



Die Vermarktung eigener Erzeugnisse gehört steuerlich zum landwirtschaftlichen Betrieb.

Fotos: landpixel (2)

# Die neuen Steuer-Regeln für Direktvermarkter

Ab 1. Juli 2010 gelten neue Gewerbegrenzen für Direktvermarkter. Die Folge: Manche Hofläden, die bisher gewerblich laufen, können wieder landwirtschaftlich werden. Andere kommen neu in die Gewerblichkeit.

Viele Direktvermarkter sind echte Verkaufsprofis. Leider müssen sie sich auch im Steuerrecht besonders gut auskennen. Denn hier sind verschiedene Grenzen zu beachten, bei deren Überschreitung die Direktvermarktung gewerblich wird. Die Regelungen sind teilweise sehr kompliziert.

Das ändert sich zum 1. Juli 2010. Die Besteuerung der Direktvermarkter wird

deutlich vereinfacht. Insbesondere gelten ab dem kommenden Wirtschaftsjahr völlig neue Kriterien für die Abgrenzung zwischen Landwirtschaft und Gewerbe. Die Einzelheiten hat die Finanzverwaltung in einem BMF-Schreiben vom 18.1.2010 geregelt. Sie zieht damit die Konsequenzen aus einem Urteil des Bundesfinanzhofes vom 25.3.2009 (AZ: IV R 21/06).

## Kein Gewerbe bei Eigenerzeugnissen

Am wenigsten ändert sich für Betriebe, die **ausschließlich** eigene Erzeugnisse vermarkten. Gemeint sind alle landwirtschaftlichen Urprodukte, wie Milch, Eier, Kartoffeln, Obst und Gemüse, aber auch Schweinehälften oder Rinderviertel, die im eigenen Betrieb erzeugt werden.

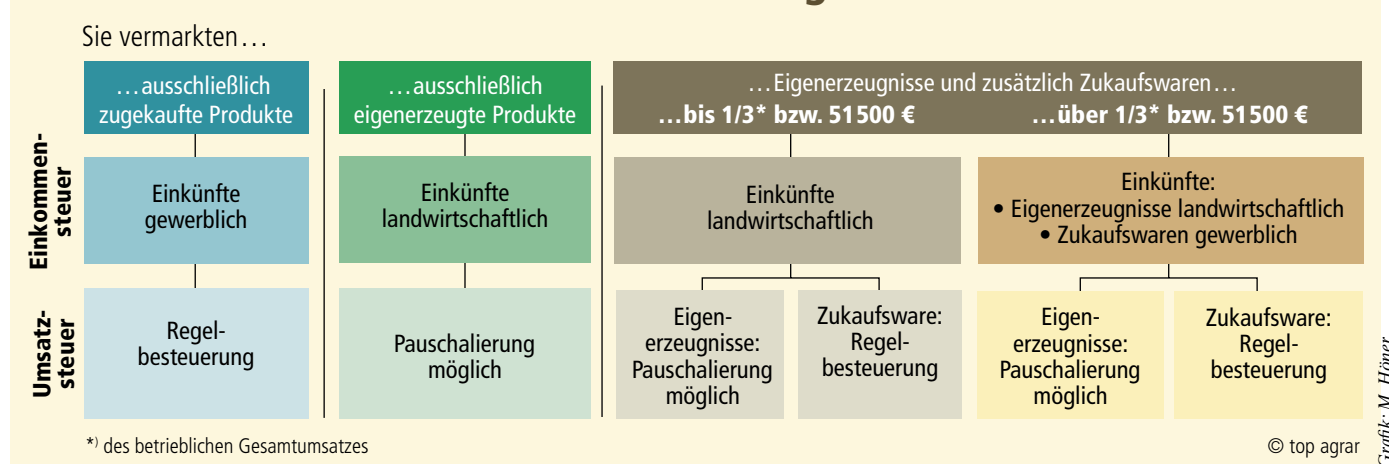
Ihre Vermarktung findet – steuerlich gesehen – künftig **immer** im Rahmen des land- und forstwirtschaftlichen Betriebes statt. Die mit der Vermarktung erzielten

Einkünfte sind somit Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft. Dies gilt unabhängig davon

- wie umfangreich bzw. umsatzstark die Direktvermarktung ist;
- ob an Wiederverkäufer (z.B. Großhandel) oder an Endverbraucher vermarktet wird;
- wo der Verkauf stattfindet, ob auf der Hofstelle (mit oder ohne Hofladen), über einen Marktstand, ein eigenes Ladengeschäft, oder ob die Produkte den privaten Kunden nach Hause geliefert werden.

