

# So ziehen Sie einen sauberen Schlussstrich!

Kooperationen bleiben eine Zusammenarbeit auf Zeit. Doch wie rechnet man eine langjährige Betriebsgemeinschaft wieder auf Euro und Cent auseinander?



Serie:

## Kooperationen

- Möglichkeiten
- Menschliches
- Vertragsgestaltung
- Wirtschaftlichkeit
- Vieheinheiten
- **Auflösung**

**K**eine Frage, es gibt Betriebskooperationen, die laufen scheinbar ewig. Über Jahrzehnte und Generationen wirtschaften die Partner als Team, meistern Herausforderungen und Krisen. Und dennoch: Eine Kooperation bleibt eine Zusammenarbeit auf Zeit. Ändern sich die betrieblichen Rahmenbedingungen, führen vielleicht andere Wege schneller zum Ziel.

- Ein Partner erreicht das Rentenalter, ohne dass ein Hofnachfolger in Sicht ist. Der Betrieb wird verpachtet.
- Im Rahmen der Hofnachfolge möchte der junge Betriebsleiter eigene Ideen umsetzen und deshalb allein weiterwirtschaften.
- Oder zwischen den Partnern gibt es inhaltliche Differenzen hinsichtlich der Weiterentwicklung des Betriebes.

Gerade wenn es zwischen Ihnen und Ihrem Partner knirscht, sollten Sie rechtzeitig erkennen, wenn Ihr Betrieb in eine Sackgasse steuert (siehe auch „Mensch

bleibt Mensch“, top agrar 3/2012). Ist keine einvernehmliche Lösung mehr in Sicht, sollten Sie rechtzeitig die Weichen für die Auflösung der Gesellschaft stellen. Nichts ist schlimmer, als wenn erst viel Porzellan zerschlagen wurde und Emotionen hochgekocht sind. Dann kann die Auflösung einer Gesellschaft sehr mühsam sein – mitunter auch hässlich enden.

**Nichts hält für die Ewigkeit:** Wir wollen die Auflösung einer Betriebsgesellschaft anhand der schon in top agrar 4/2012 vorgestellten Meyer und Schulze GbR darstellen, bei der die beiden Ackerbauern ihre Betriebe zu einem fusioniert hatten. Die grundsätzliche Vorgehensweise wäre bei einer Kommanditgesellschaft (KG) bzw. einer GmbH & Co KG die gleiche.

Zu Beginn ihrer GbR hatten Meyer und Schulze die zur Nutzung eingebrachten und die in das Eigentum der Gesellschaft übergegangenen Wirtschaftsgüter im Einzelnen aufgelistet. Dabei wurden die zum Eigentum in die

Gesellschaft eingebrachten Wirtschaftsgüter bewertet und in einer Anlage zum Gesellschaftsvertrag festgehalten.

In Übersicht 1 ist das Vermögen zu Beginn der Gesellschaft am 1. Juli 2002 dargestellt. Meyer hat insgesamt Wirtschaftsgüter im Wert von 185 000 € und Schulze Wirtschaftsgüter im Wert von 240 000 € in die Gesellschaft eingebracht. Anhand der jeweiligen Entlohnungsansprüche wurde ein Gewinnverteilungsschlüssel von 34 % für Meyer und 66 % für Schulze ermittelt (siehe auch top agrar 4/2012).

Jetzt haben sich Meyer und Schulze entschieden, die Gesellschaft zum 30. Juni 2012 aufzulösen. Dies erfolgt grundsätzlich in drei Schritten:

- Als erstes erhalten Meyer und Schulze ihre nur zur Nutzung eingebrachten Wirtschaftsgüter zurück (Flächen, Gebäude und Lieferrechte).
- Dann müssen die beiden den Wert der im Eigentum der Gesellschaft befindlichen Wirtschaftsgüter (Gesamthandsvermögen) schätzen lassen und ihre jeweiligen Anteile daran ermitteln.

