

# News&Tipps

1/2016

**Gesamtversicherungsberatung, Schwerpunkt Taggeld und Vorsorge**  
**Mehrwertsteuerpflicht und Neugründung einer einfachen Gesellschaft – was beachten?**  
**Unsere Kunden haben das Wort: Die landwirtschaftliche Existenz sichern**  
**Neues von der Berner Steuerverwaltung**  
**Der Landwirtschaftsbetrieb als AG – die Lösung aller Probleme?**  
**Zufriedene und loyale Kunden bei der Agro-Treuhand Rütli AG**

## Gesamtversicherungsberatung, Schwerpunkt Taggeld und Vorsorge

Jeder braucht sie, die meisten haben sie, die wenigsten schlagen sich gerne mit ihnen herum: Versicherungen.

**E**ines der Dienstleistungsangebote der Agro-Treuhand Rütli AG ist die Gesamtversicherungsberatung. Diese wird in Kooperation mit der Agrisano angeboten, welche eng mit dem Berner Bauernverband zusammenarbeitet. Die Gesamtversicherungsberatung ist seit 2014 gesamtschweizerisch standardisiert, das heisst, alle Beratungsstellen nutzen die gleichen Dokumente für Analysen und Empfehlungen sowie für Vorschläge, z.B. zu den Säulen 2b und 3b.

Anlässlich einer Gesamtversicherungsberatung durchleuchten wir die Personen- und Sachversicherungen der ganzen Familie sowie des Betriebs. Wir empfehlen, die Versicherungen wenigstens alle sechs Jahre überprüfen zu lassen, entsprechend früher, wenn wesentliche Verände-

rungen stattfinden, also bei Ereignissen wie einer Heirat, der Geburt eines Kindes, einem Stallneubau usw.

### Ablauf Versicherungsberatung

- Der Kunde stellt mithilfe einer Checkliste seine Versicherungspolicen zusammen und schickt diese an den Versicherungsberater der Agro-Treuhand Rütli AG.
- Der Berater bestellt für alle erwachsenen Personen einen Auszug aus dem individuellen Konto bei der AHV (sofern nicht bereits in den Versicherungsdokumenten vorhanden).
- Der Berater nimmt die Policen ins Beratungstool auf, überprüft die Deckungen, erstellt einen provisorischen Bericht und vereinbart mit dem Kunden einen Termin zur Besprechung der Versicherungsanalyse.

- Die Besprechung findet normalerweise bei der Agro-Treuhand Rütli AG statt. Dabei – oder später per Post – erhält der Kunde den bereinigten Beratungsbericht. Falls erforderlich, macht der Versicherungsberater Vorschläge für die Säulen 2b und 3b.
- Falls nötig, bestellt der Berater beim Berner Bauernverband Offerten für eine Globalversicherung (Deckung der Angestellten), eine Krankenpflege- und/oder eine Taggeldversicherung. Die Offerten gehen dann direkt an den Kunden.

### Schwerpunkt Taggeld

Im Rahmen unserer Versicherungsberatung stellen wir immer wieder fest, dass die versicherten Taggeldleistungen nicht dem effektiven Bedarf entsprechen. Oft ist der Betrieb über die Jahre gewachsen,

das Taggeld aber unverändert geblieben. Die Krankenkasse Agrisano bietet mit der «Agri-Revenu» eine auf die Bedürfnisse der Landwirtschaft zugeschnittene Taggeldversicherung an.

#### *Merkmale «Agri-Revenu»:*

- Ausschliesslich für Personen, die in der Landwirtschaft tätig sind. Dies fördert tiefe Prämien.
- Massgebend für die Höhe der Prämie ist das Eintrittsalter. Das heisst, je früher jemand bei der Agrisano eine Taggeldversicherung abschliesst, umso tiefer wird seine Prämie bis Alter 65 bleiben.
- Die «Agri-Revenu» erbringt Leistungen während maximal 730 Tagen.

#### *Bedarfsermittlung:*

Fällt der Betriebsleiter oder seine Partnerin nur für kurze Zeit aus, also für ein paar Tage oder wenige Wochen, sollte der Betrieb selbst in der Lage sein, eine Aushilfe, z.B. einen Teilzeitangestellten, zu finanzieren.

Dauert der Ausfall jedoch länger, sollte eine Versicherungsleistung vorhanden sein, mit der ein Angestellter entschädigt werden kann. Die Agrisano empfiehlt Fr. 220.– pro Tag für den Betriebsleiter, Fr. 110.– pro Tag für seine Partnerin. Diese Beträge können auf verschiedene Wartefristen aufgeteilt werden, z.B. die Hälfte ab 30 Tagen, die ganze Summe ab 60 Tagen Wartefrist. Dadurch wird die Prämie etwas günstiger, dafür setzt die volle Leistung nicht gleich nach 30 Tagen ein.

Wenn es Familienmitglieder gibt, die für eine gewisse Zeit einspringen können, wird allenfalls nicht die volle Versicherungssumme benötigt. Der Bedarf muss für jeden Betrieb individuell abgeklärt werden.

#### **Schwerpunkt Vorsorge**

Für Selbständigerwerbende hat die Vorsorge eine zentrale Bedeutung. Wichtig ist eine auf die persönliche, familiäre und betriebliche Situation abgestimmte Lösung. Unter Vorsorge verstehen wir die Abdeckung der Risiken «Invalidität» und «Todesfall» sowie das Alterssparen. In der Schweiz haben wir ein gut funktionierendes 3-Säulen-Prinzip. Für den Arbeitnehmer ist die Vorsorge in der 1. und 2. Säule gesetzlich geregelt und obligatorisch. Für Selbständigerwerbende und somit auch für Landwirte ist nur die 1. Säule obligatorisch. Deshalb ist die freiwillige Vorsorge im Rahmen der 2. oder 3. Säule besonders wichtig.

