

Seite 3

Förderprogramm Energie 2018

Seite 4

Vorteile für Steuerpflichtige

Seite 5

Verkauf / Kauf von Unternehmen

Seite 6

AIA Informationsaustausch

Führungsdaten für KMU



Mit welchen Daten führe ich mein Unternehmen?

Herr Muster, Inhaber der Muster AG, antwortete letztthin auf die Frage, wie er denn aktuell den Geschäftsgang beurteile, wie folgt: «Ich verfolge laufend den Bestand des Bankkontokorrentes und dieser hat seit Anfang Jahr zugenommen. Also bin ich zufrieden, wie es aktuell läuft!»

Dass gerade bei kleineren Verhältnissen das Unternehmen anhand des Bankkontokorrentes geführt wird, ist nicht aussergewöhnlich. Aber trifft die Einschätzung von Herr Muster tatsächlich zu? Reicht es im Sinne von Führungsinformationen, sich auf die Analyse des Bankkontos zu beschränken? Die Zunahme des Geldbestandes kann beispielsweise aus einem tieferen Debitorenbestand resultieren, womit die Zunahme nichts mit der aktuellen Ertragslage zu tun hat.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



Einfamilienhaus – wohlich und stilvoll!

Ahornweg 6
6208 Oberkirch

Das grosszügige Einfamilienhaus (163 m²) mit einer separaten 2.5-Zimmer-Anliegerwohnung (56 m²) eignet sich auch als Mehrgenerationenhaus. Stilvolle, ausgewählte Materialien zeichnen das Einfamilienhaus aus. Weitere Vorteile:

- Grosszügiger Wohn- / Essraum
- Attraktives Cheminée im Wohnbereich
- Fitnessraum mit hauseigener Sauna
- Doppelgarage und Aussenabstellplätze
- Grosszügiger Umschwung mit gedeckter Sitzplatzlounge

Kaufpreis: CHF 2'050'000

Kontaktperson: rolf.gisler@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 30

Mietobjekt



Neue Mietwohnungen in Grossdietwil

Sonnenrain 1 + 2
6146 Grossdietwil

Das Wohngebiet «Sonnenrain» befindet sich an sonniger und ruhiger Wohnlage in der Gemeinde Grossdietwil. Im Neubau entstehen attraktive Mietwohnungen mit 2.5, 3.5 und 4.5 Zimmern. Die Wohnungen mit grossen Balkonen oder Aussen-sitzplätzen bieten einen hohen Komfort und viel persönliches Ambiente mit gutem Ausbaustandard. Überzeugen Sie sich selbst und verlangen Sie die Vermietungsunterlagen.

Bezug: ab Sommer 2018

Mietzins: ab CHF 1'350 netto

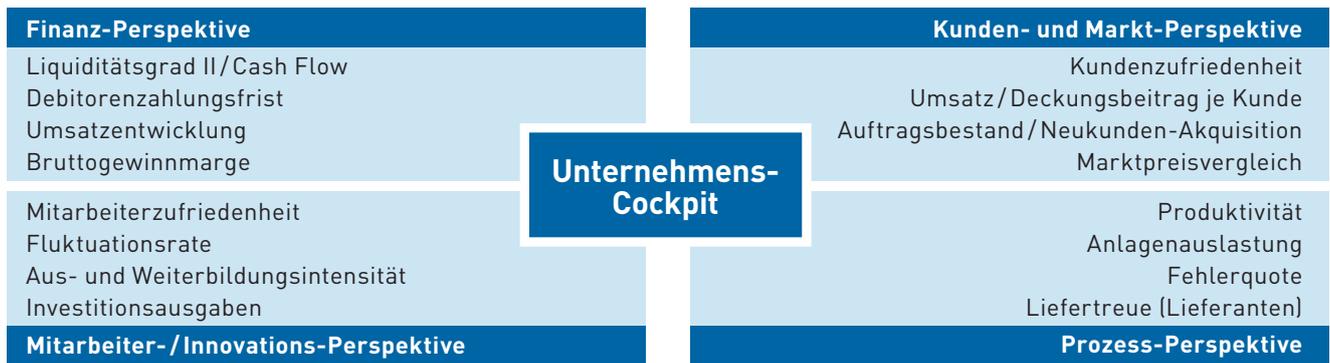
Kontaktperson: reto.langenstein@truvag.ch

