Kundeninformation **aktuell**
der beowa treuhand ag

P.P.
CH-3702 Hondrich
Post CH AG

März 2023
Nr. 51

beowa treuhand ag
3702 Hondrich
Telefon 033 650 84 84
info@beowa.ch
www.beowa.ch

Buchführung/Rechnungswesen
PC-Lösungen
Steuerberatung
Unternehmensberatung
Finanzplanung
Geschäftsführungsmandate

3
Knapp bei Kasse

Stammtisch-Irrtümer

4
Verkauf unter dem amtlichen Wert

5
Änderungen Verordnung Strukturverbesserung

Besprechung Ihres Jahresabschlusses – Live

Kundenumfrage

6
Erbrechtsrevision

Neuerungen 2023

7
Ehescheidungen

8
Die Uech, der Bauernhof inmitten von Spiez

Wertschöpfung auf dem Landwirtschaftsbetrieb – was bleibt bei der Direktvermarktung übrig?

Wertschöpfung entsteht, wenn aus vorhandenen Gütern ein neues Gut mit einem höheren Wert hergestellt wird. Oft liest man in den Medien, dass mit der Direktvermarktung von Produkten mehr Wertschöpfung generiert werden kann. Stimmt das wirklich in jedem Fall?

Die Wertschöpfung berechnet sich wie folgt: Produktionswert (Menge x Preis) – Vorleistungen. Bei vielen Diskussionen rund um das Thema Wertschöpfung wird oft nur der höhere Produktionswert der Ware thematisiert und die Vorleistungen werden kaum berechnet. Wenn also ein Masttier dank der Schlachtung in einer regionalen Metzgerei und der anschliessenden Vermarktung ab Hof mehr Einnahmen generiert, heisst dies nicht direkt, dass unter dem Strich mehr Geld verdient wurde. Im Folgenden wird die Thematik an einem Beispiel erläutert.

Ein Landwirt hält auf seinem Hof Mastschweine. Von Zeit zu Zeit liefert er einige Schweine an eine lokale Metzgerei, lässt diese für sich selber schlachten und nimmt anschliessend das Fleisch wieder zurück, um es an eigene Kunden zu verkaufen. Wenn der Landwirt das Schwein (kein Label) direkt an die Metzgerei verkaufen würde, hätte er rund CHF 300.– bis 320.– die er dafür lösen würde. Diese Einnahmen werden dem Deckungsbeitrag Schweine gutgeschrieben. Im Folgenden werden die Direktvermarktung von einem und fünf Mastschweinen verglichen. Es wird davon ausgegangen, dass die fünf Mastschweine alle auf einmal zum Metzger gebracht werden und das Fleisch vom Metzger vakuumiert wird. Weiter wird das Fleisch in einem Kühlwagen auf den Betrieb gefahren und alles an einem Tag verkauft.

FORTSETZUNG SEITE 2 »»

Beispiel:

Direktvermarktung von 1 Schwein	Anzahl	Einheit	CHF / Einheit	Total in CHF
Franken verkauftes Fleisch	62	kg	19	1178
Verkaufspreis Metzger	1	Schwein	-320	-320
Schlachtung und Verpackung	1	Schwein	-350	-350
Kosten Autokilometer	40	km	-0.7	-28
Miete Kühlwagen pauschal	1	Pauschal	-100	-100
Marge				380
Stundenlohn	**34**	**Stunden**	**11.2**	**380**

Direktvermarktung von 5 Schweinen	Anzahl	Einheit	CHF / Einheit	Total in CHF
Franken verkauftes Fleisch	310	kg	19	5890
Verrechnung mit Schweinemast	5	Schwein	-320	-1600
Schlachtung und Verpackung	5	Schwein	-350	-1750
Kosten Autokilometer	40	km	-0.7	-28
Miete Kühlwagen pauschal	1	Pauschal	-100	-100
Marge				2412
Stundenlohn	**40**	**Stunden**	**60.3**	**2412**

In den Beispielen werden keine Kosten für Automaten oder Gefriertruhen berücksichtigt.

Wie an diesem Beispiel einfach aufgezeigt werden kann, ist es wesentlich, ob das Fleisch von nur einem Mastschwein oder von fünf Mastschweinen gleichzeitig verkauft wird. Weiter ist es entscheidend, dass keine zusätzlichen Autokilometer und Arbeitsstunden für die Auslieferung anfallen. Was auch noch auffällt ist, dass der Stundenlohn bei der Direktvermarktung von nur einem Schwein lediglich CHF 11.20 beträgt.

Eine andere Möglichkeit ist die Vermarktung über einen Automaten. Auf diese Weise kann der Absatz oft erhöht werden, weil die Kunden während 24 Stunden einkaufen können.

