

Solawi Kooperationen gestalten

Die ersten Solawis, die sich gegründet haben, entwickelten sich aus und um einen bestehenden Betrieb. Mittlerweile gibt es vielfältige Arten, wie Solawis entstehen und sich organisieren. Immer häufiger sind auch mehrere Betriebe zusammen in eine Solawi eingebunden. Gründe dafür können die vorhandenen Betriebsstrukturen, der Wunsch nach einer breiteren Produktpalette, steigende Mitgliederzahlen o.Ä. sein. Im Folgenden soll eine Überblick zu verschiedenen Kooperationsformen von Solawis und die Besonderheiten, die bei der Umsetzung zu berücksichtigen sind, gegeben werden.

In der Vorbereitung

Kooperationstypen

Kooperation zwischen Verbraucher:innen-Gemeinschaft und Betrieb

Die Verbraucher:innen der Solawi organisieren sich in einer Verbraucher:innengemeinschaft (VG) und arbeiten mit einem Betrieb zusammen. Der Solawi-Gründungsimpuls kann dabei von der VG, dem Hof oder beiden gemeinsam ausgehen. Die VG kann gegebenenfalls als Körperschaft (Verein oder Genossenschaft) rechtlich verfasst sein, muss aber nicht. Diese »Grundform« der Kooperation kann auch als Blaupause für andere Kooperationsmodelle betrachtet werden.

Abkürzungen

VG = Verbraucher:innengemeinschaft

Mehr-Hof-Kooperationen

Die Solawi besteht aus einer VG und mehreren Betrieben. Dabei kann es zu Beginn eine starke oder auch wenig ausgeprägte Beziehung der beteiligten Betriebe untereinander geben. Die Betriebe können ihre gesamten Erzeugnisse, Betriebsteile oder auch einzelne Produkte in die Solawi hineingeben. Weiterhin gibt es die Möglichkeit, dass ein Betrieb mit mehreren VGs zusammenarbeitet, oder dass die VGs mit einer oder mehreren Solawis kooperieren.

Bei Kooperationen von zwei oder mehr Solawi-Betrieben stellen sich verschiedene Fragen:

- Wozu soll die Kooperation dienen und welche gemeinsame Grundlage braucht es, dass dieser Zweck erfüllt werden kann?
- Wie erfolgt die Budgeterstellung bei Kooperationen?
- Welche Gestaltungsoptionen gibt es für Anteile und Richtwerte?
- Wie können die Finanzierung und das Eigentum von Produktionsmitteln organisiert werden?
- Wie kann die Gemeinschaftsbildung bei mehreren Höfen erfolgen?
- Gibt es steuerliche Besonderheiten bei Kooperationen zu beachten?
- Wie können Kooperationen mit verarbeitenden Betrieben gestaltet werden?



In der Umsetzung

Gemeinsame Grundlagen schaffen

In der Zusammenarbeit mit mehreren Gruppen und Betrieben ist eine wichtige Grundlage, dass die Prinzipien und Werte der Solidarischen Landwirtschaft allen Beteiligten bewusst sind und, dass es ein gemeinsames Verständnis gibt, welche Rolle jede:r der Akteure in der Zusammenarbeit übernehmen möchte und kann. Häufig ist es ein schrittweiser Prozess bestehende Betriebe auf Solidarische Landwirtschaft umzustellen. Um eine stabilere und freudvollere Zusammenarbeit zu ermöglichen, ist es sinnvoll ausreichend Zeit in die gemeinsamen Grundlagen sowie in eine gute Kommunikationsstruktur – bei Mehr-Hof Solawis auch zwischen den Höfen – zu investieren.

Budgeterstellung

Für viele bestehende Betriebe ist es neu, die eigenen Betriebskosten so detailliert zu planen und aufzubereiten, wie es für eine transparente Kommunikation in die VG wichtig/notwendig? ist. Eine Begleitung des Betriebes durch Berater:innen des Netzwerks bei der Budgeterstellung kann daher erforderlich und hilfreich sein. In den meisten Fällen lohnt sich die Arbeit, denn mehr Transparenz führt zu einer besseren Ausfinanzierung der real auf den Betrieben entstehenden Kosten.