## Übersicht 1: Das eingebrachte Vermögen zu Beginn der Gesellschaft

1. Juli 2002	Gesamt	Meyer	Schulze
<b>Zur Nutzung eingebracht</b>			
Ackerfläche		60 ha	75 ha
Gebäudefläche		1 000 m <sup>2</sup>	1 500 m <sup>2</sup>
Zuckerrübenlieferrecht			9 000 dt
<b>Zu Eigentum eingebracht</b>			
Feldinventar	135 000 €	60 000 €	75 000 €
Maschinen	270 000 €	120 000 €	150 000 €
Guthaben/Kasse	20 000 €	5 000 €	15 000 €
<b>Summe laut Verkehrswert</b>	<b>425 000 €</b>	<b>185 000 €</b>	<b>240 000 €</b>
<b>Gewinnverteilungsschlüssel laut Vertrag</b>		<b>34 %</b>	<b>66 %</b>

Der Gesellschaftsvertrag gibt einen Überblick, wie viel welcher Partner in die Gesellschaft eingebracht hat.



Wo geht's zum Ausgang? Den Fahrplan für den Weg aus einer Kooperation bestimmen die Partner gemeinsam.

• Ist dies gelungen, können sie die konkreten Wirtschaftsgüter wie z.B. den gemeinsamen Mähdrescher untereinander aufteilen und in einer Realteilungsbilanz ausweisen.

**Flächen, Gebäude, Lieferrechte:** Zum ersten Schritt: Jeder Gesellschafter erhält zunächst sämtliche Wirtschaftsgüter aus der Gesellschaft zurück, die er zur Nutzung eingebracht hatte. Die Wirtschaftsgüter sind ohnehin nicht in der Gesellschaftsbilanz sondern in Sonderbilanzen aufgeführt und es steht fest, wem die Wirtschaftsgüter zuzurechnen sind.

**Im zweiten Schritt** bewerten die beiden die Wirtschaftsgüter, die sich im Eigentum der Gesellschaft befinden. Es handelt sich dabei in der Regel um das Feldinventar, einen gemeinsamen Tierbestand, die Maschinen, Vorräte sowie Guthaben, Forderungen und Verbindlichkeiten.

Die Bewertung des Endvermögens sollte in gleicher Weise erfolgen, wie schon bei der Gründung der Gesellschaft. Die Methodik der Bewertung (z.B. Verkehrswert oder wirtschaftlicher Verbrauchswert) sollte entsprechend bereits im Gesellschaftsvertrag geregelt sein. Die Partner können sich hinsichtlich der Bewertung der Vermögenswerte untereinander einig, aber auch unab-

hängige Dritte wie etwa den Landmaschinenhändler oder einen vereidigten Sachverständigen zu Rate ziehen.

Meyer und Schulze haben dies getan und kommen nach Abzug aller Verbindlichkeiten auf ein GbR-Gesamtvermögen von 475 000 € (Übersicht 2). Dieses

Vermögen ist jetzt auf die Gesellschafter zu verteilen. Dafür ist zunächst das variable Kapitalkonto zu berücksichtigen. Auf dem variablen Kapitalkonto wurden während des Bestehens der Gesellschaft die laufenden Gewinne, Entnahmen und Einlagen erfasst. Das variable Kapital-

## Übers. 2: Das Endvermögen der GbR

30. Juni 2012	Meyer & Schulze GbR		
Feldinventar	200 000		
Maschinen	250 000		
Guthaben/Kasse	65 000		
Forderungen	15 000		
Verbindlichkeiten	-55 000		
<b>Summe Schätzwerte</b>	<b>475 000</b>		
<b>Ermittlung des anteiligen Vermögens der Gesellschafter</b>			
	Gesamt	Meier	Schulze
variables Kapitalkonto lt. Bilanz	20 000	8 000	12 000
eingebrachtes Vermögen zum 1.7.02	425 000	185 000	240 000
<b>Verteilt</b>	<b>445 000</b>	<b>193 000</b>	<b>252 000</b>
Mehr Vermögen zum 30.6.2012	30 000		
Verteilt im Verhältnis		34 %	66 %
Anspruch		10 200	19 800
<b>Anteil am Vermögen insgesamt</b>	<b>475 000</b>	<b>203 200</b>	<b>271 800</b>
*) alle Werte in Euro			

Im Beispiel der Meyer & Schulze GbR ist ein Endvermögen von 475 000 € auf die beiden Partner aufzuteilen.



