

Seite 3

Nachhaltige Rendite

Seite 4

Nachfolgeregelung: Earn-Out-Methode

Seite 5

Steuerliche Neuerungen

Beilage

Sozialversicherungs-Kennzahlen

Finanzielle Führung



Instrumente für KMU

Unternehmensführung umfasst auch die finanzielle Führung anhand von Zahlen. Einerseits wird der unternehmerische Erfolg über Zahlen/Kennzahlen gemessen, wobei notwendige Massnahmen oder Kurskorrekturen auf dieser Basis eingeleitet werden. Andererseits geben die aus der Unternehmensstrategie abzuleitenden Planzahlen Leitplanken vor, innerhalb derer sich eine Unternehmung entwickeln soll.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



ÜSES NEUE DEHEI, WIGARTE

6233 Büren

Ländlich wohnen mit unverbaubarer Aussicht

Bei der Überbauung Wigarte entsteht ein Mehrfamilienhaus mit 11 Eigentumswohnungen. Die Wohnungen zeichnen sich durch die folgenden Merkmale aus:

- 3.5- bis 5.5-Zimmer-Wohnungen
- Unverbaubare Aussicht
- Natürliche Bauweise mit Holzfassade
- Helle und durchdachte Grundrisse
- Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Post und Bank

Bezug: Dezember 2018

Kaufpreis: ab CHF 530'000

Kontaktperson: tarissa.fuhrimann@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 35

Webseite: www.wigarte-bueron.ch

Mietobjekt



Sanierte Altbauwohnungen mit Charme

Mühleplatz 3
6210 Sursee

2-Zi.-Whg. | 52 m² Wohnfläche, grosse Terrasse

5.5-Zi.-Maisonette-Whg. | 126 m² Wohnfläche,

gemütlicher Balkon

- Exklusiver Ausbau, neue Küchen und Badezimmer

- Wunderschöner Eichen-Fischgrätparkett

- Ruhige, geschützte Lage mitten im Städtchen Sursee

Bezug: per sofort oder nach Vereinbarung

Mietzins: ab CHF 1'720 netto

Kontaktperson: jennifer.schuler@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 22

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Webseite:

www.truvag.ch



Buchhaltung als Ausgangslage

Wenn Daten zu verlässlichen Führungsinformationen aufbereitet werden sollen, spielen Qualität und Umfang des Datenmaterials eine wichtige Rolle. Die Finanzbuchhaltung ist der eigentliche Datenlieferant. Es empfiehlt sich, diese so aufzusetzen (Kontenplan, Schnittstellen zu weiteren Programmen etc.), dass die gewünschten Informationen möglichst effizient verfügbar sind. Zudem hat der angewandte Rechnungslegungsstandard einen Einfluss auf die Datenqualität. So sind Bilanz- und Erfolgsrechnungskennzahlen, welche aus einer nach Swiss GAAP FER erstellten Jahresrechnung ermittelt werden, wesentlich aussagekräftiger als jene, welche auf einem OR-Abschluss basieren.

Blickrichtung

Die finanzielle Führung muss sowohl die Zielerreichung beurteilen (Blick zurück: Analyse abgeschlossener Quartals-, Halbjahres- oder Jahreszahlen) als auch bei der Zielsetzung mitwirken (Blick vorwärts: Budget, PLAN-Rechnungen). Erkenntnisse, welche im Zusammenhang mit der Beurteilung der Zielerreichung gewonnen werden, fliessen in die neue Zielsetzung. Ausserdem sind daraus Massnahmen abzuleiten, welche sicherstellen, dass künftige Ziele erreicht werden können. Solche Massnahmen sind in der Praxis klar zu definieren sowie zu kommunizieren – und deren Umsetzung muss kontrolliert werden.

