

Neue EIP-Projekte stellen sich vor, Teil 9

Wie viel Gras steht auf der Weide für die Kühe bereit?

Mit dem Ziel der Einführung, Anpassung und Weiterentwicklung eines Weidemanagement-Tools nach irischem Vorbild als Decision-Support-System für schleswig-holsteinische Weidebetriebe nahm die operationelle Gruppe (OG) „Weidemanager Schleswig-Holstein“ im Rahmen eines EIP-Projektes Anfang Juni 2018 die gemeinsame Projektarbeit auf. Arbeitsschwerpunkt des ersten Projektmonates bildete die Konzeption des Weidemanagement-Tools basierend auf individuellen Wünschen und Anforderungen der teilnehmenden Betriebe beziehungsweise den Erfahrungen, die mit alternativen Ansätzen beim irischen Projektpartner Teagasc vorlagen.

Dazu wurde ein Grasertragsmesser (Rising Plate Meter) in einer GPS-gestützten Version (Grasshopper) eingeführt. Das Gerät stellt eine Hilfe zur Ertragsabschätzung von Weidebeständen, dem Futtervorrat auf dem Betrieb, den Veränderungstrends im Verlaufe der Vegetationsperiode und der daraus abzuleitenden Managementoptionen dar. Aus drei teilnehmenden Betrieben werden erste Ergebnisse des vergangenen Jahres mitgeteilt.

Wer macht was und wie?

Die Mitglieder der operationellen Gruppe als landwirtschaftliche Vertreter der Urproduktion sind die Weidebetriebe Jörg Riecken, Max und Hanno Lammers, Christian Cordes, Dirk Petersen, Ernst Sötje, Bert Riecken, Roland Schade, Florian Sachau GbR, Versuchsgut Lindhof (Betriebsleiterin Sabine Mues) und Kirsten Wosnitz. Die Landwirte haben sich zusammen mit den Vertretern der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel (CAU) und dem Leadpartner bisher zweimal zu Arbeitstreffen zusammengefunden. Zielsetzung der Treffen waren die Erstellung von Arbeitsplänen und die Erklärung der Geräte sowie die Art und Weise der Datenerhebung. Dabei wurden die Grasshopper zunächst nur an drei OG-Mitglieder ausgegeben und die weitere Vorgehensweise besprochen sowie die Funktionsweise der Geräte erklärt. Die Landwirte haben daraufhin mit der



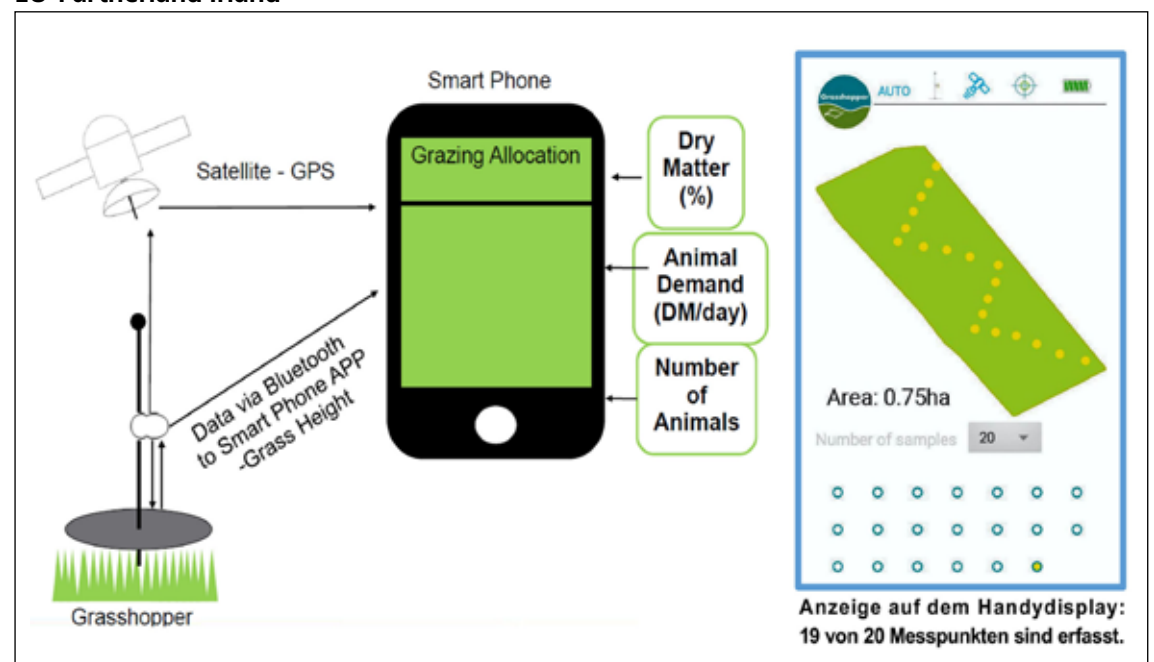
Mit dem Grasshopper werden wöchentlich die Weideparzellen abgelaufen, um die Zuwachsmenge an Gras zu ermitteln. Foto: Ulrike Duchâteau

