



«Für unser Klangholz reisen Instrumentenbauer aus der ganzen Welt an.»

DIE KLANGHOLZ-PROFIS AUS BERGÜN:
ANDREA FLORINETT, ANNETTE FLORINETT, RICHARD GÜLER



PRIVATLIEGENSCHAFTEN Steuerfallen vermeiden **PHOTOVOLTAIK** So lässt sie sich gewinnbringend nutzen **INNOVATION** Nachhaltige Wertschöpfung der Natur **ANGETROFFEN** Ahmet Schaefer besitzt drei Fussballvereine **NACHWUCHSFÖRDERUNG** Kaufmännische Lehre bei Marugg + Imsand **HOTSPOT** Ländlich und doch ganz Stadt – Standort Thun

«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

→ «Werden Immobilien mit gesundem Menschenverstand gekauft, vollständig bezahlt und mit angemessener Sorgfalt verwaltet, handelt es sich um die sicherste Investition der Welt.» Franklin D. Roosevelt, von 1933 bis 1945 Präsident der Vereinigten Staaten, brachte vor Jahrzehnten auf den Punkt, was heute noch Gültigkeit besitzt.

Allerdings: Gesetze und Regularien erschweren heute die Verwaltung von Immobilien – Unkenntnis kommt hier oft teuer zu stehen. So kann zum Beispiel eine durch die Steuerbehörden angeordnete Umqualifizierung von Privat- in Geschäftsvermögen – aufgrund eines Verkaufs – zu Gesamtabgaben von bis zu 47 % führen. Eine Beratung im Vorfeld ist daher unbedingt empfehlenswert. Bei Investitionen in bestehende Immobilien müssen zudem zahlreiche, objektspezifische Aspekte berücksichtigt werden.



**«Sich professionell
um Immobilien zu kümmern
heisst für uns, jedes Objekt
ganzheitlich zu betrachten –
und die Menschen immer
miteinzubeziehen»**

*PATRICK CHRISTEN, Mitinhaber der
Treuhand Marugg + Imsand AG und Niederlassungsleiter Thun

Nur so lässt sich deren Rentabilität einschätzen. Ein Beispiel dafür ist Photovoltaik: Solarstrom kann sich durchaus lohnen, muss er aber nicht. So kommt es neben technischen Faktoren auch darauf an, wie der erzeugte Strom genutzt und verrechnet wird.

Ob es um die Bewirtschaftung, den Verkauf oder eine andere Dienstleistung rund um Ihre Immobilien geht: Die professionelle Betreuung von Immobilien ist daher ein wichtiger Erfolgsfaktor. Und für uns eine Herzensangelegenheit, geht es dabei doch längst nicht nur um Zahlen und Paragraphen, sondern vor allem auch um Menschen. Darin liegt für uns – wie im Wein – die Essenz oder eben die Wahrheit.



schmankerl IN VINO VERITAS

Vor rund 3000 Jahren
trank man hierzulande
bereits Wein. Das belegen
im Walliser Dorf Gamsen
gefundene Traubenkerne
aus dem Jahre 800 v. Chr.

14'600 Hektaren umfasst
das Wein-Anbaugebiet der
Schweiz. 4'700 Hektaren
fallen dabei auf den Kanton
Wallis, der Nr. 1.

Der Satz «Im Wein liegt die
Wahrheit» entstammt den Be-
obachtungen des römischen
Historikers Tacitus. Er be-
schrieb, wie die Germanen bei
Ratssitzungen immer Wein tran-
ken – im Glauben, dass Betrunkene
nicht lügen können.

Etwa 42 Flaschen Wein beträgt
der jährliche Pro-Kopf-Konsum der
Schweiz. Mehr Wein wird nur in Italien,
Frankreich und Portugal getrunken.



«Damit sich eine PV-Anlage lohnt, muss sie richtig dimensioniert sein»*



***NICOLA MEMBRINI**

Nicola Membrini ist Kadermitglied der Treuhand Marugg + Imsand AG und als Leiter Immobilien tätig. Er betreut seine Kundinnen und Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus ihrer Immobilien und hilft, gewinnbringende Immobilienprojekte zu entwickeln und zu betreiben.

Der Energiebedarf der Weltbevölkerung steigt kontinuierlich und der Klimawandel ist in aller Munde. In der Schweiz stellen sich deshalb immer mehr Immobilieneigentümer die Frage, wie sich die eigene Energiebilanz positiv beeinflussen lässt.

Durch die Installation einer Solaranlage verbessert sich die Energieeffizienz eines Gebäudes. Dabei unterscheidet man zwischen Photovoltaik- und Solarthermieanlagen: Unter Solarthermie versteht man die Nutzung von Wärmestrahlung der Sonne. Diese kommt in der Warmwasseraufbereitung mittels Boiler zur Anwendung und setzt Installationen wie Rohre, Kessel sowie einen Pumpspeicher voraus.

Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) hingegen erzeugen Strom aus kurzweiligerem Sonnenlicht und lassen sich mittels einfacher Fertigmodule installieren. Die Verwendung von Photovoltaikanlagen wird insbesondere in Kombination mit Power-to-Heat (z. B. durch Solarstrom betriebene Wärmepumpe), Elektroladefahrzeugen und dem Einsatz von Speichern interessant. Da die Tarife für eine Einspeisung des überschüssigen Stroms ins öffentliche Netz (3 bis 8 Rappen pro kWh) niedrig sind, gilt: Je mehr Strom selbstgenutzt werden kann (18 bis 25 Rappen pro kWh), desto besser.

