



P.P.
CH-4533 Riedholz
Post CH AG

März 2023
Nr. 51

**AGRO-Treuhand
Solothurn-Baselland
Höhenstrasse 19
4533 Riedholz
Telefon 032 531 62 50
info@atsobl.ch
www.atsobl.ch**

Buchhaltung
PC-Lösungen
Steuern
Unternehmensberatung

3
Knapp bei Kasse
Stammtisch-Irrtümer

4
Erlebniswelt auf dem innovativen
Bucheggberger Bauernhof

6
Erbrechtsrevision
Neuerungen 2023

7
Ehescheidungen

8
«Hotel Mama»
Gleich morgen mache ich es.
Sicher!

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.

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.

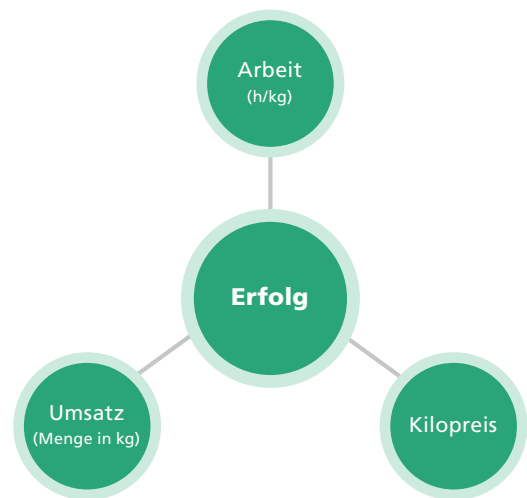
Zusätzlich werden keine Produkte gestohlen. Der Nachteil sind jedoch die höheren Kosten. Für einen Verkaufsautomaten mit eigenem Bezahlssystem, Belegdrucker und Kühlung liegen die Kosten pro Jahr bei rund CHF 3'200.-.

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

<p>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</p>	<p>Redaktion beowa treuhand ag, Hondrich Georg Lurf, 033 650 84 84, info@beowa.ch Claudia Stoller claudiadesign.ch</p>	<p>Gestaltung Dänzer Werbung GmbH, Thun daenzer.ch Druck Gerber Druck AG, Steffisburg</p>
--	---	---

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 Kreditkassa, 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 ledig-

lich 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. <<<





Erlebniswelt auf dem innovativen Bucheggberger Bauernhof

Auf der Höhe des Bucheggbergs, mit Aussicht auf das Aaretal und den Jura, liegt am Rande des Dorfes Biezwil das «Zelgli», der Hof von Familie Reusser.

Ursprünglich war es ein typischer Bucheggberger Betrieb mit relativ wenig Fläche, dafür aber mit einer vielfältigen Zahl von Betriebszweigen wie Getreide, Kartoffeln, Milch und Schweinezucht. Dem jungen Fritz Reusser war schon kurz nach seiner Ausbildung zum Landwirt klar, dass er ohne Veränderungen so nicht weiter wirtschaften konnte. Schon lange vor der Betriebsübernahme hat er deshalb eine Lohnunternehmung gegründet und jahrelang Press- und Saatarbeiten ausgeführt. Erst als er 2003 den elterlichen Betrieb in Pacht übernehmen konnte, musste er die Lohnarbeiten aufgeben, da die Arbeitsspitzen daheim und auswärts immer gleichzeitig auftraten. Nach der Betriebsübernahme gab Fritz aus arbeitstechnischen Gründen die Milchwirtschaft auf, denn sein Vater trat zeitgleich eine auswärtige Arbeitsstelle an. Auch die Schweinezucht wurde irgendwann zur Schweinemast und die Kartoffeln gab's nicht mehr. Dafür konnte er durch Zupacht des Landes seines Schwiegervaters die Betriebsfläche verdoppeln.