Datenerhebung angefangen und die Daten dann der CAU zur Auswertung übergeben.

Der Projektbeginn

Da der Start des Projektes mit nachfolgender Bestellung der Messgeräte in der Mitte der typischen Vegetationsperiode für Grünland lag und das Gras zu diesem Zeitpunkt seine maximalen Wachstumsraten bereits überschritten hatte, wurde der Arbeitsschwerpunkt des ersten Projektjahres auf den Test beziehungsweise die Eichung an typischen Grünlandbeständen gelegt. Seit Anfang Juni wird das Grasshopper-Messsystem durch wöchentliche Probenahmen auf sieben Weidebeständen in Winnert, Ecklak, Großbarkau (2 x), Lindhöft, Wanderup und Trenthorst geeicht. Auf diesen Beständen werden auch auf klassische Weise Ertragsbeprobungen durchgeführt und Futterqualitätsanalysen im gewonnenen Probenmaterial ermittelt. Aufgrund des speziellen Designs der Versuchsanlagen lassen sich wöchentliche Wachstumsraten beziehungsweise Futterqualitätsveränderungen als wichtige Informationen für die Mitgliedsbetriebe ableiten. Im Anschluss an die Testphase starten

Übersicht 1: Digitale Lösung – Nutzung des technischen Fortschritts aus dem EU-Partnerland Irland



sich auch die übrigen sechs Mitglieder der operationellen Gruppe mit dem Grasshopper-Managementsystem aus.