#### *Merkmale:*

- Mit Vorsorge sind die beiden Bereiche «Risiko» und «Altersvorsorge» gemeint.

	Vorsorge Säule 2b Agrisano Prevos	Vorsorge Säule 3a
<b>Maximale Beiträge</b>	Bis Alter 40: 20%; ab Alter 41: 25% des landwirtschaftlichen Einkommens inkl. Nebeneinkommen ohne Pensionskasse	Mit 2. Säule: Fr. 6768.–, ohne 2. Säule: max. 20% des Erwerbseinkommens, max. Fr. 33 840.–
<b>Einkauf möglich</b>	Ja	Nein
<b>Flexibler Beitrag</b>	Risikoprämie ist fix, Altersvorsorge variabel	Bei Banklösung sehr flexibel, bei Versicherungslösung oft Fixbetrag
<b>Steuerliche Abzugsfähigkeit</b>	Voll abzugsfähig; Hälfte des Beitrags als Betriebsaufwand	Voll abzugsfähig
<b>Verzinsung</b>	Garantiert 1.5% + Überschüsse, Total: 1.85% (2016), 2.5% (2015)	0.5% bis 0.75%, je nach Finanzinstitut (2015)
<b>Vorzeitiger Bezug</b>	Für Wohneigentumsförderung möglich, bedingt möglich für betriebliche Investition	Nur für Wohneigentumsförderung möglich
<b>Altersleistung</b>	Wahlmöglichkeit Rente oder Kapital	Nur Kapital möglich
<b>Aufschub Altersleistung</b>	Falls Erwerbseinkommen bis Alter 70	Falls Erwerbseinkommen bis Alter 70

#### **Vergleich der freiwilligen beruflichen Vorsorge für die Landwirtschaft (Säule 2b) und der gebundenen Vorsorge (Säule 3a)**

- Mit der 2. Säule (Pensionskasse) muss immer der Bereich Risiko gedeckt werden. Zudem kann Altersvorsorge aufgebaut werden.
- In der 3. Säule kann entweder Alterskapital angespart (Säule 3a) oder Risikodeckung aufgebaut werden (Säule 3b). Ebenfalls möglich ist ein Mix aus Risiko und Vorsorge («Lebensversicherung»).
- In oben stehender Tabelle sind die Unterschiede der freiwilligen beruflichen Vorsorge für die Landwirtschaft (Agrisano Prevos) und der gebundenen Vorsorge in der Säule 3a ersichtlich.

Wichtig ist, dass überhaupt eine Vorsorge aufgebaut wird. Die bessere Verzinsung und die betriebliche Abzugsfähigkeit sprechen eher für die Säule 2b. Je nach Betriebseinkommen ist oft eine Kombination von 2b und 3a optimal.

Eine weitere Vorsorgemöglichkeit ist das Investieren in den Betrieb (Wohnteil, Stall, Fotovoltaikanlage usw.). Dabei muss jedoch mit Vorsicht geplant werden, denn was ist, wenn ein neu gebauter Stall später zum Ertragswert an den Nachfolger übergeht? Die Differenz Baukosten/Ertragswert kann bei der Hofübergabe nur bedingt angerechnet werden und stellt oft eine Vernichtung von Vorsorgegeldern dar. Daher ist ein «Zwangsparen» über die Säulen 2b und 3a oft die bessere Lösung, um im Alter tatsächlich noch über gewisse Mittel zu verfügen.

Säule 2 und Säule 3a sind steuerlich privilegiert. Um Vorsorge zu betreiben, braucht es jedoch genügend flüssige Mittel, die dem Betrieb oft nicht zur Verfügung stehen. Daher muss die Vorsorge gründlich geplant werden.

#### **Bedarfsermittlung Versicherungsleistungen**

Als Erstes wird in der Versicherungsberatung die «Messlatte» festgelegt: Was genau will ich mit Versicherungsleistungen erreichen – bei Invalidität, im Todesfall und im Alter? Die «Höhe» der Messlatte hängt vom Einkommen (Betrieb, auswärts), der familiären Situation und diversen weiteren Faktoren ab. Fürs Alter wird der bereinigte Privatverbrauch gemäss Buchhaltung eingesetzt.

Basierend auf den Auszügen aus dem individuellen Konto der AHV (1. Säule) werden die Leistungen bei Vollinvalidität und Todesfall im Tool berechnet und aufgezeigt. Vorhandene Leistungen aus der 2. und 3. Säule ergänzen jene der 1. Säule.