Auch bisher führt die ausschließliche Vermarktung eigener Erzeugnisse zu landwirtschaftlichen Einkünften. Je nach Fall gehört die Direktvermarktung zum landwirtschaftlichen Betrieb, oder sie bildet einen Nebenbetrieb (eigenständiges Handelsgeschäft). Diese Unterscheidung entfällt künftig. So lange Sie also ausschließlich eigene Erzeugnisse vermarkten, entsteht steuerlich kein separates Handelsgeschäft mehr. Die gesamte Vermarktung ist vielmehr Teil Ihres land-

## So werden Sie als Direktvermarkter künftig besteuert



und forstwirtschaftlichen Betriebes. Das bedeutet, dass Sie für alle direktvermarkteten Eigenerzeugnisse auch die Umsatzsteuer pauschalieren dürfen.

### Neue Grenzen beim Zukauf!

Um den Kundenwünschen gerecht zu werden, haben jedoch viele Direktvermarkter ihr Sortiment in den letzten Jahren deutlich erweitert. Sie kaufen dazu auch Produkte von anderen Betrieben bzw. Lieferanten zu, die sie dann im eigenen Hofladen oder auf dem Wochenmarkt weiter veräußern.

Dadurch wird – nach der bisherigen Verwaltungspraxis – die gesamte Direktvermarktung gewerblich, wenn eine der folgenden Grenzen nachhaltig überschritten wird:

■ Mehr als **30%** Zukauf betriebstypischer Erzeugnisse, die mit der eigenen Produktpalette vergleichbar sind. Beispiel: Ein Eier-Direktvermarkter kauft fehlende Mengen von einem anderen Erzeugerbetrieb zu.

■ Mehr als **10%** Zukauf von Handelswaren, mit denen der Direktvermarkter seine eigene Produktpalette in üblicher Form abrundet. Beispiel: Ein Spargel-Direktvermarkter bietet seinen Kunden auch Schälmesser und Soßen an.

In beiden Fällen wird der **Einkaufswert** der Zukaufprodukte mit dem Gesamtumsatz des landwirtschaftlichen Betriebes verglichen. Sobald nach dieser Rechnung eine der beiden Grenzen nachhaltig überschritten wird, tritt bisher die Gewerblichkeit ein.

■ Kauft der Direktvermarkter sonstige Waren zu, die weder betriebstypisch sind noch der üblichen Sortimentsabrundung dienen, gibt es praktisch keine unschädliche Grenze (z.B. Geschirr, Gläser). Hier kann schon ein relativ geringfügiger Zukauf zur Gewerblichkeit führen.

Doch die bisherigen Zukaufsgrenzen gelten ab 1.7.2010 nicht mehr! Sie werden vielmehr durch eine neue, für **alle** zugekauften Fremdprodukte einheitliche Regelung ersetzt. Danach kommt es künftig auf den Umsatz an, den Sie mit dem Ver-

kauf der fremden Erzeugnisse erzielen. Dieser darf maximal  $\frac{1}{3}$  des gesamten Umsatzes Ihres Betriebes betragen, höchstens aber 51 500 € netto im Wirtschaftsjahr.

Ist dies der Fall, sind sämtliche Einkünfte, die Sie mit dem Hofladen bzw. der Direktvermarktung erzielen, weiterhin landwirtschaftliche Einkünfte. Dies schließt die Einkünfte aus dem Verkauf der fremden Erzeugnisse mit ein.

