

ITERA

vision

2. Ausgabe 2005

DAS BESTE AUS SEINEN MITARBEITERN HERAUSHOLEN – ODER –
EINFACHE MOTIVATIONSSTRATEGIEN FÜR SCHLECHTE ZEITEN

RECHTSMITTELFRISTEN

MUTTERSCHAFTSENTSCHÄDIGUNG

KOMPLEXE IMMOBILIENTRANSAKTIONEN: DUE-DILIGENCE-PROZESSE

MEHRWERTSTEUER: PRAXISÄNDERUNGEN AB 1. JULI 2005

UNTERNEHMENSBEWERTUNG – WIRKLICHER WERT

UNTERNEHMENSBEWERTUNG – PRÄMISSE DER
ÜBEREINSTIMMUNG DER UNTERNEHMENSWERTRESULTATE
BEI DEN ERTRAGSWERTMETHODEN

NEWS AUS DEM PERSONALBEREICH

VERWERTUNG VON IMMOBILIEN
WÄHREND DES NACHLASSVERFAHRENS

ASPEKTE ZUR SACHGEWÄHRLEISTUNG
AM FALL EINES GRUNDSTÜCKKAUFS

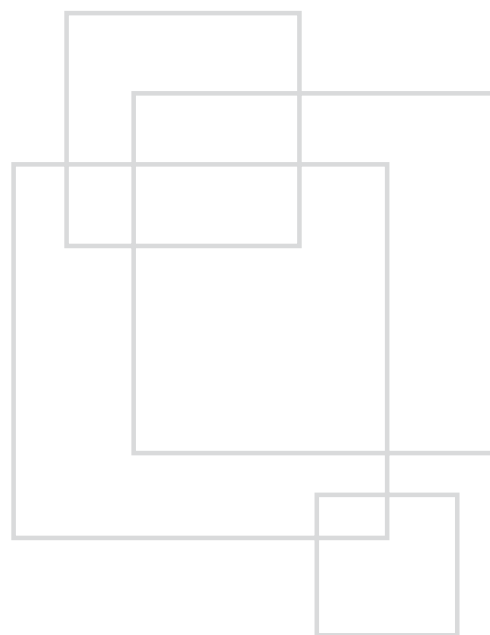
STEUERVORTEILE AUCH FÜR SCHWEIZER UNTERNEHMEN

STANDARDISIERTER WOHNUNGSBAU ODER
INDIVIDUELLE PLANUNG BEIM EINFAMILIENHAUS?

BVG-REVISION – 3. PAKET

INHALTSVERZEICHNIS

Editorial <i>von Giorgio Meier-Mazzucato</i>	3
Das beste aus seinen Mitarbeitern herausholen – oder – einfache Motivationsstrategien für schlechte Zeiten <i>von Martin Bolliger</i>	4
Rechtsmittelfristen <i>von Franco Nardo</i>	10
Mutterschaftsentschädigung <i>von Andrea Lüscher</i>	12
Komplexe Immobilientransaktionen: Due-Diligence-Prozesse <i>von Martin Häggi</i>	13
Mehrwertsteuer: Praxisänderungen ab 1. Juli 2005 <i>von Giuliano Filippone</i>	14
Unternehmensbewertung – wirklicher Wert <i>von Giorgio Meier-Mazzucato</i>	17
Unternehmensbewertung – Prämisse der Über- einstimmung der Unternehmenswertresultate bei den Ertragswertmethoden <i>von Giorgio Meier-Mazzucato</i>	20
News aus dem Personalbereich <i>von Andrea Lüscher</i>	24
Verwertung von Immobilien während des Nachlassverfahrens <i>von Martin Häggi</i>	25
Aspekte zur Sachgewährleistung am Fall eines Grundstückkaufes <i>von Maya Pfrunder-Schiess</i>	27
Steuervorteile auch für Schweizer Unternehmen <i>von Giuliano Filippone</i>	30
Standardisierter Wohnungsbau oder individuelle Planung beim Einfamilienhaus <i>von Niklaus Döbeli und Christian Oehler</i>	32
BVG-Revision – 3. Paket <i>von Benno von Arx</i>	34



In den folgenden Fachbeiträgen wird überwiegend die männliche Form verwendet, obwohl immer auch die weibliche Form gemeint ist.

EDITORIAL

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
liebe Leserinnen und Leser

Unternehmenssteuerreform II – Ziel der Entlastung und Förderung der KMU

Die Unternehmenssteuerreform I aus dem Jahre 1997 hat zu einer wesentlichen wirtschaftlichen Attraktivitätssteigerung der Schweiz im internationalen Steuerwettbewerb beigetragen.

Die Unternehmenssteuerreform II will nun diesen Erfolg weiterführen und wichtige steuerliche Verbesserungen zur Förderung der Unternehmen und ihrer Beteiligten erreichen. Es geht einerseits darum, Risikokapital steuerlich zu entlasten, und zwar auch für die Kleinaktionäre. Die Entlastung kommt daher nicht nur den Investoren zugute, welche sich unternehmerisch betätigen, sondern allen Steuerpflichtigen, die einem Unternehmen Risikokapital zur Verfügung stellen. Andererseits zielt die Reform auf die steuerliche Entlastung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ab. Die Entlastungen sollen vor allem dort vorgenommen werden, wo im internationalen Verhältnis der grösste Handlungsbedarf besteht. Zudem sollen ungerechtfertigte Überbesteuerungen gemildert und zum Teil beseitigt werden.

Die steuerliche Entlastung der Investoren und insbesondere der KMU-Inhaber wird erreicht durch eine tiefere Besteuerung der ausgeschütteten Unternehmensgewinne, und zwar durch eine Entlastung auf Stufe der Anteilinhaber. Bei der direkten Bundessteuer wird eine Teilbesteuerung der Dividenden eingeführt. Beteiligungen im Privatvermögen werden neu nur noch zu 80 Prozent anstatt wie bisher zu 100 Prozent erfasst. Bei den Beteiligungen im Geschäftsvermögen erfolgt die Besteuerung zu 60 Prozent. Der Besteuerung unterliegen hier nicht nur die Dividenden, sondern auch die Veräusserungsgewinne, die allerdings nur bei Erfüllung bestimmter Qualifikationskriterien in den Genuss der vorgesehenen Teilbesteuerung gelangen. Bei den Kantons- und Gemeindesteuern erfolgt die steuerliche Entlastung der ausgeschütteten Gewinne nach eigenem Recht. Dies belässt den Kantonen einen hohen Gestaltungsspielraum und fördert den kantonalen Steuerwettbewerb.

Gewinne auf der Veräusserung von privaten Wertschriften bleiben steuerfrei. Der steuerfreie Raum soll jedoch präziser

umschrieben werden. Deshalb wird der Begriff des sogenannten Quasi-Wertschriftenhändlers gesetzlich klar umschrieben und deutlich eingeschränkt. Gleichzeitig soll durch eine gesetzliche Regelung sichergestellt werden, dass Zahlungen, die wirtschaftlich die Funktion einer steuerbaren Dividende haben, auch als solche behandelt werden (indirekte Teilliquidation).

Kernstück der Massnahmen zu Gunsten der Kapitalgesellschaften bildet die Möglichkeit der Kantone, die Gewinnsteuern an die Kapitalsteuern anzurechnen. Damit werden vor allem profitable Unternehmen entlastet. Gleichzeitig wird aber auch sichergestellt, dass alle Unternehmen mindestens die Kapitalsteuer bezahlen. Hinzu kommen weitere Verbesserungen, insbesondere der Wechsel zum Kapitaleinlageprinzip und die Herabsetzung der Voraussetzungen für den Beteiligungsabzug.

Bei den beabsichtigten Massnahmen zugunsten der Personenunternehmen handelt es sich um lang ersehnte Verbesserungen. Sie betreffen vier Bereiche, die vor allem für KMU von grosser Bedeutung sind.

Es geht um

- die Erhaltung bestehender Personenunternehmen,
- die Erleichterung der Restrukturierung von Personenunternehmen,
- die Erleichterung der Übertragung von Unternehmen,
- Steuererleichterungen bei der zu Lebzeiten oder nach dem Tod des Inhabers erfolgten Liquidation eines Unternehmens.

Die Beibehaltung des Grundsatzes der Steuerfreiheit der privaten Kapitalgewinne hat zur Folge, dass mit der vorliegenden Reform eine vollständige Neutralität des Systems nicht erreicht werden kann. Eine Vereinfachung des Steuersystems steht nicht im Zentrum der Unternehmenssteuerreform II. In einigen Punkten kommt es aber dennoch zu Vereinfachungen, indem Klarstellungen vorgenommen und Überbesteuerungen abgebaut werden. Zudem wird die Besteuerung zeitlich näher an den tatsächlichen Geldzufluss gelegt.

Wir werden uns im Rahmen unserer eigenen Aus- und Weiterbildung mit der Unternehmenssteuerreform II laufend beschäftigen und unsere Erkenntnisse und Meinungen zu einzelnen Punkten veröffentlichen. Haben Sie Fragen zu diesem Thema, kontaktieren Sie uns, wir freuen uns darauf: info@itera.ch.



*Giorgio Meier-Mazzucato
Lic. iur., Fachmann für
Finanz- und Rechnungswesen
mit eidg. Fachausweis,
dipl. Treuhandexperte,
dipl. Steuerexperte*

DAS BESTE AUS SEINEN MITARBEITERN HERAUSHOLEN – ODER – EINFACHE MOTIVATIONSSTRATEGIEN FÜR SCHLECHTE ZEITEN



Martin Bolliger
ist Inhaber und Geschäftsführer der
Martin Bolliger AG
Top Management
Performance, Aarau/Berlin
(www.martinbolliger.com)
Er ist tätig als Trainer,
Berater und Coach für
Dienstleistungs- und
Industrie-Unternehmen.
Zudem ist er Schweizer
Ansprechpartner des
Meinungsforschungsinstituts
Gallup GmbH, Potsdam

Schwierige Zeiten laden ein, die Umstände zu beklagen, mit dem eigenen Schicksal zu hadern, sich schlecht zu fühlen und die Hoffnung zu verlieren. Unternehmer und Führungskräfte sind gefordert, mit ihren MitarbeiterInnen so umzugehen und den richtigen Ton zu finden, dass diese ihr Bestes geben. Diese Führungsaufgabe ist und bleibt anspruchsvoll. Doch es gibt lohnende Wege, die einem einfachen Lebensprinzip gleichen – in leicht veränderter Form: «Tue anderen das, was sie möchten, das du ihnen tust». Das erstaunliche Resultat: MitarbeiterInnen finden zu ihrer Motivation zurück.

Als Trainer, Berater und Coach in verschiedenen Unternehmen höre ich öfter den Wunsch: «Wir sollten die Mitarbeiter wieder mal richtig motivieren. Irgendwie hat der Drive nachgelassen.» Dieser Wunsch ist verständlich und macht Sinn. Die Frage stellt sich: Was ist geschehen, dass die (offenbar früher vorhandene) Motivation nachgelassen hat? Was steckt hinter dem «Irgendwie»?

Nun gibt es viele Motivationstheorien. Sie alle basieren auf bestimmten Menschenbildern. Im wesentlichen gibt es diejenigen, die behaupten, man müsste dem Menschen immer wieder erst mal einen Tritt geben, damit er sich in Bewegung setzt. Die andere Ansicht ist, dass der Mensch grundsätzlich WILL, dass er eben motiviert IST. Daraus ergibt sich die den Werten/Überzeugungen entsprechende Motivations-Konzeption. Da meinen die einen, man müsste eigentlich unmotivierten Menschen Motivation beibringen. Oder aber man geht davon aus, dass bei grundsätzlich motivierten Menschen etwas geschehen ist, das die primäre Motivation überdeckt. Hier geht es also wesentlich darum, den Schutt, die Störungen, welche die Motivation belasten, wieder abzutragen, damit die zugrunde liegende Motivation wieder belebt wird, atmen kann und sich bewegen WILL. Unschwer ist zu erkennen, dass sich der Schreibende der Gruppe zugehörig weiss, die überzeugt ist, dass wir Menschen grundsätzlich WOLLEN.

Die Theorie von Schöpflöffel und Eimer

Lassen Sie mich anhand eines einfachen Bildes eine weitere Beobachtung machen. Ein englischsprachiges Buch von Tom Rath/Don Clifton trägt den eigenwilligen Titel: «How full is your bucket?» (Wie voll ist dein Eimer?) Sie beschreiben darin, dass wir alle umhergehen mit einem Eimer und einem Schöpflöffel. Wann immer wir einem anderen Menschen etwas Gutes, Wohlwollendes, Angenehmes tun oder sagen, füllen wir ihm gewissermassen seinen Eimer. Brüskieren wir ihn durch das, was wir tun oder sagen, nehmen wir ihm mit unserem Schöpflöffel etwas aus seinem Eimer weg. Interessant ist dabei die Erfahrung, dass wir, wenn wir jemandem in positiver, herzlicher Weise begegnen, auch selbst etwas davon haben. Es beflügelt uns, steigert unsere gute Laune. Indem wir anderen Positives vermitteln, füllen wir somit auch unseren eigenen Eimer.

Genauso läuft es umgekehrt. Meine schlechte Laune, die ich an meinen Mitmenschen auslasse, hebt sich nicht: Im Gegenteil. Das Bild zeigt, wie sehr wir Menschen im täglichen Umgang aufeinander angewiesen sind, ja gar voneinander abhängig sind. Zusammengefasst heisst Don Cliftons Theorie: Jeder von uns hat einen unsichtbaren Eimer. Er wird ständig geleert oder gefüllt, je nach dem was andere zu uns sagen oder uns tun. Wenn unser Eimer voll ist, fühlen wir uns ausgezeichnet. Ist er leer, geht's uns miserabel.

Und ebenso hat jeder von uns einen unsichtbaren Schöpflöffel. Nutzen wir diesen, um die Eimer anderer Menschen zu füllen, indem wir etwas tun oder sagen, das ihre positiven Gefühle steigert, füllen wir auch unseren eigenen Eimer. Doch wenn wir den Schöpflöffel benutzen, um uns vom Eimer Anderer zu bedienen, indem wir Dinge tun oder sagen, welche deren positiven Gefühle schmälern, dann setzen wir uns selbst herab.

