

Seite 1

Nachfolgeplanung

Seite 4

News in Kürze

Seite 5

Rückblick Peter Troxler

Beilage

Sozialversicherungs-Kennzahlen

Lieber früher als später

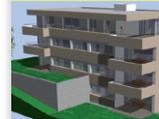


Nachfolgeplanung als Voraussetzung für die erfolgreiche Nachfolgeregelung

Viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen vor dem Generationenwechsel. Dabei geht es nicht bloss um die Klärung von finanziellen Fragen. Die Weitergabe des Lebenswerks stellt eine unternehmerische Herausforderung dar, bei der neben dem Unternehmer auch seine Familie, die Mitarbeitenden, der mögliche Nachfolger sowie weitere Anspruchsgruppen involviert sind.

Immo-Ecke

Mietobjekte



3 1/2- und 4 1/2-Zi-Wohnungen

Baumgarten 4, 6243 Egolzwil

Der Neubau mit unverbaubarer Sicht in die Zentralschweizer und Berner Alpen ist in je drei 3 1/2- und 4 1/2-Zimmer-Wohnungen aufgeteilt. Das Haus wurde im Minergie-Standard erstellt und verfügt über Erdsondenwärmepumpe und Sonnenkollektoren. Der hochwertige Ausbaustandard, u. a. mit Kombi-Steuer und elektrischen Lamellenstoren, lässt keine Wünsche offen.

Bezugsbereit: ab Januar 2011, **Wohnflächen:** 78/104/120 m², **Miete/Monat:** ab CHF 1'520 exkl. NK
Kontaktperson: anya.frey@truvag.ch,
Telefon 041 818 77 22 (bis 31.12.10: 041 926 77 85)

Kaufobjekte



4 1/2- und 5 1/2-Zi-Wohnungen

Waldegg, 6242 Wauwil

Durch die erhöhte Lage der Überbauung haben alle Wohnungen eine traumhafte Fernsicht. Auf den grosszügigen Terrassen geniessen Sie den ganzen Tag die Sonne. Die hellen und grosszügig konzipierten Wohnungen weisen einen hohen Ausbaustandard auf und sind bequem mit einem Lift erschlossen. Weitere Information finden Sie unter www.waldegg-wauwil.ch.

Bezugsbereit: ab Ende 2010
Wohnflächen: 161 m², **Preis:** ab CHF 580'000
Kontaktperson: michael.erni@truvag.ch
Telefon 041 818 77 22 (bis 31.12.10: 041 926 77 36)

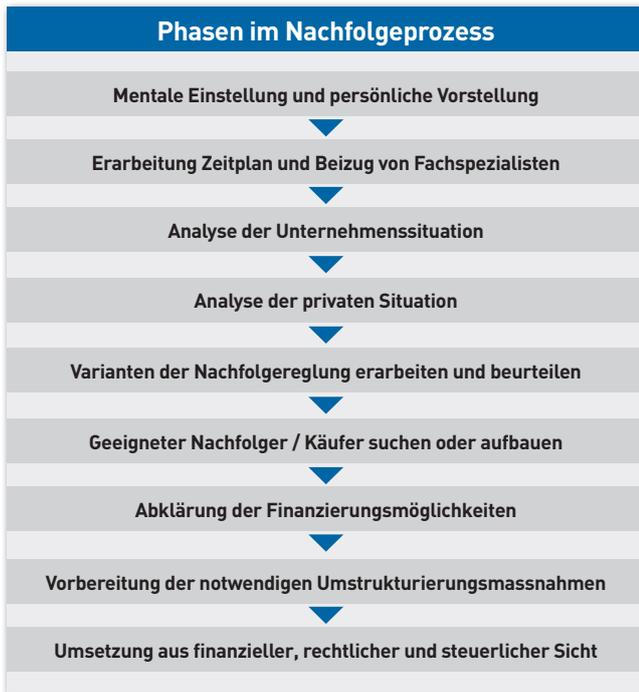
Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



Nachfolgeplanung ab 55 Jahren – mit System

Aus der Praxis ist bekannt, dass viele Nachfolgeregelungen zu spät angegangen werden. Und dies hat zum Teil gravierende Folgen für das Unternehmen und sein Umfeld. Die erfolgreiche Nachfolgeregelung zeichnet sich dadurch aus, dass sie einerseits frühzeitig und andererseits systematisch angegangen wird.



