

Grenzüberschreitende Sozialversicherungsfragen

In den vergangenen Jahrzehnten hat der grenzüberschreitende Personenverkehr in ungeahntem Ausmass zugenommen. Überzählige Arbeitskräfte aus wirtschaftlich weniger entwickelten Staaten wandern in Industriestaaten, durch die zunehmende Globalisierung werden Produktionsstätten ins Ausland verlagert, Firmen im Ausland gegründet oder erworben, neue Arbeitsplätze in wirtschaftlichen Randgebieten und in Entwicklungsländern geschaffen und neue Märkte im Ausland erschlossen. Diese Entwicklung hat auch die Abwanderung von Arbeitnehmern aus hoch entwickelten Industrieländern zur Folge. Gleichzeitig ist die Rückwanderung von Arbeitskräften in ihre Herkunftsländer ein Thema. Die Zahl der Wanderarbeitnehmer, die für kürzere oder längere Zeit ihr Heimatland verlassen, um in einem anderen Land ihren Lebensunterhalt zu verdienen, nimmt immer noch zu.

Während ursprünglich **Arbeitnehmer wie Selbstständigerwerbende** in der Regel ihrer Erwerbstätigkeit im Ausland allein nachgingen und ihre Familien im Heimatland zurückliessen, werden seit dem letzten Jahrhundert zunehmend auch **Familienangehörige** in diese Mobilität miteinbezogen. Ebenfalls nimmt die Zahl der **Rentner**, die sich entschlossen haben ihren Lebensabend nicht in ihrem Heimatland oder im Land ihres Arbeitslebens, sondern in einem Drittstaat zu verbringen, stetig zu. Eine weitere Wanderungsbewegung zeichnet sich heute bei **Patienten** ab, die immer mehr Freiheiten bei der Wahl von Behandlung und Pflege auch über die Landesgrenzen hinaus wünschen. Daher erlauben zunehmend staatliche Gesundheitsdienste und Krankenkassen ihren Mitgliedern, sich in gewissen Fällen im Ausland behandeln zu lassen.

Mit der wachsenden Mobilität steigt auch das Interesse am Vorsorgeschutz. Kein Versicherter kann und will es sich heute leisten, namhafte Beiträge an Versicherungseinrichtungen zu zahlen, ohne im Versicherungsfall Anspruch auf entsprechende Leistungen zu haben.

Probleme der wachsenden Mobilität

Bei folgenden Themenfeldern entstehen Probleme:

- Territorialität der Versicherungssysteme
- Versicherungsklauseln
- Lange Wartezeiten für die Eröffnung von Leistungsansprüchen
- Doppelversicherungen bzw. Versicherungslücken

Die Sozialversicherungsgesetze der einzelnen Staaten sind nicht aufeinander abgestimmt. Bei jeder Verlegung des Wohnorts ins Ausland ergeben sich deshalb gewichtige Nachteile, die bis zum Verlust von Ansprüchen gehen können. Weiter gibt es Hürden wie lange Mindestversicherungs- oder Wartezeiten für den Erwerb eines Rentenanspruchs. Ebenso problematisch ist es für Arbeitnehmer, die in einem Staat wohnen und in einem anderen arbeiten, dass sie in beiden Ländern Beiträge bezahlen.

Welche Lösungen gibt es?

Koordination durch:

- Bilaterale Staatsverträge (Abkommen zwischen zwei Staaten)
- Multilaterale Staatsverträge (Abkommen zwischen mehreren Staaten – z.B. Rheinschiffahrt)

Die geschilderten Probleme lassen sich mehr oder weniger durch Staatsverträge lösen, ohne dass ein Staat deswegen sein Recht ändern muss. Die Verträge gehen dem jeweiligen nationalen Recht vor. Um die richtige Gesetzgebung in der Vielfalt von Abkommen (Verträge mit EG-Mitgliedstaaten, mit EFTA-Staaten und mit Drittstaaten) anzuwenden, sind folgende Koordinationsregeln von zentraler Bedeutung:

- Sachverhalt in einem Land:** Eine Person, die mit ihrer Familie in ein und demselben Land wohnt und arbeitet, untersteht – ungeachtet ihrer Staatsangehörigkeit – der Gesetzgebung über Soziale Sicherheit dieses Landes.
- Bei einem grenzüberschreitenden Sachverhalt** stellt sich die Frage nach dem Vorhandensein von Abkommen. Um herauszufinden, welche in Frage kommen könnten, helfen – wenn es um die **versicherungsmässige Unterstellung geht** – folgende zwei Fragen weiter:
 - 1) **Welche Staaten** sind am Sachverhalt beteiligt?
 - 2) **Welche Staatsangehörigkeit** hat die betroffene Person?
- Wenn es bei einem **grenzüberschreitenden Sachverhalt** um Leistungsansprüche geht, muss abgeklärt werden, **welche Staatsangehörigkeit** die anspruchsberechtigte Person hat.

Durch den absehbaren weiteren Ausbau des Vertragsnetzes wird das Thema der Sozialen Sicherheit noch komplexer. Gerne unterstützen Sie unsere Fachleute bei der Anwendung der korrekten Gesetzgebung.

Autoren:



Urs Koller
Treuhänder FA
Truvag Sursee



Georges Felder
dipl. Treuhandexperte
Inhaber Gemeindeschreiberpatent
Truvag Sursee

Die vereinfachte Buchführung

Seit dem 1. Januar 2013 ist das neue Rechnungslegungsrecht in Kraft, welches für Kleinunternehmen die vereinfachte Buchführung in Form einer Einnahmen- und Ausgabenrechnung ermöglicht. Was es dabei zu beachten gibt und wie eine solche aussehen kann, wird in diesem Artikel aufgezeigt.

Voraussetzungen

Lediglich über die Einnahmen und Ausgaben sowie über die Vermögenslage darf Buch führen:

- Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit weniger als CHF 500'000 Umsatzerlös im letzten Geschäftsjahr;
- Vereine und Stiftungen, die nicht verpflichtet sind, sich im Handelsregister eintragen zu lassen;
- Stiftungen, die nach Art. 83b Absatz 2 ZGB von der Pflicht zur Bezeichnung einer Revisionsstelle befreit sind.

Als Umsatzerlös ist der Nettoerlös inklusive MWST zu betrachten. Je nach Situation sind auch Dividenden-, Finanz-, Liegenschaftserträge oder Erträge aus nichtbetriebsnotwendigen Vermögenswerten zum Umsatzerlös zu zählen. Da die Buchführungspflicht nach neuem Rechnungslegungsrecht nicht mehr von der Pflicht zur Eintragung im Handelsregister abhängig ist, gelten die neuen Voraussetzungen auch für «freie Berufe» wie selbstständige Anwälte, Notare, Architekten, Ingenieure, Geometer, Ärzte, Apotheker oder Drogisten.

Anforderungen

Die Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung (Art. 957a Abs. 2 OR) müssen auch bei Kleinunternehmen, Vereinen und Stiftungen eingehalten werden. Dies sind:

- Vollständige, wahrheitsgetreue und systematische Erfassung der Geschäftsvorfälle
- Belegnachweis
- Klarheit
- Zweckmässigkeit
- Nachprüfbarkeit

So müssen bei allen Einnahmen und Ausgaben auch die Namen der Leistungserbringer/-empfänger als auch der Zahlungsgrund/-zweck aufgeführt sein.

Beim Nachweis der Vermögenslage müssen folgende Anfangs- und Endbestände separat ausgewiesen werden:

- Flüssige Mittel
- Forderungen
- Vorräte / angefangene Arbeiten
- Vorauszahlungen
- Anlagegüter

Lieferantenrechnungen sowie Anzahlungen von Kunden sind als Minuspositionen in Abzug zu bringen.

Jede Buchung muss mittels Beleg (schriftliche Aufzeichnungen auf Papier oder in elektronischer Form) nachgewiesen werden können.

Aufbau

Die Einnahmen- und Ausgabenrechnung muss pro Konto der flüssigen Mittel des Unternehmens anhand eines Kassa-, Post- oder Bankbuchs oder der Originalauszüge, ergänzt mit Kontierungshinweisen (Konto, MWST-Code, Zahlungsgrund/-zweck), erstellt werden.