So wie ein volles Glas überfließt, gibt uns ein voller Eimer einen positiven Ausblick und erneuerte Energie. Jeder Tropfen in diesen Eimer macht uns stärker und

optimistischer. Dagegen vergiftet ein leerer Eimer unsere Ausstrahlung, zehrt von unserer Energie und untergräbt unseren Willen. Wenn immer jemand aus unserem Eimer schöpft, werden wir in der einen oder andern Weise verletzt. Somit sind wir in jedem Moment jeden Tages vor eine Wahl gestellt: Wir können den Eimer des Anderen füllen, oder wir können uns daraus bedienen. Es ist dies eine wichtige Wahl – eine, die unsere Beziehungen, unsere Produktivität, unsere Gesundheit und unser Glück zutiefst beeinflusst.

Die Wirkung negativer Energie

Welche Auswirkung eine bloss geringe Dosis solch negativer Energie auf eine Mitarbeiterin haben kann, zeigt die folgende Geschichte, die Sibylle erlebt hat:

«Ich stand mitten im Raum, bereit für meine Präsentation vor KollegInnen und Geschäftsleitung. In den vergangenen beiden Nächten hatte ich mich gut vorbereitet und dementsprechend wenig geschlafen. Ich fühlte mich inhaltlich sicher, hatte grossen Spass an diesem wichtigen Projekt und wollte alles tun zu einer perfekten Präsentation. Und natürlich hoffte ich, meinen Chef und meine KollegInnen zu beeindrucken.

Der Einstieg lief bestens und die ersten Bilder meiner Powerpoint-Slides kommentierte ich mit grosser Leichtigkeit.

Dann bot eine kurze technische Panne Gelegenheit, dass alle zu schwatzen begannen.

Mit einem Ohr hörte ich Karl zu Sabine flüstern: «Sie sieht aus, wie wenn sie gestern Nacht zu lange im Ausgang gewesen wäre». Ich hätte über den Tisch springen und ihn erwürgen können. Sah ich wirklich so miserabel aus? Ich versuchte Haltung zu bewahren; doch ich war völlig genervt.

Als die Panne behoben war, versuchte ich, die Aufmerksamkeit meiner Zuhörer wieder zu gewinnen und weiterzufahren. Doch meine Unsicherheit wurde immer grösser.

War mein Einstieg so langweilig gewesen, dass die Zuhörer das Schlimmste befürchteten?

Oder sah ich so schlecht aus, dass ich einfach nicht glaubwürdig war??

Schlussendlich realisierte mein Chef, dass ich völlig durcheinander war und bat um Aufmerksamkeit. Unangenehmerweise sagte er: «Sibylle scheint nicht sehr glücklich zu sein mit uns. Bitte hört ihr doch jetzt zu.»

Autsch! Manchmal glaube ich nicht, dass es wahr ist, was ich höre! Jedes Gramm Vertrauen und Sicherheit, das ich für diese Präsentation aufgeboden hatte, war zunichte gemacht. Es wurde immer schlimmer...»

Kennen wir nicht alle solche Situationen, in denen einfach alles schief läuft, egal was wir noch tun oder sagen? Immer weiter in Schiefelage geraten ist nicht schwierig, wenn sich unser Eimer langsam aber sicher entleert. Wir fühlen uns nicht nur schlecht, wir sind dadurch auch viel weniger produktiv bei unserer Arbeit und stecken andere an durch unsere «Schiefelage». Und so breitet sich die Negativität aus; es ist schwer, sich zu entziehen. Ein bis zwei Mitarbeiter genügen, um ein ganzes Team zu vergiften. Manager, die versucht haben, negative Leute innerhalb des Unternehmens zu versetzen, mussten erkennen, dass es sinnlos ist. Negative Angestellte sind in der Lage, die Atmosphäre ihres Arbeitsplatzes zu zerstören wie ein Hurrikan, der durch eine Küstenstadt fegt!

Es liegt auf der Hand, dass negativ inspirierte Arbeitsgruppen nicht nur weniger produktiv und profitabel sind. Sie schaffen weniger Umsatz, haben mehr Arbeitsunfälle oder sind krankgeschrieben, die Kundenzufriedenheit ist geringer, die Arbeitsqualität leidet.

In einer Studie des renommierten Meinungsforschungsinstitutes Gallup wurde das Verhalten von 4'583 Call Center MitarbeiterInnen der wichtigsten Telekommunikations-Unternehmen studiert. Sie entdeckten 3 MitarbeiterInnen, denen es gelang, jeden Kunden, der ihnen an einem bestimmten Tag angerufen hatte, so zu «behandeln», dass dieser nie mehr zurückkehrte. Es ist ein ernsthaftes Problem, wenn MitarbeiterInnen aus dem Eimer ihrer Kunden löffeln!

Glücklicherweise fanden sich in dieser Studie auch sieben TelefonistInnen, denen es gelang, jeden einzelnen Anrufer an besagtem Tag als Neu-Kunden zu gewinnen.

Der Mangel an Anerkennung und Lob

Die Manager mögen zur Kenntnis nehmen, dass Lob und Anerkennung am Arbeitsplatz rar ist! In einer amerikanischen Studie antworteten 65% der Befragten, dass sie im vergangenen Jahr kein einziges Mal Lob und Anerkennung von ihren Vorgesetzten erhalten hatten. Demgegenüber sagten 9 von 10 Befragten, dass sie deutlich produktiver arbeiten, wenn sie von positiv gestimmten Leuten umgeben sind. Solche Ergebnisse

überraschen nicht. Wünschen wir uns nicht mehrheitlich positive Emotionen in unserem Leben? Nur sind die meisten von uns in einer Kultur grossgeworden, in der es leichter ist, einander zu kritisieren – als Anerkennung zu geben, wenn jemand erfolgreich ist. Auch wenn sich dieser negative Approach unabsichtlich entwickelt hat, durchdringt er unsere Gesellschaft auf allen Ebenen. In einer Studie, welche vor 80 (!) Jahren durchgeführt wurde, hatte man eine Mathematikklasse während 5 Tagen täglich unterschiedlich anspruchsvolle Aufgaben lösen lassen. Die Leiterin der Studie, Dr. Elisabeth Hurlock, wollte herausfinden, ob es effektiver ist, die Schüler zu loben, zu kritisieren oder alleine zu lassen. Dabei wurde gemessen, wie viele Mathe-Aufgaben die Schüler pro Tag zu lösen vermochten. Die Schüler sowohl der «gelobten» als auch der «kritisierten» Gruppe steigerten sich am 2. Tag. Doch dann veränderte sich die Performance der Gruppen markant. Die kritisierte Gruppe hatte ihren stärksten Einbruch nach dem dritten Tag und bewegte sich danach parallel zu der Gruppe, welche komplett ignoriert wurde, immer weiter abwärts. Demgegenüber hatte die Gruppe, welche gelobt wurde, ihren stärksten Aufschwung nach dem dritten Tag. Sie steigerte sich kontinuierlich bis zum 5. Tag, wenn auch nicht mehr im selben Mass wie an den Tagen 2 und 3. Das Schlussresultat sah so aus (% richtiger Lösungen bei gleicher Gesamtzahl der Aufgaben):

- Gelobte Gruppe: 71%
- Kritisierte Gruppe: 19%
- Ignorierte Gruppe: 5%

Diese Resultate von 1925 hätten eigentlich grosses Aufsehen unter Lehrern und Psychologen erregen müssen. Doch weit gefehlt: Bis vor wenigen Jahren hat sich die wissenschaftliche Forschung im wesentlichen auf die Auswirkung negativer und traumatischer Erlebnisse konzentriert, Nun jedoch beginnt sich diese Negativ-Fokussierung langsam aber sicher zu ändern. Immer mehr Forscher befassen sich mit dem «Guten im Menschen» und widmen ihre Karriere der Frage, welche Auswirkung positive Emotionen auf unser Leben haben. Wie wir bereits gesehen haben, vermag eine negative Person eine gesamte Arbeitsgruppe zu zerstören. Darüber hinaus ruinieren negative Emotionen auch Beziehungen, Familien und ganze Karrieren. Demgegenüber

legen neuere Forschungsergebnisse nahe, dass positive Emotionen ein wichtiger täglicher Bestandteil dessen sind, was wir zum Überleben brauchen.

Tausende von Momenten jeden Tag

Gemäss dem Wissenschaftler und Nobelpreisträger Daniel Kahnemann erleben wir pro Tag im Wachzustand rund 20'000 individuelle Momente. Jeder «Moment» dauert bloss ein paar Sekunden. In wacher Erinnerung bleiben uns dabei vor allem die starken Augenblicke: und die sind fast immer positiv oder negativ. Es gibt gar Situationen, in denen eine einzige Begebenheit lebensentscheidend sein kann.

In einem vor einiger Zeit erschienenen Interview befragte die Journalistin einen jungen Mann, der in schwieriger, beleidigender Umgebung aufgewachsen war. Er bekundete grosse Mühe in der Schule, weil auch dort immer auf ihm herumgehackt wurde. Heute ist der junge Mann ein erfolgreicher, positiv eingestellter Erwachsener. «Was bewirkte die Veränderung?» wurde er von der Journalistin gefragt. Ohne zu zögern antwortete der junge Mann: Der entscheidende Moment war ein Lehrer, der zu ihm gesagt hatte, wie sehr er sich um ihn sorge und an ihn glaube. Diese eine kleine Begebenheit veränderte sein Leben.

In einem andern Fall wurde die Unternehmensberaterin Christine gefragt: «Welches ist die grösste Anerkennung, die du je in deinem Leben erhalten hast?» Sie antwortete: «Vier Worte in einer E-Mail.» Später ergänzte sie, dass einer ihrer Vorgesetzten, den sie sehr schätzte und bewunderte, ihr nach dem Tod ihrer Mutter eine E-Mail geschrieben habe. Die E-Mail endete mit den Worten: «Ihre Mutter war sehr stolz auf Sie, *und das bin ich auch.*» Nach 20 Jahren Berufsleben blieben diese vier Worte die wichtigste Anerkennung, die Christine je erhalten hatte.

Das altbekannte Bild der ausbalancierten Waage in der Kommunikation weiss, dass einem negativen Erlebnis mindestens 5 positive gegenüberstehen müssen, um die Waage wieder auszugleichen. Aus Detailhandel und Dienstleistung kennen wir die Aussage, dass ein positives Erlebnis an 2–3 Leute weitererzählt wird, während schlecht bediente Kunden ihr negatives Erlebnis 10 Leuten zu Gehör bringen.

**Unser wichtigster Motivationsfaktor:
Emotionale Bindung**

Seit vier Jahren misst Gallup die emotionale Bindung von MitarbeiterInnen zu ihrer täglichen Arbeit sowie zum Unternehmen. Die Ausprägung der emotionalen Bindung wird von Gallup anhand von 12 Aussagen zum Arbeitsplatz bzw. -umfeld, den sogenannten Q12®, gemessen. Die 12 Aussagen stehen in Relation zu einer Reihe von relevanten Ergebniskennzahlen, wie z.B. Rentabilität oder Produktivität. Die Forschungsergebnisse von Gallup zeigen eindeutig: MitarbeiterInnen mit hoher emotionalen Bindung sind zu Spitzenleistungen gewillt und geben alles für den Erfolg des Unternehmens. MitarbeiterInnen mit geringer emotionaler Bindung haben ein eher ambivalentes Verhältnis zu ihrem Job. Sie geben in ihrer Arbeit nur das Notwendigste, leisten Dienst nach Vorschrift. MitarbeiterInnen ohne emotionale Bindung haben entweder die innere Kündigung aufgrund von Resignation vollzogen oder hassen gar das, was sie täglich tun.

Unternehmen, die den Anteil ihrer emotional hoch gebundenen MitarbeiterInnen steigern und den Anteil der emotional nicht gebundenen MitarbeiterInnen reduzieren, erhöhen ihren wirtschaftlichen Erfolg substantiell.

Die Ergebnisse dieser sogenannten Engagement-Studie ergaben für der Schweiz folgende repräsentative Resultate (April 2005):

- Hohe emotionale Bindung: 22%
(Deutschland: 13%; Österreich: 19%)
- Geringe emotionale Bindung: 69%
(Deutschland: 69%; Österreich: 66%)
- Keine Emotionale Bindung: 9%
(Deutschland 18%; Österreich: 15%)

Was bedeutet es, dass in der Schweiz 78% der Angestellten ohne echte Verpflichtung zu ihrer Arbeit ihren Job erledigen? Aufgrund der Schweizer Wirtschaftszahlen ermittelte Gallup den gesamtwirtschaftlichen Schaden, der durch MitarbeiterInnen mit schwacher Bindung entsteht: Es sind 45 – 51 Milliarden Franken pro Jahr! Wenn es Ihnen gelingt, die emotionale Bindung Ihrer MitarbeiterInnen zu Ihrem Unternehmen zu erhöhen, haben Sie gleichzeitig die Motivation, deretwegen

jemand bei Ihnen eine Anstellung gefunden hat, wieder freigelegt! Die Motivation Ihrer MitarbeiterInnen braucht Ihre Zuwendung und Ihre positive Energie. Dann werden Sie MitarbeiterInnen erleben, die sich wirklich mit ganzer Kraft für IHR Unternehmen einsetzen.

Doch Vorsicht: Positive Energie übertragen bedeutet nicht, jedem dieselben netten Worte zu erzählen. Ein Mitarbeiter wird sofort spüren, ob Ihre Anerkennung, Ihre positiven Worte echt sind. Um es mit dem eingangs verwendeten Bild auszudrücken: Wenn Sie schon den Eimer Ihres Mitarbeiters mit positiver Energie füllen wollen, dann tun Sie es auf möglichst individuelle, auf seine Person bezogene Weise.

Vier wirkungsvolle Strategien um die positive Energie zu erhöhen

1. Verhindern Sie, dass Menschen sich aus dem Eimer anderer bedienen

So wie wir zuerst die Schulden begleichen müssen, bevor wir wirklich zu sparen beginnen können, müssen wir das Verbreiten negativer Energie verringern, bevor wir positive Energie wirkungsvoll einsetzen können. Machen Sie folgenden Test: Fragen Sie sich bei jeder Interaktion, ob Sie Ihrem Gegenüber etwas in den Eimer füllen oder ob Sie ihm etwas wegnehmen. Wenn Sie sich erwischen, bevor Sie einen negativen Kommentar fallen lassen, bremsen Sie sich – oder versuchen Sie's mit einer positiven Formulierung. Sie werden entdecken: das ist anspruchsvoll – und funktioniert. Und wenn es gelingt, werden Sie sich gut fühlen. Ebenso die Menschen um Sie herum. Falls es Ihnen nicht gelingt: Registrieren Sie die Situation bewusst; und drücken Sie den «STOPP»-Knopf in Ihrem Kopf beim nächsten Mal.

