

## Landwirtschaft und MWSt.

Der Landwirt ist als Urproduzent grundsätzlich von der MWSt. ausgenommen. Vermehrt werden diese aber in der Paralandwirtschaft tätig. Was fällt nun alles unter die Pflicht und was nicht?

Die Urproduktion und deren nahestehenden Bereiche sind in der MWSt.-Branchen-Info 01 der Eidg. Steuerverwaltung umschrieben. Diese ist ab dem 1. Jan. 2010 gültig. Nachfolgende Erläuterungen sind ein Abriss aus dieser Branchen-Info 01. Als Urproduzenten gelten:

- Landwirte, die verwertbare Erzeugnisse aus dem Pflanzenbau und der Nutztierhaltung produzieren sowie naturnahe Flächen bewirtschaften.

### Welche Urprodukte sind nicht steuerpflichtig?

Als Urprodukte aus dem eigenen Betrieb gelten grundsätzlich nur unverarbeitete Produkte. Wo die Verarbeitung eigener Produkte typischerweise im Betrieb des Urproduzenten selbst oder teils ausserhalb des Betriebs erfolgt, ist trotz der Bearbeitung von einer Lieferung eigener Erzeugnisse auszugehen. Die Art der Vermarktung und der Abnehmerkreis spielen dabei keine Rolle, z. B.: Milch aus eigener Produktion zu Butter, Käse oder Eiscreme verarbeitet; Fleisch aus eigener Mast (ob auf dem Betrieb oder auswärts geschlachtet); Brot aus eigenem Getreide/Mehl hergestellt u. a. m. Erzielt nun der Urproduzent aus steuerbaren Leistungen einen Umsatz über Fr. 100 000.- pro Jahr, wird die Steuerpflicht ausgelöst. Darunter fallen als Beispiele folgende Tätigkeiten:

- Handel mit zugekauften Erzeugnissen der Land-, Forstwirtschaft und der Gärtnerei.
- Verkauf von Wein durch Weinbauern (selbst oder durch Dritte gekeltert).
- Landw. Lohnarbeiten, Betreiben einer Gastwirtschaft, Pferdepension, Schneeräumung u. a. Es ist deshalb von

Vorteil, in der Buchhaltung die Erlöse aus den steuerbaren Leistungen separat auszuweisen, damit aufgrund der detaillierten Umsätze die Mehrwertsteuerpflicht rasch abgeklärt werden kann.

### Welche Abrechnungsmethode ist sinnvoll?

Zu unterscheiden ist zwischen der «Effektiven Methode» und der «Saldosatz-Methode».

RATGEBER



Silvio Jäger

Bei der Saldosatzmethode wird eine halbjährliche Abrechnung auf den erzielten Umsätzen verlangt, daher entsteht ein geringer administrativer Aufwand. Je nach Tätigkeit unterliegen die Erlöse unterschiedlichen Sätzen. Nachteilig ist, dass keine Vorsteuer auf den Lieferantenrechnungen geltend gemacht werden kann. Bei der Effektivmethode rechnet man vierteljährlich ab. Dadurch entsteht ein hoher administrativer Aufwand, hingegen kann die Vorsteuer auf den Lieferantenrechnungen geltend gemacht werden. Diese Methode ist besonders bei grösseren Investitionen sinnvoll. Ein Wechsel auf die Saldosatzmethode ist danach frühestens nach drei Jahren möglich. Welche Methode nun schlussendlich gewählt wird, ist abzuwägen und sollte zusammen mit dem Treuhänder genau geklärt werden. Bei Fragen steht die Abteilung Treuhand und Schätzungen des Schweizerischen Bauernverbands unter Telefon 056 462 51 11 zur Verfügung.

Silvio Jäger, SBV Treuhand und Schätzungen

# Die Futtermühle auf dem Hof

**Schweinehaltung** / Schaumann Schweiz in Langenthal BE hat ihr Erfolgsrezept zur Senkung des Antibiotikaeinsatzes in der Schweinehaltung vorgestellt.

