

DLG-Merkblatt 481

# Bezugs- und Absatzkooperationen

Kooperationen in der Landwirtschaft

Serie Kooperationen

**Teil 4 von 5**



# DLG-Merkblatt 481

## Bezugs- und Absatzkooperationen

Kooperationen in der Landwirtschaft

### Gesamtleitung

- Volker Henties, Rechtsanwalt, Rechtsanwälte Henties und Kollegen Partnerschaftsgesellschaft mbB, Helmstedt
- Dr. Hermann Spils ad Wilken, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Dr. Lange · Dr. Spils ad Wilken + Partner mbB, Uelzen
- Dr. agr. habil. Victoria Prinzessin von Sachsen-Coburg und Gotha, Unternehmensberatung, Visselhövede

### Autoren

- Karl Heinz Mann, Unternehmensberater, Ländliche Betriebsgründungs- u. Beratungsgesellschaft mbH, Göttingen
- Andreas Lieke, Unternehmensberater, Ländliche Betriebsgründungs- u. Beratungsgesellschaft mbH, Göttingen
- Joachim Riedel, Unternehmensberater, BB Göttingen GmbH
- Götz Gärtner, Rechtsanwalt, Kanzlei Götz Gärtner, Quedlinburg
- Ingo Glas, Rechtsanwalt, Geiersberger Glas und Partner mbB, Rostock
- Birger Wesche, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Steuerberatungsgesellschaft Born mbH, Wolfenbüttel
- Felix Meyer, Steuerberater, Dr. Gemmeke GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Staßfurt
- Dirk Schulte Uebbing, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, DOSU Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Dortmund

### Redaktion

- Thomas Künzel, Chefredakteur DLG-Mitteilungen, Frankfurt am Main

Titelbild: Adobe Stock (Johnstocker)

Alle Informationen und Hinweise ohne jede Gewähr und Haftung

Herausgeber:

DLG e. V.  
Fachzentrum Landwirtschaft  
Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt am Main

1. Auflage, Stand: 02/2023

© 2023

Vervielfältigung und Übertragung einzelner Textabschnitte, Zeichnungen oder Bilder (auch für den Zweck der Unterrichtsgestaltung) sowie Bereitstellung des Merkblattes im Ganzen oder in Teilen zur Ansicht oder zum Download durch Dritte nur nach vorheriger Genehmigung durch DLG e.V., Servicebereich Marketing, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt am Main, Tel. +49 69 24788-209, M.Biallowons@DLG.org

## Inhalt

<b>I. Betriebswirtschaft</b>	<b>4</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>4</b>
1.1 Bezugskooperationen für den regelmäßigen Betriebsmitteleinkauf	4
1.1.1 Organisation	5
1.1.2 Motive/Effekte	5
1.1.3 Voraussetzungen/Konflikte	5
1.2 Bezugskooperationen bei Investitionsgütern	6
1.2.1 Organisation	6
1.2.2 Motive/Effekte	6
1.2.3 Voraussetzungen/Konflikte	6
1.3 Absatzkooperationen Handel/Verarbeitung	7
1.3.1 Motive/Effekte	7
1.3.2 Organisation	7
1.4 Direktvermarktung an den Endkunden	8
1.4.1 Motive/Effekte	8
1.4.2 Organisation	8
1.4.3 Voraussetzungen/Konflikte	8
<b>II. Recht</b>	<b>9</b>
<b>1. In Betracht kommende Rechtsformen</b>	<b>9</b>
<b>2. Anforderungen an eine Erzeugergemeinschaft</b>	<b>9</b>
<b>3. Festlegung der Qualitäts- und Preisparameter</b>	<b>10</b>
<b>III. Steuern</b>	<b>11</b>
<b>1. Steuerliche Aspekte für Bezugs- und Absatzkooperationen</b>	<b>11</b>
<b>2. Besteuerung von Personengesellschaften als Erzeugerorganisation</b>	<b>11</b>
2.1 Einkommensteuer	11
2.2 Gewerbesteuer	12
2.3 Umsatzsteuer	13
2.4 Buchführungs- und Bilanzierungspflicht	13
<b>3. Besteuerung von Kapitalgesellschaften als Erzeugerorganisation</b>	<b>14</b>
3.1 Körperschaftsteuer	14
3.2 Gewerbesteuer	15
3.3 Umsatzsteuer	15

## I. Betriebswirtschaft

### 1. Einleitung

Bei der Kooperation in der Landwirtschaft geht es um die freie Entscheidung selbständiger landwirtschaftlicher Unternehmer, eine mehr oder weniger eng vertraglich geregelte Zusammenarbeit ihrer Betriebe einzugehen. Ziele dieser Zusammenarbeit sind die Verbesserung der wirtschaftlichen Ergebnisse, die Verringerung des Unternehmerrisikos und/oder Verbesserung der sozialen Bedingungen für die Kooperationspartner.

Abgesehen von echten Betriebs- und Unternehmenszusammenschlüssen, bei denen das gesamte Betriebsvermögen der Beteiligten in einer Gesellschaft aufgeht, geht es bei der Kooperation immer um eine mehr oder weniger enge Zusammenarbeit der Unternehmen auf Zeit. Die Formen und Tiefen der Kooperationen sind dabei vielfältig.

Ein langjährig sehr erfolgreiches Beispiel für eine einfache und lockere Kooperationsform mit geringer Integrationstiefe ist die Mitgliedschaft in einem Maschinenring. Dort bieten Betriebe einer Branche oder branchennahe Betriebe regional oder auch überregional Dienstleistungen an, die bei Bedarf von anderen Mitgliedern nachgefragt werden, ohne dass eine langfristige Bindung zwischen Anbieter und Nachfrager eingegangen wird. Mit der Bereitschaft, sich langfristiger und enger zu binden, steigt der Kooperationsgrad von Landwirten in Tiefe und Zeit beispielsweise über einer Maschinenbruchteilgemeinschaft bis zur Gründung einer eigenständigen Dienstleistungsgesellschaft an. Bei allen genannten Kooperationsformen handelt es sich um Teilkoperationen, bei denen nur Teile des Unternehmens in einer Gemeinschaft mehr oder weniger stark eingebunden werden. Der Fokus dieser Kooperationsformen in der Arbeitserledigung liegt vorwiegend auf der Realisierung wirtschaftliche Effekte durch Steigerung der Kosteneffizienz (mehr hierzu siehe DLG-Merkblatt 479).

