



«Meine Tage sind lang, doch ich bin mit Leib und Seele Koch und Unternehmer»

SIMON TANNER,
GASTROUNTERNEHMER IN LUZERN



KMU-HOLDING Sind die Privilegien wirklich abgeschafft? **NACHFOLGE** Von Käuferholding bis Firmenverkauf **INNOVATION** Food Sharing chez Simon Tanner **ANGETROFFEN** Klein, aber oho: Atelier Margrit in Thun **NACHWUCHSFÖRDERUNG** Chantal Steiner bildet sich zur Treuhänderin weiter **FUN FACTS** Spannendes aus der Welt der Zahlen

«Mit Verstand von Herzen – Treuhand Marugg + Imsand AG»



«Ich bereue nichts im
Leben – ausser dem, was
ich nicht getan habe»*

*Coco Chanel (1883–1971)
gründete Anfang der 1910er Jah-
re das Modehaus Chanel und prägte
die Modegeschichte. Vor 100 Jahren
kreierte sie das «kleine Schwarze»,
das noch immer den Klassiker in der
Damenmode darstellt.

Was immer Sie tun – wir unterstützen Sie dabei! Unsere Dienstleistungen: Firmengründung, Steuerberatung, Rechnungswesen, Personaladministration, internationale Geschäfte, Wirtschaftsprüfung, Schuldensanierung, Immobilien, Unternehmensberatung, Nachfolgeregelung und Erbschaft.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie persönlich.

BRIG-GLIS
Gstipfstrasse 6
3902 Brig-Glis
info@trmi.ch
027 922 29 49

BADEN
Rathausgasse 5
5401 Baden
baden@trmi.ch
056 225 03 03

CHUR
Bahnhofstrasse 8
7000 Chur
chur@trmi.ch
081 416 18 18

SUSTEN
Sustenstrasse 3
3952 Susten
susten@trmi.ch
027 473 30 32

THUN
Bälliz 40
3600 Thun
thun@trmi.ch
033 553 01 41

ZUG
Grienbachstrasse 17
6300 Zug
zug@trmi.ch
041 712 27 42

www.trmi.ch

einstieg

→ Der Nachfolgestau in der KMU-Landschaft Schweiz ist ein allseits bekanntes Phänomen. Bei über 90'000 kleinen und mittleren Unternehmen steht ein Generationenwechsel bevor, doch die Nachfolge fehlt. Besonders betroffen sind Klein- und Kleinstunternehmen.

Die Zahlen zeigen: Für das eigene Unternehmen eine geeignete Nachfolge zu finden, gestaltet sich nicht immer einfach. Während es früher üblich war, dass Sohn oder Tochter die Firma übernehmen, geht der Nachwuchs heute seinen eigenen beruflichen Weg. Und stellt vielleicht ein eigenes Start-up auf die Beine –

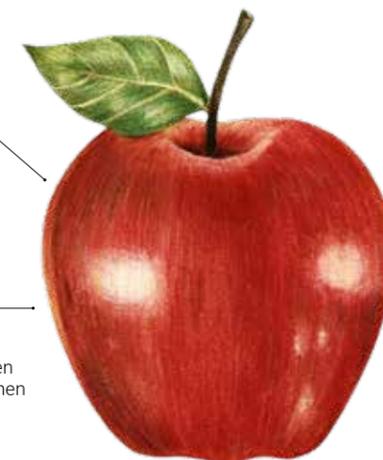


«Auch wenn längst
nicht alle Start-ups die
ersten Jahre überleben,
so deutet die Lust am
Unternehmertum auf
eine anhaltend hohe
Innovationskraft hin»*

*CHRISTOPH IMSAND, Gründer und Mitinhaber
der Treuhand Marugg + Imsand AG

schliesslich sind Pioniergeist und Risikobereitschaft hierzulande ungebrochen: So wurden auch in den Krisenjahren 2021 und 2022 viele neue Firmen gegründet. Und auch wenn längst nicht alle Start-ups die ersten Jahre überleben, so deutet die Lust am Unternehmertum auf eine anhaltend hohe Innovationskraft hin.

Ob ein Unternehmen gegründet, neu strukturiert oder verkauft werden soll, immer mit im Boot ist das Treuhandbüro: Mit Freude begleiten wir KMU von der Gründung bis zum Generationenwechsel – sei dieser ein Verkauf, ein Management-Buy-out oder eben doch der berühmte Apfel, der nicht weit vom Stamm fällt.



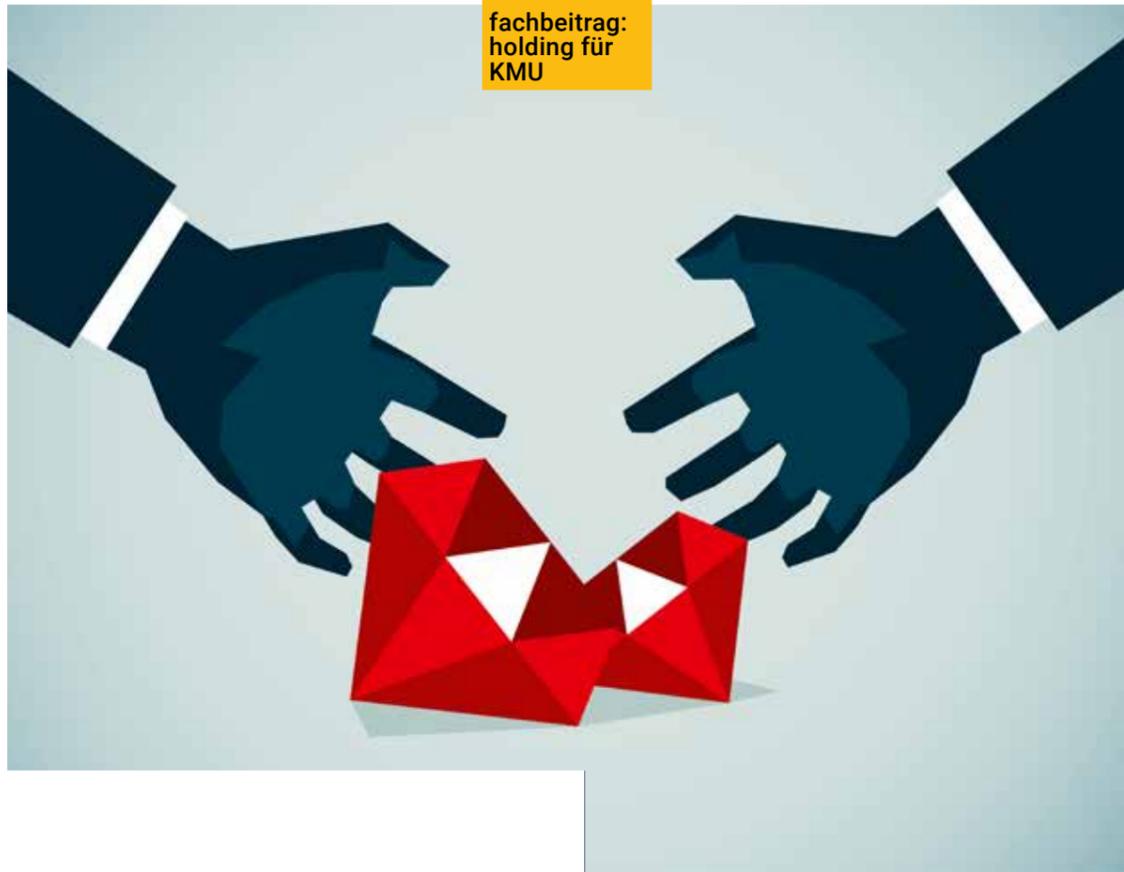
**schmankerl
DER APFEL FÄLLT
NICHT WEIT
VOM STAMM!**