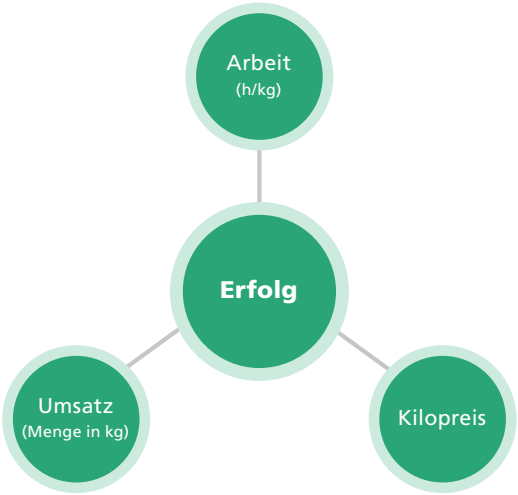
Zusätzlich werden keine Produkte gestohlen. Der Nachteil sind jedoch die höheren Kosten. Für einen Verkaufsautomaten mit eigenem Bezahlsystem, Belegdrucker und Kühlung liegen die Kosten pro Jahr bei rund CHF 3'200.–.

Folglich können die 310 kg Schweinefleisch à CHF 19.– nicht kostendeckend über einen Automaten verkauft werden. Wenn der Kilopreis jedoch auf CHF 21.– angehoben würde, könnte der Automat bezahlt werden – der Stundenlohn wäre dann jedoch immer noch bei null Franken. Folglich müsste beim Verkauf über den Automaten entweder der Kilopreis oder der Absatz in Kilo noch weiter erhöht werden.

In der Direktvermarktung stehen drei Faktoren im Zielkonflikt. Wenn für ein Produkt zu viele Arbeitsstunden aufgewendet werden müssen, senkt sich logischerweise der Stundenlohn. Oder der Kilopreis müsste angehoben werden, was

Verkaufsautomat Kosten CHF / Jahr	
Anschaffung / Jahr (15 Jahre)	1000
Sim Karte / Jahr	300
Service Automat / Jahr	300
Strom / Jahr	1080
Reparaturen	500
Total	**CHF 3180**

sich wieder negativ auf den Umsatz auswirkt. Umgekehrt haben tiefere Preise einen positiven Einfluss auf den Umsatz. Bei grösseren Umsätzen bzw. verkauften Mengen steigt in der Regel die Produktivität, sprich pro Stunde wird mehr verdient.



Im Endeffekt ist keine allgemeine Aussage zur Rentabilität in der Direktvermarktung möglich. Viel mehr kommt es darauf an, wie die Direktvermarktung von den Betriebsleitern geführt wird. Wenn der zusätzlich generierte Produktionswert (die 62 kg Fleisch pro Schwein à CHF 19.–) gleich wieder von den Vorleistungen (Automatenkosten, Metzgerkosten, Autokilometer) weggefressen wird, kann von einer Wertschöpfungssteigerung nicht die Rede sein. Wenn aber das Fleisch auf eine effiziente Art, wie an einem Verkaufstag auf dem Hof, an die Kunden gebracht werden kann, sind sehr gute Stundenlöhne möglich. «

Impressum

Herausgeber
Treuhand Emmental AG
beowa treuhand ag
Treuhand + Beratung Schwand AG
AGRO-Treuhand Seeland AG
AGRO-Treuhand Solothurn-Baselland

Erscheinung: 2 x jährlich Auflage: 6000 Exemplare

Redaktion
beowa treuhand ag, Hondrich
Georg Lerf, 033 650 84 84, info@beowa.ch

Claudia Stoller
claudiadesign.ch

Gestaltung
Dänzer Werbung GmbH, Thun
daenzer.ch

Druck
Gerber Druck AG, Steffisburg

Knapp bei Kasse

Strategien zur Vermeidung von Liquiditätsproblemen

Klar, ein kurzfristiger Engpass kann schon mal vorkommen, zum Beispiel bei einem Totalausfall der Ernte. Es sollte aber nicht zum Normalfall werden.

Bei kurzfristigen Engpässen ist die Kennzahl «Liquiditätsgrad 2» eine wichtige Grösse. Diese sagt aus, wie oft die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit den flüssigen Mitteln und den offenstehenden Guthaben beglichen werden können. Der Zielwert ist 120 %, also hat man auf CHF 100.– Rechnungsbetrag CHF 120.– Bank- und Debitorenguthaben zur Verfügung.

Um ein Unternehmen nachhaltig zu führen, muss längerfristig aber der «Gesamt Cashflow» im Auge behalten werden. Dieser Wert sagt aus, was übrigbleibt, wenn alle Ausgaben inkl. Investitionen und Schuldentilgung bezahlt sind. Hier sind ein positiver Wert bzw. ein Mittelüberschuss anzustreben.