Diese Motivation steht auch bei einer weiteren Form der Teilkoperation im Vordergrund, namentlich der Bezugskooperation zu der sich Landwirte zusammenschließen, um Betriebsmittel oder auch Investitionsgüter gemeinsam günstiger einzukaufen, als sie es vielleicht einzeln könnten. Die Kooperations-tiefe ist dabei noch vergleichsweise gering. Einkaufsgemeinschaften können vergleichsweise lockere Zusammenschlüsse sein.

Anders sieht es in der Regel bei Absatzkooperationen aus, zu denen sich Landwirte zusammenschließen, um gemeinsam Produkte höherpreisiger zu vermarkten, als sie es vielleicht einzeln könnten oder um gemeinsam neue Märkte zu erschließen und nachhaltig zu bedienen. Anders als bei den zu-meist lockeren Einkaufsgemeinschaften haben Absatzgemeinschaften höhere Anforderungen an ihre Mitglieder hinsichtlich Identifikation und Verpflichtung für die gemeinsame Sache. Dieses führt regelmäßig zu einem höheren Kooperationsgrad und damit einhergehend auch zu einem höheren Regelungsbedarf.

#### 1.1 Bezugskooperationen für den regelmäßigen Betriebsmitteleinkauf

Die lockerste Form der Bezugskooperation ist die Teilnahme von Landwirten an den vielfältigen Einkaufsaktionen von berufsständischen Organisationen und Verbänden wie z. B. den Maschinenringen, Vereinen (wie z. B. den Milchkontrollvereinen) oder anderen Einkaufsgemeinschaften, in denen sie Mitglied sind. Zum Beispiel werden dort Treib- und Schmierstoffe, standardisierte Futterkomponenten

oder Fertigfuttermischungen, Pflanzenschutzmittel und Dünger, aber auch Baustoffe, Haushalts- und Büroartikel per Sammelbestellung in regelmäßigen zeitlichen Abständen gemeinsam eingekauft.

### **1.1.1 Organisation**

Per Fax oder Online-Formular meldet man gewünschte Art und Menge an die Einkaufsgemeinschaft. Lieferort und Rechnungsanschrift des Mitglieds sind über die Mitgliedsnummer bekannt oder auch frei änderbar. Anschließend erfolgt die gemeinsame Ausschreibung und oft auch gleich die Vergabe des Auftrags, wenn die Abfrage zur gemeinsamen Ausschreibung sogleich als verbindliche Sammelbestellung dient. Die Lieferung und Rechnungstellung erfolgt direkt vom Lieferanten, der den Zuschlag erhält. Reklamationen werden ebenfalls direkt zwischen Lieferanten und Landwirt geregelt. Schuldner der Zahlung ist der einzelne Landwirt.

### **1.1.2 Motive/Effekte**

Neben der Erwartung, gemeinsam günstiger einzukaufen ist für nicht wenige Landwirte auch der gegenüber der eigenen Such- und Verhandlungsbemühungen geringere Zeitaufwand ein entscheidender Grund, den regelmäßigen Betriebsmitteleinkauf in die Hand ihrer Einkaufsgemeinschaft zu legen.

Die Effekte dieser Einkaufsgemeinschaften sind wirtschaftlicher und sozialer Natur. Beide sind in der Regel positiv, aber gleichzeitig auch überschaubar. In der Praxis werden gegenüber Ausschreibung größerer Einzelbetriebe zusätzlich Einkaufsrabattpunkte im niedrigen einstelligen Bereich realisiert. Der Effekt ist in kleineren Einzelbetrieben aber größer.

Auch der soziale Effekt kann größer sein, wenn in solchen Gemeinschaften ein gemeinsamer Geist herrscht und auch gepflegt wird. Nicht selten sind aus dem Kreis der Mitglieder solcher Einkaufszusammenschlüsse später auch tiefergehende Kooperationen entstanden.

### **1.1.3 Voraussetzungen/Konflikte**

Eine wesentliche Voraussetzung für jegliche erfolgreiche Kooperation ist eine gewisse Disziplin der Kooperierenden. Bei dieser Kooperationsform steht in diesem Zusammenhang die Bestell- und Zahlungstreue der an der Ausschreibung teilnehmenden Landwirte an vorderster Stelle. Der Ausschreibungserfolg würde für die Gemeinschaft langfristig sinken, wenn der Lieferant bei dem Gesamtauftrag keine Synergien generieren würde, sondern genauso viele Scheinreklamationen und Zahlungsverzögerungen finanzieren müsste, als würde er die Abnehmer einzeln bedienen.

Die Tragweite dieser Problematik ist in solchen Einkaufsgemeinschaften größer, die im Frühjahr und Herbst einmalig Pflanzenschutzsammelbestellungen durchführen. Die Rückgabe von Pflanzenschutzmittel, wie z. B. Fungizide, die aufgrund fehlender Infektionslage im weiteren Verlauf des Frühjahrs doch nicht benötigt werden, ist regelmäßig nicht möglich.

Diese besondere Form der Einkaufsgemeinschaft lebt vom Einsatz und Geschick desjenigen, „den Hut aufhat“ und im Namen der Gemeinschaft tätig ist. Fehlt die angesprochene Disziplin bei den Mitgliedern, so weicht die Passion bei der „guten Seele“, stattdessen kommt Frust und Resignation auf. Schon viele dieser Einkaufsgemeinschaften haben sich aus diesem oder auch aus anderen naheliegenden Gründen wieder aufgelöst.

Ein weiterer Aspekt sollte nicht außer Betracht gelassen werden: Der konsequente Einkauf über Einkaufsgemeinschaften kann langfristig dazu führen, dass das Verhältnis zu den sonstigen Handels-

partnern, auf die man z. B. auf der Absatzseite mehr angewiesen ist als auf der Bezugsweise, auch von denen mal weniger partnerschaftlich ausgelegt werden kann.