Nur bei der Umsatzsteuer müssen Sie differenzieren: Für die Eigenerzeugnisse können Sie unverändert die Umsatzsteuer pauschalieren. Dagegen unterliegt der Handel mit zugekauften Erzeugnissen der Regelbesteuerung. Hier müssen Sie also 7 % bzw. 19 % Umsatzsteuer herausrechnen und an den Fiskus abführen. Dies gilt für Zukaufswaren jedoch generell schon seit Mitte 2008.

Überschreiten Sie mit dem Verkauf fremder Erzeugnisse entweder die  $\frac{1}{3}$ -Umsatzgrenze oder die Höchstgrenze von netto 51 500 €, so entsteht – unabhängig von der Art der Vermarktung – ein „Gewerbebetrieb Zukaufsware“. Das heißt: Gewerblich wird nur der Absatz der fremden Erzeugnisse. Dagegen erzielen Sie mit den eigenen Erzeugnissen weiterhin landwirtschaftliche Einkünfte. In diesem Punkt weicht die Finanzverwaltung vom zitierten BFH-Urteil ab.

Die Zeiten, in denen z.B. ein Hofladen insgesamt nur entweder landwirtschaftlich oder gewerblich sein konnte, sind danach bald vorbei. Künftig können innerhalb einer Vermarktungseinrichtung nebeneinander sowohl landwirtschaftliche als auch gewerbliche Einkünfte erzielt werden.

Diese „Trennung“ setzt sich auch bei der Umsatzsteuer fort. Für die Eigenerzeugnisse gilt weiter die Pauschalierung, für den Verkauf der fremden Erzeugnisse dagegen die Regelbesteuerung (s. Übers.).

Wie Direktvermarkter jetzt auf die neuen Steuerregeln reagieren können, zeigen die Praxisfälle auf den folgenden Seiten.

## Wenn's um die Wurst geht...

Keine Änderung ergibt sich bei der Vermarktung von Erzeugnissen der zweiten Verarbeitungsstufe. Beispiel: Ein Landwirt stellt Speiseeis aus der eigenen Milch oder Wurst aus selbst erzeugtem Fleisch her und verkauft diese im eigenen Hofladen. Dann entsteht ein gewerblicher Nebenbetrieb, soweit mit diesen be- und verarbeiteten Erzeugnissen ein Umsatz von mehr als 10 300 € pro Wirtschaftsjahr erzielt wird.

Das ist unlogisch. Denn wenn der Landwirt z.B. Wurstwaren zukaufen und anschließend im eigenen Hofladen wei-

ter veräußern würde, würde hierfür die neue 51 500 €-Umsatzgrenze gelten. Ob der Fiskus deshalb die 10 300 €-Grenze noch anpassen wird, bleibt abzuwarten.

Solange dies nicht der Fall ist, wäre zu überlegen, ob man die gewerbliche Verarbeitungsstufe auslagert, um so die 51 500 €-Grenze ausnutzen zu können. Ist jedoch der Handel mit Zukaufswaren ohnehin gewerblich, so spielt es meist keine große Rolle, wenn auch die Verarbeitung eigener Rohstoffe zu gewerblichen Erzeugnissen zusätzlich dem Gewerbebetrieb zugeordnet wird.

# 5 Fälle aus der Praxis

Datei: bitte Text und Pferd von LKW wegretuschieren



Gewerbliche Einkünfte nur noch mit Zukaufswaren und verarbeiteten Erzeugnissen.

Jeder Direktvermarkter sollte jetzt prüfen, wie sich die neue Gewerbeabgrenzung für den eigenen Betrieb auswirkt. Manche Hofläden, die bisher gewerblich laufen, können wieder landwirtschaftlich werden. Umgekehrt wird die neue Höchstgrenze von 51 500 € dazu führen, dass größere Direktvermarkter künftig schneller an die Gewerbebegrenze stoßen. Das zeigen die folgenden Praxisfälle:

## 1. Nach drei Jahren teilweise gewerblich

Landwirt Helmut Albers (alle Namen geändert) vermarktet u.a. Kartoffeln, Obst, Gemüse und Eier direkt. Er hat einen großen Kundenkreis. Deshalb muss er einen Teil der Erzeugnisse von anderen Betrieben zukaufen, und zwar für 60 000 € pro Jahr. Insgesamt erzielt er mit seinem landwirtschaftlichen Betrieb einschließlich der Direktvermarktung einen Umsatz von 240 000 €.

