

In eigener Sache



Liebe Kundinnen und Kunden
liebe Freunde der Salathe Treuhand AG und Salathe Immobilien Treuhand AG

Der Sommer scheint – zumindest jetzt, als ich diese Zeilen schreibe – endlich eingekehrt zu sein!

Wir haben Ihnen in diesem Aktuell wie üblich ein paar Denkanstösse und Informationen aus unserer täglichen Praxis zusammengestellt. Sie finden Tipps rund um die Themen Nachfolgeregelung, Mehrwertsteuer, Steuern allgemein, Sozialversicherungen und zum Grillieren – ja, zum Grillieren, kein Verschrieb!

Ich wünsche Ihnen einen schönen und erholsamen Sommer und viel Spass beim Lesen!

Mit freundlichen Grüssen

Patrick Salathe
dipl. Treuhandexperte

Nachfolgeregelung – oder wenn der Unternehmer zum Unterlasser wird

In praktisch jedem Leben eines Unternehmers oder einer Unternehmerin stellt sich früher oder später einmal die Frage nach der Nachfolge. Auch wenn diese Frage gerne aufgeschoben oder gar verdrängt wird, müssen in der Schweiz jährlich schätzungsweise 15'000.00 bis 20'000.00 Nachfolgen geregelt werden. Studien zufolge haben jedoch nur rund 20% der Firmen, bei welchen innerhalb der nächsten 5 Jahre die Nachfolge ansteht, diese detailliert geregelt. Ca. 30% haben sich wenigstens grundsätzlich entschieden, während die restlichen 50% sich bestensfalls in der Planungsphase befinden oder eben gar nichts tun. Bei Letzteren wird dann die Nachfolge nicht immer nur freiwillig und geplant vollzogen, sondern leider auch durch Krankheit, Tod oder andere zwingende Gründe. Dabei handelt es sich bei der Nachfolgeregelung um eine der allerwichtigsten Entscheidungen im Leben des Unternehmers: Wie soll es mit seinem Lebenswerk weitergehen?

Und warum tun sich so viele Unternehmer mit der Nachfolgeregelung derart schwer, wenn es doch um nichts Geringeres als um ihr Lebenswerk und um ihre finanzielle Zukunft geht? Oftmals geht die Frage der Nachfolge – wie viele andere wichtige, aber nicht dringende Themen – im Tagesgeschäft immer wieder unter. Denn eine Nachfolgeregelung stellt meist eine hohe emotionale und zeitliche Belastung dar, welche über einen längeren Zeitraum nebst der bereits tagesfüllenden Geschäftsführung auch noch bewältigt werden muss. Andererseits fehlt auch oft das Know-How, wie eine solche Nachfolgeregelung abgewickelt werden soll. Zu viele Fragen stellen sich, welche vom Unternehmer (noch) nicht beantwortet werden können. Also wird das Thema vorerst aufgeschoben. Daneben gibt es auch viele unbewusste Gründe, weshalb diese Thematik nicht angegangen wird. Das Ergebnis bleibt das Gleiche: Der Unternehmer wird in dieser Frage zum Unterlasser. Dabei verstreicht wertvolle Zeit ungenutzt.

Eine erfolgreiche Nachfolgeplanung sollte ca. 5 - 10 Jahre vor gewünschtem Übergabe-/Ausstiegszeitpunkt angegangen werden. Zumindest hört man das immer wieder, oder? Und ja, es ist so: Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung braucht je nach Komplexität der Verhältnisse viel Vorlaufzeit: Zieldefinition, Unternehmung nachfolgefähig machen, ev. Umstrukturierung (oftmals verbunden mit einer steuerlichen 5-jahres Sperrfrist), „schwere“ Unternehmen leichter machen, Suche nach geeignetem Nachfolger, Umsetzung, Kommunikation, Einarbeitung und Begleitung des Nachfolgers für ein bis zwei Jahre. All das braucht Zeit, viel Zeit!