## **1.2 Bezugskooperationen bei Investitionsgütern**

Ein Beispiel dafür ist der gemeinsame Einkauf von Neumaschinen. Oft gleichen sich die Anforderungen an Traktoren, Erntemaschinen, Transporttechnik, Futtertechnik und anderen Standardmaschinen, so dass gemeinschaftliche Ausschreibungen von mehreren Einheiten der gleichen Ausstattung oder auch individuell konfigurierten Maschinen zu nicht unbedeutenden Einkaufsrabatten führen können. Dies ist einer der Gründe dafür, dass viele Hersteller vermehrt persönlich mit ihrem Personal in den Verkauf an die Seite ihrer Händler treten und im Nachgang diese am Verkaufserfolg beteiligen. Er braucht den Händler mit seiner Werkstatt vor Ort für Maschineneinsatz, Garantieabwicklung und spätere Betreuung und Instandhaltung.

### **1.2.1 Organisation**

Der gemeinsame Einkauf von Investitionsgütern ist aufgrund des Abstimmungsbedarfs hinsichtlich Ausstattung der einzelnen Maschinen und die Erstellung sowie die Durchführung der Ausschreibung oft zeitintensiver, als er für den Einzelbetrieb alleine wäre. Auch nach Festlegung auf Fabrikat und Modell besteht nicht selten erheblicher Zeitbedarf für Verhandlungen und Abwicklung. Die Initiatoren dieser Einkaufsgemeinschaften sind oft auch die Organisatoren, die die Ausschreibungen erstellen und durchführen. Der Teilnehmerkreis ist nicht so überregional, wie bei Einkaufsgemeinschaften für Betriebsmittel. In aller Regel kennt man sich.

### **1.2.2 Motive/Effekte**

Hauptmotivation für die Teilnehmer ist die Realisierung eines zusätzlichen Einkaufsrabatts. Ein weiteres Motiv, das zunimmt, ist die Möglichkeit gemeinschaftlich auch auf Maschinennutzungsmodelle wechseln zu können, die bisher nur sehr großen landwirtschaftlichen Unternehmen oder Agrargesellschaften angeboten wurden. Hierzu gehören z. B. von den einschlägigen Marken aufgelegte, vergleichsweise günstige Wartungs- und Mietmodelle für die Schlüsselmaschine Traktor. Mit mittelfristiger Bindung an die Marke garantiert der Hersteller mit seinen Vertragswerkstätten die Bereitstellung von Neumaschinen, deren Wartung und frühzeitigen Austausch mit denen der neuesten Generation zu einem Stundenfestpreis. Damit wird es auch kleinen Betrieben mit nicht ganz guter Maschinenauslastung möglich, am technischen Fortschritt schneller und vergleichsweise günstiger zu partizipieren. Für diese Einkaufsgemeinschaft gilt das, was für alle Gelegenheiten gilt, wenn sich Menschen mit gemeinsamen Zielen treffen: Oft entwickeln sich aus solchen Einkaufsgemeinschaften langfristige Partnerschaften.

### **1.2.3 Voraussetzungen/Konflikte**

Langlebige Investitionsgüter sind keine Betriebsmittel, die jährlich und unterjährig bezogen werden. Sie sind normalerweise auch nicht so standardisiert wie Betriebsmittel. Je individueller sie sind, desto weniger eignen sie sich zum gemeinsamen Einkauf. Der Beginn solcher Einkaufsgemeinschaften ist oft zufällig, weil sich bekannte Landwirte zusammenfinden die gerade zum selben Zeitpunkt vor der Entscheidung stehen, in gleiche oder ähnliche Maschinen zu investieren. Sie zeichnen sich durch eine gewisse Flexibilität und Kompromissbereitschaft hinsichtlich Ausstattung und anderen Modalitäten aus.

Sind deren Betriebszweige ähnlich gelagert, so fällt es ihnen leichter auch zukünftig im gleichen Rhythmus gemeinsam die Ersatzinvestition zu tätigen.

### **1.3 Absatzkooperationen Handel/Verarbeitung**

Absatzkooperationen haben in der Landwirtschaft Tradition. Sie sind vielfältig, und unterscheiden sich in der Tiefe der Organisationsgrade sowie den Zielgruppen, bzw. den Absatzwegen.

Das klassische Beispiel für Absatzkooperationen waren die Milchviehhalter, die sich genossenschaftlich organisierten, um gemeinsam ihre Milch zu handelsfähigen Produkten zu verarbeiten und zu vertreiben. Es wurden somit zwei Motive bedient: die Verarbeitung und die Vermarktung. Kostenminimierender technischer Fortschritt und Marktentwicklungen erhöhten den Konzentrationsdruck auf die zunächst regionalen Zusammenschlüsse hin zu großen, überregionalen Strukturen. Aus überschaubaren Gemeinschaften wurden Konzerne mit ihren eigenen Herausforderungen und den Auswirkungen auf die landwirtschaftlichen Betriebe. Genossenschaftliche Zusammenschlüsse zwischen Erzeugern und zwischen Erzeugern und Endkunden nehmen wieder zu (siehe unten).

#### **1.3.1 Motive/Effekte**

Neben Kosteneffizienz und Wettbewerbsvorteilen in der Vermarktung bestehen weitere Motive zur Gründung solcher Absatzkooperationen. Im Kartoffel- und Feldgemüsebereich (Zwiebeln) wurden Erzeuger- und Einkellerungsgemeinschaften gegründet und deren Investitionen in gemeinschaftliche Lagerkapazitäten staatlich gefördert. In einzelnen Bundesländern bestehen diesbezüglich weiterhin Investitionsförderprogramme. Dass dieses Motiv aber auch Investitionen fehlleiten kann, zeigt folgendes Beispiel: Einem neuaufkommenden Boom folgend wurden vor Jahren Ölsaaterzeuger- und -verarbeitungsgemeinschaften gegründet. Hintergrund war die indirekte staatliche Förderung des Pflanzenöls als alternativer Treibstoff in Dieselmotoren. Nach relativ frühzeitigem Wegfall der Steuerbegünstigung des alternativen Treibstoffs war die selbst in größeren Zusammenschlüssen immer noch kleinskalierte Rapsverarbeitung zu Öl und Kuchen nicht mehr wettbewerbsfähig. In der Folge wurden die Anlagen wieder abgebaut und unter Wert verkauft. Zur Bedienung von Darlehen mussten die Gesellschafter in solchen Zusammenschlüssen finanzielle Einlagen nachschießen. Neben Chancen teilt man in solchen Absatzkooperationen auch Risiken.

