

Seite 3

Immobilienverkauf Bieterverfahren

Seite 4

Steuer-News

Seite 5

Businessplan

Seite 6

Arbeitgeberbeitragsreserve

Übertragung von Grundeigentum an die Nachkommen (Teil 1/3)



Mit drei verschiedenen Artikeln zeigen wir Ihnen Aspekte auf, die bei einer Eigenheimübertragung an die Nachkommen zu berücksichtigen sind. Wir starten mit der **vorausschauenden Planung**, in der Juni-Ausgabe werden die **erbrechtlichen Stolpersteine** beleuchtet und in der Dezember-Ausgabe erfahren Sie, welche **steuerlichen Herausforderungen** zu beachten sind.

Basisdaten

Herr und Frau Meier, beide 68 Jahre alt, Tochter Jana (35 Jahre), Sohn Luca (32 Jahre)

Freies Vermögen Eltern	100'000	
Monatseinkommen Eltern	7'525	AHV-Max. + 4'000 PK
Lebensunterhaltskosten inkl. EFH und Steuern	7'000	monatlich
30-jähriges Einfamilienhaus in Ruswil		
■ Anlagekosten	500'000	
■ Verkehrswert	900'000	
■ Festhypothek	300'000	2% bis 30. September 2025
■ Eigenmietwert	30'000	brutto
■ Unterhaltskosten Haus	7'000	jährlich

Immo-Ecke

Kaufobjekt



FORMSCHÖN WOHNEN

Bergstrasse 9 + 11
6242 Wauwil

Geniessen Sie Ihr panoramareiches Zuhause in der neu entstehenden Überbauung BERGBLICK in Wauwil. Individuelle Grundrisse, ein bisschen Extravaganz und viel Eleganz sind garantiert:

- 3,5- bis 6,5-Zimmer-Wohnungen
- Attraktive, grosszügige Raumeinteilung
- Individueller, hochwertiger Innenausbau nach Ihren Wünschen
- Reduit und Waschturm in jeder Wohnung
- Zentrale, bahnhofsnahe Lage (5 Min. Fussweg)

Bezug: Frühjahr 2018

Kaufpreis: ab CHF 590'000

Kontaktperson: jennifer.schuler@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 22

Webseite: www.bergblick-wauwil.ch

Mietobjekt



DAS NEUE QUARTIER IN BUCHRAIN

Kirchbreiteweg
6033 Buchrain

Erstvermietung 4,5-Zimmer-Wohnungen

- Sehr zentral gelegene Überbauung für Jung und Alt, Singles und Familien
- Wohnflächen mit ca. 125 m²
- Top-Ausstattung mit hochwertigen Materialien
- Eigener Waschturm in jeder Wohnung
- Grüner Innenhof mit Wohlgefühlcharakter

Bezug: ab Herbst 2017

Mietzins: ab CHF 2'000 netto

Kontaktperson: jennifer.schuler@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 22

Webseite: www.balzenhof-buchrain.ch

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Webseite:

www.truvag.ch



Ausgangslage

Herr und Frau Meier möchten das Einfamilienhaus mit der entsprechenden Eigentümerversantwortung an ihre Tochter Jana übergeben. Dabei stellen sie sich folgende Fragen:

- Wäre es besser, das Haus an beide Kinder gemeinsam zu übergeben?
- Sollen wir das Haus verkaufen oder verschenken?
- Wie hohe Schenkungen können wir uns leisten und was ist sinnvoll?
- Soll für Jana ein Erbteil angerechnet oder Luca ausgeglichen werden?
- Wann ist der ideale Zeitpunkt?
- Soll das Haus allenfalls erst beim Tod der Zweitversterbenden übergehen?
- Wäre ein Wohnrecht oder eine Nutznießung eine optimale Lösung?
- Was löst welche Steuern aus und in welcher Höhe?
- Was passiert mit Schenkungen beim Heimeintritt?
- Werden unsere Kinder dann allenfalls zur Kasse gebeten?

