



Sie nutzen gemeinsam die Vorteile der Spezialisierung: Peter und Jörn Höper zusammen mit Christian Janshen (von links).

Foto: Schulze Steinmann

## Ein Vertrag – zwei Gewinner

Der eine gibt Gas im Ackerbau, der andere konzentriert sich auf seine Veredlung: Für zwei schleswig-holsteinische Landwirte die maßgeschneiderte Kooperation auf der Basis eines Bewirtschaftungsvertrages.

**M**it meinem Betrieb musste etwas passieren“, erinnert sich Christian Janshen, heute 66, aus dem Kreis Plön in Schleswig-Holstein: „Die Veredlung lief zwar nach wie vor rund, aber im Ackerbau bekam ich zunehmend Schwierigkeiten.“

Die Technik des 120-ha-Betriebes war mit den Jahren spürbar veraltet und die Arbeitssituation immer angespannter. Groß zu investieren rechnete sich nicht, zumal die Hofnachfolge ungeklärt war.

Den Betrieb mit Erreichen des 65. Lebensjahres zu verpachten, kam für den agilen Unternehmer jedoch auch nicht infrage. „Zumindest mein geschlossenes System mit 110 Sauen wollte und will ich noch für einige Jahre weiterführen“, betont Janshen, der so seiner Tochter den

Einstieg in den Betrieb offen halten möchte und dafür weiterhin die Flächen mit den steuerlichen Vieheinheiten benötigt.

Die dringend notwendige Entlastung musste also im Ackerbau stattfinden. Aber wie? Die Gründung einer GbR mit einem anderen Betrieb schloss der engagierte Schweinehalter aus, da der Hof als Einheit erhalten bleiben sollte. Auch wollte er nicht die Bewirtschaftung der Flächen an einen Lohnunternehmer vergeben. Denn der Managementaufwand wäre dann weiterhin hoch geblieben.

Janshen entschied sich für eine dritte Variante: Einen Bewirtschaftungsvertrag mit einem Berufskollegen, wofür er in Peter Höper den passenden Partner fand.

Höper (50) bewirtschaftet inzwischen seit der Ernte 2006 die 120 ha von Chris-

tian Janshen als Dienstleistung mit. Sein eigener Betrieb, den er zusammen mit Frau Christiane und Sohn Jörn (22) führt, umfasst 180 ha Ackerbau, 160 Sauen und 1200 Mastplätze.

### 500 Arbeitsstunden pro Jahr eingespart

Der Vorteil der zunächst auf 5 Jahre befristeten Zusammenarbeit liegt auf der Hand. Beide Betriebe konnten ihre teilweise veralteten Maschinen abstoßen; die gesamten 300 ha werden jetzt mit moderner Technik bewirtschaftet, in die Höper investiert hat.

Vor allem Bodenbearbeitung und Sätechnik sind deutlich besser geworden. Dafür sorgen eine neue Kurzscheibenegge, ein Grubber und eine Scheibenschar-drille. Ebenfalls neu angeschafft wurden eine 3500-l-Anhängespritze, ein 145-PS-Schlepper sowie ein größerer Mähdröschersamer mit Überladewagen. Die 6-Schüttler-Maschine mit 330 PS lastet Ackerprofi Peter Höper durch zusätzliche 180 ha Lohndrusch aus und kommt so auf eine

jährliche Einsatzfläche von rund 480 ha.

„Der Maschinenbestand ist seit dem Vertrag nicht nur deutlich neuer und schlagkräftiger“, fasst Höper die Vorteile zusammen: „Wir können ihn bei der jetzigen Größe auch auf einem modernen Stand halten.“ Davon profitieren vor allem die ackerbaulichen Leistungen – und das auf beiden Betrieben. Auch die Einsparungen bei der Arbeitszeit sind nicht unerheblich. Sie betragen rund 1,7 Akh/ha, was in der Summe etwa 500 Akh pro Jahr spart.

