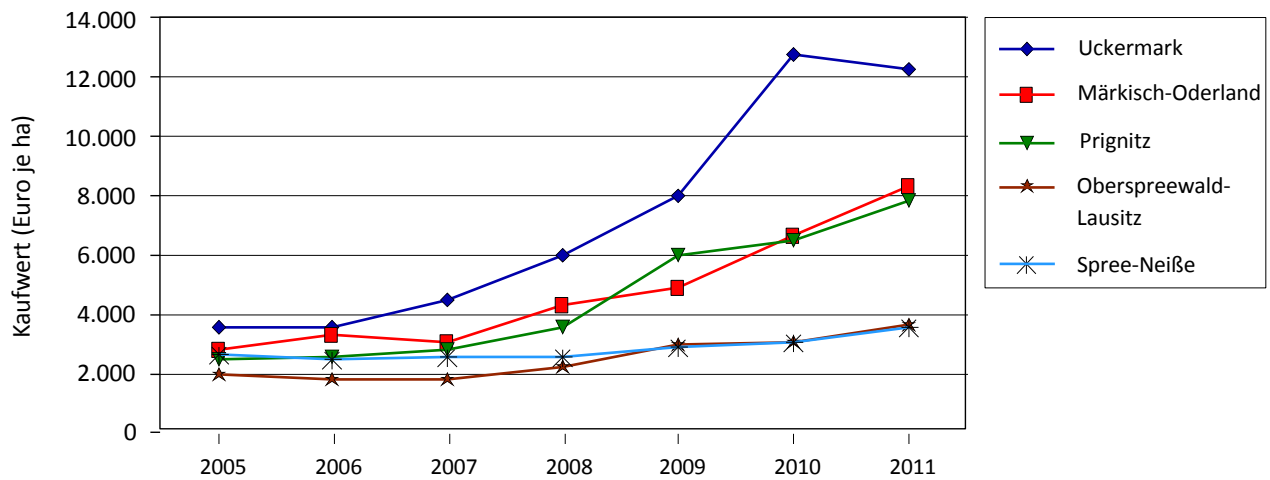
Quelle: Eigene Darstellung (Statistisches Bundesamt, div. Jgg.)

Abbildung A2: Entwicklung der Kaufwerte für landwirtschaftliche Fläche in den neuen Bundesländern, 2002 bis 2011



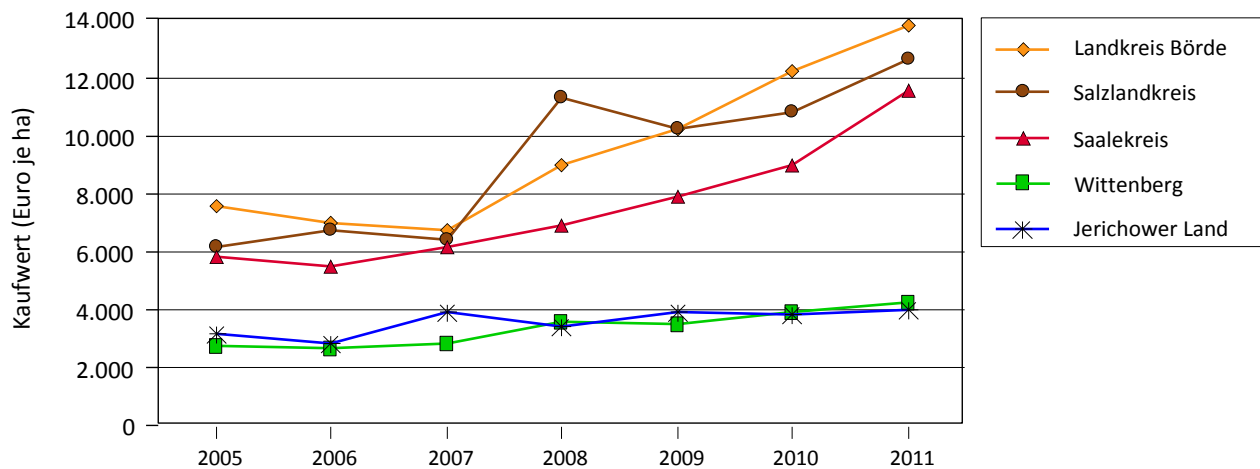
Quelle: Eigene Darstellung (Statistisches Bundesamt, div. Jgg.)