Finanzplan

Ein Finanzplan zeigt die langfristige Einkommens- und Vermögensentwicklung inkl. Steuerfolgen auf. Aufgrund eines Finanzplans haben sich Herr und Frau Meier bereits fünf Jahre vor der Pensionierung berechnen lassen, ob sie sich für die Rente oder das Kapital aus der Pensionskasse entscheiden sollen. Der Entscheid fiel auf den vollständigen Rentenbezug, weil einerseits beide Personen familiär bedingt eine lange Lebenserwartung haben und sie sich andererseits nicht um die Anlage des Kapitals kümmern wollten. Zudem war der Renten-umwandlungssatz zur Zeit der Pensionierung noch sehr hoch, so dass sie nun mit einer hohen, lebenslänglichen PK-Rente rechnen können, die ihr Langleberisiko bestens abdeckt. Mit dem Finanzplan wird für das Ehepaar Meier auch berechnet, wie sich die Ausgaben und das Vermögen verändern, wenn das Haus zum Wert der Hypothek (CHF 300'000) gegen Einräumung eines Wohnrechts an die Tochter Jana übertragen wird. Die Hypothekarzinsen von jährlich CHF 6'000 (2% auf CHF 300'000) und der Liegenschaftsunterhalt von CHF 7'000 fallen künftig nicht mehr bei den Eltern sondern bei der Tochter Jana an. Beim Ehepaar Meier stehen demnach mehr finanzielle Mittel zur freien Verfügung. Die Renteneinkommen von jährlich mehr als CHF 90'000 decken die Ausgaben bei weitem ab, so dass für den Lebensunterhalt kein Kapital verzehrt wird. Aus dem Finanzplan ergibt sich, dass mit der Liegenschaftsübertragung an Jana jedem Kind eine Schenkung von rund CHF 60'000 gemacht werden kann. Wie diese Schenkung von CHF 120'000 ermöglicht wird, veranschaulichen wir in der nächsten Info-Ausgabe. Die steuerlichen Auswirkungen werden im Finanzplan auch dargestellt. Diese werden in der Info-Ausgabe am Jahresende detailliert erläutert. Neben den **finanziellen und steuerlichen Optimierungen** gibt der Finanzplan Herr und Frau Meier **Sicherheit**, die richtigen Massnahmen im richtigen Zeitpunkt einzuleiten, damit sie keine Termine verpassen und verbindliche Fristen einhalten.

Ergänzungsleistungen beim Heimeintritt

Herr und Frau Meier erkundigen sich, ob sie fünf Jahre nach der teilweisen Schenkung des Hauses mit Ergänzungsleistungen (EL) rechnen können. Die Verjährungsfrist von fünf Jahren gilt bei den Erbschaftssteuern, jedoch nicht bei den EL. Verschenktes Vermögen wird bei der EL-Berechnung generell behandelt, als ob es noch da wäre, verjährt jedoch um CHF 10'000 pro Jahr. Konkret heisst dies, dass beim Ehepaar

Meier die Schenkungen von total CHF 120'000 erst nach zwölf Jahren bei der EL-Berechnung nicht mehr berücksichtigt werden. Angenommen, das Ehepaar Meier würde im Jahr 2027 in ein Alterszentrum eintreten, würde sich die EL-Berechnung in etwa folgendermassen präsentieren:

Jährliche Einnahmen		
AHV-Rente	42'800	
Pensionskassen-Rente	48'000	
Vermögen	80'000	
Vermögensverzicht	20'000	120'000 ./ 10 x 10'000
Freibetrag	-60'000	
Für Berechnung	40'000	
Anteil Vermögen als Einkommen	8'000	1/5 bei Heimaufenthalt
Total Einnahmen	98'800	
Jährliche Ausgaben		
Aufenthaltstaxe	87'600	240 pro Tag und Ehepaar
Pflege- und Taxe Anteil	15'700	max. 21.60 pro Tag und Person
Krankenkassenprämie	9'500	KVG für 2 Personen
Persönliche Auslagen	8'100	338 pro Monat und Person
Total Ausgaben	120'900	
Total Ergänzungsleistungen	22'100	für Ehepaar Meier im Jahr 2027