Die Führung eines Kassabuches ist für Unternehmen mit regem Barverkehr (z.B. Gastgewerbe, Coiffeursalons, Kioske, Dorfläden etc.) unabdingbar und durch Kassastürze regelmässig zu kontrollieren.

Für die MWST sind die Einnahmen/Ausgaben in die einzelnen MWST-Kategorien zu unterteilen. Als Grundlage dafür wie auch für die Vermögenslage kann das kantonale Hilfsblatt für Selbstständigerwerbende ohne kaufmännische Buchhaltung der Steuerverwaltung dienen.

Fazit

Aufgrund der Bestimmungen zur vereinfachten Buchführung mit Einnahmen-/Ausgabenrechnung und Vermögenslage sind die beabsichtigten Erleichterungen nur schwer erkennbar. Eine sich an die Anforderungen des Geschäfts orientierende minimale doppelte Buchhaltung dürfte sich aufdrängen. Ihr Treuhänder hilft Ihnen gerne dabei.

Autor:



Reto Zellweger

Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen

Seite 1

Ist Ihr Unternehmen genügend fit?

Seite 4

Prämienverbilligung 2014

Seite 5

Sozialversicherungsfragen

Seite 6

Die vereinfachte Buchführung

Ist Ihr Unternehmen genügend fit?



Fitness für zukünftige Herausforderungen

Im Beratungsalltag werden wir immer wieder mit der Frage konfrontiert: «Welches sind zentrale Einflussfaktoren erfolgreicher Unternehmen und wie können diese identifiziert und gezielt auf andere Unternehmen übertragen werden?» Leider gibt es auf diese komplexe Fragestellung keine eindeutige oder allgemeingültige Antwort. Dennoch ist es für Unternehmer und für das Management interessant zu wissen, wie aus historischen Unternehmenserfolgen auch zukünftige Erfolge sichergestellt werden.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



Wohn- und Geschäfts- haus als Renditeobjekt

Tychfeldstrasse 3, 4665 Oftringen

Das Mehrfamilienhaus mit Liebhabercharakter befindet sich an zentraler, ruhiger Lage im Zentrum von Oftringen. Das Objekt besteht aus Praxisräumen im EG, einer 4.5-Zi.-Wohnung und einer 7.5-Zi.-Maisonette-Wohnung. Die Wohnungen entsprechen gehobenen Ansprüchen und sind sehr gepflegt.

Kaufpreis: auf Anfrage**Verfügbar:** nach Vereinbarung**Kontaktperson:** michael.schaerli@truvag.ch**Telefon:** 041 818 77 32

Mietobjekt



4.5-Zimmer-Wohnung

Parkweg 16, 4852 Rothrist

Die Wohnung mit Baujahr 2008 bietet einen hochwertigen Ausbaustandard. Der ganze Wohnbereich ist mit Parkett ausgestattet. Ausserdem verfügt die Wohnung über eine topmoderne Küche und ein grosszügiges Badezimmer (inklusive Komfortlüftung). Sie ist im Grünen gelegen, mit Innenhof und schönem Zierteich. Der Autobahnanschluss ist in wenigen Minuten erreichbar.

Mietzins: auf Anfrage**Wohnfläche:** 115 m²**Bezugstermin:** ab sofort**Kontaktperson:** fabian.amstutz@truvag.ch**Telefon:** 041 818 76 22

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



Die erzielten Ergebnisse der letzten Jahre dokumentieren zwar die Ertragskraft der Unternehmung in der Vergangenheit, sie sind aber kein Garant für zukünftige Erfolge. In den Unternehmungen sollte man sich deshalb mit der Frage beschäftigen, ob das eigene Unternehmen den zukünftigen Herausforderungen des Marktes, sowohl auf der Beschaffungswie auf der Absatzseite, den Erwartungen der Kunden und der Konkurrenz durch Mitbewerber gewachsen ist bzw. über die Fitness verfügt, um den sich wandelnden Anforderungen erfolgreich zu genügen. Die laufende Auseinandersetzung mit dem Unternehmensumfeld und mit dem eigenen Unternehmen ist der Schlüssel des künftigen Erfolges. Der Fokus ist demnach weniger auf historische Erfolgseinflüsse zu richten, sondern auf die Fähigkeit des Unternehmens, den laufenden Wandel als solchen zu erkennen, diesen richtig zu interpretieren und dementsprechend zu agieren.