Sobald Sie einige erfolgreiche Erfahrungen gesammelt haben, wie Sie bei sich selbst das Löffeln aus den Eimern anderer verhindern können: Ermutigen Sie die Menschen um Sie herum, Gleiches zu tun! Wenn Sie erleben, dass jemand mit seiner negativen Energie andere mitreisst: Tun Sie etwas dagegen! Überzeugen Sie andere, dass ungerechtfertigte Negativität die Situation bloss verschlimmert.

Wenn Sie dann ein ziemlich gutes Gefühl dafür entwickelt haben, was es heisst, die Eimer der andern mit

positiver Energie zu versehen, gehen Sie einen Schritt weiter: Reflektieren Sie hin und wieder über die gerade vergangenen Interaktionen. Überlegen Sie, ob Ihre Beiträge eher/mehrheitlich positiv oder negativ waren. Wenn Sie erfahren haben, welche Wirkung Sie durch das Ausbreiten positiver Energie erzielen, könnten Sie sich fragen: Würde ich es wohl schaffen, jeder negativen Interaktion fünf positive gegenüberzustellen?

2. Richten Sie Ihr Interesse auf das Gute

Jede Interaktion gibt uns die Möglichkeit, das Gute/Positive hervorzuheben – oder aber das Schlechte/Negative. Wer hat diese Erfahrung nicht schon von Kindsbeinen an gemacht: Ich bin schlecht drauf, und schon beginne ich, an andern herumzunörgeln, sie zurechtzuweisen, zu kritisieren, usw. Heftigste Konflikte haben dort ihren Ursprung.

Beginnen Sie stattdessen, Ihr Interesse darauf zu richten, was jemand gut macht und was Sie an dieser Person mögen. Sprechen Sie es aus. Und Sie werden wieder dieselbe Erfahrung machen: Sie sind glücklicher, wenn Sie Ihren Fokus auf das Positive statt auf das Negative richten. Und wiederum werden Sie erleben, wie stark Ihr Gegenüber reagiert – nämlich positiv. Unterschätzen Sie nicht die langfristige Wirkung, wenn Sie sich konsequent um das Positive bemühen. Wenn immer Sie den Eimer Ihres Gegenübers füllen, setzen Sie eine Bewegung in Gang. Wenn nun jemand positiv reagiert und gewissermassen Ihren Eimer füllt: Führen Sie die Kette weiter! Danken Sie, lassen Sie Ihr Gegenüber wissen, was sein Kompliment, seine Anerkennung Ihnen bedeutet. Und immer mehr werden Sie in der Lage sein, Ihre erneuerte Energie mit anderen zu teilen.

3. Pflegen Sie die Beziehung zu Ihren besten Freunden

Kürzlich wurde ein Gast in einer TV-Talk-Show gefragt, ob er viele Freunde habe. Fast stolz antwortete der doch recht prominente Gast: «Nein, nur ganz wenige». Ich fragte mich, was ich wohl gedacht hätte, wenn ich diesen Gast persönlich kennen, ihn gar zu meinen Freunden zählen würde. Wissen Sie, welches Ihre besten Freunde sind? Beruht das auf Gegenseitigkeit? Sagen Sie Ihren Freunden, was diese Ihnen bedeuten?

Gute Freundschaften führen zu einer signifikanten Steigerung der Lebenszufriedenheit. Die meisten glücklich-

chen Menschen pflegen qualitativ hochstehende soziale Beziehungen. Betrachten Sie für einen Moment Ihre wichtigsten Beziehungen. Ziemlich sicher nahmen diese ihren Anfang in einer Serie von positiven Interaktionen. Denken Sie daran bei Ihren ersten Interaktionen mit neuen Bekannten. Ob Sie nun viele Freundschaften pflegen wollen oder nur ein paar wenige mit Tiefgang: der beste Start ist, in der ersten Interaktion den Eimer Ihres Gegenübers zu füllen. Das ist eine kraftvolle Art, neue Beziehungen zu initiieren – und die bestehenden zu vertiefen.

Beginnen Sie mit den wichtigsten Menschen in Ihrem Leben. Sagen Sie ihnen, wie wichtig sie Ihnen sind und weshalb. Versuchen Sie, mehr und besser zu verstehen, was Ihre Freunde brauchen, was ihnen gut tut. Verstehen Sie sich sozusagen als Katalysator für eine vertrauensvolle, verbindliche, positive Beziehung. Hören Sie Ihren Freunden zu mit uneingeschränkter Aufmerksamkeit. Unterstützen Sie sie in ihren Anstrengungen. Ermutigen Sie sie. Seien Sie die Person, zu der man immer gehen kann, wenn man ein gutes Wort nötig hat.

Doch bitte bleiben Sie nicht nur in Ihrer Familie und bei Ihren persönlichen Freundeskreis. Werden Sie bei der Arbeit zu der Person, von der man weiss, dass sie andere beachtet, ihnen Anerkennung gibt, wenn sie ihre Sache gut machen. Lernen Sie immer wieder Neues über die Menschen, mit denen Sie zusammenarbeiten. Entwickeln Sie positive Interaktionen mit neuen Bekannten – und Unbekannten. Und Sie werden erfahren, dass mehr und mehr Menschen gerne mit Ihnen zu tun haben.

4. Geben Sie unerwartet

Die meisten Menschen bevorzugen unerwartete Geschenke. Sicher füllen auch erwartete Geschenke unseren Eimer, doch unerwartete füllen ihn irgendwie noch etwas mehr. Der Unterschied liegt im Moment der Überraschung. Das Geschenk braucht weder gross noch teuer zu sein. Ebenso wenig muss es real und handfest sein. Zutrauen oder Verantwortung zu schenken kann ebenso überraschen. Etwas Persönliches teilen oder einem Freund ein Geheimnis anvertrauen: das ist ein grosses Geschenk.

Suchen Sie in Ihren Interaktionen nach Gelegenheiten, kleine Geschenke einfach so zu überreichen: eine lustiges kleines Souvenir, eine Umarmung oder eine Einladung zum Kaffee. Sogar ein Lächeln kann ein unerwar-

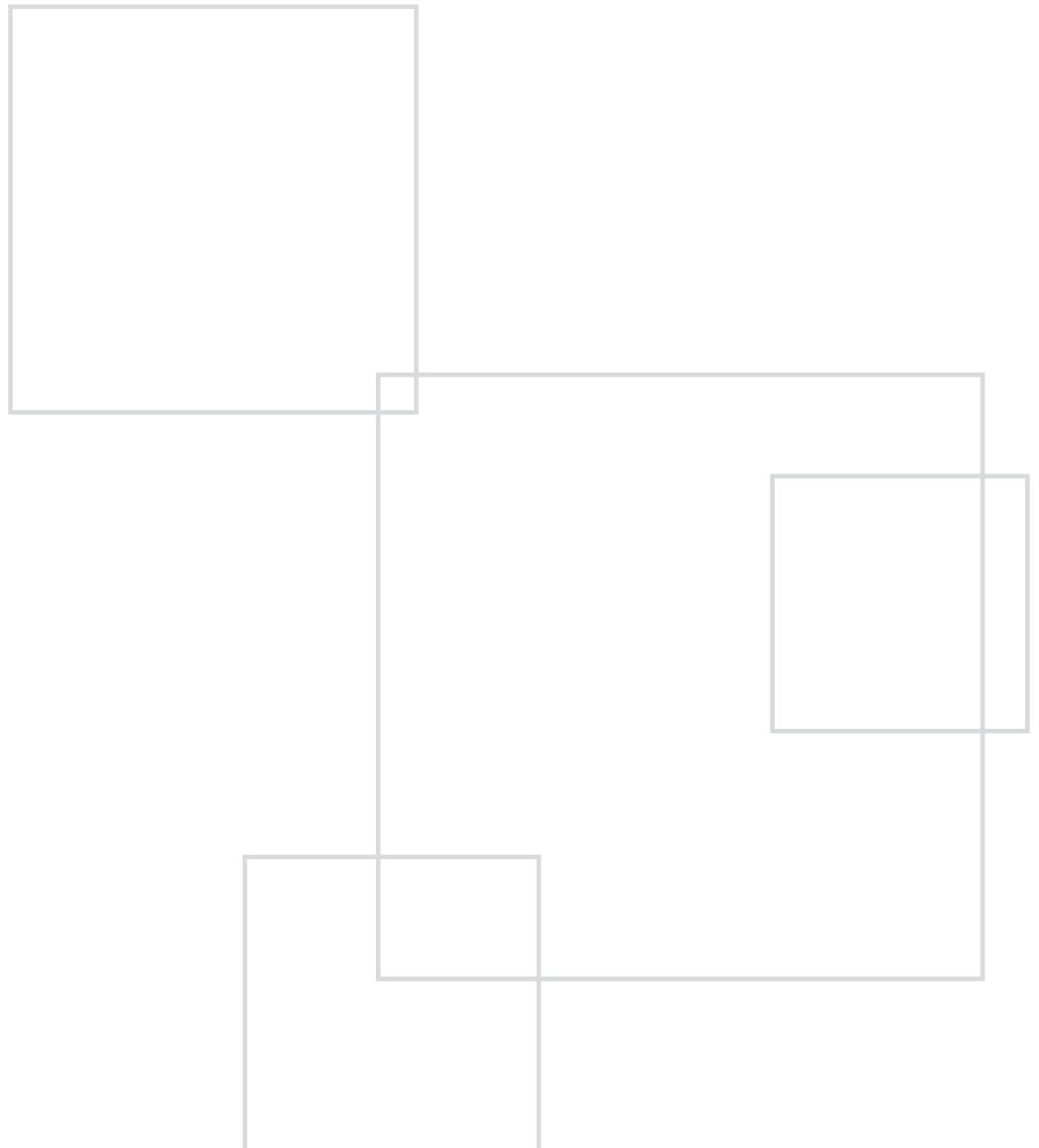
tetes, liebevolles Geschenk sein. Oder schicken Sie jemandem ein Buch, einen Artikel, eine Geschichte, welche ihn/sie interessieren und positiv überraschen könnte.

Ich wünsche Ihnen unerwartete, spannende und beglückende Erfahrungen, wenn Sie sich auf den Weg machen zu Ihren Freunden, Mitarbeitern und Unbekannten.

■ Quellen

■ Tom Rath/Don Clifton: How full is your bucket?,
Gallup Press New York, 2004

■ Gallup Engagement Index Schweiz (April 2005)



RECHTSMITTELFRISTEN



*Franco Nardo
Fachmann im Finanz-
und Rechnungswesen
mit eidg. Fachausweis,
in Ausbildung zum
Treuhandler
mit eidg. Fachausweis*

Rechtsmittelfristen sind gesetzliche Fristen, die aus Gründen der Rechtssicherheit nicht erstreckt werden können. Mit dem unbenützten Ablauf der Rechtsmittelfrist erwächst die Veranlagung oder der Entscheid in Rechtskraft und wird vollstreckbar.

1. Einleitung

Die Einkommens- und Vermögenssteuerforderung gegenüber natürlichen wie auch die Gewinn- und Kapitalsteuerforderung gegenüber juristischen Personen wird durch die Veranlagungsbehörden unter Mitwirkung der Steuerpflichtigen festgesetzt. In diesem System des gemischten ordentlichen Veranlagungsverfahrens ist die Pflicht zur Abgabe der Steuererklärung die wichtigste Verfahrenspflicht der Steuerpflichtigen. Die Steuerpflichtigen haben die Steuererklärung wahrheitsgemäss und vollständig auszufüllen. Sie müssen diese unterzeichnen und fristgemäss mit den zugehörigen Beilagen der zuständigen Amtsstelle einreichen. Die Steuerklärungspflicht ist zunächst eine reine Behauptungspflicht. Die Steuererklärung enthält den Antrag des Steuerpflichtigen, die Steuerfaktoren entsprechend der Selbstdeklaration festzusetzen. Das heisst aber nicht, dass die Steuerbehörden diesem Antrag zustimmen müssen und heisst auch nicht, dass sie bei abweichenden Auffassungen gegenüber der vom Steuerpflichtigen ausgefüllten Steuererklärung diesem vor Erlass der Veranlagungsverfügung Gelegenheit zu geben hätten, zu den Abweichungen Stellung zu nehmen. Dies ist regelmässig formell dem Einspracheverfahren vorbehalten.

2. Einsprache

Die Steuerveranlagung wird dem Pflichtigen schriftlich durch eine Veranlagungsverfügung eröffnet. Darin sind die massgebenden Steuerfaktoren, die Steuersätze sowie der geschuldete Steuerbetrag für das betreffende Jahr aufgeführt. Abweichungen von der Steuererklärung hat die Veranlagungsbehörde dem Steuerpflichtigen spätestens bei der Eröffnung der Veranlagungsverfügung bekannt zu geben. Im Weiteren wird in der Eröffnung auf das Rechtsmittel der Einsprache hingewiesen und angegeben, innert welcher Frist und an welche

Behörde eine allfällige Einsprache zu richten ist. Der Steuerpflichtige, der die Veranlagungsverfügung nicht akzeptiert, kann die Überprüfung der Veranlagung unter Berücksichtigung seiner Argumente verlangen. Das Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) sowie alle kantonalen Steuergesetze sehen eine Einsprachefrist von 30 Tagen vor. Diese gesetzliche Verwirklichungsfrist kann nicht verlängert werden und auf verspätete Einsprachen wird nur eingetreten, wenn der Steuerpflichtige nachweist, dass er durch erhebliche Gründe oder unrichtige Rechtsmittelbelehrung an der rechtzeitigen Einreichung verhindert war. Ansonsten erwächst die Veranlagung in Rechtskraft.

Hat der Steuerpflichtige Einsprache gegen die Veranlagung erhoben, wird im Einspracheverfahren die Veranlagung überprüft. Das Einspracheverfahren endet mit dem Einspracheentscheid und wird dem Einsprecher schriftlich und begründet zugestellt. Auch muss im Einspracheentscheid angegeben werden, innert welcher Frist gegen den Entscheid Rekurs bzw. Beschwerde erhoben werden kann und an welche Behörde diese zu richten sind.

3. Weitere Rechtsmittel

Es gibt Rechtsmittel verschiedener Art. Der gegen einen Einspracheentscheid erhobene Rekurs (Beschwerde) wird von einer von der Veranlagungsbehörde unabhängigen Instanz beurteilt. Das Urteil dieser Instanz kann ebenfalls angefochten werden. Hier scheiden sich die Wege für die Behandlung von Veranlagungen der direkten Bundessteuer von denjenigen, die für kantonale Steuern gelten. Auch bestehen einige kantonale Abweichungen.

