

# News & Tipps

2/2025

**Kommunikation:** So verstehen wir einander besser

**Buchhaltung:** Einstieg in die Buchhaltung

**Kundenporträt:** Hofübergabe an die nächste Generation

**Buchhaltung:** Was sagt mir meine Bilanz?

**Steuern:** Steuerfolgen verschiedener Abschreibungsstrategien

**Versicherung:** Versicherungsschutz für Ehepartner als Bedingung für Direktzahlungen

## Ich habe doch A gesagt, warum versteht der andere nun B?

Wir kommunizieren ständig, sei es in der Familie, mit Freunden und Bekannten, mit Angestellten, mit Geschäftspartnern oder mit anderen Menschen. Manchmal ist es gar nicht so einfach, dass beim Gegenüber das ankommt, was wir mitteilen wollen.

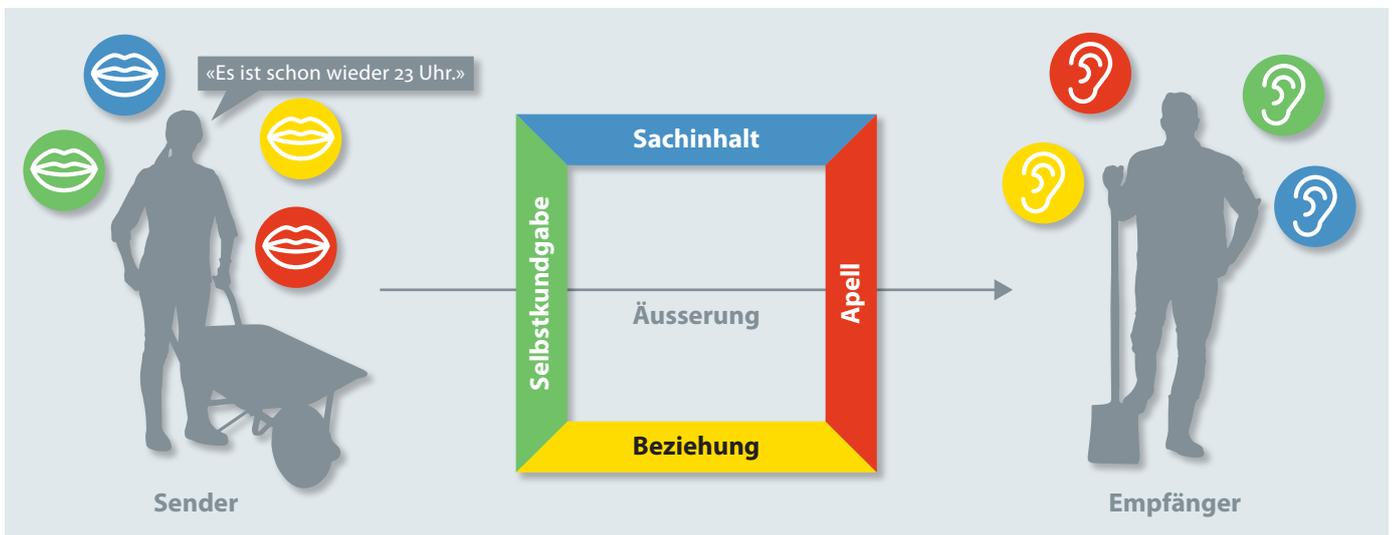
Die Ehefrau sagt zum Landwirt, «Es ist schon wieder 23 Uhr». Was will sie ihm mitteilen? Bloss, dass es 23 Uhr ist? Oder steckt mehr dahinter? Um dies zu klären, hilft uns das Kommunikationsquadrat von Friedemann Schulz von Thun, einem deutschen Psychologen und Kommunikationstrainer (s. Grafik nächste Seite).

### Ein Satz, vier Botschaften

Jede Äusserung eines Senders enthält vier Botschaften gleichzeitig. Jeder Sender hat also «vier Münder». Die Äusserung trifft auf die «vier Ohren» des Empfängers. Der Empfänger der Äusserung versteht deshalb nicht immer, was der Sender hauptsächlich gemeint hat.



**Ob beim Stallgespräch oder in der Partnerschaft: Kommunikation läuft immer auf mehreren Ebenen.**



**Das Kommunikationsquadrat oder «Vier-Ohren-Modell» nach Friedemann Schulz von Thun: Jede unserer Äusserungen enthält vier Botschaften auf unterschiedlichen Ebenen gleichzeitig.**

### Der Sachinhalt

Hier geht es um die reine Sachinformation. Es geht um Daten, Fakten und Sachverhalte. Die Frau teilt ihrem Mann die Uhrzeit mit.

Auf der Sachebene könnte der Mann auf die Aussage «Es ist schon wieder 23 Uhr» z.B. wie folgt reagieren:

- «Ja, das stimmt.»
- «Diese Information interessiert mich nicht. Ich habe selbst auch eine Uhr.»
- «Genau gesagt ist es ja bereits 23 Uhr 15.»