Telefon: 041 818 75 32

Weitere Objekte finden Sie auf
unserer Webseite:

www.truvag.ch





Der Saldo des Bankkontokorrentes kann ein Führungsindikator sein. Für eine verlässliche Einschätzung sind Rechnungsdaten zu analysieren, die einen möglichst **umfassenden Einblick in die aktuelle Vermögens-, Finanz- und Ertragslage** ermöglichen. Finanzielle Kennzahlen eignen sich dazu, indem diese die Fülle der verfügbaren Informationen in komprimierter Form darstellen. Es gilt, wenige Kenngrößen mit einem hohen Informationsgehalt für das eigene Unternehmen auszuwählen. Dabei sind Kennzahlen, welche die Liquidität als «Atem» des Unternehmens messen (z.B. Liquiditätsgrad II) und solche, mit denen die Rentabilität als längerfristiges Ziel beurteilt wird (z.B. Bruttogewinnmarge), besonders wichtig. Die Erhebung von wenigen Kennzahlen hätte Herr Muster aufgezeigt, dass seine Einschätzung des Geschäftsganges nicht zutrifft. Durch den schlechteren Auftragseingang wurden praktisch keine Rechnungen mehr gestellt, wohl wurden aber die offenen Forderungen (Debitoren) bezahlt. Dadurch haben die flüssigen Mittel zugenommen, jedoch hat sich der Liquiditätsgrad II (Flüssige Mittel und Forderungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten) verschlechtert. Auch die Bruttogewinnmarge II (Nettoerlös nach Abzug von Waren- und Personalaufwand) hat abgenommen, da das Personal aufgrund des ungenügenden Auftragseingangs zu wenig ausgelastet war.

Es gilt, **Datenverfügbarkeit** und **Datenqualität** bei der Berechnung von Kennzahlen zu beachten. Liegen beispielsweise ein Zwischenabschluss oder interne, betriebswirtschaftliche Daten vor, so ist die Aussagekraft von daraus ermittelten Kennzahlen wesentlich höher, als wenn nur die Daten aus der nachgeführten Buchhaltung oder externe, steueroptimierte Zahlen zur Verfügung stehen. Nebst den finanziellen Führungsdaten gilt es, auch nicht-finanzielle Indikatoren für die Unternehmenssteuerung zu berücksichtigen.

Nicht-finanzielle Führungsdaten

Zu den nicht-finanziellen Führungsdaten gehören Kennzahlen zu **Kunden/Märkten, Prozessen und Mitarbeitenden**. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren in der **Kunden- und Markt-Perspektive** sind hervorragende Produkt- und Serviceeigenschaften, nachhaltige Kundenbeziehungen und ein gutes Image. In der **Prozess-Perspektive** können durch die Vereinfachung von Prozessabläufen, die Reduktion von Durchlaufzeiten und die Steigerung der Qualität unternehmerische Flexibilität geschaffen sowie Kosten gesenkt werden. Bei der **Mitarbeiter- und Innovations-Perspektive** sind es kompetente und motivierte Mitarbeitende, welche die Basis für den langfristigen Unternehmenserfolg bilden. Um auf unser Beispiel zurückzukommen, bedarf es für Herrn Muster bzw.

für die Muster AG eine umfassendere Sichtweise, um im Markt auch längerfristig erfolgreich zu sein. In der abgebildeten Übersicht (vgl. Grafik oben) sind mögliche Kennzahlen je Perspektive aufgeführt.