ROGGWIL ■ Geschäftsführer Thomas Brand, Leiter der Zweigniederlassung von Schaumann Schweiz mit Depot in Langenthal BE und 15 Mitarbeitern im Ausendienst, stellte den gut 50 Anwesenden vorerst die deutsche Holding Schaumann International vor, die Zweigniederlassungen in über 50 Ländern hat und das Versuchsgut Hülsenberg in Norddeutschland betreibt. Das Spezielle an Schaumann Schweiz liegt daran, dass es keine Futtermühle gibt, gemahlen und gemischt wird auf den Höfen, Schaumann liefert Premix und Beratung, beliefert und berät aber auch lokale Futtermühlen.

### Hohe Anforderungen für Verzicht auf Antibiotika

Voraussetzungen für den Verzicht auf präventiven Antibiotikaeinsatz sind laut Michael Knoch, Bereichsleiter Schweineproduktion bei Schaumann: «Top Management, top Fütterung, top Beratung, top Schweinestall und top Genetik.» Der Erfolg liege im Zusammenspiel der Faktoren. Bei der Umsetzung dieser hohen Anforderungen auf Betriebsebene biete der Schaumann Beratungsdienst aktive Unterstützung an.

Seine Erfahrungen sammelt Michael Knoch auf einem Partnerbetrieb mit 360 Muttersauen in der Ukraine, der vor zwei Jahren mit SPF-Sauen aus Österreich bestossen wurde, hygienisch sehr streng gehalten wird und der rund 28 Ferkel pro Sau und Jahr absetzt. Eine Schutzimpfung erhalten die Sauen nur gegen Rotlauf und Parvo. Antibiotika werden ausschliesslich zu therapeutischen Zwecken eingesetzt, so dass 99 Prozent der Tiere niemals damit in Kontakt kommen. «Nur Sauen in gu-



Michael Knoch von Schaumann, bei seinem engagierten Referat.

(Bild Josef Kottmann)

ter Kondition bringen einen ausgeglichenen Wurf», betonte Knoch, und fuhr weiter: «Wir müssen nicht auf möglichst viele Ferkel, sondern auf ausgeglichene Würfe züchten.» Am besten mache dies der Ferkelerzeuger mit F1-Kreuzungssauen, angepaart mit passendem Eber. Ferkel, die untergewichtig sind oder keine optimale Zitze haben, sollen bereits am 2. Lebenstag abgesetzt und während 14 Tagen in einer separaten Bucht mit Bilactal aufgezogen und bis zum 14. Tag ganz auf Ferkelfutter ange-

wöhnt werden. So kommen auch schwächere Ferkel mit und als Resultat ausgeglichene Ferkel beim Absetzen.

### Voraussetzungen für Mast ohne Antibiotika

Ein weiterer Grund für ausgeglichene Würfe und nicht zu stark abgesäugte Sauen liege darin, dass beim Schaumann-Konzept ausschliesslich Vollgetreide vermahlen und in der Regel keine Mühlennebenprodukte beigemischt wird, unterstrich der Referent. «Die besten Vorausset-

zungen für eine Mast ohne Antibiotika hat der geschlossene Zucht-Mast-Betrieb oder jener Mäster, der seine Ferkel immer aus dem gleichen Betrieb bezieht», so Michael Knoch. Eine weitere Möglichkeit biete ein System von wenigen Ferkelerzeugern, die alle vom gleichen Zuchtbetrieb remontiert würden und der belieferte Mäster ganz streng nach dem Rein-Raus-Prinzip arbeite. Hier habe der Handel noch viel nachzuholen, meinte Knoch.