Treuhand

(Nachfolgeregelung – Fortsetzung von Seite 1)

Wer zu lange wartet, muss sehr oft entweder seinen Ausstiegszeitpunkt auf später verschieben oder flexibler werden und Kompromisse eingehen, da der Handlungsspielraum mit zunehmender Zeitknappheit kleiner wird. Die Folgen können von einem Verkauf der Unternehmung unter dem Wert über unangenehme Steuerfolgen bis hin zur Unmöglichkeit, in der knappen Zeit noch einen geeigneten Nachfolger zu finden, reichen. Natürlich gibt es auch kurzfristig gelungene Nachfolgeregelungen – Ausnahmen bestätigen ja bekanntlich die Regel.

Ziele einer erfolgreichen Nachfolgeregelung sollten sein:

- Nachhaltige Sicherung des Unternehmensfortbestandes und Bewahrung der Selbständigkeit und Unabhängigkeit der Unternehmung, Erhalt von Arbeitsplätzen etc.
- Finanzielle Absicherung des Übergebers bzw. seiner Familie sowie Erfüllung möglichst vieler Zielsetzungen des Übergebers in Bezug auf seinen Ruhestand/spätere Tätigkeiten
- ggf. Vermeidung von familieninternen Streitigkeiten, Erfüllung der Ziele der Nachlassplanung etc.
- Steuerminimierung
- Haftungsminimierung

Zentraler Ausgangspunkt einer Nachfolgeregelung sollten unseres Erachtens immer die Vorstellungen und Ziele des Unternehmers über seine eigene (private) Zukunft und über das Unternehmen nach seinem Rückzug sein. Erst wenn diese klar sind oder wenn sich zumindest angestrebte Varianten herauskristallisiert haben, kann der Prozess der Nachfolgeregelung wirklich initiiert werden. Nun gilt es, bezüglich Nachfolgeregelung möglichst viele der regelnden Punkte diesen Zielen unterzuordnen. Dies kann sehr anspruchsvoll sein und ist oft mit gewissen Kompromissen verbunden. Doch lohnt sich dieses Vorgehen im Gegensatz zum oft beobachteten „Mal-schauen-was-überhaupt-machbar-ist-Ansatz“.

Fazit: Das Wichtigste beim Thema Nachfolge ist, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen und dann einfach zu beginnen! Der grösste Fehler ist aufzuschieben. Gerne stehen wir Ihnen für ein persönliches Gespräch zur Verfügung!

MWST

Verkauf von Sachanlagen

Nicht nur der Umsatz eines Unternehmens ist MWST-pflichtig sondern auch der Verkauf von Sachanlagen.

Wird beispielsweise ein Geschäftsfahrzeug verkauft oder als Eintauschfahrzeug bei einem Neukauf verrechnet, unterliegt der Bruttoverkaufsertrag, resp. der Eintauschwert der MWST, unabhängig davon wie weit das Fahrzeug in der Buchhaltung bereits abgeschrieben ist.

Beispiel:

Kauf eines Neuwagen mit Eintausch des alten Fahrzeuges, welches mit einem Restwert von CHF 2'000 in der Buchhaltung aufgeführt ist.

Neukauf Fahrzeug	CHF	60'000
./. Eintausch altes Fahrzeug	CHF	10'000
Nettokaufwert	CHF	50'000

Der Restwert von CHF 2'000 des alten Fahrzeuges wird aus dem Anlagevermögen gebucht, der restliche Eintauschbetrag von CHF 8'000 wird als ausserordentlicher Ertrag verbucht.

Sofern der Neuwagen von einem MWST-pflichtigen Dritten gekauft wird, kann vom Neupreis (hier CHF 60'000) die Vorsteuer geltend gemacht werden. Im Gegenzug unterliegt der gesamte Eintauschwert von CHF 10'000 der Umsatzsteuer.

Diese Regelung gilt auch bei der Saldosteuersatz-Methode, allerdings muss der Verkauf/Eintausch hier nicht zu 8%, sondern zum Saldosteuersatz abgerechnet werden.

Steuern

Säule 3a – Sparen in zweierlei Hinsicht

Die dritte Säule ist die freiwillige, private Vorsorge in Ergänzung zur AHV und Pensionskasse. Wer Geld in die Säule 3a einzahlt, spart nicht nur fürs Alter sondern wird auch noch vom Fiskus belohnt.