Die Funktionsweise

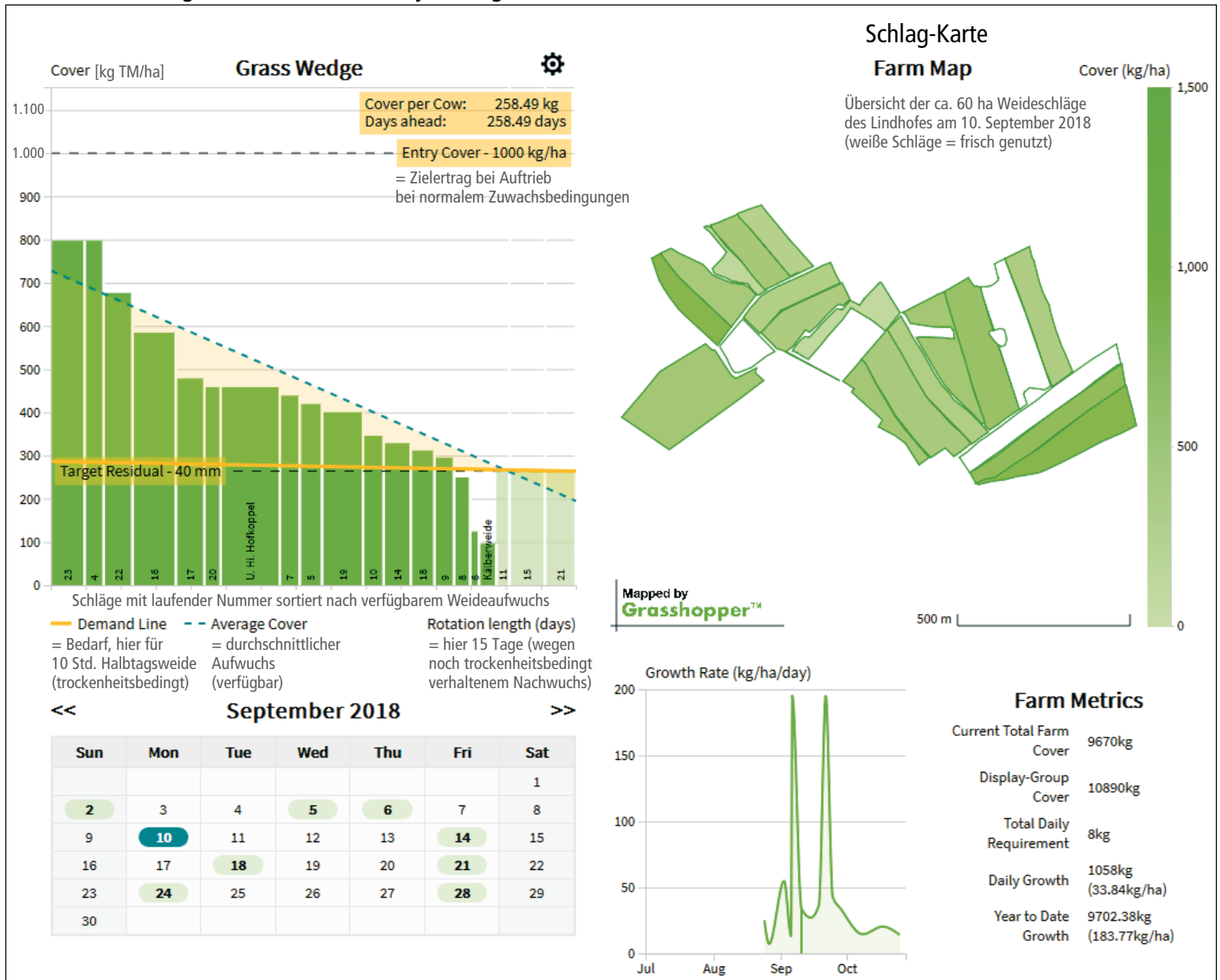
Regelmäßig einmal in der Woche werden die Weideparzellen repräsentativ abgelaufen (siehe Übersicht 1). Die Absenkung der Platte pro Einstich ermittelt die Aufwuchshöhe. Daraus wird bei gegebener Triebdichte des Bestandes der Ertrag geschätzt, im Smartphone angezeigt und via GPS an den Betriebs-PC übermittelt. Die Übersicht 2 zeigt Ergebnisse von Messungen am 10. September 2018 vom noch durch die Trockenheit geprägten Versuchsbetrieb Lindhof der CAU. Im Normaljahr wür-



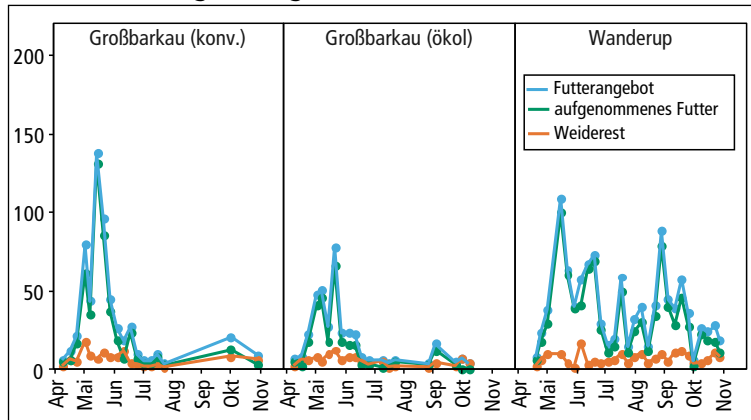
Das entwickelte Tool wird schleswig-holsteinische Betriebe beim Weidemanagement unterstützen. Foto: Isa-Maria Kuhn