### Unser Autor

Dr. Richard Moser, Steuerberater und vBP sowie Geschäftsführer der Dr. Moser Steuerberatungsgesellschaft mbH, Göttingen.

konto wird jährlich in der Bilanz fortgeführt und spiegelt wider, wieweit den beiden Gesellschaftern noch anteilige Gewinne nach Abzug der Entnahmen und zzgl. der Einnahmen zuzurechnen sind. Im Beispiel beträgt das variable Kapitalkonto von Meyer noch 8000 € und von Schulze 12000 €.

Weiterhin ist bei beiden Gesellschaftern das ursprünglich eingebrachte Vermögen (Meyer 185000 € und Schulze 240000 €) zu berücksichtigen. Damit sind 445000 € verteilt. Es bleibt gegenüber dem ermittelten Gesamtvermögen ein Restbetrag von 30000 €. Üblicherweise ist im Gesellschaftsvertrag geregelt, dass das Mehrvermögen – oder der Verlust! – im Verhältnis des Gewinnverteilungsschlüssels verteilt wird. Im Beispiel bedeutet das: Meyer erhält 34% vom restlichen Vermögen, also 10200 €. Schulze stehen 66% zu, was 19800 € entspricht. Damit ist Gesamtvermögen verteilt, von insgesamt 475000 € entfallen auf Meyer 203200 € und auf Schulze 271800 €.

**Maschinen unter den Hammer?** Mit der Ermittlung des jeweiligen Anteils ist der Vorgang allerdings noch nicht abgeschlossen. Denn Meyer und Schulze müssen die einzelnen Wirtschaftsgüter, wie etwa den gemeinsamen Schlepper, schließlich noch unter sich aufteilen (Übersicht 3, Seite 32).

Gut ist es, wenn Meyer und Schulze sich einvernehmlich auf die Verteilung der Maschinen einigen können. Dann erhält jeder im Idealfall die Technik, die er im Rahmen seines zukünftigen Bewirtschaftungskonzeptes am sinnvollsten nutzen kann. Für den Fall, dass eine einvernehmliche Aufteilung der Maschinen

# „Da baut sich was auf“

Die Milchviehalter Dirk Behrens und Klaus Brunckhorst haben ihre Betriebs-GbR wieder aufgelöst. Das war nicht leicht.

Trotzdem können sich die beiden noch gut in die Augen schauen.

**D**as Ende kam schneller als beide Seiten es erwartet hatten. Rein wirtschaftlich war die Vollkooperation der Betriebe Behrens und Brunckhorst aus Vahlde in Niedersachsen zwar durchaus ein Erfolg. Doch dann kam der Generationswechsel und plötzlich fehlte die gemeinsame Perspektive.

Wie war es soweit gekommen? Und was war jetzt zu tun, um die Situation nicht eskalieren zu lassen? Als sich Klaus Brunckhorst (55) und Dirk Behrens (49) entschlossen hatten ihre Betriebe mit jeweils rund 90 laktierenden HF-Tieren zusammenzulegen, lagen die Vorteile für beide Seiten noch auf der Hand:

- Die beiden Nachbarn kannten und schätzten sich. Sie kooperierten schon seit Jahren mit einem gemeinsamen selbstfahrenden Futterwagen und einem Teil der Außenwirtschaft zusammen.
- Durch das Zusammenlegen der arrondierten Flächen, ergaben sich größere Schläge. Damit verlief die Grundfütterernte nicht nur schneller, sondern auch ein ganzes Stück preisgünstiger.
- Auch die Arbeitsentlastung im Stall war spürbar. Wer sieben Tage in der Woche melkt, der weiß zwei freie

Sonntage im Monat und eine gute Urlaubsvertretung zu schätzen.