Eigene Einstellung und Vorstellung

Am Anfang jedes Nachfolgeprozesses steht die mentale Bereitschaft, die eigene Nachfolge zu thematisieren und zu erkennen, dass diese nicht dem Zufall überlassen werden soll. Erst nach dieser Erkenntnis beginnt der Unternehmer eine Vorstellung zu entwickeln, wie sein Lebenswerk weitergeführt werden könnte bzw. sollte. Die Auseinandersetzung mit den eigenen Zielen und Vorstellungen ist mit vielen Emotionen verbunden. Die Bindung der Familienmitglieder zum Unternehmen und untereinander spielt dabei eine zentrale Rolle. Die zwischenmenschliche Ebene beeinflusst den Nachfolgeprozess erheblich. Interne Konflikte können diesen sogar verhindern.

Fahrplan definieren und Fachperson beiziehen

Die zeitliche Dimension wird häufig unterschätzt. Viele Unternehmer befassen sich mit dem eigenen Ruhestand erst dann, wenn sich gesundheitliche Probleme bemerkbar machen oder wenn sie durch die finanzielle Situation des Unternehmens dazu gezwungen werden. Es empfiehlt sich, einen groben Zeitplan zu fixieren, welcher dann laufend verfeinert werden kann. Vor allem wenn der potenzielle Nachfolger bereits in den Startlöchern steht, ist dieser Aspekt ganz wichtig, damit sich dieser nicht plötzlich neu orientiert.

Da die meisten Unternehmer ihre Nachfolge nur einmal zu regeln haben, können sie nicht auf eigene Erfahrungen abstützen. Sie sind mit den komplexen Fragestellungen (Finanzierung, Unternehmenswert, Steuern, Altersvorsorge, Ehe- und Erbrecht, Immobilien, vertragliche Regelungen, etc.) wenig vertraut. Zudem sind sie als direkt Betroffene auch befangen. Die externe Beratung drängt sich deshalb auf. Ein fachlich und menschlich versierter Berater mit entsprechender Erfahrung wird die nötigen Teilschritte aufzeigen und die Beteiligten in der richtigen Projektphase in den Prozess einbeziehen. Zudem wird er die Klärung der verschiedenen Fachfragen koordinieren und dadurch kostspielige Doppelspurigkeiten vermeiden. Die zielorientierte Projektbearbeitung ist so sichergestellt.

Unternehmenssituation analysieren

Mit der Situationsanalyse wird der IST-Zustand erfasst. Dabei werden sämtliche relevante Aspekte beleuchtet:

- Finanzielle Struktur / Verflechtungen mit Inhaber
- Ertragssituation und Zukunftsaussichten
- Unternehmenswert
- Unternehmensorganisation und Führung
- Rechtliche und steuerliche Situation

Die Situationsanalyse soll objektiv erfolgen und darf nicht von Wunschvorstellungen geprägt sein.

Private Situation auch analysieren

Parallel dazu ist auch eine Auslegeordnung bei der privaten Situation der Unternehmerfamilie vorzunehmen:

- Ehe- und erbrechtliche Regelungen
- Umfang und Struktur des Privatvermögens
- finanzielle Verpflichtungen und Verflechtungen
- Altersvorsorge / Lebensversicherungen
- Erwartungen von Familienmitgliedern
- potenzielle Nachfolger in der Familie
- steuerliche Situation
- persönliche Aspekte (Alter, Gesundheit, etc.)