Von der wirtschaftlichen Seite her betrachtet, muss die PV-Anlage richtig dimensioniert werden. Es sollte ein Eigenverbrauch von rund 50 % oder höher erreicht werden. Ob sich die Installation einer PV-Anlage bei einer Immobilie lohnt und realisieren lässt, wird jedoch nicht nur durch die Wirt-

	Variante «Pauschal 80 %»	Variante «effektive Kosten»
		20 Rp./kWh Preis für den eigenverbrauchten Strom inkl. Nebenkosten
25 Rp./kWh	5 Rp./kWh für Mieter	5 Rp./kWh Preisvorteil für Investor
	20 Rp./kWh	5 Rp./kWh für Mieter
Preis externes Stromprodukt ohne ZEV	Preis für den eigenverbrauchten Strom inkl. Strom- nebenkosten	15 Rp./kWh Kosten für intern produzierte und verbrauchte Elektrizität

Abrechnungsmöglichkeiten für internen Strom im ZEV. «Pauschal» (80 %) oder «effektiv» mit Aufteilung der Ersparnis gegenüber dem Standardstromprodukt ohne ZEV zwischen Mieter und Grundeigentümer.

schaftlichkeit, sondern zu einem grossen Teil durch die Immobilie selbst bestimmt. Denn das Dach muss die Anlage tragen können und sollte eine längere Restlebensdauer als die Solaranlage aufweisen. Zudem sind Ausrichtung, Neigung und die Grösse der Fläche entscheidend.

REALISIERUNG BEI GEMEINSCHAFTLICH GENUTZTEN IMMOBILIEN In einer Immobilie mit mehreren Bezüglern spielt – nebst wirtschaftlichen und baulichen Überlegungen – die Kostenverteilung eine wichtige Rolle. Die gängigsten Modelle zur Realisierung einer PV-Anlage mit mehreren Bezüglern sind Contracting, der Bezug eines Verteilnetzbetreibers (VNB) und der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV).

Beim Contracting wird die Solaranlage durch eine Dritt-firma realisiert und betrieben. Dadurch müssen keine Investitionskosten, Unterhaltskosten und Betreiberrisiken getragen werden. Die Kosten sind auf die gesamte Lebensdauer der Anlage betrachtet jedoch wesentlich höher, als wenn man sie selbst finanziert: Der Contractor wird sich vertraglich zu seinen Gunsten absichern, um seine Risiken zu reduzieren. Contracting ist aus Sicht der Wirtschaftlichkeit hauptsächlich für grössere und komplexe Anlagen interessant, welche erhöhte Risiken mit sich bringen.

Beim VNB (Praxismodell Verteilnetzbetreiber seit 2014) sind die Bewohner Kunden des Netzbetreibers. Der Strom der Solaranlage wird dem Energiedienstleister verkauft und dieser verkauft den Strom wiederum den Bewohnern. Die Vorteile bestehen im günstigeren Strompreis und darin, dass

die Eigentümer in der Planung, Administration und bei der Abrechnung unterstützt werden. Ein Nachteil ist allerdings, dass eine Anschluss- und Messgebühr pro Zähler entrichtet werden muss, was den Strompreis erhöht und die Wirtschaftlichkeit reduziert.

ERHÖHTE WIRTSCHAFTLICHKEIT MIT ZEV Beim ZEV handelt es sich um eine Gemeinschaft von Mietern oder Eigentümern, welche prioritär den selbstproduzierten Strom nutzen. Dieses Modell kennt man erst seit dem Jahr 2018. Der selbstproduzierte Strom ist in der Regel günstiger als jener aus dem Stromnetz. Die tatsächlichen Gestehungskosten des Solarstroms sollten jedoch unbedingt vor dem Investitionsentscheid berechnet werden.

Ein ZEV kann sich über mehrere Grundstücke erstrecken und verfügt in der Regel nur über einen Hauptzähler, der in der Verantwortung des Elektrizitätswerks liegt. Die ZEV-interne Messung und Abrechnung ist selbst oder durch einen Dienstleister sicherzustellen. Die benötigten Zähler können dadurch gekauft und müssen nicht teuer gemietet werden. Die Strompreise lassen sich so tief halten, was die Wirtschaftlichkeit der PV-Anlage erhöht.

Dadurch verkürzt sich die Amortisationszeit der Anlage. Wenn die Bezugsmenge 100 MWh überschreitet, kann sogar von den Vorteilen des freien Strommarktes profitiert werden. Diese Schwelle wird üblicherweise bei 30 Wohnungen erreicht – oder noch früher in Kombination mit E-Mobilität. Als wesentlicher Nachteil ist der anfallende administrative Aufwand und das Betreiberrisiko zu erwähnen. Wobei sich der administrative Aufwand an spezialisierte Dienstleister ausgliedern lässt. Das kommt in der Regel weiterhin günstiger als das Modell VNB.

ZEV UND STOCKWERKEIGENTUM Im Falle einer Stockwerkeigentümergeinschaft bedarf es an der Versammlung einer Änderung des Reglements, welche im Grundbuch eingetragen werden muss. Ebenfalls muss die Gründung eines ZEV beschlossen werden. Diese Änderung setzt das qualifizierte Mehr (Mehrheit nach Köpfen der anwesenden Eigentümer, welche mindestens 501 WQ besitzen) voraus. Bei einem Neubau wird der Beitritt zum ZEV üblicherweise bereits im Kaufvertrag geregelt.

ZEV BEI VERMIETETEN OBJEKTEN Ist der selbstproduzierte Strom günstiger als das externe Stromprodukt, darf der Vermieter dem Mieter maximal die Hälfte der Ersparnis als Zusatz verrechnen. Diese zusätzliche Verrechnung bildet den Gewinn des Vermieters. Die andere Hälfte ist ein Preisvorteil gegenüber den Marktstromkosten, welcher dem Mieter zugutekommt. Für den Mieter ist der Beitritt zum ZEV jedoch freiwillig.

Bei einer Erstvermietung oder einem Mieterwechsel lässt sich der Beitritt zum ZEV bereits in einem Zusatz zum Mietvertrag regeln. Bei einem bestehenden Mietverhältnis ist eine einseitige Vertragsänderung zur Einführung neuer Nebenkosten auf dem amtlichen Formular notwendig. In diesem Zusammenhang gelten die Bestimmungen des Mietrechts. Fazit: Die Errichtung eines ZEV ist administrativ nicht ganz einfach, die zu erwartenden Vorteile sind jedoch höher zu gewichten als die Nachteile.