Budget / PLAN-Zahlen (Abweichungsanalyse)

Das Budget ist die Erfolgsrechnung für das kommende Geschäftsjahr. Vielfach wird ausgehend von der Unternehmensstrategie ein Umsatzziel (z. B. Umsatz pro Sparte) durch die Geschäftsleitung vorgegeben. Der Budgetverantwortliche muss sich dann überlegen, wie dieses Ziel erreicht werden kann. Das heisst, es müssen die entsprechenden Ressourcen/Kosten dazu eingeplant werden. Damit die Zielvorgabe (Budget) erreicht werden kann, sind bereits während der laufenden Periode Abweichungsanalysen vorzunehmen (z. B. anhand von Quartalsabschlüssen oder des Halbjahresabschlusses). Wesentliche Abweichungen werden begründet und Massnahmen vorgeschlagen. Zudem wird ein Forecast (eine Prognose) für das ganze Geschäftsjahr erstellt, der dann im Vergleich zum Budget bereits qualitativ bessere Aussagen zulässt. Die PLAN-Zahlen bilden üblicherweise die nächsten drei bis fünf Jahre ab und sollen die mittel- bis langfristige Entwicklung aufzeigen. Dabei müssen Investitionszyklen, Finanzierungsbedarf (z. B. Kapitalerhöhung oder Aufnahme Fremdkapital) sowie strategisches Wachstum abgebildet werden. Während das Budget primär auf der Erfolgsrechnung basiert, beinhalten PLAN-Zahlen neben der Erfolgsrechnung auch Bilanz und Mittelflussrechnung.

Bilanz- / Erfolgsrechnungskennzahlen

Für kleine und mittlere Unternehmen mit wenig fachspezifischen Ressourcen im Bereich Finanz- und Rechnungswesen kann die Berechnung einiger weniger Bilanz- und Erfolgsrechnungskennzahlen bereits gute Dienste leisten. Der Fokus soll dabei auf die Rentabilität und die Liquidität gelegt werden. Die errechneten Kennzahlen können mit den Vorjahreskennzahlen, mit Branchenkenzahlen oder, falls vorhanden, auch mit Daten von Mitbewerbern verglichen werden. Folgende Kennzahlen können sinnvoll sein:

- **Liquiditätsgrad 2:** Hier werden die flüssigen Mittel mit den kurzfristigen Forderungen ergänzt und mit den kurzfristigen Verbindlichkeiten ins Verhältnis gesetzt. Liegt dieses unter 100 % kann die Zahlungsfähigkeit gefährdet sein. Ursachen dafür können u. a. ungenügende Umsatzzahlen, ein hoher Lagerbestand, nicht fristgerecht finanzierte Investitionen sein.
- **Bruttogewinnmarge** und Betriebsgewinnmarge zeigen die Rentabilität auf (Aufwand-/Ertragsverhältnis). Hier ist die Entwicklung dieser Kennzahlen über verschiedene Perioden und mit anderen Betrieben interessant.
- **Ø Debitorenfrist:** Zeigt auf, innerhalb welcher Zeit die Kundenrechnungen bezahlt werden. Die vereinbarte Zahlungsfrist dient hier als Beurteilungsmassstab.
- **Lagerumschlag:** Erklärt, wie oft das Lager im Jahr umgeschlagen wird. Ein höherer Lagerumschlag wirkt sich positiv auf Rentabilität, Liquidität und Risiko aus.

Kennzahlensystem

Für mittelgrosse Unternehmen sind individuelle, auf das Unternehmen abgestimmte Kennzahlen sinnvoll. Dazu werden neben den Daten der Finanzbuchhaltung auch weitere Systemdaten genutzt. Idealerweise können solche Kennzahlen automatisiert errechnet werden. Mit der Berechnung allein liegt die benötigte Führungsinformation noch nicht vor. Solche Kennzahlen müssen richtig interpretiert und gut verständlich kommentiert werden. Allenfalls können diese gar mit einem Ampelsystem kombiniert werden. Auch branchenspezifische Kennzahlen können sinnvoll sein, wie z. B.:

- Autogarage: Jahresumsatz pro Mitarbeiter in der Werkstatt, Ø Lagerdauer der Fahrzeuge
- Schreinerei: Auftragsbestand, Auslastung CNC-Bearbeitungszentrum, Deckungsgrad bei Nachkalkulationen
- Immobilienbranche: Leerstandquote, Mietzinsausfallquote, Instandsetzungsquote

Fazit

Die finanzielle Führung ist dann effizient und wirkungsvoll, wenn relevante Führungsinformationen zeitnah in der erforderlichen Qualität mit vertretbarem Aufwand zur Verfügung gestellt werden können. Je nach Grösse und Informationsbedürfnis des Unternehmens sowie den vorhandenen Ressourcen sind individualisierte Kennzahlensysteme oder nur eine einfache Beurteilung der wesentlichen Buchhaltungsdaten sinnvoll.

Wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung und Umsetzung von massgeschneiderten finanziellen Führungsinstrumenten.

Autoren:



Kurt Hummel
Betriebsökonom FH
dipl. Treuhandexperte
MWST-Experte NDK FH
Truvag Sursee



Reto Hunkeler
Treuhänder FA
zugelassener Revisor
Truvag Sursee

Nachhaltige Rendite bei Anlageobjekten

Die seit längerem anhaltende Tiefzinspolitik und der dadurch hervorgerufene Anlagenotstand veranlassen neben institutionellen Investoren zunehmend auch private Anleger, ihr Geld in Immobilien zu investieren. Beim Kauf einer Liegenschaft als Anlageobjekt dienen für die erste Beurteilung oft finanzielle Kennzahlen wie Brutto- und Nettorendite. Gewisse Anlagerisiken werden dabei oft vernachlässigt. Dies kann dazu führen, dass z. B. aufgrund einer attraktiven Bruttorendite ein Kaufentscheid gefällt wird, das Objekt jedoch langfristig nicht rentabel ist. Deshalb sollte bei einem Kaufentscheid immer auch der Gesamtlebenszyklus einer Liegenschaft betrachtet werden. So kann das Risiko für Fehlinvestitionen minimiert werden.

Zukünftige Kosten

Betrachtet man den Gesamtlebenszyklus einer Immobilie, so sind die Kosten für den laufenden Unterhalt und die Sanierungen ähnlich hoch wie die ursprünglichen Erstellungskosten. In einer Bruttorenditeberechnung werden die laufenden und künftigen Kosten nicht berücksichtigt. Aus diesem Grund wird oft auf die Nettorendite zurückgegriffen.

Beispiel Brutto-/Nettorendite

Liegenschaft	A	B
Anlagekosten	3'000'000	3'000'000
Mieterträge	150'000	150'000
Bruttorendite	5.0%	5.0%
Verwaltungskosten	6'000	6'000
Betriebskosten	6'000	8'500
Mietzinsrisiko	2'500	3'500
Unterhaltskosten	11'500	15'000
Rückstellungen	10'000	15'000
Nettoertrag	114'000	102'000
Nettorendite	3.8%	3.4%

Der Einbezug der Kosten ergibt bereits eine bessere Grundlage für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer Liegenschaft. Obwohl periodische Rückstellungen bei der Nettorenditeberechnung abgebildet werden, sollte ein Kaufentscheid nicht nur aufgrund der Nettorendite gefällt werden. Die Phase des Objekts im Gesamtlebenszyklus ist für eine abschliessende Beurteilung zwingend zu berücksichtigen. Ein Eigentümer trägt die vollen Kosten für Sanierungen in den Jahren nach dem Kauf. Deshalb ist es wichtig, die Geldfluss-Ströme (Cashflows) durch eine dynamische Ertragswertrechnung über einen längeren Zeitraum zu betrachten und den daraus resultierenden Barwert als Basis für die Renditeberechnung zu verwenden.