Erst zusammen mit der privaten Situation verschafft man sich den Überblick, um eine für alle Beteiligten optimale Lösung überhaupt erarbeiten zu können.

Nachfolgevarianten erarbeiten und beurteilen

Aufgrund der IST-Situation wird das Nachfolgemodell erarbeitet. Dabei soll mit Varianten gearbeitet werden:

- Übertragung an Nachkommen/Verwandte
- Veräusserung an die leitenden Mitarbeiter
- Veräusserung an einen externen Nachfolger
- Veräusserung an einen Investor

Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Lösungswege werden dargelegt und der Deckungsgrad mit den unterschiedli-

chen Erwartungen der Beteiligten wird aufgezeigt. Wenn der Nachfolgeprozess zu spät angegangen wird, bleibt die Liquidation der Unternehmung oft als einzig realistischer Weg übrig.

Geeignete Nachfolger suchen

Den geeigneten Nachfolger oder Käufer zu suchen oder ihn gar aufzubauen, ist zeitintensiv und häufig auch mit Rückschlägen verbunden. In dieser Phase sind weitere Fragen und Aspekte zu klären (Unternehmenswert, Kaufpreisfinanzierung, Einbezug von leitenden Mitarbeitern, etc.).

Finanzierungsmodelle entwickeln

Obwohl die Finanzierung nur ein Teil der Lösung darstellt, kann sie zum «Killerkriterium» werden. Hier spielen die Preisvorstellung der Parteien und deren finanzielle Verhältnisse die entscheidende Rolle. Es können unterschiedliche Finanzierungsformen zur Anwendung kommen:

- Erbvorbezug oder Schenkung
- Eigene Mittel des Nachfolgers / Käufers
- Verkäuferdarlehen
- Bankfinanzierung und/oder Drittinvestoren

Die Ertragslage der Unternehmung bestimmt häufig auch die Finanzierungsform, denn in der Regel muss der Kaufpreis durch Rückflüsse aus der Unternehmung verzinst und amortisiert werden. Die Finanzierungsmöglichkeiten wirken so oft auch korrigierend bei zu hohen Preisvorstellungen.

«Zielkonflikt»

Der Unternehmer muss bei der Festlegung des Verkaufspreises Prioritäten setzen. Häufig verfügt der optimale Nachfolger nicht über genügend eigene finanzielle Mittel. Wenn in einer solchen Konstellation eine Lösung gefunden werden soll, muss der Unternehmer beim Kaufpreis einen Kompromiss machen und bei der Finanzierung mithelfen, indem er einen Teil davon als Darlehen stehen lässt.

Potenzielle Käufer, welche über die notwendigen finanziellen Mittel verfügen, haben nicht zwingend nur die zu erwerbende Unternehmung im Fokus. Oft sind es strategische Überlegungen in einem grösseren Zusammenhang, welche ihr Handeln bestimmen. Strategische Investoren sind deshalb häufig bereit, einen höheren Preis zu bezahlen, da die Nutzung von Synergien im Vordergrund steht. Dies ist aber meistens mit einem Verschwinden der Unternehmung verbunden, da diese in eine grössere Organisation des Käufers integriert wird.

In solchen Situationen muss der Unternehmer entscheiden, ob die Verkaufspreisoptimierung oder die Sicherung seines Lebenswerkes erst Priorität genießt.

Zeit für Unternehmens-Fitness nutzen

Im Rahmen der Unternehmensanalyse wird häufig festgestellt, dass wesentliche Voraussetzungen für die erfolgreiche Nachfolgeregelung nicht vorhanden sind, d.h. die Unternehmung ist für diesen Prozess gar nicht fit. Die Unternehmensstrukturen müssen zuerst angepasst bzw. optimiert werden, sei es aus steuerlichen Gründen (stille Reserven, steuerfreier Kapitalgewinn, steueroptimierte Ausschüttungsstrategie), aus finanziellen Gründen (Spaltung betrieblicher, nicht betriebsnotwendiger Teil) oder aus rechtlichen Gründen (falsche Rechtsform). Neben der zeitlichen Dimension (Sperrfristen), ist hier Fachkompetenz gefragt. Falsche oder ungenügende steuerliche und/oder rechtliche Abklärungen können grossen Schaden anrichten. Die Einholung von Steuerrulings schützt vor unangenehmen Überraschungen.

