

Info

truvag

Seite 1

Kauf und Verkauf von Firmen

Seite 4

Sozialversicherungen

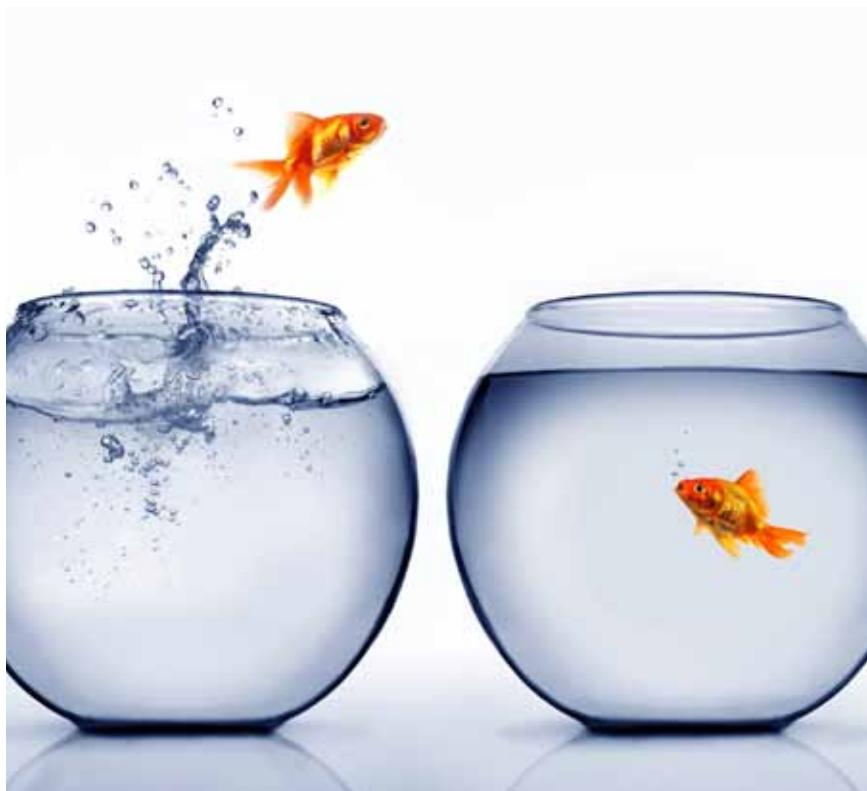
Seite 5

Wertschriftenhandel

Seite 6

Cash is King

Kauf und Verkauf von Firmen



Nicht nur bei Nachfolgeregelungen

Unternehmen werden nicht nur in der Welt der Grosskonzerne gekauft und verkauft – auch bei KMU ist dies ein Thema, und zwar nicht nur im Zusammenhang mit Nachfolgeregelung. Im sich schnell verändernden wirtschaftlichen Umfeld sind auch Inhaber von KMU laufend damit konfrontiert, sich den neuen Marktbedingungen anzupassen. Insbesondere wenn die erforderliche Grösse für die erfolgreiche Positionierung am Markt nicht innert nützlicher Frist erreicht werden kann, sind Unternehmen gezwungen, entweder diesen Prozess durch Unternehmenszüüke zu beschleunigen oder sich unter das Dach eines grösseren Unternehmens zu begeben.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



Eigentums- und Mietwohnungen

Dorfstrasse 32 / 34
6133 Hergiswil bei Willisau

Wohnen Mitten im schönen Hergiswil bei Willisau! Im Wohnquartier «Pfisterhaus» entstehen auf den Herbst 2012 attraktive Eigentums- und Mietwohnungen mit grosszügigen Grundrissen.

Weitere Infos unter:
www.pfisterhaus-hergiswil.ch

Baujahr: 2012
Kontaktperson: stefan.mueller@truvag.ch
Telefon: 041 818 75 31

Mietobjekt



4½-Zimmer-Wohnung

Pannerhofstrasse 14, 6034 Inwil

Die neu gebauten Wohnungen in der Überbauung Pannerhof überzeugen durch grosse und helle Räume. Die moderne und offene Küche lässt keine Wünsche offen. Zwei Nasszellen mit Plattenböden und eigener WM/Tumbler im Hauswirtschaftsraum. Die windgeschützte und nicht einsehbare Loggia lädt zum Verweilen ein und schafft ein grösseres Raumgefühl.

