AUSGABE 1 | 2019

revimagazin

Neuigkeiten rund um die Revimag Treuhand AG

Nachfolgeregelung
Bei Stolpersteinen hilft der Experte 1-2

Unternehmertum, Nachfolge und Steuern 3

Revimag Skiweekend 4

Prüfungserfolge 4

Nachfolgeregelung – Bei Stolpersteinen hilft der Experte

Jeder KMU-Unternehmer stösst in seiner Laufbahn früher oder später auf das Thema Nachfolgeregelung. Doch wie kann er sich auf eventuelle Stolpersteine vorbereiten? Was für Möglichkeiten für die Nachfolgeregelung gibt es? Und kann er sie heute planen und morgen durchführen?

Eine Nachfolgeregelung ist ein langer Prozess, der gut geplant und überlegt sein sollte. Steht doch mit einer Unternehmensnachfolge nicht nur die Sicherung der Arbeitsplätze, das Weiterbestehen des Unternehmens oder sogar das Lebenswerk eines Patrons auf dem Spiel. Aus diesem Grund ist es wichtig und zentral, dass sich ein Unternehmer rechtzeitig mit der Frage der Nachfolgeregelung auseinandersetzt. Schliesslich gibt es keine Garantie, dass die Unternehmensnachfolge beim ersten Anlauf gleich klappt, und ein zu späterer Verkauf unter Zwang ist sicherlich nicht derselbe, wie wenn für diesen einschneidenden und wichtigen Abschnitt im Leben eines Unternehmers genügend Zeit vorhanden ist.

Analyse IST-Zustand

Bei einer Nachfolgeregelung sollte sich der Unternehmer Gedanken machen, was er möchte. Welche Voraussetzungen sind vorhanden? Kommt nur ein externer Nachfolger in Frage? Wird eine allfällige Mitarbeit des Patrons im Unternehmen nach der Nachfolgeregelung noch gewünscht?

Bereinigung Struktur / Organisation

In den meisten Fällen hat der Unternehmer bereits einen Nachfolger im Hinterkopf. Dies kann ein Familienmitglied sein, einer seiner Mitarbeiter im Betrieb, ein Investor oder ein Konkurrent. Eine weitere Möglichkeit wäre die Übernahme durch eine unternehmensexterne Führungsperson, welche die Herausforderung eines eigenen KMU sucht. Mit dieser Lösung würde sich in den meisten Fällen im bestehenden Unternehmen die Führungsstruktur ändern, nicht jedoch die betriebliche Tätigkeit und die damit zusammenhängenden, vorhandenen Arbeitsplätze. In jedem dieser Fälle gilt es sich zu überlegen, welche Vermögenswerte in der Bilanz einen Verkauf unattraktiv machen könnten, d.h., es sind bilanzielle sowie finanzielle Bereinigungen von beispielsweise nicht betriebsnotwendigen Aktiven/Passiven vorzunehmen, Privatdarlehen zurück-/auszuzahlen oder bei einer juristischen Person die Substanz in Form einer Dividende auszuschütten.

Weitere bereits vorgängige Massnahmen wären einerseits die Anpassung der Führungsstruktur durch involvierte Personen, damit durch eine gewisse Einarbeitung vorhandenes Know-how vom bisherigen Unternehmer weitervermittelt werden kann. Andererseits wäre, falls das Unternehmen als Einzelfirma geführt wird, eine Umwandlung in eine juristische Person zu prüfen. Beim Verkauf bsp. einer Aktiengesellschaft werden «nur» die

Immobilien-News

Mieten

Erstvermietung – Mietwohnungen mit geborgener Wohnatmosphäre
Lindengarten, 6252 Dagmersellen

Sie sind auf der Suche nach einer Wohnung, welche Ihren Ansprüchen gerecht wird? Die grosszügigen, hellen und hochwertigen 3.5-ZW und 4.5-ZW im Lindengarten, Dagmersellen lassen keine Wünsche offen.

Bezugstermin: nach Vereinbarung
Detaillierte Informationen:
www.lindengarten-dagmersellen.ch
Kontakt: 062 748 31 41

Verkauf

Moderne Terrassenwohnungen
Panoramastrasse 5-11, 6243 Egolzwil

An schönster Wohnlage, mit fantastischer Weitsicht und idealer Südausrichtung wurden die beiden Terrassenhäuser realisiert. Für individuelle Ausbauwünsche in Küche, Badezimmer und für Bodenbeläge stehen grosszügige Budgetbeträge zur Verfügung.