Beispiel Rückstellung Sanierungskosten (statisch)

Liegenschaft	A	B
Nettorendite	4.0%	4.0%
Letzte Sanierung	vor 25 Jahren	vor 5 Jahren
Nächste Sanierung	in ca. 5 Jahren	in ca. 25 Jahren
(CHF 250'000)		
Jährliche Rückstellungen bis Sanierung	50'000	10'000

Mietertrag und Mietwert

Auch bei einer dynamischen Ertragswertmethode gibt es Stolpersteine. Die Betriebskosten können aufgrund von Erfahrungswerten relativ gut abgeschätzt werden. Bei den Erträgen ist es aufgrund der Heterogenität der Immobilien schon etwas schwieriger. Die aktuellen Mieterträge entsprechen oft nicht den marktüblichen Mietwerten. Eine mögliche Fehleinschätzung ist, dass bei heute unter dem Benchmark liegenden Mieterträgen eine rasante Erhöhung unmittelbar nach dem Kauf angestrebt bzw. einkalkuliert wird. Die Mieten können aber meistens aus mietrechtlichen Gründen nicht so schnell nach oben korrigiert werden, da gerade bei eher günstigen Wohnungen oft langfristige Mietverhältnisse bestehen.

Eine weitere Fehlerquelle ist, dass generell mit zu hohen Mietwerten kalkuliert wird. Wollen diese Mieten dann im Markt umgesetzt werden, muss mit längeren Leerständen und anschliessend vermehrten Mieterwechseln gerechnet werden, was dem Vermieter einen höheren Aufwand beschert.

Chancen erkennen

Für einen Kaufentscheid sollen nicht nur die Anfangsrenditen und das Risiko berücksichtigt werden. Eine potenzielle Wertsteigerung oder Nutzungsreserve kann den Investitionsentscheid ebenfalls beeinflussen. Gerade gute Lagen bieten eine gewisse Sicherheit, das Objekt gut vermieten oder allenfalls wieder verkaufen zu können. Neben der Lage spielen bei Mehrfamilienhäusern auch der Wohnungsmix und die Wohnungsgrundrisse eine zentrale Rolle. Je nach Standort sind gewisse Wohnungstypen eher gefragt als andere und lassen sich daher einfacher vermieten.

Die Anpassung des Raumplanungsgesetzes mit dem Ziel der «inneren Verdichtung» wird zu einer erhöhten Nutzung der Grundstücke in den Bauzonen führen. Bei den heute überbauten Grundstücken entstehen daher Nutzungsreserven. Dieses Potenzial für zusätzliche Wohn- oder Gewerbeflächen gilt es bei einem Kauf ebenfalls zu erkennen.

Neben den genannten Faktoren gibt es viele weitere Aspekte, welche einen Investitionsentscheid beeinflussen können. Gerne unterstützen wir Sie im Hinblick auf einen allfälligen Kauf, um nachhaltig eine zufriedenstellende Rendite zu erzielen.

Autoren:



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



Reto Langenstein
Immobilien-Bewerter FA
Inhaber Gemeindeschreiberpatent
Truvag Willisau

Earn-Out-Methode bei Nachfolgeregelungen

Bei einer sich abzeichnenden Nachfolgeregelung stellt sich relativ früh die Frage, welchen Wert das Unternehmen hat. Für die Wertermittlung bietet die Praxis verschiedenste Modellansätze. Grundsätzlich wird der Unternehmenswert durch die in der Zukunft zu erwartenden Gewinne bestimmt. Eine weitere wichtige Komponente ist der Risikozinssatz (Risikobeurteilung bezogen auf das Unternehmen aber auch auf äussere Faktoren wie beispielsweise das allgemeine Zinsumfeld), mit welchem die zukünftigen Erträge kapitalisiert werden.