Wohnfläche: 114 m²
Bezugstermin: per sofort oder nach Vereinbarung
Mietzins: CHF 2'390.00 inkl. HNK
Kontaktperson: larissa.fuhrmann@truvag.ch
Telefon: 041 818 78 22

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



Die Zukunft des Unternehmens im Fokus

Der Verkauf oder der Zukauf eines Unternehmens bedeutet ein Strategiewechsel, welcher frühzeitig zu planen und mit Weitsicht umzusetzen ist. Der Prozess eines Unternehmensverkaufs bzw. -kaufs ist aufwendig und dauert in der Regel immer länger, als allgemein angenommen wird. Für den Verkäufer stellt sich dabei die zentrale Frage, an wen er seine Firma, welche ja oft auch sein Lebenswerk darstellt, verkaufen will. Je nach Art des Käufers werden ganz unterschiedliche Ziele erreicht.



a) Strategischer Käufer

Die Käufer dieser Kategorie sind meistens im erweiterten Umfeld des Unternehmens zu finden. Es kann sich dabei um Mitbewerber, Kunden, Lieferanten oder Unternehmen, die an einem neuen Markt, einem Produkt oder an Technologien interessiert sind, handeln. Strategische Käufer sind häufig bereit, die höchsten Preise für ein Unternehmen zu bezahlen. Ihnen geht es nicht nur um den erhaltenen Gegenwert des Unternehmens, sondern um die zukünftige strategische Positionierung, welche durch den Firmenzukauf rascher erreicht werden kann. Dieser Gewinn auf der Zeitachse

rechtfertigt den höheren Kaufpreis. Für das erworbene Unternehmen hat dies in der Regel einschneidende Veränderungen zur Folge, die bis zur Schliessung der Unternehmung gehen können. Mit Kontinuität oder einer Weiterführung der bisherigen Philosophie darf hier nicht gerechnet werden. Es wird nämlich nicht das Unternehmen als solches erworben, sondern es werden Kunden, Marktanteile oder Know-how gekauft.

b) Finanzinvestoren

Finanzinvestoren beteiligen sich in der Regel nur für eine bestimmte Zeit am Unternehmen mit der Zielsetzung, dieses mittelfristig mit einer Wertsteigerung wieder verkaufen zu können. Das Engagement eines Finanzinvestors kann in einer Wachstumsphase sinnvoll sein, da so die Finanzierung sicher gestellt werden kann, ohne dass deswegen die Firmenkultur verändert werden muss. Klar ist in dieser Situation aber auch, dass sich der Finanzinvestor nicht einfach nur an einer positiven Entwicklung freuen will, sondern vom geschaffenen Mehrwert profitieren will, da dies ja sein eigentliches Kerngeschäft darstellt.

c) Verkauf an leitende Mitarbeiter (MBO)

Um Kontinuität innerhalb des Unternehmens zu ermöglichen und die Identität und Eigenständigkeit der Firma zu erhalten, ist der Verkauf an leitende Mitarbeiter (Management-Buy-out, MBO) die naheliegendste Lösung, da familieninterne Nachfolgeregelungen heute oft nicht mehr möglich sind. Ein MBO braucht jedoch Zeit, da im Vorfeld das Unternehmen für die angestrebte Konstellation fit bzw. Verkaufsreif gemacht werden muss. Dabei stellt die Kaufpreisfinanzierung meistens die grösste Herausforderung dar. Dadurch wird die Höhe des Verkaufspreises zwangsläufig limitiert und zudem wird es oft unumgänglich sein, dass sich auch der Verkäufer bei der Finanzierungslösung engagiert.

d) Verkauf an neues Management (MBI)

Eine weitere Möglichkeit ist der Verkauf an ein neues Management (Management-Buy-in, MBI). Da das neue Management die Firma noch nicht kennt, erfordert eine solche Lösung auf beiden Seiten ein hohes Engagement und feines Sensorium für die jeweilige Situation, und zwar sowohl vor wie auch nach der eigentlichen Verkaufstransaktion. Durch ein MBI kommt aber in der Regel neues Know-how und dadurch oft auch ein frischer Wind in die Firma, was für die Weiterentwicklung natürlich sehr wertvoll sein kann. Bezuglich Kaufpreis und Finanzierung sind die gleichen Hürden wie bei einem MBO zu überspringen.