Die Differenz zwischen der «Messlatte» und den Leistungen aus den drei Säulen entspricht dem Manko. Nun muss abgeklärt werden, ob dieses gedeckt werden soll resp. kann, je nach Gesundheitsgeschichte sowie Betriebs- und Familienentwicklung. ▲

#### **➔ Tipp**

**Blicken Sie nicht mehr ganz durch im Versicherungsdschungel? Oder wollen Sie Ihre eigene Planung bestätigt haben?**

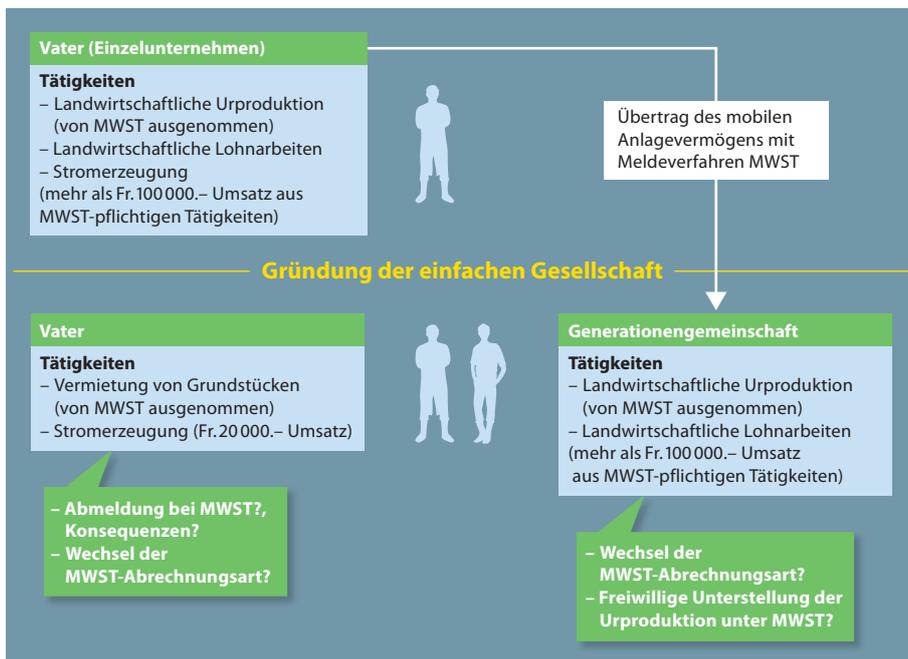
**Wir helfen Ihnen gerne mit einer kostenlosen Gesamtversicherungsberatung: Wir zeigen Ihre aktuelle Situation auf, mit Empfehlungen zur Optimierung im Personen- und Sachversicherungsbereich.**

# Mehrwertsteuerpflicht und Neugründung einer einfachen Gesellschaft – was ist zu beachten?

Wer selbständig erwerbend ist und beabsichtigt, sein Geschäft oder einen Teil davon gemeinsam mit einer anderen Person zu betreiben, kann auf unkomplizierte Art eine einfache Gesellschaft gründen. Diese Art der Zusammenarbeit wird oft bei der Mitarbeit des Sohnes im elterlichen Betrieb gewählt (Generationengemeinschaft).

Dabei sind nicht nur die handelsrechtlichen Hürden sehr tief; auch bei der Buchführung und bei der steuerlichen Einkommenszuordnung einer Tätigkeit – soll das Einkommen der Einzelperson oder der einfachen Gesellschaft gehören? – wird oft auf unkomplizierte Art über gewisse Formmängel hinweggesehen. Am Ende wird das Einkommen auf die beiden Personen (z.B. Vater und Sohn) aufgeteilt und auf jeden Fall besteuert.

Anspruchsvoller wird es, wenn die Tätigkeiten freiwillig oder obligatorisch der Mehrwertsteuer unterstellt sind; denn bei der Mehrwertsteuer ist es möglich, dass eine Tätigkeit beim Vater besteuert würde, bei der einfachen Gesellschaft hingegen nicht, oder umgekehrt. Dies lässt viel Spielraum für Steueroptimierungen im Bereich Mehrwertsteuer. Deshalb wird vonseiten der Steuerbehörde viel exakter geprüft, wer mit wem eine Leistungsvereinbarung hat. Wenn zum Beispiel der Vater als mehrwertsteuerpflichtiger Liegenschaftseigentümer den Solarstrom gemäss Vertrag mit dem Stromabnehmer nach wie vor selbst verkauft, kann er diesen Einkommensbestandteil aus Sicht der Mehrwertsteuer nicht so einfach in die Generationengemeinschaft einbringen. Es werden also die effektiven Vertragsverhältnisse beurteilt, was oft nicht zu dem Ergebnis führt, das man als Steuerpflichtiger gerne haben möchte. Ausserdem interessiert sich die Steuerverwaltung sehr für die mit der Tätigkeit zusammenhängenden Investitionen. Wurden nämlich die Vorsteuern auf diese Investitionen von der Steuerverwaltung zurückgefordert, bleibt möglicherweise eine latente Teilrückzahlungspflicht, wenn die Tätigkeit von einer anderen mehrwertsteuerpflichtigen Person ausgeübt und abgerechnet wird.



**Nach der Gründung einer einfachen Gesellschaft muss die steuerliche Zuordnung der Tätigkeiten gut durchdacht werden.**

Im schlimmsten Fall kann diese Rückzahlungspflicht sofort fällig werden, und zwar, ohne dass es notwendig gewesen wäre! Mit einer formgerechten Zuordnung der Tätigkeiten zur «richtigen» steuerpflichtigen Person, die dann die optimale Mehrwertsteuerabrechnungsart wählt, können sowohl Rechtsklarheit als auch beachtliche Mehrwertsteuereinsparungen realisiert werden.

**Fazit**

Eine durchdachte Zuordnung der Tätigkeiten zum Vater/zur Generationengemeinschaft und die optimale Mehrwertsteuerabrechnungsart – oder sogar die freiwillige Unterstellung unter die Mehrwertsteuer – lohnen sich finanziell in fast allen Fällen. Wichtig ist eine rechtzeitige Planung, damit die formgerechte Umsetzung innerhalb der gesetzlichen Fristen überhaupt erfolgen kann.