Die Redewendung beschreibt metaphorisch, dass die Kinder es in vielem ihren Eltern gleich-tun. Schliesslich haben sie dieselben Gene und entstammen dem gleichen sozialen Umfeld.

Vor 12'000 Jahren ass man in Asien bereits Äpfel. Vor etwa 2000 Jahren brachten dann die Römer erste Äpfel zu uns und begannen sie zu kultivieren.

140'000 Tonnen
Äpfel werden jährlich in der Schweiz konsumiert. Das sind rund 16 Kilogramm Äpfel pro Nase.

Über 500 verschiedene Apfelsorten kennt man in der Schweiz. Viele von ihnen sind sehr selten und gedeihen nur an wenigen Orten.



«Mit einer Holding kann das operative Geschäft vom Ersparten und von betriebsfremdem Vermögen getrennt werden»*



*HANS MARUGG

Hans Marugg ist Gründer und Mitinhaber der Treuhand Marugg + Imsand AG. Seine Passion ist das Generieren von Kundennutzen. Er verfügt über langjährige Treuhand Erfahrung und beschäftigt sich im Speziellen mit Umstrukturierungen und Nachfolgeprojekten inklusive Fokus auf eine nachhaltige Steueroptimierung. Sein Grundsatz lautet: «Jede Lösung soll auf den betriebswirtschaftlichen und persönlichen Bedürfnissen, Prämissen und Prioritäten basieren. Darauf aufbauend ist die Finanzarchitektur zu bestimmen, dabei soll die Steuerlast nachhaltig und planbar so klein wie möglich sein.»

In der breiten Öffentlichkeit, jedoch auch in weiten Teilen der Schweizer KMU-Landschaft, herrscht die Auffassung vor, dass die Abschaffung des sogenannten Holdingprivilegs im Rahmen der Abstimmung der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) vom Mai 2019 gleichbedeutend mit dem Ende der Vorzüge und des Sinnes für Schweizer KMU-Holdings ist. Stimmt dieses Grundgefühl? Mitnichten, die Holding für Schweizer KMU ist aktueller denn je. Lassen Sie sich in der Folge überzeugen, dass Sinn, Zweck und Nutzen vollumfänglich erhalten bleiben.

WAS HAT SICH GEÄNDERT? Vorweg gilt es zu klären, warum die Grundhaltung vorherrscht, dass der Nutzen einer Holding abgeschafft wurde. Im Rahmen der Abstimmung – und der damit verbundenen neuen Gesetzestexte – gibt es tatsächlich eine Abschaffung zahlreicher Privilegien. Diese betreffen jedoch weitgehend ausländisch beherrschte Konzerne. Die neue Gesetzesgrundlage will ein Angleichen der Spielregeln an die länderübergreifenden Standards, das heisst, das Abschaffen der Ungleichbehandlung von ausländischen und inländischen Gesellschaften. Die verlangte Gleichstellung für alle Gesellschaften bringt es mit sich, dass sich die Konditionen für die KMU-Landschaft konkret und messbar verbessert haben und dass die ausländischen Gesellschaften einen höheren Obolus zu leisten haben.

Die Folge der neuen gesetzlichen Grundlagen ist, dass die Gewinnsteuersätze für operative Gesellschaften neu für alle gleich sind und für die KMU in allen Kantonen reduziert werden. Ein echter Gewinn für alle KMU.

WANN IST EINE HOLDING SINNVOLL? Die holdingspezifischen Bestimmungen der Schweiz sind nun OECD-konform, haben jedoch – wie für die Schweiz typisch – von Kanton zu Kanton im Detail eigene Ausgestaltungen. Einzelne Kantone nutzen die Gelegenheit, um ihre Standortvorteile zu festigen oder gar auszubauen. Dadurch wird die Standortwahl für eine Holding wesentlich bedeutender.

DESHALB IST DAS GRÜNDEN EINER HOLDING SINNVOLL – HEUTE WIE GESTERN:

- Mit einer Holding kann das operative Geschäft vom Ersparten und von betriebsfremdem Vermögen getrennt werden.
- Dank einer Holding können risikoaffine Geschäftsbereiche eigenständig geführt und dennoch einheitlich finanziert werden.
- Eine Holding soll sich über die Jahre zu einer 4. Säule für die Unternehmerfamilie entwickeln, indem die erzielten Gewinne thesauriert und angelegt werden können, bis sie dann im Rentenalter bedarfsgerecht, in Form von Dividenden, der Unternehmerfamilie als Zusatzrente zufließen können.
- Eine Holding kann bei nachhaltig erfolgreichem Wirtschaften durchaus zu einer Familienbank werden und sukzessive die Bankdarlehen in den Gesellschaften wie auch die private Hypothek ablösen.
- Eine Holding ist oftmals das ideale Gefäss für einen Firmenkauf. Gerne verweise ich hier auf den Artikel von Jean-Christoph Lehner auf Seite 12.
- Eine Holding ist Grundlage und Voraussetzung für steuerneutrale Umstrukturierungen in der eigenen Unternehmenswelt. Es soll das Ziel eines jeden Unternehmers sein, mit seinem Geld so lange wie möglich steuerneutral wirtschaften zu können, ganz nach dem Motto: «Wer die Pflicht hat, Steuern zu bezahlen, hat das Recht, Steuern zu sparen.»
- Eine Holding hilft, eine operative Gesellschaft schlank zu halten und so im Rahmen der Nachfolge zahlbar zu machen und gleichzeitig den Wert der operativen Erfolgsfaktoren auch in Geld ummünzen zu können. Ohne Holding eignet sich die operative Firma dank der jährlichen Gewinne Reserven an, die sie schwer und unverkäuflich machen. Wer will schon Geld ausgeben, um un versteuertes Geld zu kaufen?