Kennzahlensystem – Controlling-Zyklus

Kennzahlen sind ein wichtiges Führungsinstrument über alle betrieblichen Ebenen hinweg und bilden die Grundlage für die Entscheidungen der Führungskräfte. Um auch zukunftsgerichtete Szenarien planen und abbilden zu können, werden weitere Instrumente aus der Finanzplanung benötigt. Budget und Planrechnung ermöglichen es, Massnahmen und Optimierungen aus der Kennzahlenanalyse zu quantifizieren, womit die Entscheidungsgrundlage verbessert wird. Nach der Umsetzung der beschlossenen Massnahmen gilt es, die Wirkung auf die Führungsdaten periodisch zu überwachen und bei Bedarf weitere Massnahmen einzuleiten.

Fazit

Wie das einleitende Beispiel zeigt, reicht die Analyse des Geldbestandes für die Unternehmensführung in den wenigsten Fällen aus. Viel mehr gilt es, einen umfassenderen Überblick durch ausgewählte finanzielle und nicht-finanzielle Kennzahlen zu erhalten. Die Truvag-Fachleute unterstützen Sie gerne mit nachfolgenden Dienstleistungen, damit Sie sich weiterhin auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren können:

- Planungs- und Führungsunterlagen
- Erarbeitung von Führungskennzahlen/Cockpits
- Bilanz- und Erfolgsanalysen, Kennzahlenberechnungen sowie Geldflussrechnungen
- Beratung im Bereich Budget-, Liquiditäts- und Investitionsplanung
- Beratung und Begleitung beim Auf- und Ausbau des Rechnungswesens
- Web-basierte Buchführung mit unserem Abacus-Buchhaltungsprogramm (AbaWeb)

Autoren:



Philipp Steinmann
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Truvag Willisau



Silvan Vogel
MSc Business Administration
Truvag Sursee

Förderprogramm Energie 2018

Beispiele möglicher Förderbeiträge				
Fördersatz	Einfamilienhaus	Einfamilienhaus	Mehrfamilienhaus	Einfaches Verwaltungsgebäude
Saniertes Gebäudeteil	CHF 40.– pro m ²	CHF 40.– pro m ²	CHF 40.– pro m ²	CHF 40.– pro m ²
Sanierte Fläche	Dach 80 m ²	Dach, Fassade (ohne Fenster) 280 m ²	Dach, Fassade (ohne Fenster) 400 m ²	Dach, Fassade (ohne Fenster) 800 m ²
Förderbeitrag	CHF 3'200.–	CHF 11'200.–	CHF 16'000.–	CHF 32'000.–
GEAK Plus	freiwillig	obligatorisch	obligatorisch	obligatorisch
GEAK Plus Förderbeitrag	CHF 800.–	CHF 800.–	CHF 1'100.–	CHF 1'100.–

Quelle: 1.1.2018 | www.energie-zentralschweiz.ch

Von Fördergeldern profitieren – und mit geschickter Sanierungsplanung zusätzlich Steuern sparen! Die Zentralschweizer Kantone setzen das Sanierungsprogramm auch im 2018 fort. Sie stellen dafür rund CHF 20 Mio. bereit – finanziert aus der CO₂-Abgabe des Bundes auf fossilen Brennstoffen. Das letztjährige Gebäudeprogramm stiess in der Zentralschweiz auf grosses Interesse. Rund 1100 Projekte profitierten davon. Das sind fast 450 mehr als im Durchschnitt der Vorjahre.

Folgende Förderprogramme unterstützt der Kanton Luzern:

- Förderung von Wärmedämmungen an der Gebäudehülle
- Automatische Holzfeuerungen über 70 kW Feuerungswärmeleistung
- Thermische Solaranlagen
- Umfassende Gesamtsanierungen mit Minergie-Zertifikat
- Gebäudeenergieausweis mit Beratungsbericht «GEAK Plus»

Verschiedene Gemeinden im Kanton Luzern fördern weitere Energieeffizienz-Massnahmen. Eine Investition in die Gebäudehülle oder in die Haustechnik lohnt sich mehrfach. Sie steigert den Wohnkomfort und den Wert der Immobilie, reduziert den Energieverbrauch und damit die Energiekosten und leistet einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz. Um von Fördergeldern zu profitieren, ist ein **Gesuch** via kantonales Gesuchportal einzureichen (online unter <https://portal.dasgebäudeprogramm.ch/lu>).