Damit liegt der Zukauf fremder Erzeugnisse unter 30 % (60 000 € Zukauf zu 240 000 € Gesamtumsatz). Bisher ist die Direktvermarktung also komplett landwirtschaftlich. Künftig wird sie zumindest teilweise gewerblich. Denn mit dem Weiterverkauf der zugekauften Produkte erzielt Albers einen Nettoumsatz von mehr als 51 500 €. Er überschreitet damit die neue, ab 1. Juli geltende Gewerbebegrenze.

Gewerblich wird jedoch nur der Ein- und Verkauf der fremden Erzeugnisse. Mit der Vermarktung der eigenen Produkte

erzielt der Landwirt auch weiterhin landwirtschaftliche Einkünfte. Außerdem wird der Zukaufsbereich nicht sofort gewerblich, sondern erst dann, wenn die 51 500 €-Grenze in drei aufeinander folgenden Wirtschaftsjahren überschritten wurde.

Wenn sich im Betrieb sonst nichts ändert, heißt das: In den Wirtschaftsjahren 2010/11 bis 2012/13 bleibt die gesamte Direktvermarktung noch landwirtschaftlich. Erst ab dem Wirtschaftsjahr 2013/14 wird sie teilweise gewerblich, nämlich für den Bereich der zugekauften und weitervermarkteten Fremderzeugnisse.

## 2. „Rettung“ in letzter Minute

Für Direktvermarkter Friedrich Behrens kommt die Neuregelung dagegen wie gerufen. In letzter Zeit hat er seinen Hofladen und sein Verkaufsortiment schrittweise erweitert. Aus der Vermarktung eigener Erzeugnisse erzielt er einen Jahresumsatz von 170 000 €. Außerdem kauft er von anderen Betrieben für je 15 000 € betriebstypische Erzeugnisse und Produkte zur Sortimentsabrundung zu. Weitere 10 000 € gibt er aktuell für sonstige Handelswaren aus, die er in seinem Hofladen mitveräußert. Mit den fremden Erzeugnissen erzielt er im Weiterverkauf einen Umsatz von 50 000 €. Der Gesamtumsatz des Betriebes beläuft sich also auf 220 000 € (170 000 € + 50 000 €).

Schädlich ist dabei der Zukauf sonstiger Handelswaren für 10 000 €. Er würde

nach altem Recht die gesamte Direktvermarktung gewerblich machen. Davor bewahrt ihn jedoch die steuerliche Neuregelung. Denn danach überschreitet der Hofladen die Gewerbebegrenzen nicht mehr.

Der Grund: Auf die Art der Zukaufswaren kommt es künftig nicht mehr an. Entscheidend ist, dass Direktvermarkter Behrens mit dem Verkauf der fremden Erzeugnisse weder die  $\frac{1}{3}$ -Umsatzgrenze noch die absolute Grenze von 51 500 € (netto) überschreitet. Beide neuen Grenzen hält er ein. Deshalb kann sich der Direktvermarkter auf die neue Rechtslage berufen – und das sogar rückwirkend für steuerlich noch offene Zeiträume.

## 3. Ehefrau kann Kassenbeiträge sparen

Der große Hofladen im Betrieb Gerling läuft seit langem gewerblich. Den Kunden wird eine breite Palette von eigenen und fremden Erzeugnissen angeboten, außerdem verarbeitete Produkte wie Hausmacherwurst, Marmelade, Brot und Backwaren.

Der landwirtschaftliche Betrieb wird von Hermann Gerling geführt, der Hofladen von Ehefrau Ruth. Ohne die unternehmerische Trennung hätte die Gefahr bestanden, dass auch der landwirtschaftliche Betrieb gewerblich wird. Das ist – nach bisherigem Recht – immer dann der Fall, wenn landwirtschaftlicher Betrieb und Handelsgeschäft so eng verflochten sind, dass sie steuerlich einen einheitlichen Betrieb darstellen und dabei die (gewerbliche) Direktvermarktung überwiegt.