JAHRESBUCHHALTUNGEN
Xenia erfasst vor allem Landwirtschafts-Buchhaltungen und erstellt deren Jahresabschlüsse.



KUNDENBETREUUNG
Als Lehrling am Standort Brig betreut Xenia Kunden am Telefon oder auch am Empfang.



STEUERERKLÄRUNGEN
Steuererklärungen ausfüllen gehört bereits zu den täglichen Aufgaben von Xenia.

«Die Arbeit ist viel abwechslungsreicher, als ich es mir vorgestellt habe»*

Xenia Mercieca macht am Standort Brig eine kaufmännische Lehre. An ihrem Lehrberuf gefallen ihr nicht nur Zahlen und genaues Arbeiten, sondern auch der grosse Zusammenhalt im Team.

«Mein Team ist eine coole Truppe», sagt Xenia Mercieca. Sie absolviert bei der Treuhand Marugg + Imsand AG eine verkürzte Lehre als Kauffrau Treuhand/Immobilien: Weil sie die Matura hat, durfte sie direkt ins zweite Lehrjahr einsteigen.

Schon am Gymnasium – im Wallis das Kollegium – nahm Xenia Wirtschaft und Recht als Ergänzungsfach. «Buchhaltung war gleich mein Lieblingsfach», sagt die junge Frau und lacht. Sie hat deshalb schon ein Jahr vor dem Maturitätsabschluss gewusst, dass sie das KV in einer Treuhandfirma machen will, statt den langen Weg über ein Studium zu gehen. So hat sich Xenia, nach einem Schnuppertag, am Brig Standort von Treuhand Marugg + Imsand AG beworben. «Die Ar-

beit ist viel abwechslungsreicher, als ich es mir vorgestellt habe. Und mit dem Team habe ich mich auf Anrieb verstanden.»

Xenias Hauptaufgabe ist es, die Mandatsleitung bei Jahresbuchhaltungen zu unterstützen. Zudem macht sie Steuererklärungen, Mehrwertsteuerabrechnungen und übernimmt interne Aufgaben wie das Archivieren. Einmal pro Woche ist sie am Empfang, nimmt Anrufe entgegen und begrüsst Kunden. Apropos Kunden: Der Standort Brig betreut viele Landwirtschaftsbetriebe. Deshalb kennt sich Xenia mit Begriffen wie Subventionen, Tierfutter oder landwirtschaftliche Maschinen aus.

In ihrem Beruf braucht sie ein ausgeprägtes Flair für Zahlen. Und: «Ich muss gerne selbstständig und genau arbeiten, pflichtbewusst und kontaktfreudig sein.» Als strukturierter Mensch, der gerne plane, fühle sie sich im Treuhandbereich sehr gut aufgehoben.

Privat tauscht Xenia die Excel-Tabelle gerne gegen Rucksack, Trompete oder Einrad: Die 21-Jährige liebt es, neue Kulturen zu entdecken. So machte sie in ihrer Zeit am Gymnasium ein Highschool-Jahr in den USA, wo sie unter anderem Football-Cheerleaderin war. Sie geht jedes Jahr auf Reisen: «Das ist mein liebstes Hobby!» Zudem spielt Xenia Trompete in der Guggenmusik «Cholufresser» und ist ein grosser Zirkus-Fan. Xenia war lange Jahre selbst im Zirkus aktiv – und schafft nicht nur den Spagat zwischen Arbeit und Freizeit, sondern auch den echten.



***XENIA MERCIECA**
(Jg. 2001) absolviert eine kaufmännische Lehre bei der Treuhand Marugg + Imsand AG in Brig. Nach der Matura konnte sie ins zweite KV-Lehrjahr einsteigen.



Ahmet Schaefer's Firma Core Sports Capital AG besitzt drei Fussballvereine: Clermont Foot (F), Austria Lustenau (A) und den FC Biel-Bienne (CH).

«Im Moment entwickeln wir eine Internationalisierungsstrategie für Clermont, unseren erfolgreichsten Fussballclub, mit dem Fokus, weitere Partnervereine zu gewinnen. Wir suchen derzeit vor allem in Afrika nach Akademien, die an einer Partnerschaft interessiert sind. Sprich: Gibt es Spieler mit Potenzial, die bei uns Fuss fassen, sich entwickeln und weiterverkauft werden können und dabei zum sportlichen Erfolg beitragen? Einnahmen entstehen nicht nur durch Spielertransfers, sondern auch durch Sponsoring und Fernsehrechte. Ich vergleiche unser Projekt gerne mit der Star Alliance, einfach mit Fussballvereinen statt Fluggesellschaften: Als Verbund können wir Synergien nutzen. So haben wir ein übergreifendes Scouting, einen regen Austausch von Spielern zwischen den Clubs und eine gemeinsame Spielphilosophie, Strategie und Taktik.

**MEILEN-
STEINE
CORE
SPORTS
CAPITAL**

2018 Firmengründung
2019 Kauf von Clermont Foot (F), damals Ligue 2
2021 Aufstieg von Clermont Foot in die Ligue 1
2022 Investment in SC Austria Lustenau (A), 2. Liga
2023 Investment in den FC Biel-Bienne (CH), 1. Liga / Promotion League

«Fussball und Zahlen sind meine Passion»*



Clermont Foot



SC Austria Lustenau



FC Biel-Bienne

***AHMET SCHAEFER**
(Jg. 1981) arbeitete nach seinem Wirtschaftsstudium u. a. bei der iSe-Hospitality AG und als Joseph S. Blatters Assistent bei der Fifa. Für eine internationale Agentur handelte er mit TV-Rechten, vermarktete den Gulf Cup und gründete schliesslich 2018 sein eigenes Fussballunternehmen. Er ist seit 2018 Kunde von Treuhand Marugg + Imsand AG

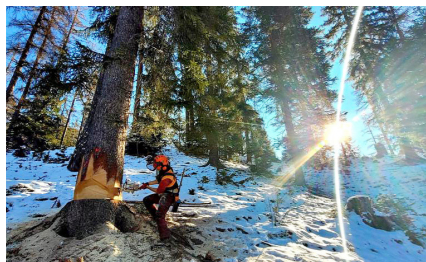
Ich bin häufig unterwegs, besuche unsere Clubs oder unternehme Reisen, auf denen ich neue Gelegenheiten suche – wie aktuell zum Beispiel in Afrika. Im Fussball-Business geht alles übers Netzwerken. Präsenz ist sehr wichtig, deshalb bin ich auch regelmässig an den Matches.