### **Günstige Kosten, besserer Ein- und Verkauf**

Zu den gestiegenen Leistungen und der höheren Schlagkraft kommt die bessere Auslastung der Maschinen. Höper erreicht mit seinen 145- und 150-PS-Schleppern jährlich über 800 Einsatzstunden. Dadurch ergeben sich sehr günstige Arbeiterledigungskosten von ca. 375 €/ha. Zwar brachte die Kooperation hier zunächst keine größeren Einsparungen. „Das liegt aber vor allem daran, dass beide Betriebe vorher mit älteren, weitgehend abgeschriebenen Maschinen arbeiteten und die Arbeitskräfte durch die Veredlung gut ausgelastet waren“, erklärt Berater Peter Friedrichsen von der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein.

Hätten beide Betriebe getrennt in die Modernisierung ihres Maschinenparks investiert, wären die Arbeiterledigungskosten kräftig gestiegen. Das konnten die Partner durch den Abschluss des Bewirtschaftungsvertrages verhindern. Hinzu kommt, dass Diesel und Schmierstoffe in den letzten Jahren um über 20 % teurer geworden sind. Rechnet man diesen Effekt heraus, liegen die Kosten tatsächlich sogar unter den Ausgangswerten.

Ein weiterer Vorteil für beide Partner ist die bessere Verhandlungsposition beim Einkauf von Betriebsmitteln sowie der Getreide- und Rapsvermarktung. Nachdem der Bewirtschaftungsvertrag unterschrieben war, investierte Peter Höper in Lagerkapazitäten für insgesamt 2500 t Getreide. Hier trocknet und lagert er seitdem die Gerste und den Weizen seines Partners Janshen mit. „Das teure an den Silos waren die Technik, der Sockel und das Dach. Ein paar zusätzliche Kubikmeter dazwischen fielen kaum ins Gewicht“, erklärt der Ackerbauer die Kostenvorteile beim Silobau.

### **Überschussbeteiligung als Anreiz**

Damit die Win-Win-Situation auch in Zukunft weiter besteht, haben die Landwirte die gegenseitigen Rechte und Pflichten im Vertrag klar geregelt. Als Bewirtschafter erhält Peter Höper für

## **Bewirtschaftungsverträge**

### **Wie sie funktionieren**

- Landwirt mit freien Kapazitäten bewirtschaftet die Ackerflächen eines anderen Betriebes auf vertraglicher Basis mit.
- Vergütung z.B. auf Basis von Maschinenringsätzen, eventuell ergänzt um erfolgsabhängige Komponente (Tantieme).
- Synergie-Effekte für beide Betriebe möglich (Senkung der Arbeiterledigungskosten, Fruchtfolge, Betriebsmitteleinkauf usw.).
- Betriebe bleiben rechtlich und steuerlich völlig getrennt.

### **Vorteile für den Bewirtschafter**

- Senkung der Festkosten.
- Steigerung der Arbeitsproduktivität (Schlagkraft).
- Zusätzliches Einkommen.
- Vermeidung von Flächenzupacht für betriebliches Wachstum.
- Fuß in der Tür für eine eventuelle spätere Pacht der Flächen.

### **Vorteile für den Partner**

- Freisetzung von Arbeitszeit, Verzicht auf Investitionen.
- Konzentration auf andere Betriebszweige (z.B. intensive Veredlung, Spezialkulturen, Urlaub auf dem Bauernhof).
- Profitiert vom Know-how sowie der besseren Technik des Partners, Anbaurisiko wird teilweise auf Bewirtschafter verlagert.
- Keine Nachteile für die Viehhaltung aus steuerrechtlicher Sicht im Vergleich zur Verpachtung (Vieheinheiten bleiben im Betrieb).

seine Dienstleistung einen Pauschalbetrag von gut 400 €/ha. Damit sind alle Feldarbeiten, die Bestandsführung- und -kontrolle sowie Ernte, Transport und Lagerung abgegolten.

Hinzu kommt eine Überschussbeteiligung als Anreiz für gute ackerbauliche Leistungen. Verständlich, denn Janshen und Höper beraten zusammen nur die großen Entscheidungen wie die Anbau- und Düngplanung oder die Sortenwahl. Die vielen kleinen Stellschrauben, wie etwa die Aussaat-, Düng- und Erntetermine oder der optimale Pflanzenschutz, liegen dagegen in Höpers Hand.