Leistungsverträge mit Abnehmern von Produkten und Dienstleistungen müssen auf ihre formelle Richtigkeit hin überprüft und allfällig notwendige Anpassungen rechtzeitig vorgenommen werden.

Werden Vermögenswerte, die der mehrwertsteuerpflichtigen Tätigkeit dienen, auf die neu gegründete einfache Gesellschaft übertragen, muss dies der Steuerverwaltung rechtzeitig gemeldet (sog. Meldeverfahren) und im Vertrag zur Gründung (oder Auflösung) formgerecht bezeichnet werden. ▲

**➔ Tipp**  
**Die Agro-Treuhand Rütli AG unterstützt Sie sowohl in der Planungs- als auch in der Umsetzungsphase.**

# Die landwirtschaftliche Existenz sichern



**Therese und Daniel Fuchs** haben drei erwachsene Kinder. Sandra (23) ist Lehrerin, Simon (21) ist Landwirt EFZ, Dominik (19) ist Landschaftsgärtner und absolviert zurzeit eine Zweitausbildung zum Landwirt EFZ. Therese und Daniel wollen beiden Söhnen eine landwirtschaftliche Existenz ermöglichen und haben deswegen in einen zweiten Betrieb investiert. Wir haben sie in ihrer «neuen Heimat» in Steihus bei Ueberstorf besucht.

## Auf welchen Standbeinen steht Ihr Betrieb?

Unser Betrieb ist hauptsächlich auf Acker- und Futterbau, Mutterkuhhaltung, Mastkälber und Schweinezucht ausgerichtet. Eine besondere Herausforderung ist die Tätigkeit an zwei Standorten: Wir führen den Betrieb an unserem neuen Wohnort in Ueberstorf und dazu den bisherigen Betrieb auf der Süri. Unterstützt werden wir von einem Lehrling sowie teilzeitlich von unseren beiden Söhnen und Daniels Vater.

## Wie sehen die einzelnen Betriebszweige im Detail aus?

Im Acker- und Futterbau bewirtschaften wir eine landwirtschaftliche Nutzfläche von 48 Hektar. Dabei setzen wir auf klassische Kulturen wie Weizen, Dinkel, Gerste, Raps, Mais, Kartoffeln, Eiweisserbsen und Gras. Zudem gehören sechs Hektar Wald zu unserem Betrieb.

Die Tierhaltung umfasst 45 Zuchtschweine, 80 Mastkälber und 12 Mutterkühe. Die Tiere haben wir auf die beiden Betriebe aufgeteilt. Auf der Süri sind die Zuchtschweine und ein Teil der Mutterkuhremonten untergebracht. Im Betrieb Steihus halten wir die Mutterkühe und die Mastkälber. Zudem sind hier Pferdeställe vorhanden, diese sind aktuell mit fünf Pferden belegt.

## Wie hat sich Ihr Betrieb über die Jahre entwickelt?

Als wir 1997 den Betrieb auf der Süri übernommen haben, sind wir mit einer landwirtschaftlichen Nutzfläche von 13,5 Hektar, Milchviehhaltung und Zuchtschweinen gestartet. Die Betriebsausrichtung haben wir über die Jahre nicht gross verändert. Wir betrieben vorwiegend konventionelle Landwirtschaft. Um den Betrieb für die Zukunft fit zu halten, investierten wir aber laufend in die Gebäude. Eine erste Veränderung erfolgte 2012: Da unsere beiden Söhne später den Landwirtschaftsbetrieb weiterführen wollen und die Infrastruktur auf der Süri für zwei Betriebsleiter zu klein ist, haben wir uns nach Alternativen umgesehen. Fündig wurden wir in Ueberstorf, wo wir nun seit Frühjahr 2013 den Betrieb Steihus bewirtschaften, der zugleich unser neues Zuhause geworden ist. Im Sommer 2014 konnten wir den Betrieb kaufen.

## Welche Visionen haben Sie für Ihren Betrieb, welche Ziele wollen Sie noch erreichen?

Wir haben nicht vor, noch mit einem neuen Betriebszweig zu starten. Unser Fokus liegt vor allem auf der Infrastruktur. Auf dem neuen Betrieb stehen noch einige Gebäudeinvestitionen an. Wir wollen unseren Söhnen die Grundlage für eine landwirtschaftliche Existenz ermöglichen, damit sie später ihre eigenen Ideen und Visionen umsetzen können.

## In welchen Bereichen sehen Sie aus versicherungstechnischer Sicht Risiken für Ihren Betrieb?

Mit dem Kauf des Betriebs Steihus haben wir unsere Geschäftstätigkeit ausgebaut und zusätzliche Infrastruktur übernommen. Entsprechend haben wir die Versicherungen angepasst. Es bleibt aber immer ein Restrisiko, dass die neuen Verhältnisse mit der Versicherungssumme nicht vollumfänglich abgedeckt sind.

Durch Daniels Erkrankung und seinen zeitweiligen Ausfall 2013 wurde uns bewusst, wie wichtig es ist, sich gegen Krankheit und Unfall zu versichern. Dieses Risiko haben wir mit einer Taggeldversicherung abgedeckt. Wir sind in der komfortablen Situation, dass unser Sohn Simon bei betrieblichen Engpässen einspringen kann. Zudem arbeitet Therese als Abteilungsleiterin in einem Alters- und Pflegeheim. Mit dieser Anstellung verfügt sie über einen guten eigenen Versicherungsschutz.