Kurzfristige Handlungen zur Verbesserung der Liquidität sollen vor allem auch helfen, Zeit zu gewinnen, um den Ursachen des Geldmangels auf den Grund zu gehen und Lösungen dafür zu finden.

Rechenbeispiel Mittelflussrechnung		
	CHF	CHF
Geldfluss aus Betriebstätigkeit und privat		70’000
Zahlungen von Kunden	400’000	
-Zahlungen an Lieferanten	-150’000	
-Zahlungen übriger Betriebsaufwand	-100’000	
-Zahlungen Privatausgaben	-80’000	
Geldfluss aus Investitionen		-45’000
-Investitionen	-50’000	
+Desinvestitionen	+5000	
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeiten		-20’000
-Amortisation Schulden	-20’000	
+Erhöhung Schulden	0	
Veränderung flüssige Mittel (Gesamt Cashflow)		**5000**
Im Rechenbeispiel bleibt ein Überschuss von CHF 5’000.–, welcher als Polster beiseitegelegt werden sollte.		

Folgend einige Massnahmen, welche relativ kurzfristig umgesetzt werden können:

- Ungenutzte Bankkonti auflösen, welche nur Kosten (Bankgebühren) generieren
- Kreditlimite Kontokorrent (temporär) anpassen – aber Achtung: Die Sollzinse sind hoch und verursachen auch Kosten
- Absprachen mit Lieferanten tätigen, um Zahlungsfristen zu verlängern und idealerweise Mahngebühren zu sparen
- Ratenzahlungen bei dringenden Investitionen in Erwägung ziehen
- Rabatte und Skonti ausnutzen
- Jährliche Amortisationen ein Jahr aussetzen (Rücksprache mit Kreditkasse, Bank, privatem Gläubiger)
- Neuaufnahme Kredit prüfen (evtl. auch familieninterne Lösungen finden, welche oft zinsgünstiger sind)
- Maschinenmiete anstatt Investitionen in Betracht ziehen (Kostenoptimierung oder Verteilung der Ausgaben über Jahre staffeln)
- Leasen statt kaufen (auch hier ist abzuwägen, was längerfristig sinnvoller ist, denn bei geleasten Maschinen zahlt man immer mehr, als wenn man diese kauft)
- Rechnungen zeitnah stellen und regelmässiges Mahnen bei Nichtbezahlen
- Kostgeld von Kindern verlangen, welche bereits ausgelernt sind und noch zu Hause wohnen

Für eine nachhaltige Verbesserung der Liquidität ist es grundlegend zu wissen, was die Ursachen für den Engpass sind. Dafür sind Einnahmen und Ausgaben zu analysieren. Ziel dabei ist es, Betriebskosten zu optimieren und herauszufinden, wie viel Geld für Privatausgaben, Investitionen und Amortisation zur Verfügung steht.

Weiter kann das Erstellen eines Budgets hilfreich sein. Eine Planung, welche Ausgaben in den nächsten Jahren auf einen zukommen und wie diese zeitlich getätigt werden. Ein Reservepolster für unerwartete Ereignisse sollte dabei auch berücksichtigt werden.

Ein Überblick über die Einnahmen und ein bewusster Umgang mit den Ausgaben ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Natürlich hängt es auch von der Betriebs- und Familiensituation ab und muss daher individuell analysiert werden. Ihr Buchhalter steht Ihnen dafür gerne zur Seite. «‹

Stammtisch-Irrtümer

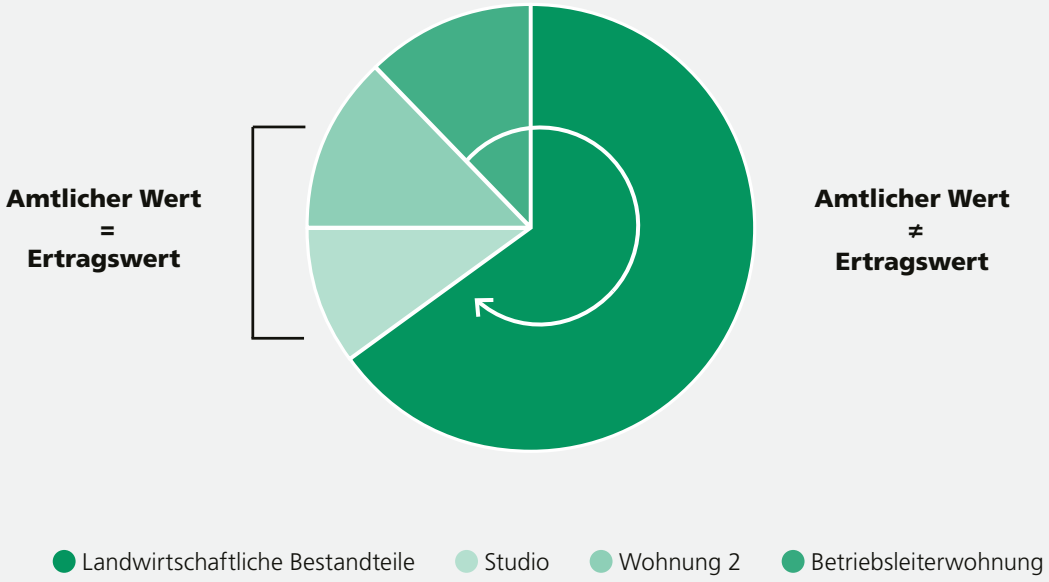
Irrtum Nr. 1: Zusammenhang Investitionen und deren Auswirkungen auf das Einkommen