Phasenplan

Der Ablauf eines Unternehmensverkaufs bzw. -kaufs ist komplex und erfordert in vielen Belangen spezielles Fach-

wissen. Es lohnt sich daher, die notwendige Fachkompetenz frühzeitig beizuziehen.

Phase 1: Vorbereitung

Das Unternehmen muss für den Verkauf vorbereitet werden. Neben der Aufbereitung der notwendigen Informationen für eine aussagefähige Verkaufs- und Finanzdokumentation sollte das Unternehmen selbst bereits im Vorfeld in einen verkaufsreifen Zustand gebracht worden sein. Dabei hilft es, das Unternehmen aus Sicht eines möglichen Käufers zu betrachten. So stösst man automatisch auch auf jene Aspekte, die vor der Aufnahme von Verkaufsverhandlungen zu bereinigen sind. Es geht aber nicht nur um rein optische Aspekte, obwohl natürlich ein sauberer Betrieb mit einem aufgeräumten Lager bei jedem potenziellen Käufer einen guten Eindruck hinterlässt.

Phase 2: Verkaufsprozess

Bekanntlich führen viele Wege nach Rom. Auf welchem Weg das Unternehmen verkauft werden soll, muss gut überlegt werden. Meistens erfolgt der eigentliche Verkauf unter Bezug eines externen Beraters. Bei einem geplanten Verkauf besteht immer auch die Gefahr, dass die Verkaufsabsicht vorzeitig publik wird, trotz vereinbarten Geheimhaltungs- und Vertraulichkeitsmassnahmen. Der Verkäufer muss sich in jedem Fall im Klaren sein, dass jeder Kaufinteressent vertrauliche Informationen über die Firma erhält, noch offene Fragen klären und entsprechende Verhandlungen führen will. Es ist deshalb genau abzuschätzen, an wen vertrauliche Informationen abgegeben werden und wer zu Verkaufsverhandlungen begrüßt wird. Abgesehen vom Vertraulichkeitsaspekt ist diese Phase sehr zeit- und kostenintensiv.

Phase 3: Evaluation durch den Käufer

Die ausgewählten potenziellen Käufer wollen nach Abgabe einer unverbindlichen Kaufofferte das Unternehmen vertieft analysieren. Dazu wird in der Regel eine so genannte Due Diligence durch eine externe Beratungsfirma durchgeführt. Es lohnt sich, die notwendigen Unterlagen und Informationen frühzeitig zusammen zu stellen und diese in einem physischen oder heute oft in einem virtuellen Datenraum bereit zu halten. Eine möglichst vollständige Dokumentation des Unternehmens schafft Transparenz und erhöht dadurch das Vertrauen. Dies wirkt sich positiv auf den Verkaufspreis und die Vertragsgestaltung aus.

Phase 4: Vertragsverhandlung und -abschluss

Nach erfolgter Due Diligence ist der potenzielle Käufer in der Lage, eine verbindliche Kaufofferte abzugeben. Diese bildet dann die Basis für detaillierte Vertragsverhandlungen, in die beidseitig alle relevanten Informationen einfließen. Neben dem Aushandeln des eigentlichen Kaufpreises werden viele Nebenabreden vertraglich fixiert. Dabei wird der Käufer



versuchen, durch Gewährleistungsklauseln möglichst viele Risiken auf den Verkäufer abzuwälzen. Je nach Art des Verkaufs wird oft auch geregelt, ob und falls ja in welchem Umfang der bisherige Eigentümer noch in der Firma tätig sein wird.

Steueroptimierte Transaktionsform

Da je nach Transaktionsart und Ausgestaltung des Kaufvertrags unterschiedliche Steuern und Gebühren anfallen können (steuerfreier Kapitalgewinn, indirekte Teilliquidation, Handänderungssteuern, etc.), lohnt es sich, diese durch Spezialisten vorgängig abklären zu lassen und daraus die für beide Seiten optimale Transaktionsstruktur (Share Deal / Asset Deal) zu wählen.

Der Kauf bzw. Verkauf von Firmen ist ein komplexer Prozess, der sowohl aus fachlicher, zeitlicher und psychologischer Sicht für alle Beteiligten sehr anspruchsvoll ist. Eine seriöse Vorbereitung und die Begleitung durch professionelle externe Berater lohnen sich.

