

Nachfolgeregelung und Betriebsveräußerung

professionelle Vorgehensweise als Voraussetzung für den Erfolg

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Überblick



I. Einleitung

II. Vorgehensweise

Exkurs: Gebotsverfahren

III. Relevante Erfolgsfaktoren

IV. Warum Agrarboden?

V. Ansprechpartner und Kontakt

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Einleitung

Die Übergabe oder Veräußerung eines landwirtschaftlichen Betriebes stellt ein komplexes Vorhaben dar und bedarf einer professionellen Umsetzung. Ein solches Vorhaben sollte als realistisch geplantes und exzellent durchgeführtes Projekt realisiert werden.

Agrarboden verknüpft Spezialwissen aus der Branche Landwirtschaft mit dem Beratungs-Know-how über die professionelle Durchführung von Transaktionen (M&A Beratung) zu einem ganzheitlichen Beratungsansatz für das Thema „Übergabe/Verkauf eines landwirtschaftlichen Betriebes“.



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Einleitung

Neben dem besonderen Wissen um die emotionalen Aspekte, die der Verkauf eines Betriebes mit sich bringt, sind landwirtschaftliche Branchenkenntnis sowie steuerliches und juristisches Wissen verbunden mit betriebswirtschaftlichem Know-how sowie Methodenkompetenz unabdingbar, um einen Verkauf erfolgreich werden zu lassen.

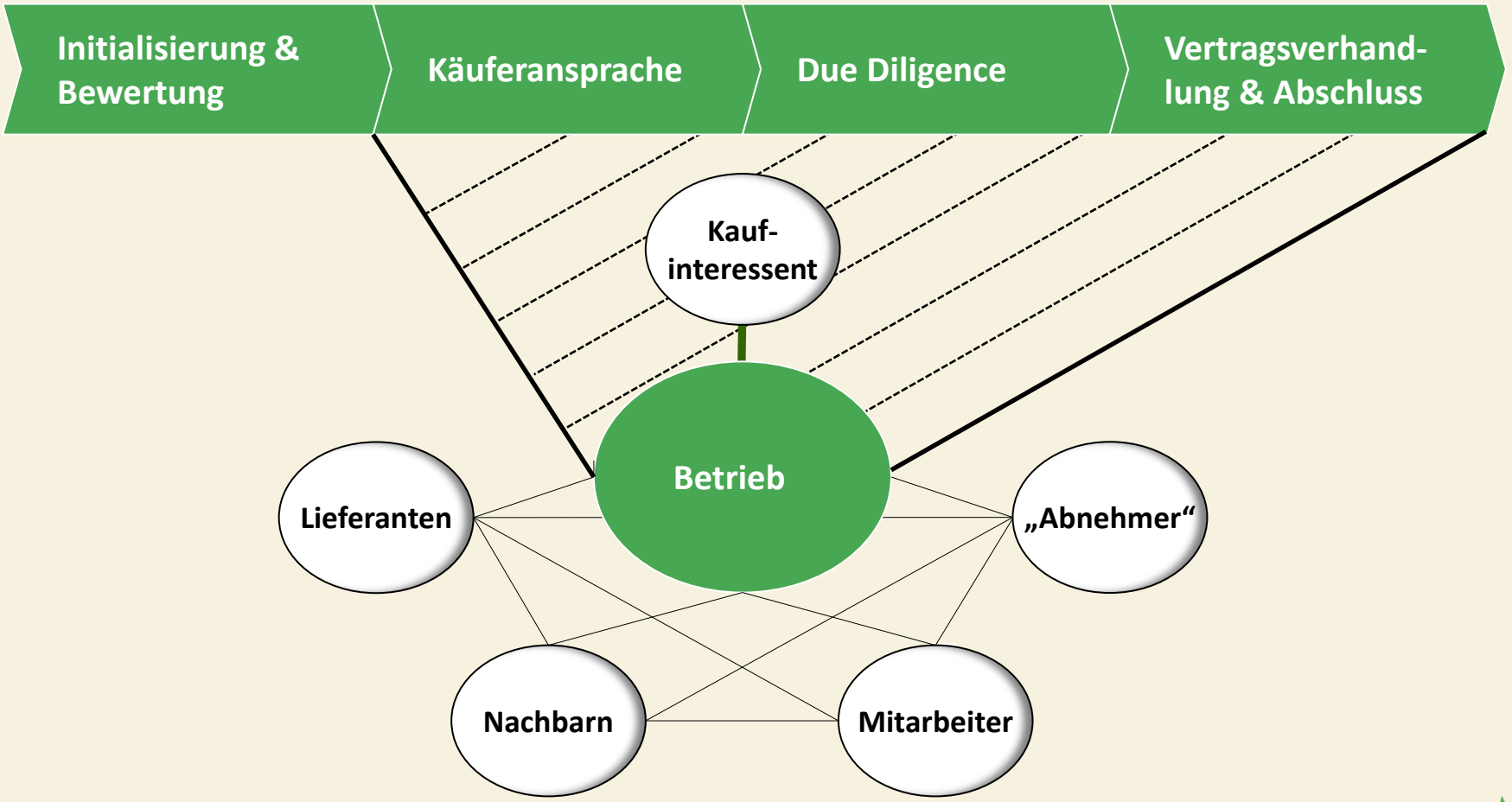
Durch langjährige Praxiserfahrung in diesem Bereich konnten wir einen Ansatz entwickeln und optimieren, der auf die individuellen Anforderungen eines jeden Betriebes anpassbar ist und damit für optimale Ergebnisse sorgt.