Wie man Fussball-Unternehmer wird? Seit ich denken kann, sind Fussball und Zahlen meine Passion: In meiner Jugend spielte ich beim FC Witikon und später studierte ich Betriebsökonomie. Für mich war es nur logisch, diese beiden Leidenschaften zu kombinieren. Mit dem Business kam ich 2006 während eines Praktikums in Berührung; 2008 wurde ich bei der Fifa Sepp Blatters persönlicher Assistent. Später arbeitete ich für eine Sportmarketing-Agentur, wo ich mit Fernsehrechten handelte und den Gulf Cup im Mittleren Osten vermarktete. Dafür zog ich mit meiner Frau für neun Jahre nach Dubai. In der Schweiz wollte ich quasi näher ans Spielfeld: Ich verwirklichte meinen Traum, in einen Fussballclub zu investieren und diesen aktiv zu entwickeln. Der Rest ist Geschichte.»



Instrumentenbauer auf der ganzen Welt schätzen das Klangholz von Tonewood Switzerland.

«An den Klang einer Bergfichte kommt nichts heran»*



Die Wälder der Alpen bergen einen ganz besonderen Schatz: Instrumentenholz.

Von den wildromantischen Bündner Alpen in die grossen Konzertsäle der Welt: Aus den Hölzern der Firma Florinett AG entstehen die edelsten Instrumente.

→ **HOCH ÜBER BERGÜN**, auf einer Kuppe, thront das kleine Bergdorf Latsch. Seine Kulisse hat sich seit Jahrhunderten kaum verändert, ein Rundgang im Dorf ist wie eine Reise in die Vergangenheit. Hinter Latsch türmen sich im Osten der Piz Prosonch und der Piz Valmela auf, gegen Westen wird der Blick frei auf das obere Albulatal und den über 3300 Meter hohen Piz Ela.

An den steilen Berghängen ziehen sich dunkle Wälder weit hinauf, bis der Fels aus ihnen hervorbricht. «Hier oben ist die Heimat der Bergfichte. Es ist ein Baum, der ganz besonderes Holz liefert», sagt Andrea Florinett. Zusammen mit seiner Frau Annette Florinett und Betriebsleiter Richard Guler sitzt er auf der gedeckten, mit schweren Holzbohlen beplankten Veranda der Klangholzwerkstatt in Latsch und blickt übers Tal.

LANGSAM GEWACHSENES HOLZ Vor über 20 Jahren hat Andrea Florinett begonnen, aus Bergfichten Holz für den Instrumentenbau herzustellen. «Unsere Fichten wachsen hier aufgrund des rauen Klimas langsamer als in tieferen Lagen, dadurch sind die Jahrringe sehr eng», erklärt er. Hat der Stamm einer Bergfichte zudem eine gerade Faserung, so eignet sich ihr Holz perfekt für den Instrumentenbau. Es ist leicht, steif, leitet den Schall schnell und erzeugt eine langanhaltende Resonanz.

Verwendet wird solches Tonholz für alle Saiteninstrumente wie Gitarren, Violinen, Harfen oder Klaviere. Doch besteht nicht das gesamte Instrument aus Tonholz, sondern nur Teile, die Klang bzw. Resonanz erzeugen, zum Beispiel die Decken bei Gitarren und Violinen. Andere Bauteile werden dagegen aus hartem Holz gefertigt, da dieses den Schall im Hohlkörper reflektiert.

MIT RESONANZDECKEN AUS GRAUBÜNDEN IN DIE WELT HINAUS Nur wenige Baumarten dieser Welt eignen sich für Tonholz. Die Bergfichte ist unter ihnen besonders gefragt. Instrumentenbau-

er beschreiben ihren Ton als kräftig, leicht in der Ansprache sowie ausgewogen und komplex. Aus ihrem Holz stellt man daher seit Jahrhunderten Instrumente für die grossen Konzertsäle dieser Welt her.

Doch wie kamen die Florinetts auf die Idee, im verträumten Latsch auf über 1500 m. ü. M. Tonholz erster Güteklasse herzustellen? «Am Anfang hatten wir keine Ahnung von diesem Verwendungszweck», erzählt Annette Florinett und lacht. Damals bestand die Florinett AG aus dem Forstunternehmen und der Sägerei Bergün. Man erntete das Holz und verkaufte es als Roh- oder Schnittholz weiter.

«Als wir herausfanden, wie begehrt Bergfichtenholz aufgrund seiner herausragenden Klangeigenschaften ist, wollten wir die Wertschöpfung hierbehalten. Denn in unserer Region ist jeder Arbeitsplatz wertvoll. So begannen wir, Resonanzdecken für den Gitarren- und Geigenbau herzustellen.» Mit diesen Tonhölzern besuchten sie Musikmessen in Europa sowie den USA und zeigten sie Instrumentenbauern. Sie fanden sofort Abnehmer: Die Qualität war selbst im internationalen Vergleich überragend.