#### **1.3.2 Organisation**

Die Organisationstiefe wächst mit den Tätigkeiten der Absatzkooperation. Werden lediglich Angebotsmengen aus dem Kreis der Mitglieder gemeinsam ausgeschrieben, so kann das Bündeln und Abrechnen der Einzelmengen ähnlich wie in den Bezugskooperationen für Betriebsmittel erfolgen (siehe oben).

Sowie gemeinschaftlich gelagert oder verarbeitet wird, steigen Arbeitsaufwand und Risiko und damit die Anforderung an Organisation und Rechtsform. Solche Absatzgemeinschaften sollten wie ein eigenständiges Unternehmen geführt werden. Es bedarf klarer Verantwortungsbereiche für den Betrieb, die Geschäftsführung und die Aufsicht aus dem Kreis der Mitglieder/Gesellschafter. Fehlende Regeln und falsche Rechtsform begrenzen oft den Erfolg und den Fortbestand dieser Kooperationen.



## 1.4 Direktvermarktung an den Endkunden

Ein erfolgreiches Beispiel für die gemeinschaftliche Direktvermarktung von landwirtschaftlichen Produkten an den Endkunden sind regionale Vermarktungsgemeinschaften für sogenannte Bauernboxen, die an den Endkunden geliefert werden. Begonnen hat diese besondere Form der Direktvermarktung mit der Gemüsebox, die der Endkunde mehrere Tage zuvor beim regionalen Gemüsebauern bestellte. Weil das Angebot des einzelnen Landwirts in Variation und Menge begrenzt ist, konnte der Kunde in der Regel nur zwischen zwei oder drei Standardzusammenstellungen und Größen auswählen. Und wenn die Nachfrage für bestimmte Produkte auch noch größer als das Angebot ist, so musste er damit rechnen, eine andere Warenzusammenstellungen zu erhalten als ausgewählt. Darunter leidet die Kundenzufriedenheit, so dass auch ein mehrwöchiges Abonnement langfristig nicht zur Kundentreue beiträgt. Will der einzelne Landwirt nicht zum Gemüsehändler werden und dessen Probleme zu seinen eigenen machen, so wird der Erfolg begrenzt sein.

Ein weiteres gutes Beispiel für solche Absatzkooperationen ist der gemeinschaftliche Internet-Auftritt zur überregionalen Vermarktung von Umweltleistungen, wie z. B. Patenschaften für Blühflächen.

### 1.4.1 Motive/Effekte

Den beiden Megatrends des Konsums regionaler Lebensmittel und der Inanspruchnahme von Lieferservice vor die Haustür folgend schließen sich mehrere Landwirte regional zusammen und bieten gemeinsam ihre Produkte auf einer Online-Plattform zur Lieferung frei Haus an. Sie ergänzen sich dabei in Produktart und -verfügbarkeit und bieten damit dem Endkunden eine größere Auswahlmöglichkeit für die Lieferung ins Haus. Damit erhöhen sie direkt die Kundenzufriedenheit und indirekt die Kundenbindung ohne die Nachteile, die bei Zukauf von Handelsware zu realisieren und bleiben authentisch und damit ihren Vermarktungsprinzip „Vom Erzeuger direkt auf den Tisch“ treu. Neben dem Kostensenkungseffekt für Erstellung und Unterhalt der gemeinsamen Online-Plattform steigt die Chance zur Erschließung und Erweiterung des Kundenstamms.

### 1.4.2 Organisation

Der Organisationsgrad ist hoch und bedarf klarer Strukturen und Verantwortungsbereiche. Zudem muss dem Haftungsrisiko in der Lebensmittelvermarktung Rechnung getragen werden, entweder in der Wahl einer haftungsbeschränkenden Rechtsform (wenn die Kooperation als Zwischenhändler auftritt) oder zumindest klarer, unmissverständlicher Bezeichnung der Lieferbeziehung zwischen Lieferant und Kunde.

Die Genossenschaft als Rechtsform findet in diesem Zusammenhang wieder zunehmend Anwendung, insbesondere dann, wenn auch die Absatzzielgruppe, der Endverbraucher stärker in Vermarktungskonzepte eingebunden werden soll bis zum Extrem des Modells der „Solidarischen Landwirtschaft“.

### 1.4.3 Voraussetzungen/Konflikte

Vielfalt birgt Konfliktpotenzial! Diese Art der beschriebenen Absatzkooperation bedarf für ein langfristig erfolgreiches Gelingen anderer Voraussetzungen als die im Vorkapitel beschriebene Absatzkooperation mit der marktmächtigen Handelsstufe als Zielgruppe. Während dort möglichst hohe Angebotsmengen gleichmäßig homogener Produkte den gemeinsamen Vermarktungserfolg der Landwirte



steigern, könnte hier die Gefahr bestehen, dass die teilnehmenden Landwirte um dieselben Kunden buhlen. Das Konfliktpotenzial zwischen den teilnehmenden Landwirten ist geringer, wenn sie sich im Angebot vielfältig ergänzen, d. h. weniger in Konkurrenz um denselben Kunden stehen. Die Angebots-ergänzung kann regionaler Natur sein, d. h. die Abstände zwischen den liefernden Landwirten sind groß genug, so dass man eben nicht um denselben Kunden buhlt (kann u. a. auch bei der gemeinsamen Vermarktung von Blühflächen-Patenschaften relevant sein). Viel wichtiger für den langfristigen Erfolg in der gemeinsamen Vermarktung von sog. Bauernboxen ist aber, dass sich die Anbieter in der Produktart ergänzen, somit ein großes Sortiment angeboten werden kann.

## II. Recht

### 1. In Betracht kommende Rechtsformen

Für den einfachen Hofladen reicht die Rechtsform einer GbR oder einer OHG aus. Der Kreis der beteiligten Landwirte ist überschaubar, der finanzielle Einsatz begrenzt und die interne Abstimmung kann im Tagesgeschäft „auf Zuruf“ erfolgen. Gleichwohl sollten die wesentlichen Absprachen im Rahmen eines Gesellschaftsvertrages fixiert werden, wie die zu leistenden Beiträge der Gesellschafter, die Laufzeit und Kündigungsmöglichkeit, Stimm- und Vertretungsrechte, die Erfolgsbeteiligung und Regelungen zur Auseinandersetzung bei Beendigung der Kooperation.