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Der Betrieb im Spannungsfeld seiner Anspruchsgruppen



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Phase 1: Definition der Ausgangssituation & Bewertung

Initialisierung & Bewertung | **Käuferansprache** | **Due Diligence** | **Vertragsverhandlung & Abschluss**

- Betriebsindividuelle Definition der Anforderungen an den Ablauf sowie die Gestaltung des Prozesses (bspw. Entscheidung für ein Bieterverfahren, zwingend aufzunehmende Auflagen oder Aufteilung des Kaufpreises vor dem Hintergrund steuerlicher oder gesellschaftsrechtlicher Aspekte)
- Bewertung des Betriebs nach gängigen Methoden der Betriebswirtschaftlehre unter Berücksichtigung der aktuellen Marktlage
- Skizzierung und Abstimmung des gesamten Prozesses bis zum Abschluss



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Exkurs: Gebotsverfahren

Vorteile:

- Erzielung des **maximal möglichen Kaufpreises** durch die Ermittlung **aller potenziellen Interessenten**

Ablauf:

- Erstellung eines ausführlichen Exposés
- Festlegung des Mindestgebots und der Gebotsfrist
- Flächendeckende Ermittlung, Selektion und diskrete Ansprache geeigneter Kaufinteressenten sowie deren Einbindung in das Gebotsverfahre nach Überprüfung der Bonität und Verpflichtung zur Verschwiegenheit



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Exkurs: Gebotsverfahren - Ablauf

- Überwachung des ordnungsgemäßen Gebotseingangs
- Übermittlung des Höchstgebots an die drei Meistbietenden in anonymisierter Form mit der Möglichkeit des Nachbietens innerhalb einer neu gesetzten Frist
- Zuschlag an den Höchstbietenden
- Abwicklung des Prozesses bis hin zur Unterzeichnung des Kaufvertrages



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Phase 2: Käuferansprache

Initialisierung & Bewertung	**Käuferansprache**	Due Diligence	Vertragsverhand-lung & Abschluss

- Selektion und **nach Rücksprache/Abstimmung mit dem Übergeber** persönliche Ansprache relevanter Käufer im deutschen Markt
- Vereinbarung von absoluter Vertraulichkeit und Aktualisierung der Bonitätsauskunft
- Herausgabe relevanter Informationen für die Entscheidung, das Projekt detailliert zu betrachten
- Organisation eines Vor-Ort-Termins
- Formulierung einer Absichtserklärung (LoI- Letter of Intent)



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Phase 3: Due Diligence (Sorgfaltsprüfung durch den Käufer)

Initialisierung & Bewertung	Käuferansprache	**Due Diligence**	Vertragsverhand-lung & Abschluss