Die Fülle der Vorteile zeigt, dass die Holding in allererster Linie ein Gestaltungsinstrument und Grundlage einer massgeschneiderten Finanzarchitektur ist. Die steuerlichen Vorteile sind dabei ein dankbarer Nebeneffekt. Konkret hilft die Holding, den Besteuerungszeitpunkt selbst bestimmen zu können! Die direkten Steuereinsparungen, namentlich bei der Kapitalsteuer, decken die Mehrkosten, die das Halten einer zusätzlichen Gesellschaft mit sich bringen. Das Bestimmen des Besteuerungszeitpunktes wird gerne unterschätzt. Wenn eine Holding als 4. Säule oder Bank fungiert, dann geht es oft um mehrere Jahrzehnte, um welche der Mittelabfluss von Steuerzahlungen verschoben wird.

WAS IST DIE KEHRSEITE? EINE HOLDING KANN AUCH NACHTEILE MIT SICH BRINGEN:

- Als eigentlicher Nachteil ist der Verlust des steuerfreien Kapitalgewinnes zu nennen. Gewinne aus dem Verkauf von Beteiligungen (Aktien) im Privatvermögen können, wie allseits bekannt, in den meisten Fällen steuerfrei vereinnahmt werden. Bringe ich nun meine Beteiligung in eine Holding ein und verkaufe später eine der operativen Firmen, so entsteht neu der Gewinn in der Holding. Für die Holding selbst bleibt der Verkauf ebenfalls steuerfrei. Wenn die Verkaufsgewinne als Dividenden ausgeschüttet werden, sind diese privat als Vermögensertrag privilegiert zu versteuern. Dabei gilt es zu prüfen, ob der Verkaufserlös infolge betriebsfremder Vermögenswerte (Cash, Immobilien, etc.) in einer Nettobetrachtung tatsächlich höher ist.
- Als möglicher Nachteil ist das Verwalten eines zusätzlichen Firmengefässes zu erwähnen. Je nach Organisation und Ordnungsflair stellt dies einen unwesentlichen Punkt dar, da eine Holding selbstredend wenig Geschäftstransaktionen tätigt.
- Die Bündelung eines Teils des Familienvermögens in einer Holding kann im Rahmen einer Erbteilung Fluch oder Segen sein.

FAZIT Zusammenfassend zeigt sich, dass die KMU-Landschaft mit den neuen gesetzlichen Bestimmungen gemäss der STAF an Vorteilen und Attraktivität gewonnen hat und die Holding uns allen als Dreh- und Angelpunkt einer gewinnbringenden Finanzarchitektur erhalten bleibt.



RECHNUNGSWESEN
Chantal erfasst und kontrolliert Buchhaltungen und erstellt Zwischen- sowie Jahresabschlüsse für ihre Kundschaft. Auch das Erstellen von MWST-Abrechnungen gehört dazu.



PERSONALADMINISTRATION
Neben der Buchhaltung übernimmt Chantal auch Aufgaben rund ums Personalwesen, unter anderem die monatlichen Lohnabrechnungen oder Anmeldungen und Abrechnungen bei den Sozialkassen.



STEUERBERATUNG
Chantal erstellt für ihre Kundschaft die Steuererklärung und zeigt auf, wie Steuern mit der richtigen Strategie optimiert werden können.

«Treuhand sind alles andere als langweilige Zahlenjongleure»*

Bei Treuhand Marugg + Imsand AG hat Chantal Steiner, 29, mit einem Praktikum gestartet. Heute arbeitet sie als Sachbearbeiterin in der Niederlassung Baden und bildet sich zurzeit zur Treuhänderin weiter.

«One team, one spirit»: So beschreibt Chantal Steiner die Stimmung in ihrem Team. «Wir ziehen alle am gleichen Strang, um für unsere Kunden den besten Nutzen zu erzielen. Das gelingt, indem wir uns standortübergreifend unterstützen und ergänzen. Ich schätze diese familiäre Unternehmenskultur sehr», sagt die junge Betriebsökonomin, die seit Dezember 2018 bei Treuhand Marugg + Imsand AG in Baden tätig ist. Teamspirit liegt Chantal, die bis vor wenigen Jahren Mitglied des Karate-Nationalkaders war, im Blut: Die gebürtige Walliserin hat nicht nur den 3. Dan (Schwarzgurt) und unterrichtet in ihrer Freizeit Karate, sie geht auch regelmässig ins Fitnesscenter und spielte bis vor Kurzem in einer Regionalliga im Wallis Fussball. Wie landet eine solche Sportskanone ausgerechnet in einem Treuhandbüro?



***CHANTAL STEINER** (Jg. 1993) absolvierte während ihres Studiums in Betriebsökonomie an der Fachhochschule Bern ein Praktikum bei der Treuhand Marugg + Imsand AG und ist seit Dezember 2018 als Sachbearbeiterin am Standort Baden angestellt. Sie befindet sich in Ausbildung zur Treuhänderin mit eidg. Fachausweis.

«Ich bin ein absoluter Zahlenmensch, zuverlässig, kontaktfreudig und gehe analytisch an ein Problem heran. Ausserdem arbeite ich gerne selbstständig und exakt. Das sind die idealen Voraussetzungen für meinen Beruf», sagt sie und lacht. Und: «Bei Treuhand denken die meisten nur an Buchhaltung, dabei ist es viel mehr als das. Auch ich war, als ich bei Marugg + Imsand startete, von der Vielfalt des Berufs überrascht.» Treuhänderinnen und Treuhänder seien alles andere als langweilige Zahlenjongleure, sondern vielmehr Generalisten. «KMU wollen heute eine Beratung von A bis Z und alles aus einer Hand. Sie suchen Rat bei allen betriebswirtschaftlichen Fragen, in finanziellen, steuerlichen und versicherungstechnischen Belangen. Das macht diesen Beruf so abwechslungsreich.»