Wird der gemeinsame Hofladen erweitert, kommt z. B. eine Gastronomie, die Vermarktung von Fremdprodukten und/oder das Anbieten von Freizeiteinrichtungen hinzu und erfordert diese Erweiterung der Angebotspalette auch erhebliche Investitionen, sollten die Beteiligten auf eine GmbH & Co. KG oder GmbH zurückgreifen. Dadurch kann die Geschäftsleitung auf eine oder mehrere dafür bestimmte Personen delegiert werden. Zudem kann durch diese Rechtsform eine Beschränkung der Haftung erreicht werden. Dabei ist der jeweilige Einzelfall zu betrachten.

Etwas komplexer sind die Anforderungen an eine staatlich anerkannte Erzeugerorganisation. Die Erzeugerorganisationen haben aufgrund ihrer Förderfähigkeit und der Freistellung vom Kartellverbot ihre rechtliche Ausgangsgrundlage im EU-Recht. Auf nationaler Ebene sind sie im Agrarorganisations- und Lieferketten-Gesetz (AgrarOLkG) und der entsprechenden Verordnung (AgrarOLkV) verankert. Obgleich der Verordnungsgeber die Rechtsform der juristischen Person des Privatrechts oder des öffentlichen Rechts und Personenvereinigungen des Privatrechts zulässt, sind derartige Kooperationen zumeist als e. G. oder wirtschaftlicher Verein (w. V.) konzipiert. Der wirtschaftliche Verein unterscheidet sich vom e. V. als sogenannter Idealverein insbesondere dadurch, dass er das Ziel verfolgt, seinen Mitgliedern Vermögensvorteile zu verschaffen, er seine Rechtsfähigkeit durch eine staatliche Verleihung erlangt und er nicht im Vereinsregister einzutragen ist.

### 2. Anforderungen an eine Erzeugergemeinschaft

Damit eine Erzeugerorganisation staatlich anerkannt werden kann, muss ihre Gründung auf eine Initiative ihrer Gründungsmitglieder zurückzuführen sein und ihre Satzung bestimmte Mindestanforderungen erfüllen (z. B. Angaben zum Namen und zum Hauptsitz, Erfüllung der Anerkennungsvoraussetzungen, Ausübung einer demokratischen Kontrolle der Mitglieder, Mitgliedsbeiträge, sachgerechte

Ausübung der Aufgaben, Aufnahme und Beendigung der Mitgliedschaft und Sanktionen bei Verstößen gegen Mitgliedschaftspflichten). Sie muss zum Ziel haben, eine planvolle und insbesondere in quantitativer und qualitativer Hinsicht nachfragegerechte Erzeugung sicherzustellen, das Angebot und die Vermarktung der Erzeugung ihrer Mitglieder zu bündeln oder die Produktionskosten zu verringern und die Erzeugerpreise zu stabilisieren. Die staatlich anerkannten Agrarorganisationen sind im Agrarorganisationsregister einzutragen (<https://aoreg.ble.de/agrarorganisationen>).

Mitglied einer Erzeugerorganisation kann nur sein, wer bestimmte Agrarerzeugnisse erzeugt und grundsätzlich nicht Mitglied in einer anderen Erzeugerorganisation ist, mit Ausnahme im Erzeugerbereich Milch und Milcherzeugnisse. Die Organisation muss mindestens fünf aktive Mitglieder haben.

Die Mitglieder sind verpflichtet, mindestens 90 % ihrer zur Veräußerung bestimmten Agrarerzeugnisse, die in den Tätigkeitsbereich der Erzeugerorganisation fallen, durch die Organisation zum Verkauf anzubieten (Andienungspflicht). Hiermit korrespondiert eine Abnahmepflicht der Erzeugerorganisation. Sie kann durch einen Mitgliederbeschluss, der mit einer Mehrheit von  $\frac{2}{3}$  der Stimmen zu fassen ist, hiervon abweichende Regelungen treffen.

### 3. Festlegung der Qualitäts- und Preisparameter

Die wichtigsten Regelungselemente bei Absatzkooperationen beziehen sich auf die Fragen zu den Qualitätsparametern und darauf, wie der Kaufpreis ermittelt wird. Grundsätzlich kommen zwei unterschiedliche Regelungssysteme zur Anwendung. Die Qualitäts- und Preisparameter können in der Satzung der Kooperation fixiert sein oder es werden mit jedem einzelnen Mitglied bzw. Erzeuger Einzelvereinbarungen getroffen.

Wird auf eine Satzungsregelung abgestellt, enthält diese zumeist die grundsätzliche Festlegung, dass die Vermarktung (ausschließlich) über die Kooperation zu erfolgen hat und die einzelnen Konditionen in einer Lieferungsordnung festgehalten werden. Die Lieferungsordnung greift in der Regel die Andienungspflicht auf und konkretisiert sie, beschreibt die Qualitätsmerkmale des anzuliefernden Produktes und regelt die Preisanpassungen bei Abweichungen, legt den Übergabeort und die Transportleistungen fest, hält fest, wie der Ankaufspreis ermittelt wird (in der Regel nach billigem Ermessen durch den Vorstand der Kooperation) und enthält Regelungen zu Strafzahlungen und Schadensersatz, zur Haftung und zu Reklamationen.

Auch bei Einzelvereinbarungen ist insbesondere im Milchsektor eine feste Laufzeit mit einer Andienungspflicht vorgesehen. Regelmäßig nimmt auch hier der Vorstand der Kooperation die Kaufpreisbestimmung nach billigem Ermessen vor, wobei zumeist Vergleichspreise eine Grundlage bilden sollen. Der entscheidende Unterschied zur satzungsgemäßen Festlegung der Andienungspflicht liegt bei Einzelvereinbarungen darin, dass es sich in der Regel um Allgemeine Geschäftsbedingungen handelt. Die AGB-Kontrolle kann sich z. B. auf die Regelungen zur Laufzeit und zu den Kündigungsmöglichkeiten, auf Festlegungen zur Gewährleistung und Nichterfüllung sowie auf die Transparenz der Kaufpreisbestimmung beziehen.

### III. Steuern

#### 1. Steuerliche Aspekte für Bezugs- und Absatzkooperationen

Für die Besteuerung von Bezugs- und Absatzkooperationen ist zunächst der Unterschied von Landwirtschaft (Besteuerung nach § 13 EStG) und Gewerbebetrieb (Besteuerung nach § 15 EStG) bedeutend.