Einzahlungen in die Säule 3a können vom Einkommen abgezogen werden. Für Arbeitnehmer, welche nicht selbständig erwerbstätig sind, liegt der jährliche Höchstbetrag aktuell bei 6'682 Franken. Selbständigerwerbende und Teilzeitangestellte, welche keiner Pensionskasse angeschlossen sind, können 20% des Erwerbseinkommens, jedoch maximal 33'696 Franken einbezahlen.

Gelder aus der dritten Säule müssen erst versteuert werden, wenn sie bezogen werden. Um beim Bezug Steuern zu sparen, kann es sinnvoll sein, in verschiedene Vorsorgekonti einzubezahlen und die Gelder gestaffelt zu beziehen. Für die Steuerberechnung werden nämlich sämtliche bezogenen Vorsorgeleistungen zusammenaddiert. Erfolgt die Auszahlung über mehrere Jahre gestaffelt, wird der Steuersatz somit gesenkt.

Dazu kommt, dass beim Bezug aus der dritten Säule ein reduzierter Steuersatz angewendet wird, gleich wie beim Bezug von Pensionskassen-Gelder.

Allerdings können 3a-Konten frühestens 5 Jahre vor Erreichen des gesetzlichen Pensionsalters aufgelöst werden oder unter folgenden Bedingungen:

Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum

Invaliditäts- oder Todesfall

Definitiver Wegzug aus der Schweiz

Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit als Haupterwerb

Ein weiterer steuerlich interessanter Aspekt ist die indirekte Amortisation der Hypothek durch die Säule 3a. Dabei wird am Ende der Laufzeit einer Hypothek das Geld aus der dritten Säule zur Amortisation der Hypothek verwendet. Sie profitieren dabei doppelt: Einerseits wird die Hypothek zurückbezahlt, andererseits können die Einzahlungen in die Säule 3a wie bereits oben erwähnt vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden.

Sozialversicherungen

Familienzulagen für Selbständigerwerbende

Ab 1. Januar 2013 sind schweizweit alle Selbständigerwerbende obligatorisch dem Familienzulagengesetz unterstellt. Sie werden bis zu einem Einkommen von CHF 126'000 beitragspflichtig und berechtigt, Familienzulagen zu beziehen. Im Kanton Basel-Landschaft gilt diese Regelung allerdings schon seit einigen Jahren.

Die Höhe der Beiträge und Leistungen richten sich nach den zuständigen Familienausgleichskassen. Die Mindestzulage für Kinder bis zum 16. Altersjahr beträgt CHF 200, für in Ausbildung stehende Kinder vom 17. bis 25. Altersjahr CHF 250. Pro Kind darf nur eine Zulage bezogen werden. Sind beide Elternteile anspruchsberechtigt, regelt das eidgenössische Gesetz, welcher Elternteil den Anspruch geltend machen kann. In der Regel ist dies der Elternteil mit dem höheren AHV-pflichtigen Einkommen

Immobilien

Grillieren auf Balkonen?

An warmen Abenden draussen zu grillieren ist eine feine Sache. Aber es ist nicht überall uneingeschränkt erlaubt, diesem Hobby zu frönen. Die Rücksichtnahme auf Nachbarn ist genauso Pflicht wie die Beachtung öffentlicher Feuerverbote.

Grundsätzlich haben Mietende das Recht, auf ihrem Balkon zu grillieren. Balkone, Gartenanteile und andere Aussenflächen, die ausschliesslich den Bewohnern einer bestimmten Wohnung zur Verfügung stehen, gehören zur Privatsphäre, d.h. der Mieter darf diese

grundsätzlich nach Belieben nutzen. Vertragsklauseln und Hausordnungen, die das Grillieren generell verbieten, sind kaum haltbar.

Jedoch ist bei Aktivitäten auf dem eigenen Balkon oder im privaten Gartenanteil eine übermässige Belästigung der Nachbarn zu vermeiden und die Nachtruhe (meistens von 22 bis 7 Uhr) zu respektieren. Während dieser Zeit sind lautes Sprechen, Singen und Musizieren im Freien untersagt. Der Grill ist zu jeder Tageszeit so zu betätigen, dass die Nachbarn nicht eingequalmt werden. Deshalb sind auf Balkonen vor allem Gas- statt Holzkohlegills zu empfehlen.