In den darauffolgenden Jahren werden die Ergänzungsleistungen ansteigen, weil einerseits das Vermögen verzehrt und andererseits die Anrechnung der Schenkungen weiter um CHF 10'000 pro Jahr reduziert wird. Sobald die Schenkungen vollständig «amortisiert» sind und das Vermögen unter CHF 60'000 sinkt, steigen beim Ehepaar Meier die EL-Beiträge auf CHF 30'100 pro Jahr an. Auf der anderen Seite zeigt diese Berechnung, dass es zu Liquiditätsproblemen führen kann, wenn das Vermögen durch Schenkungen stark reduziert wird.

Verwandtenunterstützung

Die Familie Meier hat Respekt davor, dass die Ergänzungsleistungen nicht ausbezahlt werden und dass die beiden Nachkommen für den Unterhalt der Eltern aufzukommen haben. Die Unterstützungspflicht von Verwandten in auf- und absteigender Linie (Kinder-Eltern-Grosseltern) ist im ZGB geregelt. Weder pflichtig noch unterstützungsberechtigt sind Geschwister, Stiefeltern, Stiefkinder sowie verschwägte Personen. Jana und Luca haben im vorliegenden Fall nichts zu befürchten, weil die EL als Sozialversicherung der familienrechtlichen Unterstützungspflicht vorgeht. Andererseits sind die Hürden relativ hoch, dass Familienangehörige zur Kasse gebeten werden: Entweder übersteigt das steuerbare Einkommen CHF 120'000 oder das steuerbare Vermögen CHF 250'000. Diese Beträge gelten für Alleinstehende. Bei Verheirateten und Personen mit Kindern erhöhen sich die beiden Beträge.

Autoren:



Philipp Riedweg

dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management
Truvag Sursee



Fritz Suter

dipl. Steuerexperte
Inhaber Gemeindefreier-
und Notariatspatent
Truvag Sursee

Immobilienverkauf mit Bieterverfahren – auch für Einfamilienhäuser geeignet?

Mehrfamilienhäuser sind aktuell sehr gefragte Kapitalanlagen und nehmen eine solide Stellung unter den Anlageformen ein. Mit dem Ziel der Verkaufspreismaximierung wird der Verkaufsprozess zunehmend mittels «Bieterverfahren» abgewickelt. Auch bei Eigenheimen kommt dieses Verfahren vermehrt zur Anwendung.

Verkaufsobjekt ausschreiben, Besichtigungen durchführen, Preisverhandlungen führen, Zuschlag erteilen? So einfach der Verkauf einer Immobilie erscheinen mag, so komplex kann er sich in der Praxis gestalten. Gerade der Verkauf von Immobilien-Portfolios oder von Wohn- und Geschäftshäusern zu Anlagezwecken erfordert Verhandlungsgeschick und viel Fingerspitzengefühl. Herrscht für eine angebotene Immobilie eine grosse Nachfrage und besteht somit unter den Interessenten eine erhebliche Konkurrenz, wird das Objekt von der Fachperson häufig in einem Bieterverfahren veräussert. Dabei können Kaufinteressenten für das betreffende Objekt in einem mehrstufigen und zeitlich festgelegten Verfahren Kaufangebote abgeben. Aufgrund deren entscheidet der Auftraggeber, wem er das Objekt schlussendlich verkaufen will.