Autoren:



lic. rer. pol.
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Sursee



René Kaufmann
Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer
Experte Swiss GAAP FER, zugelassener
Revisionsexperte, Truvag Sursee

Sozialversicherungen – Stolpersteine

Im Zusammenhang mit AHV- und SUVA-Revisionen sehen sich Unternehmer immer wieder mit unliebsamen Nachzahlungen konfrontiert. Nachfolgend schildern wir zwei Fälle, die oft Anlass von Diskussionen und Aufrechnungen geben.

Lohn- versus Dividendenbezüge

Bei einer AHV-Revision stehen die Dividendenbezüge immer mehr im Fokus der Revisoren. Diese prüfen sehr genau, in welchem Verhältnis der Lohnbezug zur Dividende steht und ob der Lohn marktkonform ist. Gerade der letzte Punkt ist schwierig zu beurteilen, wobei ein Branchenvergleich meist klare Anhaltspunkte gibt. Wird der Lohn als zu tief erachtet, wird der so genannte Lohnanteil in der Dividende als Nettolohn qualifiziert und es erfolgt eine Umrechnung in den Bruttolohn. Daher beträgt die Belastung meist über 20%. Da weiter Verzugszinsen belastet werden,



steigt die Gesamtsumme in der Regel erheblich an. Wird eine Dividende ausgeschüttet, was aufgrund der privilegierten Besteuerung durchaus interessant ist, muss das Verhältnis zwischen Lohn und Dividende beachtet werden.

Ermessensleistungen aus Wohlfahrtsfonds – Kehrtwendung bei der AHV-Beitragspflicht

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten, die geprägt sind von Restrukturierungen mit Stellenabbau, braucht es Wohlfahrtsfonds mehr denn je. Wohlfahrtsfonds sind Ausdruck eines sozialen Engagements von Arbeitgebern, indem in guten Zeiten im Interesse der Arbeitnehmenden Vermögen angespart wird, um dieses dann in schwierigen Zeiten für Härtefälle einzusetzen.

In den letzten Jahren war die AHV-Beitragspflicht auf den Ermessensleistungen **(nicht reglementarische Leistun-**

gen) aus solchen patronalen Wohlfahrtfonds ein Dauerthema. Noch im Jahre 2008 entschied das Bundesgericht in einem wegweisenden Urteil, dass solche Ermessensleistungen kein AHV-pflichtiges Entgelt darstellen. Anders im Jahr 2011. Das Bundesgericht führte in einem neuen Urteil aus, dass sämtliche Bezüge des Arbeitnehmers, die wirtschaftlich mit dem Arbeitsverhältnis zusammenhängen, grundsätzlich beitragspflichtiges Einkommen darstellen – darin eingeschlossen Leistungen, die von einem patronalen Wohlfahrtsfonds mit Ermessensleistungen ausgerichtet worden sind.

Bei AHV-Revisionen spielt dieser Entscheid bei Arbeitgebern mit patronalen Wohlfahrtsfonds eine zentrale Rolle. Die AHV-Revisoren suchen ganz gezielt fünf Jahre rückwirkend (gemäß Bundesamt für Sozialversicherungen BSV) nach Leistungen aus Wohlfahrtsfonds, um diese der AHV-Beitragspflicht zu unterstellen. Mit verschiedenen Massnahmen können Überraschungen vermieden werden, wie zum Beispiel:

- Erstellung eines Reglements
- Leistungen weiterhin erbringen und AHV-Beiträge abrechnen
- Leistungen einstellen

Von der AHV-Pflicht befreit sind nur noch die **reglementarischen Leistungen**, auf welche der Begünstigte bei Eintritt des Vorsorgefalls oder bei Auflösung der Vorsorgeeinrichtung Anspruch hat.

Für die Befreiung aus der AHV-Beitragspflicht von Ermessensleistungen aus Wohlfahrtsfonds setzt sich die Vereinigung PatronFonds ein. Es ist zu hoffen, dass das bisher wirkungsvolle System der Wohlfahrtsfonds unter der AHV-Last nicht zusammenbricht.