MONDHOLOZ MIT UNSCHLAGBARER QUALITÄT Heute zählt der Betriebszweig Klangholz acht Mitarbeitende. Ihre Tonhölzer liefern sie unter dem Verkaufslabel «Tonewood Switzerland» an Instrumentenbauer auf der ganzen Welt. Die Klangholz-Werkstatt ist Teil der Florinett AG und sämtliche Arbeitsschritte, vom Holzschlag bis zum fertigen Instrumentenholz, erfolgen durch die Mitarbeitenden der Firma. Die Selektion der Stämme und der Holzschlag liegen in den Händen von Andrea Florinett. Bäume mit besonders geeignetem Holz fällt er mit seinem Forstteam kurz vor Leermond. Aus ihnen entsteht das sogenannte Mondholz. «Ich weiss, dass dieser Begriff bisweilen Skepsis auslöst. Doch die Qualität von Mondholz ist unerreicht, das lässt sich belegen», sagt Andrea Florinett.

So fand der frühere ETH-Dozent Ernst Zürcher heraus, dass Fichten-Mondholz bei der Trocknung weniger schwindet. Das liegt daran, dass Wasser je nach Mondphase anders in einem Baum gespeichert ist. «Unsere Resonanzdecken aus Mondholz sind von höchster Qualität. Manche Instrumentenbauer sagen sogar, es sei eine Klasse für sich.»



*TONEWOOD SWITZERLAND: einzigartiges Klangholz aus den Alpen

Seit 2001 produziert die Firma Florinett AG Tonholz für ausgesuchte Instrumente und vertreibt dieses unter dem Label «Tonewood Switzerland» weltweit. Andrea Florinett, Geschäftsführer der Florinett AG, und seine Frau Annette haben 2001 mit der Klangholzproduktion und dem Verkauf begonnen. Seit 2005 leitet der gelernte Zimmermann und diplomierte Sägewerkmeister Richard Guler die Klangholzproduktion.



Mit dem ersten Baumstamm aus dem Jahre 1999 begann die Erfolgsgeschichte von Tonewood.

«Unser Team in Thun zählt fünf Mitarbeitende. Wir schätzen die Lage unseres Büros im Bälliz direkt an der Aare»*



«Thun ist ganz Stadt und doch ländlich – perfekt für mich! Dank der Lage am See und an der Aare sowie der Nähe zu den Bergen bin ich schnell in der Natur. Die Stadt selbst bietet alles Wünschenswerte und lädt zum Bummeln ein. Doch in den Strassen und Gassen geht es nie hektisch zu und her. Thun ist ein gemütlicher Ort und ich kann zu Fuss zur Arbeit gehen. Den Weg nach Hause dehne ich gerne zum Spaziergang durch das Bälliz und entlang der Aare aus. Das macht den Kopf frei.»

*FABIENNE BRECHBÜHL ist Sachbearbeiterin bei Treuhand Marugg + Imsand AG in Thun



SELBST ENTWICKELTE PRODUKTIONSVERFAHREN Vom gefällten Baum bis zur fertigen Resonanzdecke ist es ein langer Weg. «Wir haben uns über die Jahre viel Know-how erarbeitet, Werkzeuge umgebaut und für die Trocknungsprozesse eigene Verfahren entwickelt», sagt Betriebsleiter Richard Guler. Er steht mitten in der Werkstatt, hinter ihm kreischen Bandsägen, und in der Luft liegt der würzige Duft von Harz und frisch gesägtem Holz.

Nachdem die rohen Bretter auf Mass zugeschnitten sind, kommen sie in einen klimatisierten Raum, wo ihre Restfeuchte auf 7 bis 8 Prozent sinkt. «Anschliessend teilen wir die verkaufsbereiten Resonanzdecken in Qualitätsklassen ein.» Im Obergeschoss über der Werkstatt stapeln sich derweil die Tönhölzer bis unters Dach. Zehntausende sind es. «Es gibt Geigen- und Gitarrenbauer, die reisen sogar aus anderen Kontinenten an, um ihr Holz selbst auszusuchen», sagt Richard Guler. «Diese Meister fertigen pro Jahr nur eine Handvoll Instrumente. Unter anderem spielen Martin Gore von Depeche Mode und der schwedische Gitarrist und Komponist Johannes Möller auf Instrumenten, die aus unserem Holz gefertigt sind.»

TONewood SWITZERLAND EXPANDIERT Pro Jahr verkauft die Florinett AG mittlerweile Holz für über 20'000 Instrumente. Ein wachsender Anteil vom Geigenholz geht nach China, wo immer mehr hochwertige Instrumente gefertigt werden. «Dieses Geschäft läuft so gut, dass wir zusammen mit einem chinesischen Partner eine Firma gegründet haben, die den Handel von dort aus betreibt», sagt Annette Florinett.

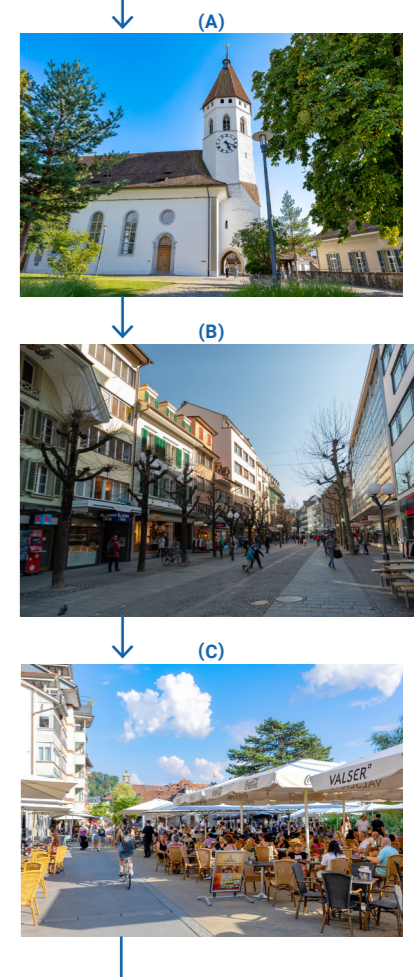
So ist das Geschäft mit den Jahren immer komplexer geworden. «Wir sind daher auf Profis angewiesen, die uns nicht nur in Sachen Buchhaltung und Revision unterstützen, sondern uns auch zu steuerlichen und rechtlichen Fragen kompetent beraten können.»