Kaufpreis in zwei Komponenten

Da die Einschätzung der Zukunftsperspektiven bzw. der zu erwartenden Gewinne zwischen Käufer und Verkäufer stark differieren kann, ergeben sich als Folge davon grössere Abweichungen bei der Wertermittlung respektive später auch bei der Preisvorstellung. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, den Kaufpreis in zwei Komponenten aufzuteilen. Die erste fix definierte Komponente besteht aus dem Basiskaufpreis, welcher üblicherweise bei der Unternehmensübergabe zu bezahlen ist. Diese Komponente ergibt sich aus einer zurückhaltenden Wertbeurteilung (Konsensfindung zwischen Käufer und Verkäufer). Die zweite Komponente ist variabel und berücksichtigt die abweichende Gewinnerwartung von Käufer und Verkäufer. Diese Komponente wird erst nach Ablauf einer zu definierenden Zeitspanne (Earn-Out-Periode) auf Basis von effektiv realisierten Zahlen errechnet. Bei Vertragsabschluss sind die Berechnungsdetails betreffend der variablen Komponente zu fixieren. Der Kaufpreis setzt sich somit aus dem Basiskaufpreis (fixe Komponente) sowie aus dem erst im Nachhinein ermittelbaren Zusatzkaufpreis (variable Komponente) zusammen. Die Festlegung dieses Zusatzkaufpreises wird als Earn-Out-Methode bezeichnet. Als Basis für die Earn-Out-Methode dient beispielsweise der effektiv realisierte kumulierte Umsatz oder Gewinn innerhalb einer definierten Zeitspanne (üblicherweise zwei bis fünf Jahre). Diese kumulierte Grösse wird mit einem im Kaufvertrag definierten Zielwert verglichen. Vertraglich kann z. B. vereinbart werden, dass dem Verkäufer von dem den Zielwert überschüssenden Betrag ein fixierter Prozentsatz abzuliefern ist. Das abgebildete einfache **Beispiel** soll die Earn-Out-Methode illustrieren. Dieses geht von folgenden Annahmen aus:

- Gemäss Kaufvertrag vom 31.12.2010 wird mit einer kalkulierten durchschnittlichen Gewinnmarge von 20% auf dem Mehrumsatz gerechnet; dem Verkäufer sollen 15% der Gewinnmarge zustehen (als variable Komponente).
- Betrachtungszeitpunkt ist der 31.03.2016.

Beispiel Earn-Out-Methode		Earn-Out-Periode (2011–2015)					
		IST 2011	IST 2012	IST 2013	IST 2014	IST 2015	IST kumuliert
Umsatz	TCHF	4'510	4'608	5'014	5'195	5'340	24'667
Zielwert	TCHF	4'000	4'000	4'000	4'000	4'000	20'000
Mehrumsatz	TCHF						4'667
Earn-Out (15%)	TCHF						700

Für die Earn-Out-Periode betrug der Mehrumsatz TCHF 4'667, wovon gemäss Vertrag dem Verkäufer 15% zustehen (ergibt Summe von rund TCHF 700). Falls sich das Umsatzwachstum während der Earn-Out-Periode weniger stark entwickelt hätte, wäre der Earn-Out-Anteil entsprechend kleiner ausgefallen.

Chancen und Risiken der Earn-Out-Methode

Die Earn-Out-Methode wirkt zielführend bei sehr unterschiedlichen Preisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer. Sie berücksichtigt die Unsicherheit betreffend der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmung. Sowohl Käufer wie auch Verkäufer profitieren von einer positiven Umsatzentwicklung, was zu einer optimalen Unternehmensübergabe führt. Dies ist vertraglich möglichst konkret festzuhalten, d.h. es muss definiert werden, welches Zahlenmaterial zu verwenden ist (z. B. Netto- oder Bruttoumsatz), so dass kein Spielraum für Interpretationen bleibt. Bei einer allfälligen Weiterbeschäftigung der Verkäufer in der Unternehmung ist sicherzustellen, dass dem Verkäufer ein marktgerechter Lohn entrichtet wird. Dafür ist ein separater Arbeitsvertrag zu erstellen. Es muss unbedingt vermieden werden, dass der variable Kaufpreisbestandteil als Lohnkomponente interpretiert werden könnte und entsprechend Steuer- und Sozialversicherungsbeiträge abgerechnet werden müssten. Dies würde dazu führen, dass der Verkäufer auf diesem Teil des Verkaufspreises keinen steuerfreien Kapitalgewinn (sofern Aktien im Privatvermögen gehalten) realisieren würde. Zudem sind weitere steuerliche Punkte (z. B. indirekte Teilliquidation) zu beachten.