Erfolgreiche Umsetzung

Wenn die wesentlichen Eckdaten verhandelt und Einigkeit zwischen Käufer und Verkäufer erzielt werden konnte, ist die getroffene Regelung vertraglich sauber festzuhalten. Neben dem Kaufvertrag und einem allfälligen Darlehensvertrag ist es empfehlenswert, dass Käufer und Verkäufer für die Übergangsphase auch einen Zusammenarbeitsvertrag abschliessen. Darin sind alle Details geregelt, welche im unternehmerischen Alltag zu Diskussionen und somit zu Unstimmigkeiten führen könnten. Ein solcher Zusammenarbeitsvertrag ist dann am wertvollsten, wenn die Vertragsparteien gar nie darauf zurückkommen müssen. Und falls er doch zum Thema wird, trägt er in der Regel rasch zur Klärung der Situation bei. Der erfahrene externe Berater wird auch die Umsetzungsphase aktiv begleiten und den erfolgreichen Abschluss sicherstellen.

Erfolg ist auch hier kein Zufall

Nachfolgeregelungen sind nicht nur aus fachlicher Sicht komplex, sondern durch die Vielzahl der direkt oder indirekt betroffenen Personen auch aus menschlicher Sicht eine echte Herausforderung. Ein systematisch geplanter und professionell begleiteter Nachfolgeprozess bietet hohe Erfolgsaussichten, denn die erfolgreiche Nachfolgeregelung ist kein Zufall! Die Truvag-Fachleute unterstützen Sie gerne bei der Weitergabe ihres Lebenswerkes. Nutzen Sie unser Know-how und unsere Erfahrung.

Autoren:



Michael Heusser
lic.rer.pol., dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Sursee



René Kaufmann
Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Willisau
Truvag Sursee (ab 01.01.2011)

News in Kürze

Autoren:



Kurt Hummel
Betriebsökonom FH, dipl. Treuhandexperte,
MWST-Experte NDK FH
Truvag Sursee



Otto Muff
dipl. Experte in Rechnungslegung
und Controlling, MWST-Experte NDK FH
Truvag Luzern

MWST-Satzerhöhung per 01.01.2011

Wir haben all unseren Kunden im November ein Merkblatt mit konkreten Handlungsanweisungen für die praktische Umsetzung zugestellt. Bei Fragen helfen Ihnen unser Fachleute gerne weiter.

Rückverteilung der CO₂-Abgabe aus MWST-Sicht

Per 01.07.2010 hat die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) die mehrwertsteuerliche Behandlung der CO₂-Emissionsrechte geregelt. Diese Neuregelung wurde bereits durch die am 24.09.2010 publizierte Praxisänderung ersetzt. Von Bedeutung ist dabei die Verteilung des Abgabeertrages aus der CO₂-Abgabe an weite Kreise der Bevölkerung und der Wirtschaft. Wie das Bundesamt für Umwelt BAFU bekannt gab, wurden im Jahr 2010 erstmals rund CHF 360 Millionen durch die Ausgleichskassen ausbezahlt. Solche Rückerstattungen gelten neu weder als steuerbares Entgelt noch führen sie zu einer Vorsteuerkürzung, obwohl es sich gemäss Mehrwertsteuergesetz um eine Subvention bzw. um einen öffentlich-rechtlichen Beitrag handelt. Die Abgabe ist in der MWST-Abrechnung unter Ziffer 900 zu deklarieren. Dieselben steuerlichen Konsequenzen gelten auch für Unternehmen, welche sich zur Begrenzung von CO₂-Emissionen verpflichtet haben und dafür basierend auf dem CO₂-Gesetz eine Rückerstattung erhalten. Eine Deklaration in der MWST-Abrechnung ist in diesem Fall jedoch nicht notwendig, da es sich um eine Aufwandminderung handelt.