Fritz Reusser hat sich entschlossen, nach der Ausbildung zum Meisterbauern die berufsbegleitende Weiterbildung zum Agrokaufmann zu absolvieren. Anschliessend handelte er für die UFA mit Schweinefutter. Das Jonglieren mit Zahlen hat ihm gefallen, so dass er sich in weiteren vier Jahren noch zum Betriebsökonom PHW weiterbildete. In der Landi konnte er zu wenig flexibel arbeiten, aber bei



Liebe Gäste

Wir sind mit grossem Engagement Land- und Gastgeber. Dabei verschönern wir unsere Gäste mit dem, was bei uns in Stall und Feld gedeiht. Wir sind stolz auf unsere schönen Kulturen, Wiesen und Hecken, auf unsere Hochstamm-Bäume und natürlich auf unsere Tiere.

Gemein öffnen wir unsere Türen für Sie von Montag bis Samstag für Gruppen von 12 Erwachsene bis 24 Personen für Aperos und Essen.

Der Gewölbekeller bietet unvergessliches Ambiente. Bei schönem Wetter bewirten wir Sie auf unserer Terrasse oberhalb der Grillarena. Der Grillplausch ist sehr beliebt bei Gruppen oder Vereinen.

Wir freuen uns auf Sie.

Nicole + Fritz

Zelgli Hofladen

Der Zelgli Hofladen ist täglich für Sie geöffnet. In der Selbstbedienung finden Sie Produkte wie:

- frisches Brot und Zöpfe (jeweils samstags)
- Mehl, Teigwaren und Reis
- Konfitüren und Chutneys
- Fleisch
- Milch, Käse und Joghurts
- Geschenk-Körbe
- Glace
- etc.

Kommen Sie doch vorbei. Ausserdem ist im Zelgli Hofladen eine Pick-up-Station von Bauerntourch.

Zelgli Milchstrasse

Auf dem rund einen Kilometer langen Zelgli Weihnachtsweg sind in sechs Holzhäuschen Szenen aus der Weihnachtsgeschichte mit den liebevoll gestalteten Krüppelfiguren von Zwahlen-Fischer zu sehen. Zwischen den Häuschen gibt es für die Kinder eine Weihnachtsgeschichte vom Pumpstutz. Bei uns im Zelgli-Büff erwarten Euch ein warmes Feuer, winterliche Speisen und Getränke, ein Spielplatz für die Kleinen sowie der Hofladen mit bekannten Produkten von uns und unseren Partnern.

Zelgli Bauerntourch

Die Zelgli Milchstrasse ist ein Erlebnisweg rund um unseren Hof. Sie lernen unseren Betrieb und die Landwirtschaft kennen. Sehr gut geeignet für Familien, Gruppen und Vereine.

Ott Landmaschinen fand er eine interessante und flexible Anstellung. Doch dann hatte er einen schweren Autounfall, den er nur mit viel Glück überlebte. Er brauchte jahrelange Genesungszeit, um wieder einigermaßen gesund zu werden. Auch heute ist seine Gedächtnisleistung noch eingeschränkt. Aber er arbeitet wieder auf dem Betrieb und neustens auch bei der Emmental Versicherung.

Mit Nicole hat Fritz Reusser eine Frau gefunden, die genau so energisch und innovativ ist wie er selber. 2002 konnten die beiden ins frisch sanierte Stöckli neben dem Bauernhaus einziehen und die Familie hat sich um mittlerweile sechs Kinder vergrössert. Irgendwann wurde es im Stöckli zu eng und 2014 hat die Familie das altherwürdige Bauernhaus total saniert und auf den heutigen Standard ausgebaut. Im Sommer stand nur noch das Dach auf Stützen und darunter wurde alles neu gebaut.

Im selben Jahr machte Nicole Reusser bei der Fernsehshow «Landfrauenküche» mit und so wurde ein grösseres Publikum auf ihre Kochkünste aufmerksam. Als ständig neue Anfragen kamen, ob Nicole sie nicht auch einmal bekochen würde, war eine neue Geschäftsidee geboren: Der Gewölbekeller des Bauernhauses wurde zum Eventlokal und kann nun für gesellige Abende mit gutem Essen gemietet werden. Gekocht wird in der neuen Küche des Bauernhauses. Der Einzug in das Haus war im Dezember 2014 erfolgt und schon im darauffolgenden Januar fanden sich die ersten Gäste ein. Mittlerweile wächst der Restaurationsbetrieb stetig und zum Keller kam noch eine Terrasse und ein Spielparadies mit Streicheltieren dazu. Reussers besitzen nun eine Bewilligung für eine Innen- und Aussenrestauration. Sie haben auch Pläne, einige grössere Anlässe durchzuführen. Der Zelgli-Träff ist zu einem wichtigen Standbein des Betriebes geworden.