Dass sie als Betriebsökonomin nun die Weiterbildung zur Treuhänderin mit eidgenössischem Fachausweis absolviert, sieht Chantal als Gelegenheit, ihr Wissen zu vertiefen und in der Praxis umzusetzen. 2024 wird sie die Prüfung abschliessen und später vielleicht das Diplom als Treuhandexpertin in Angriff nehmen. Eines ist sicher: Treuhand ist – und bleibt – genau ihr Ding.



Wer durch die Thuner Altstadt schlendert, kommt unweigerlich am «Atelier Margrit» vorbei: Pascal Eichenbergers Siebdruckerei ist so klein wie fein.

«Ich bediene gerade mein Siebdruck-Karussell: Damit kann ich bis zu vier Farben in einem Durchgang auf ein T-Shirt auftragen. Wenn der Stoff schwarz ist, so wie hier, muss ich jede Farbe zweimal auftragen. Nach jedem Durchgang lasse ich die Farbe antrocknen, und am Schluss geht das Shirt in den Tunneltrockner. Hier verdunstet der Wasseranteil der Farben, es bleiben nur noch die Farbpigmente übrig – voilà! Du merkst: Wenn der Trockner läuft, wird's in meinem Atelier ziemlich heiss. Jetzt im Winter ist das angenehm, denn eine richtige Heizung gibt's in diesem alten Haus nicht. Mein Atelier befindet sich in einer Liegenschaft, die meinen Grosseltern gehört hat. Mein Grossvater hat hier als Sattler gearbeitet, und es befindet sich noch fast alles im Originalzustand. Die Toilette ist auf dem Bal-

MEILEN-STEINE ATELIER MARGRIT

2008 – 2011 Zweitausbildung zum Polygrafen und Weiterbildung in Siebdruck
2015 Gründung Atelier Margrit in Thun, zunächst als Hobby und später als Einzelirma im Nebenerwerb
2018 Eröffnung eines kleinen Coworking Space im gleichen Gebäude
2018 Erster grösserer Auftrag für Ted X Bern
2021 Volle Selbstständigkeit als Siebdrucker/Polygraf

«Meine Kunden wollen langlebige, nachhaltig hergestellte Produkte»*

***PASCAL EICHENBERGER** (Jg. 1986) ist gelernter Optiker und Polygraf. Mit seinem «Atelier Margrit – Herzblut und Siebdruck» in Thun (BE) ist er seit 2021 Kunde der Treuhand Marugg + Imsand AG.



Taschen

Papier

Bekleidung

kon, und eine Waschküche gibt's nur im 3. Stock. Um meine Siebe zu reinigen, steige ich also täglich jede Menge Treppenstufen hoch und runter.

Ich bedrucke vor allem Stofftaschen, T-Shirts, Hoodies und Postkarten – alles von Hand und mit viel Herzblut. Mein bisher grösster Auftrag waren 1'200 Shirts für die Nacht der Forschung der Uni Bern. Merchandise-Artikel für Veranstalter, Bands und kleine Betriebe sind typische Aufträge. Meine Kunden wollen langlebige und nachhaltig hergestellte Produkte. Ich nutze möglichst immer wasserbasierte Farben, die sind lösungsmittelfrei. Die Textilien haben ein Öko- und meist auch ein soziales Gütesiegel.

Im Atelier Margrit biete ich auch Workshops, zum Beispiel für Firmen und Schulen. Es ist schön, etwas mit den Händen zu machen – gerade für Leute, die sonst im Büro arbeiten. Bevor ich mein Siebdruck-Atelier eröffnet habe, sass ich als Polygraf selbst den ganzen Tag am Schreibtisch. Der Siebdruck war anfangs ein Hobby und später dann ein Nebenerwerb. Seit Januar 2021 stehe ich auf eigenen Füßen – und ich liebe es!»



Der Stilmix im FED ist einmalig. Man fühlt sich auf Anhieb wohl und geniesst den Abend in geselliger Runde.

«Ich möchte, dass die Leute sagen: Komm, wir gehen zu Simon und nicht einfach ins Resti»*

Wer heute ein Restaurant eröffnet, muss nicht nur mutig und überdurchschnittlich leistungsbereit sein. Ebenso wichtig sind fundierte Marktkenntnisse, gepaart mit Kreativität. Simon Tanner, Chef des FED in Luzern, hat davon jede Menge.

➔ **«NORMAL GETS YOU NOWHERE»:** Die orange Neonschrift an der Backsteinwand wirft warmes Licht in den Raum. Darin reihen sich dunkle Holztische und lederbezogene Stühle aneinander. Unverputzte Wände, farbige Tapeten, eine Galerie aus massiven Stahlträgern, hellen und dunklen Holzböden sowie eine Bar aus grünen Kacheln bilden einen gewagten und trotzdem stimmigen Stil-Mix.

Im Luzerner Restaurant FED ist eben nichts Durchschnitt – weder die Einrichtung noch das Essen. «Bei uns isst man nicht einfach ein Gericht, sondern bestellt zusammen und teilt die Speisen», erklärt Wirt Simon Tanner. Food Sharing nennt sich dieses innovative Konzept, das bereits in zahlreichen Metropolen weltweit Gaumen und Herzen erfreut.

KULINARISCH UM DEN GLOBUS «Hier kannst du ausprobieren und musst dich nicht auf ein einzelnes Gericht festlegen. Du begibst dich auf eine Geschmacksreise, die all deine Sinne anspricht», fasst Simon Tanner die Idee zusammen. Doch wie sieht so eine Reise konkret aus? «Das können unsere Gäste selbst bestimmen: Die Häppchen entspringen der europäischen, asiatischen, südamerikanischen sowie der afrikanischen Küche – und wir ändern die Karte laufend.»

Klassisch seien drei Runden salzig, gefolgt von einer Runde süß. «Uns geht es nicht nur um gute Speisen: Diese Art des Essens fördert die gesellige Runde sowie das gemeinsame Erlebnis.» Und für Simon Tanner ebenfalls wichtig: «Im FED isst man ohne Schnickschnack, und von den Speisen wird man satt.» Dieses Motto passt zum Namen des Restaurants, einer Wortschöpfung aus dem englischen Ausdruck «to be fed and watered».

ERSCHWERTER START Das im Frühling 2021 eröffnete FED hat sich in Luzern schnell einen Namen gemacht und erfreut sich bereits einer grossen Stammkundschaft. Dabei verlief der

Start alles andere als einfach: «Kurz nachdem wir den 10-Jahres-Pachtvertrag für die Räumlichkeiten unterschrieben hatten, brach die Corona-Pandemie aus. Da haben wir zuerst einmal leer geschluckt», erinnert sich Simon Tanner.