Option 1 – Solawi nur für ein Produkt

Eine Solawi hat neben ihrem »Hauptbetrieb« noch einen weiteren Betrieb, der für die Solawi nur ein Produkt anbaut. Neben dem »normalen« Zukauf nach Marktpreis kann den Solawi-Idealen entsprechend auch hier ein eigener Mini-Etat erstellt werden:

- Brutto-Arbeitskraft-Stunden kalkulieren
- Maschinenkosten kalkulieren
- Flächenkosten als »Pacht«
- Gemeinkostenanteile für Hoferhalt (z. B. anhand des Umsatzanteils, den Flächenanteilen bzw. dem Anteil der Brutto-Arbeitskraft-Stunden)

Ergebnis

Das Anbaurisiko dieses Ackers wird mitgetragen, aber nicht das Risiko des Gesamtbetriebes.

Option 2 – Betriebe mit einem Betriebszweig als Solawi

Die Solawi möchte von einem Betrieb alle Produkte eines Betriebszweigs (z. B. Käserei, Milchwirtschaft, Feldgemüse) abnehmen. Ein Betriebszweig ist normalerweise gut buchhalterisch abgrenzbar. Für den Betriebszweig wird dann eine separate Betriebszweig-Abrechnung erstellt, sofern diese noch nicht vorhanden ist. Darin werden die Gemeinkosten (Hofpacht, Maschinen) geeignet berücksichtigt, z. B. nach den Flächenanteilen bzw. nach Nutzungsstundenanteilen.

Option 3 – Teil eines Betriebes/-zweiges als Solawi

Die Solawi bezieht einen Teil der Produkte eines Betriebes/Betriebszweiges und ein anderer Teil des Betriebs wird über weitere Vertriebswege abgesetzt. Dies ist in der Kalkulation die aufwendigste Variante.

Die Anteile an den konkreten Produkten werden sich wahrscheinlich unterscheiden, je nach Bedarf der Solawi-Mitglieder und dem Produktportfolio des Betriebes. Also könnten sie z. B. 40% der gesamten Gurken-Erzeugung eines Hofes, 80% der Tomaten aber nur 10% der Kopfsalate abnehmen. Hier gibt es aus der Praxis heraus zwei Ansätze zur Bestimmung des Kostenanteils der Solawi mit dem Ziel die Kosten und Risiken des Betriebes angemessen mitzutragen.

- Solawi trägt alle Kosten des Betriebes, die nicht durch andere Abnehmer:innen (Marktstand, Großhandel, Hofladen) gedeckt werden. Der Nachteil dabei ist, die Solawi trägt das Risiko der anderen Absatzwege und deren evtl. nicht kostendeckende Preise mit. Das ist normalerweise nur bei geringen Anteilen anderer Absatzwege und viel Vertrauen in die Gesamtsituation akzeptabel.



- Es wird ein Solawi Kostendeckungsanteil (in Prozent) berechnet. Die durch die Solawi zu tragenden Kosten sind dann die Summe der Betriebskosten multipliziert mit dem Solawi-Kostenanteil.

Wichtig

Wichtig dabei ist es zu Beginn gemeinschaftlich zu klären, wie mit Überschüssen oder Defiziten im »Nicht-Solawi«-Betriebsteil umgegangen wird.

Weitere Themen bei Teil-Solawis

Faire Entlohnung

Unabhängig von den aus den anderen Absatzwegen erzielbaren Löhnen können zumindest Verbesserungen erzielt werden, indem höhere Löhne im Verhältnis Solawi-Anteil zu Gesamt-Etat errechnet und gezahlt werden. Die Löhne im Solawi Etat sind dann Wunschgrößen die bei 100% Solawi erzielt werden sollten. Beispiel: bei Solawi-Anteil 50% erhöht sich der Lohn der MA anteilig um 50% der im Etat eingeplanten Lohnerhöhung

Produktqualität und gerechte Aufteilung zwischen den Vertriebswegen

In der Solawi ist es üblich alle essbaren Produkte – auch was in der Vermarktung Ausschuss oder B-Ware wäre – zu verteilen. Es sollte aber nicht so sein, dass die Markt-abnehmer:innen per se die A-Ware bekommen und die Solawi den Rest. Ein möglicher Ansatz dazu, ist die Differenzierung zwischen A- und B-Qualitäten. Die Liefermengenanteile, die für den Kostenanteil der Solawi zur Grundlage genommen werden beziehen sich dann nur auf die A-Produkte. Im Solawi Budget wird dann zusätzlich ein fester Posten für den zusätzlichen Arbeitsaufwand für die Ernte/Auslieferung der B-Qualitätsprodukte eingeplant.