Förderbedingungen

- Das Beitragsgesuch ist zwingend vor Baubeginn einzureichen, andernfalls besteht kein Anspruch auf Förderbeiträge.
- Der Förderbeitrag darf 50 % der Gesamtinvestitionen nicht überschreiten.
- Nach der Förderzusage haben Sie zwei Jahre Zeit, um die Sanierung abzuschliessen. Die Auszahlung der Fördergelder erfolgt nach Abschluss der Sanierungsarbeiten.
- Der Förderbeitrag ist auf CHF 100'000 je Projekt begrenzt.

Pro Förderprogramm sind weitere Bedingungen zu erfüllen. Diese sind in separaten Checklisten festgehalten. Zum Beispiel bei der Wärmedämmung von Fassade, Dach, Wand und Boden sind dies:

- Die gedämmte Fläche muss mindestens 75 m² umfassen (Minimalförderbeitrag von CHF 3'000).
- Gebäude mit Baubewilligung vor dem Jahr 2000.

- Ab einem Förderbeitrag von CHF 10'000 ist ein GEAK Plus zu erstellen.

GEAK – Gebäudeenergieausweis der Kantone

Dieser zeigt, wie viel Energie ein Wohngebäude, ein einfacher Verwaltungs- oder ein Schulbau bei standardisierter Benutzung für Heizung, Warmwasser, Beleuchtung und anderen elektrischen Verbrauchern benötigt. Er schafft einen Vergleich zu anderen Gebäuden und gibt Hinweise für Verbesserungsmaßnahmen. Der ermittelte Energiebedarf wird jeweils in Klassen von A bis G (von sehr energieeffizient bis wenig energieeffizient) anhand einer Energieetikette ausgewiesen. So erhalten Sie als Liegenschaftseigentümer eine objektive Beurteilung des energetischen Zustandes und der Effizienz Ihres Gebäudes.

GEAK Plus – höherer Nutzen

Zusätzlich zu den Ergebnissen des GEAK werden energetische Massnahmen zu Gebäudehülle, Heizung und Warmwasseraufbereitung sowie den elektrischen Geräten und Installationen festgelegt, detailliert beschrieben und deren Kosten abgeleitet. Daraus erstellt der GEAK-Experte bis zu drei mögliche energetische Modernisierungsvarianten mit den entsprechenden Fördergeldern, die beansprucht werden können. Diese Varianten helfen Ihnen als Gebäudebesitzer zu entscheiden, welche Massnahmen Sie zu welchem Zeitpunkt umsetzen, welche Kosten anfallen und welche Energieeinsparungen erzielt werden können. Die Erstellung eines GEAK Plus-Ausweises wird vom Kanton Luzern mit einem Beitrag von CHF 800 für ein Einfamilienhaus und CHF 1'100 für ein Mehrfamilienhaus unterstützt.

Planen Sie eine Sanierung? Wir stehen Ihnen bei allen Fragen rund um die Beanspruchung von Fördergeldern zur Verfügung. Und nicht vergessen: Mit der optimalen Planung des Gebäudeunterhaltes können auch Steuern gespart werden. Gerne helfen wir Ihnen!

Autoren:



Reto Langenstein
Inhaber Gemeindeschreiberpatent
Immobilien-Bewerter FA
Truvag Willisau



Ronny Winkler
Betriebsökonom FH
Immobilien-Bewerter FA
Schätzungsexperte SEK/SVIT
Truvag Sursee

Abzug für Aus- und Weiterbildungskosten bringt Vorteile für Steuerpflichtige

Kreisschreiben der Eidg. Steuerverwaltung

Gemäss geltender Praxis bis zur Steuerperiode 2015 waren Kosten für Weiterbildungen, nicht aber solche für Ausbildungen, steuerlich abziehbar. Weiterbildungen mussten in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der gegenwärtig ausgeübten Tätigkeit stehen, damit ein Abzug gewährt wurde. Durch das Bundesgesetz über die steuerliche Behandlung von berufsorientierten Aus- und Weiterbildungskosten, welches seit Januar 2016 in Kraft ist, haben sich einige Vorteile für die Steuerpflichtigen ergeben. Im November 2017 hat die Eidg. Steuerverwaltung mit einem Kreisschreiben einheitliche Regelungen verfasst und Einzelfragen beantwortet, die sich nach dem oben genannten Gesetz richten.

