



Due Diligence – unerlässlich beim Unternehmenskauf

Die Due Diligence (auf Deutsch: sorgfältige Prüfung eines Zielunternehmens) stellt im Kaufprozess von Unternehmen ein bedeutendes Element dar. Es geht darum, sich ein umfassendes und realistisches Bild des Zielobjekts zu machen. Die sogenannte DD-Prüfung bildet zudem die Grundlage für die Konkretisierung der Kaufverhandlungen, insbesondere für die Festlegung des Kaufpreises sowie für die Ausarbeitung des Kaufvertrages. [WEITER AUF SEITE 2 >](#)

> FORTSETZUNG

Due Diligence – unerlässlich beim Unternehmenskauf

AUTOREN



Adrian Läng

adrian.laeng@truvag.ch
BSc Business Administration
zugelassener Revisor



Reto Bernhard

reto.bernhard@truvag.ch
MLaw, Rechtsanwalt
Inhaber Notariatspatent, Sachwalter

Durchführung der Due Diligence

Jede Unternehmenstransaktion ist an sich unterschiedlich. Deswegen kann der Käufer auch unterschiedliche Schwerpunkte bei einer Due Diligence setzen – abhängig von der Grösse der Zielgesellschaft. In jedem Fall wird empfohlen, mindestens eine finanzielle, steuerliche und rechtliche Due Diligence durchzuführen. Aus Zeit- und Effizienzgründen wird oftmals auch eine Red Flag Due Diligence oder eine Selective Focus Due Diligence vorgenommen. Erstere zielt auf mögliche Dealbreakers oder Feststellungen ab, die sich wesentlich kaufpreismindernd auswirken. Die zweite Methode konzentriert sich auf Teilbereiche und liefert präzise Analysen zu einzelnen Sachverhalten.

Due Diligence-Schwerpunkte

Mit der **finanziellen Due Diligence** will der Käufer ein besseres Verständnis über die aktuellen und künftigen Risiken sowie Ertragspotenziale der Zielgesellschaft erlangen. Dazu werden die letzten Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie interne Berichterstattungen durchleuchtet. Ebenso gehören detailliertere Analysen zum Betriebskapital, zur Verschuldungssituation oder zur Ertragsqualität zum Umfang einer finanziellen Due Diligence.

Die **steuerliche und die rechtliche Due Diligence** haben zum Ziel, steuerliche sowie rechtliche Risiken aufzudecken und sicherzustellen, dass künftige Zahlungsströme nicht durch unerwartete Steuereffekte oder andere Zahlungsverpflichtungen reduziert werden. Insbesondere werden die direkten Steuern (Gewinn- und Kapitalsteuern) sowie die indirekten Steuern (z. B. MWST) beleuchtet. Aus rechtlicher Sicht werden Verträge auf ausserordentliche Zahlungsverpflichtungen etc. untersucht sowie laufende Rechtsstreitigkeiten beurteilt. Ferner werden auch die vergangenen Aktien- bzw. Stammanteils-transaktionen auf deren Rechtmässigkeit überprüft.

Je nach Bedarf können die Schwerpunkte auch auf die personelle und kommerzielle Due Diligence ausgeweitet und weitere Spezialbereiche wie IT, Marketing oder Immobilien (z. B. Zustandsanalysen) miteinbezogen werden.

Sinnvoll:
mindestens
eine **finanzielle,**
steuerliche und
rechtliche Due
Diligence

MÖGLICHER ABLAUF EINER DUE DILIGENCE

1 Definition des Auftrags

Vor der eigentlichen Durchführung der Due Diligence gilt es zusammen mit dem potenziellen Käufer die strategischen Ziele der Unternehmenstransaktion zu klären. Denn eine Due Diligence soll u. a. auch darüber Aufschluss geben, ob das Zielunternehmen dazu beisteuert, diese strategischen Ziele zu erreichen. Ebenfalls sind die relevanten Kaufpreisgrössen (z. B. pauschale oder variable Teile) zu definieren. Abhängig vom Detailierungsgrad der Due Diligence sind im weiteren die Schwerpunkte oder Dealbreakers festzulegen. In der Regel wird im Vorfeld der Due Diligence eine Absichtserklärung (Letter of Intent) mit den wesentlichen Eckpunkten der beabsichtigten Transaktion durch die Verhandlungspartner unterzeichnet.