In den folgenden vier Beispielen stellt sich konkret die Frage nach der Fitness von Unternehmen:

Beispiel 1: Führung durch den Patron

«Hans Solo» führt seit drei Jahrzehnten äusserst erfolgreich das Familienunternehmen bereits in der dritten Generation. Als Patron «alter Schule» und ohne eigene Nachkommen leitet er bis heute das KMU mit 60 Mitarbeitenden. Dabei setzt er auf eine flache Führungshierarchie, womit die alleinige Führung immer noch bei ihm liegt.

Fitness: Ist das Unternehmen in der Lage, bei einem Ausfall des Patrons vergleichbare Managementkompetenzen in kurzer Zeit sicherzustellen, ohne dass es zu Produktionsausfällen, Qualitätsproblemen usw. kommt?

Beispiel 2: Permanent hohe Auslastung

Die Firma «Dauerstress» zeichnet sich dadurch aus, dass diese in den letzten acht Jahren die Umsätze laufend steigern konnte und inzwischen mit einem einzigen Telefonprodukt 90% des Gesamtumsatzes erzielt. Die Kunden kaufen dieses Produkt vor allem auch wegen des guten Designs.

Fitness: Wurden bei der Festlegung der strategischen Unternehmensziele die Chance und Risiken der sich verändernden Markt- und Kundenbedürfnisse evaluiert? Wurde geprüft, ob Mitbewerber nicht bereits eine neue Produktgeneration entwickeln und damit demnächst auf den Markt drängen?

Beispiel 3: Investition in neue Geschäftsfelder

Im Rahmen der definierten Wachstumsstrategie hat sich die Firma «Konglomerat» darauf spezialisiert, alle Dienstleistungen vom Bauhaupt- bis zum Baunebengewerbe

aus einer Hand anzubieten. Alleine in den letzten fünf Jahren wurden sechs Firmen dazugekauft, die alle weiterhin unter dem bisherigen Namen im Markt aktiv sind.

Fitness: Wurden die neuen Geschäftsfelder auf mögliche Synergiepotenziale analysiert und weisen diese ähnliche oder vergleichbare konjunkturelle Abhängigkeiten auf (Diversifikationseffekte)?

Beispiel 4: Kostensenkung bei der Konkurrenz

Im Rahmen der letzten Offerten musste die Firma «Stillstand» feststellen, dass sie zunehmend von Mitbewerbern unterboten wird. In persönlichen Gesprächen fand der Geschäftsführer heraus, dass die Mitbewerber dennoch keinen Margeneinbruch erleiden, sondern dass es diesen gelungen ist, ihre Kostenstruktur massiv zu verbessern.

Fitness: Wird die eigene Kostenstruktur systematisch hinterfragt und laufend optimiert, beispielsweise durch die Anpassung von Beschaffungs- und Produktionsprozessen oder durch die Investition in neue Produktionsmittel?

Diese Beispiele zeigen, dass für eine erfolgreiche Zukunftsgestaltung nicht primär die Vergangenheit entscheidend ist, sondern die Fähigkeit, proaktiv mit den laufend neuen externen und internen Einflüssen umzugehen. Die Fitness des eigenen Unternehmens lässt sich daran messen, wie gut es ihm gelingt, mit unterschiedlichen Szenarien neuen Fragestellungen zu begegnen.