- Und sämtliche Umbaumaßnahmen ließen sich mit moderatem Aufwand und einigen Eigenleistungen darstellen.

Entsprechend vereinigten die beiden Praktiker ihre Milchviehbestände im Sommer 2006 in einer Herde auf der Hofstelle von Dirk Behrens dessen Stallungen noch Reserven boten. Den vorhandenen Doppel-Siebener-Melkstand erweiterten die beiden Landwirtschaftsmeister zum Doppel-Zehner. Das Jungvieh kam in den rund 200m entfernten Stall von Klaus Brunckhorst.

„Im Alltag hatte sich dann alles nach ein paar Wochen eingespielt“, erinnert sich Dirk Behrens. Ein leichter Leistungsrückgang bei der Milch durch den Umzugsstress war schnell behoben. Und wenn der Lohnunternehmer zum Gras häckseln kam, dann ging es aufgrund der größeren Schläge „ordentlich zur Sache“, wie Klaus Brunckhorst ergänzt. Auch die beiden Ehefrauen Hilke Behrens (46) und Heike Brunckhorst (52) standen hinter der Kooperation. „Rein wirtschaftlich passte das Konzept“, stellen beide Partner auch heute noch fest.

So waren es auch nicht der Status Quo oder das schlechte Milchwirtschaftsjahr 2007/08, die die Zweifel



Foto: Höner

nicht möglich ist, sollte der Gesellschaftsvertrag eine Regelung enthalten. Üblich ist, dass Meyer und Schulze jeweils abwechselnd eine Maschine zum geschätzten Preis wählen, wobei das Los entscheidet, wer mit der Wahl beginnt.

Sollte es bei besonders wertvollen Wirtschaftsgütern Konflikte geben, besteht auch die Möglichkeit, die Maschinen unter den Gesellschaftern zu versteigern. Jeder Partner schreibt sein Angebot auf einen Zettel. Die Zettel werden aufgedeckt und das jeweils höhere Angebot für die Maschine kommt zum Zug. Letztendlich führt auch dieses Verfahren zu einem gerechten Verteilungsschlüssel.

**Das Feldinventar wird oft mit den zur Nutzung eingebrachten Flächen verteilt.**



Dirk Behrens (l) und Klaus Brunckhorst: „Keine Seite kann eine Eskalation wünschen.“

keimen ließen sondern vielmehr die diskutierten Ziele. 2008 deutete sich an, dass Yvonne, die heute 26-jährige Tochter von Klaus Brunckhorst, Ambitionen zeigte den Milchviehbetrieb des Vaters fortzuführen. Von Familie Behrens Kindern (damals 16, 15 und 6) konnte und wollte sich noch niemand auf die Landwirtschaft festlegen.

„Wir müssen reden.“ Als dann eine geplante Erweiterung ins Stocken geriet, merkten sie, dass die Zielvorstellungen bezüglich der weiteren Betriebsentwicklung allmählich auseinander drifteten. Wie viele Kühe sollten es sein? Sollten sie in einen Anbau oder einen Neubau investieren? Und wie könnten die zukünftigen Hofnachfolger dabei angemessen berücksichtigt werden?

„Da baut sich dann allmählich etwas auf“, erklärt Dirk Behrens. Klaus Brunckhorst ergänzt: „Irgendwann wussten wir, wir kommen so nicht weiter.“ Die beiden Landwirte suchten unter Moderation von Dr. Ulrich

Klischat von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen und Marco Schouten von der Landberatung Rotenburg das Gespräch. Die beiden Berater hatten die Milchviehhalter bereits in der Entstehungsphase begleitet und den Kooperationsvertrag aufgesetzt. Die große Frage am Ende des Gesprächs lautete: Wie kriegen wir das jetzt wieder ordentlich auseinander?