Zur Ermittlung und Verteilung der Überschüsse hat sich für die Partner das System aus der Übersicht bewährt. Dabei berechnen sie anhand der erzielten Erträge und Verkaufspreise aus dem Jahresabschluss die durchschnittliche Marktleistung pro ha (inklusive Flächenprämie). Hiervon ziehen sie die tatsächlich angefallenen Kosten für Saatgut, Pflanzenschutz und Dünger ab, sowie den Pauschalbetrag von 400 € für die Arbeit von Höper. Die „Flächenkosten“ werden mit 250 €/ha berücksichtigt, was dem rein ackerbaulichen

Wert der Flächen entspricht.

Verbleibt unter dem Strich ein Überschuss, profitieren beide je zur Hälfte davon. Ergibt sich ein Minus, belastet dies nur Janshen. Dadurch trägt er einen höheren Teil des Risikos, was auch unbedingt erforderlich ist. Denn der Fiskus könnte den Vertrag sonst als „heimliche“ Mitunternehmenschaft oder aber als verdeckten Pachtvertrag werten. Beides wäre aus steuerlicher Sicht fatal (siehe Seite 34).

Auch beim Zukauf von Betriebsmitteln muss der Bedarf für beide Betriebe immer getrennt geordert und abgerechnet werden. Hier hat es sich bewährt, dass Höper die Düng- und Pflanzenschutzmittel sowie das Saatgut, die für Janshens Flächen bestimmt sind, auf dessen Namen und Rechnung bestellt.

### **Wenn die Preise kräftig schwanken...**

Man kann zwar vieles vertraglich regeln, aber nicht jede Entwicklung in einer solchen Kooperation vorhersehen. Dann geht es nicht ohne gegenseitige Züge-

ständnisse. „Man muss bereit sein, über Kleinigkeiten hinwegzusehen“, erklärt Christian Janshen. Sein Partner Höper ergänzt: „Wichtig ist allerdings, dass sich die Kleinigkeiten irgendwann ausgleichen.“

Höper versucht schon im Vorfeld Stoff für Streitigkeiten zu vermeiden. Er verteilt z.B. die Getreide-Trocknungskosten anteilig auf die kompletten Getreidemengen der Betriebe, unabhängig vom Feuchtegehalt der einzelnen Partien. Dadurch ist eine Diskussion über die jeweiligen Erntetermine nahezu überflüssig geworden.

Berater Friedrichsen hat schon 2007 erkannt, dass viele Landwirte in der Lage sind, auch Lösungen für außergewöhnliche Situationen zu finden. Damals begannen die zunehmenden Preisschwankungen bei Dünger und Getreide, was die Überschussregelungen vieler Betriebe auszuhebeln drohte, nämlich zum Nachteil für die Auftraggeber. Schließlich trugen sie die Verluste voll, mussten aber in guten Jahren die Hälfte des Überschusses abgeben. Die pragmatische Lösung auf einigen Betrieben: In wirtschaftlich besonders guten Jahren werden nur Überschüsse bis zu einer Höhe von 500 €/ha hälftig geteilt. Von Beträgen über dieser Grenze erhält der Bewirtschafter nur noch einen Anteil von 20 %.

Janshen und Höper sehen hierfür keinen Bedarf. Sie halten ihren Bewirtschaf-

tungsvertrag für ausgewogen und lassen keinen Zweifel daran, dass der zunächst auf 5 Jahre befristete Vertrag verlängert werden soll. Hierbei ist auch der anstehende Generationswechsel auf dem Betrieb von Christian Janshen kein Problem. Sollte seine Tochter einmal den Betrieb übernehmen, so könnte diese nahtlos in die Rolle als neue Auftraggeberin einsteigen.

## Wir halten fest

Ein Vertrag, zwei Gewinner: Die beiden schleswig-holsteinischen Landwirte Christian Janshen und Peter Höper haben mit dem Bewirtschaftungsvertrag eine für sie maßgeschneiderte Kooperationsform gefunden. Auf insgesamt 300 ha Ackerfläche binden sie gemeinsam weniger Maschinenskapital, senken ihre Arbeiterledigungskosten, verbessern die ackerbaulichen Leistungen und setzen außerdem noch in erheblichem Umfang Arbeitszeit frei. Dabei bleiben beide Betriebe rechtlich und organisatorisch völlig selbstständig, so dass auch für die künftige Entwicklung alle Wege offen gehalten werden.