Dieses Risiko entfällt mit der Neuregelung ab 1. Juli 2010! Das Ehepaar Gerling könnte deshalb die unternehmerische Trennung von Betrieb und Hofladen, wenn gewünscht, wieder beenden. Hermann Gerling würde den landwirtschaftlichen Betrieb und den gewerblichen Teil des Hofladens dann wieder in einer Hand führen. Ehefrau Ruth könnte sich wieder über ihren Mann Krankenversichern und die nicht geringen Krankenkassenbeiträge sparen, die sie als selbstständige Unternehmerin zahlen muss.

Ehemann Hermann würde künftig nur noch mit den fremden Erzeugnissen und den weiterverarbeiteten Produkten aus dem eigenen Betrieb (z.B. Wurst, Marmelade) gewerbliche Einkünfte erzielen. Der Absatz der eigenen Erzeugnisse, der bislang bei der Ehefrau gewerblich ist, würde dagegen künftig wieder zu landwirtschaftlichen Einkünften führen. Der landwirtschaftliche Erzeugerbetrieb bliebe von den teilweise gewerblichen Einkünften im Rahmen der Direktvermarktung völlig unberührt. Die Gefahr, hierdurch mit ins Gewerbe gezogen zu werden, besteht nach der neuen Rechtslage nicht mehr.

Ob sie die Trennung von Betrieb und Hofladen tatsächlich beenden, wollen Gerlings noch mit ihrem Steuerberater besprechen. Dabei wird die Frage der Umsatzsteuer eine wichtige Rolle spielen, wie das folgende Beispiel zeigt.

## 4. Der Hofladen bleibt getrennt

Josef und Rita Frenker sind erfahrene Direktvermarkter. Den landwirtschaftlichen Betrieb bewirtschaften die Ehegatten im Rahmen einer GbR. Der Jahresumsatz beträgt ca. 275 000 €. Davon entfallen 75 000 € auf die Lieferung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen an den Hofladen, den Rita Frenker als eigenständigen Gewerbebetrieb führt.

Mit den eigenen Erzeugnissen aus der Ehegatten-GbR erwirtschaftet sie im Hofladen einen Nettoumsatz von 100 000 € pro Jahr. Hinzu kommen 25 000 € Umsatz mit zugekauften fremden Erzeugnissen (betriebstypische Produkte), aber auch 15 000 € mit reinen Handelswaren.

Steuerlich problematisch sind diese 15 000 € Handelswaren-Umsatz. Sie machen nach bisherigem Recht den Hofla-

## Unsere Autoren

- Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Hans-Peter Lange, Celle
- Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Dr. Hermann Spils ad Wilken, Uelzen

den bzw. die Direktvermarktung gewerblich. Dies wäre fatal gewesen, wenn landwirtschaftlicher Betrieb und Hofladen in einer Hand geblieben wären, also beide von der Ehegatten-GbR betrieben worden wären. Bei Personengesellschaften (hier Ehegatten-GbR) gilt nämlich, dass schon ein geringer Anteil an gewerblicher Tätigkeit dazu führt, dass sämtliche Einkünfte der Personengesellschaft gewerblich werden. Die Trennung von landwirtschaftlichem Betrieb (Ehegatten-GbR) und gewerblichem Hofladen (Rita Frenker) war also in diesem Fall zwingend notwendig, um den landwirtschaftlichen Betrieb vor der Gewerblichkeit zu schützen.

Ab 1. Juli 2010 sieht die Rechnung jedoch anders aus. Der landwirtschaftliche Betrieb und die Direktvermarktung er-

wirtschaften – wenn sie wieder zusammengeführt würden – einen Jahresumsatz von 340 000 €. Der Umsatz mit fremden Erzeugnissen (Zukaufwaren) beträgt unverändert 40 000 €. Dies liegt unter der neuen  $\frac{1}{3}$ -Umsatzgrenze und auch unter dem Höchstbetrag von 51 500 €. Auch die 15 000 € Umsatz mit reinen Handelswaren, die bislang schädlich waren, sind innerhalb der 51 500 €-Grenze kein Problem mehr. Von daher könnte Familie Frenker Betrieb und Hofladen ohne weiteres wieder zusammenlegen. Die Gewerbegefahr für den landwirtschaftlichen Betrieb ist gebannt, so lange die neuen Grenzen ( $\frac{1}{3}$ -Umsatz bzw. 51 500 €) nicht überschritten werden.