Es sei eine ungewisse Zeit gewesen und aufgrund eines Baustopps verzögerte sich die Eröffnung auch noch. «Im Nachhinein war dies allerdings fast schon ein Glücksfall, denn zuvor befand sich die Schweizer Gastronomie im Lockdown.» Bei der Eröffnung am 21. Mai 2021 hätten die Gäste dann nur draussen bedient werden dürfen. «Danach lockerten sich die Corona-Bestimmungen allmählich und wir konnten voll durchstarten.»

IMMER BEIM GAST Das FED ist von Mittwoch bis Sonntag offen und bietet unter der Woche zusätzlich Mittagsmenus. An all diesen Tagen steht Simon Tanner selbst in der Küche: «Ein Unternehmer muss in seinem Betrieb präsent sein. Einen Küchenchef einstellen und nur noch führen, das funktioniert in meinen Augen nicht.» Denn das Wichtigste in einem Restaurant sei das Essen. Als Chef müsse man wissen, was bei den Gästen ankommt, und ein Wirt müsse sich zeigen. «Ich möchte, dass die Leute sagen: «Komm, wir gehen zu Simon – nicht einfach ins FED oder ins Resti.»

ESSEN IM RHYTHMUS DER NATUR Simon Tanner und sein Team kochen so weit wie möglich mit Produkten, die aus umliegenden Bauernhöfen und Betrieben stammen.

Das Fleisch kommt immer aus der Schweiz. «Doch wir bieten auch Gerichte mit Meerfischen oder Meeresfrüchten an. Diese kaufen wir von einem Händler, zu dem wir einen guten Kontakt pflegen.»

Wer auf diesem Niveau kochen will, muss spontan sein: «Gute Lebensmittel sind nicht einfach da. Sie stammen aus der Natur und die hat ihren eigenen Rhythmus.» Wie zum Beispiel der Kaiserling: «Dieser Pilz ist nur ein- bis zweimal pro Jahr erhältlich. Man muss also sofort zugreifen, wenn er angeboten wird. Wir wissen daher am Vorabend nicht immer, was wir am anderen Tag alles kochen werden – und richten uns nach dem Angebot.»

*SIMON TANNER: vom Kochlehrling zum erfolgreichen Gastro-Unternehmer

Simon Tanner, Jg. 1988, startete seine Gastro-Karriere mit einer Kochlehre im berühmten Luzerner Hotel Schweizerhof. Anschliessend sammelte er Erfahrungen in der Schweizer Spitzengastronomie und in Thailand. 2013 stieg er als Partner beim Luzerner Kaffeehaus Bar und Bistro Alpineum als Teilhaber ein, 2014 gründeten die Partner zusätzlich die Gelateria dell' Alpi. 2021 folgte das Restaurant FED, das Simon Tanner operativ führt. Simon Tanner ist seit 2013 Kunde der Treuhand Marugg + Imsand AG.





kundenstory:
innovation



Im FED probiert man häppchenweise aus, begibt sich auf eine Geschmacksreise, die alle Sinne anspricht.

welt der
zahlen



Zwei plus zwei – nach Adam Ries sind das vier. Das weiss doch jedes Kind! Aber wer weiss, wer Adam Ries ist?*

*Adam Ries (oft auch Adam Riese) war ein deutscher Rechenmeister. Er lebte im 16. Jahrhundert und schrieb mehrere Lehrbücher über das Rechnen. Aussergewöhnlich für diese Zeit war, dass Adam Ries seine Lehrbücher in deutscher und nicht wie üblich in lateinischer Sprache schrieb. Dadurch erreichte er einen grossen Leserkreis – sein Standardwerk wurde 120-mal aufgelegt und noch im folgenden Jahrhundert verwendet. In seinen Büchern verwendete er konsequent indisch-arabische Zahlensymbole anstelle der damals ebenfalls gebräuchlichen römischen und half damit, die Mathematik zu vereinfachen. Es verwundert daher nicht, dass sich sein Name in der Redewendung «nach Adam Ries» verewigt hat.

EIN KOCH MUSS IN DER KÜCHE STEHEN Gastro-Unternehmer dürfen Arbeit nicht scheuen: Oft beginnt Simon Tanner schon um 7 Uhr morgens, um administrative Arbeiten zu erledigen und den Tag zu planen. «Zwischen 9 und 14 Uhr stehe ich dann in der Küche und am Abend wieder bis Mitternacht. Meine Tage sind lang, doch ich bin mit Leib und Seele Koch und Unternehmer.»

Umso wichtiger ist es, dass Simon Tanner sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann: aufs Essen und seine Gäste. «Möglich ist das nur mit einem Team, welches mir im administrativen Bereich den Rücken freihält.» Ein Restaurant sei ein komplexer Betrieb mit vielschichtigen Aufgabenbereichen. So gelte es, Dienstpläne zu erstellen, Löhne zu zahlen und fast jeden Tag neu einzukaufen. «Es ist ein Riesenaufwand, wir machen jeden Monat unzählige Buchungen verschiedenster Art.»

DAS FED WAR KEIN SCHNELLSCHUSS Ein zuverlässiges Treuhandbüro sei daher Gold wert. «Es geht dabei um viel mehr als nur um Abschlüsse: Man zeigt uns laufend, wo wir optimieren können, warnt uns frühzeitig vor Kostenfallen und berät uns zu allen wirtschaftlichen Fragen.» Oft sei das Treuhandbüro die ers-

te Anlaufstelle. «Wir kennen das Marktumfeld in Luzern gut und können auf unsere langjährigen Erfahrungen mit unseren beiden anderen Betrieben, dem Kaffeehaus Bar und Bistro Alpineum und der Gelateria dell' Alpi, zurückgreifen», sagt Simon Tanner. Trotzdem haben Simon Tanner und seine Partner das FED nicht bloss aus einem Gefühl heraus eröffnet. «Wir waren von der Sache zwar voll und ganz überzeugt, haben aber trotzdem eine detaillierte Marktanalyse und Forecast-Bilanzen erstellen lassen.» So zeigte sich auch auf dem Papier, dass das ungewöhnliche Gastro-Konzept des FED aufgeht – und nicht ins «Nowhere» führen wird.