Seit der Steuerperiode 2016 sind **auch Kosten für Ausbildungen** (ohne Erstausbildung) **abziehbar**. Zudem muss eine Weiterbildung «nur» noch einen berufsorientierten Charakter haben, welcher sich auch auf eine zukünftige Tätigkeit beziehen kann. Es spielt keine Rolle, ob es sich um eine zukünftige unselbstständige oder selbstständige Tätigkeit handelt. Dadurch profitieren Absolventen/-innen, welche z.B. **ein Studium an einer Fachhochschule oder Universität nach abgeschlossener Lehre, eine höhere Fachschule, eidg. Berufs- und Fachprüfung, Zweitausbildung, Umschulung** etc. besuchen, von einer tieferen Steuerbelastung. Dies umfasst Aus- und Weiterbildungen im bisherigen Beruf, im Hinblick auf eine neue Erwerbstätigkeit sowie einen Berufsaufstieg unabhängig von der ausgeübten Tätigkeit.

Wichtiges Merkmal ist, dass die Kosten für eine **Erstausbildung** steuerlich nicht in Abzug gebracht werden können, da diese als Lebenshaltungskosten gelten. Nach dem Abschluss einer Erstausbildung sind sämtliche berufsorientierten Kosten für Aus- oder Weiterbildungen abziehbar. Für Personen ohne Abschluss einer Erstausbildung ist ein Abzug ab vollendetem 20. Altersjahr für berufsorientierte Lehrgänge (sämtliche Aus- und Weiterbildungen, ohne Abschluss einer Erstausbildung) möglich.

Die **Option** für einen Abzug steht neu **auch** Personen **ohne eigenes Erwerbseinkommen** zu. Dies ermöglicht z.B. einer Familienfrau den Abzug für angefallene Kosten für einen Lehrgang vor einem beruflichen Wiedereinstieg steuerlich geltend zu machen. Bisher war ohne eigenes Erwerbseinkommen kein Abzug möglich. Der Wegfall der Bedingung für ein eigenes Erwerbseinkommen bedeutet auch, dass z.B. AHV-Rentner Kosten für Aus- und Weiterbildungen geltend machen können, sofern eine zukünftige Erwerbstätigkeit glaubhaft gemacht werden kann.

Der Abzug ist auf CHF 12'000 pro Person und Steuerjahr limitiert (nicht pro Lehrgang). Bei Ehepaaren steht beiden

Partnern der Abzug für die eigenen Kosten bis CHF 12'000 zu. Es handelt sich um keine Pauschale. Es können nur diejenigen Kosten abgezogen werden, die selbst für die berufsorientierte Aus- und Weiterbildung geleistet wurden. Die Kosten müssen mittels Belegen nachgewiesen werden. Mit dem Maximalbetrag sind sämtliche mit der Aus- oder Weiterbildung zusammenhängenden Kosten (z.B. Schulkosten, Prüfungsgebühr, Kurse, Seminare, Kongresse, Fahrkosten, Verpflegung etc.) abgedeckt. Für die Abziehbarkeit der Kosten ist der Erwerb des Abschlusses bzw. des Diploms irrelevant. Im Vordergrund steht die berufliche Wissensvermittlung.