Abbildung A3: Entwicklung der Kaufwerte für LF in ausgewählten Landkreisen Brandenburgs



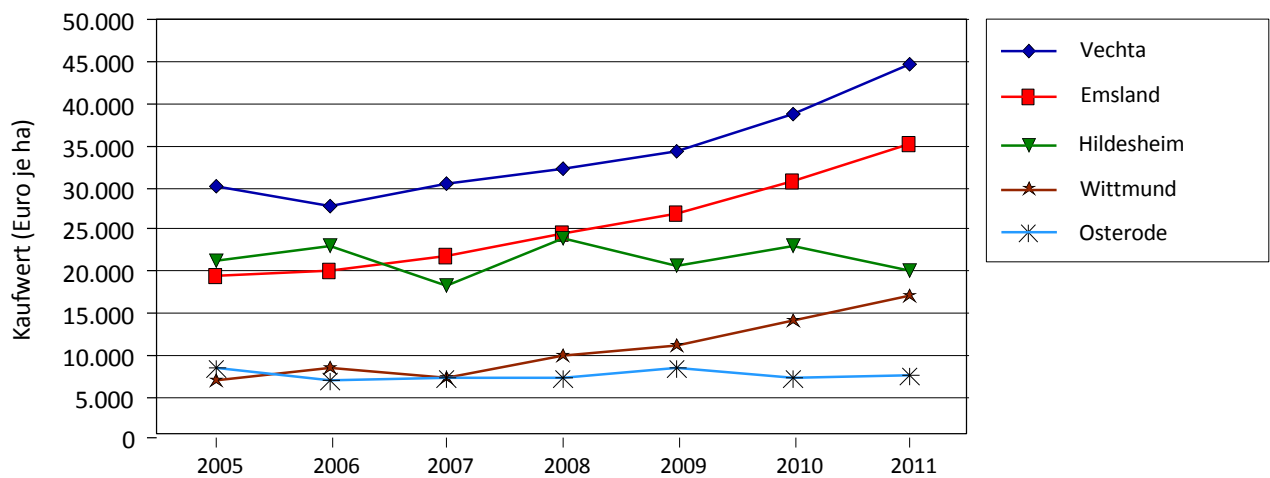
Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des Amts für Statistik Berlin-Brandenburg.

Abbildung A4: Entwicklung der Kaufwerte für LF in ausgewählten Landkreisen Sachsen-Anhalts



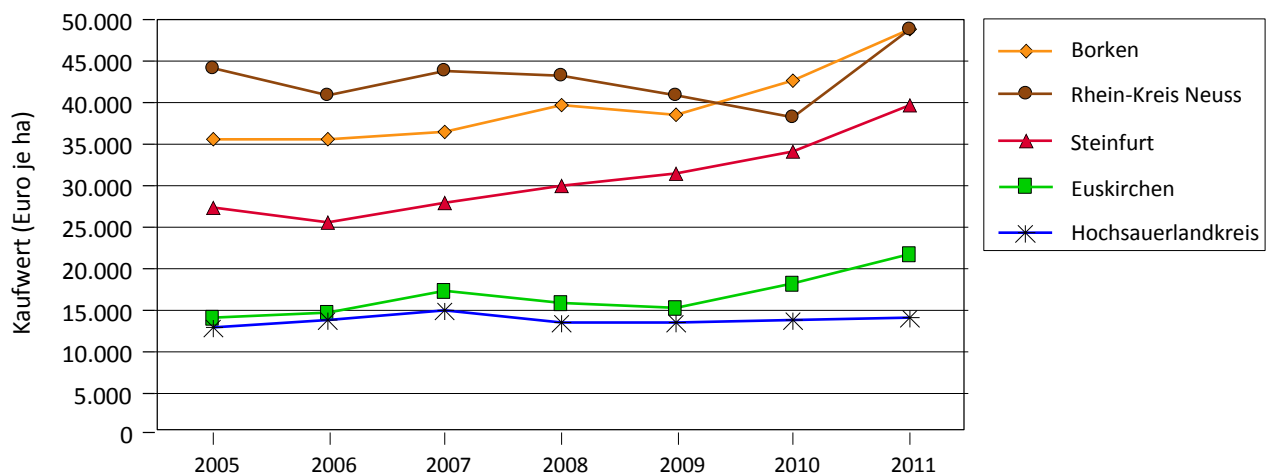
Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des Statistischen Landesamts Sachsen-Anhalt.

