



## MWSt – Neuigkeiten und Bekanntes 1-2



## Gastbeitrag: Wenn Fachkompetenz nicht reicht 2-3



## Abschaffung Eigenmietwert 3



## Internes 4

## Neuigkeiten und Bekanntes aus dem Bereich der Mehrwertsteuer

### MWSt-Satzerhöhung

Im Zusammenhang mit der Finanzierung der 13. AHV-Rente steht eine MWSt-Erhöhung im Raum. Es war davon die Rede, dass sich der Normalsatz per 1. Januar 2026 von 8,1% auf 8,8% erhöht. Gemäss Rücksprache mit der Hauptabteilung Mehrwertsteuer wird die Anpassung nicht auf nächstes Jahr erfolgen. Zu welchem Zeitpunkt und um welche Prozentpunkte bleibt derzeit noch offen.

Für die Anwendung des korrekten MWSt-Satzes ist der Leistungszeitraum massgebend. Liegt das Leistungsdatum in der Zukunft (z.B. Erträge aus Abos, Vorauszahlungen usw.), so sollte ein spezielles Augenmerk auf die Satzerhöhung gelegt und regelmässig geprüft werden, ob es diesbezüglich Neuigkeiten gibt.

### Abrechnung easy fällt weg

Bei der Abrechnung der Mehrwertsteuer gibt es Anpassungen. Ab Mai 2026 steht die MWSt-Abrechnungsmöglichkeit easy im ePortal nicht mehr zur Verfügung.

Steuerpflichtige, welche noch via "easy" abrechnen (16stelliger Code), sollten frühzeitig auf die Abrechnungsmöglichkeit "pro" umstellen.

### Saldosteuersatzmethode – weshalb einfach, wenn es auch kompliziert geht

Bei der MWSt-Abrechnungsmethode nach Saldosteuersätzen wird unter anderem mit der einfacheren Handhabung gegenüber der effektiven Methode geworben. Per 1. Januar 2025 hat die Hauptabteilung

Mehrwertsteuer diverse Anpassungen publiziert. Viele Änderungen machen die Anwendung noch komplizierter (Abschaffung Mischbranchen usw.). Die Neuheiten wurden von der Hauptabteilung Mehrwertsteuer aufgeschaltet. Bitte beachten Sie diese, falls Sie diese Abrechnungsmethode anwenden.

Die Saldosteuersätze werden den Steuerpflichtigen aufgrund der Beschreibung ihrer Tätigkeit zugeteilt. Werden vermeintlich unwichtige Punkte weggelassen oder Tatsachen falsch beschrieben, so kann dies bei Anwendung des falsch zugeteilten Satzes zu hohen Nachbelastungen zuzüglich 4,5% Verzugszinsen führen.

Ein Wechsel der Abrechnungsmethode sollte zur "richtigen" Zeit erfolgen und vorgängig berechnet werden. Neu muss auf dem Zeitwert der Gegenstände und Dienstleistungen die Mehrwertsteuer korrigiert werden.

### Neuerungen Meldeverfahren

Nebst der optischen Veränderung des Formulars Nr. 764 (Formular zur Meldung nach Art. 38 MWStG) wurde die Mehrwertsteuer-Info 11 der Hauptabteilung Mehrwertsteuer neu gegliedert. Verschiedene Praxisänderungen oder Praxispräzisierungen wurden publiziert. Praxisänderungen zu Gunsten der steuerpflichtigen Person können ab dem 11. Februar 2025 angewendet werden, auch rückwirkend für alle noch nicht rechtskräftigen Steuer-

perioden. Praxisänderungen zu Ungunsten der steuerpflichtigen Person müssen ab dem 1. Juli 2025 berücksichtigt werden. Bei einer obligatorischen Anwendung werden neu keine Unterschriften mehr benötigt. Bei einer freiwilligen Verwendung müssen die involvierten Parteien das Formular nach wie vor unterzeichnen.