Beispiel

Berechnung des Solawi Kostenanteils (Praxisbeispiel aus der Solawi Marburg)

- Jedes Produkt bekommt einen Gewichtungsfaktor, der angibt, wie aufwendig die Erzeugung der Produkte relativ zueinander pro Kilo ist. Ein möglicher Ansatz zur »Bestimmung des Aufwands« ist, den Marktpreis zu einem beliebigen Zeitraum zu nehmen und im Gespräch mit den Gärtner:innen/Landwirt:innen diese Gewichtung an die realen betrieblichen Bedingungen vor Ort anzupassen. Je nach Anbausystem/Maschinen-ausstattung können diese stark variieren. (Wichtig zum Verständnis: Hier geht es um die Relation der Preise, nicht um die Höhe an sich).
- Der Gesamtkostenanteil berechnet sich dann durch folgende Formel:

$$\begin{aligned} & \text{Liefermengenanteil Produkt 1} \\ & \times \text{Gewichtungsfaktor Produkt 1} \\ & + \text{Liefermengenanteil Produkt 2} \\ & \times \text{Gewichtungsfaktor Produkt 2} \\ & \text{usw.} \end{aligned}$$
- Wichtig ist dann am Ende der Saison eine Nachkalkulation aus Lieferscheinauswertungen, um die die reale Situation zu erfassen. Mehr- oder Minderkosten für die Solawi im Abgleich mit der Planung können als Kostenübertrag in das nächste Wirtschaftsjahr der Solawi übertragen werden. Gibt es eine Unterdeckung durch die Solawi kann auch unterjährig eine Nachfinanzierungsrunde durchgeführt werden.



Anteile und Richtwerte – Gestaltungsoptionen bei Mehr-Hof-Kooperationen

Die Aufteilung der Erzeugnisse und die Finanzierung können bei einer Solawi mit mehreren Höfen unterschiedlich organisiert werden:

Ernte-Verteilung

- Einheitliche Anteile:
Jede:r Verbraucher:in erhält das gleich Modulpaket (z. B. Eier + Gemüse + Milch, etc.)
- Wählbare Anteile:
Jede:r Verbraucher:in bestellt individuelles Modulpaket (Anteil Person X: Eier + Gemüse | Anteil Person Y: Gemüse + Milch | etc.)

Finanzierung

- Gemeinsame Finanzierungsrunden:
Das Gesamtbudget, das sich aus den Einzel-Etats der Höfe ergibt, wird gemeinsam gedeckt.
- Getrennte Finanzierungsrunden:
Es gibt keine Verrechnung zwischen den Einzel-Etats der Höfe.

Unterschiedliche Kombinationen der Varianten von Verteilung und Finanzierung sind möglich. Wichtig zu beachten ist, dass wählbare Anteile in den Depots eine sorgsame Strukturierung und gute Organisation erfordern.

Finanzierung und Eigentum von Produktionsmitteln

Gibt es Bedarf an einer konkreten Einzelinvestition (z. B. Kühlhaus oder Folientunnel), stellt sich die Frage, wer finanziert und Eigentümer:in wird.

Option 1

Hat die VG einen Rechtsträger (z. B. Verein), so kann sich dieser von den Mitgliedern Geld leihen. Er macht eine Sicherheitsübereignung (Eigentumsvorbehalt) und das Investitionsgut bleibt Eigentum der VG bis der Betrieb es abbezahlt hat. Dieses Vorgehen ist sinnvoll bei unklarer Perspektive der Zusammenarbeit und Betriebsmitteln, für die der Verein sonst keine Verwendung hätte, z. B. fest eingebautes Kühlhaus, was Verein absichert z. B. bei Trennung oder Insolvenz.