Damit die Ziele erreicht werden, muss der Bewirtschaftungsvertrag jedoch gut überlegt und sorgfältig formuliert werden. Vor allem geht es nicht ohne den Steuerberater, wie der folgende Beitrag zeigt.

Matthias Schulze Steinmann

**Durch einen sorgfältig formulierten Bewirtschaftungsvertrag vermeiden Sie Probleme mit dem Partner, dem Finanzamt und bei den Zahlungsansprüchen.**

**E**in Bewirtschaftungsvertrag ist rechtlich nicht besonders problematisch. Wenn er richtig gestaltet wird, stellt er eine Dienstleistungsvereinbarung dar. Ein Landwirt (Auftraggeber) beauftragt einen anderen Landwirt (Auftragnehmer) mit der Arbeiterledigung im Ackerbau.

Entscheidend ist, dass der Bewirtschaftungsvertrag nicht so gestaltet wird, dass er im nachhinein als verdeckte Pacht oder gar als Gesellschaftsgründung ausgelegt werden kann. Denn dies könnte böse Folgen im steuerlichen Bereich und bei den Zahlungsansprüchen haben.

Hier die wichtigsten Punkte, die Sie im Vertrag regeln sollten:

## 1. Umfang der Dienstleistung

Legen Sie als erstes fest, welchen Umfang die Dienstleistungen haben sollen. Beispiel: Der Auftragnehmer verpflichtet sich, regelmäßig nach den Weisungen des Auftraggebers dessen Ackerflächen zu bewirtschaften, d.h. alle erforderlichen Feldarbeiten zu erledigen und diesen hinsichtlich der Produktionstechnik (Sortenwahl, Pflanzenschutz, Düngung) zu beraten. Der Vertrag sollte durch eine Anlage ergänzt werden, in der alle zu bewirtschaftenden Ackerflächen aufgeführt und klar gekennzeichnet werden.

## 2. Jährlicher Bewirtschaftungsplan

Wie die Flächen genau bewirtschaftet werden sollen, legen beide Seiten am besten jährlich neu in einem so genannten Bewirtschaftungsplan fest. Darin sollten vor allem folgende Punkte geregelt werden:

■ Der Anbauplan (Fruchtart und -sorte).

■ Die Art und die Zahl der voraussichtlichen Arbeitsgänge (Bodenbearbeitung, Bestellung, Düngung, Pflege, Pflanzenschutz, Ernte, Transport usw.). Dies kann aber kein starres Korsett sein, weil z.B. außerordentliche Pflanzenschutzmaßnahmen immer möglich sein müssen.

## So wird der Überschuss errechnet und verteilt

| Frucht                                                     | Marktleistung je ha | Fruchtfolgeanteil    |
|------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Winterweizen (90 dt, 15,50 €/dt inkl. MwSt., 290 € Prämie) | 1 685 €             | 33,3 %               |
| Wintergerste (85 dt, 13,30 €/dt inkl. MwSt., 290 € Prämie) | 1 419 €             | 33,3 %               |
| Winterraps (40 dt, 31 €/dt inkl. MwSt., 290 € Prämie)      | 1 530 €             | 33,3 %               |
| Summe Fruchtfolge                                          | 1 545 €             |                      |
| <b>Kosten je ha produktiver Fläche</b>                     | <b>Euro/ha</b>      |                      |
| Saatgut                                                    | 55 €                |                      |
| Pflanzenschutz                                             | 185 €               |                      |
| Düngemittel <sup>1)</sup>                                  | 225 €               |                      |
| Vorab Arbeiterledigung <sup>2)</sup>                       | 400 €               |                      |
| Flächenansatz                                              | 250 €               |                      |
| Summe Kosten                                               | 1 115 €             |                      |
| <b>Überschuss je ha vor Verteilung</b>                     | <b>430 €</b>        |                      |
| Anteil am Überschuss                                       | 50 %                | 50 %                 |
| <b>Gesamtergebnis</b>                                      | <b>Auftraggeber</b> | <b>Auftragnehmer</b> |
| Überschuss                                                 | 215 €               | 215 €                |
| Flächenansatz                                              | 250 €               |                      |
| Arbeiterledigung                                           |                     | 400 €                |
| <b>Gesamtergebnis je ha</b>                                | <b>465 €</b>        | <b>615 €</b>         |

<sup>1)</sup> Bei Gülleinsatz werden die Kosten für die Ausbringung vom Düngerwert abgezogen.