Bieterverfahren bei Renditeobjekten

Der professionelle Immobilienvermarkter verschafft sich durch das Studium der Unterlagen sowie anhand einer Objektbesichtigung ein detailliertes Bild der Liegenschaft und des Marktes und erstellt eine Verkaufsdokumentation. Nach dem Vermarktungsstart wird in einer ersten Phase die Verkaufsdokumentation an Kaufinteressenten abgegeben. Wollen diese am Bieterverfahren teilnehmen, reichen sie ein erstes unverbindliches Kaufangebot ein. In einer zweiten Phase werden zusätzliche Liegenschaftsinformationen/-unterlagen (allenfalls durch Zugang zu einem elektronischen Datenraum) und ein Ablaufplan auf Basis einer Vertraulichkeitserklärung ausgehändigt. Das Objekt kann nun durch die Teilnehmer besichtigt und geprüft werden. Der Investor wird im Anschluss an eine Due Diligence (Risikoprüfung) entscheiden, ob er ein zweites, nun verbindliches Angebot abgeben will. Je nach definiertem Verfahren gibt man den Bewerbern im Rahmen der letzten Phase noch die Möglichkeit einer Angebotsnachbesserung.

Einerseits bewirkt dieses Vorgehen Chancengleichheit unter den Interessenten. Andererseits ermöglicht es dem Immobilienvermarkter die Konkurrenzsituation ganz gezielt zur Preismaximierung zu nutzen.

Bieterverfahren bei Eigenheimen

Beispielsweise bei Einfamilienhäusern im tieferen bis mittleren Preissegment an attraktiven Lagen ist ein Bieterverfahren heute keine Seltenheit mehr. Geht beim beauftragten Immobilienvermarkter für ein einzelnes Objekt innert weniger Tage eine grosse Anzahl an Anfragen ein, ist das Bieterverfahren eine gute Möglichkeit um ein optimales Verkaufsergebnis zu erzielen.

So erhält der Verkäufer auch hier die Möglichkeit, den bestmöglichen Preis innerhalb eines zeitlich definierten Rahmens zu realisieren. Nicht immer ist jedoch der Preis das allein entscheidende Kriterium für die Verkäuferschaft. Gelegentlich spielen auch Sympathie und Antipathie eine Rolle. So kommt es vor, dass ein Einfamilienhaus nur an eine Familie mit Kindern veräussert wird, auch wenn so nicht der Höchstpreis realisiert werden kann.

Transparente und strukturierte Prozesse sind das A und O

Um insbesondere rechtliche Stolpersteine zu vermeiden sind ein klarer Ablauf und Transparenz für alle involvierten Parteien von Anfang an unumgänglich. So sollen beispielsweise zu Beginn des Verfahrens die Anzahl der Bieterunden und der zeitliche Rahmen verbindlich vorgegeben werden.

Fazit

Ein Immobilienverkauf im Bieterverfahren hat etliche Vorteile. Die Komplexität darf jedoch nicht unterschätzt werden – nicht zuletzt, um rechtliche Stolpersteine zu vermeiden. Die Beraterqualitäten, das Verhandlungsgeschick und die Kommunikationsfähigkeiten des Immobilienvermarkters kommen dabei voll zur Geltung. Gerne unterstützen wir auch Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie!



Autoren:



Jennifer Schuler
Immobilien-Vermarkterin FA
Truvag Sursee



Stefan Müller
Immobilien-Bewerter FA
Techn. Kaufmann FA
Truvag Willisau

Steuer-News

Verrechnungssteuer – Anpassung Steuerverordnung Kanton Luzern

Ab 2017 wird die Verrechnungssteuer im Kanton Luzern nicht mehr verzögert gutgeschrieben. Der Regierungsrat hat eine entsprechende Änderung der Steuerverordnung beschlossen. Mit dem einheitlichen Steuersystem «LuTax» kann die Verrechnungssteuer neu **direkt nach der Datenauslesung** provisorisch auf dem Steuerkonto des Folgejahres der entsprechenden Steuerperiode gutgeschrieben werden.