Fehlende Ressourcen für den Fitness-Test

In sehr vielen Unternehmen ist die Überprüfung der Unternehmens-Fitness nicht institutionalisiert. Sie wird deshalb nur unregelmässig oder situativ durchgeführt. Meist ist dies dann «Chef-Sache» und wird im Rahmen von Bauch- und Gefühlsentscheidungen abgehandelt. Dieses pragmatische Vorgehen ist gerade bei KMU verbreitet, da es in vielen Situationen auch zu erfolgreichen Entscheidungen führt. Nachteilig ist aber, dass dieser Prozess nicht systematisch durchgeführt und dokumentiert wird, so dass gewisse Potenziale gar nicht erkannt werden können. Als Entschuldigung dafür werden dann oft die fehlenden finanziellen und zeitlichen Ressourcen ins Feld geführt, was nicht ganz unberechtigt ist. Unsere Erfahrung zeigt aber, dass auch mit bescheidenen Ressourcen bereits spezifische Fragestellungen zur Unternehmens-Fitness in systematischer Art und Weise bearbeitet werden können.

Die Truvag hat aus diesen Erfahrungen heraus gezielt «Checks» für spezifische Themengebiete, wie etwa den «Zukunft-Check» für die Nachfolgeregelung entwickelt, in dem zusammen mit den Unternehmen auf die definierten Zukunftsfragestellungen systematisch Antworten bzw. Szenarien erarbeitet werden.

Nachfolgeberatung – für den Unternehmer		
Nachfolgeplanung Ausgangslage Zielsetzungen Vermögensanalyse Nachfolgevarianten Beurteilung Varianten	Unternehmensbewertung Ermittlung des Unternehmenswertes aufgrund der Vergangenheit (historische Substanz und Erträge) und der Zukunft (künftige Erträge)	Nachfolgeregelung Fortsetzen Status quo Nachfolgeregelungen Unternehmensverkauf Unternehmenszukauf Stilllegen/Liquidation Erbrecht/Steuerrecht
Truvag «Nachfolge-Check»	Truvag «Bewertung-Check»	Truvag «Zukunft-Check»
Managementberatung – für das Unternehmen		
Truvag «Operativer Check»		Truvag «Strategischer Check»

Bei all diesen «Checks» werden die Inhalte mit den verantwortlichen Personen des Unternehmens erarbeitet, die Ergebnisse schriftlich dokumentiert und das weitere Vorgehen mit detailliertem Massnahmenplan dem Unternehmen zur Verfügung gestellt. Grundsätzlich bewegen sich diese «Checks» in zwei verschiedenen Themenkreisen.

Führung und des Qualitätsmanagements. Optimierung- und Effizienzsteigerungspotenzial sind auf der operativen Ebene zu identifizieren und mit internen oder externen Fachpersonen zu nutzen.

Nachfolgeberatung – für den Unternehmer
«Nachfolge-Check»: Mit diesem Check werden Ausgangslage, Zielsetzung und Vermögensanalyse im Rahmen der Nachfolgeplanung erfasst. Dies ermöglicht, anschliessend konkrete Nachfolgevarianten zu beschreiben und diese zu beurteilen.
«Bewertung-Check»: Wie viel ist das eigene Unternehmen Wert und wie bzw. mit welcher Methode wird dieser Wert korrekt ermittelt? Dabei wird zwischen betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerten unterschieden. Es werden auch die in der Unternehmung vorhandenen stillen Reserven ermittelt.
«Zukunft-Check»: Detailliert wird anhand von Varianten dargelegt, wie die Nachfolgeregelung ausgestaltet sein könnte. Dabei werden auch die Umsetzungsschritte sowie die betriebswirtschaftlichen, erbrechtlichen und steuerlichen Konsequenzen (inkl. Rulings, Aktionärbindungs- und Erbverträge) konkret beurteilt.

Mit den erwähnten «Checks» kann auf einzelne kleinere oder auch auf grössere Fragestellungen und Herausforderungen im Detail eingegangen werden. Der Unternehmer oder das Management haben dabei weiterhin die Federführung und können so auch die persönlichen Bauchgefühle einbringen. Die sich daraus ergebenden Erkenntnisse werden im Rahmen dieser «Checks» systematisch erfasst. Daraus werden die konkreten Massnahmen und die zeitliche Umsetzungsplanung für die Unternehmung abgeleitet.