## Was hat Sie dazu bewogen, sich für eine Versicherungsberatung zu melden?

Ausschlaggebend war die Expansion des Betriebs. Wir wollten sicher sein, dass unsere Versicherungen angemessen an die neuen Verhältnisse angepasst werden. Gleichzeitig liessen wir auch den Versicherungsschutz unserer Kinder überprüfen, da nun alle volljährig sind, sich jedoch teilweise noch in der Zweitausbildung befinden.



**Der Betrieb Steihus, seit 2014 im Besitz der Familie Fuchs.**

«Wir wollen unseren Söhnen die Grundlage für eine landwirtschaftliche Existenz ermöglichen, damit sie später ihre eigenen Ideen und Visionen umsetzen können.»

**Wie sind Sie auf die Versicherungsberatung aufmerksam geworden?**

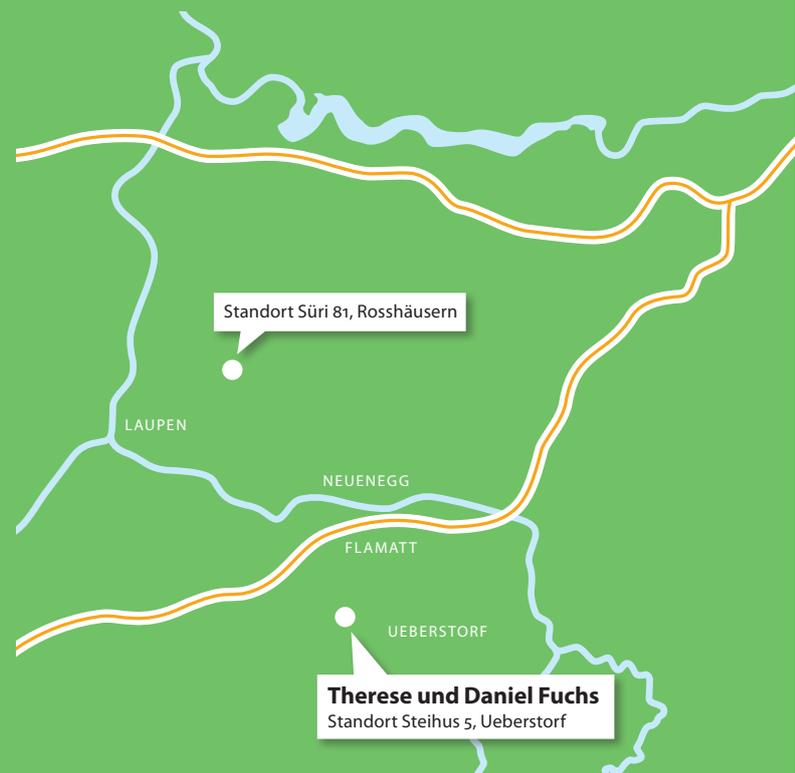
Wir wussten bereits, dass Sie solche Beratungen anbieten, da wir schon nach der Übernahme des Betriebs auf der Süri bei Ihnen in einer Versicherungsberatung waren. Also haben wir uns einfach bei unserem Mandatsleiter gemeldet und er hat uns einen Termin vermittelt.

**Was hat Ihnen die Versicherungsberatung aufgezeigt? Welche Massnahmen haben Sie ergriffen?**

Die Beratung hat gezeigt, dass wir mit den bestehenden Versicherungslösungen annähernd ausreichend versichert sind. Eine Lücke wurde bei den Mastkälbern aufgedeckt: Wir hatten lediglich einen Umtrieb versichert, nötig sind aber deren drei. Weiter war das Risiko Invalidität des Betriebsleiters ungenügend gedeckt. Diese Lücken konnten wir nun mit der Säule 3b Risikoversicherung schliessen. Unsere Söhne Simon und Dominik haben eine Risikoversicherung der Säule 3b abgeschlossen, die Krankheit und Unfall abdeckt. Unsere Tochter Sandra ist durch ihren Arbeitgeber versichert.

**Welchem Zielpublikum können Sie die Versicherungsberatung weiterempfehlen?**

Grundsätzlich können wir die Beratung allen Landwirten empfehlen, da sie sämtliche Versicherungsfragen wie Vorsorge, Unfall, Angestellte und Betrieb abdeckt. Als besonders sinnvoll erachten wir die Beratung bei einschneidenden Veränderungen wie beispielsweise Aufnahme der selbständigen Tätigkeit, grössere Betriebsumstellungen oder auch Gründung einer Familie. ▲



# Neues von der Berner Steuerverwaltung

Die Revision des kantonalen Steuergesetzes führt ab der Steuerperiode 2016 zu einer Begrenzung des Fahrkostenabzugs sowie zu Änderungen bei den Aus- und Weiterbildungskosten.