Ferner kommen Rechtsmittel und Rechtsmittelfristen u. a. auch im Bereich der Quellensteuer, der Grundstückgewinnsteuer und der Erbschafts- und Schenkungssteuer vor. Nicht zu vergessen sind ferner die Verfügungen der AHV-Beiträge bei den selbständig Erwerbenden und den nichterwerbstätigen Personen.

All diese Rechtsmittel können nur unter Einhaltung bestimmter Formvorschriften und **Fristen** ergriffen werden. Aus diesem Grund ist den Rechtsmittelbelehrungen

aller Verfügungen und Entscheide grosse Beachtung zu schenken.

4. Rechtsmittelbelehrung

Jede Verfügung und jeder Entscheid braucht eine Rechtsmittelbelehrung, in welcher die Art des Rechtsmittels, die legitimierten Parteien, die Behörde, bei der das Rechtsmittel einzureichen ist, und die Frist für das Ergreifen des Rechtsmittels anzugeben sind. Fehlt ein Element für eine vollständige und korrekte Rechtsmittelbelehrung, ist sie mangelhaft und damit anfechtbar.

5. Änderung rechtskräftiger Verfügungen und Entscheide

Wie bereits unter 2. Einsprache erwähnt, wird auf **verspätet erhobene Rechtsmittel** nur eingetreten, wenn die steuerpflichtige Person durch erhebliche Gründe (Militärdienst, Krankheit, Landesabwesenheit usw.) oder durch fehlende oder unrichtige Rechtsmittelbelehrung an der rechtzeitigen Einreichung verhindert war. Verfügungen und Entscheide die nicht angefochten wurden bzw. deren Rechtsmittelfrist unbenutzt abgelaufen ist, erwachsen in Rechtskraft und können zugunsten des Steuerpflichtigen nur noch mit dem ausserordentlichen Rechtsmittel der Revision geändert werden. Eine solche erfolgt in der Regel auf Antrag des Steuerpflichtigen. Sie kann aber auch von Amtes wegen, d. h. auf Veranlassung der Steuerbehörden erfolgen. Wird die Revision zugunsten des Fiskus durchgeführt, spricht man im Allgemeinen von Nachsteuerverfahren. Dabei geht es um die Nachforderung von Steuern, die im Veranlagungsverfahren zu Unrecht nicht erhoben worden sind.

Gemäss Artikel 147 Absatz 1 DGB können rechtskräftige Entscheide zugunsten des Steuerpflichtigen auf Antrag oder von Amtes wegen nur dann revidiert werden, wenn

- a. der Gesuchsteller nachträglich neue, erhebliche Tatsachen erfährt oder entscheidende Beweismittel entdeckt, die er im früheren Verfahren nicht beibringen konnte;
- b. die erkennende Behörde erhebliche Tatsachen oder entscheidende Beweismittel, die ihr bekannt waren oder sein mussten, ausser acht gelassen oder in anderer Weise wesentliche Verfahrensgrundsätze verletzt hat;

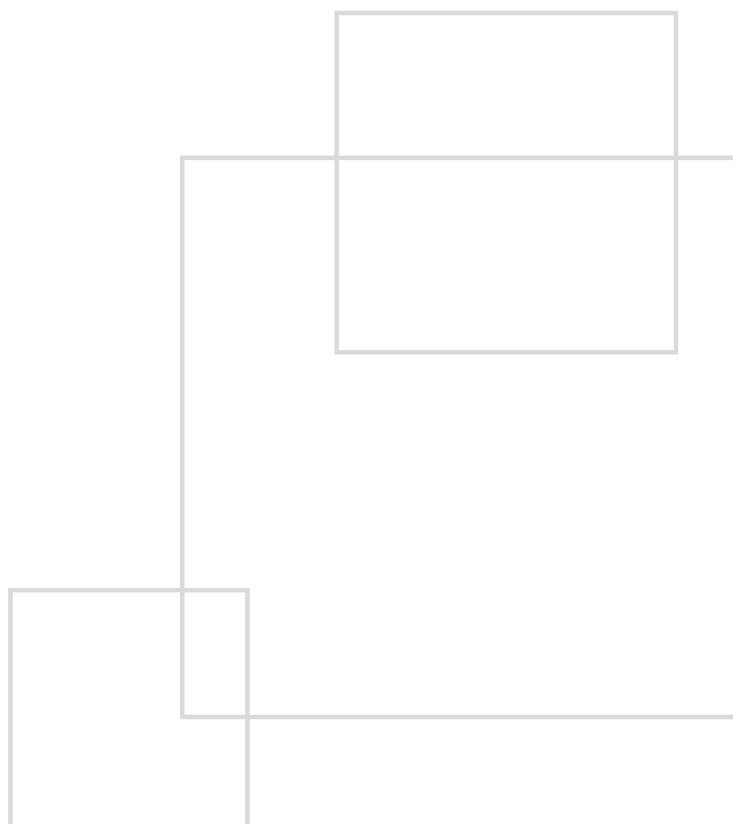
- c. ein Verbrechen oder ein Vergehen die Verfügung oder den Entscheid beeinflusst hat.

Auch die kantonalen Steuergesetze sehen diese Revisionsgründe vor.

Das Revisionsbegehren ist innert 90 Tagen nach Entdeckung des Revisionsgrundes, spätestens aber innert zehn Jahren nach Eröffnung der Verfügung oder des Entscheides einzureichen.

Die Revision ist allerdings ausgeschlossen, wenn die Antrag stellende Person Gründe vorbringt, die sie bei der ihr zumutbaren Sorgfalt schon im ordentlichen Verfahren hätte geltend machen können.

Ferner können Rechnungsfehler und Schreibversehen in rechtskräftigen Verfügungen und Entscheiden innert fünf Jahren nach Eröffnung auf Antrag oder von Amtes wegen von der Behörde, der sie unterlaufen sind, berichtigt werden.



MUTTERSCHAFTSENTSCHÄDIGUNG



Andrea Lüscher
Personalfachfrau mit
eidg. Fachausweis,
Sozialversicherungsfachfrau
mit eidg. Fachausweis

Seit 1945 steht unter Art. 34 quinquies Bundesverfassung der Auftrag zur Einführung der Mutterschaftsversicherung (Pflegekosten und Lohnersatz). Die Änderung der Erwerbersatzordnung wurde am 26. September 2004 in der Volksabstimmung angenommen. Die Mutterschaftsentschädigung für erwerbstätige Mütter wurde auf den 1. Juli 2005 eingeführt. Ab diesem Zeitpunkt haben angestellte und selbständig erwerbende Frauen Anspruch auf die Mutterschaftsentschädigung. Ebenso Frauen, welche im Betrieb des Ehemannes, der Familie oder des Konkubinatspartners mitarbeiten und einen Barlohn erhalten.

Der Anspruch auf Mutterschaftsentschädigung wird bei der AHV-Ausgleichskasse mit vorgegebenen Formular(en) geltend gemacht. Gleichzeitig sind der Anmeldung Unterlagen wie Kopie Personalausweis, Geburtsschein, Attest über Schwangerschaftsdauer (bei Frühgeburten), Arbeitgeberbescheinigung, Formular E104 (Bescheinigung Versicherungszeiten) beizulegen. Die Anmeldung wird vom Arbeitgeber eingereicht. Selbständig Erwerbende, Arbeitslose oder Arbeitsunfähige machen ihre Ansprüche direkt bei der Ausgleichskasse geltend.

Folgende **Anspruchsvoraussetzungen** auf Mutterschaftsentschädigung **sind zu erfüllen**:

- Während neun Monaten unmittelbar vor der Geburt des Kindes im Sinne des AHV-Gesetzes obligatorisch versichert sein. Im Falle einer vorzeitigen Geburt reduziert sich diese Frist.
- In dieser Zeit mindestens fünf Monate lang eine Erwerbstätigkeit ausgeübt haben. In der EU und EFTA zurückgelegte Versicherungs- und Beschäftigungszeiten werden berücksichtigt.
- Im Zeitpunkt der Niederkunft als Arbeitnehmerin im Sinne von Art. 10 ATSG, als Selbständigerwerbende im Sinne von Art. 12 ATSG oder im Betrieb des Ehemannes mitarbeiten und einen Barlohn beziehen.
- Die Schwangerschaft hat mindestens 23 Wochen gedauert oder das Kind muss (bei kürzerer Schwangerschaft!) lebensfähig geboren worden sein.

Für arbeitslose und arbeitsunfähige Mütter bestehen weitere zu berücksichtigende Sonderbestimmungen.

Der **Anspruch beginnt am Tag der Niederkunft** und endet spätestens nach 14 Wochen bzw. 98 Tagen. Wichtig: Die Mutterschaftsentschädigung wird nur solange ausgerichtet, als die Mutter nach der Niederkunft ihre Erwerbstätigkeit während der Dauer des Mutterschaftsurlaubs tatsächlich unterbricht, höchstens aber während 14 Wochen. Die Mutterschaftsentschädigung wird auch ausgerichtet, wenn die Erwerbstätigkeit nach dem 14-wöchigen Mutterschaftsurlaubs nicht wieder aufgenommen wird.

Die **Mutterschaftsentschädigung wird als Taggeld ausgerichtet** und beträgt **80% des vor der Niederkunft erzielten durchschnittlichen Erwerbseinkommens, höchstens aber Fr. 172 pro Tag**. Das maximale Taggeld wird mit einem Monatseinkommen von Fr. 6'450 und bei Selbständigerwerbenden mit einem Jahreseinkommen von Fr. 77'400 erreicht.

Die anstelle des Lohnes direkt ausgerichtete **Mutterschaftsentschädigung gilt ebenfalls als Einkommen**. Deshalb muss **darauf AHV/IV/EO-Beiträge entrichtet** werden. Für Arbeitnehmende wird **zudem der Beitrag an die Arbeitslosenversicherung (ALV) abgezogen**. Wie das übrige Einkommen wird auch die direkt ausbezahlte Mutterschaftsentschädigung in das individuelle Konto der AHV eingetragen. So kann sie bei der Berechnung künftiger Renten mit berücksichtigt werden.

Bei Ausländerinnen **unterliegt die Mutterschaftsentschädigung der Quellensteuer**. Davon ausgenommen sind Frauen mit Niederlassungsbewilligung (Ausweis C) oder Frauen, die in rechtlicher und tatsächlicher Ehe mit einem Ehepartner leben, der Schweizer Bürger ist oder eine Niederlassungsbewilligung besitzt. Bei **Geburt vor dem 1. Juli 2005** sind unbedingt die **Übergangsbestimmungen** für das Einführungsjahr zu beachten. Erwerbstätige Mütter, deren Kind zwischen **26. März und dem 1. Juli 2005** geboren wurde, haben **anteilmässigen Anspruch auf die Mutterschaftsentschädigung**.

KOMPLEXE IMMOBILIENTRANS- AKTIONEN: DUE-DILIGENCE-PROZESSE

Die Schweizer Immobilienbranche wird immer mehr mit den Gepflogenheiten aus dem internationalen Transaktionsgeschäft konfrontiert. Dazu zählt die Immobilien-Due-Diligence als wesentlicher Bestandteil komplexer Transaktionen.

Was wird unter «Due-Diligence» verstanden?

Mit Immobilien-Due-Diligence wird die übliche **Sorgfalt** bei der **Prüfung** einer **Immobilientransaktion** bezeichnet. Durch eine **systematische** Prüfung und fundierte Analyse des Transaktionsobjekts sollen die **Chancen und Risiken** erfasst werden. Ziel ist es, alle wesentlichen **Fakten** zu kennen und **Überraschungen** zu **vermeiden**. Oft hat dies unter grossem Zeitdruck zu geschehen. Nicht zuletzt daher ist ein erprobtes, professionelles und systematisches Vorgehen unerlässlich. In der Regel wird dies **für** die **Käufer-schaft** durchgeführt, immer mehr jedoch auch **vorbe-reitend für** die **Verkäufer-schaft**. Wesentlich ist die Möglichkeit der **Informationsbeschaffung**, d.h. die **Qualität** und **Menge** und **zeitliche Verfügbarkeit** der Daten, Angaben und Grundlagen sind entscheidend.

Welches sind nun die Kernbereiche der Due-Diligence?

- **Marktanalyse:** Standort und Marktumfeld untersuchen, **Standortanalyse** untersuchen. **Markt-analyse** (Angebot und Nachfrage, Wettbewerbsposition); Marktveränderungen
- **Finanzielle** Analyse: **Cash Flows**, Sichtweise Investor, **Ausgabenschätzungen**
- Analyse **Umweltrisiken: Altlasten, Kosten-schätzungen**, latente Risiken
- **Rechtliche** Analyse: **Grundbuch, Bau- und Zonenordnung, Mietverträge**
- **Steuerliche** Analyse: **Handänderung**, Strukturierung, **Direkterwerb**, Gesellschaftserwerb

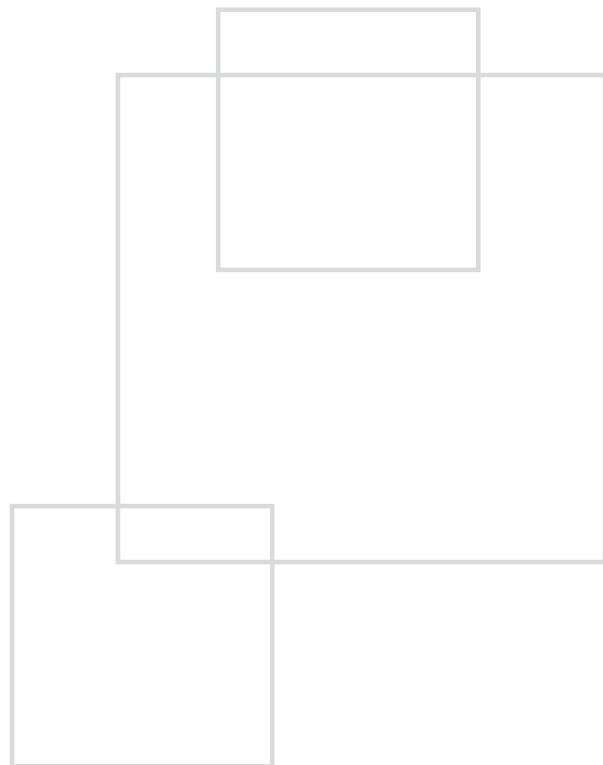
- **Bauliche/Gebäudetechnische** Analyse: Objektanalyse (**Begehung, Zustands-erfassung**), formale Untersuchung (**Pläne, Dokumente, Flächen, Kubaturen, Raumprogramm**).