de man bei 1.000 kg TM/ha aufreiben. Hier ist im aktuellen Beispiel das Angebot für die Kühe von 8 kg TM/Tag in Einklang mit dem Nachwuchs gebracht. Zu dem Zeitpunkt reichte es nur für Tagesweide. Die 15 kg TM Bedarf für jede Kuh (es sind in diesem Fall tragende Jerseys mit 450 kg Körpergewicht im sechsten bis siebten Laktationsmonat) wurde durch Zufütterung von 3 kg Kraftfutter und 4,5 kg TM Silage über Nacht im Stall erreicht. Gewöhnlich würde zu diesem Zeitpunkt noch keine Silage zugefüttert. Aber 2018 fraßen die Kühe schneller, als das Gras nachwachsen konnte. Eine Woche später war der Zuwachs so gut, dass bis zum 5. Oktober wieder Tag und Nacht geweidet werden konnte und sich die Zufütterung auf 2 bis 3 kg Kraftfut-

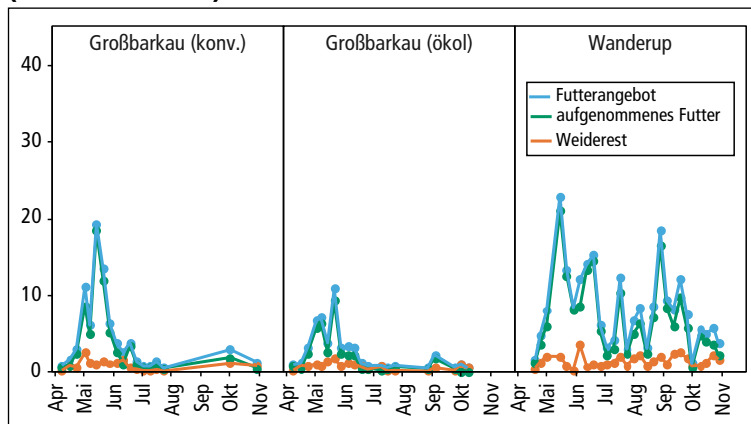
Übersicht 2: Verfügbarer Weideaufwuchs je Schlag



Übersicht 3: Portionsweide: tägliche Trockenmasse-Zuwachsrate (kg/ha/Tag)



Übersicht 4: Portionsweide: Futterangebot und Weiderest (in dt TM/Hektar)



ter je Kuh und Tag beschränkte. Ab dem 5. Oktober war es in der Nachtperiode zu dunkel, sodass bis zum 5. Dezember noch eine gute Tagesweide vorhanden war.

Erste Jahresergebnisse

Für die Entscheidung, welche Parzelle als nächste mit den Tieren zu bestoßen ist, liefert der Grasshopper sofort eine entsprechende Information. In Übersicht 3 sind die täglichen Zuwachsraten in drei Betrieben dargestellt. Deutlich zu erkennen sind das geringere Ertragsniveau auf vergleichbaren Standorten in dem ökologischen Betrieb im Vergleich zum konventionellen Futterbaubetrieb sowie die Auswirkungen der Trockenheit. Im Betrieb in Wanderup

verlief dagegen das Graswachstum relativ gleichmäßig über den Sommer. In Übersicht 4 sind das Futterangebot und der Weiderest wiedergegeben. Als Differenz ergibt sich dann der Nettoweideertrag. Auf Basis des verzehrten Weidefutters lassen sich die auf der Weide erzielten Milcherträge kalkulieren, welche wiederum für die Berechnung der Wirtschaftlichkeit der Weidemilcherzeugung unerlässlich sind.

Dr. Johannes Thaysen
Landwirtschaftskammer
Tel.: 0 43 31-94 53-323
jthaysen@lksh.de

Dr. Ralf Loges
Christian-Albrechts-Universität
zu Kiel

FAZIT

Auch wenn der Projektbeginn in das Dürrejahr 2018 fiel, so konnten doch erste methodische Arbeitsschritte des EIP-Projektes „Weidemanager Schleswig-Holstein“ umgesetzt werden. Die Technik des Grasshoppers funktionierte bei der Datenübertragung dabei nicht immer einwandfrei, sodass gegenwärtig auch an alternativen Lösungen gearbeitet

wird. Die für das Weidemanagement notwendigen Daten ermöglichen die Nutzung der Weide in einem für die Futteraufnahme optimalen Stadium und bilden gleichzeitig die Grundlage für eine weitergehende Auswertung zur Ökonomik der Weidemilcherzeugung. In diesen Tagen steht das Projekt in den Startlöchern für die neue Weidesaison.