**Berufsorientierte Aus-, Weiterbildungs- und Umschulungskosten sind bis zu einem Betrag von von Fr. 12 000.– pro Jahr abziehbar.**

Am 9. Februar 2014 hat das Schweizer Stimmvolk die Bahnvorlage FABI (Finanzierung und Ausbau der Bahninfrastruktur) deutlich gutgeheissen. Durch die Annahme der Vorlage muss der Bund für die Bahninfrastruktur mehr Mittel bereitstellen, im Jahr rund fünf statt wie bisher vier Milliarden Franken. Die Finanzierung erfolgt über Mehreinnahmen aus der direkten Bundessteuer, welche durch eine Beschränkung des Fahrkostenabzugs auf maximal 3000 Franken generiert werden. Der Bund lässt den Kantonen mit dem Steuerharmonisierungsgesetz die Wahlmöglichkeit, den Fahrkostenabzug auch auf kantonaler Ebene zu beschränken. Der Regierungsrat des Kantons Bern hat von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Er wollte den Abzug ursprünglich auf 3000 Franken beschränken. Der Finanzkommission ging dies jedoch zu weit und sie schlug eine Obergrenze von 6700 Franken vor. Dem stimmte der Grosse Rat schliesslich zu. Die Gesetzesänderung trat per 1. Januar 2016 in Kraft und findet erstmals in der Steuerperiode 2016 Anwendung. Für Steuerpflichtige mit einer unselbständigen Erwerbstätigkeit bedeutet dies, dass der Fahrkostenabzug für öffentliche Verkehrsmittel, Fahrräder, Motorräder und Privatautos neu auf insgesamt Fr. 6700.– beschränkt ist.

## Keine Unterscheidung mehr zwischen Aus- und Weiterbildung

Bisher hat die Steuerverwaltung zwischen Aus- und Weiterbildungskosten unterschieden. Während Weiterbildungskosten als Berufskosten abzugsfähig waren, durften Ausbildungskosten steuerlich nicht abgesetzt werden. Die Steuerverwaltung definierte Weiterbildungskosten als Auslagen, die im direkten Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit stehen, Ausbildungskosten hingegen als Auslagen im Hinblick auf den Einstieg in eine berufliche Tätigkeit. Jedoch war diese Unterscheidung zwischen Aus- und Weiterbildung in der Praxis oft schwierig. Auf Bundesebene wurden deshalb die Steuergesetze so angepasst, dass eine Unterscheidung entfällt. Ab der Steuerperiode 2016 sind nun alle berufsorientierten Aus-, Weiterbildungs- und Umschulungskosten bis zu einem Betrag von jährlich Fr. 12 000.– abziehbar.

Damit ein Abzug möglich ist, müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- Ein erster Abschluss auf Stufe Sek II muss vorhanden sein.
- Das 20. Lebensjahr muss vollendet sein.
- Die Bildungsmaßnahmen müssen die aktuelle oder geplante Berufstätigkeit betreffen.

## Liegenschaftsunterhalt – der Begriff «wirtschaftlicher Neubau» wird abgeschafft

Bei Um- oder Ausbauten, die wirtschaftlich einem Neubau gleichkommen, hat die Steuerverwaltung bisher keinen Abzug für Unterhaltskosten gewährt. Sie hat entsprechend die gesamten Kosten als wertvermehrnde Aufwendungen betrachtet. Ob eine Gesamtanierung als wirtschaftlicher Neubau zu qualifizieren ist, hat in der Praxis immer wieder zu Diskussionen geführt. Da auch die Rechtsprechung nicht klar ist, verzichtet die Steuerverwaltung ab sofort auf den Begriff «wirtschaftlicher Neubau». Bei umfassenden Sanierungen prüft sie nun in jedem Fall, ob und in welchem Umfang die ausgeführten Arbeiten dem Erhalt des bestehenden Gebäudes dienen.

Den erforderlichen Nachweis muss die steuerpflichtige Person aber selbst erbringen, indem sie folgende Beweismittel vorlegt:

- tabellarische Übersicht über Unterhalt und wertvermehrnde Aufwendungen,
- Gesamtkostenabrechnung,
- einzelne Rechnungen,
- Kopien des Baugesuchs,
- Baupläne und Baubeschrieb,
- Fotos vor und nach der Sanierung.

# Der Landwirtschaftsbetrieb als AG – die Lösung aller Probleme?

Das Führen eines landwirtschaftlichen Betriebs in Form einer juristischen Person bietet einige Vorteile, es bringt aber auch administrativen Mehraufwand mit sich.

Landwirtschaftliche Betriebe werden zunehmend grösser. Mit der wachsenden Grösse steigt häufig auch der Kapitalbedarf. Die Grösse zwingt oft zur Spezialisierung, da breit diversifizierte Betriebe schwierig zu führen sind. Betriebswirtschaftlich unrentable Betriebszweige werden normalerweise eingestellt. Mit zunehmender Grösse steigt auch das Bedürfnis nach Sicherheit. Zudem entsteht die Sorge, dass der Betrieb durch den Nachfolger nicht mehr einfach übernommen werden kann, da die finanzielle Hürde zu hoch sein könnte.

In anderen Branchen ist es üblich, dass die selbständige Erwerbstätigkeit über eine juristische Person (GmbH, AG, Kommandit-AG, Holding) geführt wird. Die juristische Person wird oft als beste Form der Unternehmensführung angesehen. Einerseits haften die Inhaber nur für ihren Anteil am Stammkapital (GmbH) oder Aktienkapital (AG) und andererseits ist die Nachfolge einfacher zu regeln, da «nur» ein Preis für die Anteile am Kapital vereinbart werden muss.

Die rechtlichen Grundlagen für juristische Personen sind im Obligationenrecht geregelt. Hinzu kommen noch diverse steuerrechtliche Vorschriften.

In der Landwirtschaft gibt es beim Thema «juristische Person» noch Berührungsängste. Diese beginnen bereits beim Direktzahlungsanspruch. Ein Selbstbewirtschaftler hat Anspruch auf Direktzahlungen. Die juristische Person auch? Zudem bieten diverse landwirtschaftliche Sondergesetze wie z.B. das Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) Konfliktpunkte. Das BGBB regelt im Grundsatz die Bewirtschaftung durch die natürliche Person. Weitere Hauptpunkte im Gesetz sind unter anderem die Definition des Gewerbes, des Bewirtschafters,

der landwirtschaftlichen Erbfolge oder des Höchstpreises bei einer Betriebsübergabe. Das BGBB ist somit klar auf den Familienbetrieb in Form einer Einzelfirma oder einer einfachen Gesellschaft ausgerichtet.