Der Buchhalter bespricht mit dem Kunden, wie hoch der Jahresgewinn ausfällt, und dieser entgegnet ungläubig: «Das ist ja fast nicht möglich! Ich habe in diesem Jahr noch einen neuen Traktor gekauft!»

Der Kauf eines Anlagegutes, wie zum Beispiel eines Traktors, ist immer ein erfolgsneutraler Vorgang. Durch den Traktorkauf wird lediglich eine Vermögensverschiebung gemacht: Das Bankkonto nimmt ab und das Konto Zugkräfte nimmt zu. Auf das Einkommen hat dieser Vorgang jedoch keinen Einfluss. Die Auswirkung einer Investition auf den Jahresgewinn in der Buchhaltung erfolgt immer indirekt über die Abschreibungen, welche auf diesem Anlagegut getätigt werden können. «‹

Verkauf unter dem amtlichen Wert

Einmal im Leben kommt der Punkt, an dem der bisher geführte landwirtschaftliche Betrieb in die nächsten Hände gelangt. Zu diesem Zeitpunkt muss in der Familie auch ein Preis für die Liegenschaften festgelegt werden.



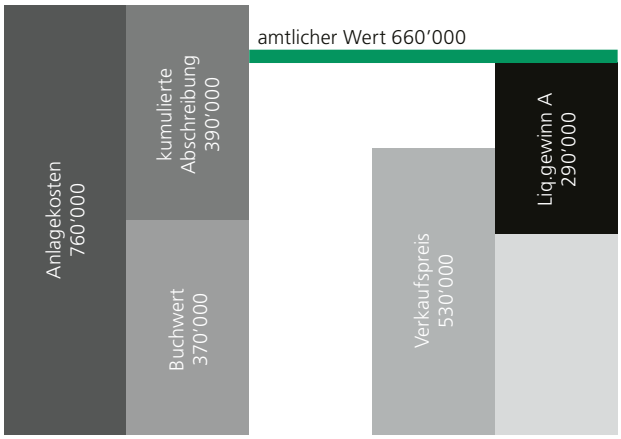
Wird der Betrieb innerhalb der Familie verkauft, haben laut dem bäuerlichen Bodenrecht die Nachkommen Anrecht auf den Ertragswert als Kaufpreis. Bei den landwirtschaftlichen Bestandteilen stimmt der amtliche Wert methodisch genau mit dem Ertragswert überein. Bei den nichtlandwirtschaftlichen Teilen, wie beispielsweise der zweiten Wohnung besteht ein monetärer Unterschied aus den methodisch unterschiedlichen Schätzungsmethoden (siehe Grafik oben). Die nichtlandwirtschaftlichen Bestandteile werden analog der marktüblichen Werte bewertet. Dies ist einer der Hauptgründe für die zum Teil massiv höheren amtlichen Werte durch die allgemeine Neubewertung 2020.

Einigt sich die Familie aufgrund dieses Sachverhalts, den Verkaufspreis unterhalb dem aktuellen amtlichen Wert anzulegen, müssen ein paar steuerliche Aspekte beachtet werden. Um die steuerlichen Auswirkungen abzuschätzen, müssen mehrere Schlüsselzahlen verglichen werden. Massgebend sind der Verkaufspreis und die Anlagekosten, welche sich aus kumulierten Abschreibungen und Buchwerten zusammensetzen. Wie in der Grafik rechts ersichtlich, geht der Liquidationsgewinn von CHF 290'000.– nicht nur bis zum Verkaufspreis, sondern reicht bis zum neuen amtlichen Wert. Sofern die Aufgabe der Selbstständigkeit im letzten oder vorletzten Jahr vor der Pension liegt und der Anfall des Liquidationsgewinns auch, kann dieser Gewinn in der Regel zu einem privilegierten Steuersatz abgerechnet werden. Vorab sind auf diesem Gewinn 10 % AHV zu bezahlen. So können für die Übergeberpartei finanziell schwierige Situationen entstehen. Rechnet der Übergeber nicht ab, so bucht der Käufer den Buchwert ein. Die Differenz vom Buchwert zum amtlichen Wert wird als kumulierte Abschreibungen eingebucht. Somit übernimmt die Käuferschaft eine latente Steuerschuld.