Bisher wurde die Verrechnungssteuer frühestens ab dem 1. Juni des Veranlagungsjahres (für die Steuerperiode 2016 im Jahr 2017) verzinst, weil die kommunalen Steuerämter die Guthaben- und Wertschriftenverzeichnisse vor «LuTax» separat der Dienststelle Steuern zustellen mussten. Der Antrag auf Rückerstattung der Verrechnungssteuer wurde dort geprüft, danach erfolgte die Rücksendung der Verzeichnisse an die Steuerämter für die Veranlagung.

Verrechnungssteuer – Rückforderung von Verzugszinsen bei der Eidg. Steuerverwaltung beim Meldeverfahren im Konzern

Das Eidgenössische Parlament hat am 30. September 2016 die Änderung und Einführung einiger Bestimmungen des Bundesgesetzes über die Verrechnungssteuer für das Meldeverfahren von verrechnungssteuerpflichtigen Leistungen im Konzern beschlossen. Der Bundesrat hat das Inkrafttreten dieser neuen Bestimmungen auf den **15. Februar 2017** festgelegt.

Gemäss diesen neuen Bestimmungen verwirkt eine verspätet eingereichte **Meldung einer verrechnungssteuerpflichtigen Leistung** (z.B. Dividendenausschüttung im Konzern) nicht mehr das Recht auf Durchführung eines Meldeverfahrens, wenn die materiellen Voraussetzungen für die Gewährung des Meldeverfahrens erfüllt sind. Die Pflicht zur Zahlung von Verzugszinsen entfällt damit. In Anwendung dieser neuen Bestimmungen werden bereits in Rechnung gestellte Verzugszinsforderungen, welche noch nicht bezahlt wurden, annulliert. Auch werden entsprechende seit 2011 verfügte und/oder **bezahlte Verzugszinsen storniert beziehungsweise zurückerstattet**.

Gesellschaften, welche die Verzugszinsrechnungen bereits bezahlt haben, jedoch nach den neuen Bestimmungen berechtigt gewesen wären, das Meldeverfahren anzuwenden, müssen der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) **einen Antrag auf Rückzahlung stellen**, wenn sie die Rückzahlung der bezahlten Verzugszinsen wünschen. Die Rückzahlung bereits bezahlter Verzugszinsrechnungen ist auch auf Sachverhalte anwendbar, die vor Inkrafttreten der Änderungen des Verrechnungssteuergesetzes eingetreten sind, es sei denn, die Steuerforderung oder die Verzugszinsforderung sei verjährt oder bereits vor dem 1. Januar 2011 rechtskräftig

festgesetzt worden. Die Rückforderung **ist anwendbar auf Verzugszinsen, welche seit 2011 bezahlt wurden**.

Für den Antrag auf Rückzahlung hat die ESTV auf ihrer Homepage ein Formular (Formular 1 RVZ) aufgeschaltet. Für die Rückforderung des Verzugszinses ist ausschliesslich dieses Formular zu verwenden. Der **Antrag** muss innerhalb eines Jahres ab Inkrafttreten der neuen Bestimmungen eingereicht werden (d.h. **bis zum 15. Februar 2018**). Es erfolgt keine Rückzahlung von Verzugszinsen von Amtes wegen. Auf den Rückerstattungen wird kein Vergütungszins durch die ESTV gewährt.

Änderungen Abzug Aus- und Weiterbildungskosten ab Steuerperiode 2016

Bis zur Steuerperiode 2015 waren die Kosten für eine Weiterbildung nur dann abzugsfähig, wenn diese in direktem Zusammenhang mit der ausgeübten Erwerbstätigkeit stand. Gleiches galt für Kosten einer Umschulung durch Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Unfall sowie eines Wiedereinstiegs nach längerem Unterbruch der Erwerbstätigkeit. Nicht abzugsfähig waren bisher Ausbildungskosten, welche einen Aufstieg in eine höhere Berufsstellung ermöglichten (z.B. Bachelor-/Masterabschluss nach abgeschlossener Lehre). Die Abgrenzung zwischen abziehbaren Weiterbildungskosten und nicht abziehbaren Ausbildungskosten führte in der Vergangenheit zu vielen Diskussionen.