### Mehrwertsteuerabrechnung – Ihre Visitenkarte nach aussen

Mit einer korrekt ausgefüllten Mehrwertsteuerabrechnung und eingehaltenen Einreich- und Zahlungsfristen hinterlassen Sie einen positiven Eindruck gegenüber der Hauptabteilung Mehrwertsteuer. Kommt es zu häufigen Rückfragen oder Beanstandungen, kann dies das Risiko einer Mehrwertsteuerkontrolle erhöhen. Füllen Sie in gewisse Ziffern der Abrechnung Zahlen ein, werden in anderen Ziffern automatisch Beträge erwartet. Fehlen diese, kann es zu einer Kontaktaufnahme führen. Hierzu ein paar Beispiele:

### Liegenschaften (effektive Abrechnungsmethode):

Erträge aus dem Verkauf und der Vermietung von Liegenschaften gehören in die Ziffer 200 der Abrechnung. Diese Beträge müssen zusätzlich in einer oder mehreren Ziffern (205, 221, 225, 230, 280) nochmals deklariert werden.

Wird die Ziffer 230 befüllt, so hat dies wiederum einen Einfluss auf die Ziffer 415. Es wird eine Korrektur der Vorsteuern erwartet.

Subventionen (effektive Abrechnungsmethode):

Erhaltene Subventionen müssen in der Ziffer 900 deklariert werden. Das Augenmerk richtet sich auf die Ziffer 420. Fehlt hier ein Betrag, so wird eine plausible Begründung erwartet.

Geschäftstätigkeiten mit dem Ausland:

Umsätze mit Geschäftspartnern aus dem Ausland sind in der Ziffer 200 zu deklarieren. Bei grenzüberschreitenden Lieferungen/Dienstleistungen sollte eine Deklaration in den Ziffern 220 und/oder 221 vorgenommen werden. Befreite

Umsätze in der Ziffer 220 (z.B. Exporte) müssen nachgewiesen werden können. Eine befüllte Ziffer 221 bringt weitere Abklärungen mit einem ausländischen Mehrwertsteuergesetz mit sich (Prüfung obligatorische Mehrwertsteuerpflicht im Ausland).

Holding:

Bei einer Holdinggesellschaft werden Dividendenerträge in der Ziffer 910 erwartet.

Bei Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

**Peter Studer**

MAS FH in MWSt/LL.M. VAT

CAS FH Zollrecht

Treuhänder mit eidg. FA

peter.studer@revimag.ch

Tel. 062 748 31 45



## Wenn Fachkompetenz nicht reicht

Warum Auftrittskompetenz für Führungskräfte und Verkäufer zum entscheidenden Erfolgsfaktor wird

Viele Fach- und Führungskräfte erleben es immer wieder: Die Argumente sind klar, die Zahlen überzeugend – und trotzdem springt der Funke nicht über. In Meetings, bei Präsentationen oder Kundengesprächen fehlt das letzte Stück Wirkung.

«Das liegt selten am Inhalt», sagt **Adrian Lang**, Sales- und Speaking-Trainer der Business Schmiede Schweiz. «Oft ist es die Art, wie jemand spricht – ob mit Klarheit, Präsenz und Überzeugung oder eben nicht.»

**Wirkung ist kein Zufall**

Untersuchungen zeigen: Nur **7 Prozent** unserer Wirkung entstehen durch den gesprochenen Inhalt, **38 Prozent** durch die Stimme – und ganze **55 Prozent** durch Körpersprache und Auftreten (Studie nach Mehrabian). Neuere Analysen der **Harvard Business Review** bestätigen: Für **69 Prozent** aller Führungskräfte entscheidet überzeugende Kommunikation stärker über Erfolg als fachliches Know-how.

Die meisten wissen dennoch nicht, wie sie tatsächlich auf andere wirken. Ob Stimme, Körpersprache oder Struktur: Kleine Unterschiede entscheiden, ob ein Auftritt Vertrauen aufbaut – oder Unsicherheit hinterlässt.

«Das Gute ist: Wirkung lässt sich trainie-

ren», so Lang. «Sie ist keine Frage des Talents, sondern der Bewusstheit.»

Genau hier setzt die **Business Schmiede** an – mit einer **kostenlosen Auftrittsanalyse**, die aktuell besonders gefragt ist.

**Ein ehrlicher Blick von aussen**

Wer teilnehmen möchte, nimmt einfach ein kurzes Video (max. 3 Minuten) seines Auftritts auf – etwa eine Präsentation oder eine Teamansprache – und sendet es per **WhatsApp an +41 77 538 57 54** oder per **E-Mail an info@business-schmiede.ch** mit der Nachricht «Analyse Auftritt».

Mithilfe einer **KI-gestützten Analyse** wird der Auftritt zunächst objektiv ausgewertet. Anschliessend ergänzt das Coaching-Team um **Adrian Lang** die Ergebnisse mit einem persönlichen Feedback zu Stimme, Körpersprache und Struktur – mit klaren Tipps, die sich direkt umsetzen lassen.