Die beiden Partner richteten den Blick nach vorn und steckten eine grobe Marschroute ab. Einen komplizierten Auflösungsvertrag brauchte es dafür nicht. Da beide Seiten stets im Gespräch blieben, konnten sie sich auf unbürokratische Lösungen einigen. Jeder erhielt seine Kühe mit der entsprechenden Nachzucht zurück und erntete die eigenen Flächen. Der erste und zweite Grünlandschnitt wurde zuvor noch auf einem Haufen zusammengefahren, von dem beide ihr Futter entnahmen. Entstehende Differenzen wurden mit gemeinsam festgelegten Wertansätzen unkompliziert ausgeglichen.

Beide Betriebe planten nach der Auflösung der GbR eine Bestandserweiterung. Bei Klaus und Yvonne Brunckhorst stand deshalb der Bau eines größeren Melkstandes ins Haus. Dirk Behrens unterstützte diesen im Rahmen seines normalen Arbeitseinsatzes für die GbR.

Am 1. Juli 2008 war dann offiziell die Trennung der GbR mit Unterstützung des gemeinsamen Steuerberaters vollzogen. Dr. Klischat von der Landwirtschaftskammer ordnet ein: „Wenn beide Seiten nur noch über ihre Anwälte kommuniziert hätten, wäre ein langer Konflikt, bei dem viel Porzellan zerschlagen worden wäre, wahrscheinlich gewesen. Der größte Gewinn ist, dass beide Familien so ihre nachbarschaftliche Verbindung zueinander retten konnten.“

**Und das Fazit?** Zurückblickend denken die beiden Niedersachsen, an die vielen gute Seiten der Zusammenarbeit aber auch den Verlust der alleinigen Entscheidungsgewalt und die täglichen Abstimmungsprozesse. „Es ist eben schon ein Unterschied, ob man mit ein paar Maschinen kooperiert, oder ob man sechs Stunden am Tag gemeinsam melkt.“ Wenn es nicht läuft, sei es wichtig die Dinge „fair und offen“ anzusprechen. Schließlich könne keine Seite eine Eskalation des Streits wünschen.

Dies scheint rückblickend durchaus gelungen zu sein. Der Beweis: Beide Betriebe wollen in der Außenwirtschaft und bei der Futtervorlage weiterhin zusammenarbeiten.

*Matthias Schulze Steinmann*

**Und das Feldinventar?** Das Feldinventar wird in der Regel mit den zur Nutzung eingebrachten Flächen verteilt. Meyer erhält also das Feldinventar zurück, das auf seinen Flächen steht. Es ist deshalb hilfreich, wenn sich im letzten Jahr der Gesellschaft bereits der Anbauplan an den Fruchtfolgen der zukünftigen Einzelbetriebe orientiert. Beispielsweise sollten jeweils soviel Zuckerrüben angebaut werden, wie dies der Quote der Einzelbetriebe entspricht.

Für die Bewertung des Feldinventars zum 30. Juni gibt es ebenfalls zwei in der Praxis bewährte Möglichkeiten. Zum einen kann das Feldinventar nach der Ernte anhand der tatsächlichen Mengen und der erlösten Preise bewertet werden. Das Verfahren ist präzise. Es hat jedoch den Nachteil, dass die Werte erst nach Verkauf und Abrechnung der Ernte also sehr

spät feststehen. Wenn zwischen den Parteien Einigkeit besteht, dass die Gesellschaft möglichst zeitnah auseingerechnet werden soll, empfiehlt sich die Ernteschätzung zum Bilanzstichtag durch einen oder mehrere Sachverständige.

Zwar ist eine solche Bewertung mit Risiken behaftet, allerdings ist der dadurch entstehende Fehler in der Regel klein, weil beide Partner betroffen sind. Fällt beispielsweise der Weizenenertrag niedriger aus, als bei der Schätzung angenommen, wird das bei beiden Partnern so sein.

Die Ernteschätzung hat einfach den Vorteil, dass die Auseinandersetzung möglichst bald nach dem Bilanzstichtag abgeschlossen ist und beide Partner sich auf ihre neuen Betriebe konzentrieren können.