Autoren:



Urs Koller
Treuhänder FA
Truvag Sursee



Roland Thürig
dipl. Treuhandexperte, dipl. Finanzplanungs-experte, dipl. Bankfachmann
Truvag Sursee

Gewerbsmässiger Wertschriftenhandel

Neues Kreisschreiben

Die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) hat am 27.06.2012 das neue Kreisschreiben zum Thema gewerbsmässiger Wertschriftenhandel veröffentlicht. Dieses soll als Hilfsmittel zur Abgrenzung einer **selbständigen Erwerbstätigkeit** (Quasi-Wertschriftenhandel) von der **privaten Vermögensverwaltung** dienen. Es stützt sich auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtes bis Ende 2011 und betrifft ausschliesslich die Bewirtschaftung eines Wertschriftenportefeuilles.



Abgrenzungsproblematik

Die rechtlichen Grundlagen befinden sich im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) in den Artikeln 16 und 18. Gemäss DBG Art. 16 Abs. 1 sind «alle wiederkehrenden und einmaligen Einkünfte» steuerbar. Mit dieser Generalklausel hat der Gesetzgeber den Grundsatz der Gesamtnein-kommenssteuer festgehalten.

Ausgenommen von der Einkommensbesteuerung sind Einkünfte nur, wenn dies eine ausdrückliche Gesetzesnorm anordnet. Als eine solche Ausnahme erweist sich die Bestimmung von DBG Art. 16 Abs. 3, wonach **Kapitalgewinne** aus der Veräußerung von **Privatvermögen steuerfrei** sind.

Der **Konflikt** besteht nun darin, dass DBG Art. 18 Abs. 1 festhält, dass alle Einkünfte aus einem Handels-, Industrie-, Gewerbe-, Land- und Forstwirtschaftsbetrieb, aus einem freien Beruf sowie aus jeder anderen selbständigen Erwerbstätigkeit steuerbar sind. Zu den **Einkünften aus selbständiger Erwerbstätigkeit** gehören nach DBG Art. 18 Abs.

2 auch alle Kapitalgewinne aus Veräußerung, Verwertung oder buchmässiger Aufwertung von Geschäftsvermögen. Weiter unterliegen solche Kapitalgewinne bei Einkünften aus selbständiger Tätigkeit auch der **AHV-Beitragspflicht**.

Relevante Kriterien

Wenn die nachfolgenden Kriterien kumulativ erfüllt sind, wird von einer privaten Vermögensverwaltung bzw. von **steuerfreien privaten Kapitalgewinnen** ausgegangen:

- Die Haltedauer der Wertschriften beträgt mindestens sechs Monate.
- Das Transaktionsvolumen (Summe aller Käufe und Verkäufe) ist kleiner als der fünffache Bestand der Wertschriften und Guthaben zu Beginn der Steuerperiode.
- Die erzielten Kapitalgewinne sind für die Besteitung des Lebensunterhalts nicht notwendig. Dies ist dann der Fall, wenn die Kapitalgewinne weniger als 50 Prozent des gesamten Reineinkommens betragen.
- Keine Fremdfinanzierung der Wertschriftentransaktionen oder die Vermögenserträge aus Wertschriften sind grösser als die Schuldzinsen.
- Der Kauf und Verkauf von Derivaten dient nur der Absicherung der eigenen Wertschriftenpositionen.

Falls diese Kriterien nicht kumulativ erfüllt sind, kann gewerbsmässiger Wertschriftenhandel vermutet werden. Bei solchen Fällen wird auf Grund der Gesamtheit der Umstände beurteilt, ob **private Vermögensverwaltung** oder **selbständige Erwerbstätigkeit** vorliegt. Dabei ist es jedoch unerheblich, ob die steuerpflichtige Person die Wertschriftengeschäfte selbst oder über einen bevollmächtigten Dritten (Bank, Treuhänder, etc.) abwickelt.

Unsere Fachpersonen sind gerne bereit, die konkrete Situation zu beurteilen oder andere steuerrechtliche Fragen für Sie zu klären.