Die Herausforderung für den Sender besteht auf der Sachebene darin, die Sachverhalte klar und verständlich auszudrücken.

### Die Selbstkundgabe

Hier geht es darum, was die Frau mit der Aussage über sich selbst preisgibt, also zum Beispiel ihre Gefühle, Werte oder Bedürfnisse.

Vielleicht ist sie müde und möchte endlich schlafen gehen. Oder vielleicht ärgert sie sich, dass es schon wieder so spät geworden ist.

Auf der Ebene der Selbstkundgabe könnte der Mann auf die Aussage «Es ist schon wieder 23 Uhr» z.B. wie folgt reagieren:

- «Ich nehme an, du bist müde. Stimmt das?»
- «Ja, ich ärgere mich auch, dass es schon wieder so spät geworden ist.»

### Der Beziehungshinweis

Auf der Beziehungsebene gibt die Frau zu erkennen, wie sie aktuell zu ihrem Mann steht und was sie zurzeit von ihm erwartet. Diese Beziehungshinweise werden oft eher versteckt vermittelt, z.B. durch den Tonfall, die Mimik oder die Gestik.

Hinter der Aussage «Es ist schon wieder 23 Uhr» könnten z.B. die folgenden Aussagen stecken:

- «Du arbeitest immer viel zu lange. Wie haben zu wenig Zeit für uns als Paar.»
- «Wir beide haben heute unglaublich lange gearbeitet und sehr viel geleistet. Wir sind ein Powerpaar und unterstützen uns, wo immer es nur geht.»

### Der Appell

Auf der Appellebene versucht die Bäuerin, auf ihren Mann Einfluss zu nehmen. Sie äussert z.B. Wünsche, Ratschläge oder Handlungsanweisungen.

Die Aussage «Es ist schon wieder 23 Uhr» könnte z.B. bedeuten:

- «Ich wünsche mir, dass du dir mehr Zeit für mich nimmst.»
- «Versuche, deine Arbeit so zu planen, dass es nicht immer so spät wird.»
- «Mach endlich Feierabend!»

**→ Tipp**  
**Äussern Sie als Sender klar, was Sie wirklich meinen.** Erwarten Sie nicht, dass der Empfänger immer selbst merkt, was Sie eigentlich sagen wollen.

**→ Tipp**  
**Versuchen Sie, gegenüber einem Gesprächspartner grundsätzlich wohlwollend aufzutreten und «Kommunikationskiller» zu vermeiden.**

### Erkenntnisse aus dem Kommunikationsquadrat

Das Kommunikationsquadrat zeigt, dass bei der Kommunikation sehr schnell Missverständnisse entstehen können. Eine effektive und verständliche Kommunikation ist nur möglich, wenn sich sowohl der Sender als auch der Empfänger der vier Ebenen einer Nachricht bewusst sind. Sowohl der Sender als auch der Empfänger sind für die Qualität der Kommunikation verantwortlich.

### «Kommunikationskiller»

Es gibt Aussagen und Verhaltensweisen, die eine Kommunikation auf Augenhöhe erheblich stören. In aller Regel ist es sinnvoll, diese «Kommunikationskiller» zu vermeiden. In diese Kategorie fallen zum Beispiel:

- Das Gegenüber gar nicht beachten
- Während der Kommunikation dauernd aufs Smartphone starren
- Den anderen unterbrechen
- In die Frage einen Vorwurf packen («Was machen Sie als Beamter eigentlich den ganzen Tag?»)
  - Absichtlich viele unverständliche Fremdwörter verwenden, damit sich der andere unterlegen fühlt

Um einander besser zu verstehen, brauchen wir nicht jedes Gespräch detailliert auf der Basis des Kommunikationsquadrats zu analysieren. Oft hilft es schon, zu fragen: Warum sagt mir der andere das? ▲

**→ Tipp**  
**Sind Sie als Empfänger einer Nachricht unsicher, was das Gegenüber gemeint hat? Fragen Sie nach!**

# Einstieg in die Buchhaltung

Bei einer Hofübernahme warten nicht nur landwirtschaftliche Aufgaben, sondern auch das Führen einer Buchhaltung. Mit den folgenden Grundsätzen gelingt der Start in die Welt der Geschäftszahlen.



**Finden statt suchen: Wer in der Buchhaltung für Ordnung sorgt, spart Zeit und Nerven.**

## Passendes System wählen

Bestimmen Sie mit dem Treuhänder frühzeitig, wie die Buchhaltung geführt werden soll. Bei dieser Entscheidung geht es um die Wahl eines geeigneten Buchhaltungssystems sowie um die Frage, ob zusätzlich eine Betriebsbuchhaltung nötig ist. Es sind verschiedene Buchhaltungsprogramme auf dem Markt mit jeweils unterschiedlichen Stärken und Schwächen. Die Wahl des Programms hängt von den Bedürfnissen des Betriebs ab. So gibt es Software, die mit folgenden Modulen ergänzt werden kann:

- Kontenabgleich mit der Bank
- E-Banking mit Kreditorenzahlung
- Faktura zum Erstellen der Debitorenrechnungen
- Lohnbuchhaltung für die Lohnadministration

Die Buchhaltungssoftware kann mit einem Cloud-Service verbunden werden. Das erleichtert die Arbeit: Der Treuhänder hat stets Zugriff auf Ihre Daten, Sie brauchen ihm die Daten also nicht zu übermitteln. Zudem müssen Sie sich keine Sorgen um die Datensicherung machen.