Verkaufspreis: ab Fr. 900'000.00
Detaillierte Informationen:
www.panoramastrasseegolzwil.ch
Kontakt: 062 748 31 41

Aktiven verkauft, was beim Verkäufer zu einem steuerfreien privaten Kapitalgewinn führt. Weiter sind AHV-Beiträge auf dem Verkaufserlös bei einer juristischen Person im Gegensatz zu einer Einzelfirma nicht geschuldet. Wesentliche Auswirkungen der geschuldeten AHV-Beiträge auf dem Verkaufserlös zeigen sich bei einer Einzelunternehmung, bei welcher der Unternehmer das ordentliche Rentenalter bereits erreicht hat. Diese zu bezahlenden AHV-Beiträge sind nicht mehr rentenbildend und dienen in dem Sinn der Allgemeinheit. Die vorgängig aufgeführten Punkte sind nur einige, welche für eine Umwandlung sprechen können.

Unternehmensbewertung und Preisfindung

Sind die vorgängigen Gespräche mit den möglichen Nachfolgern soweit geführt, kommt die Frage der Preisfindung. Meistens überschätzt der Unternehmer den Verkaufspreis, da er seine Emotionen, den jahrelangen Aufbau und die anfänglichen Entbehrungen stärker gewichtet, als dies ein potenzieller Käufer tut. Ein hilfreiches Instrument zur Preisfindung ist eine Unternehmensbewertung. Diese kann auf verschiedene Arten durchgeführt werden. Neben zukunftsorientierten Bewertungsmethoden gibt es auch gegenwartsorientierte oder gemischte. Jede gewählte Art ergibt wiederum einen anderen Unternehmenswert. Der resultierende Wert aus dem gewählten Bewertungsmodell ist nie in Stein gemeisselt, denn entscheidend können auch Angebot und Nachfrage bei einem Unternehmensverkauf sein.

Finanzierung / Business-Plan

Ist ein geeigneter Käufer oder eine Käuferin gefunden und hat die Preisfindung stattgefunden, drängt sich die Frage der Finanzierung in den Vordergrund. Besteht die Möglichkeit, dass der Verkäufer dem Käufer mit einem Darlehen unter die Arme greift oder benötigt der Käufer fremde Hilfe von einer Bank? Wird die Hilfe der Bank und eine allfällige Teilfinanzierung ins Auge gefasst, kann ein gut nachvollziehbarer Business-Plan von Vorteil sein.

Aktionärsbindungsvertrag

Stellt sich der bisherige Unternehmer weiterhin als Minderheitsaktionär zur Verfügung, falls die notwendigen finanziellen Mittel für die gesamte Übernahme fehlen, ist es sinnvoll, die Rechte und Pflichten der Aktionäre mittels Aktionärsbindungsvertrag zu regeln. Schliesslich sieht das Schweizerische Obligationenrecht ausser der Liberierung das AK keine weiteren Pflichten eines Aktionärs vor.

Das Unternehmen verkauft – und dann?

Beim Verkauf eines Unternehmens ist oft viel Geld im Spiel, das ein Unternehmer nach erfolgreichen Verhandlungen und Abwicklung des Verkaufs erhält. Was ein Unternehmer mit diesem Verkaufserlös anstellt, ist in seinem eigenen Interesse. Eine Variante, in die bevorstehende Zukunft zu investieren, wäre die Verbesserung der eigenen Vorsorge. In einem Beratungsgespräch können Ihnen dazu individuelle, für Ihre Person sinnvolle Möglichkeiten aufgezeigt werden.

Kann ein Unternehmer sein Unternehmen bereits vor dem ordentlichen Ruhestand verkaufen und geht er keiner zukünftigen Erwerbstätigkeit mehr nach, sollte er die Beiträge der AHV nicht ausser Acht lassen. Sind diese Beiträge doch bis zum ordentlichen Rentenalter geschuldet, egal ob einer Erwerbstätigkeit nachgegangen wird oder nicht. AHV-Beiträge eines sogenannten Nichterwerbstätigen berechnen sich aufgrund des Vermögens und des jährlichen Renteneinkommens, was unter Umständen zu horrenden Beiträgen führen kann.