Fazit

Bei Nachfolgeregelungen ist stets im Einzelfall zu prüfen, welches die «richtige» Bewertungsmethode ist. So kann es zielführend sein, einen Teil des Kaufpreises als variabler Bestandteil gemäss Earn-Out-Methode zu definieren. Insbesondere bei einer allfälligen Weiterbeschäftigung des Verkäufers müssen steuerliche Vorkehrungen getroffen werden.

Gerne unterstützen wir Sie beim Nachfolgeprozess und dabei auch bei der Bewertung des Unternehmens sowie bei der Kaufpreisfindung. Sie profitieren so von unserer langjährigen Erfahrung mit Nachfolgeregelungen. Unsere Fachleute unterstützen und begleiten Sie sehr gerne.

Autoren:



Marco Gunz
Betriebsökonom FH
dipl. Finanzexperte NDS HF
Truvag Sursee



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

Steuerliche Neuerungen

Automatischer Informationsaustausch (AIA)

In der Schweiz werden relevante Steuerdaten von ausländischen Bank- und Versicherungskunden erstmals im Kalenderjahr 2018 für **das Steuerjahr 2017** automatisch an die ausländischen Steuerbehörden übermittelt. Bereits im Jahr 2017 (für das Jahr 2016) starten unter anderem Länder wie Deutschland, Dänemark, Finnland, Italien, Grossbritannien, Portugal oder Schweden mit dem automatischen Informationsaustausch. Das Schweizer Bankkundengeheimnis bleibt formell zwar bestehen, weil die Schweizer Steuerbehörden aber die vom Ausland erhaltenen Daten und Informationen ebenfalls verwenden dürfen, gelangen Daten von Schweizern mit ausländischen Konten und Versicherungen (sowie von Ausländern mit Schweizer Bankkonten und Versicherungsprodukten) ebenfalls an die betroffenen Steuerbehörden. Die straflose Selbstanzeige ist der einzige Weg, nicht deklarierte Vermögenswerte straflos in die ordentliche Besteuerung zu übertragen.

Freiwillige Vorsorge mittels Säule 3a

Der maximale Steuerabzug für Personen, welche einer 2. Säule (berufliche Vorsorge) angeschlossen sind, beträgt für das Kalenderjahr 2017 **CHF 6'768** (unverändert ggü. Vorjahr). Personen ohne Anschluss an eine 2. Säule können maximal **CHF 33'840** (unverändert ggü. Vorjahr) steuerlich geltend machen, jedoch höchstens 20% des steuerbaren Erwerbseinkommens. Steht die nötige Liquidität zur Verfügung, können die Beiträge bereits **Anfang Jahr** einbezahlt werden, da die Zinssätze der Säule 3a-Konti momentan noch höher sind, verglichen mit übrigen Bankkonten. Sofern Ihr Säule 3a-Konto einen Saldo von rund CHF 50'000 erreicht hat, sollte ein **zusätzliches Konto** eröffnet werden. Sie sichern sich damit die Flexibilität, die Säule 3a-Gelder später gestaffelt zu beziehen und erneut Steuern zu sparen (tiefere Progression).

Steuerfuss Staatssteuer Luzern

Mit der Botschaft vom 06.09.2016 hat der Regierungsrat dem Kantonsrat verschiedene Sparmassnahmen vorgeschlagen, welche den kantonalen Finanzhaushalt wieder ins Lot bringen sollen. Darunter ist auch eine Erhöhung des Staatsteuerfusses ab 2017 auf 1.7 Einheiten (bisher 1.6 Einheiten) vorgesehen. In der Dezembersession legt der Kantonsrat im Zusammenhang mit der Festsetzung des Budgets 2017 den Steuerfuss fest.