<sup>2)</sup> Enthält alle Feldarbeiten, Bestandesführung und -kontrolle, Ernte, Transport, Lagerung und Vermarktung, laufende Unterhaltung der Drainage.

Quelle: Peter Friedrichsen, LWK Futterkamp

# Was im **Vertrag** stehen muss



Bei Bewirtschaftungsverträgen steckt der Teufel im Detail.

Fotos: Heil, Schulze Steinmann

■ Die Termine bzw. Zeitspannen, die der Auftragnehmer für die einzelnen Bewirtschaftungsmaßnahmen einhalten soll.

■ Wichtig ist außerdem eine allgemeine Regelung, dass die Bewirtschaftung der Flächen nach den Grundsätzen der guten fachlichen Praxis zu erfolgen hat, unter

Beachtung der einschlägigen rechtlichen Regelungen und der CC-Anforderungen.

Im Vertrag muss klar zum Ausdruck kommen, dass das Weisungsrecht hinsichtlich der durchzuführenden Arbeiten, der Termine, der Zeitspannen usw. beim Auftraggeber bleibt.

Treffen Sie hier einfache, klare Regeln, damit es später nicht zu unnötigen Zweifeln oder Diskussionen kommt.

## **3. Vertragsdauer**

Damit beide Partner verlässlich planen und kalkulieren können, sollte der Bewirtschaftungsvertrag mindestens für 3 bis 5 Jahre geschlossen werden. Danach empfiehlt sich eine Regelung, wonach sich der Vertrag um jeweils ein Jahr verlängert, wenn er nicht bis zu einem bestimmten Stichtag gekündigt wird. Aber auch längerfristige Vertragslaufzeiten sind denkbar.

## **4. Beschaffung der Betriebsmittel**

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass der Auftragnehmer nicht alle Feldarbeiten übernimmt, weil z.B. die Ernte teilweise durch einen Lohnunternehmer erfolgen soll. Diesen muss dann der Auftraggeber selbst ordern und bezahlen.

## Die Partner müssen passen

Damit ein Bewirtschaftungsvertrag längerfristig funktioniert, müssen die Betriebe „zusammenpassen“. Und zwar:

### 1. Aus wirtschaftlicher Sicht

- Beide Betriebe sollten entwicklungs-fähig und finanziell gesund sein.
- In beiden Betrieben stehen größere Investitionen an.
- Es besteht eine räumliche Nähe.
- Die freigesetzten Produktionskapazitäten (Arbeitszeit, Kapital) können einkommenswirksam genutzt werden.

### 2. Aus persönlicher Sicht

- Vertrauen.
- Kompromissbereitschaft, Fähigkeit zur Zusammenarbeit.
- Etwa vergleichbarer Ausbildungsstand der Partner.
- Ähnliche Wertvorstellungen hinsichtlich des Einkommensziels, der Qualität der Arbeit usw.

Das Gleiche gilt für die Beschaffung sämtlicher Betriebsmittel (Dünger, Saatgut, Pflanzenschutzmittel). Diese muss in jedem Fall der Auftraggeber beschaffen. Der Bewirtschafter ist nicht berechtigt, Rechtsgeschäfte im Zusammenhang mit der Bewirtschaftung (gleich welcher Art) im Namen des Auftraggebers abzuschließen. Insbesondere ist der Bewirtschafter ohne ausdrückliche Vollmacht nicht berechtigt, für die Flächen seines Partners z.B. Betriebsmittel einzukaufen, Dienstleistungen in Auftrag zu geben, Ernteerzeugnisse zu verkaufen oder andere Verträge abzuschließen.

Durch diese Regelungen machen Sie deutlich, dass das gesamte Risiko hinsichtlich der Produktionskosten, der Beschaffung der Betriebsmittel sowie das Risiko des Verkaufs weiterhin beim Auftraggeber liegt.

Um den praktischen Ablauf zu vereinfachen, kann es jedoch sinnvoll sein, den Bewirtschafter im Rahmen eines Managementauftrages zu bevollmächtigen, auch die benötigten Betriebsmittel für die mitbewirtschafteten Flächen zu beschaffen oder gar die geernteten Feldfrüchte zu verkaufen.