Vergleich IST-SOLL-Situation, Empfehlungen

Mitentscheidend ist die **Konzentration auf wesent-liche Fakten**; Schwerpunkte müssen gesetzt werden. Due-diligence ist mehr und mehr **Bestandteil** bei vielen **Immobilientransaktionen**. Daraus resultiert ein **reduziertes Risiko** für die Käufer, was den **Ertrag** der Immobilienanlage kurz- und langfristig **steigert** und den angestrebten **Erfolg bringt**. Die Spezialisten der ITERA stehen Ihnen auch hierzu gerne zur Verfügung.



*Martin Häggi
dipl. Immobilientreuhänder,
dipl. Verkaufsleiter,
Mitglied Schweiz.
Schätzungsexpertenkammer
SEK/SVIT*



MEHRWERTSTEUER: PRAXISÄNDERUNGEN AB 1. JULI 2005



*Giuliano Filippone
dipl. Betriebsökonom FH,
dipl. Steuerexperte,
langjährige Berufserfahrung
in der nationalen
und internationalen
Steuerberatung,
ehemaliger
Steueramtsvorsteher,
Verantwortlicher Steuer-
bereich ITERA-Gruppe*

Alt Nationalrat Hansueli Raggenbass hat Ende 2004 mit seinem Postulat «Evaluation der Mehrwertsteuer» vom Bundesrat einen Bericht über Vereinfachungen und Verbesserungen der Mehrwertsteuer verlangt. Die nachstehenden Praxisänderungen stützen sich auf die Ergebnisse des Vernehmlassungsverfahrens zum Postulat sowie auf Erfahrungen der täglichen Tätigkeiten der ESTV. Ein erster Teil der Praxisänderungen ist bereits per 1. Januar 2005 in Kraft getreten (siehe auch Vision 1/2005).

1. Gemischte Verwendung von Gegenständen und Dienstleistungen

Steuerpflichtige, die Gegenstände und Dienstleistungen für die Erzielung sowohl steuerbarer Umsätze als auch von der Steuer ausgenommener Umsätze verwenden, müssen nach Art. 41 MWSTG den Vorsteuerabzug nach dem Verhältnis der steuerbaren bzw. von der Steuer ausgenommenen Verwendung kürzen. Nach der ständigen Praxis der ESTV kann die steuerpflichtige Person, die Gebäude, Gebäudeteile oder Sportanlagen sowohl an steuerpflichtige Personen mittels Option (steuerbar) als auch an nichtsteuerpflichtige Personen (von der Steuer ausgenommen) vermietet, auf schriftliches Gesuch hin aus Vereinfachungsgründen an Stelle der Vorsteuerabzugskürzung die von der Steuer ausgenommenen Umsätze aus der Vermietung zum Normalsatz versteuern. Bei der Rechnungsstellung solcher Vermietungen an nicht steuerpflichtige Mieter darf die Steuer nicht offen ausgewiesen werden. Bei vermieteten Räumlichkeiten zu Wohnzwecken ist die vereinfachte Abrechnungsart jedoch ausgeschlossen. Die vereinfachte Abrechnungsweise ist grundsätzlich während mindestens fünf Jahren anzuwenden.

Im Sinne einer Vereinfachung können Steuerpflichtige, die Gegenstände und Dienstleistungen gemischt verwenden, an Stelle der sonst erforderlichen Kürzung des Vorsteuerabzuges sämtliche Umsätze versteuern. Dabei hat die Versteuerung in jedem Falle zum Normalsatz zu erfolgen, auch dann, wenn die einzelne Leistung bei bewilligter Option zum reduzierten Satz steuerbar wäre.

Die offene Ausweisung der Steuer in der Rechnung ist nicht gestattet. Im weiteren gilt zu beachten, dass eine Steuerbefreiung der Umsätze nach Art. 14 Abs. 3 MWSTG ausgeschlossen ist und auch keine Steuerrück-erstattung an den ausländischen Leistungsempfänger möglich ist, da die Steuer nicht offen ausgewiesen wird. Wird in der Rechnung auf die Steuer hingewiesen, fällt die vereinfachte Methode weg und der Leistungserbringer muss die Steuer entrichten. Ein Anrecht auf Vorsteuerabzug entfällt.

Für die Anwendung dieser Vereinfachung muss bei der ESTV kein schriftlicher Antrag gestellt werden. Die Anwendungsdauer beträgt mindestens ein Jahr.

2. Kombination von Gegenständen und Dienstleistungen

Jede einzelne steuerbare Leistung unterliegt grundsätzlich dem massgebenden Steuersatz (Normalsatz oder reduzierter Satz). Kombinationen oder Zusammenstellungen von steuerbaren Gegenständen und Dienstleistungen, welche zu einem einheitlichen Ganzen vereinigt sind, gelten als selbständige Leistungen und müssen folgerichtig in der Rechnung auch getrennt ausgewiesen werden. Nach der Praxis der ESTV kann jedoch im Sinne einer Vereinfachung das Gesamtentgelt steuerlich wie die vorherrschende Leistung behandelt werden, wenn diese aufgrund interner Aufzeichnungen wertmässig mindestens 90% des gesamten Entgelts ausmacht.

Ab dem 1. Juli 2005 beträgt der wertmässige Ansatz der vorherrschenden Leistung neu mindestens 70% des gesamten Entgelts. Für die Aufteilung auf die unterschiedlichen Steuersätze ist der Nachweis mittels Kalkulation zu erbringen. Die neue Praxis findet indessen keine Anwendung bei steuerlich bereits privilegierten Beherbergungsleistungen oder Leistungen, die sich aus von der Steuer ausgenommenen Leistungen zusammensetzen.

3. Selbständige Hauptleistung im Zusammenhang mit Bildungsleistungen

Gastgewerbliche und Beherbergungsleistungen, welche im Zusammenhang mit einer von der Steuer ausgenommenen Bildungsleistung erbracht werden, gelten nach Art. 18 Ziff. 11 MWSTG ausdrücklich als selbständige Leistungen und sind daher zu versteuern. In der Rechnung müssen in der Folge sämtliche Leistungen separat ausgewiesen werden. Beträgt der Anteil der steuerbaren Leistung gemessen am Gesamtentgelt nicht mehr als 10 %, ist eine pauschale Fakturierung ohne Ausweis der Steuer zulässig. Der auf die steuerbaren selbständigen Hauptleistungen entfallende Entgeltsteil ist hingegen zu versteuern und zwar unabhängig davon, ob dafür getrennt oder pauschal Rechnung gestellt wurde.

Im Sinne einer vereinfachten Fakturierung müssen neuerdings die steuerbaren, selbständigen Hauptleistungen auch dann nicht separat aufgeführt werden, wenn sie mehr als 10 % des Gesamtentgelts ausmachen. Der Entgeltsteil für die selbständigen Hauptleistungen ist ohne Ausweis der Steuer zu versteuern. Der Vorsteuerabzug auf den entsprechenden Aufwendungen ist zulässig.

4. Partielle Nutzungsänderung bei Gegenständen und Dienstleistungen

Bei partiellen Nutzungsänderungen lässt die ESTV für die Einlageentsteuerung bzw. Eigenverbrauchsbesteuerung von Gegenständen und Dienstleistungen eine annäherungsweise Ermittlung zu. Eine steuerlich wirksame Nutzungsänderung lag bisher dann vor, wenn sich der Verwendungszweck der betreffenden Gegenstände und Dienstleistungen für steuerbare und nicht steuerbare Zwecke gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10 % änderte.

Neu liegt eine steuerlich wirksame Nutzungsänderung erst dann vor, wenn sich der Verwendungszweck der Gegenstände und Dienstleistungen für steuerbare und nicht steuerbare Zwecke gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20 % ändert.

5. Rauchgaskontrollen

Die Durchführung von Rauchgaskontrollen galt bisher als hoheitliche Tätigkeit, wenn die mit der Durchführung betraute Person, Einrichtung oder Organisation befugt war, in eigenem Namen Verfügungen zu erlassen. Solche Umsätze unterlagen daher nicht der Steuer.

Im Sinne einer einheitlichen Behandlung der Rauchgaskontrollen im ganzen Inland sowie gestützt auf ein Bundesgerichtsurteil unterliegen diese Kontrollen neu für alle Leistungserbringer der Steuer zum Normalsatz.

6. Durchführung von Sportanlässen

Zur Durchführung eines Sportanlasses musste bisher der Organisator dem betreffenden Sportverband eine Gebühr entrichten. Der Empfänger musste eine solche Bewilligungsgebühr nicht versteuern.

Neu unterliegt die Einräumung eines solchen Durchführungsrechts der Steuer zum Normalsatz. Die Besteuerung richtet sich nach dem Empfängerortsprinzip nach Art. 14 Abs. 3 MWSTG. Kann der Organisator als Leistungsempfänger buch- und belegmässig nachweisen, dass er Sitz im Ausland begründet, so unterliegen solche Umsätze beim inländischen Sportverband nicht der Steuer.

7. Kostenaufschlag für Leistungen zwischen Konzerngesellschaften

Werden Leistungen zwischen nahestehenden Personen erbracht, müssen diese Leistungen fakturiert und gegebenenfalls versteuert werden. Die Bemessungsgrundlage für Leistungen zwischen nahe stehenden Personen ist der Wert, der unter unabhängigen Dritten vereinbart würde. Bei fehlenden Aufzeichnungen wurde bisher dieser Drittpreis in Anlehnung an die Praxis der Direkten Bundessteuer nach der «cost plus»-Methode berechnet. Neu gilt: Falls der Drittvergleich nicht möglich ist, ist der Wert anhand von Aufzeichnungen wie Kalkulation oder Kostenrechnung (Material- und Personalkosten sowie Gemeinkosten- und Gewinnzuschlag) zu bestimmen.

8. Vorsteuer auf Dividenden und Erträgen aus Veräusserungsgewinnen bei Holdinggesellschaften

Holdinggesellschaften, die lediglich Beteiligungen halten, werden nicht steuerpflichtig und können daher keinen Vorsteuerabzug vornehmen. Hingegen muss von einer unternehmerischen Tätigkeit ausgegangen werden, wenn die Holdinggesellschaft gegenüber den Konzerngesellschaften oder andern Dritten Leistungen erbringt. Ein Vorsteuerabzug ist in Fällen ausgeschlossen, in denen vorsteuerbelastete Gegenstände oder Dienstleistungen für von der Steuer ausgenommenen Umsät-

ze oder für nicht als Umsätze geltende Tätigkeiten (Halten von Beteiligungen, Dividenden, usw.) verwendet werden.

Werden Gegenstände sowohl für Tätigkeiten, die zum Vorsteuerabzug berechtigen als auch für andere Tätigkeiten (für von der Steuer ausgenommene Umsätze) eingesetzt, so ist der Vorsteuerabzug nach dem Verhältnis der Verwendung zu kürzen. Die Anwendung des Umsatzschlüssels für die Berechnung der Vorsteuerabzugskürzung (Pauschalvariante 2) führte in der Regel nicht zu einem sachgerechten Ergebnis.

Die Vorsteuerabzugskürzung für gemischt verwendete Gegenstände und Dienstleistungen kann generell neu mit 0.02 % der von der Steuer ausgenommenen Umsätze bzw. nicht als Umsätze geltenden Einnahmen vorgenommen werden. Für die direkt zuordenbaren Aufwendungen besteht nach wie vor kein Vorsteuerabzug. Diese neue Regelung kann auch bei Vorsteuerabzugskürzungen angewendet werden, die sich aus der Erzielung von der Steuer ausgenommener Umsätze aus Nebentätigkeiten ergeben, auch wenn sie höher als 10 % des jährlichen Gesamtumsatzes betragen. Voraussetzung für die Anwendung der neuen Methode ist, dass sich daraus kein offensichtlicher Steuervor- oder -nachteil ergibt.

9. Voraussetzung für Fälle der direkten Stellvertretung

Bisher musste der Vertreter über einen durch den Vertretenen erteilten, auf blosser Vermittlung lautenden schriftlichen Auftrag für jeden einzelnen Gegenstand verfügen. Ferner müssen die Vertragsparteien (Vertreter und Abnehmer) in den massgebenden Dokumenten (Kaufvertrag, Rechnung, Quittung) mit Namen und genauer Adresse erwähnt sein.

Neu ist ein einziger auf Vermittlung lautender schriftlicher Auftrag zwischen dem Vertretenen und dem Vertreter ausreichend. Es ist nicht mehr notwendig, für jeden einzelnen Gegenstand einen Vermittlungsauftrag zu erstellen. Es ist genügend, dass die zu vermittelnden Gegenstände der Gattung nach aufgeführt werden. Der Vertretene muss anhand der relevanten Dokumente eindeutig identifiziert werden können. Verwechslungen müssen ausgeschlossen sein. Nach wie vor muss auf der Rechnung auf die Stellvertretung hingewiesen und mit dem Vertretenen über den Verkaufserlös und die ihm zustehende Provision schriftlich abgerechnet werden.

10. Verkauf «über die Gasse» bzw. «Take away»

Grundsätzlich unterliegt der Verkauf von Ess- und Trinkwaren, mit Ausnahme der alkoholischen Getränke, der Steuer zum reduzierten Satz. Dieser Satz gilt aber nicht für die Abgabe von Ess- und Trinkwaren im Rahmen von gastgewerblichen Leistungen. Unterhält die steuerpflichtige Person für die Konsumation besondere Vorrichtungen, so liegt eine gastgewerbliche Leistung vor. Unter gewissen Umständen können Verkäufe von Ess- und Trinkwaren «über die Gasse» nur dann zum reduzierten Satz versteuert werden, wenn entsprechende organisatorische Massnahmen getroffen werden und den Kunden jeweils der Kassencoupons abgegeben wird.

Neuerdings dürfen, bei Vorhandensein von Konsumationseinrichtungen, gemischte Betriebe, Imbissbars/-stände und gewisse Anlässe ihre zum Normalsatz steuerbaren gastgewerblichen Leistungen mit einer Pauschale abrechnen, sofern sie über nicht mehr als 20 Sitz- oder Stehplätze verfügen. Die übrigen Verkäufe von Ess- und Trinkwaren «über die Gasse» unterliegen dabei dem reduzierten Steuersatz, auch wenn die erwähnten organisatorischen Massnahmen nicht durchgeführt werden. Anstatt der Abrechnung zum Normalsatz wie bis anhin, kann wie vorerwähnt neu eine Pauschale, pro Tag und Sitzplatz über CHF 70, für die Abrechnung der zum Normalsatz steuerbaren gastgewerblichen Leistungen angewandt werden. Der restliche Umsatz ist bei Imbissbars/-ständen zu 50 % mit 7.6 % und zu 50 % mit 2.4 % sowie bei Anlässen zu 20 % mit 7.6 % und zu 80 % mit 2.4 % zu versteuern.