Um ihren Gästen etwas zu bieten und auch weiteren Bevölkerungskreisen die Landwirtschaft etwas näher zu bringen, haben Reussers einen Abenteuer- und Rätselparcours kreiert. In einem Rundgang

über Hof und Feld gibt es an 15 Stationen Informationen zur Landwirtschaft und auch Fragen, die es dabei zu lösen gilt. Sind alle Fragen richtig beantwortet, so winkt ein kleiner Preis aus dem Hofladen. Da die Materialien und Fragen an den einzelnen Stationen in soliden und wetterfesten Milchkannten deponiert sind, hat der Parcours den Namen «Milchstrasse» erhalten. Für dieses Projekt wurden Reussers auch für den «Innovationspreis Landwirtschaft» nominiert. Im Advent mutiert die Milchstrasse zum Weihnachtsweg und lockt so Scharen von Besuchern an.

«Der Zelgli-Träff ist zu einem wichtigen Standbein des Betriebes geworden.»

Das neueste Projekt ist der im letzten Jahr gebaute Hofladen, in dem hauptsächlich regionale Produkte und Erzeugnisse vom eigenen Hof angeboten werden. So sind alle dort erhältlichen Teig- und Backwaren aus eigenem Mehl, das auch regional vermahlen wurde. Auch Fleischwaren aus der eigenen Schweinemast sind im Sortiment.

Ein neuer, arbeitstechnisch moderner und den neuesten Vorstellungen von artgerechter Tierhaltung entsprechender Schweinestall war einer von Fritz Reussers weiteren Plänen. Doch wegen Einsparungen und den inzwischen massiv gestiegenen Baukosten musste er dieses Projekt vorläufig noch auf Eis legen.

Dafür wird nächstens eine neue Attraktion für Besucher des Zelglis aus der Taufe gehoben: ein virtuelles Abenteuerspiel in Reussers Trüffelanlage. Man soll sich nicht wundern, wenn diesen Sommer dort viele Leute mit ihren Handys herumwuseln und versuchen, die Rätsel um den Zelgli-Träff zu lösen. ««

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.

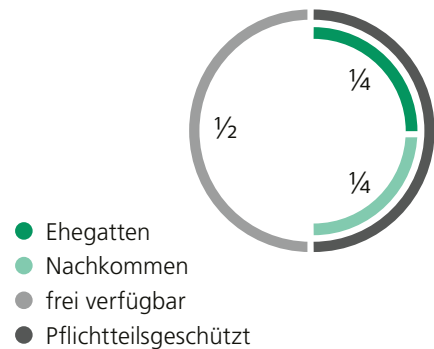
Bei verheirateten oder eingetragenen Paaren sinken die Pflichtteile der gemeinsamen Nachkommen mit einem überlebenden Ehegatten von $\frac{3}{4}$ auf $\frac{1}{4}$. Das heisst, die frei verfügbare Quote ist auf $\frac{1}{2}$ gestiegen. Verheiratete oder eingetragene Paare können so über einen grösseren 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 $\frac{1}{2}$. 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 bürgerlichen Bodenrecht BGG 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 Unterhaltsbedarf 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 Nichteigentümerehegatte nicht doppelt profitiert, indem er an der Errungenschaft des Nichteigentümerehegatten (bewertet zum Verkehrswert) zusätzlich partizipiert. ««



«Hotel Mama»: Sollten die Jungen etwas bezahlen?

Die Kinder kommen in die Lehre und haben zum ersten Mal in ihrem Leben einen Lohn. Gewohnt wird Zuhause bei den Eltern. Sollten sie eine Miete oder wenigstens ein Kostgeld bezahlen?