Einkünfte aus dem Betrieb von Land- und Forstwirtschaft erzielt, wer Pflanzen und Pflanzenteile mit Hilfe von Naturkräften gewinnt. Dagegen liegen Einkünfte aus einer gewerblichen Tätigkeit vor, wenn sich ein Unternehmer selbstständig, nachhaltig, mit der Absicht Gewinn zu erzielen am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr beteiligt und weder Land- und Forstwirtschaft noch einen freien Beruf ausübt. Wenn ein Landwirt Wirtschaftsgüter, z. B. Maschinen anschafft, die er nicht für seinen Betrieb benötigt und er damit Dienstleistungen für Dritte erbringt, wird er also gewerblich tätig. Der Bundesfinanzhof (BFH) hat entschieden, dass dies auch der Fall ist, wenn er Wirtschaftsgüter gelegentlich in der eigenen Landwirtschaft einsetzt (unter 10% der Nutzung). Außerdem ist auch von einer gewerblichen Tätigkeit auszugehen, wenn der Erlös aus den soeben genannten Dienstleistungen ein Drittel des Gesamtumsatzes ausmacht oder jährlich einen Betrag von 51.500 € übersteigt.

Für Bezugs- und Absatzkooperationen fallen die Einkünfte damit steuerlich meist unter „Einkünfte aus Gewerbebetrieb“, so dass sich im Folgenden darauf zu konzentrieren ist.

#### 2. Besteuerung von Personengesellschaften als Erzeugerorganisation

Eine Bezugs- und Absatzkooperation kann als Personengesellschaft gegründet werden. Damit wird nicht die jeweilige Personengesellschaft zur Einkommensteuer veranlagt, sondern vielmehr die einzelnen Gesellschafter der Personengesellschaft. Bei Personengesellschaften wie der GbR, OHG und GmbH & Co. KG sind insbesondere die Einkommensteuer, die Gewerbesteuer und die Umsatzsteuer zu beachten.

##### 2.1 Einkommensteuer

Gewinne von Personengesellschaften werden grundsätzlich unabhängig vom Thesaurierungsverhalten mit Einkommensteuer belegt, die die jeweiligen Gesellschafter abzuführen haben. Dies geschieht nicht bei der Personengesellschaft selbst, da diese kein einkommensteuerpflichtiges Steuersubjekt darstellt. Das bedeutet, bei der Einkommensteuer der Personengesellschaft wird jeder Gesellschafter für sich als Steuerzahler herangezogen und erzielte Gewinne werden anteilig auf die Gesellschafter verteilt.

Die Höhe der Einkommensteuer leitet sich aus der Höhe des erzielten Einkommens ab. Sie beträgt in der Regel zwischen 14% und 42%, wobei ein Steuerfreibetrag von 9.744 € (für Eheleute wird dieser verdoppelt) gilt. Die Einkommensteuer bemisst sich nach den jeweiligen Steuertarifen des § 32a I EStG. Eine Ausnahme gilt bei Anwendung des § 34a EStG, bei dem ein nicht entnommener Gewinn auf Antrag ermäßigt besteuert werden kann.

Die Einkommensteuer ist progressiv, steigt also nicht linear zum Einkommen. Für die Einkommensteuer mit einem Gewinn über 274.612 € jährlich gilt ein erhöhter Steuersatz von 45%. Die Einkom-

mensteuer unterliegt dem Solidaritätszuschlag, so dass auch diese bei jedem Gesellschafter fällig wird. Er beläuft sich auf 5,5 %.

Bei Betriebsveräußerung oder Betriebsaufgabe gilt auf Antrag ein Freibetrag von 45.000 € ab einem Alter von 55 Jahren oder bei dauerhafter Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus wird Einkommensteuer erhoben. Der Freibetrag ist jedem Steuerpflichtigen nur einmal zu gewähren. Er ermäßigt sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt, so dass er ab 181.000 € wegfällt. Des Weiteren kann bei Betriebsveräußerung oder -aufgabe gem. § 34 III EStG ermäßigt besteuert werden. Der Steuersatz beträgt dann nur 56% des durchschnittlichen Steuersatzes, wenn der Steuerpflichtige mindestens 55 Jahre oder dauerhaft berufsunfähig ist. Die Ermäßigung kann nur einmal im Leben auf Antrag bewilligt werden.

Generell erfolgt bei Ledigen die Einkommensteuer nach der Einzelveranlagung. Im Falle einer Heirat können die Ehegatten in Bezug auf die Einkommensteuer zwischen der Einzelveranlagung und der Zusammenveranlagung wählen. Bei der Zusammenveranlagung werden die Einkünfte der Eheleute zusammengerechnet, wenn nicht ausdrücklich die Einzelveranlagung verlangt wird. Die Einkommensteuer wird dann in einer gemeinsamen Steuererklärung nach dem Splittingtarif berechnet, bei dem zunächst für die Hälfte des Einkommens anhand der Grundtabelle der Steuersatz zu bestimmen ist. Dieser Steuersatz wird danach verdoppelt. Dabei ergibt sich in nahezu allen Fällen eine niedrigere Steuer als bei der Einzelveranlagung.

Die Einkommensteuerpflicht bei Personengesellschaften beginnt mit Gründung und endet mit der Liquidation. Damit ist ein Gesellschafter bzw. eine natürliche Person durchgängig einkommensteuerpflichtig.

## 2.2 Gewerbesteuer

Zusätzlich zur Einkommensteuer kommt die Gewerbesteuer als Ertragssteuer in Betracht. Steuergegenstand ist der Gewerbebetrieb und seine objektive Ertragskraft. Der Gewerbesteuer unterliegt jeder Gewerbebetrieb, der im Inland betrieben wird. Besteuerungsgrundlage ist der Gewerbeertrag. Hebeberechtigt sind die Gemeinden, die den Gewerbesteuerhebesatz durch Beschluss selbst festlegen. Da die Gewerbesteuer von dem Gewerbesteuer-Hebesatz der Sitzgemeinde abhängig ist, ist sie von Gemeinde zu Gemeinde unterschiedlich.