Die Frage nach den Direktzahlungen wird in Art.3 Abs.2 der Direktzahlungsverordnung beantwortet: Direktzahlungen können auch von einer juristischen Person beantragt werden, vorausgesetzt der Bewirtschafter hält mindestens zwei Drittel des Kapitals und das Unternehmen wird vom Inhaber persönlich geführt. Dazu gelten die gleichen Bestimmungen über Ausbildung und Alter wie bei der Einzelfirma.

Steuerlich kann die juristische Person gewisse Vorteile bieten, da der Inhaber und die juristische Person zwei verschiedene Steuersubjekte sind und getrennt besteuert werden. Interessant kann dies unter Umständen bei einer Hofnachfolge sein. Ob aus der Gründung einer GmbH oder AG ein steuerlicher Vorteil gezogen werden kann, lässt sich nur im Einzelfall beurteilen. Fakt ist, dass auch eine juristische Person den erwirtschafteten Gewinn versteuern muss.

Neben gewissen Vorzügen, die eine juristische Person bietet – wie allfällige Steueroptimierungen – sind auch Nachteile vorhanden. So steigen die Anforderungen für die Buchführung.

## → Tipp

**Die Gründung einer juristischen Person kann eine mögliche Alternative zur gängigen Praxis der Einzelfirma sein. Gerne zeigen wir die Vor- und Nachteile für Ihren Betrieb in einer persönlichen Beratung auf.**

In einer GmbH oder AG ist der bisherige Betriebsleiter zwar noch Eigentümer, jedoch ist er nicht mehr selbständig erwerbend – er ist Angestellter der juristischen Person. Er ist dann beispielsweise verpflichtet, sich einer Pensionskasse anzuschliessen und bezieht Lohn von der Gesellschaft. Entsprechend ist es nicht mehr so einfach, private Verpflichtungen vom Betriebskonto zu bezahlen. Denn rechtlich gehört dieses Konto einer anderen Person. Sämtliche Geldbezüge für private Aufwendungen müssen deshalb entweder als Lohnbezug oder Dividendenzahlung verbucht werden.

Da in der Praxis noch nicht allzu viele Landwirtschaftsbetriebe als juristische Person geführt werden, bestehen noch einige Unklarheiten. Offen ist beispielsweise, wie eine saubere Betriebsübergabe aussieht oder was passiert, wenn ein Landwirtschaftsbetrieb von der juristischen Person wieder zur Einzelfirma zurückwechseln will. ▲

### Die Einzelfirma im Vergleich mit einer GmbH und einer AG

	Einzelfirma	GmbH	AG
<b>Stammkapital</b>	Nicht notwendig	> CHF 20 000.–	> CHF 100 000.–
<b>Unternehmerische Freiheit</b>	Hoch, selbständig, formlos	An gesetzliche Vorgaben des Obligationenrechts gebunden, Handelsregister-eintrag obligatorisch	An gesetzliche Vorgaben des Obligationenrechts gebunden, Handelsregistereintrag
<b>Gründungskosten Notar</b>	CHF 0.–	CHF 2000.– bis CHF 3000.–	CHF 2000.– bis CHF 3000.–
<b>Administrativer Aufwand</b>	klein	mittel	mittel bis hoch
<b>Steuerbelastung</b>	Gewinn selbständige Tätigkeit = Einkommen = steuerbar	– Inhaber: Lohn und Dividende steuerbar – Gewinn steuerbar – Doppelbesteuerung Dividende: in GmbH bereits als Gewinn versteuert, Ausschüttung aber steuerlich nicht absetzbar	– Inhaber: Lohn und Dividende steuerbar – Gewinn steuerbar – Doppelbesteuerung Dividende: in AG bereits als Gewinn versteuert, Ausschüttung aber steuerlich nicht absetzbar
<b>Haftung</b>	Privat- und Geschäftsvermögen	Stammkapital	Aktienkapital

## Zufriedene und loyale Kunden bei der Agro-Treuhand Rütli AG

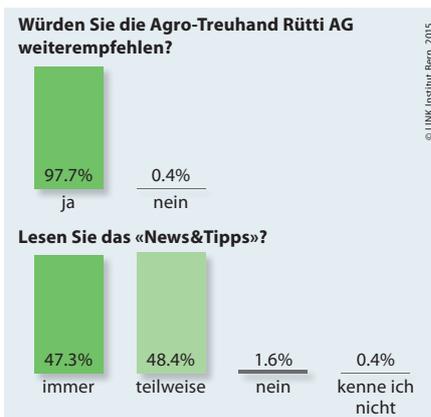
Im Rahmen einer professionell durchgeführten Kundenzufriedenheitsbefragung haben wir im vergangenen Mai unsere Kunden nach ihrer Meinung gefragt.

Aus der in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Berner Marktforschungsinstitut LINK durchgeführten Umfrage resultierten wichtige Erkenntnisse für die Geschäftsleitung und die Mandatsleiter. Die Ergebnisse wurden in einem klar vordefinierten Prozess zu umsetzungsorientierten Verbesserungsmassnahmen verarbeitet.