2 Austausch Unterlagen und Informationen

Die Unterlagen können physisch oder idealerweise digital in einem virtuellen Datenraum zur Verfügung gestellt werden. Oftmals werden durch den Käufer vorab gezielte Fragebögen (Q&A) respektive Checklisten ausgearbeitet und dem Zielunternehmen zugestellt.

3 Durchführung der Due Diligence

Im Prüffokus liegen die im Vorfeld gesetzten Schwerpunkte. Die Ergebnisse werden in einem Bericht zusammengetragen – detailliert oder komprimiert, je nach Due Diligence-Art. Die Ergebnisse fliessen anschliessend in die Kaufpreisfindung sowie Ausgestaltung des Kaufvertrages ein. Ebenso werden die Ergebnisse den festgelegten strategischen Zielen

gegenübergestellt und beurteilt, ob diese erreicht werden können.

4 Ausgestaltung des Kaufvertrages

Bei der Ausgestaltung des Kaufvertrages werden auch Bewertungsthemen, Definition von Nettoumlaufvermögen und Nettofinanzschulden sowie Zahlungsverpflichtungen verhandelt. Basierend auf den Ergebnissen aus der Due Diligence kann der Käufer Zusicherungen und Gewährleistungen oder Kaufpreisanpassungen im Kaufvertrag einfließen lassen.

5 Vollzug des Unternehmenskaufs

Am vereinbarten Stichtag steht der Vollzug des Kaufvertrages (Closing) an, sprich das Eigentum geht zu den vertraglich festgelegten Bedingungen an den Käufer über.

FAZIT

Die Due Diligence-Prüfung ist bei einem Unternehmenskauf unerlässlich. Sie liefert einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg einer Transaktion, indem sie fundiert Informationen zur Ermittlung des angemessenen Kaufpreises bereitstellt bzw. die verfügbaren Informationen verifiziert, Chancen und Risiken beim Kauf aufzeigt. Weiter dient sie auch als Grundlage für die anschliessende Integration des Zielunternehmens. Unsere Fachleute unterstützen und begleiten Sie gerne beim Kaufprozess und bei der Durchführung einer Due Diligence. ●

Outsourcing – Chance auch für die öffentliche Verwaltung

Der Begriff Outsourcing ist aus den englischen Wörtern «out» (ausserhalb) und «source» (Quelle) abgeleitet. Damit ist in der Wirtschaft die Abgabe von Aufgaben an externe Dienstleister respektive der Bezug von Leistungen ausserhalb der eigenen Unternehmensstruktur gemeint.

AUTOREN



Daniel Büttiker

daniel.buettiker@truvag.ch
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisor



Philipp Steinmann

philipp.steinmann@truvag.ch
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
Experte Swiss GAAP FER
zugelassener Revisionsexperte

Es handelt sich dabei um eine spezielle Form der Auslagerung von Leistungen, wobei in der Regel die Leistung selbst und die Dauer der Zusammenarbeit vertraglich eng definiert werden. Durch diese vertragliche Regelung grenzt sich das Outsourcing deutlich von unternehmerischen Partnerschaften ab.

Motivation zur Auslagerung von Tätigkeiten

Ein Outsourcing wird häufig mit der Einsparung von Kosten, der Vereinfachung von Betriebsabläufen, fehlender Kapazität und der Mitarbeit von Spezialisten (nicht vorhandene Kompetenzen

VOR- UND NACHTEILE TEILE DES OUTSOURCINGS

- Konzentration auf das Kerngeschäft (eigentliche Leistungserstellung)
- Kosteneinsparung durch gezielte Leistungserbringung
Wegfall von Investitionen in eigene Infrastruktur und Betriebsmittel; Wegfall von internen Schulungen, Ausbildungen, Stellvertretungen; Pensum ist dem Arbeitsanfall angepasst
- Outsourcing-Anbieter sind in der Regel à jour und vertraut mit den aktuellen Technologien und verfügen über spezifische Netzwerke
- Effizientere und qualitativ hochwertigere Aufgabenerfüllung
- Ausgleich personeller Engpässe