In diesem Fall müssen Sie darauf achten, dass der Bewirtschafter nicht im eigenen Namen und auf eigene Rechnung handelt, da ansonsten ein gewerblicher Handel mit Betriebsmitteln droht. Dieser Handel wäre keine landwirtschaftliche Dienstleistung mehr. Sinnvoll ist es, für den Auftraggeber entsprechende Konten beim Landhandel oder der Genossenschaft einzurichten, über die Ein- und Verkäufe, die auf seinen Betrieb bzw. seine Flächen entfallen, separat abgerechnet werden.

## 5. Vergütung nach Maschinenringensätzen

Damit ein Bewirtschaftungsvertrag langfristig funktioniert, muss vor allem die Vergütung so geregelt werden, dass beide Partner zufrieden sind. Der Bewirtschafter muss dabei nicht nur seine Maschinen- und Arbeitskosten gedeckt bekommen, sondern auch einen angemessenen Gewinnbeitrag erwirtschaften können.

In der Praxis hat es sich bewährt, die Feldarbeiten nach den gültigen Verrechnungssätzen des jeweils vor Ort tätigen Maschinenrings abzurechnen, und zwar am besten quartalsweise. Legen Sie dabei fest, ob dabei inklusive oder zuzüglich Umsatzsteuer gerechnet wird (siehe hierzu den Kasten auf Seite 34).

Als Anreiz für den Bewirtschafter



## Unser Autor

**Stefan Heins,**  
*Geschäftsführer der  
wetreu LBB Betriebs- und  
Steuerberatungsgesellschaft,  
Kiel*

kann es sinnvoll sein, die feste Vergütung um eine erfolgsabhängige Komponente zu ergänzen, z.B. eine Tantieme. Ein Beispiel haben wir in der vorstehenden Reportage geschildert. Alternativ könnte die Tantieme auch aus den erwirtschafteten Deckungsbeiträgen abgeleitet werden. Ein Beispiel dafür finden Sie – neben dem Muster eines Bewirtschaftungsvertrages – auf den Internet-Seiten von top agrar ([www.topagrار.com](http://www.topagrار.com), Stichwort „Leserservice“).

Wichtig ist, dass Sie sich für ein Schema entscheiden, dass für beide Partner transparent und leicht nachvollziehbar

## Wir halten fest

Ein Bewirtschaftungsvertrag ist rechtlich nicht übermäßig kompliziert. Trotzdem sollten Sie sich vor dem Abschluss rechtlich und steuerlich beraten lassen, damit Sie durch falsche Gestaltung nicht in steuerliche Fallstricke geraten. Worum es dabei geht, lesen Sie im folgenden Beitrag.

Wenn Sie folgende Eckpunkte beachten, gibt es weder rechtliche noch steuerliche Probleme:

- Das Bewirtschaftungsrisiko muss beim auftraggebenden Betrieb verbleiben.
- Die Betriebsmittel werden getrennt gekauft und abgerechnet. Ein „gemeinsames“ Betriebskonto darf es nicht geben.
- Die Ernte bleibt im Eigentum des Auftraggebers und wird auch von diesem verkauft.
- Der Bewirtschafter muss die ackerbaulichen Arbeiten nach den Vorgaben des Auftraggebers durchführen.
- Die Dienstleistungen werden zu ortsüblichen Konditionen abgerechnet, z.B. nach den Maschinenring-Verrechnungssätzen.
- Eine zusätzliche Erfolgsprämie ist als Anreiz zulässig, darf aber nicht dazu führen, dass das Risiko zu überwiegenden Teilen auf den Bewirtschafter verlagert wird.

ist. Den Umfang der Erfolgsbeteiligung können Sie zwar theoretisch frei aushandeln. Beachten Sie jedoch, dass eine überzogene Tantieme-Regelung dazu führen kann, dass der Bewirtschaftungsvertrag „kippt“ und ungewollt eine Mitunternehmerschaft entsteht – mit gravierenden steuerlichen Folgen.

## 6. Die Haftung regeln

Die Haftung ist ein besonders heikles Thema. Hier empfiehlt sich eine Formulierung, wonach der Bewirtschafter seine Leistungen mit höchst möglicher Sorgfalt auszuführen hat, die Haftung für Mängel und Schäden aber ausgeschlossen ist, soweit diese durch einfache Fahrlässigkeit verursacht werden.