Ein weiteres wichtiges Element der Buchhaltungsplanung ist die Trennung der geschäftlichen von den privaten Finanzen. Eröffnen Sie zu diesem Zweck ein separates Geschäftskonto.

## Buchhaltung transparent führen

Für eine effiziente und nachvollziehbare Buchhaltung ist es wichtig, möglichst kurze und aussagekräftige Buchungstexte zu schreiben. Dies trägt zu einer transparenten Dokumentation der Geldflüsse bei.

Eine regelmässige Selbstkontrolle ist unerlässlich: Stimmen die Saldi der Finanzkonten, Hypotheken und Darlehen? Sind die Buchungstexte korrekt erfasst? Ist jeder Geschäftsvorfall verbucht worden? Falls Sie einen Geschäftsfall nicht eindeutig einem Konto zuweisen können, empfiehlt es sich, dies entweder schriftlich zu vermerken oder den Betrag provisorisch auf ein Zwischenkonto zu buchen, z.B. auf das Konto 1099 («Unklare Buchungen»).

Ein anderes wichtiges Hilfsmittel sind Inventarlisten, etwa für den Tierbestand sowie für Lagerbestände wie Futter, Wein, Gebinde, Dünger und Pflanzenschutzmittel.



**Tip**

## Wollen Sie nicht selbst buchen?

Kein Problem. Falls gewünscht erledigen wir diese Arbeit für Sie.

## Für Ordnung sorgen

Nummerieren Sie jede Bewegung auf den Kontoauszügen. Notieren Sie die entsprechende Nummer ebenfalls auf dem dazugehörigen Beleg. Auf diese Weise finden Sie jeden Beleg problemlos. Falls Sie Rechnungen mit Bargeld zahlen, ist es sinnvoll, ein Kassenjournal zu führen. Damit können Sie die Barzahlungen lückenlos erfassen. Und der aktuelle Wert des vorhandenen Bargelds ist nachweisbar.

Empfehlenswert ist auch: Entwickeln Sie eine Routine. Zahlen Sie zum Beispiel immer Ende Monat die Rechnungen und legen sie diese sauber strukturiert ab. Eine Routine erleichtert vieles. Besonders lässt sich damit vermeiden, dass Sie mit der Buchhaltung in Rückstand geraten.

## Treuhänder dokumentieren

Folgende Unterlagen benötigt Ihr Treuhänder, um die erste Buchhaltung abschliessen zu können.

- Abschlussdossier mit Angaben zu Betriebsdaten, Flächen und Kulturen sowie Inventar
- Inventarkaufvertrag
- Liegenschaftskaufvertrag
- Saldo- und Zinsbescheinigungen von Bank und Post
- Saldo- und Zinsbescheinigungen der Schulden

Besprechen Sie die Buchhaltung jeweils gemeinsam. Klären Sie bei dieser Gelegenheit Fragen zu Geschäftsfällen und analysieren Sie das Ergebnis. Auch die Steuerplanung wird im Gespräch mit dem Treuhänder ein wichtiges Thema sein. ▲

# Hofübergabe an die nächste Generation

**Nicolas Linder** hat Anfang des Jahres mit grossen Ambitionen den Hof seiner Eltern in Schiffenen übernommen – und erzählt im Interview, wie der Generationswechsel des Betriebs am See verlief.



## Wie hat die Hofübergabe stattgefunden?

Die Übergabe lief im Grossen und Ganzen gut. Wir haben früh miteinander gesprochen und vieles geklärt. Zwei bis drei Punkte sind immer noch offen, aber wir gehen sie Schritt für Schritt an. Die grösste Herausforderung war, alles neben dem laufenden Betrieb unter einen Hut zu bringen. Ohne die Unterstützung meines Vaters Werner, der nach wie vor mit anpackt, wäre all dies nicht möglich gewesen.

Ich übernahm den Hof Anfang dieses Jahres gemeinsam mit meiner Frau Anaïs. Alles verlief sehr transparent und offen. Die Verteilung der Anlagen und Maschinen an mich und meinen Bruder Olivier wurde offiziell und fair gelöst.