Zinssätze direkte Bundessteuer sowie Staats- und Gemeindesteuern Luzern

Der Verzugs- und Rückerstattungszins für die direkte Bundessteuer bleibt für das Kalenderjahr 2017 unverändert bei 3%. Der Vergütungszins für Vorauszahlungen bei der direkten Bundessteuer wurde von 0.25% auf 0% reduziert. Im Kanton Luzern bleibt der Verzugszins unverändert bei 5%. Der positive und der negative Ausgleichszinssatz wurden auf 0% herabgesetzt (Jahr 2016: 0.3%).

FABI-Vorlage / Begrenzung Fahrkostenabzug

Ab der Steuerperiode 2016 wird der Abzug für die Fahrkosten zwischen dem Wohn- und Arbeitsort bei der direkten Bundessteuer auf CHF 3'000 begrenzt (Maximalabzug). Die

Kantone sind bei der Einführung bzw. der Festsetzung einer Obergrenze für die Staats- und Gemeindesteuern frei. Nachfolgend eine Übersicht von Begrenzungen des Fahrkostenabzuges einzelner Kantone:

Kanton Luzern	bisher keine Begrenzung eingeführt
Kanton Uri	keine Begrenzung
Kanton Nidwalden	CHF 6'000
Kanton Obwalden	keine Begrenzung
Kanton Aargau	ab 01.01.2017 CHF 7'000
Kanton St. Gallen	CHF 3'655
Kanton Bern	CHF 6'700
Kanton Genf	CHF 500

Bitte denken Sie beim Erstellen des Lohnausweises 2016 daran, dass bei Mitarbeitenden mit Geschäftsfahrzeugen der Anteil der Aussendiensttage bescheinigt werden muss.

Weiter ist zu beachten, dass eine Motion von Erich Ettlin (CVP, OW), welche die Umsetzung der Begrenzung des Fahrkostenabzuges in Bezug auf die vorgesehene Veranlagungspraxis bei Unselbstständigerwerbenden mit Geschäftsfahrzeugen hinterfragt, hängig ist. Aufgrund des erheblichen administrativen Mehraufwands sowie den vielen offenen Anwendungsfragen wird der Bundesrat mit der Motion beauftragt, von der Umsetzung dieser Praxis abzusehen. Der Ständerat hat die Motion im September 2016 angenommen. Als nächstes wird der Nationalrat voraussichtlich in der Wintersession darüber beraten.

Neuregelung Aus- und Weiterbildungskosten per 01.01.2016

Der Abzug für Aus- und Weiterbildungskosten beträgt für die direkte Bundessteuer maximal **CHF 12'000 ab Steuerperiode 2016** (gilt auch für Kantone LU, AG, BE, ZH, SG oder ZG). Neu sind Ausbildungskosten abziehbar, sofern es sich nicht um eine Erstausbildung (Berufslehre, Fachmittelschule, Gymnasium) handelt. Weiterhin sind Kosten für ein Hobby oder eine Liebhaberei wie z. B. Koch-, Töpfer- oder nicht berufsnotwendige Sprachkurse etc. nicht abziehbar.

Unternehmenssteuerreform III

Gegen die Unternehmenssteuerreform III wurde im Oktober 2016 das Referendum eingereicht. Somit stimmt das Volk am 12.02.2017 über die Unternehmenssteuerreform III ab.

Autoren:



Petra Sacher
Fachausweis für luzernische Steuerfachleute
Truvag Sursee



Mario Gander
dipl. Steuerexperte
Truvag Sursee

Was bringt die Buchhaltung?