Gewerbeertrag ist der zu ermittelnde Gewinn aus dem Gewerbebetrieb, der bei der Ermittlung des Einkommens für den dem Erhebungszeitraum entsprechenden Veranlagungszeitraum zu berücksichtigen ist, vermehrt und vermindert um Hinzurechnungen und Kürzungen. Der Gewerbebetrag wird u. a. um Entgelte für Schulden, Miet- und Pachtzinsen, Rentenzahlungen, Leasingraten und Lizenzaufwendungen erhöht (Hinzurechnungen). Kürzungen sind beim Einheitswert von Gebäuden, bei Gewinnanteilen aus qualifizierten Beteiligungen oder bei ausländischen Gewinnanteilen zu beachten. Der Gewerbeertrag ermäßigt sich bei natürlichen Personen und Personengesellschaften um einen Freibetrag in Höhe von 24.500 € (höchstens jedoch in Höhe des Gewerbeertrags).

Die tarifliche Einkommensteuer wird durch eine pauschalierte Anrechnung der Gewerbesteuer ermäßigt, soweit sie anteilig auf die im zu versteuernden Einkommen enthaltenen gewerblichen Einkünfte fällt. Der Ermäßigungsbetrag beträgt das 4-fache des maßgeblichen Gewerbesteuer-Messbetrages. Diese Bestimmung führt dazu, dass sich in Orten mit einem geringen Hebesatz (unter 400) die Gewerbesteuer mit dem Anrechnungsbetrag für die Einkommensteuerschuld deckt und damit keine Steuer-

belastung entsteht. Wenn der Gewerbetreibende mehr auf seine Einkommensteuerschuld angerechnet bekommt als er tatsächlich Gewerbesteuer erbringen muss, dann ist die Anrechnung der Gewerbesteuer auf die tatsächlich zu zahlende Gewerbesteuer beschränkt.

**Beispiel:** Das Finanzamt ermittelt einen Gewerbesteuermessbetrag von 900 €. Die Gemeinde hat im Fall a) einen Hebesatz von 270% und im Fall b) einen Hebesatz von 410%. Die Gewerbesteueranrechnung beträgt in beiden Fällen 3.600 € (900 € x 4). Die tatsächlich zu zahlende Gewerbesteuer beträgt

für Fall a) 2.430 € (900 € x 270%) und

für Fall b) 3.690 € (900 € x 410%).

In der Folge bekommt der Gewerbetreibende eine Anrechnung auf die Einkommenssteuer von 2.430 € (beschränkt) bzw. 3.600 € (unbeschränkt).

Gewerbesteuer wird ab dem Zeitpunkt erhoben, ab dem das Unternehmen erstmals alle Voraussetzungen zur Annahme eines Gewerbebetriebs erfüllt. Die Steuerpflicht endet üblicherweise durch Liquidation, sofern die geschäftliche Tätigkeit eingestellt wird, keine Wirtschaftsgüter mehr bilanzierbar sind und ein etwaiges Sperrjahr nach der Liquidation verstrichen ist.

### 2.3 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer ist eine Steuer, die den Austausch von Lieferungen und Leistungen (= Umsatz) besteuert. Bemessungsgrundlage ist das Entgelt, das ein Unternehmer für seine Leistungen im Inland erzielt. Die Umsatzsteuer wird prozentual vom Entgelt berechnet und bildet zusammen mit diesem den vom Lieferungs-/Leistungsempfänger zu entrichtenden Preis. Der Steuersatz beläuft sich seit 2007 auf 19%. Der ermäßigte Steuersatz, z. B. für Lebewildvieh oder Lebensmittel beträgt 7%. Eine Umsatzsteuer wird für Kleinunternehmer nicht erhoben, wenn der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern im vorangegangenen Kalenderjahr 22.000 € nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 € nicht übersteigen wird. Umsatzsteuer bezahlt jeder Betrieb mit Beginn des Austausches von Lieferungen und Leistungen. Diese entfällt dann mit Beendigung dieses Austausches.

### 2.4 Buchführungs- und Bilanzierungspflicht

Es besteht eine Verpflichtung der Personengesellschaft zur handelsrechtlichen Bilanzierung gem. §§ 238 ff HGB. Personengesellschaften haben möglicherweise zusätzlich zur Handelsbilanz eine Sonderbilanz und eine Ergänzungsbilanz aufzustellen. Die Sonderbilanz dient der zweistufigen Gewinnermittlung. Sie ist erforderlich, wenn Sonderbetriebsvermögen bei einzelnen Mitunternehmern entsteht. Die Ergänzungsbilanzen dienen der Verhinderung der Mehrfachbesteuerung sowie der personellen Zuordnung von stillen Reserven bzw. stillen Lasten bei Personengesellschaften. Darin sind keine Wirtschaftsgüter abgebildet, da sie als Wertkorrektur zu den Ansätzen in der Steuerbilanz zu sehen sind. Ziel ist es, eine Korrektur für die einzelnen Gesellschafter aufzuzeigen.

### 3. Besteuerung von Kapitalgesellschaften als Erzeugerorganisation

Eine Bezugs- und Absatzkooperation kann als Kapitalgesellschaft gegründet werden. Die Kapitalgesellschaft ist eine auf einem Gesellschaftsvertrag beruhende Körperschaft des privaten Rechts, deren Mitglieder einen gemeinsamen, meist wirtschaftlichen Zweck verfolgen. Sie gehört zu den juristischen Personen. Kapitalgesellschaften sind durch gesetzlich festgelegte Kapitalaufbringungs- und Kapitalerhaltungsvorschriften gekennzeichnet. Zu ihnen gehören insbesondere die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die AG, die SE, die KGaA und die UG (haftungsbeschränkt).

Als rechtsfähige Vereinigung für eine Erzeugerorganisation kommen außerdem noch der wirtschaftliche Verein sowie die eingetragene Genossenschaft in Betracht. Die eingetragene Genossenschaft wird als Gesellschaft mit nicht abgeschlossener Mitgliederzahl angesehen, deren Zweck darauf gerichtet ist, den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern.

Bei Kapitalgesellschaften wie der GmbH werden insbesondere die Körperschaftsteuer, die Gewerbesteuer und die Umsatzsteuer fällig. Die Ebene der Gesellschafter wird erst bei der Ausschüttung von Gewinnen berührt. Kraft ihrer Rechtsform ist die Kapitalgesellschaft buchführungspflichtig gem. § 238 HGB.

#### 3.1 Körperschaftsteuer

Neben den Kapitalgesellschaften sind Vereine (mit einem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb) und Genossenschaften uneingeschränkt körperschaftsteuerpflichtig, wenn sie ihre Geschäftsleitung oder ihren Sitz im Inland haben.