Option 2

Der Verein investiert aus Krediten der Mitglieder und stellt dem Betrieb die Güter, z. B. den Folientunnel, zur Nutzung kostenlos zur Verfügung. Der Verein tilgt die Kredite selber aus den im Verein kalkulierten Abschreibungen, behält das Investitionsgut im dauerhaften Eigentum, wird damit nach und nach quasi Miteigentümer der Betriebsmittel. Dies ist sinnvoll, wenn es um eine langfristige Zusammenarbeit geht und es eine Perspektive auf eine Hofübergabe gibt.

Gemeinschaftsbildung

Bei Mehr-Hof-Solawis ist in der Regel die VG als »primäre Gemeinschaft« sehr wichtig, dort entsteht ein Zusammengehörigkeitsgefühl, das auch in Verbindung steht mit den Höfen.

Wichtig ist, die Verbindung zu den Höfen aktiv zu stärken, z. B. durch rotierende Hoffeste. Einige Solawis haben Hofpat:innenschaften (z. B. Solawi Erlangen). Das sind Menschen, die in engem Austausch mit den Höfen stehen und gewährleisten, dass die Interessen der Höfe in die Treffen und Diskussionsräume der Verbraucher:innengemeinschaft getragen werden, auch wenn vom Hof nicht immer jemand direkt dabei ist.

Mehr-Hof-Solawis sind häufig komplexere Strukturen. Eine gute Wissensvermittlung, übersichtliche Darstellungen, sowie Paten-Systeme unterstützen daher auch den Einstieg für Neumitglieder. Das Community-Management (z. B. Newsletter, Ansprechperson bei Problemen, Organisation der Mithilfe, Depotkoordination, Mitgliederverwaltung, Feste etc.) wird in größeren Strukturen aufwendiger. Daher sollte geklärt werden, ob diese Aufgaben ehrenamtlich noch geleistet werden können oder bezahlt werden sollten.

Hinweis

Der Gesamt-Budget der Mehr-Hof-Solawi setzt sich zusammen aus

- Summe der Einzel-Etats der Betriebe
- Budget für Ausgaben der VG (z. B. für Verwaltung, Logistik, Treffen, Verteilungspunktmieten)
- Puffer für Unvorhergesehenes



Umsatzsteuer

Landwirtschaftliche Betriebe können die sogenannte Umsatzsteuerpauschalierung nutzen: Auf eigene Produkte wird in Rechnungen 10,7% Ust. ausgewiesen. Dieser Steueranteil muss nicht abgeführt werden. Dafür ist allerdings kein Vorsteuerabzug aus Zulieferer:innen-Rechnungen möglich (Details siehe DLG-Merkblatt 429 »Vorsicht Umsatzsteuer«).

Dieses Vorgehen ist ideal bei hohen Personalkosten und geringen Sachkosten, z.B. im Gemüsebau. Für Kooperationsmodelle kann es interessant sein, dass Verbrauchergemeinschaften, die als Verein verfasst sind z. B. beim Finanzamt als Händler:in gelten. Die Beiträge für Produkte sind sogenannte »unechte Mitgliedsbeiträge« und damit umsatzsteuerpflichtig, denn es gibt eine Gegenleistung (Leistungstausch liegt vor), bei Lebensmitteln ist die Steuerpflicht meist 7%.

Da die VG normalerweise kaum Aufschläge zu den Hofkosten nimmt (es sei denn es gibt zusätzliche Kosten in der VG, wie eine in der Verwaltung angestellte Person), gilt für die Umsatzsteuer näherungsweise die unten stehende Gleichung.

Das heißt, in diesem Fall muss das Finanzamt den Umsatzsteuerüberhang erstatten und die VG erhält mit der Umsatzsteuer-Voranmeldung regelmäßige Überweisungen vom Finanzamt, die bei der Budgeterstellung als Einnahme berücksichtigt werden können.