Mit der Einführung des Bundesgesetzes über die steuerliche Behandlung der berufsorientierten Aus- und Weiterbildung vom 1. Januar 2016 können ab der Steuerperiode 2016 alle **berufsorientierten Aus- und Weiterbildungskosten** bei der direkten Bundessteuer bis **maximal CHF 12'000 pro Person** abgezogen werden (gilt u.a. auch für die Staats- und Gemeindesteuern folgender Kantone: LU, NW, OW, AG, BE, ZH, SG und ZG). Neu sind **auch Ausbildungskosten abziehbar** sofern der Lehrgang nach einem Abschluss einer Berufslehre, der Fachmittelschule oder des Gymnasiums (Erstausbildung auf Sekundarstufe II) folgt.

Nach wie vor nicht abziehbar sind Kosten für ein Hobby oder eine Liebhaberei wie z.B. Koch-, Töpfer- oder nicht berufsnotwendige Sprachkurse.

Autoren:



Petra Sacher

Fachausweis für luzernische Steuerfachleute
Truvag Sursee



Mario Gander

dipl. Steuerexperte
Truvag Sursee

Businessplan – nicht nur für die Bank!

Der Businessplan ist ein Planungsinstrument, welches bei Unternehmensgründung oder Weiterentwicklung der Unternehmung zum Einsatz kommt. Ziel dabei ist es, die Chancen und Risiken einer Geschäftsidee auszuloten (in der Startphase oder in einer Expansionsphase) und schriftlich festzuhalten. Dabei sind einerseits das Marktumfeld und die Konkurrenzsituation sowie andererseits die eigenen Ressourcen und Kernkompetenzen zu berücksichtigen. Ein Businessplan wird oft von Investoren und Banken nachgefragt. Es empfiehlt sich, unabhängig davon, einen Businessplan zu erstellen. Der Businessplan sollte dabei nie Selbstzweck sein, sondern als Chance verstanden werden, sich intensiv mit der Geschäftsidee bzw. mit dem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen und dieses auf seine Realisierbarkeit durch die Beleuchtung des Erfolgspotenzials und des Risikopotenzials kritisch zu hinterfragen.

Der Weg zum Businessplan ist wichtig

Ausgehend vom Geschäftsmodell, respektive der davon abgeleiteten Geschäftsstrategie, werden die konkreten Ziele (qualitäts-, quantitäts- und zeitbezogen) festgelegt und die entsprechenden Massnahmen definiert. Wie die Ziele erreicht werden sollen, muss plausibel dargelegt werden, indem die dazu verwendeten Ressourcen (personeller und finanzieller Natur) sowie die Befähigung (Kernkompetenzen, Wettbewerbsvorteile etc.) aufgezeigt werden. Dabei sind auch Risikoaspekte angemessen zu berücksichtigen, indem sowohl die Konkurrenz als auch die Branche und der Markt allgemein ausgeleuchtet werden. Als Hilfsmittel dazu dient die so genannte SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) oder zu Deutsch: die Analyse der eigenen Stärken und Schwächen unter Berücksichtigung der möglichen Chancen und Gefahren. Die konkreten Massnahmen führen zu Investitionen und generell zu Geldflüssen. Wichtiger Bestandteil eines Businessplanes sind die PLAN-Zahlen (Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung). Die Mittelflussrechnung zeigt den Investitions- und den Finanzierungsbedarf auf.