Die Versicherung des Feldinventars und der Ernte, insbesondere gegen Hagel und Folgeschäden, bleibt Sache des Auftraggebers. Auch mit dieser Regelung wird unterstrichen, dass das unternehmerische Risiko komplett beim Auftraggeber bleibt und nicht auf den Bewirtschafter übergeht.

## 7. Bewirtschafter muss dokumentieren

Der Bewirtschafter muss sich im Vertrag verpflichten, die vorgenommenen Feldarbeiten zeitnah zu dokumentieren und diese Unterlagen dem Auftraggeber spätestens zum jeweiligen Quartalsende (Zahlungszeitpunkt) zur Verfügung zu stellen.

Die Dokumentation muss so umfassend sein, dass der auftraggebende Betrieb damit seine Dokumentationspflichten im Rahmen der guten fachlichen Praxis des Düngemittel- und Pflanzenschutzrechts, des Bodenrechts, des Wasserrechts und der Direktzahlungen erfüllen kann.

## 8. Schiedsklausel nicht vergessen

Für den Fall, dass es zu Meinungsverschiedenheiten über Leistungsumfang, Verrechnungssätze oder Schadenersatzansprüche kommt, sollten sich beide Partner vorab auf ein neutrales Schiedsgerichtungsverfahren verständigen. Am besten nehmen Sie einen speziellen Schiedsgerichtungsvertrag als zweite Anlage zum Bewirtschaftungsvertrag auf.



Einen Mustervertrag sowie eine mögliche Tantieme-Regelung finden Sie im Leserservice.

[www.topagrار.com](http://www.topagrار.com)

# Achtung Steuer-Fallstricke!

Falsche Verträge können die Tierhaltung gewerblich machen und die Flächenprämien gefährden.

**S**teuerlich kommt es nicht darauf an, wie der Vertrag bezeichnet ist, sondern wie er inhaltlich gestaltet und praktisch durchgeführt wird. Heikel wird es, wenn die Stellung des Bewirtschafters so stark ist, dass eine Mitunternehmerschaft nahelegt. Der Fiskus kann den Vertrag dann nachträglich als Gesellschaftsvertrag werten.

Entscheidend hierfür ist, ob zwischen den beiden Betrieben ein gemeinsames Mitunternehmerisiko besteht. Dies zeigt sich am deutlichsten an der getroffenen Entgeltvereinbarung. Vermeiden Sie unbedingt, dass die Entlohnung des Bewirtschafters im Wesentlichen erfolgsabhängig gestaltet wird und womöglich in schlechten Jahren sogar unter die ortsüblichen Verrechnungssätze absinkt. Dies würde für eine Mitunternehmerschaft sprechen, ebenso wie die folgenden Indizien:

- Der Einkauf von Betriebsmitteln erfolgt auf gemeinsame Rechnung.
  - Maschinen werden zusammen angeschafft.
  - Die Lieferrechte sind nach einem einheitlichen Plan gepoolt.
- Die Beurteilung als Gesellschaftsver-

trag hätte vor allem für den Auftraggeber fatale Konsequenzen. Er würde die steuerlichen Vieheinheiten komplett verlieren, weil seine Flächen aus steuerlicher Sicht von einer GbR bewirtschaftet würden. Auch könnte er seine Zahlungsansprüche nicht mehr aktivieren und sich auszahlen lassen, da dies nur bei selbst bewirtschafteten Flächen möglich ist.

Das gleiche droht dem Bewirtschaftler, weil auch dessen Flächen dann im Rahmen der GbR bewirtschaftet würden. Betreibt er Viehhaltung, würde diese ebenfalls gewerblich. Je nach Fall können sich außerdem umsatzsteuerliche Nachteile für beide Betriebe bzw. für die vom Fiskus unterstellte Gesellschaft (GbR) ergeben.

## Auslegung als Pachtvertrag

Umgekehrt kann ein „missglückter“ Bewirtschaftungsvertrag auch als Pachtvertrag ausgelegt werden – und zwar dann, wenn der Bewirtschaftler über alle ackerbaulichen Maßnahmen praktisch allein entscheiden kann, fast

das komplette Bewirtschaftungsrisiko trägt und der Auftraggeber im Ergebnis lediglich eine Art „Pacht“ bekommt.