RESTAURANT FED: kreative Küche und innovatives Food-Sharing-Konzept

Das trendige Restaurant befindet sich mitten in Luzern an der Pilatusstrasse 46. Zusammen mit 17 Mitarbeitenden bewirbt Simon Tanner bis zu 70 Gäste im Innenbereich und 60 auf der Terrasse. Die kreativen Gerichte geniesst man vorzugsweise als Food-Sharing zusammen mit Freunden. So lassen sich zahlreiche Köstlichkeiten aus aller Welt in einem einzigartigen Ambiente geniessen.

52.6
PROZENT

So hoch sind die jährlichen Abgaben auf das Einkommen in Belgien (Einkommenssteuer und Sozialabgaben für normalverdienende, ledige Arbeitnehmende) – ein zweifelhafter Weltrekord. In der Schweiz sind es durchschnittlich 22.8 %.

100
MILLIARDEN MAL
WENIGER WERT

Am 1. Juli 1914 entsprach der Wert einer Papiermark jenem einer Goldmark. Neun Jahre später, am 3. November 1923, war der Wert einer Papiermark 100 Milliarden mal kleiner als jener der Goldmark (deren Preis in etwa stabil blieb). Die deutsche Inflation Anfang des letzten Jahrhunderts war die grösste Geldentwertung, die es in Industrienationen jemals gab.

146.1
MILLIARDEN
FRANKEN

So hoch sind die staatlichen Steuereinnahmen der Schweiz. Der grösste Teil dieses Geldes wird für die soziale Sicherheit ausgegeben (z. B. Altersrenten, Leistungen bei Krankheit und Invalidität oder Arbeitslosigkeit), gefolgt von der Bildung.

3/4
ODER 75 PROZENT

der Schweizer Unternehmen sind im Dienstleistungssektor tätig. Übrigens: In der Schweiz gibt es über 600'000 KMU, die überwiegende Mehrzahl von ihnen hat weniger als 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

MEHR ALS
3'000'000
BESCHÄFTIGTE

arbeiten in der Schweiz in KMU – doppelt so viele wie in Grossunternehmen. Als KMU gelten Firmen mit weniger als 250 Beschäftigten, 10 % dieser Betriebe sind sogar nur Einzelfirmen.

14'848
PERSONEN

wurden in der Schweiz 2021 wegen eines Vermögensdelikts verurteilt – am häufigsten wegen Sachbeschädigung. Die höchsten Strafen werden in der Regel für Raub ausgesprochen. Der grösste in der Schweiz getätigte Raub war der Fraumünster-Postraub mit einer Deliktsumme von 53 Millionen Franken.

504'036
DOLLAR

Die teuerste Aktie aller Zeiten: Warren Buffetts Berkshire-Aktie der Klasse A erreichte im März 2022 einen Wert von über einer halben Million Dollar. Es ist damit die wertvollste Aktie der Welt.

ÜBER
50'000
NEUE FIRMEN

Der Covid-19-Pandemie zum Trotz: Im Jahr 2021 wurden in der Schweiz 50'545 neue Firmen gegründet. Das sind rund 8 Prozent mehr als im Vorjahr. Offensichtlich sehen viele Menschen die Krise als Chance und schauen vorwärts.



RECHENBEISPIEL: So lässt sich die Finanzierung einer Käuferholding aufteilen.

Finanzierung	Betrag	Aufteilung	Anrechenbar
Aktienkapital	200'000	20%	100%
Verkäuferdarlehen	400'000	40%	50%
Bankkredit	400'000	40%	
Total	1'000'000		
Anrechenbare Eigenmittel		40%	

Erfolgsentscheidend ist das richtige Zusammenspiel zwischen Kaufpreis, jährlich ausschüttbaren Gewinnen, Eigenmitteln und den Laufzeiten von Darlehen und Krediten.

zusammen. Die Banken übernehmen in der Regel maximal 50% bis 60% des Kaufpreises und wünschen sich eine Amortisation innert 5 Jahren. Aufgrund von steuerlichen Schranken können in den ersten fünf Jahren nur die laufenden Gewinne der Unternehmung ausgeschüttet werden.

Einfache Rechenbeispiele verdeutlichen, dass es ein entscheidendes Zusammenspiel zwischen dem Kaufpreis, den jährlich ausschüttbaren Gewinnen, den Eigenmitteln des Käufers und den Laufzeiten der Darlehen und Kredite gibt. Dieser Umstand muss aber nicht zwingend dazu führen, dass der Kaufpreis deshalb künstlich tief ausfallen muss. Oftmals wird eine unrealistische Preisvorstellung durch diese Tatsache bekräftigt und relativiert. In der Praxis kann es vorkommen, dass ein gefundenes Finanzierungskonstrukt mit passablen Amortisationsdauern den Kaufpreis ganz natürlich vorgibt, ohne dass vorgängig dutzende Unternehmensbewertungen angestellt werden müssen.

Kurz: Es gibt eine Lösung, wenn alle mitziehen. Dafür braucht es etwas Geduld und viel Vertrauen.

WAS TUN BEI SCHLECHTWETTERFRONT? Die Ermittlung des Kaufpreises und des entsprechenden Finanzierungsmodells basiert oftmals auf den bisherigen Gegebenheiten – und meist auf einer Schönwetterlage. Doch was passiert, wenn es plötzlich stürmisch wird? Die Corona-Krise macht deutlich, wie schnell aus einem Plus ein Minus werden kann.

So hat die Pandemie derzeit grosse Auswirkungen auf die Unternehmensnachfolgen. Unternehmen, die einen Covid-19-Kredit aufgenommen haben oder von staatlichen Härtefallgeldern profitierten, dürfen während einer gewissen Zeit keine Dividenden ausschütten. Infolgedessen können in der Finanzierungsphase bei einer klassischen Käuferholding die Amortisationsverpflichtungen wohl oder übel nicht eingehalten werden. Diesem Risiko kann nur bedingt vorgebeugt werden. In einer solchen ausserordentlichen Situation sind kreative Lösungsansätze gefragt, welche alle Beteiligten miteinander erarbeiten müssen.

MODELL INHOUSE ERFOLGREICH ANGEWANDT Jeder Unternehmer wünscht sich eine selbstbestimmte Nachfolgelösung. In diesem Zusammenhang empfiehlt es sich – vorausschauend –, mögliche Lösungen zu evaluieren und alle Parteien miteinzubeziehen. Denn die Nachfolge beschlägt naturgemäss mehrere Disziplinen, welche vom Übergeber und vom Unternehmer nicht alle beherrscht werden können.