Nebst den privaten Bereichen gibt es Aussenflächen auf dem Grundstück einer Mietliegenschaft, die keiner einzelnen Wohnung zugeordnet sind, z.B. Grünflächen zwischen Mehrfamilienhäuser. Wieweit man diese Flächen benutzen darf, hängt vom Mietvertrag oder von den Umständen ab. Befindet sich in der Grünanlage vor der Mietliegenschaft ein Sandkasten, darf man beispielsweise davon ausgehen, dass die Kinder dort spielen dürfen. Hat es sogar eine Feuerstelle, ist auch eine Grillparty erlaubt. Da alle Bewohner des Hauses die betreffenden Flächen mitbenutzen dürfen, müssen sie sich darüber absprechen, wobei die Vermieterschaft berechtigt ist, Regeln dazu aufzustellen.

In diesem Sinne einen guten Start in den Sommer und „E Guete“!

Diverses

Mit einem Augenzwinkern...



Ein Manager wird in einem Flugzeug neben ein kleines Mädchen gesetzt. Der Manager wendet sich ihr zu und sagt: "Wollen wir uns ein wenig unterhalten? Ich habe gehört, dass Flüge schneller vorüber gehen, wenn man sich mit anderen Passagieren unterhält."

Das kleine Mädchen, welches eben sein Buch geöffnet hatte, schloss es langsam und sagte zu dem Manager: "Über was möchten Sie sich denn unterhalten?"

"Oh, ich weiß nicht", antwortete der Manager, "Wie wär's mit dem Thema Atomstrom?" "OK", sagte sie, "Dies wäre ein interessantes Thema! Aber erlauben Sie mir zunächst noch eine Frage: Ein Pferd, eine Kuh und ein Reh essen alle dasselbe Zeug: Gras. Doch das Reh scheidet kleine Kügelchen aus, die Kuh eine flachen Fladen und das Pferd produziert Klumpen getrockneten Grases. Warum, denken Sie, dass dies so ist?"

Der Manager denkt darüber nach und sagt: "Nun, ich habe keine Idee." Darauf antwortet das kleine Mädchen: "Fühlen Sie sich wirklich kompetent genug über Atomstrom zu reden, wenn Sie beim Thema Scheiße schon überfordert sind?"

Unser Team



Patrick Salathe
Dipl. Treuhandexperte
Geschäftsführer



Sibylle Degen
Lernende 2. Lehrjahr

Peter Salathe
Immobilienverwalter mit
eidg. Fachausweis



Wendelin Ermel
Lernender 1. Lehrjahr



Susan Nägeli
Sachbearbeiterin Treuhand



Es gelten unverändert folgende Honorarsätze pro Stunde (Index Teuerung per 10.10) :

Manuela Schneeberger
Treuhanderin mit eidg.
Fachausweis



Verarbeitende und Routinetätigkeiten (in einfacheren Verhältnissen) (z.B. Buchführung, MWSt-Abrechnung, einfache Steuern etc.)

Dipl. Treuhandexperte	CHF 130.00
Treuhandler mit eidg. Fachausweis	CHF 115.00
Selbstständige(r) Sachbearbeiter/in, bis	CHF 95.00
Sachbearbeiter/in, bis	CHF 85.00
Mitarbeiter/in in Grundausbildung, bis	CHF 50.00

Silvano Cunha
Sachbearbeiter Treuhand



Qualifizierte Tätigkeiten (in komplexeren Verhältnissen) (z.B. Beratung, qualifizierte Abschlussarbeiten, komplexere Steuern etc.)

Dipl. Treuhandexperte, bis	CHF 180.00
Treuhandler mit eidg. Fachausweis, bis	CHF 150.00

Erna Frey
Sachbearbeiterin Treuhand



Silvia Guldenmann
Immobilienbewirtschafterin
mit eidg. Fachausweis



Elif Oruk
Sachbearbeiterin Immobilien



Silvan Brandes
Praktikant



IMPRESSUM

4. Jahrgang

Ausgabe Nr. 2
Dezember 2013

**Salathe Treuhand AG &
Salathe Immobilien Treuhand AG**
Ribigasse 3
4434 Hölstein

Verantwortlich: Patrick Salathe

Tel. 061 956 91 00 Fax 061 956 91 09

www.salathe-treuhand.com

info@salathe-treuhand.com