Unternehmens-Identifikationsnummer (UID)

Heute verfügen die öffentlichen Verwaltungen über zahlreiche unterschiedliche Identifikationsnummern für Unternehmen. Dies führt dazu, dass sich die Daten vieler admi-

nistrativer Prozesse nicht koordiniert verwenden lassen. Abhilfe soll mit der einheitlichen Unternehmens-Identifikationsnummer (UID) für alle Unternehmen in der Schweiz geschaffen werden.

Die schweizerische UID wird alle anderen Register-Nummern, wie beispielsweise MWST-, AHV-Abrechnungs-, kantonale Steuer- oder Register-Nummer bei der direkten Bundessteuern oder die Handelsregister-Nummer usw. ersetzen (sie ist jedoch nicht zu verwechseln mit der UID-Nummer im Ausland für die ausländische MWST-Nummer).

Die UID besteht aus 9 Ziffern, wird zufällig zugeteilt und enthält keine Informationen (keine sprechende Nummer). Sie hat das Format CHE-123.456.789 mit dem Zusatz (HR/MWST) für Unternehmen, die im Handels- bzw. Mehrwertsteuer-Register eingetragen sind. Die Einführung der UID ist auf den 01.01.2011 mit einer Übergangsfrist von drei Jahren vorgesehen.



Als Referenzregister dient das Betriebs- und Unternehmensregister (BUR) beim Bundesamt für Statistik (BFS), das mit rund 700'000 Einträgen den grössten Teil der heute bestehenden Unternehmen abdeckt. Darin enthalten sind u. a. auch alle aktiven Unternehmen der Handelsregister und der Mehrwertsteuer.

Die UID-Nummer wird allen Mehrwertsteuerpflichtigen im Verlaufe des 1. Semesters 2011 durch das BFS bekannt gegeben. Bisher nicht mehrwertsteuerpflichtige Unternehmen müssen sich direkt beim BFS informieren. Zwischen 2011 und 2013 darf wahlweise die alte 6-stellige MWST-Nummer oder die neue UID-Nummer verwendet werden. Ab dem 01.01.2014 darf dann für den gesamten Geschäftsverkehr nur noch die UID-Nummer benutzt werden.

Rückblick von Peter Troxler verbunden mit einem herzlichen Dank

An einer Veranstaltung mit angehenden Maturanden fragte mich ein Teilnehmer, wie ich auf meinen Beruf und zu meinem Job bei der Truvag gekommen sei. Spontan meinte ich, es sei eine ganze Reihe von Zufällen gewesen, die meinen Berufsweg prägten. Mit der Pensionierung und dem Übertritt in die 3. Lebensphase komme ich nicht darum herum, nochmals diesen – meistens glücklichen – Zufällen nachzugehen. Sie im Einzelnen aufzuzeigen, ist hier aber nicht der Rahmen.

Vielmehr geht es mir darum, allen, die mich auf meinem Berufsweg begleitet haben, zu danken. Dies ist ein breiter Kreis von Personen, die ich nicht einzeln nennen kann.

Mein erster Dank gehört meiner Frau Hermina und unseren Töchtern, die mir den Spielraum für mein berufliches Wirken gaben und mir den Rücken frei hielten.