- Mögliche Abhängigkeiten von externen Dienstleistern
- Wirtschaftliche Schwierigkeiten des Dienstleisters können auch beim Leistungsbezüger zu grossen Problemen bzw. Zusatzkosten führen
- Know-how-Verlust im eigenen Unternehmen
- Widerstand bei den Mitarbeitenden aus Angst um den eigenen Arbeitsplatz
- Einblick in sensible Firmendaten (Diskretion, Datenschutz)

in der eigenen Organisation) begründet. Verfechter des Outsourcings betonen beispielsweise, dass sich vor allem kleinere Unternehmen nur auf diese Weise die Mitarbeit von Spezialisten leisten können. Bei IT-Themen wird daher gerne von den Vorteilen des Outsourcings Gebrauch gemacht. Tätigkeiten, mit denen sich Unternehmen im Wettbewerb differenzieren können oder die ihren «Kernkompetenzen» entsprechen, sollten aus nachvollziehbaren Gründen nicht ausgelagert werden.

Strategische Dimension

Während weltweit private Unternehmen die Konzentration auf sogenannte «Kernkompetenzen» forcieren, könnte der Trend, mehr Funktionen auszulagern, auch bei öffentlichen Verwaltungen eine erfolgsversprechende Strategie darstellen. Das Wirkungsfeld der Gemeinden wird immer vielfältiger und komplexer, wodurch es vor allem für kleinere Gemeinwesen zunehmend schwieriger wird, den umfangreichen Aufgabekatalog mit dem eigenen Personal termingerecht und in der gewünschten Qualität abzuarbeiten. Im aktuellen Umfeld mit immer häufiger fehlenden Arbeitskräften sowie steigenden Kosten sind vermehrt auch grössere Gemeinwesen mit dieser Herausforderung konfrontiert. In Anlehnung an das Eisenhower-Prinzip, wonach die verschiedenen Aufgaben nach Wichtigkeit und Dringlichkeit zu ordnen sind, gilt es bei der Beurteilung der Outsourcing-Prioritäten die Qualität und die Kosten einer Aufgabe gegenüberzustellen.

Für jene Aufgaben, welche aktuell **mit geringer Qualität aber gleichzeitig hohem Aufwand** abgewickelt werden, drängt sich ein Outsourcing auf. Beispiele:

- Druck der Botschaft durch Verwaltung vs. Druckerei
- Führung eigenes Bauamt vs. Ingenieurbüro im Mandat
- Eigene Finanzabteilung vs. Treuhandunternehmen

Bei Aufgaben **mit hoher Qualität und hohen Kosten** drängt sich mittelfristig eine strategische Partnerschaft auf.

- Steuerabteilung vs. Zusammenarbeit mit Steueramt
- Gemeindebetrieb vs. Gemeindeverband (Altersheim, Sportinfrastruktur, Forstbetrieb etc.)

Wer kommt als Outsourcing-Partner in Frage?

Für die Wahl können folgende Fragen als Checkliste herangezogen werden.

- Ist genügend Know-how vorhanden?
- Ist bezüglich der auszulagernden Leistungen und Funktionen hinreichend Erfahrung vorhanden und kann die gewünschte Qualität garantiert werden?
- Überzeugt das Angebot (Konzeption, Flexibilität, Leistungsumfang)?
- Sind personelle und technische Ressourcen vorhanden?
- Reaktion bei Schwankungen beim Leistungsumfang?
- Übereinstimmung mit der Strategie?

FAZIT

Im Hinblick auf die «Optimierung des Qualitäts-/Kostenverhältnisses» empfehlen wir den Verantwortlichen von öffentlichen Verwaltungen, die zu erbringenden Aufgaben und Dienstleistungen periodisch zu analysieren und punktuell auch Outsourcing-Möglichkeiten zu prüfen. Die Truvag-Fachleute können Ihnen z. B. durch die Übernahme von Aufgaben im Finanz-, Steuer- und Rechtsbereich Entlastung und Kontinuität bieten, so dass Sie sich auf Ihr Kerngebiet konzentrieren können. ●

Umgang mit Ausserbilanzgeschäften

Ausserbilanzgeschäfte sind im Grundsatz Verpflichtungen eines Unternehmens, welche sich nicht unmittelbar in der Bilanz niederschlagen. Für die Adressaten der Jahresrechnung (z. B. Banken, Investoren etc.) sind solche Verpflichtungen relevante Informationen für ihre Meinungsbildung. Daher sind Ausserbilanzgeschäfte gemäss den gesetzlichen Bestimmungen (Art. 959c OR) im Anhang offenzulegen.