11. Praxisgemeinschaften, deren Mitglieder nach aussen im eigenen Namen auftreten (Anwalts- und/oder Notariatskanzleien, Ärzte und Zahnärztezentren, usw.)

Sofern sämtliche Mitglieder einer Praxisgemeinschaft im Register der Mehrwertsteuerpflichtigen eingetragen sind, wird neu auf die Registrierung als steuerpflichtige Vorgesellschaft verzichtet, sofern diese nur Leistungen an die eigenen Mitglieder erbringt und die Weiterfakturierung ohne Kostenzuschlag erfolgt. Diese Regelung gilt nicht für Konsortien und Arbeitsgemeinschaften, die andern Dritten als den eigenen Mitgliedern gegenüber unter einer gemeinsamen Firma auftreten und diesen Dritten Leistungen erbringen.

UNTERNEHMENSBEWERTUNG – WIRKLICHER WERT

Zur Unternehmensbewertung bestehen verschiedene rechtliche Vorschriften. Zentrale Bestimmung ist dabei der vor allem im Aktien- und Fusionsrecht verwendete Begriff des wirklichen Werts. Daneben bestehen weitere zentrale Grundsätze. Das Bundesgericht hat in drei seiner Entscheide den wirklichen Wert bestimmt und bestätigt. Der folgende Aufsatz fasst wesentliche rechtliche Grundsätze zur Unternehmensbewertung und die Erwägungen des Bundesgerichts zusammen.

Im Rahmen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge mit dem Speziesgut Unternehmen, für das kein transparenter Markt besteht, gilt grundsätzlich, dass letztlich nur diejenige Grösse Wert bzw. Marktwert sein kann, die bezahlt wird bzw. bezahlt werden kann. Alle davon abweichenden – i.d.R. vorbestehenden – Unternehmenswerte sind theoretischer Natur, gewissermassen mögliche Unternehmenswerte und Resultate der funktionalen Unternehmensbewertung. Der Preis bzw. Marktwert entspricht damit dem bezahlten Unternehmenswert, welcher sich als Folge der Subjekt-Objekt-Beziehung einerseits durch den vom Unternehmen generierten, dem Übernehmer zukommenden prognostizierten Nutzen und andererseits durch Angebot und Nachfrage bestimmt.

Diese Betrachtung entspricht unter rechtlichen Aspekten der Vertragsfreiheit, wonach die Festlegung von Unternehmenswert bzw. Unternehmenspreis im freien Willen von Übergeber und Übernehmer liegt. Der zwischen Übergeber und Übernehmer ausgehandelte und bezahlte Unternehmenswert ist deshalb grundsätzlich der Richtige und Gültige. Den sog. gerechten Preis (*iustum pretium*) gibt es nicht.

Schranken der Vertragsfreiheit und damit auch in der Festlegung des bezahlten Unternehmenswerts sind namentlich gemäss

- Art. 19 Abs. 2 OR zwingendes Recht, die öffentliche Ordnung, die guten Sitten und das Recht der Persönlichkeit sowie gemäss

- Art. 20 f. OR die Nichtigkeit und die Übervorteilung.

Zwingende Bestimmungen zum Unternehmenswert sind in Art. 685b OR im Zusammenhang mit der Übertragung vinkulierter Namenaktien und an mehreren Stellen im Fusionsgesetz zu den Unternehmensumstrukturierungen zu finden (Gegenstand des Fusionsgesetzes ist gemäss Art. 1 FusG die Anpassung der rechtlichen Strukturen von Kapitalgesellschaften, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften, Genossenschaften, Vereinen, Stiftungen und Einzelfirmen im Zusammenhang mit Fusion, Spaltung, Umwandlung und Vermögensübertragung).

Sowohl in Art. 685b OR und Art. 792 OR als auch in Art. 7 Abs. 2 und 6, Art. 23 Abs. 2 Bst. a und Art. 56 Abs. 5 FusG wird mit dem Begriff des wirklichen Werts operiert.

- Art. 685b Abs. 1 OR (vinkulierte Namenaktien): Die Gesellschaft kann das Gesuch um Zustimmung ablehnen, wenn sie hierfür einen wichtigen, in den Statuten genannten Grund bekannt gibt oder wenn sie dem Veräusserer der Aktien anbietet, die Aktien für eigene Rechnung, für Rechnung anderer Aktionäre oder für Rechnung Dritter zum wirklichen Wert im Zeitpunkt des Gesuches zu übernehmen.

- Art. 792 Abs. 2 OR: Auch wenn die Statuten eine solche Zustimmung verlangen, kann die Eintragung nur dann verweigert werden, wenn der Anteil durch einen von der Gesellschaft bezeichneten Erwerber zu seinem wirklichen Wert übernommen wird.

- Art. 7 Abs. 2 FusG (Wahrung der Anteils- und Mitgliedschaftsrechte bei Fusionen): Bei der Festlegung des Umtauschverhältnisses für Anteile kann eine Ausgleichszahlung vorgesehen werden, die den zehnten Teil des wirklichen Werts der gewährten Anteile nicht übersteigen darf.

- Art. 23 Abs. 2 Bst. a FusG (erleichterte Fusion): Besitzt die übernehmende Kapitalgesellschaft nicht alle, jedoch mindestens 90 Prozent der Anteile der



*Giorgio Meier-Mazzucato
Lic. iur., Fachmann für
Finanz- und Rechnungswesen
mit eidg. Fachausweis,
dipl. Treuhandexperte,
dipl. Steuerexperte*

übertragenden Kapitalgesellschaft, die ein Stimmrecht gewähren, so kann die Fusion unter erleichterten Voraussetzungen erfolgen, wenn den Inhaberinnen und Inhabern von Minderheitsanteilen: neben Anteilsrechten an der übernehmenden Kapitalgesellschaft eine Abfindung nach Artikel 8 angeboten wird, die dem wirklichen Wert der Anteile entspricht.

Die Verwendung des Begriffs wirklicher Wert suggeriert, dass es auch nicht wirkliche (nicht reale) Unternehmenswerte gibt, was m.E. problematisch ist. Der Begriff des wirklichen Werts findet sich erstmals und ohne nähere Erklärung im Gesetzesentwurf des Bundesrates vom 21. Februar 1928, dem das Parlament in diesem Punkt diskussionslos zustimmte. In der Botschaft zum Aktienrecht verstand der Bundesrat den Begriff wirklicher Wert im Sinn des Verkehrswerts. Deshalb sind nach seiner Auffassung neben dem Wert des Anteils an der Gesellschaft alle weiteren Umstände zu berücksichtigen, welche den Verkehrswert beeinflussen. Nach der Rechtsprechung des BGRS handelt es sich beim wirklichen Wert um den inneren Wert, welcher als ein objektiver Gesamtwert der Gesellschaft, d.h. Unternehmenswert, unter Einschluss von Substanz- und Ertragswert zu bestimmen ist. Die Botschaft zum Fusionsgesetz wiederum definiert den Begriff wirklicher Wert nicht und verwendet ihn ohne nähere Umschreibung.

Das BGRS hat den wirklichen bzw. inneren Wert bei der Übertragung vinkulierter Namenaktien gemäss Art. 685b f. OR in drei seiner Entscheide bestimmt und bestätigt. Bei seiner Bestimmung sind folgende wesentliche Elemente zu beachten:

- Die Bewertung der Aktien und damit die Unternehmensbewertung hat sich auf den Zeitpunkt des Gesuches um Zustimmung zur Übertragung der Aktien zu beziehen (Art. 685b Abs. 1 und 4 OR).
- Unter dem Begriff wirklicher bzw. innerer (Unternehmens-)Wert ist der Anspruch des Veräusserers bzw. Erwerbers auf volle Entschädigung seiner Beteiligung zu verstehen.
- Für die Feststellung des wirklichen (Unternehmens-) Werts bzw. des Anspruchs auf volle Entschädigung gelangen je nach Situation, in welcher sich das

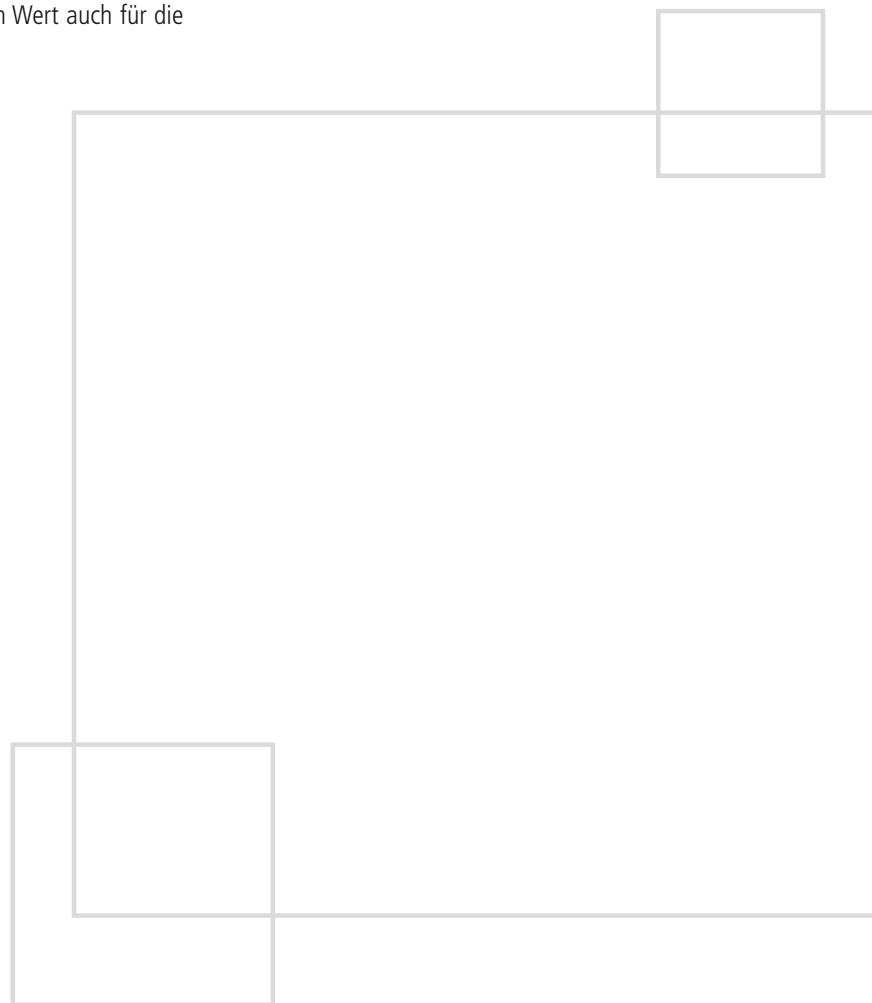
Unternehmen befindet, unterschiedliche Bewertungsmethoden zur Anwendung.

- Das BGRS unterscheidet primär zwischen Fortführung- und Liquidationswert.
- Da prinzipiell von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit auszugehen ist, hat die Bewertung grundsätzlich zum Fortführungswert zu erfolgen, ausser es liegt eine Ausnahmesituation vor. Der Fortführungswert gilt selbst dann, wenn der Liquidationswert höher ist als der Fortführungswert, aber die Fortführung des Unternehmens gegeben oder beabsichtigt ist.
- Der Liquidationswert kommt nur in Ausnahmesituationen zum Tragen, z.B. wenn das Unternehmen wegen ungenügender Rentabilität vor der Auflösung steht, oder für Unternehmen, in denen die Rentabilität absichtlich tief gehalten wird, mit dem Ziel die Bewertung der Aktien zu beeinflussen sowie allgemein für Missbrauchsfälle.
- Der Fortführungswert ist i.d.R. als Gesamtwert des Unternehmens unter Einschluss von Substanz- und Ertragswert zu berechnen. Auf den Ertragswert allein abzustellen ist hingegen, wenn derselbe und der Substanzwert sich so stark unterscheiden, dass das Unternehmen offensichtlich ausserstande ist, aus den im Anlagevermögen gebundenen Aktiven einen angemessenen Ertrag zu erwirtschaften, die Fortführung des Unternehmens aber dennoch ausser Frage steht.
- Nichtbetriebliche Vermögen sind separat zu bewerten und zum Fortführungswert hinzuzählen.
- Die Statuten dürfen die Voraussetzungen der Übertragung nicht erschweren (Art. 685b Abs. 7 OR).
- Die Vinkulierungsbestimmungen in den Statuten können zwar in einem engen Rahmen die Grundsätze der Methode der Ermittlung des wirklichen Werts näher festlegen, dagegen dürfen sie nicht zu einem Abweichen vom wirklichen Wert als innerem objektiviertem Unternehmenswert führen. Problematisch und nur unter ausserordentlichen Umständen akzeptabel sind z.B. Wertbestimmungen, wonach der wirkliche Wert dem Substanz-, Liquidations- oder Steuerwert entspricht.
- Die Wertfestlegung durch einen Schiedsgutachter ist m.E. denkbar. Mit der Einsetzung eines Schieds-



gutachters zur endgültigen Festlegung des wirklichen Werts für alle Parteien wird zwar der gemäss Art. 685b Abs. 5 OR vorgesehene ordentliche Rechtsweg ausgeschlossen. Wirksam wäre eine solche schiedsrichterliche Bestimmung allerdings, wenn die Zustimmung der Parteien gemäss Art. 6 KSG vorliegt.

- Problematisch ist indessen die statutarische Bestimmung, wonach die Revisionsstelle der Gesellschaft den wirklichen Wert für alle Parteien festlegt. Als Revisionsstelle der Gesellschaft ist sie deren Organ. Obschon sie gemäss Art. 727c OR vom Verwaltungsrat und vom Stimmenmehrheitsaktionär unabhängig sein muss, besteht im Streitfall die faktische Schwierigkeit für die Revisionsstelle aufgrund ihrer Organstellung und ihrer Nähe zum Verwaltungsrat und zum Stimmenmehrheitsaktionär, einen wirklichen, d.h. inneren objektivierten Wert auch für die Gegenpartei zu bestimmen.



UNTERNEHMENSBEWERTUNG – PRÄMISSE DER ÜBEREINSTIMMUNG DER UNTERNEHMENSWERTRESULTATE BEI DEN ERTRAGSWERTMETHODEN



Giorgio Meier-Mazzucato
Lic. iur., Fachmann für
Finanz- und Rechnungswe-
sen mit eid. Fachausweis,
dipl. Treuhandexperte,
dipl. Steuerexperte

Die Unternehmenswerte bei gleichzeitiger Anwendung der verschiedenen Ertragswertmethoden mit den gleichen Grunddaten müssen zu den gleichen Ergebnissen führen. Resultieren grössere Abweichungen der Unternehmenswerte sind entweder die Unternehmenswertformeln nicht richtig und/oder die Daten nicht konsistent. Der folgende Aufsatz untersucht diese Prämisse der Verwendung konsistenter Daten bei gleichzeitiger Anwendung der Ertragswertmethoden. Der Einsatz richtiger Unternehmenswertformeln wird dabei vorausgesetzt.

1. Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate bei den verschiedenen Ertragswertmethoden

Im Sinn einer Vorbemerkung sei darauf hingewiesen, dass für die anschliessend verwendeten Abkürzungen ein Abkürzungsverzeichnis am Schluss dieses Aufsatzes besteht.

Als Ertragswertmethoden werden vielfach die reine Ertragswertmethode, die Discounted Cashflow-Methode und die Economic Value Added-Methode eingesetzt – siehe zu diesen Unternehmenswertmethoden meinen Aufsatz in der Vision I 2004 unter www.itera.ch. Entscheidend ist, und in diesem Punkt sind sich diese Methoden gleich, dass sie grundsätzlich auf dem Ertrag des Unternehmens aufbauen. Die Form der Berücksichtigung des Ertrags des Unternehmens erfolgt indessen je unterschiedlich. Bei der reinen Ertragswertmethode ist es nämlich der Reingewinn, bei der Discounted Cashflow-Methode der Free Cashflow und bei der Economic Value Added-Methode der über die Normalrendite der Substanz hinaus erzielte Mehrertrag bzw. -gewinn. Wird die Discounted Cashflow-Methode richtig angewendet, indem sie nämlich insbesondere einen ganzen Investitionszyklus umfasst, wird evident, dass die Summe aller Cashflows abzüglich der Investitionen der Summe der Reingewinne bei der reinen Ertragswertmetho-

de entspricht und diese Summe wiederum, bei richtiger Anwendung der Economic Value Added-Methode, indem nämlich mit dem aus den Grunddaten resultierenden ROIC-WACC-Spread und dem entsprechenden Invested Capital operiert wird, mit der Summe der Economic Value Adds zuzüglich dem Invested Capital übereinstimmt. Alle drei Ertragswertmethoden müssen also zwingend zu den gleichen Ergebnissen führen. Die beiden Professoren Rudolf Volkart und Carl Helbling formulieren diese Prämisse wie folgt:

■ Prof. Rudolf Volkart in Schweizer Treuhänder 4/98 S. 355 ff.: «Bei konsequenter und richtig abgestimmter Vorgehensweise führen alle drei Ansätze zum selben Resultat. Dies stimmt aber insofern nur theoretisch, als bei isolierter Anwendung von DCF- und EVA-Analysen rasch grosse Differenzen auftauchen können. Die vielen notwendigen Herleitungsschritte führen bei Verzicht auf Standardsoftware (bzw. auf eine getestete Spreadsheet-Lösung) bei situativer Anwendung oft zu erheblichen Differenzen oder gar Fehlern. Eine gleichzeitige Wertbestimmung nach DCF- und nach EVA-Ansatz ist daher allemal empfehlenswert und sollte in Zukunft vermehrt praktiziert werden!»

■ Prof. Carl Helbling in Unternehmensbewertung und Steuern, 9. Aufl., S. 355: «Die Berechnung des Ertragswertes aufgrund des Einnahmenüberschusses (oder Cash Flows) führt zum gleichen Ergebnis wie aufgrund von Ausschüttungen, wenn die Verzinsung thesaurierter Einnahmenüberschüsse zum Kalkulationszinsfuß berücksichtigt wird. Sodann kann auch die Methode der Kapitalisierung des Gewinnes jener des Einnahmenüberschusses gleichgestellt werden, wenn die Verzinsung der abschreibungsbedingten Aktiven entsprechend berücksichtigt wird.»

Aufgrund der vielen Abhängigkeiten sind auch bei Berücksichtigung dieser Prämisse geringfügige Abweichungen der einzelnen Unternehmenswertresultate

voneinander möglich. Würden die Abweichungen indes mehr als 5 Prozent – als Streuungsmass verwende ich sinnvollerweise die Standardabweichung in Prozenten – betragen, müssten die Resultate einer Prüfung unterzogen werden. Ursachen für zu grosse Differenzen könnten die falsche Anwendung der Unternehmensbewertungsformeln oder nicht konsistent verwendete Daten sein.

Es wird nun diese Prämisse anhand eines konkreten Falles – genannt Müllerhofer AG – nachgewiesen, wobei vorausgesetzt wird, dass die Unternehmenswertformeln richtig sind und richtig angewendet werden.

Das konkrete hier verwendete Unternehmensbewertungsmodell für kleine und mittlere Unternehmen verbindet die drei oben erwähnten Unternehmensbewertungsmethoden, indem auf das gleiche Datenmaterial abgestellt wird. Unter Beachtung der oben aufgestellten Forderung der Übereinstimmung der ermittelten Unternehmenswerte und der Kombination der Unternehmensbewertungsmethoden in einem Unternehmensbewertungsmodell ergibt sich daraus folgendes:

- Die Unternehmensbewertungsmethoden kontrollieren sich gegenseitig auf ihre richtige Anwendung;
- Es findet in Bezug auf die Grundlegung des gleichen Datenmaterials zwangsläufig eine vertiefte Analyse desselben statt;
- Die Erkenntnis aus der Verwendung der verschiedenen miteinander kombinierten Unternehmensbewertungsmethoden und der unterschiedlichen Reaktionen derselben auf sich änderndes Datenmaterial wird erweitert.

2. Szenarien der Müllerhofer AG

2.1 Ursprüngliche Unternehmensbewertung der Müllerhofer AG

Die ursprüngliche Unternehmensbewertung der Müllerhofer AG zeigt folgende Resultate. Es resultieren ein WACC von 8.25 % und ein kEK 9.00 %. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 0.28 %.

Ursprüngliche Unternehmensbewertung	Fr.
Ertragswert	3'236'000
DCF	3'245'000
EVA	3'227'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate eingehalten ist.

2.2 Veränderung des Geschäftsrisikosatzes (business risk)

Szenario GSR1: Aufgrund des erhöhten Risikos von Gewinnschwankungen wird dieses Risiko gegenüber dem Grundwert um 1 % auf 2 % erhöht und die Wahrscheinlichkeit des Risikos Management/Nachfolge gegenüber dem Grundwert um 0.5 auf 1 erhöht. Es resultieren ein WACC von 9.06 % und ein kEK von 10.00 %. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 0.58 %.

Erhöhung Geschäftsrisikosatz	Fr.
Ertragswert	2'929'000
DCF	2'933'000
EVA	2'901'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate eingehalten ist.

Szenario GSR2: Aufgrund des reduzierten Risikos von Gewinnschwankungen wird dieses Risiko gegenüber dem Grundwert um 1 % auf 0 % reduziert. Es resultieren ein WACC von 7.84 % und ein kEK von 8.50 %. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 0.19 %.

Reduktion Geschäftsrisikosatz	Fr.
Ertragswert	3'413'000
DCF	3'425'000
EVA	3'415'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate eingehalten ist.

2.3 Veränderung des Finanzierungsverhältnisses (financial risk)

Szenario FV1: Gegenüber dem Grundwert wird das verzinsliche Fremdkapital (FK1) von Fr. 563'000 oder 16.25% um Fr. 5'000'000 auf Fr. 5'562'500 oder 65.73% des Gesamtkapitals erhöht. Es resultieren ein WACC von 8.41% und ein kEK von 16.22%. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 0.33%.

Erhöhung Finanzierungsrisiko	Fr.
Ertragswert	3'170'000
DCF	3'178'000
EVA	3'158'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate eingehalten ist.

2.4 Veränderung des Planerfolgs

Szenario PE1: Gegenüber dem Grundwert wird der Nettoumsatz 2009 von Fr. 3'170'000 um Fr. 200'000 auf Fr. 3'370'000 erhöht. Der Ausgleich der Erhöhung des Nettoumsatzes in der Bilanz erfolgt durch Reduktion des kurzfristigen Fremdkapitals. Es resultieren ein WACC von 8.22% und ein kEK von 8.95%. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 17.59%.

Erhöhung Nettoumsatz	Fr.
Ertragswert	3'627'000
DCF	3'259'000
EVA	4'561'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate nicht eingehalten ist. Die für die verschiedenen Ertragswertmethoden verwendeten Daten sind nicht konsistent und ergeben nicht haltbare Unternehmenswertresultate. Die Unternehmensbewertung ist zu überarbeiten.

Szenario PE2: Gegenüber dem Grundwert wird der Nettoumsatz 2009 von Fr. 3'170'000 um Fr. 200'000 auf Fr. 3'370'000 erhöht. Der Ausgleich der Erhöhung des Nettoumsatzes in der Bilanz erfolgt durch Erhöhung der Dividende. Es resultieren ein WACC von 8.26% und ein

kEK von 9.02%. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 16.33%.

Erhöhung Nettoumsatz	Fr.
Ertragswert	3'605'000
DCF	5'001'000
EVA	4'602'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate nicht eingehalten ist. Die für die verschiedenen Ertragswertmethoden verwendeten Daten sind nicht konsistent und ergeben nicht haltbare Unternehmenswertresultate. Die Unternehmensbewertung ist zu überarbeiten.

2.5 Veränderung der Investitionen

Szenario INV1: Gegenüber dem Grundwert wird die Immobilieninvestition 2009 von Fr. 120'000 um Fr. 1'000'000 auf Fr. 1'120'000 erhöht. Es resultieren ein WACC von 8.27% und ein kEK von 9.25%. Der Ausgleich der Erhöhung der Immobilieninvestition in der Bilanz erfolgt durch Erhöhung des langfristigen Fremdkapitals. Die Abweichung dieser Ertragswerte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 1'584.37%.

Erhöhung Immobilieninvestition	Fr.
Ertragswert	3'208'000
DCF	-5'124'000
EVA	2'805'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate nicht eingehalten ist. Die für die verschiedenen Ertragswertmethoden verwendeten Daten sind nicht konsistent und ergeben nicht haltbare Unternehmenswertresultate. Die Unternehmensbewertung ist zu überarbeiten.

Szenario INV2: Gegenüber dem Grundwert wird die Immobilieninvestition 2009 von Fr. 40'000 um Fr. 1'000'000 auf Fr. 1'040'000 erhöht. Es resultieren ein WACC von 8.33% und ein kEK von 9.82%. Der Ausgleich der Erhöhung der Immobilieninvestition in der Bilanz erfolgt durch Erhöhung des langfristigen Fremdkapitals. Die Abweichung dieser Ertrags-

werte, mit der Standardabweichung gerechnet, beträgt 13.48%.

Erhöhung Immobilieninvestition	Fr.
Ertragswert	3'144'000
DCF	2'938'000
EVA	2'405'000

Es ist evident, dass hier die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate nicht eingehalten ist. Die für die verschiedenen Ertragswertmethoden verwendeten Daten sind nicht konsistent und ergeben nicht haltbare Unternehmenswertresultate. Die Unternehmensbewertung ist zu überarbeiten.

2.6 Erkenntnis und Fazit

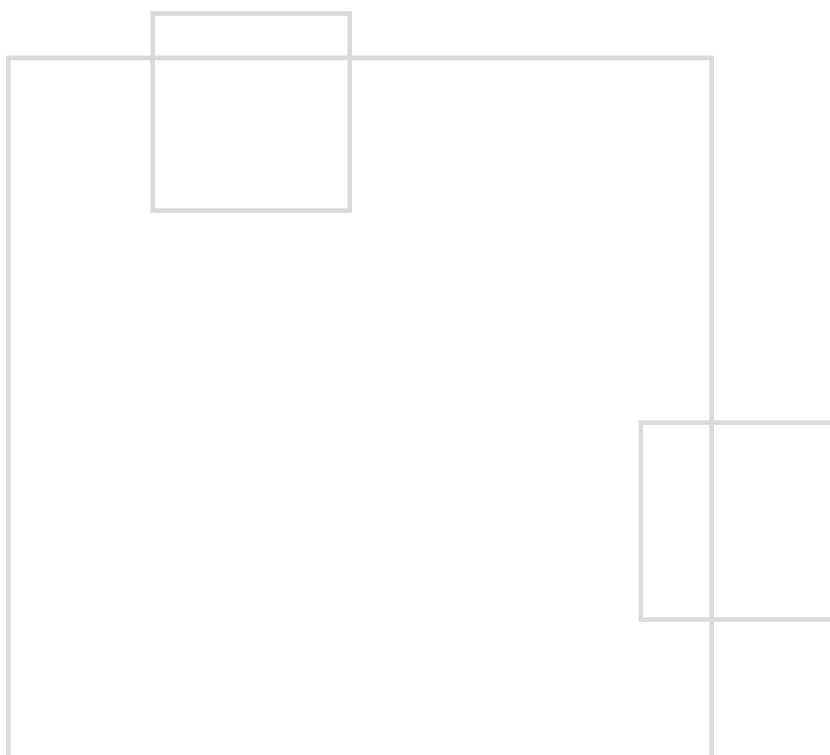
Die Szenarienrechnungen beweisen, dass Veränderung gewisser Daten, insbesondere Planerfolg und Investitionen, zwischen den Unternehmenswertresultaten aufgrund der Ertragswertmethoden erhebliche, unakzeptable Differenzen bewirken können. Grund dafür sind nicht konsistent, d.h. widerspruchsfrei, verwendete Daten, mit denen die Ertragswertmethoden gefüttert werden.

Es folgt daraus, dass

- die Prämisse der gleichen Unternehmenswertresultate bei Anwendung der Ertragswertmethoden zu beachten ist;
- bei Anwendung nur einer Ertragswertmethode die Wahrscheinlichkeit, dass die Prämisse nicht eingehalten wird, sehr gross ist, wobei nicht erkannt wird, ob die Prämisse eingehalten wird;
- immer mittels eines die Ertragswertmethoden verbindenden Rechenmodells gearbeitet werden muss.

Abkürzungsverzeichnis

DCF	Discounted Cashflow-Methode
EVA	Economic Value Added-Methode
FK	Fremdkapital
FV	Finanzierungsverhältnis
GSR	Geschäftsrisikosatz – Teil des kEK
INV	Investitionen
kEK	Eigenkapitalkostensatz
PE	Planerfolg
ROIC	Return on invested Capital
WACC	Weighted average cost of Capital



NEWS AUS DEM PERSONALBEREICH



*Andrea Lüscher
Personalfachfrau mit
eidg. Fachausweis,
Sozialversicherungsfachfrau
mit eidg. Fachausweis*

NEUES KINDER-ZULAGENGESETZ IM KANTON AARGAU

Die Zulagen im Kanton Aargau betragen neu ab 1. Juli 2005 Fr. 170.– (bisher Fr 150.–) pro Monat.