Weil der Übergeber unter dem amtlichen Wert verkauft, entsteht aus seiner Sicht eine Schenkung. Dieses Verzichtsvermögen kann bei einem kompletten Verbrauch seines Vermögens negative Auswirkungen auf die Beantragung von Ergänzungsleistungen haben. «‹

Damit die Familie zu einer gemeinsamen Einigung kommt und die gesamten Auswirkungen abgeschätzt werden können, lohnt sich eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema. Um dies vorausschauend zu planen, kann Ihnen Ihre Treuhänderin oder Ihr Treuhänder weiterhelfen.

Schema amtlicher Wert über Anlagekosten bzw. Buchwert (in CHF)



Änderungen Verordnung
Strukturverbesserung

Per 1. Januar 2023 wurde die überarbeitete Verordnung über die Strukturverbesserungen in der Landwirtschaft in Kraft gesetzt. Nachstehend sind einige Änderungen ausformuliert.

Aufgrund der Betriebsgrösse wird der Investitionskredit für die Starthilfe abgestuft. Ab 1.0 SAK Einheiten beträgt der Investitionskredit CHF 125'000.–. Je weitere 0.5 SAK Einheiten steigt der Betrag um CHF 25'000.– an. Zwischen 0.6 bis 1.0 SAK Einheiten wird der Investitionskredit Starthilfe nur in den Gebieten gewährt, in welchen die Landwirtschaft zur Sicherung der Bewirtschaftung und genügender Besiedlungsdichte dient.

Die Rückzahlungsfrist der Starthilfe ist auf maximal 14 Jahre erhöht worden. Für sonstige Investitionskredite wurde die Rückzahlungsdauer von maximal 18 auf 20 Jahre erhöht. Wird ein Ökonomiegebäude für Schweine und Geflügel erbaut, werden nur noch besonders tierfreundliche Stallhaltungen (BTS) mit einem Investitionskredit unterstützt. Jeder Kauf von Bauten von Dritten kann neu mit einem Investitionskredit unterstützt werden. Kann ein Pächter ein landwirtschaftliches Gewerbe kaufen, muss er dieses vorgängig nur noch mindestens ein Jahr pachten und nicht mehr sechs Jahre. Auch Finanzhilfen für den Pächter innerhalb der Familie sind neu möglich.

Neu erhalten Landwirtschaftsbetriebe in den Bergzonen für den Erwerb oder Bau von Bauten, Anlagen oder Einrichtungen zur Verarbeitung, Lagerung oder Vermarktung von eigenen und regionalen landwirtschaftlichen Produkten Beiträge. ‹‹‹

Kundenumfrage: Der Gewinner ist…

Als ISO 9001 zertifizierte Firma sind wir verpflichtet, Kundenumfragen durchzuführen. Einerseits erlaubt uns dies ein Bild über die Gesamtzufriedenheit unserer Kundschaft, andererseits können wir uns aber auch der Kritik widmen und uns laufend verbessern.

Aus der zweiten Verlosung dürfen wir die Gewinner eines Landi-Gutscheines im Wert von CHF 200.– bekannt geben:

Herzlichen Glückwunsch an Ueli und Marlies Balmer, Interlaken!

Sie können weiterhin laufend an der Umfrage teilnehmen und mit etwas Glück unser nächster Gewinner sein:

Besprechung Ihres Jahresabschlusses – Live

Alljährlich muss der Jahresabschluss erstellt und an die Steuerverwaltung eingereicht werden. Nebst der Erfüllung der steuerlichen Aufzeichnungspflicht können aus der Jahresrechnung aber auch interessante Rückschlüsse gezogen werden:

- **Wie steht es um unsere Liquidität?**
- **Reicht unser Einkommen, um den Privatverbrauch zu decken?**
- **In welchem Bereich haben wir uns im Vergleich zum Vorjahr verbessert?**
- **Wo weist unser Betrieb allenfalls finanzielle Schwächen auf?**
- **Können/sollen wir weiterhin so wirtschaften oder gäbe es allenfalls Alternativen?**
- **Können wir uns die anstehende Investition in den Motormäher leisten?**
- **Wo stehen wir im Vergleich mit anderen?**

Gerne steht Ihnen Ihr Treuhandmitarbeiter oder sonst jemand aus unserem gut geschulten Beraterteam für die persönliche Besprechung Ihres Jahresabschlusses und für allfällige, weitergehende Fragestellungen zur Verfügung – Live: Sei es bei einer Besprechung im Büro an unserem Standort Hondrich, via Telefon, via Fernwartung mit Ansicht des gegenseitigen PC-Bildschirms oder in Absprache auch bei Ihnen zu Hause. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren. Gerne kümmern wir uns um Ihre Fragen! ‹‹‹