Managementberatung – für das Unternehmen
«Strategischer Check»: Hier werden Fragen und Herausforderungen bezüglich Strategie (wo wollen wir hin?), der Struktur (wie wollen wir dahin?) und der Systeme (was unterstützt uns auf dem Weg dahin?) bearbeitet. Es werden so die übergeordneten Ziele des Unternehmens definiert und diese können dann auf die operativen Ebenen heruntergebrochen werden.
«Operativer Check»: Wie können strategische Ziele im Arbeitsalltag konkret Wirkung entfalten? Davon betroffen sind Prozesse der Mitarbeiterführung, der finanziellen

Fitness-Vorteile durch aktive Zukunftsplanung

Bereits der britische Naturforscher Charles Darwin erkannte im 19. Jahrhundert ein grundlegendes Muster:

«Nichts in der Geschichte des Lebens ist beständiger als der Wandel.»

Erfolgreiche Unternehmen haben den Umgang mit dem Wandel institutionalisiert. Der historische Erfolg eines Unternehmens ist dabei nur immer so viel wert, wie es den Verantwortlichen gelingt, sich den aktuellen Herausforderungen mit gezielten Fragen und «Checks» immer wieder zu stellen. Unsere Unternehmensberater unterstützen Sie gerne bei der Initiierung und der Umsetzung solcher «Checks» oder bei der konkreten Identifikation der für Ihr Unternehmen relevanten Zukunftsherausforderungen.

Autoren:



Sandro Minelli
Master of Arts Universität St. Gallen (MAccFin)
MAS in Real Estate (CUREM)
Truvag Sursee



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

Krankenkassen-Prämienverbilligung 2014



Die Ausgleichskasse Luzern hat unlängst die Anmeldeformulare für die Prämienverbilligungen 2014 verschickt. Neu sind die Anmeldeformulare bis am **31. Oktober 2013** direkt bei der Ausgleichskasse Luzern einzureichen.

Frist um sechs Monate vorverschoben

Bisher konnten die Anmeldungen bis Ende April des für den Antrag relevanten Jahres eingereicht werden. Damit wurde die Frist um sechs Monate vorverschoben. Wenn die Einreichfrist verpasst wird, hat diese in der Regel eine anteilmässige Kürzung des Anspruchs zur Folge. Eine weitere wesentliche Änderung steht im Zusammenhang mit der Auszahlung der Prämienverbilligungen. Diese werden neu an die Krankenkassen und nicht mehr an die Bezüger direkt ausbezahlt. Die Krankenversicherung ihrerseits rechnet die Prämienverbilligung in die Prämienrechnung ein, womit diese entsprechend tiefer ausfällt.

Wer hat Anspruch auf Prämienverbilligung?

Anspruch haben Personen und Familien,

- mit Wohnsitz im Kanton Luzern (Stichtag 01.01.2014)
- die obligatorisch krankenversichert sind
- bei denen die festgelegten Richtprämien einen Prozentsatz des massgebenden Einkommens übersteigen

Kinder und junge Erwachsene

Wann haben Kinder und junge Erwachsene Anspruch auf mindestens 50% der Richtprämien?

- Kinder mit Jahrgängen 1996 bis 2014 unter der Obhut ihrer Eltern, sofern das steuerbare Einkommen der Eltern CHF 80'000 nicht übersteigt.
- Junge Erwachsene mit Jahrgängen 1989 bis 1995, mit eigenem steuerrechtlichen Wohnsitz, welche im Anspruchsjahr mindestens eine sechsmontatige Ausbildung absolvieren.
- Junge Erwachsene in Ausbildung, die bei ihren Eltern wohnen, sofern das Einkommen zusammen mit demjenigen der Eltern CHF 80'000 nicht übersteigt.

Berechnung

Die Bekanntgabe der für das Anspruchsjahr 2014 massgebenden regionalen Richtprämien ist frühestens auf Ende Dezember 2013 zu erwarten.

Weitergehende Informationen / Anmeldung

Die Ausgleichskasse Luzern hat auf ihrer Website www.ahvluzern.ch die Anmeldung für Prämienverbilligungen aufgeschaltet, welche online bearbeitet werden kann und unterzeichnet an die Ausgleichskasse einzureichen ist.

Bei Fragen rund um die Krankenkassenprämienverbilligung sind wir gerne für Sie da.

Autoren:



Philipp Riedweg
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management
Truvag Sursee



Philipp Steinmann
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Willisau