## Warum hast du dich entschieden, den Hof zu übernehmen?

Meine Eltern hatten definitiv einen grossen Einfluss auf meine Entscheidung, Landwirt zu werden. Ich bin auf diesem Betrieb aufgewachsen und habe schon früh mitgeholfen. Sei es im Stall, auf dem Feld oder bei der Ernte. Dabei habe ich nicht nur die landwirtschaftliche Arbeit kennengelernt, sondern auch die Leidenschaft und das Verantwortungsgefühl, das mit dem Beruf einhergeht.

Ich wurde nie unter Druck gesetzt, den Hof zu übernehmen. Anfangs war es auch nicht mein Plan, denn nach der Schulzeit absolvierte ich zuerst das Gymnasium, bevor ich dann Agronomie studieren ging. Da mein Bruder sich entschlossen hatte, beruflich eine andere Richtung einzuschlagen, ergab sich für mich die Möglichkeit, den Hof künftig zu übernehmen.

«Um möglichst effizient zu sein, arbeite ich vorwiegend digital.»

## Wie hast du den Betrieb strukturiert und an welche Kunden verkaufst du deine Produkte?

Zusätzlich zum Landwirtschaftsbetrieb, den ich als Einzelunternehmen führe, habe ich zwei GmbHs gegründet. Die eine ist für die Vermarktung unserer Hofprodukte zuständig. Die zweite wird die geplanten Lohnarbeiten ausführen.

Diese zweite GmbH liegt mir besonders am Herzen, weil ich damit meine Frau offiziell anstellen und versichern kann mit allem, was dazugehört. So schaffen wir klare Strukturen und können gemeinsam Verantwortung übernehmen.

Unsere Erträge verkaufen wir hauptsächlich an die Saatzuchtgenossenschaft Düdingen, die Landi Düdingen-Guin, an Inoverde und natürlich auch an den regionalen Gemüseladen meiner Mutter Gabriela, dem «Gmüesegge» in Düdingen.

## Wie beeinflusst dein Job als Lehrer beim Inforama die Arbeit auf dem Hof?

Die Arbeit beim Inforama bringt Abwechslung und neue Impulse in meinen Alltag. Ich unterrichte vor allem im Bereich Ackerbau



**Der Betrieb der Familie Linder, im Hintergrund der Schiffenensee (linke Seite); Nicolas Linder mit Ehefrau Anaïs und Tochter Cléa**

**Eckdaten Betrieb Linder**

**Landwirtschaftliche Nutzfläche:** 35 ha, davon 17 ha Saatgetreide, 6,5 ha Industrie-Pflanzkartoffeln und 1 ha Silomais. 7 ha werden von Anaïs Linder biologisch bewirtschaftet.

**Mitarbeiter:** Saisonale Anstellungen

**Tierhaltung:** 16 Mutterkühe

und bleibe dadurch fachlich immer auf dem neuesten Stand. Der Austausch mit den Lernenden motiviert mich und gibt mir auch neue Ideen für den eigenen Betrieb. Ausserdem kann ich so gleich überprüfen, ob das, was ich in der Schule erzähle, in der Praxis auch wirklich funktioniert und die Lernenden vor Fehlern bewahren, die ich selbst einmal gemacht habe. Natürlich braucht es eine gute Planung, aber der Ausgleich tut mir und dem Hof gut.

Ich kenne den Rahmen sehr gut, in dem ich mich als Landwirt bewegen kann. Dadurch bin ich in der Lage, gute Entscheidungen darüber zu treffen, wie es mit dem Hof weitergehen soll. Auch mit welchen Techniken und Maschinen wir arbeiten können und dürfen.

**Wie verlief der Start mit der Buchhaltung?**

Der Start wurde grundsätzlich gut bewältigt. Ich hatte dank der beiden GmbHs schon etwas Erfahrung, aber mit der Betriebsübernahme kam natürlich nochmals einiges dazu.

Der grösste Stolperstein ist klar die Zeit. Vor allem vom Frühling bis in den Sommer bleibt kaum Raum, um die Buchungen zeitnah vorzunehmen. Deshalb nutze ich jetzt das sogenannte Sommerloch, um richtig vorwärtszumachen.

Um möglichst effizient zu sein, arbeite ich vorwiegend digital. Das hilft mir, den Überblick zu behalten und die Abläufe schlank zu halten.

Für mich war wichtig, dass die Software praxisnah, einfach verständlich und auf die Landwirtschaft ausgerichtet ist. Da mein Vater bereits mit dem Programm AgroOffice arbeitete und schwärmte, beschloss ich, so weiterzufahren.

**Welchen Einfluss hatte die AGRO-Treuhand Seeland?**

Die AGRO-Treuhand Seeland hat mich von Anfang an sehr gut begleitet. Sie hat mich beim Einstieg auf die AgroCloud unterstützt, die Bankkonten verknüpft, den Kontenplan erstellt und mir den Einstieg ins System erleichtert.

Die Zusammenarbeit mit der AGRO-Treuhand Seeland ist für mich ausschlaggebend. Da dort ebenfalls mit AgroOffice gearbeitet wird, ist der Austausch einfach. Gerade mit der etwas komplexeren Aufstellung meines Betriebs war es mir wichtig, bestmöglich betreut zu sein.