Auch in diesem Fall verliert der Auftraggeber seine Vieheinheiten. Seine gesamte Tierhaltung wird gewerblich, da er keine selbst bewirtschafteten Flächen mehr innehat. Auch die Zahlungsansprüche würden in der Luft hängen, da der Landwirt – rechtlich und steuerlich gesehen – die Flächen nicht mehr selbst bewirtschaftet, sondern an den Bewirtschaftler verpachtet hat.

Hinzu kommt ein weiteres Risiko: Hat der Auftraggeber selber Flächen zugepachtet, könnten dessen Verpächter ein Sonderkündigungsrecht geltend machen, sofern eine Unterverpachtung vertraglich ausgeschlossen wurde.

Dagegen hätte der Bewirtschaftler mit den Maschinenleistungen, die er auf den Flächen des „Partnerbetriebes“ erbringt, keine Probleme. Sie können vom Fiskus nicht als gewerbliche Leistung eingestuft werden, da ja angeblich ein Pachtvertrag vorliegt, es sich also um ganz normale Zupachtflächen handeln würde.

Steuerberater Stefan Heins, Kiel

## Wo der Bewirtschaftler § aufpassen muss

Das wichtigste ist, dass ein Bewirtschaftungsvertrag so gestaltet wird, dass er steuerlich anerkannt wird. Zusätzlich muss aber vor allem der Bewirtschaftler einige Grenzen bzw. Punkte beachten.

### ■ Bei der Einkommensteuer

Der Bewirtschaftler darf für die Lohnarbeiten nur Maschinen einsetzen, die auch im eigenen Betrieb Verwendung finden. Investiert er für den Partner in Spezialmaschinen, die er im eigenen Betrieb nicht benötigt (z.B. Rübenroder), wird er als Gewerbebetrieb eingestuft.

Ebenso werden seine Dienstleistungen als gewerblich eingestuft, wenn die Einnahmen daraus mehr als 51.500 €/Jahr be-

tragen bzw. mehr als 1/3 des Gesamtumsatzes seines Betriebes ausmachen.

Bei der Einkommensteuer wirkt sich die Gewerblichkeit kaum negativ aus. Höchst kritisch wird es jedoch, wenn der Bewirtschaftler kein Einzelbetrieb ist, sondern z.B. eine landwirtschaftliche GbR. Denn sobald eine solche Personengesellschaft auch nur geringfügige gewerbliche Einkünfte erzielt, wird sie insgesamt gewerblich, also auch der eigentliche landwirtschaftliche Betrieb (Abfärbung). Dies hätte erhebliche steuerliche Folgen. So muss z.B. im gewerblichen Betrieb das Feldinventar zwingend aktiviert werden, was einen enor-

men Gewinnsprung mit hohen einkommensteuerlichen Belastungen auslösen würde.

### ■ Bei der Umsatzsteuer

Die meisten Landwirte, die im Rahmen von Bewirtschaftungsverträgen für andere Betriebe tätig werden, pauschalieren ihre Umsatzsteuer. Diese können sie auch für die Maschinenarbeiten auf den „fremden“ Flächen anwenden und zwar selbst dann, wenn die Gewerbegrenze (51.500 €/Jahr bzw. 1/3 des Gesamtumsatzes) überschritten wird. Entscheidend ist auch hier, dass auf dem Nachbarbetrieb nur Maschinen eingesetzt werden, die auch im eigenen Betrieb laufen und dort nicht von untergeordneter Be-

deutung sind. Außerdem müssen die Dienstleistungen beim Empfänger der landwirtschaftlichen Produktion dienen.

Sollte der Bewirtschaftler die Regelbesteuerung anwenden, unterliegen seine Dienstleistungsumsätze natürlich der Regelbesteuerung.

In diesen Fällen muss der Bewirtschaftler beachten, dass die abzuführende Umsatzsteuer stets mit Erbringen der Leistung (z.B. Pflügen) entsteht. Deshalb empfiehlt es sich, regelmäßig mit dem Auftraggeber abzurechnen, wenn einzelne Feldarbeiten durchgeführt bzw. abgeschlossen wurden. Sonst drohen unangenehme Folgen von Seiten des Fiskus.