Vergütungen des Arbeitgebers oder von Dritten an Kursteilnehmer einer Aus- oder Weiterbildung werden als Einkommen aufgerechnet sofern in der Steuererklärung ein Abzug für die entsprechenden Kosten geltend gemacht wurde (gilt auch bei zeitlich verschobener Ausgleichung durch den Arbeitgeber z.B. nach Abschluss der Weiterbildung). Im Grundsatz darf kein Abzug für Kosten geltend gemacht werden, welche nicht selbst getragen wurden. Arbeitgeber können die von ihnen getragenen Kosten für das eigene Personal in Abzug bringen.

Individuell zugeschnittene Coachings oder Beratungen weisen konkrete Problemlösungsstrategien auf, welche nicht als Lehrgänge mit berufsorientiertem Charakter kategorisiert werden und diese sind deshalb nicht abziehbar.

Nach wie vor nicht abzugsfähig sind die Kosten für die Erstausbildung sowie nicht berufsorientierte Kurse wie z.B. Hobby, Unterhaltungs-, Vergnügungs- und Freizeitbeschäftigungen, Fitnesskurse, Handwerkskurse, Fahrstunden, Nothilfe- und Erste-Hilfe-Kurse, Liebhaberei etc.

Quellensteuerpflichtige Personen können im Kanton Luzern mittels Tarifkorrektur bis zum 31. März des Folgejahres bei der kantonalen Steuerbehörde selbstgetragene Kosten für berufsorientierten Aus- und Weiterbildungen geltend machen.

Autoren:



Mario Gander
dipl. Steuerexperte
DAS FH in MWST
CAS FH in internationaler MWST
Truvag Sursee



Petra Sacher
Fachausweis für luzernische Steuerfachleute
Truvag Sursee

Verkauf / Kauf von Unternehmen

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf setzt eine professionelle und frühzeitige Nachfolgeplanung voraus, begleitet durch einen externen Spezialisten. Erfolgreich ist ein Unternehmensverkauf dann, wenn die bestmögliche Lösung für alle Beteiligten gefunden wurde. Professionell bedeutet, dass neben betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Aspekten auch weiche Faktoren wie emotionale und psychologische Aspekte berücksichtigt werden.

Phase 1: Vorbereitung

Das Unternehmen muss für den Verkauf vorbereitet werden. Dies bedeutet einerseits die Aufbereitung von Informationen zum Unternehmen und andererseits muss das Unternehmen in einen verkaufsfähigen Zustand gebracht werden. Verkaufsfähig bedeutet, dass nicht betriebsnotwendige Substanz vorgängig ausgeschieden wird, damit das Unternehmen nicht «zu schwer» ist. Weiter sind steuerliche Sperrfristen bei allenfalls notwendigen Umstrukturierungen zu beachten. Verkaufsfähig heisst auch, dass der Lebenszyklus der Unternehmung berücksichtigt wird: Geschäftsmodell, Gewinnentwicklung und Marktstellung müssen nachhaltig und erfolgsversprechend sein.

Phase 2: Käufersuche und Käuferselektion

Wenn geeignete Familiennachkommen (familieninterne Nachfolge) oder übernahmefähige und übernahmewillige Kadermitarbeiter (Management-Buy-out) vorhanden sind, erübrigt sich die Käufersuche. Falls ein potentieller Käufer gesucht werden muss, beansprucht die Evaluation entsprechend Zeit. Wichtig ist, dass nicht leichtfertig Informationen weitergegeben werden. Vertrauliche Informationen dürfen nur an vertrauenswürdige Personen/Firmen ausgehändigt werden. Wir empfehlen, vor dem Austausch von Detailinformationen im Minimum eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnen zu lassen. Idealerweise wird auch eine Absichtserklärung (Letter of Intent) unterzeichnet, in der die wichtigsten Eckpunkte des geplanten Verkaufs/Kaufs bereits in übereinstimmender Form festgehalten sind.

Phase 3: Prüfung Kaufobjekt (DD-Prüfung)

Potentielle Käufer wollen das Unternehmen mittels einer Due Diligence-Prüfung vertieft analysieren. Dazu müssen die Unterlagen und Informationen bereitgestellt werden, entweder physisch oder digital in einem virtuellen Datenraum. Im Prüfungsfokus liegen die Themen Finanzen und IT, Management und Personal, Steuern und Recht, Markt und Konkurrenz sowie Produkte und Dienstleistungen. Immer wichtiger wird auch der Themenbereich Reputation und Umweltrisiken.