Inhalte eines Businessplanes

Ein Businessplan weist in etwa folgende Struktur auf:

1. Zusammenfassung (Management Summary)

- Auf maximal zwei Seiten die wesentlichsten Punkte auflisten

2. Unternehmung und Ausgangslage

- Beschreibung Unternehmung, Eigentümer/Management, bisherige Entwicklung (bei bestehender Firma), Schlüsselpersonen
- Standort, Produkte/Dienstleistungen, Kundensegment, Innovation/Produktionsverfahren etc.

3. Geschäftsidee und Strategie

- Geschäftsidee und wie diese strategisch umgesetzt wird
- Aufzeigen wie sich die Unternehmung gegenüber der Konkurrenz abheben und abgrenzen will (USP Unique Selling Proposition); es handelt sich um einzigartige, nachhaltige Wettbewerbsvorteile, welche aufgebaut werden (es werden Aussagen zu Preis/Leistung aber auch zum Prozess/Kundenverhältnis gemacht)

4. Markt, Kunden und Konkurrenz

- Beurteilung der Attraktivität, Profitabilität, Durchdringung und Entwicklung des Zielmarktes
- Analysierung der technologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Trends
- Definition des Kundensegmentes und Beschreibung, wie die Kunden erreicht und gebunden werden
- Wichtigste Konkurrenten nennen und deren Stärken sowie Schwächen eruieren
- Erfolgsfaktoren und deren Umsetzung aufzeigen

5. Risikoanalyse

- Unternehmensinterne sowie externe Risiken nennen und analysieren
- Aufzeigen, wie mit diesen Risiken umgegangen wird und welche Massnahmen getroffen werden

6. Finanzen und Finanzierungskonzept

- Plan-Erfolgsrechnung, -Bilanz, -Mittelflussrechnung
- Investitionen und Finanzierung

Erstellung Businessplan

Dazu sollten einige Grundregeln beachtet werden:

- **Kurz und prägnant:** Sich auf das Wesentliche konzentrieren, Hintergrundinformationen und Datenmaterial als Beilage aufführen und den Bericht dadurch schlank halten.
- **Fundiert, nachvollziehbar und ohne Widersprüche:** Erkenntnisse und Trendaussagen sind zu begründen. Annahmen betreffend Geschäftsentwicklung (PLAN-Zahlen) sollen ausreichend dargelegt sowie erläutert werden und dürfen nicht allgemein anerkannten wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Trends widersprechen. Die Geschäftsstrategie, Risikoanalyse und Marktbeurteilung müssen sich in den PLAN-Zahlen widerspiegeln. Umsatz- und Gewinnentwicklung müssen nachhaltig und plausibel sein.
- **Norm und Form:** Der Businessplan soll adressatengerecht erstellt werden, damit er das Interesse der Leserschaft weckt. Der Rechtschreibung, der korrekten Quellenangabe, der übersichtlichen Darstellung von Grafiken oder auch der Gliederung gilt es die nötige Beachtung zu schenken.

Fazit

Der Businessplan bietet die Chance, sich intensiv und damit proaktiv mit der Zukunft der Unternehmung auseinanderzusetzen. Kombiniert mit einer gewinnbringenden Strategie kann die Zukunft erfolgreich gestaltet werden. Gerne unterstützen und begleiten wir Sie bei der Erarbeitung Ihres Businessplanes.

Autoren:



Marco Gunz

Betriebsökonom FH
dipl. Finanzexperte NDS HF
Truvag Sursee



René Kaufmann

Betriebsökonom FH
MAS Real Estate Management
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Sursee

Arbeitgeberbeitragsreserve

Im Zusammenhang mit der Steuerplanung bzw. -optimierung wird oft der Begriff «Arbeitgeberbeitragsreserve» kurz «AGBR» genannt. Doch worum geht es und wer kann davon profitieren?