Über 90% aller Kunden der Agro-Treuhand Rütli AG sind mit den Leistungen des Unternehmens sehr zufrieden, gar über 97% würden die Agro-Treuhand Rütli AG weiterempfehlen. Diese sehr guten Ergebnisse basieren in erster Linie auf der hohen Zufriedenheit unserer Kunden mit den Leistungen der Mandatsleiter in den Bereichen Buchhaltung und Steuern, den wichtigsten Aushängeschildern des Unternehmens. Das hohe Fachwissen, die gute Arbeitsqualität sowie die umgängliche und zuvorkommende Art der Mandatsleiter – und nicht zuletzt das grosse Vertrauen unserer Kunden in sie – sind die wesentlichen Faktoren, welche die hohe Gesamtzufriedenheit prägen.

Unterstrichen werden das gute Ergebnis und die hohe Kundentreue durch die Tatsache, dass mehr als 25% aller Kunden an der Umfrage teilgenommen haben, was ein sehr guter Wert ist. Dass gute Beziehungen zu den Kunden bestehen und diese sich für die Unternehmensleistungen interessieren, zeigt sich auch im folgenden Ergebnis: über 47% der Kunden lesen unser Kundenmagazin «News&Tipps» immer und mehr als 48% lesen es zumindest teilweise.

Über diese äusserst positiven Ergebnisse ist Ruedi Fankhauser, Mitglied der Geschäftsleitung, sehr erfreut, aber auch etwas überrascht: «Wir hatten gehofft, dass unsere Kunden unser grosses Engagement positiv würdigen. Ein so tolles Resultat haben wir aber nicht erwartet. Dies haben wir unseren Mitarbeitenden zu verdanken, die sich täglich mit viel Herzblut für unsere Kunden



einsetzen. Das Ergebnis spornt uns aber auch an, uns noch weiter zu verbessern und unseren Kunden mit einem Top-service zu danken.»

Auffällig ist, dass die Ergebnisse der zeitgleich durchgeführten Mitarbeiterbefragung stark von denjenigen der Kundenumfrage abweichen. Praktisch alle Mitarbeitenden haben ihre Leistungen selbst viel kritischer beurteilt als es ihre Kunden taten. Möglicherweise ist aber genau dies der Schlüssel zum Erfolg, denn ein sich selbst gegenüber kritisches und hinterfragendes Unternehmen motiviert seine Mitarbeitenden immer wieder von Neuem, sich zu verbessern und das Leistungsniveau hochzuhalten.

Die Ergebnisse der Umfrage wurden in der Geschäftsleitung und in einem Workshop mit allen Mandatsleitern vertieft diskutiert und es wurde ein Katalog von Optimierungsmassnahmen erarbeitet. Dieser wird nun konsequent umgesetzt, sodass einerseits das hohe Niveau der Kundenzufriedenheit gehalten werden kann und andererseits die erkannten Potenziale optimiert werden können. Wir wollen unseren Kunden auch in Zukunft mit dem besten Service und der höchsten Qualität zur Seite stehen.

Wir bedanken uns herzlich für Ihre wertvolle Teilnahme an der Kundenzufriedenheitsbefragung und die guten «Noten», die Sie uns erteilt haben! ▲

## Haben Sie gewusst, dass ...

... im Jahr 2016 folgende **Maximalbeiträge in die Säule 3a** einbezahlt werden können? Erwerbstätige mit einer 2.Säule (2a oder 2b): Fr. 6768.–. Erwerbstätige ohne eine 2.Säule: 20% des Erwerbseinkommens, jedoch höchstens Fr. 33 840.–. Einzahlungen in die Säule 3a können im Rahmen dieser Beträge vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden.

... im Jahr 2016 der **EO-Beitragsatz um 0.05% gesenkt wird?** Der AHV/IV/EO-Beitrag für Selbständigerwerbende beträgt neu 9.65% (bisher 9.7%). Bei den Angestellten wird der tiefere EO-Beitragsatz je zur Hälfte an die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge angerechnet, der AHV/IV/EO-Beitrag beträgt neu also je 5.125% (bisher 5.25%).

... für Angestellte ab einem **Brutt Jahreslohn von Fr. 21 150.– (oder Fr. 1762.50 pro Monat) eine 2. Säule obligatorisch ist?** Arbeitnehmer in einem auf höchstens drei Monate befristeten Arbeitsverhältnis müssen in der 2.Säule nicht versichert werden.

... der **Bundesrat den BVG-Mindestzinsatz per 1.1.2016 von 1.75% auf 1.25% gesenkt hat?**

... der **Mindestlohn für Angestellte in der Landwirtschaft im Jahr 2016 unverändert bei Fr. 3200.– liegt?**

Weitere Angaben zu den Lohnrichtlinien in der Schweizer Landwirtschaft finden Sie auf der Webseite von [agrimpuls.ch](http://agrimpuls.ch). ▲

### Impressum

**Herausgeberin:** Agro-Treuhand Rütli AG, Molkereistrasse 23, 3052 Zollikofen



**Abonnenten:** Aktionäre, Partner und Kunden der Agro-Treuhand Rütli AG sowie übrige Landwirte im Rütli-Gebiet

**Abonnements:** Telefon 031 910 51 29, Fax 031 910 52 39, [info@atruetti.ch](mailto:info@atruetti.ch)

**Redaktion:** Daniel Steffen

**Auflage:** 3600 Exemplare

**Gestaltung:** Atelier Ursula Heilig SGD

**Fotos:** Woodapple/Fotolia (S. 6)

**Druck:** Rub Media AG