**Realteilung zum 30.09.?** Wegen der Schwierigkeiten bei der Bewertung des Feldinventars könnte man auf die Idee kommen, die Realteilung erst nach Aberntung der Felder, also zum 30.09. umzusetzen. Das ist jedoch unbedingt zu vermeiden, da dann für die GbR noch ein Rumpf-Wirtschaftsjahr (01.07. bis 30.09.) zu bilden ist. In diesem Rumpf-Wirtschaftsjahr ist die gesamte Ernte als Ertrag zu erfassen und als laufender Gewinn zu versteuern. Die Einzelunternehmen hätten danach zwar einen Verlust. Dieser ist aber nur zeitanteilig mit dem Gewinn zu verrechnen.

**Realteilungsbilanz:** Sind Maschinen, Feldinventar und sonstige Wirtschaftsgüter bewertet, geht es an die Realteilungsbilanz. Sie regelt die Aufteilung der einzelnen Wirtschaftsgüter, aber auch die

## Übersicht 3: Realteilungsbilanz

Da Meyer 203 200 € zustehen, er aber erst 190 000 € erhalten hat, bekommt er 13 200 € Spitzenausgleich.

Position	Gesamt	Meyer	Schulze
Schlepper 1	70 000		70 000
Schlepper 2	60 000	60 000	0
Mähdrescher	80 000		80 000
Pflug	15 000		15 000
Drillmaschine	15 000		15 000
Grubber	10 000	10 000	0
<b>Summe Maschinen</b>	<b>250 000</b>	<b>70 000</b>	<b>180 000</b>
Feldinventar	200 000	90 000	110 000
Guthaben/Kasse	65 000	25 000	40 000
Forderungen	15 000	5 000	10 000
Verbindlichkeiten	-55 000		-55 000
<b>im Rahmen der Realteilung erhalten</b>	<b>475 000</b>	<b>190 000</b>	<b>285 000</b>
<b>Anteil am Vermögen</b>		<b>203 200</b>	<b>271 800</b>
<b>Spitzenausgleich</b>		<b>13 200</b>	<b>-13 200</b>

\* alle Werte in Euro

Zuordnung von Guthaben, Forderungen und Verbindlichkeiten (Übersicht 3). Dabei ist jede einzelne Forderung entweder einem Gesellschafter zuzuordnen oder anteilig aufzuteilen.

Im Ergebnis hat Meyer im Rahmen der Realteilung 190 000 € erhalten. Da ihm 203 200 € im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung zustehen, erhält er einen sogenannten „Spitzenausgleich“ in Höhe von 13 200 € von Schulze. Denn schaut man sich das Ergebnis bei Schulze an, hat dieser mit dem großen Schlepper und dem Mähdrescher bereits mehr Vermögen erhalten, als ihm rechnerisch zugestanden hätte. Als Ausgleich haben Meyer und Schulze bereits die noch vorhandenen Verbindlichkeiten Schulze zugeordnet. Dennoch bleibt ein Spitzenausgleich in Höhe von 13 200 €. Dies hat den Nachteil, dass bei Meyer ein steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn entsteht. Das muss nicht sein, denn grundsätzlich ist die Realteilung ein steuerneutraler Vorgang. Jeder Gesellschafter führt die in der Gesellschaft vorhandenen Buchwerte fort. Die Auflösung der Gesellschaft erfolgt damit vollständig steuerneutral.

Entsteht allerdings ein Spitzenausgleich, erzielt der Gesellschafter, der diesen erhält, einen Veräußerungsgewinn. Vereinfacht gesagt veräußert dann Meyer

anteilig einen Bruchteil an sämtlichen in der Gesellschaft vorhandenen Wirtschaftsgütern. Schulze dagegen hat insoweit Anschaffungskosten und kann diese anschließend steuerlich abschreiben.

Um den Spitzenausgleich zu vermeiden, steht es den Gesellschaftern frei, Forderungen, Guthaben und Verbindlichkeiten im Rahmen der Realteilung individuell zuzuordnen. So wäre es durchaus möglich gewesen, die Forderungen insgesamt Meyer zuzuordnen und damit einen Spitzenausgleich weitestgehend zu vermeiden.