Dann sind einige Persönlichkeiten hervorzuheben, welche einen wesentlichen Anteil an der Truvag-Entwicklung und damit an meiner eigenen haben:

- Zuerst Hans Burkart, stets loyal und immer hilfsbereit. Wir verbrachten eine lange gemeinsame Truvag-Zeit, in der wir, vor allem zu Beginn, kleinere Brötchen backen mussten, bis der Erfolg sich einstellte.
- Unser Gründerpräsident Josef Müller, «Knut» genannt, väterlicher Freund, markanter Surseer Stadtpräsident und Politiker alter Schule.
- Alois Ineichen, Aktionär und Verwaltungsrat der ersten Stunde: Dank Alois bin ich 1974 zur Truvag gekommen.
- Der unlängst verstorbene Franz Stöckli, mein persönlicher Förderer und der Visionär mit klaren Vorstellungen zur zukünftigen Rolle, welche die Truvag spielen sollte.
- Gerry Leumann, der mit seinem strategischen Denkansatz die Entwicklung der Truvag langfristig beeinflusste und der Geschäftsleitung dafür den notwendigen Spielraum gab.

Es ist nicht ganz zufällig, dass hier vier frühere Verwaltungsräte namentlich aufgeführt sind. Da zeigt sich die grosse Vertrauensbasis zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung.

Die Liste der Persönlichkeiten ist damit nicht abgeschlossen, sondern die fünf Herren stehen stellvertretend für eine ganze Reihe von Kunden, Freunden, Bekannten, Geschäftspartnern, Aktionären, Kollegen und Mitarbeitenden, etc., die der Truvag über Jahre die Treue hielten und noch immer halten.

Letztendlich sind es die Kunden, die unser Gehalt bezahlen. Ich darf feststellen, dass wir eine grosse Zahl von Kunden noch heute bedienen dürfen, mit denen wir bereits zu Beginn meiner Treuhänderkarriere zusammenarbeiteten. Was gibt es für den Treuhänder schöneres als diese Feststellung! Also herzlichen Dank allen unseren Kunden für ihre Treue und für die jahrelange vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Was ist der Chef ohne tüchtige und motivierte Mitarbeitende? Die Antwort ist klar! Deshalb gehört der Dank ebenso allen Truvägern. Auf ihren unermüdlichen Einsatz durften wir immer zählen. Speziell danke ich den Kollegen im Geschäftsausschuss und in der Geschäftsleitung. Auch hier oder vor allem hier verbindet mich/uns eine jahrelange, mit vielen eine jahrzehntelange offene und kollegiale Zusammenarbeit, die letztendlich den Aufstieg der Truvag vom Kleintreuhänder zur regional führenden Gesellschaft ermöglichte.

Alles in allem: Es waren viele spannende Jahre mit vielen erfreulichen Begegnungen, mit viel Bewegung und positiver Entwicklung. Der Zufall hat es mit mir gut gemeint!

Ich wünsche mir, dass unsere Truvag weiterhin erfolgreich bleibt und hoffe, dass das Truvag-Geschäftsmodell und der Truvag-Geist auch in Zukunft erhalten bleiben. Die Truvag als anerkannte Arbeitgeberin, früher – heute – ein Zufall? – kein Zufall!

Ich danke allen herzlich – und auf Wiedersehen bei anderer Gelegenheit!



Peter Troxler

Eine prägende Persönlichkeit tritt kürzer

Peter Troxler stiess 1974 als junger Betriebswirtschafter zur Truvag. Parallel zu seiner Weiterbildung zum diplomierten Wirtschaftsprüfer baute er in einer ersten Phase die Bereiche Revision und Unternehmensberatung auf. Als Geschäftsführer prägte er über Jahrzehnte die Weiterentwicklung der Truvag zu einer modernen Treuhandgesellschaft mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Nach 23 sehr erfolgreichen Jahren an der Spitze der Truvag gibt er nun per 31.12.2010 seine Führungsfunktion ab. Er wird im 2011 noch für mandatsbezogene Teileinsätze zur Verfügung stehen, bevor er in Pension geht. **Für sein äusserst erfolgreiches Wirken in den vergangenen 37 Jahren danken ihm der Verwaltungsrat, die Aktionäre und die Mitarbeitenden der Truvag ganz herzlich!**

In eigener Sache

Grundlagen für eine effiziente Revision

Die Mehrzahl der Unternehmen schliesst ihr Geschäftsjahr auf den 31. Dezember ab. Mit dem kommenden Jahreswechsel rücken auch die Termine für die Prüfung der Jahresrechnung näher. Damit die Revision möglichst effizient und reibungslos ablaufen kann, helfen die nachfolgenden Empfehlungen.

