

## Landzukäufe sind eine langfristige Investition

**Immer wieder erhält der Beratungsdienst des ZBV's Anfragen von Landwirten, die Land kaufen möchten, können, oder sollen. Nicht immer ist sofort klar, ob ein Kauf möglich und sinnvoll ist.**

Um eine Antwort auf die Frage zu finden, ob ein Landkauf sinnvoll und tragbar ist oder nicht, sind nicht selten auch grundsätzlichere Fragen zu stellen wie z.B. «wohin wollen wir mit unserem Betrieb bis in 20 Jahren», «haben wir einen Nachfolger», oder «gibt es alternative Möglichkeiten anstatt dem Kauf der betreffenden Parzelle(n)»?

All diese Fragen sind meist nicht einfach zu beantworten, brauchen Zeit und oft sind auch Grundlagen wie z.B. ein Betriebsvoranschlag, oder die Klärung einer allfälligen Finanzierung wichtig.

### Eine Vision ...

Damit einem im konkreten Fall nicht die Zeit davonläuft, ist es sinnvoll, eine



*Ohne klares Ziel ist es schwierig sich für den einen oder anderen Weg zu entscheiden. Bild: pke*

«Vision», oder anders gesagt, einen «Zielzustand» für den Betrieb frühzeitig zu formulieren. Wird dieser von Zeit zu Zeit überprüft (z.B. alle 2–3 Jahre) und allenfalls angepasst, ist man in der Lage, bei einer wichtigen auftauchenden Frage, wie z.B. einem grösseren

Landkauf, diese Vision hervorzunehmen und anhand dieser zu prüfen, inwiefern die eine oder andere Antwort auf die vorliegende Frage zum Ziel führt, oder eben nicht.

Fehlt ein klarer Zielzustand, kann zwar z.B. die Frage beantwortet werden, ob sich ein Landkauf finanzieren lässt oder nicht, oder es kann «berechnet» werden, ob derselbe tragbar ist oder nicht. Die Frage aber, ob der Kauf dem Unternehmen (in unserem Fall meist dem Landwirtschaftsbetrieb) tatsächlich dient oder nicht, kann so aber kaum je nachhaltig beantwortet werden.

### Bauer Fritz

Machen wir ein kleines Beispiel: Bauer Fritz bekommt 3 ha Land zum Kauf angeboten zum Preis von Fr. 180 000.—. Dank bereits erfolgten Abklärungen weiss er, dass sich der Kauf sowohl finanzieren liesse, so wie dass die Tragbarkeit dieser Investition gegeben wäre. (Die Abklärungen haben ihn rund Fr. 3000.— gekostet.) Trotzdem macht Bauer Fritz die Entscheidung für oder gegen den Landkauf «Bauchweh»: Das Land

«Ist eine Vision erst einmal formuliert, ist die grosse Marschrichtung klar.»

liegt im Nachbarsdorf und sein Kollege Albert würde dieses auch kaufen wollen. Zudem liebäugelt Bauer Fritz seit langem mit einem neuen, zusätzlichen Traktor, für den er das Geld mit dem Landkauf auf längere Zeit nicht hätte. Allerdings klingt in seinen Ohren noch immer der Satz seines Grossvaters: «Wenn du Land kaufen kannst, dann sollte das auf jeden Fall gemacht werden...!»

Bauer Fritz steckt nun in einer schwierigen Lage, weil er bis in 2 Wochen eine abschliessende Antwort geben sollte und verbringt mehrere schlaflose Nächte. Hätte er bereits bei der Betriebsübernahme definiert, dass er mit seinem Maschinenpark nicht nur eigenes Land, sondern auch das von Dritten bearbeiten möchte, wäre die Entscheidung einfach gefallen: Er überlässt den Landkauf seinem Kollegen Albert, kauft den neuen Traktor und freut sich, in Zukunft das Land von Al-

bert mit dem neuen Traktor ebenfalls bearbeiten zu können. Abgesehen davon, hätte sich Bauer Fritz dank der Formulierung eines langfristigen Ziel wohl einen rechten Teil der Abklärungen einsparen können.

### Zum Schluss

Vielleicht tönt für Sie das Wort «Vision» noch etwas abgehoben und unrealistisch, was aber sicher nicht der Realität entspricht: Ist eine Vision erst einmal formuliert, ist die grosse Marschrichtung klar und Entscheide, sowohl Grössere, wie oft auch Kleinere, orientieren sich an diesem Ziel und es steht Kapazität für die Erreichung dieser Ziele anstatt für das Finden einer Entscheidung ohne klares Ziel zur Verfügung.

Sie haben die Vision für Ihren Betrieb noch nicht formuliert? Kein Problem, wir sind gerne für Sie da! ■

Philipp Keller  
Betriebswirtschaftlicher  
Beratungsdienst ZBV