Erbrechtsrevision – Erweiterung der Verfügungsfreiheit

Seit 1. Januar gilt das neue Erbrecht. Mit den neuen Bestimmungen können Sie flexibler entscheiden, wer wieviel Ihres Nachlasses erhalten soll. Sie können künftig über einen grösseren Teil frei verfügen. Ehepaaren, Lebenspartnern und auch Unternehmern kann es Vorteile bringen, wenn sie jetzt die richtigen Massnahmen einleiten.

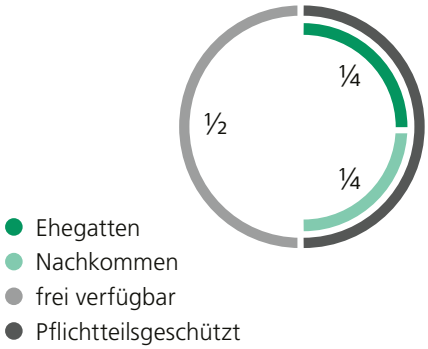
Bei verheirateten oder eingetragenen Paaren sinken die Pflichtteile der gemeinsamen Nachkommen mit einem überlebenden Ehegatten von ⅜ auf ¼. Das heisst, die frei verfügbare Quote ist auf ½ gestiegen. Verheiratete oder eingetragene Paare können so über einen grösseren Teil des Vermögens frei verfügen und sich gegenseitig oder bei Patchwork-Familien neben den leiblichen Kindern auch Stiefkinder stärker begünstigen.

Bei Konkubinatspaaren sinkt der Pflichtteil der Nachkommen ebenfalls auf ½. Partner können sich neu im Rahmen der frei verfügbaren Quote die Hälfte des Vermögens zuweisen. Zu beachten sind hier allenfalls die Folgen bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer. Diese können je nach Kanton unterschiedlich hoch ausfallen.

Bei Unternehmen kann allenfalls eine Zersplitterung des Betriebes infolge tieferen erblichen Pflichtteilen vermieden werden. Dies kann es leichter machen, die Nachfolge nach den eigenen Wünschen zu regeln. In der Landwirtschaft ist allerdings nebst dem Erbrecht nach Zivilgesetzbuch auch immer der erbrechtliche Teil des bäuerlichen Bodenrechtes zu beachten. Dazu zählen beispielsweise das Vorkaufsrecht von selbstbewirtschaftenden Nachkommen und das Ertragswertprinzip bei landwirtschaftlichen Gewerben.

Die Änderungen des revidierten Erbrechts werden den heute vielfältigen Lebensformen gerechter. Durch die Senkung der Pflichtteilsquoten haben Sie künftig mehr Verfügungsfreiheit. Wenn Sie keine Verfügung von Todes wegen hinterlassen, wird der Nachlass nach der gesetzlichen Erbfolge verteilt. Mit einem Testament oder einem Erbvertrag können Sie Ihren Nachlass zielgerichteter vererben. Handeln Sie jetzt und lassen Sie neue aber auch bestehende Verfügungen durch Ihre Beratungsstelle überprüfen!

Pflichtteile und frei verfügbare Quoten



Die wichtigsten Änderungen im Überblick:

- Den Nachkommen stehen neu 50 % ihres gesetzlichen Erbteils als Pflichtteil zu (bisher 75 %).
- Der Pflichtteil für Eltern fällt weg (bisher 50 %).
- Guthaben der Säule 3a fallen nicht in den Nachlass.
- Mit Abschluss eines Erbvertrags entsteht ein Schenkungsverbot.
- Ehepaare im laufenden Scheidungsverfahren können sich vor dem Scheidungsurteil vom Erbe ausschliessen.

Neuerungen 2023
bei den schweizerischen Sozialversicherungen

Der Bundesrat hat beschlossen, dass die AHV- und IV-Renten per 1.1.2023 um 2.5 % erhöht werden. Diese Anpassung hat diverse Auswirkungen:

- Die Beiträge der Selbständigerwerbenden und der Nichterwerbstätigen werden erhöht (Mindestbeitrag neu CHF 514.–/Jahr).
- Der Solidaritätsbeitrag bei der Arbeitslosenversicherung für Löhne > CHF 148’200.– wurde auf Ende 2022 abgeschafft.
- Anpassung der Beträge für die Erwerbsersatzentschädigung ist erfolgt (Mindestbetrag neu CHF 69.–/Tag, Betriebszulage neu CHF 75.–/Tag).
- Der Beitragssatz zur Finanzierung der Familienzulagen wird für Selbständigerwerbende (ausgenommen Landwirtschaft) verändert.
- Es erhöhen sich die Pauschalen für den Lebensbedarf sowie die persönlichen Auslagen (Berechnung der Ergänzungsleistungen).
- Das IV-Taggeld erhöht sich (Grundentschädigung neu CHF 326.–).
- Die Beiträge der obligatorischen und beruflichen Vorsorge (Eintrittsschwelle BVG neu CHF 22’050.–/Jahr) sowie der gebundenen Selbstvorsorge/Säule 3a ändern sich (Maximalbetrag Säule 3a mit BVG neu CHF 7’056.–, maximal ohne BVG CHF 35’280.–).