Umsatzsteuer

$$\frac{\text{Summe aller Beiträge} \times 7\%}{110,7\%} - \frac{\text{Summe aller Beiträge} \times 10,7\%}{110,7\%} = \text{Umsatzsteuerschuld} < 0$$

Hinweis

Hier gab es eine Gesetzesänderung. Es gilt ab 2022 eine Gesamtumsatzgrenze von 600.000€ für die Pauschalierung

Unabhängig davon können für die Finanzierung eines ideellen, also gemeinnützigen, Bereichs des Vereins echte und damit steuerfreie (Mitglieds-) Beiträge dienen.

Kooperation mit verarbeitenden Betrieben

Die Kalkulation bei z. B. Mühlen, Bäckereien, Käsereien usw. ist zwar anders als in der Landwirtschaft, das grundsätzliche Vorgehen bei der Budgetplanung (siehe Betriebszweig oder einzelnen Leistungen kalkulieren) ist jedoch übertragbar und auch die Zusammenfassung im Gesamtbudget. In der Verarbeitung ist in der Umsatzsteuer jedoch keine Pauschalierung möglich.



Weiterführende Links und Ressourcen

Literatur

- DLG e. V., 2018. Vorsicht Umsatzsteuer. Grundlagen, die Sie kennen sollten. DLG-Merkblatt 429. Abgerufen 20. Februar 2021, von [dlg.org/de/landwirtschaft/themen/oekonomie/agrar-und-steuerrecht/dlg-merkblatt-429](https://www.dlg.org/de/landwirtschaft/themen/oekonomie/agrar-und-steuerrecht/dlg-merkblatt-429)
- CSX Netzwerk, 2021. Gemeinschaftsgetragenes Wirtschaften. Abgerufen 20. Februar 2021, von [gemeinschaftsgetragenen.de](https://www.gemeinschaftsgetragenen.de)
- Nascent, 2021. Beiträge Solidarischer Landwirtschaftsbetriebe zur Entwicklung transformativer Wertschöpfungsräume. Abgerufen 20. Februar 2021, von [nascent-transformativ.de/projekte](https://www.nascent-transformativ.de/projekte)
- Heintz, 2018. Solidarische Landwirtschaft - Betriebsgründung, Rechtsformen und Organisationsstrukturen (2. Aufl.). ABL Verlag.
- Rüter, 2013. Landwirtschaft ist Gemeinschaft. Abgerufen 20. Februar 2021, von [hohage-may.de/?page_id=11250](https://www.hohage-may.de/?page_id=11250)

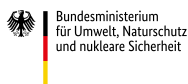
Beispiele von Mehr-Hof-Solawis

- Schinkeler Höfe: [schinkeler-hoefe.de](https://www.schinkeler-hoefe.de)
- Solawi Erlangen: [solawi-erlangen.de](https://www.solawi-erlangen.de)
- Solawi Kassel: www.solawi-kassel.de
- Solawi Marburg/Gießen: [solawi-marburg.de](https://www.solawi-marburg.de)
- Jolling eG: [jolling.de](https://www.jolling.de)
- Solawi Nürnberg: www.stadt-land-beides.de

Beratungshinweis

Die obigen Erläuterungen geben Wissensstand, Erfahrungen und Rechtsauffassungen im Netzwerk im Februar 2021 wieder, erheben dabei aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie können eine Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Anmerkungen und Ergänzungsvorschläge zur Verbesserung nimmt der [Arbeitskreis Beratung im Netzwerk Solidarische Landwirtschaft](#) gern entgegen.

Gefördert durch



Dieses Projekt wurde gefördert durch das Umweltbundesamt und das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit. Die Mittelbereitstellung erfolgt auf Beschluss des Deutschen Bundestages. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt bei den Autorinnen und Autoren.

Kontakt

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V.
 ☎ 033841 – 63 68 31
 @ info@solidarische-landwirtschaft.org
 🏠 www.solidarische-landwirtschaft.org

Spendenkonto

Du kannst die Arbeit des Netzwerks durch Engagement, eine Mitgliedschaft oder Spende unterstützen!
Solidarische Landwirtschaft e. V.
 GLS Bank // IBAN: DE07 4306 0967 4052 5311 00

**Solidarische
Landwirtschaft**
sich die Ernte teilen