Die Kinder kommen aus der Schule und beginnen eine Lehre. Ist es nun gerechtfertigt, ein Kostgeld zu verlangen, wenn sie noch im «Hotel Mama» wohnen? Die einen sagen, man müsse früh im Leben lernen, mit Geld umzugehen und wissen, dass nicht alles gratis ist. Andere wiederum sind der Meinung, dass ein Lehrlingslohn zu klein ist, um noch Kostgeld an die Eltern zu bezahlen und das Kind helfe ja noch im Haushalt, Garten und auf dem Hof mit.

Einem Lehrling in der Landwirtschaft wird CHF 990.– für einen vollen Monat Kost und Logis abgezogen. Wie lange müsste nun jemand helfen, um diesen Betrag abzarbeiten? Geht man von einem mittleren Monatslohn von CHF 1'440.– bei einer 55-Stunden-Woche aus, kommt man auf CHF 6.20 Stundenlohn. Das wären dann 150 Stunden im Monat, die man Zuhause helfen sollte, neben der Arbeit. Also eher unrealistisch und auch nicht der Sinn der Sache, denn es sollte auch noch Zeit für Hobbys übrigbleiben.

Geht man von einem Stundenlohn von CHF 30.– aus, so sind es 33 Stunden, die pro Monat zu leisten sind. In einem «normalen» Haushalt immer noch eher viel, auf einem Bauernbetrieb durchaus denkbar oder üblich.

Es müssen auch nicht CHF 990.– sein, die ein Kind den Eltern als Kostgeld abgibt. Aber vielleicht ist ein tieferer Betrag sinnvoll, damit die Jungen schon früh lernen mit Geld umzugehen und wissen, dass es im Leben nichts gratis gibt. Dabei gilt es auch zu beachten, was sonst noch von den Eltern übernommen wird: zum Beispiel Kleider, Krankenkasse oder sogar Ferien. Man kann auch erst einen Betrag verlangen, wenn das Kind aus der Lehre ist oder ein bestimmtes Alter



erreicht, zum Beispiel die Volljährigkeit oder 20 Jahre. Wichtig ist, dass man miteinander spricht und die eigene Sichtweise gut begründet. Weiter sollte man es bei allen Kindern gleich halten, nicht dass sich die einen Kinder plötzlich benachteiligt fühlen. So steht dem «Hotel Mama» nichts mehr im Weg. ««

Gleich morgen mache ich es. Sicher!

Wer kennt es nicht, dass unangenehme und unbeliebte Arbeiten vor sich hergeschoben und im besten Fall erst auf den allerletzten Drücker erledigt werden.

Dieses Verhalten ist recht häufig und hat sogar einen komplizierten wissenschaftlichen Namen und eine Definition:

«Prokrastination ist die wissenschaftliche Bezeichnung für pathologisches Aufschiebeverhalten. Prokrastination ist eine ernstzunehmende Arbeitsstörung und kann sowohl private Alltagsaktivitäten als auch schulische, akademische und berufliche Tätigkeiten betreffen.»

Wieso diese Verhaltensweise jetzt gerade wieder aktuell ist: Es wäre an der Zeit, die Buchhaltung 2022 langsam abzuschliessen und die Steuerunterlagen für die Buchstelle zu büscheln. Leider sind solche Büroarbeiten besonders oft von ewigem Aufschieben betroffen und wenn dann der Frühling kommt und die Arbeit draussen losgeht, ist irgendwie der günstigste Augenblick vorbei.

Eine Strategie dagegen kann sein, sich selbst einen Termin zu setzen und die benötigte Zeit auch fest im Kalender einzuplanen. Sonst kommt immer wieder etwas «dringendes» dazwischen.

Setzt man sich an so eine ungeliebte Arbeit, merkt man häufig, dass es gar nicht so schlimm ist wie es schien und die Sache eigentlich ganz flott und problemlos erledigt werden kann. Das Aufschieben, Vertrösten der Empfänger und das Verlängern der Fristen ist oft aufwändiger und verbraucht unnötigerweise viel Nerven.

Packen wir es an. Viel Erfolg!