«Viele erleben diesen Moment als echten Wendepunkt», sagt Lang. «Zum ersten Mal sehen sie sich objektiv und verstehen, warum sie manchmal nicht durchdringen – und was sie mit wenigen Anpassungen verändern können.»

**Warum das gerade jetzt entscheidend ist**

Während viele Berufsbilder durch **Automatisierung und künstliche Intelligenz** ver-

ändert werden, bleibt eines unverändert menschlich: **Kommunikation mit Wirkung**.

Algorithmen können Informationen liefern – aber **Vertrauen, Präsenz und emotionale Verbindung** entstehen nur zwischen Menschen.

Genau diese Fähigkeiten entscheiden künftig, wer gehört wird – und wer im digitalen Rauschen untergeht.

**Für wen ist das besonders wertvoll?**

Vor allem für **Projektleiter:innen, Teamleiter:innen, Verkäufer:innen mit Kundenkontakt sowie Geschäftsführer:innen**, die regelmässig präsentieren, argumentieren oder führen.

Gerade in diesen Rollen entscheidet Kommunikation täglich über Vertrauen, Wirkung und Erfolg. Laut einer **LinkedIn-Erhebung (2023)** zählt Kommunikationsfähigkeit zu den **Top-3-Schlüsselkompetenzen**, die Unternehmen bei Führungskräften am dringendsten suchen.

Wer souverän auftritt, verkauft besser, führt klarer – und bleibt relevant in einer zunehmend automatisierten Welt.

**Der erste Schritt zur spürbaren Wirkung**

Die **kostenlose Auftrittsanalyse** ist der ideale Einstieg, um die eigene Wirkung ken-

**Gastbeitrag**

nenzulernen – ehrlich, praxisnah und mit professionellem Blick von aussen.

Teilnehmende erhalten ein ausführliches, persönliches Feedback von erfahrenen Coaches – **gratis und ohne Verpflichtung**.

#### So einfach geht's:

1. Kurzes Video (max. 3 Minuten) aufnehmen – z. B. aus einer Präsentation oder einem Gespräch.
2. Video an **+41 77 538 57 54 (WhatsApp)** oder **info@business-schmiede.ch** senden, Nachricht «Analyse Auftritt».
3. Persönliches Feedback erhalten – mit konkreten Tipps für Ihren nächsten Auftritt.

«Das Feedback öffnet vielen die Augen», betont Lang. «Man erkennt, wie kleine Veränderungen eine enorme Wirkung entfalten können.»

Wer danach tiefer einsteigen möchte, kann im Programm **Speaking Advanced** gezielt weitertrainieren – und seine Kommunikationskraft systematisch aufbauen.

Aber der wichtigste Schritt ist der erste: **sich selbst einmal von aussen zu sehen – und die Wirkung zu stärken, die keine KI je ersetzen kann.**



## Abschaffung Eigenmietwert

Am 28. September 2025 hat die Schweizer Stimmbevölkerung den «Bundesbeschluss über die kantonalen Liegenschaftssteuern auf Zweitliegenschaften» mit 57.7% Ja-Stimmen angenommen. Damit wurde die Einführung kantonalen Objektsteuern angenommen und gleichzeitig die Abschaffung des Eigenmietwerts definitiv beschlossen.

Dies bedeutet konkret, dass der Eigenmietwert für selbstgenutzte Erst- und Zweitliegenschaften vollständig entfällt. Zugleich entfallen auch die bisherigen Abzugsmöglichkeiten für Unterhaltskosten, Schuldzinsen und Kosten für energiesparende und umweltschonende Massnahmen auf Bundesebene. Die Kantone können gewisse Abzüge (z.B. energiesparende und umweltschonende Massnahmen) bis spätestens im Jahr 2050 zulassen. Bei vermieteten oder verpachteten Liegenschaften sind die Schuldzinsen bis zu einem gewissen Grad weiterhin eingeschränkt abzugsfähig (sogenannt quotale-restrikutive Methode). Ersterwerbende von selbstbewohntem Wohneigentum profitieren

beim Schuldzinsenabzug von einer Sonderregelung.