**Vorsicht bei Verkauf:** Bis auf den Spitzenausgleich werden bei der Realteilung grundsätzlich die steuerlichen Buchwerte fortgeführt und es kommt nicht zur Aufdeckung stiller Reserven. Allerdings gelten für „wesentliche Betriebsgrundlagen“

so genannte steuerliche „Behaltefristen“. Kommt es zu einer Veräußerung innerhalb von drei Jahren nach Abgabe der letzten Steuererklärung, werden nachträglich stille Reserven aufgedeckt und müssen versteuert werden.

Bei der Auflösung einer landwirtschaftlichen Betriebsgemeinschaft gilt dies praktisch nur für Grund und Boden und Gebäude. Da sich diese in den meisten Fällen ohnehin im Sonderbetriebsvermögen befinden, ist ein Verstoß gegen die Behaltefristen bei einer landwirtschaftlichen Betriebsgemeinschaft eher selten.

Anders sieht es dagegen bei der Realteilung einer Maschinengemeinschaft aus. Bei dieser stellen auch die Maschinen wesentliche Betriebsgrundlagen dar. Es empfiehlt sich deshalb, in einem abschließenden Protokoll festzuhalten, dass ein Gesellschafter, der gegen die Behaltefristen verstößt, die entsprechenden steuerlichen Konsequenzen zu tragen hat.

**Und die Pachtflächen?** Wie mit Pachtflächen, die während der GbR Laufzeit hinzugewonnen wurden, umzugehen ist, haben Meyer und Schulze bereits im Gesellschaftsvertrag festgelegt (siehe ebenfalls top agrar 4/2012). Flächen die während der Laufzeit der Gesellschaft hinzugepachtet werden konnten, hat jeweils der Gesellschafter gepachtet, aufgrund dessen Beziehungen der Pachtvertrag zustande gekommen ist. Lediglich während der Laufzeit der Gesellschaft wurden die Flächen so behandelt, als wenn sie durch die Gesellschaft gepachtet worden wären. Nun lassen sich die Pachtflächen einfach dem Gesellschafter zuordnen, der letztendlich gegenüber dem Verpächter als Pächter aufgetreten ist.

## Und bei Einbauten?

Wenn Sie Einbauten in Gebäuden vornehmen, sollten Sie klären, wie bei einer Auflösung der Gesellschaft damit umgegangen werden soll. Grundsätzlich sind Einbauten zwar Wirtschaftsgüter, die zu bewerten und auf die Gesellschafter aufzuteilen sind. Dadurch, dass sie auf der Hofstelle eines Gesellschafters erfolgen, ist dieser jedoch faktisch gezwungen, die Wirtschaftsgüter zu übernehmen.

**Beispiel Fuhrwerkswaage:** Meyer und Schulze haben auf dem Hof von Schulze

eine Fuhrwerkswaage mit elektronischen Wiegestäben im Wert von 20 000 € errichtet. Sie haben sich darauf verständigt, dass die Waage mit den Anschaffungskosten vermindert um 5 % Abschreibung pro Jahr bewertet werden soll.

Wird also zum Beispiel fünf Jahre nach Errichtung der Fuhrwerkswaage die Gesellschaft aufgelöst, weiß Schulze, dass er die Fuhrwerkswaage zu einem Preis von 15 000 € zurücknehmen muss.

## Schnell gelesen

- Wenn eine Kooperation nicht mehr weiterführt, sollten Sie frühzeitig und einvernehmlich den Ausstieg vorbereiten.
- Jeder Partner erhält zunächst zur Nutzung eingebrachte Flächen, Gebäude und Lieferrechte zurück.
- Feldinventar, Maschinen und Tiervermögen können Sie bewerten lassen und entsprechend des Gewinnverteilungsschlüssels aufteilen.
- Die Auflösung sollte zum Bilanzstichtag erfolgen. Das ist steuerneutral möglich.
- Vorsicht vor den Fallstricken bei Maschinengesellschaften.