AGBR sind freiwillige Vorauszahlungen des Arbeitgebers an die Vorsorgeeinrichtung der 2. Säule für künftige Arbeitgeberverpflichtungen und können von Unternehmen, **egal welcher Rechtsform**, gebildet werden. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen Personal beschäftigt und einer Pensionskasse angeschlossen ist. Dies bedeutet, dass auch Selbstständigerwerbende mit Einzelfirmen solche AGBR bilden können, sofern die Voraussetzung gegeben ist.

Grundidee

Unternehmen können in erfolgreichen Geschäftsjahren AGBR bilden und damit künftige Pensionskassenbeiträge sichern. Dabei können sie steuerlich profitieren, weil die Bildung bzw. Einzahlung zum geschäftsmässig begründeten Aufwand zählt. In wirtschaftlich schlechten Zeiten oder bei Liquiditätsengpässen kann von dieser Reserve gezehrt werden, indem die Arbeitgeberbeiträge des entsprechenden Geschäftsjahres aus dieser Reserve bezahlt werden.

Die Höhe ist limitiert

Der Bund und die meisten Kantone akzeptieren steuerliche Einzahlungen in die AGBR bis maximal zum fünffachen jährlichen Arbeitgeberbeitrag. Bei Einzel- oder Kollektivunternehmen werden die Beiträge der Inhaber nicht mitberücksichtigt, weil diese nicht zum Personal gezahlt werden.

Vorteile

Die Einzahlung in die AGBR wird als Personal- oder ausserordentlicher Aufwand verbucht (oder als Gewinnverwendungsbeschluss) und reduziert den steuerbaren Gewinn und in der Folge das Kapital bzw. Vermögen. Die effektive Überweisung muss innert sechs Monaten nach Geschäftsabschluss erfolgen. Steuern werden dadurch aufgeschoben und insbesondere bei Selbstständigerwerbenden können

Gewinnspitzen und damit die Progression ausgeglichen werden. Die Reserve wird während dieser Zeit von der Pensionskasse steuerfrei verzinst. Bei der Auflösung kommt, anders wie bei anderen stillen Reserven-Auflösungen, der Liquiditätseffekt voll zum Tragen.

Nachteile

Damit die Bildung von AGBR steuerlich abgesetzt werden kann, müssen die entsprechenden flüssigen Mittel in eine Vorsorgeeinrichtung eingezahlt werden. Weiter muss jede zweckwidrige Verwendung ausgeschlossen werden können. Die Reserve kann, obwohl der Arbeitgeber die Verfügungsgewalt behält (keine Arbeitnehmer-Vertreter, die mitbestimmen können), nicht mehr zurückgefordert werden und dient allein der Prämienzahlung, insbesondere der Arbeitgeber-Prämienzahlung. Das heisst, die vom Lohn abgezogenen Arbeitnehmer-Prämien können nicht ebenfalls aus der AGBR bezahlt werden.

Fazit

Das Unternehmen kann den Zeitpunkt solcher Einzahlungen oder Bezüge frei wählen und ist grundsätzlich nur in der Höhe der Einzahlungen (bis maximal das fünffache der jährlichen Arbeitgeberbeiträge) und der Bezüge (maximal der Beitrag des entsprechenden Geschäftsjahres) eingeschränkt. Mit einer sorgfältigen Planung kann mit diesem Instrument Steuern gespart werden. Wir beraten und unterstützen Sie gerne individuell zu diesem Thema.

Autor:



Reto Näf
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen

Herzlich willkommen zurück!

Wir freuen uns, dass wir per 01. Dezember 2016 **Reto Näf** wieder bei uns begrüssen durften. Er war bereits in der Zeit von 1991 bis 2008 bei uns tätig. Reto Näf ist dipl. Treuhandexperte und zugelassener Revisionsexperte. Dazu verfügt er über eine langjährige, fundierte Erfahrung in sämtlichen

Treuhandbereichen, was die Grundlage für eine professionelle Beratung unserer Kunden bildet. Reto Näf steht Ihnen jederzeit als kompetenter Berater und Gesprächspartner gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.