Es empfiehlt sich daher, entsprechende Spezialisten beizuziehen. Wir empfehlen uns! Denn: Nach dem Motto «Mitarbeitende beteiligen – Nachfolge sichern» setzt die Treuhand Marugg + Imsand AG selbst seit zehn Jahren auf ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm. Dieses Modell funktioniert in zwei Schritten: Zuerst kauft die Gesellschaft die Aktien von den bestehenden Aktionären zurück. Danach werden die Aktien an die Mitarbeitenden übertragen. Dies erfolgt in Form von Lohnvergütungen. Als Ergänzung dazu haben die Kadermitglieder der Treuhand Marugg + Imsand AG im Herbst 2022 eine Käuferholding gegründet und so ein Aktienpaket erworben. Mit der Herz + Verstand Beteiligungen AG haben wir so das Modell der Käuferholding inhouse erfolgreich angewandt.

Mit vorausschauender Planung gelingt die Stabübergabe in jeder Firma.

Bereits mit der Gründung einer Unternehmung schafft sich der Gründer das Problem der Nachfolge. Tausende KMU haben in der Schweiz ihre Nachfolge nicht geregelt und stehen deshalb vor einer ungewissen Zukunft.

Oftmals lässt sich dieser Missstand damit erklären, dass der richtige Zeitpunkt, um einen Nachfolgeprozess zu initialisieren, verpasst wurde und/oder es an der Fähigkeit des Loslassens scheitert. Natürlich dürfen die Gründe nicht nur auf dieser Seite gesucht werden. Leider sind auch die Familienangehörigen immer seltener bereit, das Lebenswerk der Eltern weiterzuführen und ihre persönliche Energie im gleichen Umfang in das Unternehmen zu stecken. Gleichermassen verhält es sich mit potenziellen Nachfolgern innerhalb des Mitarbeiterkreises.

OHNE MOOS NICHTS LOS? Glücklicherweise schätzt sich daher, wer einen passenden Interessenten für die Nachfolge gefunden hat. Der erste Schritt ist damit getan. Doch dann kommt die Ernüchterung: Wie soll der Interessent den Kaufpreis bezahlen, wenn die Eigenmittel fehlen? Ganz einfach – auf Raten.

Der Verkäufer gewährt dem Käufer ein Darlehen im Umfang des gesamten Kaufpreises oder eines Teils davon.

Der Käufer bezieht jährlich eine Dividende und setzt diese für die Rückzahlung des Darlehens ein. Wenn der Verkäufer etwas Geduld hat, kann er mit diesem Modell also einen wichtigen Beitrag zur Nachfolge leisten.

STEUERLICHE VORTEILE DURCH KÄUFERHOLDING Das oben beschriebene Szenarium hat allerdings noch einen Haken: Die Dividenden müssen beim Käufer versteuert werden, weshalb dieser nicht die ganze Dividende für die Amortisation einsetzen kann. Das verzögert das Prozedere. Doch auch dafür gibt es eine Lösung: Mit einer Käuferholding lassen sich die genannten Steuerfolgen verhindern.

UND SO FUNKTIONIERT DAS MODELL:

1. Der Käufer gründet eine Gesellschaft und bringt das Eigenkapital ein.
2. Der Verkäufer gewährt der Käuferholding ein Darlehen. Für den Rest des Kaufpreises kommt die Bank auf.
3. Mit diesen Mitteln kauft die Holding die Anteile an der Firma.
4. Mit den Gewinnen, welche die Firma in den folgenden Jahren ausschüttet, werden die Zinsen und Amortisationen für die Darlehen und Kredite finanziert.
5. Das Fremdkapital der Holding schrumpft so über die Jahre kontinuierlich. Sind alle Schulden abbezahlt, kann die Holding entweder mit der operativen Gesellschaft fusioniert oder zu einem anderen Zweck verwendet werden.

ALLE FAKTOREN MÜSSEN ZUSAMMENSPIELEN Somit setzt sich die Finanzierung klassischerweise aus einem Eigenkapitalanteil, einem Verkäuferdarlehen und einem Bankkredit

«Glücklich schätzt sich, wer den passenden Interessenten für die Nachfolge gefunden hat»*

***JEAN-CHRISTOPH LEHNER**



Ist Verwaltungsrat und Kadermitglied der Treuhand Marugg + Imsand AG und als Standortverantwortlicher in der Niederlassung Susten tätig. Jean-Christoph Lehner arbeitet im Bereich Treuhand und Unternehmensberatung. Über ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm ist Jean-Christoph Lehner zum Partner der Treuhand Marugg + Imsand AG geworden und er ist zudem Mitinhaber sowie Verwaltungsratspräsident der Herz + Verstand Beteiligungen AG, welche kürzlich von den Gründeraktionären ein grösseres Aktienpaket erworben hat. Sein Motto lautet: «Mit Wille, Geduld und ein wenig Glück ist im Leben vieles möglich».

«Ein Unternehmen ist wie ein Vermögenswert, der sich jederzeit veräussern lässt»*

Yves Süess von Business Transaction begleitet Inhaberinnen und Inhaber von Schweizer KMU beim Verkauf ihrer Firma. Wie und warum werden Unternehmen verkauft?

Was sind die Gründe für einen Firmenverkauf?

Der offensichtlichste Grund ist das Alter – davon sprechen alle. Doch über die Hälfte der Unternehmerinnen und Unternehmer, die uns den Verkauf ihrer Firma anvertrauen, sind unter 50 Jahre alt. Sei es, weil sie «es gesehen haben» und etwas anderes machen wollen. Oder weil sie merken, dass sie ihr Unternehmen nicht mehr weiterbringen. Wir hatten zum Beispiel einen Kunden, der mit seiner Familie auf eine längere Weltreise wollte, oder einen Unternehmer, der seine Handelsfirma verkauft hat, um sich seiner Olivenplantage auf Mallorca zu widmen.

Wie einfach lässt sich ein Unternehmen verkaufen – und an wen?

Die Nachfrage nach Schweizer KMU ist enorm hoch. Eine erfolgreiche, etablierte Firma lässt sich grundsätzlich immer verkaufen, sofern sie nicht von der individuellen Leistung der Inhaberin oder des Inhabers abhängig ist – man denke an Beratungsunternehmen, Architekten oder kreative Berufe. Käufer sind Privatpersonen, Strategen aus der gleichen oder verwandten Branchen – die mit dem Kauf ihre Marktposition stärken wollen – oder Finanzinvestoren, die ihr Portfolio ausbauen wollen.

Wie ermittle ich einen angemessenen Preis für meine Firma?