Darüber hinaus steht mir die AGRO-Treuhand bei Fragen jederzeit zur Seite, sei es fachlich oder organisatorisch. Diese Unterstützung ist für mich sehr wertvoll, besonders in der Anfangsphase.

**Welchen Rat würdest du den Lesern bezüglich einer Hofübergabe mitgeben?**

Sehr wichtig finde ich Offenheit gegenüber allem, was auf einen zukommen wird. In den nächsten zehn Jahren wird sich sehr viel ändern, zum einen technisch, zum andern werden viele Landwirte in Pension gehen. Offenheit für neue Technologien und ein guter Hintergrund bzw. Ausbildung sind essenziell. Neues lernen und die Komfortzone verlassen, um Neues zu wagen, sind grundlegend.

Trotz des finanziellen und administrativen Zusatzaufwandes sehe ich in der Gründung von GmbHs einen klaren Sinn für die Landwirtschaft. Es schafft Transparenz, rechtliche Sicherheit und bietet mehr Entwicklungsmöglichkeiten für die Zukunft. Ebenfalls ist es mir wichtig, dass jede Arbeit und jeder Beitrag, ob auf dem Hof oder innerhalb der Familie, anerkannt und gewürdigt wird. ▲

«Vor allem vom Frühling bis in den Sommer bleibt kaum Raum, um die Buchungen zeitnah vorzunehmen.»

# Was sagt mir meine Bilanz?

Die Bilanz ist ein zentrales Element der Buchhaltung. Sie gibt einen Überblick über die finanzielle Situation am Bilanzstichtag. Wir zeigen Ihnen ein Beispiel.

Bilanz per 31.12.2024 (in Tausend Franken)			
Aktiven	625	Passiven	625
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>205</b>	<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>22</b>
Flüssige Mittel	40	Kurzfristige Verbindlichkeiten	22
Kurzfristige Forderungen	20		
Vorräte	65	<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>355</b>
Tiere	80	Hypotheken	155
		Darlehen	200
<b>Anlagevermögen</b>	<b>420</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>248</b>
Mobile Sachanlagen	120	Eigenkapital	248
Immobilien Sachanlagen	300		

**Beispiel einer Bilanz: Die linke Seite zeigt das Vermögen, die rechte Seite die Schulden (Fremdkapital) sowie das Eigenkapital (Reinvermögen).**

Die Bilanz zeigt auf, wie viel Vermögen (Aktiven) vorhanden ist und wie es um die Finanzierung (Passiven) steht. Bei den Aktiven gibt es flüssige Mittel, z.B. Bankguthaben, die zum «freien» Gebrauch zur Verfügung stehen. Es sind aber auch stark gebundene Vermögenswerte vorhanden, z.B. Grundstücke und Gebäude, die nur schwer in liquide Mittel umgewandelt werden können. Bei den Passiven wird zwischen kurzfristigem und langfristigem Fremdkapital sowie dem Eigenkapital unterschieden. Das kurzfristige Fremdkapital muss innerhalb eines Jahres oder weniger zurückbezahlt werden. Das langfristige Fremdkapital steht dem Unternehmen länger als ein Jahr zur Verfügung.

## Liquidität – das A und O

Damit ein Unternehmen die laufenden Ausgaben zahlen kann, muss es genügend flüssige Mittel zur Verfügung haben. Die Liquidität kann mit der Kennzahl «*Liquiditätsgrad 2*» berechnet werden:

### Liquiditätsgrad 2

$$\frac{(\text{Flüssige Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen})}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}} \times 100\% = \frac{(40 + 20)}{22} \times 100\% = 273\%$$

Die Höhe der benötigten flüssigen Mittel ist je nach Unternehmen und Branche unterschiedlich. Ab einem Wert von 100% können die kurzfristigen Verbindlichkeiten vollständig mit den flüssigen Mitteln und den kurzfristigen Forderungen beglichen werden. Ein Wert unter 100% deutet auf Zahlungsschwierigkeiten hin.

## Langfristig gebundenes Vermögen

Häufig ist in der Landwirtschaft viel Kapital im Anlagevermögen gebunden, z.B. in Gebäuden und Maschinen. Man spricht in diesem Zusammenhang von einer hohen «*Anlageintensität*». Eine zu hohe Anlageintensität kann dazu führen, dass das Unternehmen bei Marktveränderungen nicht flexibel genug reagieren kann. Beispiel: Ein Milchproduzent, der kürzlich in einen neuen Milchviehstall investiert hat (hohe Anlageintensität), kann bei fallendem Milchpreis kaum ohne finanzielle Einbussen aus der Milchproduktion aussteigen. Die Anlageintensität, also der Prozentsatz des langfristig gebundenen Gesamtvermögens, lässt sich mit folgender Formel berechnen:

### Anlageintensität

$$\frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Gesamtvermögen}} \times 100\% = \frac{420}{625} \times 100\% = 67,2\%$$

## Solide Finanzierung

Langfristig gebundenes Vermögen sollte langfristig finanziert sein. Ansonsten muss ein Teil des langfristig gebundenen Vermögens durch kurzfristiges Fremdkapital finanziert werden. Dies kann zu Zahlungsschwierigkeiten führen. Der sogenannte «*Anlagedeckungsgrad 2*» sollte deshalb 100% oder mehr erreichen. Der Anlagedeckungsgrad 2 wird wie folgt berechnet.