Phase 4: Vertragsverhandlung/-abschluss

Nach erfolgter Due Diligence sind potentielle Käufer in der Lage, eine verbindliche Kaufofferte abzugeben bzw. die Eckdaten im Letter of Intent (LoI) zu bestätigen. Neben der Kaufpreisfestlegung stehen Punkte wie Kaufpreiszahlung, Gewährleistungsklauseln des Verkäufers und zu erfüllende Auflagen des Käufers (z.B. Weiterbeschäftigung Mitarbeiter,

Standortsicherung etc.) zur Debatte. Eine allfällige Weiterbeschäftigung des Verkäufers wird in einem separaten Zusammenarbeitsvertrag geregelt. Die Verhandlungsphase wird durch Unterzeichnung der Vertragswerke abgeschlossen. Der Vollzug kann je nach getroffener Regelung gleichzeitig oder ein paar Monate später stattfinden.

Stolpersteine

Ohne klare Fakten: Viele Unternehmer verkaufen bzw. kaufen einmal in ihrem Leben ein Unternehmen und sind mit diesem Vorgang wenig vertraut. Oft werden erste Gespräche in der Familie oder mit Kadermitarbeitenden ohne klare Fakten geführt, was dann eher zu Verunsicherungen führt. Aufgrund der Komplexität braucht es einen professionell durchgeführten Prozess mit einem erfahrenen Berater.

Unrealistische Kaufpreisvorstellung: Weichen Käufer- und Verkäuferpreisvorstellung zu stark voneinander ab, ist es oft unmöglich einen Kompromiss zu finden. Eine professionelle Unternehmensbewertung schützt den Verkäufer vor einer unrealistisch hohen Kaufpreisvorstellung.

Nicht verkaufsfähig: Eine Unternehmung mit nicht betriebsnotwendiger Substanz (z.B. Immobilien oder übermässige Liquidität aufgrund einer falschen Steuerplanungs- und Ausschüttungsstrategie) ist kein attraktives Kaufobjekt. Schlechte Gewinnprognosen, überalterte Produktionsmittel, Umsatzrückgänge oder unerledigte Rechtsfälle wirken sich negativ auf die Kaufpreishöhe aus, womit sich eine Verschiebung des Verkaufszeitpunktes aufdrängen kann.

Kaufpreisfinanzierung: Firmenübernahmen scheitern oft an der Finanzierung. Vor allem bei einer familieninternen Nachfolgelösung oder bei Management-Buy-out muss der Verkäufer einen Teil des Kaufpreises als Darlehen stehen lassen.

Gezielter Aufbau von Nachfolgern: Falls Familienmitglieder oder Kadermitarbeiter die Unternehmung dereinst übernehmen sollen, muss rechtzeitig mit deren Befähigung gestartet werden. Diese Personen sind sukzessive in verantwortungsvolle Aufgaben und in die Unternehmensleitung einzubinden.

Empfehlung

Die Nachfolgeplanung ist eine unternehmerische Daueraufgabe und die Voraussetzung für die erfolgreiche Nachfolgeregelung. Wir begleiten Sie gerne beim Verkauf oder beim Kauf Ihrer Unternehmung.

Autoren:



Philipp Riedweg
dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management
Truvag Sursee



René Kaufmann
Betriebsökonom FH
MAS Real Estate Management
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Sursee

Automatischer Informationsaustausch – letzte Möglichkeit zur straflosen Selbstanzeige

Um die Steuerhinterziehung zu verhindern, hat die OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) den automatischen Informationsaustausch (AIA) eingeführt. Auch die Schweiz ist Mitglied der OECD und somit verpflichtet, den AIA ebenfalls umzusetzen. Erstmals werden 2018 Daten des Jahres 2017 ausgetauscht.

Wie funktioniert der Austausch?