Die Körperschaftsteuer ist eine (Kalender-)Jahressteuer. Gemeinnützige Körperschaften (Vereine ohne wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb) und politische Parteien sind von der Körperschaftsteuer befreit. Bemessungsgrundlage für die Körperschaftsteuer ist das zu versteuernde Einkommen. Seit 2008 beträgt der Steuersatz 15 %. Nachträglich fällt der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer an, so dass sich eine Belastung von 15,825 % ergibt. Die Zahlung wird einen Monat nach Festsetzung durch den Steuerbescheid fällig, sofern sie nicht durch Vorauszahlungen bereits ausgeglichen ist. Vorauszahlungen sind zum 10.03., 10.06., 10.09. und 10.12. fällig.

Bezüglich des Beginns der Körperschaftsteuerpflicht unterscheidet man drei Stadien. Der Beschluss der Gründung (Vorgründungsgesellschaft) begründet noch keine Körperschaftsteuer-, sondern nur eine Einkommensteuerpflicht. Sobald der Gesellschaftervertrag notariell beurkundet ist, besteht für die dann vorliegende Vorgesellschaft die Pflicht zur Körperschaftsteueranmeldung. Das gleiche gilt auch für die sodann im Register eingetragene Gesellschaft. Die Pflicht, Körperschaftsteuer zu entrichten endet üblicherweise durch Liquidation, sofern die geschäftliche Tätigkeit eingestellt wird, keine Vermögensgegenstände mehr bilanzierbar sind und ein etwaiges Sperrjahr nach der Liquidation verstrichen ist.

Die für eine Erzeugergemeinschaft besonders gerne genommene eingetragene Genossenschaft oder der wirtschaftliche Verein sind ebenfalls körperschaftsteuerpflichtig. Die Gewinnermittlung erfolgt grundsätzlich ebenso durch Vermögensvergleich (Bilanzierung). Die Genossenschaft ist körperschaftsteuerpflichtig ab ihrer Gründung (Gründungsversammlung und Satzungsbeschluss).



### 3.2 Gewerbesteuer

Kapitalgesellschaften wie z. B. die GmbH sind kraft ihrer Rechtsform Gewerbebetrieb und zahlen damit genauso wie Personengesellschaften, die einen Gewerbebetrieb führen, Gewerbesteuer. Ein Freibetrag wie bei den Personengesellschaften (siehe oben) oder eine Anrechnung auf die Einkommensteuer gibt es bei Kapitalgesellschaften nicht.

Kraft Rechtsform ist auch die Genossenschaft gewerbesteuerpflichtig. Wirtschaftliche Geschäftsbetriebe des Vereins sind von der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer befreit, soweit die Einnahmen einschließlich Umsatzsteuer die Grenze von 45.000 € im Jahr nicht übersteigen (§ 64 III AO). Die Gewerbesteuerpflicht beginnt und endet wie bei den Personengesellschaften.

Die Formel zur Berechnung der Gewerbesteuer:

Gewerbesteuermessbetrag = Gewerbeertrag x 0,035 (3,5%)

Gewerbesteuermessbetrag x der örtliche Gewerbesteuerhebesatz = zu zahlende Gewerbesteuer

**Beispiel** der Berechnung: Der Gewerbeertrag in Höhe von beispielsweise 100.000 € wird für die Berechnung der Gewerbesteuer ohne Abzug des Freibetrags übernommen. Daraus ergibt sich folgende Berechnung für die Ermittlung des Gewerbesteuermessbetrags:  $100.000 \text{ €} \times 3,5\% = 3.500 \text{ €}$  Bei einem Hebesatz von 400% ergibt sich der folgende Betrag zur Festlegung der Gewerbesteuer:  $3.500 \text{ €} \times 400\% = 14.000 \text{ €}$

### 3.3 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer fällt unabhängig von der Rechtsform des Unternehmens für Bezugs- und Absatzkooperationen an. Damit unterliegen auch die Umsätze der Genossenschaften und wirtschaftlichen Vereine der Regelbesteuerung mit einem Steuersatz von 19% und bei besonderen Umsätzen gemäß § 12 Abs. 2 UStG dem ermäßigten Umsatzsteuersatz von 7%.

Ein besonderes Augenmerk bezogen auf die Umsatzsteuerpflicht ist auf die Aufsichtsratsvergütung zu legen. Eine Aufwandsentschädigung ist dagegen stets umsatzsteuerfrei, wenn sie in Auslagenersatz oder einer angemessenen Entschädigung für eine ehrenamtliche Tätigkeit besteht.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass diese Darstellungen lediglich die ganz allgemeinen Grundlagen für die Besteuerung von Bezugs- und Absatzkooperationen darstellen. Für Einzelheiten und Besonderheiten sollte stets ein Steuerberater mit in die Überlegungen einbezogen werden.



# DLG-Merkblätter. Wissen für die Praxis.

- DLG-Merkblätter 478, 479, 480, 482  
**Kooperationen in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 469  
**Wie plane ich in der Praxis richtig mit der Struktur der Betriebszweiganalyse (BZA)?**
- DLG-Merkblatt 447  
**Digitalisierung in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 446  
**Investitionsrechnung in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 434  
**Mehrgefahrenversicherungen in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 429  
**Vorsicht Umsatzsteuer**
- DLG-Merkblatt 428  
**Digitalisierung 4.0 für das landwirtschaftliche Büro**
- DLG-Merkblatt 423  
**Veränderungen in ländlichen Räumen aktiv gestalten**
- DLG-Merkblatt 421  
**Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel**
- DLG-Merkblatt 412  
**Nutzung der Buchhaltung zur optimalen Betriebsführung**
- DLG-Merkblatt 411  
**Milchpreisabsicherung an der Warenterminbörse**
- DLG-Merkblatt 402  
**Betriebsübertragung im Wege vorweggenommener Erbfolge**
- DLG-Merkblatt 394  
**Sachversicherungen in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 393  
**Rating in der Landwirtschaft**

**Download unter [www.DLG.org/Merkblaetter](http://www.DLG.org/Merkblaetter)**



**DLG e.V.**  
**Mitgliederservice**  
Eschborner Landstraße 122 • 60489 Frankfurt am Main  
Deutschland  
Tel. +49 69 24788-205 • Fax +49 69 24788-124  
Info@DLG.org • www.DLG.org