In wirtschaftlich schwierigeren Zeiten stellt sich vielen KMU die Frage: «Warum verdiene ich kein Geld?» Bei der Nachfolgeregelung interessiert den Inhaber der effektive Unternehmenswert. Antworten auf diese und weitere wichtige Fragen kann die Buchhaltung liefern, obgleich diese manchmal lediglich als Kostenfaktor betrachtet wird. In solchen Konstellationen liefert die Buchhaltung im gewünschten Zeitpunkt auch keine aussagekräftigen Zahlen. Die gemachten Erfahrungen veranlassen uns, auf den Nutzen der Buchhaltung genauer einzugehen.

Gesetzliche Vorgaben

Die gesetzlichen Vorgaben an die Rechnungslegung sind unter anderem in Art. 657 OR geregelt. Danach wird rechtsformunabhängig, dafür nach Grösse, in vier Kategorien unterteilt:

1. Buchführung über Einnahmen und Ausgaben sowie über die Vermögenslage («Milchbüchlein»)
2. Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung ohne Anhang
3. Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung inklusive Anhang
4. Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung mit erweiterten Vorschriften für grosse Unternehmen

Sofern die Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen sowie die Finanzerträge CHF 100'000 nicht überschreiten, kann auf die zeitliche Abgrenzung verzichtet und stattdessen auf Ausgaben und Einnahmen abgestellt werden (Art. 958b Abs. 2 OR).

Sicherstellung Aussagekraft

Die Buchhaltung ist wesentlich mehr als nur ein Kostenblock, sofern ihr ein angemessener Stellenwert eingeräumt und das Personal dahingehend sensibilisiert wird, dass die benötigten Angaben vollständig und zeitgerecht in der Buchhaltung erfasst werden. Damit soll sichergestellt werden, dass bei einem Buchhaltungsabschluss:

- a) Aktiven wie Passiven vollständig,
- b) wesentliche Abgrenzungen berücksichtigt und
- c) die effektiven Werte bekannt sind.

Basierend auf dem handelsrechtlichen Abschluss, welcher mehrheitlich mit den steuerlichen Werten übereinstimmt, kann in einem weiteren Schritt die interne Jahresrechnung erstellt werden, welche verlässliche Schlüsse wie auch Vergleiche zulässt und dadurch das eigene «Bauchgefühl» zum Geschäftsgang bestätigt oder eben nicht.

Je nach Komplexität der Geschäftstätigkeit drängt sich ein umfangreicherer Kontenplan oder gar eine Kostenrechnung auf, damit eine fundierte Beurteilung möglich und der Handlungsbedarf erkannt wird.

Interne Jahresrechnung

Zur Erlangung der internen Zahlen ist entscheidend, dass beispielsweise:

- a) das effektiv notwendige Delkredere,
- b) die Anschaffungswerte/Herstellkosten abzüglich notwendiger Wertberichtigungen der Vorräte,
- c) die Anschaffungswerte abzüglich Wertminderungen aufgrund der Nutzungsdauer bei den Anlagen,
- d) sowie effektiv notwendige Rückstellungen bekannt sind.

Ohne interne Zahlen ist die Jahresrechnung in der Regel wenig aussagekräftig. Durch die Veränderungen der stillen Reserven kann ein stark verzerrtes Bild der Finanz- und Ertragslage entstehen.

Fazit

Unabhängig von der Grösse der Unternehmung empfehlen wir, neben dem handelsrechtlichen Abschluss auch eine interne Jahresrechnung zu erstellen. Für deren Aussagekraft ist entscheidend, dass bei der Erfassung mit ausreichender Sorgfalt gearbeitet und mit der Zahlenpflege möglichst früh begonnen wird. Wir beraten und unterstützen Sie gerne individuell zu diesem oder weiteren Themen.

Autor:



Reto Zellweger
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen

Unser neues Gesicht

Wir freuen uns, Ihnen **Jazy Feurer** vorzustellen. Sie hat die Lehre zur Kauffrau absolviert und wird Patricia Bohner ablösen. Herzlich Willkommen in unserem Team in St. Gallen. Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.