In Treuhand Marugg + Imsand AG habe man den perfekten Partner gefunden. «Diese Zusammenarbeit ist für uns ein Glücksfall. Wann immer wir auf Hilfe angewiesen sind, bekommen wir sofort und kompetent Hilfe», sagt Annette Florinett. «So können wir uns voll und ganz aufs Kerngeschäft konzentrieren und die Schätze unserer Wälder zu klangvollem Tonholz verarbeiten.»



FLORINETT AG: Vom Einmannbetrieb zum Forstunternehmen

Als Andrea Florinett 1988 bei seinem älteren Bruder Rico in dessen Einzelfirma einstieg, war dies der Beginn eines kleinen, aber wachsenden Forst- und Transportbetriebes. 1996 gründeten die Brüder daraus die Firma Florinett AG. 2001 übernahm die Firma die damals defizitäre Gemeindegere Bergün, um diese Arbeitsplätze im Tal zu erhalten. Heute arbeiten – je nach Saison – ca. 45 Personen für die Florinett AG. Die Firma ist heute eines der grossen Forstunternehmen im Kanton Graubünden.



(A) AUSBLICK VON DER STADTKIRCHE

Mit ihrem markanten, mittelalterlichen Turm und dem grosszügigen, barocken Schiff prägt die Stadtkirche das Erscheinungsbild von Thun. Die Kirche befindet sich neben dem Schloss, von hier aus geniesst man den besten Ausblick auf die Stadt.

(B) SHOPPING AUF DER ALTSTADT-INSEL

Bälliz ist eine Aare-Insel, darauf befindet sich ein Altstadtquartier mit malerischen Strassen und Gassen. Die dortigen Geschäfte, Cafés und Restaurants sowie der Wochenmarkt laden zum Bummeln und Flanieren ein.

(C) MÜHLEPLATZ: WO MAN SICH TRIFFT

Der Mühleplatz befindet sich direkt an der von Bäumen gesäumten Aare. Hier gibt es trendige Bars, Restaurants und jede Menge Sitzmöglichkeiten zum Entspannen und sich Treffen. Der Mühleplatz ist zu jeder Tageszeit der «place to be».

(D) FLUSSSCHWIMMEN IN DER AARE

An heissen Tagen direkt vor dem Büro in die Aare zu springen und sich dann bis ins Flussbad Schwäbis treiben zu lassen: Das ist die perfekte Abkühlung und immer ein absolutes Highlight.

(E) PURER GENUSS IM HOTEL-RESTAURANT SPEDITION

Das Hotel-Restaurant Spedition befindet sich im ehemaligen Speditionsgebäude der Gerberkäse AG. Mit seinen 15 Zimmern und dem beliebten Restaurant mit Terrasse bietet das Stadthotel eine persönliche und familiäre Atmosphäre.

(F) ÜBERNACHTEN IM SCHLOSS

Stolz thront das Schloss Thun auf dem Schlossberg. Die umfangreich sanierten Gebäude beherbergen heute ein Museum sowie ein Hotel mit Restaurant und Sommerterrasse. Der Aufenthalt im Schloss macht jede Reise nach Thun zum unvergesslichen Erlebnis.



«Eine durch die Steuerbehörden vorgenommene Umqualifizierung von Privat- in Geschäftsvermögen kann Gesamt- abgaben von bis zu 47% verursachen»*

*ANTONIO PISCHEDDA



Ist Verwaltungsrat, Partner und Kadermitglied der Treuhand Marugg + Imsand AG und als Standortverantwortlicher in der Niederlassung Zug tätig. Antonio Pischedda arbeitet im Bereich Treuhand und Unternehmensberatung. «Das Vertrauen unserer Kundschaft ist gleichermassen eine Ehre, ein Privileg und eine Verantwortung. Dieser Wertschätzung begegne ich mit lösungs- und nutzenorientierter Beratung.»

Immobilien können im Privat- oder im Geschäftsvermögen gehalten werden. Zur nachhaltigen Steuerplanung und -optimierung ist die umfassende Analyse aller Faktoren unverzichtbar. Ein Überblick.

«Die Unkenntnis der Steuergesetze befreit nicht von der Pflicht, Steuern zu zahlen. Die Kenntnis aber häufig.» Das markige Zitat von Meyer A. Rothschild bringt es auf den Punkt: Eine latente Gefahr beim Verkauf von privaten Liegenschaften birgt deren Einstufung als gewerbsmässiger Immobilienhandel durch die Steuerverwaltung. Sie führt zur Umqualifizierung von Privat- in Geschäftsvermögen (selbstständige Erwerbstätigkeit). Nebst der Einkommenssteuer werden zusätzliche Sozialbeiträge (AHV / Familienzulagen) ausgelöst. Zu dieser Qualifikation mit Gesamt- abgaben von bis zu 47% können Kriterien wie Transaktionsvolumen, kurze Haltedauer, systematisches und planmässiges Vorgehen oder Marktauftritt führen.

Während auf die Gesamt- abgaben einer selbstständigen Erwerbstätigkeit (gewerbsmässiger Immobilienhandel) kaum Einfluss genommen werden kann, bietet dagegen eine eigene Immobiliengesellschaft interessanten Spielraum in der nachhaltigen Steuerplanung.

Wir legen den Fokus dieses Artikels auf die direkten Steuern, wobei selbstredend weitere Steuern und Abgaben wie die Erbschafts-, Schenkungs- & Handänderungssteuer, Mehrwertsteuer, Emissionsabgabe, usw. in einer ganzheitlichen Gegenüberstellung zu berücksichtigen sind.