Abbildung A5: Entwicklung der Kaufwerte für LF in ausgewählten niedersächsischen Landkreisen



Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des Landesbetriebs für Statistik Niedersachsen.

Abbildung A6: Entwicklung der Kaufwerte für LF in ausgewählten Kreisen Nordrhein-Westfalens



Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des Landesbetriebs Information und Technik NRW.

Anhang 2

Leitfaden für Expertengespräche



Kapitalbeteiligung an landwirtschaftlichen Unternehmen durch nichtlandwirtschaftliche Investoren

Leitfragen für Experteninterviews

***Vorbemerkung:** Die Finanz- und Schuldenkrise, ein schwindendes Vertrauen in die Stabilität des Euro sowie eine geringe Realverzinsung vieler Anlageformen führen dazu, dass Anleger nach sicheren Anlagemöglichkeiten für ihr Kapital suchen. Die Landwirtschaft erscheint mit ihren insgesamt positiven Aussichten und der wahrgenommenen Wertbeständigkeit als attraktives Investmentziel. Dabei können Investoren Flächen erwerben, sich aber auch an bestehenden Unternehmen beteiligen. Letzteres steht im Mittelpunkt dieser Untersuchung.*

- 1. Wie beurteilen Sie die Landwirtschaft als Investitionsziel für nichtlandwirtschaftliche Investoren?**
- 2. Sehen Sie aktuell eine Zunahme der Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren an der Produktion? Wie schätzen Sie dies mittelfristig ein?**
- 3. Sind Ihnen Fälle bekannt, in denen es zu solchen Beteiligungen gekommen ist?**
Wenn ja: Bitte beschreiben Sie kurz den Ablauf eines Falls bzw. typischer Fälle.
- 4. Welche Arten von Unternehmensbeteiligung durch Nichtlandwirte kennen Sie aus der Praxis?**
Bitte schätzen Sie deren Bedeutung anhand des Umfangs der Beteiligungen (0 = keine Bedeutung / 1 = geringe bis 4 sehr große Bedeutung):
 - Erwerb von Genossenschaftsanteilen
 - Kauf von Gesellschaftsanteilen einer GmbH
 - Stille Beteiligung (in welcher Form?)
 - Gewährung von Krediten oder Sicherheiten
 - Weitere (bitte nennen)
- 5. Welche landwirtschaftlichen Betriebszweige sind Ihrer Meinung nach für solche Investoren attraktiv und was sind die Gründe dafür?**
 - Ackerbau
 - Flächegebundene Tierhaltung (Milchvieh-, Rinder-, Schafhaltung)
 - Flächenungebundene Tierhaltung (Schweine-, Geflügelhaltung)
 - Biogaserzeugung
 - Weitere (bitte nennen)



6. Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines landwirtschaftlichen Betriebes für bzw. gegen eine Beteiligung nichtlandwirtschaftlicher Investoren?