Josef Kottmann

# Landwirte im «Boxen-Stopp» für neue Entscheidungen

**DLG-Unternehmertag** / Am 6. Dezember findet am Strickhof in Lindau ZH der DLG-Unternehmertag statt.

LINDAU ■ Gesellschaftliche Veränderungen machen vor der Landwirtschaft nicht Halt. Globale Märkte, neues Umweltbewusstsein, eine neue Ausrichtung in der Agrarpolitik und vieles mehr – Landwirte sind heute mit verschiedensten Herausforderungen konfrontiert. Produkte bekommen neue Bedeutung oder verlieren an Bedeutung, andere kommen dazu.

### Interessante Themen für jedermann

Der DLG-Unternehmertag Schweiz – Produzieren für den Markt! fokussiert den Themenkanon «Veränderung und Innovation», denn Landwirtschaft bedeutet nicht Stillstand, sondern ist als Prozess zu verstehen – wie alles im Leben. Wer zu dieser Erkenntnis kommt, findet neue Antworten auf die alten Fragen. Besser noch: Die alten Fragen werden neu gestellt. Aus «Wer kauft meine Produkte?» wird «Was biete ich an?» Die bekannte Frage «Wer zahlt mir den besten Preis?» verspricht mehr Gewinn, stellt der Landwirt sie so: «Wie steuere ich die Preisent-

wicklung?» Die alte Frage «Was tun gegen Konkurrenten?» verliert an Angstpotenzial in der neuen Fassung «Was macht mich eigentlich besser als die anderen?»

### Neues Denken – von Praktikern für Praktiker

Im Tagesgeschäft hat der Landwirt kaum Zeit, neue Ideen zu entwickeln, denn er befindet sich im Spagat zwischen Produktion und Absatz – und das unter dem Druck neuer Marktmechanismen. Stellt er sich der Aufgabe des Umdenkens doch, steht er zunächst allein da, und das, obwohl die neuen Fragen seine Kollegen in gleichem Masse bewegen dürften. Genau hier setzt der Unternehmertag an, denn den Überblick behält heute nur noch, wer im Austausch mit Praktikern aus allen Bereichen steht. Das geht nicht am Stammtisch. Damit ist nicht nur die Landwirtschaft gemeint.

Der DLG-Unternehmertag Schweiz bietet Austausch mit Kollegen aus der eigenen Branche genauso wie den Blick über den Tellerrand. Die Referenten

haben Krisen im eigenen Betrieb gemeistert und neue Wege eingeschlagen. Das mag anfangs hart gewesen sein – jetzt stehen

sie besser da als vorher. Von diesem Erfahrungshintergrund können die Teilnehmer profitieren – auch im Einzelgespräch.

Nicht Theorie büffeln, sondern Biografien und Unternehmenshistorien kennenlernen, die «Appetit auf mehr» machen. Das

ist die Devise. Zum Beispiel: Die Ausrichtung der Weinproduktion ist zwingend auf den Kunden und Liebhaber des speziellen Weins ausgerichtet. Kaspar Wetli aus dem Rheintal zeigt auf, wie er sich auf den Markt ausrichtet und seine Produktionskosten dabei im Griff hat. Am Nachmittag wird in einem der Forumsvorträge Hugo Heller seine Ideen und Strategien für die Unternehmensentwicklung im Zusammenhang mit dem Schweinemarkt darlegen. Im parallel stattfindenden Forum wird Kaspar Kuhn aus Illnau die Kundenorientierung und Kundenphilosophie seiner Unternehmung aufzeigen.

Der DLG-Unternehmertag Schweiz findet statt am 6. Dezember am Strickhof in Lindau ZH und ist ganztägig von 9.30 bis 16 Uhr. Wer dorthin kommt, kann seine neuen Erfahrungen aus dem ersten Teil am Nachmittag gezielt in zwei Foren vertiefen. Forum Produktionsbetriebe Milch und Fleisch und Forum Nischen-/Spezialprodukte.

Claude Gerwig, Leiter DLG-Büro Schweiz



Gesellschaftliche Veränderungen machen vor der Landwirtschaft nicht halt. Auch die Märkte werden weltweit globaler. (Bild Aline Künzi)