AUTOREN



Jasmin Ursprung



Christof Bättig

jasmin.ursprung@truvag-revision.ch
BSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüferin
zugelassene Revisionsexpertin
CAS Verwaltungsrat

christof.baettig@truvag-revision.ch
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

Ausserbilanzgeschäfte beinhalten u. a. folgende Sachverhalte:

Nicht bilanzierte, kaufvertragsähnliche Leasinggeschäfte und Mietverträge **Art. 959c Absatz 2 Ziffer 6 OR**

Zu diesen Geschäften gehören Leasinggeschäfte sowie langfristige Mietverträge, welche nicht innerhalb von 12 Monaten ab dem Bilanzstichtag auslaufen oder gekündigt werden können. Im Anhang der Jahresrechnung sind die gesamten am Bilanzstichtag noch geschuldeten Verpflichtungen aus solchen Verträgen auszuweisen.

Es gibt allerdings Verpflichtungen, welche weder zu bilanzieren noch im Anhang offenzulegen sind. Dabei handelt es sich einerseits um Geschäfte und Verträge mit einer Gesamt- oder Restlaufzeit von bis zu einem Jahr, andererseits um solche, die innerhalb von 12 Monaten ab Bilanzstichtag gekündigt werden können. Zu diesen gehören beispielsweise unterjährige Arbeits- und Mietverträge sowie Bestellungen.

Für Verbindlichkeiten Dritter bestellte Sicherheiten **Art. 959c Absatz 2 Ziffer 8 OR**

Zu diesen Rechtsgeschäften gehören insbesondere:

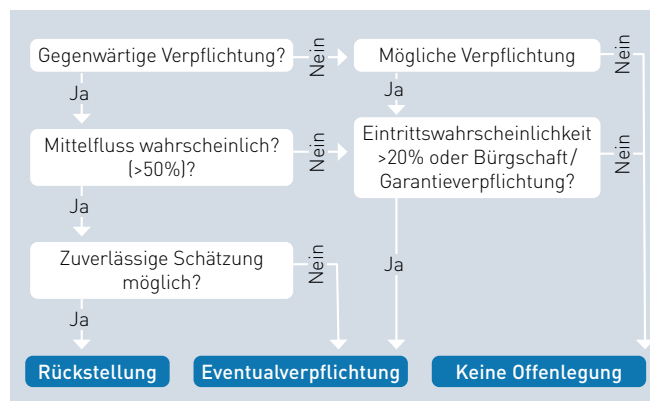
- Bürgschaften
- Pfandbestellungen (z. B. Grundpfand und Faustpfandrechte, sofern sie als Sicherheit für Verpflichtungen eines Dritten dienen, wie z. B. für einen Bankkredit eines Tochterunternehmens oder eines Kunden)
- Sicherungszessionen (Abtretung einer Forderung an den Kreditgeber des Dritten)
- Garantieverpflichtungen (z. B. Dividendengarantie einer Muttergesellschaft gegenüber Drittaktionärinnen und Drittaktionären einer Tochtergesellschaft)
- Verpflichtungen aus Patronatserklärungen

Aufgrund des Wortlautes des Gesetzes ist der Gesamtbetrag der vollen Haftungssumme dieser Sicherungsgeschäfte in einem Betrag im Anhang auszuweisen. Es kann jedoch zweckmässig sein, den Gesamtbetrag je Art des Sicherungsgeschäftes anzugeben. Dadurch besteht für den Leser der Jahresrechnung die Möglichkeit, sich ein zuverlässiges Urteil zu bilden.