7. Was spricht Ihrer Meinung nach aus Sicht eines Investors für bzw. gegen ein Engagement in der Landwirtschaft?

8. Welche Kategorien von nichtlandwirtschaftlichen Investoren kennen Sie aus der Praxis?

Bitte schätzen Sie deren Bedeutung anhand des Umfangs der Beteiligungen (0 = keine Bedeutung / 1 = geringe bis 4 sehr große Bedeutung):

- Privatanleger
- Steuerberater, Betriebsberater, Anwälte
- Firmen aus dem vorgelagerten Bereich (Futter-, Düngemittel-, Maschinenhandel...)
- Firmen aus dem nachgelagerten Bereich (Vermarktung, Verarbeitung)
- Beteiligungsfonds o.ä.
- Weitere (bitte nennen)

9. Welche regionale Herkunft haben die Investoren? Wenn möglich, schätzen Sie die prozentuale Verteilung:

- engeres regionales Umfeld (50 km Umkreis)
- weiter entfernt - Neue Bundesländer
- weiter entfernt - Alte Bundesländer

10. Welche Auswirkungen haben die Ihnen bekannten Beteiligungen nichtlandwirtschaftlicher Investoren (a) bisher bzw. (b) voraussichtlich mittelfristig auf:

- die Entscheidungsstrukturen in den Betrieben?
- die Investitionstätigkeit, das Wachstum und die Beschäftigung der Betriebe?
- die Ausrichtung und Organisation der Produktion?
- längerfristige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen?
- stufenübergreifende Kooperation (z.B. Vertragsproduktion, vertikale Integration)?
- die regionalen Kauf- und Pachtmärkte für landwirtschaftliche Flächen?
- Gewinnverteilung und Wertschöpfung in der Region?
- Sonstiges (bitte nennen)?

11. Wovon hängt es aus Ihrer Sicht ab, ob eine solche Beteiligung positiv für das landwirtschaftliche Unternehmen verläuft?

12. Können Sie uns weitere Ansprechpartner nennen, die wir im Zusammenhang mit diesem Thema befragen sollten?

Ansprechpartner: Bernhard Forstner, Andreas Tietz
 Thünen-Institut für Betriebswirtschaft, Thünen-Institut für Ländliche Räume
 Tel. 0531 596-5233 bzw. -5169
 bernhard.forstner@vti.bund.de, andreas.tietz@vti.bund.de

Thünen Report

Bereits in dieser Reihe erschienene Hefte – *Volumes already published in this series*

- | | |
|---|---|
| 1 | Claus Rösemann, Hans-Dieter Haenel, Ulrich Dämmgen, Eike Poddey, Annette Freibauer, Sebastian Wulf, Brigitte Eurich-Menden, Helmut Döhler, Carsten Schreiner, Beate Bauer und Bernhard Osterburg
Calculation of gaseous and particulate emissions from Germany agriculture 1990 - 2011
Berechnung von gas- und partikelförmigen Emissionen aus der deutschen Landwirtschaft 1990 - 2011 |
| 2 | Walter Dirksmeyer und Katrin Fluck
Wirtschaftliche Bedeutung des Gartenbausektors in Deutschland 2. überarbeitete Auflage |
| 3 | Heike Kuhnert, Gesine Behrens, Ulrich Hamm, Henriette Müller, Hiltrud Nieberg, Jörn Sanders und Renate Strohm
Ausstiege aus dem ökologischen Landbau: Umfang – Gründe – Handlungsoptionen |
| 4 | Peter Mehl
Agrarstrukturelle Wirkungen der Hofabgabeklausel – Zielerreichung und mögliche Folgen einer Abschaffung dieser Leistungsvoraussetzung in der Alterssicherung der Landwirte |
| 5 | Bernhard Forstner und Andreas Tietz
Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland |



THÜNEN

Thünen Report 5

Herausgeber/Redaktionsanschrift

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

www.ti.bund.de

ISBN 978-3-86576-105-7



9 78 3 86576 105 7