



Pachtverhandlung - die richtige Vorbereitung ist das A und O

1. Recherche der aktuellen Marktsituation	Sammeln Sie möglichst viele Informationen über die aktuellen Pachtpreise für Ackerland in Ihrer Region. Berücksichtigen Sie dabei Faktoren wie die Bodenqualität, die Lage, die Größe der Parzellen und vergangene Pachtverträge. Nur wer die Situation umfassend kennt, kann entsprechend verhandeln. Und hier handelt es sich um keine Alltagsverhandlung wie beim Viehkauf oder -verkauf, die eher keiner Vorbereitung bedarf.
2. Klärung der Vertragsbedingungen	Überprüfen Sie die Bedingungen des aktuellen Pachtvertrags, falls vorhanden, und identifizieren Sie mögliche Verhandlungsspielräume, z. B. in Bezug auf die Dauer des Vertrags, Zahlungsmodalitäten und mögliche Klauseln zur Bodenbewirtschaftung.
3. Vorbereitung relevanter Unterlagen	Bereiten Sie alle relevanten Unterlagen vor, die Ihre Bonität und Ihre Fähigkeit zur Bodenbewirtschaftung belegen, etwa Bilanzen und Betriebskonzepte.
4. Definieren Sie Ihre Verhandlungsziele	Setzen Sie sich klare Ziele für die Verhandlung, wie z. B. eine bestimmte Pachthöhe pro Hektar, eine langfristige Vertragslaufzeit oder die Möglichkeit zur Anpassung der Pacht bei veränderten Marktbedingungen. Wer kein Ziel hat, kann auch den Weg nicht finden.
5. Stärken und Schwächen analysieren	Identifizieren Sie Ihre Stärken als potenzieller Pächter, z. B. Ihre Erfahrung in der Landwirtschaft oder Ihre finanzielle Stabilität, aber seien Sie auch bereit, Ihre Schwächen anzuerkennen und gegebenenfalls Argumente für eine faire Pachthöhe vorzubereiten.
6. Erstellen Sie ein Verhandlungsskript	Entwickeln Sie im Voraus mögliche Argumente und Verhandlungsstrategien, um Ihre Verhandlungsziele zu erreichen. Denken Sie dabei auch an alternative Lösungen und Kompromisse.
7. Üben Sie, geschickt zu verhandeln	Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Verhandlungsstrategie zu trainieren und sich auf mögliche Einwände oder Gegenargumente vorzubereiten. Bitten Sie gegebenenfalls einen Kollegen oder Berater um Feedback.
8. Schaffen Sie Alternativoptionen	Finden Sie, sofern möglich, vor der Verhandlung alternative Ackerflächen eines anderen Verpächters. Wenn Sie Alternativen haben, gehen Sie lockerer in die Verhandlung und sind auf den Fall, dass es keine Einigung gibt, vorbereitet. In der Verhandlungsstrategie ist dieses Vorgehen auch als „BATNA“ bekannt.