Um die, vor allem bei den Bergkantonen und -gemeinden, substantiellen Steuerausfälle zu kompensieren, erhalten diese die Möglichkeit, eine Objektsteuer auf überwiegend selbstgenutzten Zweitliegenschaften einzuführen. Die Einführung der Objektsteuer muss auf kantonalen Ebene umgesetzt werden und wird dementsprechend kantonal unterschiedlich ausfallen. Ob der Kanton Luzern eine solche Objektsteuer auf Zweitliegenschaften einführen wird, ist noch offen.

Die Abschaffung des Eigenmietwerts und die entsprechenden Änderungen bei den Abzügen treten nach einer Übergangsfrist in Kraft, welche der Bundesrat festlegt. Derzeit wird davon ausgegangen, dass dies frühestens auf 2028 erfolgen wird. Während dieser Übergangsfrist wird ein Sanierungsschub erwartet. Vor allem Eigentümer sanierungsbedürftiger Liegenschaften werden vor Inkrafttreten der

neuen Regeln noch die steuerlichen Vorteile nutzen wollen. Nach dem Inkrafttreten der neuen Bestimmungen ist allenfalls eine Amortisierung der Hypotheken zu prüfen, da bei selbstbewohntem Wohneigentum keine Schuldzinsen mehr abgezogen werden können. Dies ist jedoch sehr sorgfältig zu prüfen, denn es sind persönliche Aspekte wie Alter, Lebensphase, Einkommens- und Vermögenssituation zu berücksichtigen.

Bei Fragen nehmen Sie mit uns Kontakt auf, unsere Fachpersonen unterstützen Sie gerne.



**Verena Disler**

Betriebsökonomin FH  
verena.disler@revimag.ch  
Tel. 062 748 31 56



# revimagazin

Neuigkeiten rund um die Revimag Treuhand AG



## Herbstausflug 2025: Foxtrail voraus – SPZ hinterher

Am Freitag, 26.09.2025, trafen wir uns um 07.30 Uhr und fuhren gemeinsam mit dem Zug nach Luzern. In Luzern angekommen, starteten die Gruppen «vier gewinnt», «FiveFox» und «fochstüfuswüüd» den Foxtrail quer durch Luzern. Mit Teamgeist, Rätselfest und Humor meisterten die Teams gemeinsam die abwechslungsreichen Herausforderungen und entdeckten dabei unbekannte Seiten dieser schönen Stadt.

Anschliessend reisten wir mit dem Zug nach Rothenburg, wo wir gemeinsam im ACE Cafe zu Mittag assen und neue Energie für den Nachmittag tankten.

Nach dem Mittag stand ein Besuch beim Schweizer Paraplegiker-Zentrum Nottwil an. Zu Beginn erhielten wir Informationen über das breite Angebot des Zentrums und seine wichtige Rolle in der Betreuung und Rehabilitation von Menschen mit einer Querschnittlähmung. Anschliessend folgte eine spannende Führung, geleitet von einem jungen Rollstuhlfahrer, welcher nach einem Autounfall selbst im SPZ betreut

wurde. Durch seine persönlichen Erfahrungen und offenen Erzählungen erhielten wir authentische und bewegende Einblicke aus dem Alltag eines querschnittgelähmten Menschen. Zudem bekamen wir einen Eindruck in die Abläufe und Infrastruktur des Zentrums. Ein besonderes Highlight war das eigene Ausprobieren eines Rollstuhls, bei dem wir selbst erleben konnten, welche

Herausforderungen der Alltag im Rollstuhl mit sich bringt. Eine Erfahrung, die sicher vielen von uns in Erinnerung bleibt.

Bei guten Gesprächen und einem Drink konnten wir den Tag in der Beachbar gemütlich ausklingen lassen. Auch wenn uns dabei ein paar Regentropfen begleiteten, tat dies der Stimmung keinen Abbruch.



## Prüfungserfolge

Von Herzen gratulieren wir Yael Bircher zur bestandenen Prüfung als Kauffrau EVZ und Leonie Bühler zur bestandenen Prüfung zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen.



von links Yael Bircher, Leonie Bühler

Liebe Leserinnen, liebe Leser  
Wir danken für Ihr Interesse und wünschen Ihnen besinnliche Festtage und alles Gute im Jahr 2026.

Unser Büro bleibt vom  
**22. Dezember 2025 bis**  
**4. Januar 2026**  
**geschlossen.**

Gerne sind wir ab  
dem **5. Januar 2026**  
wieder für Sie da.

**revimag**

TREUHAND AG  
www.revimag.ch  
info@revimag.ch

Baselstrasse 44  
6252 Dagmersellen  
Tel. 062 748 31 51