Das ist schwierig, denn es gibt keinen öffentlich einsehbaren Markt wie beispielsweise bei Immobilien, wo man auf Verkaufsportalen ähnliche Objekte an ähnlicher Lage findet und Vergleiche ziehen kann. Wir von Business Transaction verfolgen bei der Bewertung von KMU einen rein Marktdaten-orientierten Ansatz: Dafür nutzen wir unzählige Daten aus vergangenen Transaktionen. Zudem relativieren wir die hergeleitete Marktpreisbandbreite anhand des von uns entwickelten Business Transaction Scores. Der BT-Score bewertet die Verkäuflichkeit eines Unternehmens und basiert auf 14 Kriterien wie beispielsweise Inhaberabhängigkeit, Personalfuktuation oder Diversifikation der Kundenstruktur.

***YVES SÜESS** (*1984) ist Betriebsökonom und Gründungspartner der Business Transaction AG in Zürich. Die Firma besteht seit 2014 und begleitet Schweizer KMU beim Firmenverkauf. Sie ist ein Partnerunternehmen der Treuhand Marugg + Imsand AG.



Wie läuft ein Verkauf ab – wird der Kaufpreis sofort bezahlt?

Das ist Verhandlungssache. Grundsätzlich beobachten wir, dass bei einer eher konservativen, also tieferen Bewertung die Tendenz bei 100% Sofortkaufpreis liegt und bei eher höheren, sportlicheren Kaufpreisen wie auch bei Unternehmen mit Wachstumsszenarien die fixe Kaufpreisquote tiefer liegt. In unseren Transaktionen wird immer ein signifikanter Teil des Kaufpreises – sprich 70 % bis 90 % – per Closing bezahlt. Aber es gibt auch andere Einflussfaktoren wie beispielsweise Lieferanten- oder Kunden-Klumpenrisiken, welche die Zahlungskonditionen beeinflussen.

Wie lässt sich die eigene Firma auf einen Verkauf vorbereiten?

Das Unternehmertum kann unberechenbar sein und es gibt unserer Meinung nach nicht die perfekte Nachfolgeplanung. Wir haben immer wieder Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich aus unterschiedlichen Gründen sehr kurzfristig zu einem Verkauf entscheiden. Wenn möglich sollte man das Unternehmen immer dahin entwickeln, dass der Fortbestand auch ohne Inhaberin oder Inhaber gesichert ist. Der Idealfall ist eine Firma mit einer breit abgestützten Organisation, klar definierten Prozessen, einer breiten Kunden- und Lieferantenbasis, die laufend Investitionen getätigt hat und deren Geschäftsmodell wettbewerbsfähig ist. Aber wie gesagt – es braucht nicht diesen Idealzustand, um die eigene Firma zu verkaufen. Wichtig ist, dass man gut dokumentiert ist und einem externen Käufer auch die notwendige Transparenz bieten kann.



Martina Müller



Nicola Membrini



Livia Marugg

NEUE NIEDERLASSUNG IN CHUR

Wir freuen uns, unsere Kundschaft seit Juli 2022 an der Bahnhofstrasse 8 in Chur zu begrüssen. Unsere Niederlassung in Chur wird von der Lokalmatadorin Martina Müller geleitet.

Seit November 2022 verstärkt Nicola Membrini als Fachspezialist (MAS Real Estate Management) unser Team. Mit seinem breiten und fundierten Wissen kümmert er sich mit viel Geschick um alle Belange Ihrer Immobilie.

Zum Jahresbeginn ist Livia Marugg, bisher am Standort Brig-Glis, dazugestossen – und verstrahlt seither ihren Walliser Charme in Graubünden.

Gemeinsam kreieren sie massgeschneiderte Lösungen für Ihre Anliegen. Das neu formierte Team freut sich, Sie gewohnt nach dem Motto «Treuhand mit Verstand von Herzen», zu beraten.

NEUES BÜROGEBÄUDE IN BRIG-GLIS



Seit Januar 2023 begrüssen wir Sie gerne in unseren neuen Büroräumlichkeiten an der Gstipfstrasse 6 in Brig-Glis

AUSBILDUNGS- & WEITERBILDUNGSERFOLGE



Jasmin Meyer
Treuhanderin mit
Eidg. Fachausweis

Für Jasmin ist es eine Herzensangelegenheit, ihr Wissen den jungen Mitarbeitenden weiterzugeben und ihnen für Fragen zur Verfügung zu stehen.



Gresa Adili
Handelsmittelschul-
abschluss

Gresa arbeitet in unserer Niederlassung in Zug und trägt dort unter anderem die Verantwortung für unseren Domizilservice.



Sven Schwery
Diplomierter
Treuhandexperte

Sven legt seit Jahren ein grosses Augenmerk auf den Kundennutzen. Nicht erst seit seiner Diplomierung gelingt es ihm, die Kunden individuell und kompetent zu beraten.



Silvan Venetz
Treuhand mit
Eidg. Fachausweis

Sein Fachwissen hat sich Silvan über die wertvolle Praxiserfahrung in den letzten Jahren angeeignet. Seit Kurzem ist sein fundiertes Wissen mit dem Fachausweis bescheinigt.



DIENTS- JAHRES- JUBILÄEN 2022

Alle Mitarbeitenden erhalten ab ihrem fünften Dienstjahr Partizipationsscheine unserer Firma und werden somit zu Mitinhaberinnen und Mitinhabern der Treuhand Marugg + Imsand AG.

Folgende Mitarbeitende mit fünf Dienstjahren haben letztes Jahr erstmals Partizipationsscheine erhalten:

Lea Habegger

Alain Millius

Sie reihen sich somit in den Kreis der PS-Inhaber ein:

Jasmin Meyer
6 Jahre

Raphael Schmidhalter
7 Jahre

Corinne Zurbriggen
7 Jahre

Martin Berchtold
8 Jahre

Fabienne Brechbühl
8 Jahre

Silvan Venetz
8 Jahre

Sven Schwery
8 Jahre

Gaby Güntert
8 Jahre

Manuela Meyer
8 Jahre

Susanne Obrist
8 Jahre

Pedro Steinmann
14 Jahre

Roswitha Ackermann
15 Jahre

Liliane Borter
15 Jahre

Jean-Christoph Lehner
16 Jahre

Claudia Andenmatten
16 Jahre

Patrick Christen
21 Jahre

Hans Marugg
Gründer

Christoph Imsand
Gründer

49

**topmotivierte
Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter.**
Von langjährig
erfahrenen Fach-
kräften bis hin zu
jungen, aufstrebenden
Berufsleuten.

Unser Team – unser Kapital!