- Schaffung eines geschlossenen, virtuellen Datenraums
- Zusammenstellung und Befüllung des Datenraums mit den notwendigen Informationen (wie bspw. detaillierter Betriebsspiegel, Jahresabschlüsse, Steuerbescheide, Ertragsübersichten, Arbeitsverträge, Lieferanten-verträge, Leasingsverträge, Abnahmeverträge, HIT-Listen, Korrespondenz Veterinäramt usw.)
- Organisation und Überwachung des Datenraums
- Schließung des Datenraums



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Vorgehensweise

Phase 4: Vertragsverhandlung & Abschuss

Initialisierung & Bewertung	Käuferansprache	Due Diligence	Vertragsverhand-lung & Abschluss

- Definition und Kommunikation der erwarteten Angebotsstruktur
- Selektion relevanter Angebote
- Unterstützung der Vertragsverhandlung im Sinne des Betriebes
- Aufbereitung und Übergabe des Verhandlungsergebnisses, d. h. relevanter Vertragsinhalte an den beauftragten Rechtsanwalt/Notar
- Begleitung der Unterzeichnung der final abgestimmten Vertragsversion
- Dokumentation der Übergabe



agrarboden
Wir verbinden Interessen

Relevante Erfolgsfaktoren

Aus der Praxiserfahrung:

Beispielhafte Fallstricke

- Theoretisch ermittelter Unternehmenswert entspricht nicht dem Marktwert → Maximal möglicher Kaufpreis wird nicht erzielt oder der Betrieb wird aufgrund zu hoher Forderungen absehbar unverkäuflich.
- Nicht direkt klar kommunizierte Anforderungen an Vertragsinhalte wie bspw. eine Kaufpreisaufteilung führen später zum Abbruch der Vertragsverhandlungen.
- Nicht klar definierte Herangehensweise an den Markt bspw. unkoordinierte Ansprache potentieller Käufer, nachträgliche Entscheidung für ein Gebotsverfahren etc. lassen gerade professionelle und damit „echte“ Kaufinteressenten „abspringen“ .

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Relevante Erfolgsfaktoren

Aus der Praxiserfahrung:

Beispielhafte Fallstricke

- Änderungen nach Beginn des Prozesses verärgern Kaufinteressenten.
- Unsaubere Datenlage führt zu langen Vertragsverhandlungen bis zu nicht enden wollenden Nachverhandlungen.
- Kein klar definierter Übergabeprozess bzw. mangelnde Dokumentation einer Übergabe führen zu Schadenersatzforderungen.

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Warum Agrarboden?

Professionelles Bindeglied zwischen Betrieb und potentiellen Käufern:



Kompetenz

- Methodenkompetenz
- Individuelle Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher, land-/ forstwirtschaftlicher, steuerlicher sowie rechtlicher Aspekte
- Erfahrung in der Konzeption einer den Kundenanforderungen entsprechenden Verkaufsstrategie im Hinblick auf Form, Inhalt und Vorgehen durch die Erfahrung aus einem Transaktionsvolumen von mehr als 60.000 Hektar Fläche

Marktzugang

- Diskrete Ansprache geeigneter Kaufinteressenten aus dem Agrarboden-Netzwerk
- Exklusiver Zugang zu nicht offen am Markt agierenden Institutionen wie z. B. Family Offices

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Warum Agrarboden?

Professionelles Bindeglied zwischen Betrieb und potentiellen Käufern:



Effizienz

- Professionelle und zügige Abwicklung des gesamten Prozesses
- „Prellbockfunktion“

Diskretion

- Vertragliche Verpflichtung zur absoluten Verschwiegenheit
- Verkäufer bleibt für das Gros des Marktes anonym

agrarboden
Wir verbinden Interessen

Ansprechpartner

Geschäftsführung



Dirk Meier Westhoff

Diplom-Kaufmann

- Eigentümer von drei land- und forstwirtschaftlichen Betrieben
- Führungspositionen in der Industrie (Miele, Horstmann Group)
- Landwirtssohn, Jäger



Frank Schulze zur Heide

Diplom-Kaufmann

- Führungsposition in der Unternehmensberatung (PwC)
- Landwirtssohn, Jäger

agrarboden
Wir verbinden Interessen



Wir stehen Ihnen gern für ein unverbindliches Beratungsgespräch zur Verfügung und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Agrarboden GmbH & Co. KG
Ostenfelder Str. 14
59269 Beckum
Telefon 02525 9 62 22 90
info@agrarboden.de
www.agrarboden.de