Autoren:



Georges Felder
dipl. Treuhandexperte
Inhaber Gemeindeschreiberpatent
Truvag Sursee



Stefan Glaus
dipl. Treuhandexperte
Truvag Sursee

Cash is King

Die Liquidität sichert die Zahlungsbereitschaft und damit die Fähigkeit der Unternehmung, jederzeit die fälligen Rechnungen bezahlen zu können. Dies ist für die weitere Existenz eines Unternehmens ganz zentral. Eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung bedeutet nämlich nicht gleichzeitig auch eine hohe Liquidität. So führt der Aufbau von Geschäftsfeldern, neuen Märkten oder Produktionskapazitäten nicht nur zu Sachinvestitionen, sondern auch zur Finanzierung von höheren Beständen bei den Warenvorräten, angefangenen Arbeiten und den Debitoren. In Wachstumsphasen von Unternehmungen wird diesem Effekt oft zu wenig Beachtung geschenkt.

Liquidität als Chefsache

Neben der Budgetierung für das kommende Jahr empfiehlt es sich, auch ein grobes Investitionsbudget über die nächsten Jahre zu erstellen. Aus diesen zwei Planungsinstrumenten kann ein Liquiditätsplan abgeleitet werden. Dieser sollte die nächsten 12 Monate beinhalten und monatlich aufgrund der neusten Erkenntnisse aktualisiert werden.

Bilanzorientierte Liquiditätskennzahlen

Banken und wichtige Geschäftspartner verlangen oftmals Einsicht in die Jahresrechnung. Für sie ist es unter anderem wichtig, dass die Firma jederzeit ihren finanziellen Verpflichtungen mit der vorhandenen Liquidität nachkommen kann. Dazu werden die vorhandenen Vermögenswerte und Schulden hinsichtlich Höhe und Fälligkeit einander gegenübergestellt. Die goldene Finanzierungsregel besagt, dass langfristig gebundenes Vermögen stets mit langfristigem Kapital finanziert werden sollte.

Die Liquiditätsgrade 1 bis 3 gehören zu den klassischen Kennzahlen. Dabei muss der Liquiditätsgrad umso höher sein, je länger der Zeitraum bis zur Realisierung der im Zähler genannten Vermögenspositionen ausfällt. Der **Liquiditätsgrad 1** zeigt die aktuelle Zahlungsfähigkeit und sollte im Verhältnis zu den kurzfristigen Schulden mindestens 20 % betragen. Der **Liquiditätsgrad 2** setzt die sofort verfügbaren Mittel sowie die kurzfristigen Forderungen ins Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Dieser Wert sollte deutlich über 100 % liegen. Der **Liquiditätsgrad 3** setzt das Umlaufvermögen den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber und sollte über 200 % liegen.

Weitere Rückschlüsse auf die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens können aus dem Debitorenziel (durchschnitt-

liche Zeit, zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang) sowie der durchschnittlichen Lagerdauer (je kürzer desto besser) gezogen werden.

Verbesserungspotenzial

Eine aktive **Debitorenbewirtschaftung** steigert die Liquidität. Sie beginnt bereits beim Verkauf (z.B. Abklärung Bonität), beinhaltet eine rasche Rechnungsstellung und kurze Mahnzyklen. Bei grösseren respektive über eine längere Zeit dauernden Aufträgen sollten Anzahlungen oder Sicherheiten vereinbart werden.

Das **Warenlager** spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Es sollte sich regelmässig erneuern und knapp bemessen sein. Durch Inventuren sollten Ladenhüter ermittelt und rasch liquidiert werden. Sinnvoll ist auch eine auf Absatzprognosen abgestützte Bedarfs- und Bestellplanung.

Dank einer guten Zahlungsbereitschaft können **Zahlungskonditionen bei Lieferanten** genutzt werden (Skontoabzüge).

Die **Liquiditätsplanung** soll aufzeigen, ob und in welchem Zeitpunkt zusätzliche flüssige Mittel benötigt werden. In diesem Fall sollte die Beschaffung frühzeitig angegangen werden, da so die Chance auf einen Kredit zu vernünftigen Konditionen viel grösser ist, als wenn man bereits mit Liquiditätsproblemen kämpft.

Fazit

Kennzahlen zeigen die Liquiditätssituation zu einem bestimmten Stichtag und können durch bilanzpolitische Massnahmen beeinflusst werden. Zur Sicherstellung der Liquidität bzw. des Handlungsspielraumes ist eine rollende Liquiditätsplanung ein unerlässliches Instrument für die Geschäftsführung.

Autor:



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