### Anlagedeckungsgrad 2

$$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital})}{\text{Anlagevermögen}} \times 100\% = \frac{(248 + 355)}{420} \times 100\% = 144\%$$

## Tod eines Darlehensgebers

Beim Ableben eines Darlehensgebers geht die Forderung in der Regel auf dessen Erben über. Möglicherweise fordern die Erben die Schuld auf den nächstmöglichen Termin gemäss Darlehensvertrag ein, was den Darlehensnehmer in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten bringen kann. Das Bilanzbeispiel auf dieser Seite weist ein langfristiges Darlehen von 200 000 Franken aus. Die flüssigen Mittel betragen jedoch nur 40 000 Franken. Das Darlehen könnte also bei Weitem nicht aus den eigenen flüssigen Mitteln zurückbezahlt werden. Allenfalls könnte der Betrieb die Hypothek erhöhen oder einen anderen Darlehensgeber finden. Vielleicht sind die Erben aber auch bereit, das Darlehen stehen zu lassen oder zumindest eine Rückzahlung in Raten zu akzeptieren. ▲

## → Tipp

**Ist ein Darlehensgeber, kürzlich verstorben? Suchen Sie frühzeitig das Gespräch mit seinen Erben.**

Vielleicht kann das Darlehen stehen gelassen werden oder es ist eine ratenweise Rückzahlung möglich.

# Steuerfolgen verschiedener Abschreibungsstrategien

Ist es möglich, höhere Summen abzuschreiben? Diese Frage hören wir oft von unseren Kunden. Wir zeigen Ihnen die Zusammenhänge anhand eines Beispiels.

Landwirt X konnte Anfang 2006 einen Pachtbetrieb übernehmen. Die Pacht läuft Ende 2025 aus; der Landwirt geht in den Ruhestand. Im Laufe der Pachtzeit kaufte der Landwirt Maschinen im Wert von total Fr. 300 000.–. Per Ende 2025 kann er die Maschinen voraussichtlich für Fr. 100 000.– verkaufen. Somit ergibt sich für die 20 Pachtjahre ein Abschreibungspotenzial von Fr. 200 000.–.

## «Richtige» Abschreibungen

Teilt man das Abschreibungspotenzial von Fr. 200 000.– durch 20 Pachtjahre, erhält man die «richtigen» Abschreibungen von durchschnittlich Fr. 10 000.– pro Jahr. Das steuerbare Einkommen ohne Abschreibungen (Fr. 60 000.–) minus die «richtigen» Abschreibungen ergibt ein Einkommen von durchgehend Fr. 50 000.– (grüne Balken). Am Ende der Pachtdauer entsteht weder Gewinn noch Verlust. Die Steuerbelastung beträgt insgesamt 153 420 Franken.

## Zu wenig Abschreibungen

Die blauen Balken zeigen die Folgen einer zu niedrigen Abschreibung. Von 2006 bis 2024 wird ein steuerbares Jahreseinkommen von Fr. 55 000.– erzielt. Da die Maschinen insgesamt nur um

Fr. 100 000.– abgeschrieben werden (20 Jahre × Fr. 5000.–) resultiert Ende 2025 ein Buchverlust von Fr. 100 000.–; er darf mit dem ordentlichen Einkommen 2025 verrechnet werden, was ein negatives steuerbares Einkommen ergibt (hellblauer Balken). Es wurde Abschreibungspotenzial verschwendet.

## «Zu starke» Abschreibungen

Wenn man pro Jahr durchschnittlich Fr. 15 000.– abschreibt (orange Balken), beträgt der Buchwert der Maschinen Ende 2025 null (Anschaffungskosten Fr. 300 000.– minus Abschreibungen von 20 × Fr. 15 000.–). 2025 erzielt der Landwirt ein Einkommen aus Maschinenverkäufen von Fr. 100 000.– (Balken helles orange). Dieses Einkommen kann als «privilegierter Liquidationsgewinn» abgerechnet werden, daher sind die Steuerfolgen mild. Im Vergleich zur «richtigen» Strategie ergibt sich ein Steuervorteil von über Fr. 14 000.–. In diesem Beispiel lohnt es sich also, zu stark abzuschreiben.