Eventualverbindlichkeiten **Art. 959c Absatz 2 Ziffer 10 OR**

Als Eventualverbindlichkeiten gelten rechtliche oder tatsächliche Verpflichtungen, bei denen ein Mittelabfluss entweder als unwahrscheinlich erscheint oder in der Höhe nicht verlässlich geschätzt werden kann. Eventualverbindlichkeiten haben wirtschaftlich den gleichen Hintergrund wie Rückstellungen. Dabei handelt es sich um sämtliche am Bilanzstichtag bestehende und erkennbare Risiken und Lasten, welche aufgrund von rechtlichen oder faktischen Verpflichtungen eingegangen wurden. Dies können z. B. Garantieverpflichtungen, Solidarschuldverhältnisse, Bürgschaften, Konventionalstrafen, Verluste aus Liefer- und Abnahmeverpflichtungen, Rücknahmeverpflichtungen oder auch offene Rechtsstreitigkeiten und Prozessrisiken sein.

Im Gegensatz zu den buchungspflichtigen Rückstellungen sind Eventualverbindlichkeiten lediglich im Anhang offenzulegenspflichtig, da die Eintrittswahrscheinlichkeit eines verpflichtenden Ereignisses erheblich tiefer eingeschätzt wird, oder – trotz Bestehen eines verpflichtenden Ereignisses – die Höhe des Mittelabflusses nicht verlässlich abschätzbar ist. Bei der Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit des Mittelabflusses kann das folgende Schema hilfreich sein. Dieses zeigt auf, dass bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von unter 20% auf den Ausweis im Anhang der Jahresrechnung verzichtet werden kann.



Die im Anhang offenzulegenden Eventualverbindlichkeiten umfassen eine Umschreibung der rechtlichen oder faktischen Verpflichtung sowie den möglichen Umfang der Verbindlichkeiten am Bilanzstichtag. Zudem sollte aufgeführt werden, weshalb eine Verpflichtung nicht als Rückstellung erfasst wurde und wie die Eintrittswahrscheinlichkeit beurteilt wird.

FAZIT

Bei der Erstellung der Jahresrechnung ist es wichtig, sich Gedanken zu machen, ob rechtliche oder faktische Verpflichtungen eingegangen wurden, die nicht bilanziert sind. Bei Fragen, ob und in welcher Form Sachverhalte im Anhang offenzulegen sind, unterstützen wir Sie gerne. ●

Lagebericht – auch für kleinere Unternehmen sinnvoll?

Gemäss Art. 961 OR müssen Unternehmen, welche von Gesetzes wegen zu einer ordentlichen Revision verpflichtet sind, einen Lagebericht verfassen. Eine ordentliche Revision ist durchzuführen, wenn zwei der nachfolgenden Kriterien in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren überschritten sind: Bilanzsumme von CHF 20 Mio., Umsatzerlös von CHF 40 Mio. oder 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt. Alle anderen Unternehmen sind nicht zur Erstellung eines Lageberichtes verpflichtet.

AUTOREN



Bernhard Herger

bernhard.herger@truvag-revision.ch

MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
Experte Swiss GAAP FER
zugelassener Revisionsexperte



Ivan Hodel

ivan.hodel@truvag-revision.ch

dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

Inhalt des Lageberichtes

Der Lagebericht nach Art. 961c OR ist eine Ergänzung zur Jahresrechnung. Er soll in der Jahresrechnung nicht dargestellte Sachverhalte hinsichtlich des Geschäftsverlaufs und der wirtschaftlichen Lage zum Ausdruck bringen. Die betriebswirtschaftliche Realität ist oft zu komplex, um sie nur in Zahlen auszudrücken. Dabei gilt es zu beachten, dass der Lagebericht der Darstellung der wirtschaftlichen Lage in der Jahresrechnung nicht widerspricht. Nachfolgende Punkte müssen nach Gesetz mindestens im Lagebericht wiedergegeben werden:

- Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt
- Durchführung einer Risikobeurteilung
- Bestellungen- und Auftragslage
- Forschungs- und Entwicklungstätigkeit
- Aussergewöhnliche Ereignisse
- Zukunftsaussichten

Auch die Zukunft im Fokus

Somit wird klar, dass man für die Erstellung des Lageberichtes im Gegensatz zur (hauptsächlich) vergangenheitsorientierten Jahresrechnung nicht nur die Vergangenheit bewältigen, sondern auch weitsichtig in die Zukunft schauen muss. Dies umfasst sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Elemente, was eine ganzheitliche Betrachtung des Unternehmens ermöglicht. Dadurch können sich die Aktionärinnen und Aktionäre des Unternehmens ein umfassendes Bild über die Chancen und Risiken sowie der Stärken und Schwächen der Unternehmung machen. Die Informationsgesellschaft und das immer höhere Risikobewusstsein der Anleger verschafft der