Ehescheidungen in der Landwirtschaft

Ehescheidungen sind längst keine Seltenheit mehr. Derzeit werden in der Schweiz rund zwei von fünf Ehen geschieden, wobei keine spezifischen Zahlen für die Landwirtschaft existieren. Dennoch ist bekannt, dass die Landwirtschaft von diesem Trend nicht verschont bleibt.

Gespräche über eine mögliche Scheidung bereits vor der Hochzeit zu führen, können beim Gegenüber Misstrauen und Unsicherheit auslösen. Es wird allerdings als sehr sinnvoll angesehen, sich mit diesem heiklen Thema bereits vor der Eheschliessung zu befassen. Mit der Heirat wird auf dem Zivilstandsamt durch Zustimmung beider Ehegatten ein Vertrag für das gemeinsame Bestreiten des künftigen Lebens abgeschlossen. Bei allen anderen vertraglichen Abmachungen werden die Eintritts- und Kündigungsbedingungen ebenfalls vor Vertragsschliessung klar definiert. Im Gesetz existieren zwar diverse Regelungen betreffend Ehescheidungen. Die Auswirkungen auf den Einzelfall können situativ jedoch sehr unterschiedlich sein. Besonders in der Landwirtschaft sind die Auswirkungen einer Ehescheidung aufgrund der starken Verflechtung von Geschäftlichem und Privatem besonders komplex.

Scheidungsfolgen

Die Scheidungsfolgen können einvernehmlich in einer Scheidungskonvention geregelt werden, ansonsten entscheidet das Gericht darüber. Die güterrechtliche Auseinandersetzung ist nur ein Teil dessen, was in einem Scheidungsverfahren geregelt wird. Weitere zu regelnde Aspekte sind:

- Zuweisung der Familienwohnung einem Ehegatten
- Beteiligung am nachehelichen Unterhalt der Ehegatten
- Beim Vorhandensein von Kindern werden die Elternrechte und -pflichten bestehend aus elterlicher Sorge, Betreuung, Aufenthaltsort, Besuchsrecht sowie Unterhaltsbeiträge bestimmt
- Regelung betreffend Übernahme der Gerichtskosten und Prozessentschädigung

Scheidungsverfahren

Soll eine Ehe geschieden werden, wird am zuständigen Zivilgericht des Wohnsitzkantons ein Gesuch auf Scheidung eingereicht. Es wird grundsätzlich unterschieden zwischen der Scheidung auf gemeinsames Begehren oder auf Klage (Scheidung auf einseitiges Begehren). Bei Ersterer halten die Ehegatten ihren Scheidungswillen sowie die Regelungen zu den Nebenfolgen wie das Sorgerecht, Besuchs- und Ferienrecht, Kinder- und Ehegattenunterhalt, Güterrecht, berufliche Vorsorge in einer Scheidungskonvention (Vertrag) fest. Bei Nichteinigung bezüglich der Scheidungsfolgen entscheidet schliesslich das Gericht. Wenn ein Ehegatte mit der Scheidung nicht einverstanden ist und sich dieser widersetzt, kann der andere Ehegatte nach Ablauf der Frist von zwei Jahren seit der Trennung eine Klage einreichen. Anschliessend entscheidet das Gericht über die Folgen der Ehescheidung. Ist die Fortsetzung der Ehe aus schwerwiegenden Gründen unzumutbar, kann die Klage auf Scheidung jederzeit eingereicht werden.