Beratung rund um das Geld: Wenn Ackerflächen zum Bauland werden

Wann ist der Verkauf gewerblich?

Wenn sich Landwirte aktiv an der Baulandentwicklung beteiligen, wird das schnell eine gewerbliche Tätigkeit. Wo die Grenze liegt und wann Baulandverkäufe möglicherweise gewerblich werden, soll in diesem Artikel herausgearbeitet werden.

Wenn Landwirte eine bislang landwirtschaftliche Fläche als Bauland verkaufen, bewegen sie sich oft auf dünnem Eis. Gerne möchten sie die Fläche im Rahmen eines landwirtschaftlichen Hilfsgeschäftes veräußern. Denn nur in diesem Fall ist der Verkauf noch als landwirtschaftliche Tätigkeit einzustufen, sodass die Veräußerung zu Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft führt. Abzugrenzen sind die Fälle, in denen das Veräußerungsgeschäft als gewerblicher Grundstückshandel eingestuft wird. In

diesem Fall ist das jeweilige Grundstück mit Beginn der gewerblichen Tätigkeit nicht mehr dem Anlagevermögen des landwirtschaftlichen Betriebes zuzurechnen, sondern dem Umlaufvermögen des neu entstandenen Gewerbebetriebes.

Die negative Folge ist insbesondere, dass die Voraussetzungen für eine nach § 6b und § 6c Einkommensteuergesetz (EStG) begünstigte Reinvestition nicht mehr gegeben sind. Das bedeutet, dass der Gewinn aus der Veräußerung des Grundstücks in voller Höhe der Einkommensteuer unterliegt. Weiterhin kann neben der Einkommensteuer natürlich auch Gewerbesteuer auf die Veräußerungsgewinne anfallen.

Dennoch kann der gewerbliche Grundstückshandel bei sinnvoller Gestaltung wirtschaftlich lohnend sein. Wichtig ist, dass Land-

wirte – bevor sie aktiv in die Baulandentwicklung einsteigen – die steuerlichen Konsequenzen prüfen und erst dann entscheiden, inwieweit sie sich tatsächlich engagieren wollen. Problematisch wird es immer dann, wenn man nicht mit einer bewussten Entscheidung in den gewerblichen Grundstückshandel einsteigt, sondern unbewusst durch eigene Tätigkeit in den gewerblichen Grundstückshandel hineingleitet und dadurch immense steuerliche Nachteile entstehen. Schließlich geht es bei den Grundstücksgeschäften schnell um mehrere 100.000 € oder sogar Millionenbeträge.

● **Landwirtschaftliches Hilfsgeschäft oder gewerblicher Grundstückshandel?**

Die Veräußerung einer landwirtschaftlichen Fläche des landwirtschaftlichen Betriebes ist grund-

sätzlich dann noch als Hilfsgeschäft anzusehen, wenn sich der Vorgang ausschließlich auf die Parzellierung der Fläche und die Veräußerung derselben beschränkt. Die Größe der Fläche, die Anzahl der Parzellen und die Höhe des Gewinns sind dabei unbeachtlich.

Die Veräußerung ist jedoch als gewerblicher Grundstückshandel anzusehen, wenn der Landwirt Aktivitäten entfaltet, die über die Parzellierung und Veräußerung hinausgehen und die darauf gerichtet sind, den Grundbesitz zu einem Objekt einer anderen Marktgängigkeit zu machen. Solche Aktivitäten werden im steuerlichen Sprachgebrauch als schädliche Aktivitäten oder schädliche Tätigkeiten bezeichnet.

● **Abgrenzung „schädlicher und unschädlicher Aktivitäten“**

Soweit Aktivitäten des Landwirts im Zusammenhang mit der Bebau-