Individuelle Stolpersteine

Jede Unternehmensnachfolge ist je nach Unternehmen, je nach Rechtsform und je nach Persönlichkeiten wiederum anders anzugehen, und es bestehen neben den bereits erwähnten Faktoren Zeit, Finanzierung und Preisfindung auch noch andere Stolpersteine – etwa bei den Themen Steuerrecht, Erbrecht usw. Ist der Unternehmer mit seiner Nachfolgeregelung konfrontiert und wünscht er eine Beratung exakt auf sein Unternehmen bezogen, sollte er sich frühzeitig an eine Fachperson wenden. So können Hürden der Nachfolgeregelung erkannt, besprochen und zielgerichtet überwunden werden.

Obwohl es längst nicht nur Unternehmer sind, die sich mit der Thematik Nachfolgeregelung auseinandersetzen, haben wir lesbarkeitshalber auf die weibliche Form verzichtet. Gemeint sind aber Unternehmer und Unternehmerinnen.

Tanja Rüfenacht

dipl. Treuhandexpertin

Tel. 062 748 31 72
tanja.ruefenacht@revimag.ch

Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert (Aktien/Stammanteile)

Denken Sie bei der Nachfolgeregelung frühzeitig an die Steuerfolgen

Es kommt die Zeit, da stehen wegweisende Entscheidungen an. So u.a. auch, wenn sich die Frage der Nachfolgeregelung an den Unternehmer, an die Unternehmerin stellt. Für viele ist es ein einschneidender und nicht leichter Prozess, sich vom geliebten Lebenswerk zu lösen und dieses in neue Hände zu übergeben.

In der Praxis stellen wir fest, dass mit der Nachfolgeregelung oft zu spät begonnen wird. Jede Nachfolgeregelung löst Steuern aus. Wenn man sich erst (zu) spät über mögliche Steuerfolgen informiert, kann die optimale Lösung zeitlich oft nicht mehr realisiert werden.

Ein paar Beispiele dazu:

Zu beachten für Selbständigerwerbende

Verkauft ein *Selbständigerwerbender* seinen Betrieb und realisiert dabei stille Reserven (z.B. auf seinem Warenlager oder der Betriebsinfrastruktur), werden diese mit der Einkommenssteuer und der AHV belastet. Unter Umständen wurden in den letzten zwei Jahren vor der definitiven Aufgabe respektive dem Verkauf stille Reserven aufgelöst. Diese werden teils reduziert besteuert. Weiter können BVG-Einkäufe steuerlich berücksichtigt werden. Nimmt der Unternehmer seine Nachfolgeplanung frühzeitig an die Hand, wird er seinen Betrieb möglicherweise in eine juristische Gesellschaft umwandeln. Dabei sind auch haftungsrechtliche und finanzielle Aspekte zu berücksichtigen.

Lohn oder Dividende bei juristischen Personen

Nachteilig bei juristischen Personen ist, dass erwirtschaftete Gewinne zuerst bei der Gesellschaft als Gewinn besteuert werden und bei Auszahlung einer Dividende an den Aktionär/Unternehmer gleich nochmals zur Besteuerung kommen. Diese Dividendenzahlung wird aktuell beim Bund zu 60 Prozent teilbesteuert und je nach Kanton zwischen 40 und 60 Prozent. Da der Unternehmer bei «seiner» juristischen Person angestellt ist, bezieht er einen Lohn. Möglicherweise wäre es steuerlich interessanter, sich einen tieferen Lohn auszuzahlen und dafür eine höhere Dividende zu beschliessen. Hierzu ist zu beachten, dass der mit den Sozialversicherungen abgerechnete Lohn einem Drittvergleich standhalten muss. Ansonsten kann ein Teil des Dividendenbezuges sozialversicherungsrechtlich als verdeckter Lohn umqualifiziert werden.

Vorsicht bei indirekter Teilliquidation und Transponierung

Hält der Unternehmer seine Aktien im Privatvermögen und veräussert er diese im Rahmen der Nachfolgeregelung, ist der erzielte Kapitalgewinn in der Regel steuerfrei. Im Rahmen der Unternehmensnachfolge muss der Unternehmer bei den Begriffen *«indirekte Teilliquidation»* und *«Transponierung»* jedoch unbedingt hellhörig werden. Ein Kapitalgewinn kann als steuerbares Dividenden-Einkommen qualifiziert werden und löst somit Steuerfolgen aus.