Landwirtschaftsbetriebe

Als Eigentümer eines Landwirtschaftsbetriebes gilt derjenige, welcher im Grundbuch eingetragen ist. Wurde der Landwirtschaftsbetrieb erst während der Ehe erworben, hängt die Zuteilung in der güterrechtlichen Auseinandersetzung unter anderem davon ab, aus welcher Gütermasse die Hauptfinanzierung stammt. Als Vermutung gilt immer die Errungenschaft, wobei die Zugehörigkeit zum Eigengut bewiesen werden muss. Für die Auflösung des Güterstands werden die jeweiligen Vermögenswerte bewertet. Liegt ein landwirtschaftliches Gewerbe gemäss dem bäuerlichen Bodenrecht BGBB vor, wird es grundsätzlich zum Ertragswert bewertet. Die Weiterbewirtschaftung durch den Eigentümer nach der Ehescheidung als geeignete Selbstbewirtschaftung muss jedoch vorausgesetzt werden können, ansonsten gilt das Verkehrswertprinzip. Das Betriebsinventar wird zum Nutzwert bewertet und nicht landwirtschaftliche Nebenbetriebe zum Verkehrswert. Der Ertragswert kann jedoch bei Unterhaltsbedürfnis des anderen Ehegatten, höherem bezahltem Ankaufspreis, erheblichen Investitionen in den vergangenen Jahren sowie aufgrund der finanziellen Verhältnisse des Eigentümers angemessen erhöht werden. Als Obergrenze gilt immer der Verkehrswert. Die Gerichte haben diesbezüglich einen grossen Ermessensspielraum. Der Nichteigentümerehegatte wird insofern geschützt, indem eine Vergleichsrechnung geführt wird. Als Mehrwertanteil oder als Beteiligungsforderung kann der Eigentümer des landwirtschaftlichen Gewerbes nur denjenigen Betrag geltend machen, den er bei der Anrechnung des Gewerbes zum Verkehrswert erhalten würde. Die Vergleichsrechnung soll dazu führen, dass der Eigentümerehegatte nicht doppelt profitiert, indem er an der Errungenschaft des Nichteigentümerehegatten (bewertet zum Verkehrswert) zusätzlich partizipiert. «‹

Die Uech, der Bauernhof inmitten von Spiez

Aus der Vogelperspektive könnte man sagen, Peters Bauernhof ist die grüne Insel von Spiez. Grün ist zwar nicht ganz richtig, denn auf der Hälfte der sieben Hektaren werden Obst und Beeren unter Folientunneln oder Schutznetzen angebaut.

Neben der Tierhaltung mit 14 Mutterkühen ist die Obst- und Beerenproduktion mit Direktvermarktung schon seit vielen Jahren der wichtigste Betriebszweig. Die Anforderungen von Kunden und Klima haben eine fortwährende Technisierung mit sich gebracht. Wegen den nun stark eingeschränkten Anwendungsmöglichkeiten an chemischen Pflanzenschutzmitteln werden die Erdbeeren ab nächstem Frühling im Substratanbau auf Tischen in Folientunneln angebaut. Das bedingt grosse Investitionen, die sich aber dank der Arbeitserleichterung und den perfekten Produkten lohnen. Auch für den Obstbau sind Investitionen in Hagel- und Insektenschutznetze notwendig, um schöne und gesunde Produkte zu erhalten. Diese werden im hofeigenen Kühllager gelagert und im Hofladen verkauft oder auf Bestellung in der Region ausgeliefert.

«Unser Ziel ist es, die Kunden mit noch mehr Eigenprodukten zu bedienen.»

Seit dem 1. Januar ist Sohn Manuel Teilhaber in der neu gegründeten Generationengemeinschaft. Der gelernte Schreiner und Obstbaumeister bringt sein erlerntes Wissen und Können in den Betrieb ein und bereitet sich so für die spätere Betriebsübernahme vor.

Bereits zum zweiten Mal stellen wir in der Portrait-Serie im Aktuell langjährige Mitarbeitende vor. Therese und Martin Peter arbeiten beide seit 30 Jahren bei der beowa treuhand ag, Therese als Erfasserin und Martin als Treuhandmitarbeiter. «Meine erste Aufgabe war es, zusammen mit einem Kollegen an Abendveranstaltungen den Landwirten des Berner Oberlandes die Folgen einer Steuergesetzänderung und damit des Beginns der Aufzeichnungspflicht zu erklären», sagt Martin. In den folgenden Jahren haben Therese und Martin viele Familien, zum Teil über zwei Generationen, buchhalterisch und treuhänderisch begleitet. «Die Arbeit im Treuhandbüro kombiniert mit dem eigenen landwirtschaftlichen Hintergrund war immer fordernd, aber auch interessant und befriedigend», sind sich Therese und Martin einig.

Ab diesem Jahr wollen sie sich ganz dem eigenen Betrieb widmen und haben die Stelle bei der beowa gekündigt. Neben dem neuen Substratanbau für Erdbeeren stehen noch die Pflanzung von 4'000 zusätzlichen Obstbäumen und die Erweiterung des Hofladens und der Lagerräume an. «Unser Ziel ist es, die Kunden mit noch mehr Eigenprodukten zu bedienen», sind sich beide einig. Und zwar mit hochwertigen Produkten – nicht zum ersten Mal erreichten Peters auch am Qualitätswettbewerb Süssmost 2022 eine Goldmedaille! «‹