Vorher sollte das Ehepaar jedoch die Gegenrechnung bei der Umsatzsteuer machen. Denn bisher liefert der landwirtschaftliche Betrieb die eigenen Erzeugnisse mit der pauschalen Umsatzsteuer von 10,7 % an den gewerblichen Hofladen der Ehefrau. Dieser macht die 10,7 % als Vorsteuer geltend, muss die Erzeugnisse aber nur noch mit 7 % Umsatzsteuer (Regelbesteuerung) an die Kunden weiterverkaufen. Dadurch erhöht sich – bei gleichem Bruttoumsatz – die Marge

## Anzeige

Kunde: R & V

Format: 1/2

Farbe: 4c

Die steuerliche Trennung von Betrieb und Direktvermarktung kann auch künftig sinnvoll sein.

Foto: agrarfoto.com



in der Direktvermarktung, wie die folgende Rechnung zeigt:

■ Die eigenen Erzeugnisse bringen bei der Direktvermarktung einen Bruttoumsatz von 110700 € pro Jahr.

■ Daraus errechnet sich ein Nettoumsatz von 100000 €, wenn die Direktvermarktung wieder dem landwirtschaftlichen Betrieb angegliedert wird. Denn dann ist die Umsatzsteuer mit 10,7 % zu pauschalieren.

■ Werden die Erzeugnisse dagegen für ebenfalls 110700 € brutto im Hofladen mit Regelbesteuerung verkauft, müssen daraus nur 7% Umsatzsteuer herausgerechnet und an den Fiskus abgeführt werden.

■ Bei der Vermarktung über den separaten Hofladen ergibt sich somit ein Nettoumsatz von 103458 €.

■ Der Umsatzsteuer-Vorteil bei Beibehaltung des gewerblichen Hofladens beträgt demnach 3458 €/Jahr.

Dieser gleicht den Nachteil durch doppelte Buchführung (zwei Betriebe) und separate Krankenkassen-Beiträge der Ehefrau weitgehend aus, so die Überlegung von Josef und Rita Frenker. Außerdem rechnet ihr Steuerberater vor, dass die Gewerbesteuer in ihrem Fall nicht zu zusätzlichen Belastungen führt (Freibetrag 24500 €, Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer).

Damit steht für das Betriebsleiter-Ehepaar fest: Der gewerbliche Hofladen mit Regelbesteuerung wird beibehalten.

## 5. Kartoffel-Vermarkter in Nöten

Von den neuen Gewerbegrenzen sind aber nicht nur klassische Direktvermarkter betroffen. Denn die Finanzverwaltung will die Zukaufsgrenzen von  $\frac{1}{3}$  des Umsatzes bzw. höchstens 51500 € auch für Betriebe ohne spezielle Vermarktungseinrichtung anwenden. Dies ist zwar sachlich strittig und auch nicht durch das erwähnte

Bundesfinanzhof-Urteil gedeckt, kann in der Praxis aber zu bösen Überraschungen führen. Das zeigt das folgende Beispiel:

Die A+B-Pflanzenproduktions-GbR erzeugt und vermarktet im großen Stil Speisekartoffeln an den regionalen Handel. Jahresumsatz: 700000 €. Dabei kauft sie jährlich für etwa 70000 € Kartoffeln von anderen Landwirten zu, da nicht alle Sorten immer in der nötigen Menge und Qualität im eigenen Betrieb verfügbar sind.

Außerdem erzielt die GbR auf dem Wochenmarkt einen Umsatz von etwa 300000 €, bei einem Zukaufsanteil von 80000 €.