GEWINN AUS VERÄUSSERUNG VON LIEGENSCHAFTEN Kantons- und Gemeindesteuern: Für Immobilien im Privatvermögen ist die steuerliche Handhabung in allen Kantonen gleich. Gewinne aus der Veräusserung von Liegenschaften im Privatvermögen unterliegen der Grundstückgewinnsteuer. Der Steuersatz nimmt mit zunehmender Haltedauer ab. Die Grundstückgewinnsteuer kann unter Umständen aufgeschoben werden, wenn Tatbestände wie beispielsweise Erbschaft (direkte Linie) oder eine Ersatzinvestition der Erstwohnung erfüllt werden.

Immobilien im Geschäftsvermögen werden je nach Kanton nach dem monistischen oder dem dualistischen System besteuert. Das monistische System erfasst im Grundsatz auch die Gewinne aus der Veräusserung von Liegenschaften im Geschäftsvermögen mit der Grundstückgewinnsteuer (Ausnahme: wiederingebrachte Abschreibungen unterliegen der Gewinn- resp. Einkommenssteuer). Hingegen werden in Kantonen mit dualistischem System dieselben Gewinne von der Gewinn- resp. Einkommenssteuer erfasst.

Direkte Bundessteuern: Während auf Gewinne aus Veräusserung von Liegenschaften im Privatvermögen keine direkten Bundessteuern zu entrichten sind, unterliegen dieselben Gewinne für Immobilien im Geschäftsvermögen auf Ebene der direkten Bundessteuern der Gewinn- resp. Einkommenssteuer.

WIEDERKEHRENDE LIEGENSCHAFTSERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN Im Privatvermögen sind die Mietzins- erträge, wie auch der Eigenmietwert von selbstbewohnten Liegenschaften, mit der Einkommenssteuer abzurechnen. Die abzugsfähigen Liegenschaftsaufwendungen können entweder pauschal oder effektiv geltend gemacht werden. Im Geschäftsvermögen unterliegen die Mietzins- erträge der Gewinn- resp. Einkommenssteuer. Es dürfen lediglich die effektiven Kosten in Abzug gebracht werden, hingegen können Abschreibungen vorgenommen und Rückstellungen gebildet werden.

VERMÖGENS- / KAPITALSTEUER Für im Privatvermögen gehaltene Liegenschaften wird die Vermögenssteuer anhand der amtlichen Schätzung (Güterschätzungsverfügung) erhoben. Diese sind je nach Kanton deutlich unter dem Verkehrswert angesetzt. Auf Stufe Gesellschaft werden Liegenschaften indirekt über die Kapitalsteuer versteuert. Gewisse Kantone kennen eine zusätzliche Liegenschaftssteuer. In der privaten Steuererklärung sind die Gesellschaftsanteile oder Aktien an der



eigenen Immobiliengesellschaft im Wertschriftenverzeichnis zu deklarieren und unterliegen der Vermögenssteuer.

EXKURS ERBRECHTLICHE NACHFOLGE Immobilien im Privatvermögen können auf die einzelnen Erben aufgeteilt werden. Der Fokus liegt bei der fairen Aufteilung der Objekte, wobei der Bewertung, gegenseitiger Gewinnbeteiligung und Ausgleichszahlungen Rechnung zu tragen ist.

Die eigene Immobiliengesellschaft kann hingegen einfach nach Quoten auf die Erben verteilt werden, was die Parteien jedoch unweigerlich bindet. Missverständnisse und Streitfälle können minimiert werden, wenn die Konditionen für (Teil-) Verkäufe von Aktienpaketen, Dividendenpolitik, Finanzierungen, etc. festgehalten werden.

IMMOBILIENGESELLSCHAFT ODER PRIVATVERMÖGEN? Diese Frage lässt sich erst nach detaillierter und umfassender Analyse der konkreten und persönlichen Umstände beantworten. Die Analyse sollte alle möglichen steuer- und abgaberechtlichen Folgen beinhalten. Oftmals gehen bei solchen Gegenüberstellungen nicht unwesentliche Faktoren vergessen: Dazu gehören die Einmalkosten bei der Einrichtung einer Immobiliengesellschaft (Grundstückgewinn- und Handänderungssteuer, Gründungskosten, etc.), wie auch die Auswirkungen auf die Vermögenssteuer auf Stufe Privatperson, die infolge der Beteiligungsrechte an der eigenen Immobiliengesellschaft entstehen. Weiter gilt es, die Problematiken des verdeckten Eigenkapitals und die entsprechenden Steuerfolgen zu berücksichtigen, sowie der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung – wenn auch gemildert – von zukünftigen Dividendenzahlungen aus der Immobiliengesellschaft Rechnung zu tragen.

FAZIT Für den Ersterwerb lassen sich Tendenzen mit Vorsicht geniessen: Anlageliegenschaften oder Spekulationsobjekte eignen sich grundsätzlich für Immobiliengesellschaften, während selbst zu bewohnende Objekte tendenziell im Privatvermögen gehalten werden, um die wirtschaftliche Doppelbesteuerung zu vermeiden. Für die Überführung von Bestandesliegenschaften des Privatvermögens in eine eigenbeherrschte Immobiliengesellschaft ist die detaillierte und umfassende Analyse aller Faktoren unabdingbar.

«Die Bewirtschaftung von Genossenschaftsimmobilien erfordert viel Fingerspitzengefühl»*

Thierry Wunderlin über die nicht alltäglichen Aufgaben bei der Geschäftsführung und Verwaltung der Wohnbaugenossenschaft Pro Familia Baden.



ran interessiert, dass auf ihrem Bauland ein sinnvolles, von der Bevölkerung akzeptiertes Projekt realisiert und dadurch bezahlbarer Wohnraum erstellt wird.

Wohnbaugenossenschaften stehen teilweise in der Kritik: Sie sollen von staatlichen Subventionen profitieren und durch vergünstigten Wohnraum den Markt verzerren. Wie sehen Sie das?