Lageberichterstattung eine immer höhere Bedeutung. Insbesondere auch für den Verwaltungsrat stellt der Lagebericht ein wertvolles Instrument zur Strategieerstellung und deren Überprüfung dar. Zudem liegt es hauptsächlich in der Verantwortung und Kompetenz des Verwaltungsrats, den Lagebericht zu erstellen und sich über die notwendigen Punkte entsprechend Gedanken zu machen.

Mehrwert statt «gesetzliches Übel»

Der Lagebericht wird oft zu Unrecht als ein «gesetzliches Übel» abgetan. Es kann durchaus Sinn machen, freiwillig einen Lagebericht zu erstellen. Dabei ist man in der Ausgestaltung an keine gesetzlichen Vorgaben gebunden. Weder müssen alle aufgeführten Punkte abgehandelt werden, noch sind diese abschliessend zu beurteilen. Grundsätzlich macht sich jeder Unternehmerin «von Natur aus» Gedanken zu den meisten dieser Punkte. Risiken werden nicht einfach hingenommen, sondern sie werden bewusst in Kauf genommen, wenn die Chancen aus Sicht der Unternehmensleitung überwiegen. Es lohnt sich oft, diese Überlegungen zum Risikomanagement wie auch zu den Zukunftsaussichten schriftlich festzuhalten und laufend zu überprüfen. Dadurch kann der Lagebericht als wichtiges Führungs- und Strategieinstrument genutzt werden.

Ein Lagebericht stärkt die Vertrauensbasis.

Ein Lagebericht kann einem Unternehmen einen beachtlichen Mehrwert bringen. Beispielsweise kann dadurch die strategische und weitsichtige Ausrichtung des Unternehmens aufgezeigt werden, was eine bessere Vertrauensbasis gegenüber Aktionären bzw. Anlegern schafft. Ebenfalls kann der Lagebericht durch eine überzeugende Darstellung der Zukunftspläne das Vertrauen der Kreditgeber stärken und so die Basis für künftige Finanzierungen legen. Zudem können aussergewöhnliche Ereignisse und Positionen der Jahresrechnung im Lagebericht erläutert und begründet werden, wodurch die Themen mit der gewünschten Wirkung kommuniziert werden können. Dabei geht es insbesondere auch um Ereignisse, die man in der Jahresrechnung bewusst nicht offenlegen möchte bzw. nicht offenlegen muss.

FAZIT

Das durch den Lagebericht geschaffene Verständnis für die Vergangenheit und über die Zukunftsaussichten schafft Vertrauen in die Unternehmung, was für verschiedene Adressaten wichtig ist. Für kleinere und mittlere Unternehmen ist jedoch der Lagebericht als Führungs- und Strategieinstrument wertvoll. Die institutionalisierte Risikobeurteilung und deren laufende Überwachung ermöglichen es der Unternehmensleitung weitsichtig und vorausschauend zu handeln und auf diese Weise nicht zuletzt den Mitbewerbern einen Schritt voraus zu sein. Aus diesen Gründen empfehlen wir – auch ohne gesetzliche Pflicht – einen Lagebericht, egal in welcher Form, zu erstellen. ●

Durch die Annahme der AHV-Reform 21 durch Volk und Stände am 25. September 2022 war die MWST-Steuersatzerhöhung per 1. Januar 2024 beschlossene Sache. Letztmals wurden vor sechs Jahren die MWST-Steuersätze angepasst. Damals wurden diese gesenkt, die letzte Erhöhung liegt sogar 13 Jahre zurück. Unternehmen sollten sich frühzeitig mit den damit verbundenen Umstellungen befassen, welche die Satzerhöhung mit sich bringt.