## «Viel zu starke» Abschreibungen

Die roten Balken zeigen: Extrem hohe Abschreibungen lohnen sich nicht. Zwar ist anfangs das steuerbare Einkommen

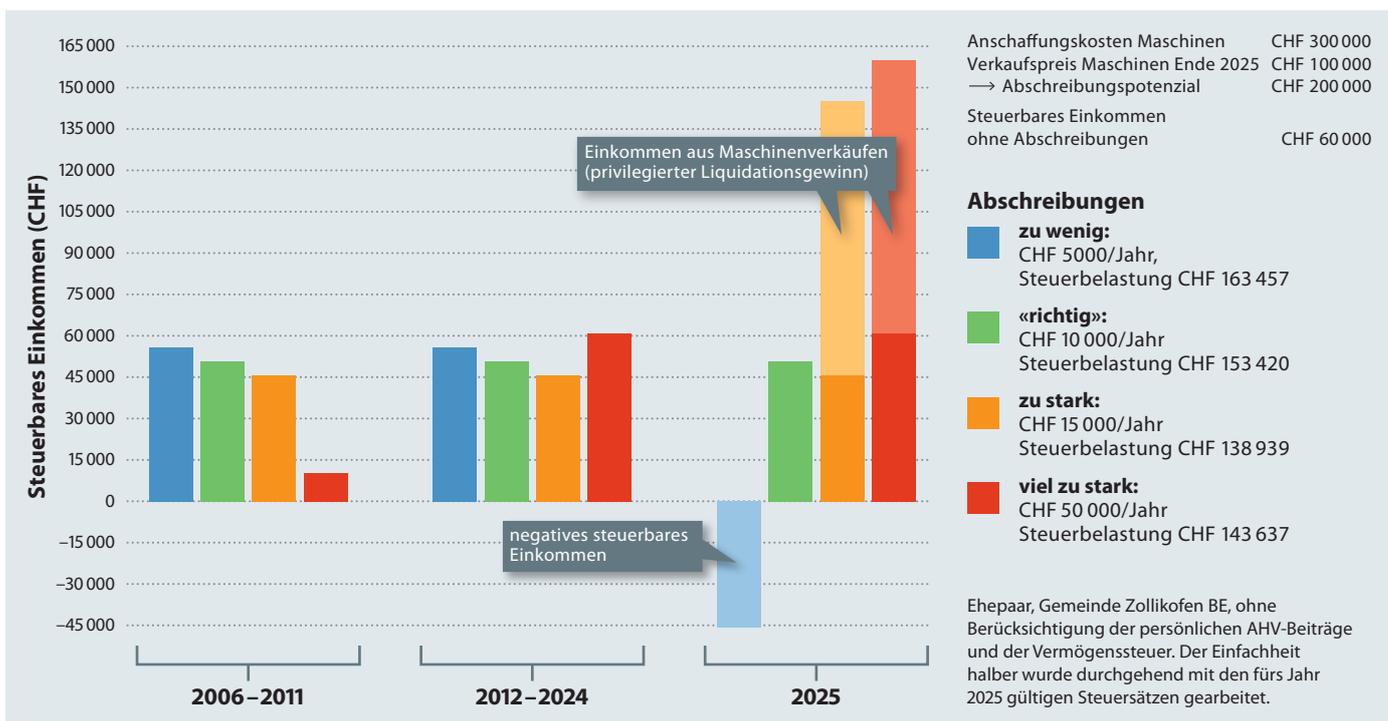
**→ Tipp**

**Die Wahl der optimalen Abschreibungsstrategie hängt von verschiedenen Faktoren ab.** Profitieren Sie von unserer Erfahrung – wir unterstützen Sie gerne.

sehr tief. Doch das Abschreibungspotenzial ist nach sechs Jahren ausgeschöpft: Ab 2012 kann man nichts mehr abschreiben. Auch hier profitiert der Landwirt 2025 von einem privilegierten Liquidationsgewinn (hellroter Balken). Insgesamt ist aber die Steuerbelastung höher als in der Variante «zu starke» Abschreibung. Der Grund ist die Steuerprogression: Höhere Einkommen werden prozentual stärker besteuert als tiefere.

## Achtung Sozialversicherungen

Nebst den Steuerfolgen sind auch Aspekte der Sozialversicherung zu berücksichtigen. Zum Beispiel können Taggeldleistungen oder IV-Renten tiefer ausfallen, wenn das Einkommen mittels Abschreibungen reduziert worden ist. ▲



Steuerbares Einkommen eines Pachtbetriebes bei verschiedenen Abschreibungsstrategien

# Versicherungsschutz für Ehepartner als Bedingung für den Erhalt von Direktzahlungen

Ab 2027 ist es möglich, dass Direktzahlungen gekürzt werden, falls die Ehepartnerin oder der Ehepartner nicht minimal gegen Einkommensausfälle infolge Unfall oder Krankheit versichert ist. Wir erläutern, wo Handlungsbedarf besteht.