Diesbezüglich wird der Einfluss von Wohnbaugenossenschaften auf den Wohnungsmarkt meines Erachtens überschätzt. Die stetig steigenden Mietzinse in der Schweiz und der deutliche Rückgang der Leerwohnungsziffer zeigen ein anderes Bild. Zudem sollte man hier differenzieren: Nicht alle Wohnbaugenossenschaften sind gleich. Die Baugenossenschaft Pro Familia Baden hat beispielsweise viel privates Land zum regulären Marktpreis erworben und wir kommen ohne staatliche Gelder aus. Unser Kapital stammt von den Genosschafterinnen und Genosschaftern.

Genosschafterinnen und Genosschafter sind Miteigentümer und erhalten dadurch mehr Selbstverantwortung. Was bedeutet das für die Bewirtschaftung der Immobilien?

Genossenschaftsimmobilien zu bewirtschaften erfordert viel Fingerspitzengefühl, diese Arbeit basiert auf grossem Vertrauen. Bei uns muss man nicht Genosschafter sein, um eine Wohnung zu mieten. Wir behandeln alle Mieterinnen und Mieter gleich. Dass sie sich wohl und in ihren Anliegen ernst genommen fühlen, ist für uns zentral. Wenn es einmal ein Problem gibt, dann redet man zuerst mit den Betroffenen und sucht aktiv nach einer Lösung. Herausfordernd ist auch das Finanzielle: Wir arbeiten nicht gewinnorientiert, versuchen aber jedes Jahr schwarze Zahlen zu schreiben, um für Künftiges gewappnet zu sein. In der Treuhand Marugg + Imsand AG haben wir einen professionellen und zuverlässigen Partner gefunden. Das Team von Pedro Steinmann hat sofort verstanden, wie unsere Genossenschaft tickt und worauf es ankommt – obwohl dies sicher kein alltägliches Mandat ist. Auch unterstützt man uns immer kompetent in finanziellen und steuerlichen Fragen.

***THIERRY WUNDERLIN** ist Rechtsanwalt und Mitinhaber der Kanzlei Bürgi Bulaty Wunderlin Rechtsanwälte in Baden. Seit 2020 ist er Präsident der Baugenossenschaft Pro Familia Baden, wohnt jedoch nicht selbst in einer Genossenschaftswohnung. Pro Familia besitzt sieben Liegenschaften mit insgesamt 182 Wohnungen.



MITARBEITERANLASS UND JUBILÄEN

Hoch hinaus: 2'350 m.ü.M.
Im September trafen wir uns zum 2x jährlich stattfindenden Mitarbeiteranlass. Dieses Jahr wurde der Anlass von der Niederlassung in Susten organisiert. Nach der internen Weiterbildung ging es für uns alle zum Nachtessen und für die Übernachtung hoch auf die Gemmi. Den Samstag verbrachten wir bei einer gemütlichen Wanderung durch die Dalaschlucht in Leukerbad. Es war einmal mehr ein sehr gelungener Mitarbeiteranlass – und er hat getreu unserem Motto den Verstand (Fachwissen) und das Herz (Freundschaften) angesprochen.

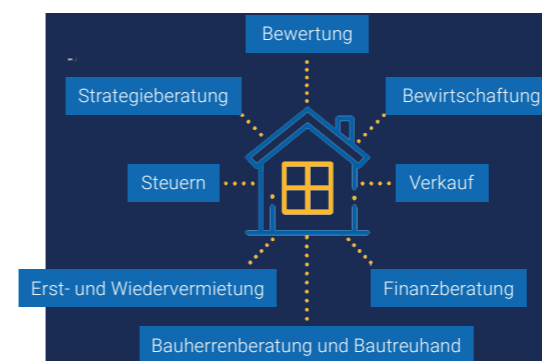
Anlässlich unserer Feierlichkeiten wurden folgende Mitarbeitenden für ihre Dienstjahresjubiläen geehrt:

- Pedro Steinmann, 15 Jahre
- Sven Schwery, 10 Jahre
- Steve Sewer, 5 Jahre
- Chantal Steiner, 5 Jahre
- Antonio Pischedda, 5 Jahre
- Guy Karlen, 5 Jahre
- Jacqueline Schorner, 5 Jahre
- Elena Albrecht, 5 Jahre



GENERALVERSAMMLUNG AUGUST 2023

Mehr inhabergeführt geht nicht ...
Jeweils im August findet die ordentliche Generalversammlung der Treuhand Marugg + Imsand AG statt. Mittlerweile sind 24 Mitarbeitende, als Aktionäre und/oder Partizipanten, Mitinhaber unserer Firma. In dieser Runde durften wir einen schönen Abend in Bern geniessen.



IMMOBILIEN-DIENSTLEISTUNGEN

Wir haben unser Angebot im Bereich der Immobilien-Dienstleistungen ausgeweitet.

Wir betreuen Ihre Liegenschaften und Sie als Kunde entlang des gesamten Lebenszyklus von Immobilien und helfen Ihnen gewinnbringende Immobilienprojekte zu entwickeln und zu betreiben. Wir behalten stets den Überblick über das grosse Ganze und handeln vorausschauend. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie uns administrative Arbeiten dauerhaft übertragen oder gezielte Unterstützung bei einer Aufgabe wünschen. Weitere Informationen zu unseren Immobilien-Dienstleistungen finden Sie unter: www.trmi.ch/immobilien



PENSIONIERUNG

Im Juni dieses Jahres haben wir erstmals eine Mitarbeiterin in die Pension verabschiedet. Gaby Güntert hat uns in den letzten 9 ½ Jahren mit ihrem fachkundigen Wissen, ihrem grossen Engagement und ihrem wunderbaren Einfühlungsvermögen bereichert. Zum Abschied wurde sie vom Team unserer Niederlassung in Baden mit einer exklusiven Fahrt in der Spanisch-Brötli-Bahn, bei der auch Familie und Freunde dabei waren, überrascht. Wir wünschen Gaby für ihren neuen Lebensabschnitt alles Gute, Gesundheit und Zufriedenheit.



54

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

Unser Team – unser Kapital!