Eine *indirekte Teilliquidation* liegt vor, wenn der Unternehmer über die vergangenen Jahre seine erwirtschafteten Gewinne nicht in Form von Dividenden bezogen hat, sondern als freie Reserven/Gewinnvortrag in seiner Gesellschaft belassen hat. Mit dem Verkauf strebt er nun einen steuerfreien Kapitalgewinn an. Die Käuferschaft wiederum schüttet die freien Reserven/Gewinnvortrag nach dem Unternehmenskauf aus und finanziert dadurch den Kaufpreis.

Bei einer *Transponierung* verkauft der Unternehmer seine Anteile an eine von ihm beherrschte juristische Gesellschaft. Der Übertragungswert liegt dabei über dem Nominalwert. Liegt dieser Tatbestand vor, löst die Transaktion beim Unternehmer entsprechende Einkommenssteuern aus. Eine Transponierung kann im Rahmen der Nachfolgeregelung durchaus ein sinnvolles Instrument sein. Die Transaktion

muss aber korrekt umgesetzt werden, um keine Einkommenssteuern auszulösen.

Fazit

Unternehmensnachfolgen sind immer an steuerliche Fragestellungen geknüpft. Dazu sind Abklärungen und Verhandlungen mit Steuerbehörden notwendig, für welche genug Zeit einzuplanen ist. Für die Umsetzung einer für alle Seiten stimmigen Nachfolge ist dieser wichtige Prozess unbedingt frühzeitig einzuleiten.

Wir bieten Ihnen dazu gerne eine umfassende und auf Ihre Bedürfnisse passende Beratung an und begleiten Sie durch den Prozess der Nachfolgeregelung. Wenden Sie sich an Roger Staub.

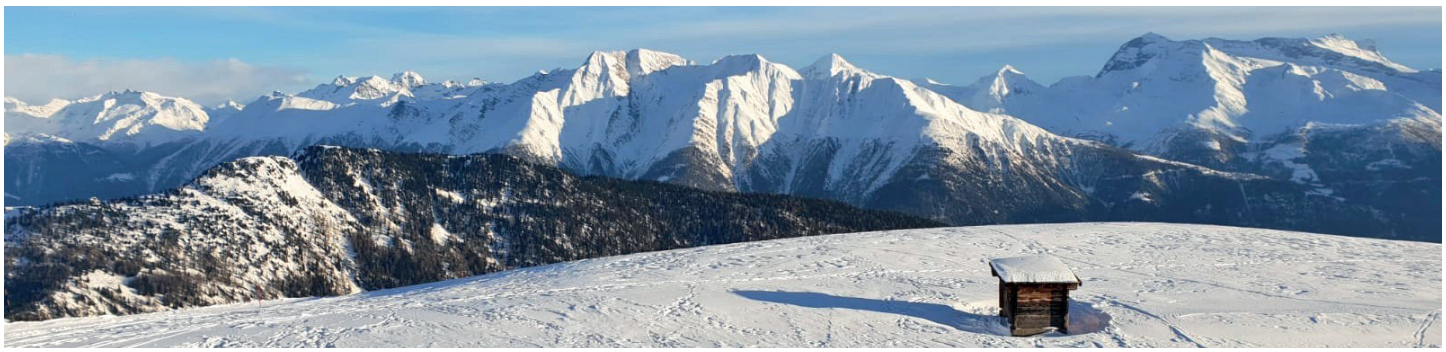
Roger Staub

Partner und Mitglied der Geschäftsleitung

Dipl. Steuerexperte / Dipl. Treuhandexperte

roger.staub@revimag.ch
062 748 31 71

Revimag Skiweekend



Frühmorgens, am Freitag 04.01.2019, starteten wir mit dem Zug Richtung Belalp. Um die lange Fahrt zu verkürzen, wurden wir mit einem Frühstück überrascht. Nach dem sonnigen Skitag durften wir ein feines Nachtessen im Restaurant Belalp geniessen. Den Abend liessen wir mit einer kleinen Beizentour ausklingen.

Ausgeruht und gestärkt begann unser zweiter Skitag. Bei besten Wetterbedingungen genossen wir die super Pistenverhältnisse.

Wir blicken auf ein aufregendes, gemütliches wie auch unfallfreies Skiweekend zurück.

Prüfungserfolge

Wir gratulieren Tanja Rüfenacht zur MAS FH in Treuhand und Unternehmensberatung und Peter Studer zur MAS FH in MWSt / LL.M. VAT.

Wir von der Revimag Treuhand AG sind sehr stolz auf zwei so tolle Erfolge und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.