Ausländische Partnerstaaten liefern bis spätestens 30.09. des Folgejahres (erstmalig 2018) Informationen zu in der Schweiz ansässigen Steuerpflichtigen direkt an die eidgenössische Steuerverwaltung ESTV. Diese Informationen werden den Steuerverwaltungen der Kantone im Aburverfahren zugänglich gemacht. Umgekehrt übermitteln Schweizerische Finanzinstitute Finanzinformationen von im Ausland ansässigen Personen an die ESTV (Frist 30.06. des Folgejahres). Die ESTV leitet diese an die zuständigen Behörden der Partnerstaaten weiter (Frist 30.09.).

Welche Daten werden ausgetauscht?

Damit der Austausch funktionieren kann, muss als erstes jeder Steuerpflichtige zweifelsfrei identifiziert werden. Dazu dienen persönliche Informationen wie Name, Ansässigkeitsstaat und Geburtsdatum sowie die Sozialversicherungsnummer oder bei juristischen Personen die UID-Identifikationsnummer. Diese Aufgabe wurde den Finanzinstituten auferlegt. Ausgetauscht werden Konto- und Finanzinformationen, Angaben über rückkaufsfähige Versicherungsverträge und Rentenversicherungsverträge, insbesondere je Finanzinstitut der Gesamtsaldo sowie der Gesamtbruttoertrag der entsprechenden Periode. Grundsätzlich beschränkt sich der Austausch auf die obgenannten Informationen von Finanzinstituten. Angaben wie zum Beispiel zu ausländischen Immobilien sind nicht enthalten. Allerdings besteht für die Behörden die Möglichkeit, dass sie im Rahmen von weiteren Abklärungen Details verlangen und aufgrund der Kontobewegungen von weiteren Vermögenswerten Kenntnis erlangen.

Konsequenzen

Das Aufdecken von nicht deklarierten Vermögenswerten und Erträgen daraus hat selbstverständlich steuerrechtliche Konsequenzen wie etwa ein Nach- und Strafsteuerverfahren. Die Steuerhinterzieher werden nebst Verfahrenskosten auch mit einer Busse rechnen müssen. Obwohl die

ausgetauschten Informationen ausschliesslich für Steuerzwecke verwendet werden dürfen, ist anzunehmen, dass im Anschluss auch Sozialversicherungsbehörden Kenntnisse darüber erlangen. Die Informationen können also auch Einfluss auf die Höhe von Sozialversicherungsbeiträgen oder deren Leistungen wie zum Beispiel Krankenkassen-Prämienverbilligungen oder Ergänzungsleistungen haben.

Straflose Selbstanzeige

In der Schweiz besteht seit dem Jahr 2010 die Möglichkeit einer **einmaligen** straflosen Selbstanzeige. Bei erstmaliger Selbstanzeige von nicht versteuertem Einkommen und Vermögen bleiben die Steuerpflichtigen straffrei, wenn die Hinterziehung keiner Behörde bekannt ist und sie sich um die vollständige Festsetzung und Bezahlung der Nachsteuern bemühen. Durch den AIA im Jahr 2018 erhalten die Steuerbehörden möglicherweise Kenntnis solcher ausländischer Einkommens- oder Vermögenswerte. Nach Ansicht der ESTV wird diese Kenntnis spätestens ab dem 30.09.2018 vorausgesetzt. Danach ist für solche dem AIA unterliegenden Steuerfaktoren eine straflose Selbstanzeige nicht mehr möglich.

Fazit

Wir beraten und unterstützen Sie gerne individuell zu diesem Thema. Noch bietet sich eventuell eine letzte Gelegenheit für eine straffreie Selbstanzeige und damit die Verhinderung von unliebsamen Überraschungen.

Autor:



Reto Näf
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen

Unser neues Gesicht

Seit Anfang Dezember 2017 unterstützt uns **Stephanie Flückiger** tatkräftig als Treuhand-Sachbearbeiterin. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und heissen Stephanie Flückiger in unserem Team in St. Gallen herzlich willkommen.