**Mitarbeitende Ehepartner mit Jahrgang 1973 oder jünger benötigen künftig zwingend eine Taggeld-, IV- und Hinterlassenenversicherung.**

## Wo versichern?

Dank der Zusammenarbeit mit dem Berner Bauernverband und der Agrisano können wir Ihnen entsprechende Versicherungsangebote offerieren. Agrisano, die Versicherung für die Landwirtschaft, hat sehr kostengünstige und massgeschneiderte Produkte im Angebot. ▲

## → Tipp

**Besteht bei Ihnen Handlungsbedarf? Melden Sie sich bei uns für eine kostenlose Gesamtversicherungsberatung.**

Im Zusammenhang mit dem Verordnungspaket 2024/AP22+ wurde auch die Direktzahlungsverordnung angepasst. Neu ist darin ein Abschnitt zum Thema «Versicherungsschutz bei Krankheit und Unfall» enthalten. Die meisten Änderungen im Verordnungspaket gelten bereits seit dem 1. Januar 2025. Für den Versicherungsschutz gilt eine 2-jährige Übergangsfrist bis Ende 2026.

### Wer davon betroffen ist

Die neuen Anforderungen gelten nur für mitarbeitende Ehepartner mit Jahrgang 1973 oder jünger. Nicht betroffen sind Konkubinatspartner. Ebenfalls nicht betroffen sind mitarbeitende Ehepartner, deren Lohn höher ist als die BVG-Eintrittsschwelle für den obligatorischen Anschluss an eine Pensionskasse. Dabei ist es nicht relevant, ob der Lohn vom Betrieb oder von einem externen Arbeitgeber stammt.

### Ausnahmen

Kein Versicherungsschutz ist erforderlich, wenn das Betriebsleiterpaar in den letzten 2 Jahren bei der direkten Bundessteuer ein durchschnittliches steuerbares Einkommen von höchstens 12 000 Franken ausgewiesen hat. Ebenfalls kein Versicherungsschutz ist erforderlich, wenn der Betrieb als juristische Person geführt wird oder wenn es sich nur um einen Sömmerungs- oder Gemeinschaftsweidebetrieb handelt.

Zudem besteht keine Pflicht zu einem Versicherungsschutz, wenn die Person von einer Versicherung infolge ihres Gesundheitszustandes nur mit Vorbehalt oder gar nicht aufgenommen wird. Der Vorbehalt darf nicht älter als 5 Jahre sein.

### Minimaler Risikoschutz

Gemäss Direktzahlungsverordnung muss mindestens der folgende Risikoschutz vorhanden sein:

- Taggeld bei Krankheit und Unfall Fr. 100.–/Tag ab 60. Tag
- IV-Rente Fr. 24 000.–/Jahr oder IV-Kapital Fr. 300 000.–
- Hinterlassenenrente Fr. 24 000.–/Jahr oder Todesfallkapital Fr. 300 000.–

### Bestehende, aber ungenügende Abdeckung

Wenn ein Ehepartner bereits versichert ist, aber nicht in der geforderten Höhe, sollte dies unbedingt korrigiert werden. Eventuell lässt sich die bestehende Versicherungssumme erhöhen oder es kann eine neue, zusätzliche Versicherung abgeschlossen werden.

### Macht der Versicherungsschutz Sinn?

Ob es sinnvoll ist, die Sozialversicherung der Ehepartner an den Erhalt von Direktzahlungen zu koppeln, ist umstritten. Klar ist jedoch: Ein Versicherungsschutz ist für alle Personen sinnvoll und nötig, unabhängig davon, ob jemand selbstständig oder angestellt ist oder ein hohes oder niedriges Einkommen hat.

### Besuchen Sie uns auf Facebook, LinkedIn oder Instagram!



Facebook  
Agro-Treuhand Rütli



LinkedIn  
AGRO-Treuhand Seeland



LinkedIn  
Agro-Treuhand Rütli



Instagram  
AGRO-Treuhand Seeland



Instagram  
Agro-Treuhand Rütli

### Impressum

#### Herausgeber:

Agro-Treuhand Rütli AG, Schützenstrasse 10, 3052 Zollikofen, [www.atruetti.ch](http://www.atruetti.ch)  
AGRO-Treuhand Seeland AG, Rämismatte 9A, 3232 Ins, [www.treuhand-seeland.ch](http://www.treuhand-seeland.ch)

#### Abonnenten:

Kunden, Aktionäre und Geschäftspartner sowie weitere Interessierte

#### Abonnements:

Rütli: Telefon 031 511 42 00, Fax 031 511 42 05, [info@atruetti.ch](mailto:info@atruetti.ch)  
Seeland: Telefon 032 312 91 51, Fax 032 312 91 50, [agro@treuhand-seeland.ch](mailto:agro@treuhand-seeland.ch)

**Redaktion:** Kaspar Mühlethaler, Agro-Treuhand Rütli AG

**Auflage:** 3700 Exemplare

**Gestaltung:** Atelier Ursula Heilig SGD

**Druck:** VEBO Genossenschaft, Printcenter Zollikofen