AUTOR



Reto Näf

reto.naef@truvag.swiss
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen

DIE MWST-STEUERSÄTZE ÄNDERN SICH WIE FOLGT:

	Ab 01.01.2024	Bisher
Normalsatz	8.1%	7.7%
Sondersatz	3.8%	3.7%
Reduzierter Satz	2.6%	2.5%
Saldo-/Pauschalsteuersätze	0.1%	0.1%
	0.6%	0.6%
	1.3%	1.2%
	2.1%	2.0%
	3.0%	2.8%
	3.7%	3.5%
	4.5%	4.3%
	5.3%	5.1%
	6.2%	5.9%
	6.8%	6.5%



In der Abrechnung des 3. Quartals 2023 bzw. des 2. Semesters 2023 können **erstmals die neuen Steuersätze** deklariert werden.

Grundsätzliches

Massgebend für den in der Übergangsphase anzuwendenden Steuersatz ist der **Zeitpunkt oder Zeitraum der Leistungserbringung**, welcher auf der Rechnung klar ersichtlich sein muss. Bei Entgeltminderungen, Umsatzbonifikationen und Retouren gilt dieser Grundsatz ebenfalls. Werden Leistungen sowohl vor als auch nach dem 1. Januar 2024 auf derselben Rechnung fakturiert, sind die Leistungen getrennt auszuweisen. Ist dies nicht der Fall, sind die gesamten Leistungen mit den neuen Steuersätzen abzurechnen. Die Steuer für Leistungen, die fälschlicherweise mit den höheren Steuersätzen

abgerechnet werden, ist geschuldet – ausser die ursprüngliche Rechnung wird storniert, richtiggestellt und dem Leistungsempfänger zugestellt.

Teilzahlungen/Teilrechnungen oder Vorauszahlungen/Vorauszahlungsrechnungen

Hier gilt dasselbe: Der Zeitpunkt/-raum der Leistung ist für die Satzbestimmung massgebend. Es ist empfehlenswert, Aufträge, die noch nicht abgeschlossen sind, per Ende des Jahres 2023 in Teilrechnungen abzugrenzen (z. B. in der Baubranche).

Periodische Leistungen

Der Grundsatz des Zeitpunkts/-raums der Leistungserbringung gilt auch hier, insbesondere wenn periodische Leistungen teilweise nach der Steuersatzerhöhung erbracht werden. Ausnahme: Weiss der Leistungserbringer zum Zeitpunkt des Verkaufs nicht, ob er die Leistungen vor oder nach dem 1. Januar 2024 erbringen wird, ist der Zeitpunkt des Verkaufs massgebend (z. B. Mehrfahrtenkarten ÖV, Abo Hallenbad, Autowaschkarten).

Einige Besonderheiten

Im Hotel- und Gastgewerbe ist die Silvesternacht auf den 1. Januar 2024 zu den alten Sätzen abzurechnen. Pauschal-Arrangements über das Jahresende sind pro rata temporis aufzuteilen.

Leistungen von Elektrizitäts- oder Gaswerken müssen nach erfolgtem Lieferzeitraum aufgeteilt werden, allerdings steht es den Leistungserbringern frei, ob die Aufteilung anhand von Zählern effektiv oder pro rata temporis erfolgt.

Vorsteuerabzug

Bekanntlich kann die in Rechnung gestellte Inlandsteuer von MWST-Pflichtigen im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit als Vorsteuer in Abzug gebracht werden. Selbstverständlich muss jeder Leistungsempfänger individuell prüfen, ob die volle oder teilweise Abzugsfähigkeit gegeben ist, oder ob er keine Berechtigung zum Vorsteuerabzug hat.

Bei Buchhaltungssystemen, welche die abziehbare Vorsteuer automatisch berechnen, ist besonders darauf zu achten, dass in der Übergangsphase die richtigen Steuersätze angewendet werden.

FAZIT

Der 1. Januar 2024 rückt näher. Es ist empfehlenswert, sofern nicht bereits in Angriff genommen, sich mit der Umsetzung der Steuersatzerhöhung zu befassen und das Vorgehen zu planen. Gegebenenfalls sind auch die Mitarbeitenden zu schulen. Die Umsetzung betrifft unter anderem die Offert- und Rechnungsstellung, die Änderung von Preislisten und selbstverständlich die Anpassung der Software. ●



Weitere Detailinformationen siehe MWST-Info Nr. 19.

Truvag Treuhand und Revisions AG

Bionstrasse 5 | 9015 St. Gallen | +41 71 282 10 80
www.truvag.swiss | info@truvag.swiss