Die von der Revisionsstelle benötigten Unterlagen können grundsätzlich in drei Kategorien aufgeteilt werden:

- A) Allgemeine Unterlagen
- B) Dauerakten
- C) Dokumentation der Jahresrechnung

A) Allgemeine Unterlagen

Die anfängliche mündliche Information über Besonderheiten, Änderungen, Fortschritte, Probleme oder Neuerungen im Geschäftsjahr bildet eine gute Grundlage für den ersten Überblick. Unterlagen dafür sind zum Beispiel:

- Saldobilanz mit Vorjahreszahlen
- Aufstellung über stille Reserven
- Generalversammlungs-/Verwaltungsrats-Protokolle
- Genehmigtes Budget
- Angaben über die Durchführung einer Risikobeurteilung (sofern notwendig)
- Kontoblätter (allenfalls als pdf oder EDV-Zugriff)
- Berichte externer Spezialisten (Arbeitgeberkontrolle/ MWSt-Revision)

B) Dauerakten

Im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit bestehen auch wichtige Dokumente, die einen längerfristigen Charakter aufweisen, wie zum Beispiel:

- Statuten und Gesellschaftsverträge
- Handelsregisterauszug
- Reglemente
- Darlehens- und Kaufverträge
- Kreditverträge, Ausserbilanzgeschäfte
- Leasingverträge
- Brandversicherungspolizen
- Grundbuchauszüge, Steuerschätzungen
- Aktienbuch / Genossenschafterverzeichnis

C) Dokumentation der Jahresrechnung

Bezüglich der Aktiven ist es wichtig, dass der Bestand, die Werthaltigkeit sowie das Eigentum nachgewiesen werden kann. Dies erfolgt beispielsweise mittels Drittbestätigungen (Bank-/Depotauszug oder Saldobestätigung), Debitoren-/Fälligkeitslisten, Inventarlisten, Anlagebuchhaltung oder Detailunterlagen/Belegkopien. Bei den Passiven ist ebenfalls der Bestand, die Vollständigkeit sowie die Bewertung darzulegen. Dies kann durch Kreditorenlisten, Drittbelege/-bestätigungen oder Detailberechnungen inklusive Belegkopien erfolgen. In Bezug auf die Erfolgsrechnung sind grössere Abweichungen zum Vorjahr/Budget zu kommentieren. Zur Prüfung dienlich sind weiter die Schlussrechnungen der Sozialversicherungen, allfällige Steuerveranlagungen und interne Berichterstattungen. Schlussendlich gilt es auch noch die Angaben im Anhang zu dokumentieren und den Gewinnverwendungsvorschlag vorzulegen.

Fazit

Am einfachsten ist es, wenn die diversen Unterlagen bereits bei der Gesellschaft gesammelt aufbewahrt werden. So empfiehlt es sich einerseits die Dauerakten einheitlich aufzubewahren und andererseits die allgemeinen Unterlagen sowie die Dokumentation der Jahresrechnung konzentriert aufzubewahren. Dies kann beispielsweise in einem Abschlussordner erfolgen, was den Vorteil hat, dass im Folgejahr rasch, übersichtlich und einfach auf die Informationen zugegriffen werden kann, was die Kontinuität bei der Abschlusserstellung unterstützt. Ergänzend empfiehlt es sich, vorgängig von der Revisionsstelle eine Checkliste mit den benötigten Unterlagen zu verlangen.

Autor:



Reto Zellweger
Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag St. Gallen