



Foto: Höner

Beim Verkauf von Windparks ist Zeit Geld – bereiten Sie die Unterlagen daher perfekt vor.

## Achtung: Fallen beim Windparkverkauf!

■ Viele Windparks werden wegen der Reformen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes vorzeitig repowert. Für Betreiber, die diesen Kraftakt scheuen, kann auch der Verkauf eine Option sein.

Wichtig ist dabei nicht nur der Preis, sondern auch die Auswahl des Käufers und eine zügige Umsetzung. Denn je mehr Zeit verstreicht, desto eher könnten sich Rahmenbedingungen weiter verschlechtern, was

bares Geld kostet. Rechtsanwalt Volker Henties aus Helmstedt rät daher, den Verkauf möglichst perfekt vorzubereiten.

Zu den Verkaufsunterlagen gehören alle Vertragsbeziehungen, die der Windpark mit Dritten hat. Überprüfen Sie die Nutzungsverträge für die Flächen des aktuellen Windparks sowie der Repoweringflächen.

Oft müssen die Landeigentümer laut Vertrag dem Repowern oder sogar der Übertragung von Gesellschaftsanteilen vorher zustimmen. Häufig sind die Nutzungsverträge auch nicht gleichlautend. Ratsam ist außerdem eine steuerliche Betriebsprüfung und ein

ehrliches Exposé mit der Anmerkung, dass das Exposé nur Eckpunkte enthält und insbesondere kein konkretes Verkaufsangebot darstellt. Den höchsten Kaufpreis erreichen Sie oft per Ausschreibung, in der Sie potenzielle Käufer auffordern, ein Angebot abzugeben. Auch hier ist wichtig, schriftlich auf eventuelle Irrtümer hinzuweisen. Sie könnten potenziellen Käufern auch ermöglichen, ein freibleibendes Angebot abzugeben. Damit bindet sich der Käufer nicht rechtlich an sein Angebot, signalisiert aber ernsthaftes Interesse.

Laden Sie die Käufer der engeren Wahl zu einem Sondierungsgespräch ein. Es

ist auch ratsam, sich im Handelsregister über den gesellschaftsrechtlichen Hintergrund oder im elektronischen Bundesanzeiger über die Unternehmenszahlen zu informieren.

Achtung: Ein beliebter „Trick“ der Käufer ist, zunächst nicht hinreichend bevollmächtigte Personen in die Verhandlung zu schicken. Die Käufer spekulieren darauf, dass der Verkäufer nach langen Verhandlungen den Vertrag nicht noch einmal anfassen will und dann vielleicht Zugeständnisse macht. Lassen Sie sich deshalb von Anfang an bescheinigen, dass Sie mit autorisierten Käufervertretern verhandeln.



Hinweise zum Kaufvertrag lesen Sie bei top agrar im Internet unter heft+.

## Mindestlohn steigt

■ Ab dem 1. Januar 2016 greift auch in der Landwirtschaft die nächste Stufe des Mindestlohns. Gemäß Mindestentgelttarif steigt der Mindestlohn dann von 7,40 € auf 8 €/Stunde (West) bzw. von 7,20 € auf 7,90 €/Stunde (Ost).

Daran gebunden sind alle landwirtschaftlichen Arbeitgeber, die Mitglied in der landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaft sind.

Handlungsbedarf im Dezember könnte es noch bei Betrieben mit Arbeitszeitkonten geben: Wenn Sie Überstunden aus dem Jahr 2015 in das Jahr 2016 verschieben, müssen Sie diese mit dem neuen, höheren Mindestlohn vergüten. Für Betriebe außerhalb der Landwirtschaft bleibt es im Jahr 2016 beim gesetzlichen Mindestlohn von 8,50 €.

## top agrar-Zinsbarometer

Kredite	Zins effektiv (%)	
	Top	Basis
Landwirtschaftliche Rentenbank <sup>1)</sup>		
• 4 Jahre	1,00	1,00
• 10 Jahre	1,26	1,41
• 20 Jahre (Zinsbind. 10 J.)	1,61	1,76

<sup>1)</sup> Preisklasse A; bis 125 000 €; weitere Infos unter [www.topagrar.com](http://www.topagrar.com), Stand 10.12.2015

Die Rentenbank hat die Zinssätze ihrer Förderkredite um bis zu 0,20 Prozentpunkte angehoben und reagiert damit auf die Zinsentwicklung an den Kapitalmärkten.

top agrar