Die Zukaufsanteile liegen unter der bisherigen 30%-Grenze, aber über der künftig maßgeblichen Grenze von jeweils 51500 €. Damit droht die Gefahr, dass demnächst sämtliche Umsätze der GbR gewerblich werden (wegen der gewerblichen Abfärbung)! Es reicht auch nicht, nur die Umsätze auf dem Wochenmarkt ausgliedern. Denn die Finanzverwaltung will die 51500 €-Grenze auch für die Kartoffeln anwenden, die der Betrieb zur Erfüllung seiner Lieferpflichtungen beim Handel von anderen Betrieben zukauft.

**Lösung:** Um die Gefahr der gewerblichen Abfärbung sicher auszuschalten, sollten die beiden Gesellschafter der landwirtschaftlichen GbR eine separate Vermarktungsgesellschaft gründen. In diese wird die Vermarktung auf dem Wochenmarkt sowie die Lieferung der zugekauften Kartoffeln an den Handel ausgelagert. Die Einkünfte der Vermarktungsgesellschaft werden dann insgesamt gewerblich. Die A+B-Pflanzenproduktions-GbR bleibt landwirtschaftlich.

**Vorsicht jedoch:** Die Trennung in Produktions- und Vermarktungsgesellschaft muss steuerlich sauber vollzogen werden. Es reicht nicht, wenn z.B. die Wochenmarktstände oder das Lieferfahrzeug für die Kartoffeln lediglich an die neue Vermarktungsgesellschaft verpachtet werden.

Vielmehr muss die landwirtschaftliche GbR alle für die Vermarktung erforderlichen Wirtschaftsgüter an die neu gegründete Vermarktungs-GbR verkaufen oder sie zumindest im Wege der Sacheinlage dort einbringen. Diese müssen außerdem zu Verkehrswerten angesetzt werden, eine Buchwertübertragung ist nicht möglich. Werden hier Fehler gemacht, liegt aus Sicht des Fiskus eine schädliche Betriebsaufspaltung vor. Folge: Das Ziel wird nicht erreicht und die landwirtschaftliche GbR trotzdem gewerblich.

**Achtung:** Aufpassen müssen jetzt auch Betriebe mit größeren Vermarktungsaktivitäten, die in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (GmbH) firmieren. Dies ist in den neuen Bundesländern häufig der Fall. Hier setzt das Wahlrecht der Nichtaktivierung des Feldinventars voraus, dass die Gesellschaft nur organisch landwirtschaftliche Tätigkeiten ausübt. Dies wäre nicht mehr der Fall, wenn z.B. in der (Direkt-)Vermarktung die neuen Zukaufsgrenzen von  $\frac{1}{3}$  des Umsatzes bzw. 51500 € überschritten werden und dieser Teilbereich gewerblich würde. Dann entfällt das Wahlrecht, so dass das Feldinventar aktiviert werden muss. Das wird regelmäßig nicht gewollt sein.

## Wir halten fest

Bei kleineren Betrieben wird die Direktvermarktung künftig seltener zur Gewerblichkeit führen und sich dann auf den Bereich der Zukaufsumsätze beschränken. Hier ergibt sich also eine Erleichterung.

Dagegen droht größeren Betrieben – wegen der starren Zukaufsgrenze von 51500 € statt der bisherigen 30%-Grenze – künftig schneller die Gewerblichkeit. Für Einzelbetriebe sind die Folgen jedoch überschaubar. Denn gewerblich werden künftig nur die Umsätze mit Zukaufswaren. Die Vermarktung der eigenen Erzeugnisse bleibt landwirtschaftlich. Insbesondere besteht nicht mehr die Gefahr, durch intensive Direktvermarktung den landwirtschaftlichen Betrieb mit in die Gewerblichkeit zu ziehen.

Anders sieht es bei Personengesellschaften aus, bei denen schon geringe gewerbliche Tätigkeiten genügen, das gesamte Unternehmen zu „infizieren“. Bei Kapitalgesellschaften entfiel dann auch das Wahlrecht zur Nichtaktivierung des Feldinventars. Betroffene Betriebe sollten also rechtzeitig prüfen, ob und wie die Vermarktungsaktivitäten ausgegliedert werden können.

# Anzeige

Kunde: Bayer „Infinito“

Format: 1/1

Farbe: 4c