Beginnt oder endet das Dienstverhältnis im Laufe eines Kalendermonats, so wird die Zulage verhältnismässig gekürzt. Die Kinderzulage wird bis zum vollendeten 16. Alterjahr gewährt. Für Kinder, die in Ausbildung stehen, wird die Zulage bis zum Ende des Monats in dem sie die Ausbildung abschliessen, längsten jedoch bis zum vollendeten 25. Alterjahr, ausgerichtet.

Eine volle Zulage wird wie bis anhin bei 120 oder mehr Arbeitsstunden pro Monat gewährt.

Bei Teilzeitarbeit beträgt die Zulage Fr. 1.40 pro Kind und Arbeitsstunde, höchstens jedoch Fr. 170.– pro Monat.

Die Zulagensätze für Kinder in Nicht-EU-/EFTA-Staaten werden nach dem Kaufkraftverhältnis zwischen der Schweiz und dem Staat, in dem das Kind wohnt, festgesetzt. Die Tabellen sind unter www.sva-ag.ch verfügbar. Sonstige Einschränkungen für Kinder im Ausland fallen weg (wie Altersgrenze bis 16).

Die Anspruchsberechtigung bei Arbeitsunfähigkeit infolge Unfall, Krankheit und Tod wird von 4 auf 6 Monate erweitert.

ÄNDERUNG BEI DER ERWERBSAUSFALLENTSCHÄDIGUNG

Mit der Einführung der Mutterschaftsentschädigung wird auch die Grundentschädigung für Dienstleistende in Armee, Zivilschutz, Zivildienst, Kaderbildung von Jugend + Sport sowie Jungschützenleiterkursen von heute 65% auf 80% des durchschnittlichen vordienstlichen Einkommens erhöht. Die Entschädigung für Rekruten wird von Fr. 43.– neu auf Fr. 54.– pro Tag festgesetzt. Die neuen Entschädigungsansätze gelten für sämtliche Dienstleistungen, die ab dem 1. Juli 2005 geleistet werden. Aufgrund der Übergangsbestimmung gelten die neuen Bestimmungen aber auch für Dienstleistungen, die vor dem 1. Juli 2005 begonnen haben, aber nach

diesem Zeitpunkt abgeschlossen werden. Die höheren Entschädigungsansätze werden dabei rückwirkend ab dem Dienstbeginn ausgerichtet.

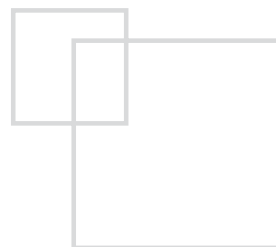
NEUER LOHNAUSWEIS 2007 STATT 2006!

Am 28. April 2005 wurde verkündet, dass die Einführung des neuen Lohnausweises definitiv auf 2007 verschoben wird. Dies hat der Vorstand der Schweizerischen Steuerkonferenz (SSK) beschlossen. Es besteht die Möglichkeit, ihn schon für die Löhne der Jahre 2005 und 2006 zu verwenden. Ab Mitte 2005 bis Anfang 2006 findet in Zusammenarbeit mit Unternehmen, die bereit sind, den neuen Lohnausweis bzw. seine Einführung zu testen, eine Testphase statt, die die dabei entstehenden Probleme aufzeigt und es werden dazu Lösungen erarbeitet.

Für die Steuerperioden 2005 und 2006 kann der geltende oder erstmals freiwillig der neue Lohnausweis angewendet werden. Unter www.steuerkonferenz.ch oder www.estv.admin.ch kann ein Programm heruntergeladen werden, welches das Ausfüllen des Lohnausweises mit dem Computer ermöglicht. Auf diesen Seiten ist auch die Wegleitung zum Ausfüllen des Lohnausweises abrufbar. Für die Steuerperioden 2005 und 2006 werden der neue Lohnausweis und die Wegleitung nicht in Papierform herausgegeben.

Ab Steuerperiode 2007 darf nur noch das neue Lohnausweisformular verwendet werden. Wir empfehlen die Einführung zum neuen Lohnausweis im Jahr 2006 durchführen, damit die Grundlagen für das Jahr 2007 per Ende 2006 bestehen. Rückwirkende Änderungen und/oder Mutationen Ende Jahr 2007 bleiben ihnen so erspart.

Ziehen Sie zu Beginn ihrer Planung ihren persönlichen Berater bei.



VERWERTUNG VON IMMOBILIEN WÄHREND DES NACHLASSVERFAHRENS

Der Verwertung von Immobilien während des Nachlassverfahrens kommt eine immer grössere Bedeutung zu. Zeitlich und verfahrensmässig ergeben sich Vorteile gegenüber dem Konkursverfahren, da mehr Handlungsspielraum besteht.

1. Freihandverkäufe während der Nachlassstundung

Während der Nachlassstundung ist der Verkauf von Grundstücken **zulässig**. Der Kaufvertrag ist öffentlich zu beurkunden. Die Mitwirkung der **Pfandgläubiger** drängt sich beim Verkauf von verpfändeten Grundstücken auf. Der Erlös erfolgt dann akonto dieser Forderungen. Die **Ansprüche** der Pfandgläubiger sind einer umfassenden **Prüfung** zu unterziehen. Die vom Gläubiger angemeldete Pfandausfallforderung ist im Kollokationsplan des Nachlassvertrages mit Vermögensabtretung zu kollozieren. Die **Kosten** der Verwertung fallen nicht zwingend bei den Pfandgläubigern an. Für die anderen Gläubiger dürfen jedoch keine nachteiligen Handlungen erfolgen, weshalb meist die Pfandgläubiger diese Kosten übernehmen. Insbesondere genauer zu betrachten sind: Honorare Berater, Makler-Provisionen, Notariats- und Grundbuchgebühren, Grundstückgewinnsteuern, Mehrwertsteuer etc. Vorteilhaft ist, dass sich beim Freihandverkauf erfahrungsgemäss **höhere Preise** für Grundstücke erzielen lassen. Zudem hört der **Zinsenlauf** mit der Veräusserung auf. Für die Pfand- und die übrigen Gläubiger entstehen so Vorteile, die Pfandgläubiger erhalten einen **höheren Pfanderlös** und die anderen Gläubiger werden indirekt durch **weniger hohe Pfandausfallforderungen** begünstigt. Unter diesen Umständen ist es vertretbar, die Kosten der Masse zu belasten.

Formelle **Abwicklung** des **Freihandverkaufs** während der **Nachlassstundung**:

- öffentliche **Beurkundung** Kaufvertrag
- Einholung Zustimmung **Nachlassrichter**
- Einholung Zustimmung **Pfandgläubiger**
- Vollzug Kaufvertrag / Abgabe **Grundbuchanmeldung**

- Eintrag **Grundbuch** mit **konstitutiver** Wirkung

2. Veräusserungen im Rahmen der Nachlassliquidation

Auch während der **Nachlassliquidation** können Grundstücke **feihändig veräussert** werden. Zuständig sind in erster Linie die **Liquidatoren** im Einverständnis mit dem **Gläubigerausschuss**.

Im Konkurs dürfen Vermögensgegenstände von bedeutendem Wert und **Grundstücke** gemäss SchKG nur feihändig verkauft werden, wenn die **Gläubiger vorher die Gelegenheit** bekommen, höhere Angebote einzureichen. Beim Nachlassvertrag mit Vermögensabtretung fehlt diese Regelung (liegt dann im Ermessen des Liquidators resp. Gläubigerausschusses).

Grundstücke, welche **nicht feihändig veräussert** werden können, müssen **öffentlich versteigert** werden. Unmittelbar nach dem Zuschlag geht das Eigentum auf den Erwerber über.

Formelle **Abwicklung** des **Freihandverkaufs** im Rahmen der **Nachlassliquidation**:

- Inventarisierung/**Schätzung**
- Erstellung/Auflage **Lastenverzeichnis**
- Einholung Zustimmung **Pfandgläubiger**
- Einholung Zustimmung **Gläubigerausschuss**
- Erlass **Freihandverkaufsverfügung**
- Nachführung **Grundbuch** (Eintrag mit **deklaratorischer** Wirkung)

3. Verwertung bei Betreuung auf Grundpfandverwertung

Die Betreuung auf Grundpfandverwertung ist bei **grundpfandgesicherten** Forderungen auch **während der Stundung** möglich. Für die Dauer der Nachlassstundung bleibt jedoch die **Zwangsverwertung ausgeschlossen**.

Sobald eine **Betreibung auf Grundpfandverwertung** eingeleitet worden ist, erfolgt ein **Freihandverkauf** oder eine **öffentliche Versteigerung** (Zwangsverwertung). Dies läuft in einem separaten Verfahren ab,



*Martin Häggi
dipl. Immobilientreuhänder,
dipl. Verkaufsleiter,
Mitglied Schweiz.
Schätzungsexpertenkammer
SEK/SVIT*

■ zuständig ist das Betreibungsamt. Einen **Verwertungsüberschuss** erhält die **Nachlassmasse**. Sofern der **Pfandgläubiger** einen **Pfandausfall** erleidet, so kann er diesen in der **Nachlassliquidation geltend** machen.

4. Schlussfolgerungen

Dem Pfandgläubiger wie auch dem Liquidator oder Sachwalter verbleibt **im Nachlassverfahren ein Handlungsspielraum**, den das (von Zwangsverwertungsregeln geprägte) **Konkursverfahren nicht kennt**.

Interessant ist, dass der **Zeitpunkt** und die **Art der Verwertung** durch viele Möglichkeiten **beeinflusst** werden können.

Verwertung von Immobilien während Nachlassverfahren – Entscheidungsgrundlagen:

1. Betreuung auf Pfandverwertung

■ Gründe für die separate Betreuung auf Pfandverwertung: **Ausdehnung** der **Pfandhaft** auf Miet- und Pachtzinsen während der Nachlassstundung

2. Verwendungsart

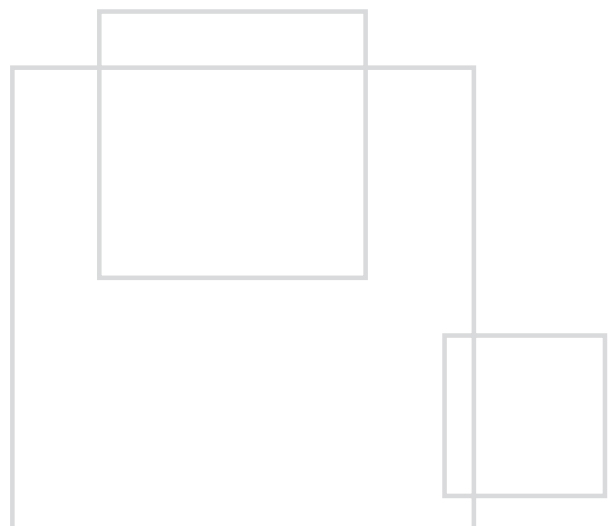
- Bei **Nachlassstundung** ist **nur** ein **Freihandverkauf** möglich, da noch keine Zwangsverwertungshandlungen erfolgen können.
- Bei **Nachlassliquidation** ist ein **Freihandverkauf** oder eine öffentliche **Versteigerung** möglich
- **Gründe** für einen **Freihandverkauf** sind ein kurzfristiger **Vollzug**, tiefere **Verwertungskosten** und ein grösserer **Handlungsspielraum**
- **Gründe** für **öffentliche Versteigerung** sind die fehlende **Zustimmung** zum Freihandverkauf (ungedechte Pfandgläubiger oder Gläubigeraus-schuss) und die mangelnde **Nachfrage**,

3. Zeitpunkt Verwertung

- Gründe für **schnelle Verwertung** sind hohe **Unterhaltskosten**, anstehende **Sanierungen**, absehbare **Wertminderungen** und Ausfälle, **Leerstände** und ggf. eine schwierige **Eigentümerschaft**
- Gründe für die **Aufschiebung Verwertung** sind vor der Klärung stehende **Rechtsverhältnisse** (Massnahmen, behördliche Schritte, Bauprojekte, Gestaltungspläne etc.), Grundstücke mit **Wert-**

steigerungspotenzial und Ertragsliegenschaften mit **guter Rendite**

Wir von der **ITERA** werden oft mit **Mandaten im Bereich Freihandverkauf** beauftragt. Unsere Erfahrungen sind grösstenteils positiv, was sich zu Gunsten unserer Auftraggeber auswirkt. Ein interessanter Nebeneffekt ist auch der, dass im Rahmen der Vermarktung (Freihandverkauf) ein hoher **Beachtungsgrad** erzielt wird. Es geht darum, «Staub aufzuwirbeln...» und die **Interessenten** dann zahlreich **an die Versteigerung** zu bringen. Überlegungen bezüglich Freihandverkäufen lohnen sich für Pfandgläubiger daher alleweil. Wichtig ist der Beizug von Vermarktungsprofis.



ASPEKTE ZUR SACHGEWÄHRLEISTUNG AM FALL EINES GRUNDSTÜCKKAUFS

1. Einführung

1.1 Erfüllung des Vertrags und Mängel am Kaufgegenstand

Im schweizerischen Kaufrecht unterscheidet man zwischen der Erfüllung des Vertrags und der Gewährleistung für Mängel, was an sich nicht zwingend ist, sondern auf das römische Recht und die dort praktizierte spezielle Marktgerichtsbarkeit zurückgeht. Die Mangelhaftigkeit des Kaufgegenstands könnte genau so gut unter dem Aspekt der Nichterfüllung des Vertrags abgehandelt werden, womit ein einziger Rechtsbehelf für alle Leistungsstörungen zur Anwendung käme. Die Nichterfüllung des Vertrags ist in den Art. 97, 107 ff., OR geregelt und die davon zu unterscheidenden Gewährleistungsvorschriften des Kaufrechts in Art. 192 ff. OR. In Durchbrechung dieser Unterscheidung zwischen Erfüllung und Garantie hat der Käufer aber dennoch das Recht, die Annahme einer mangelhaften Sache – wie bei einer nicht gehörigen Erfüllung – zu verweigern und sich hierbei auf die allgemeinen Bestimmungen des OR – namentlich auf Art. 82 OR – zu stützen, der den Leistungsaustausch zwischen gleichwertigen Vertragsleistungen wie «Kaufgegenstand gegen Kaufpreis» normiert.

1.2 Arten der Mängel und Haftung

Im Rahmen dieses Gewährleistungsrechts unterscheidet das Gesetz zwischen der Haftung für Rechtsmängel und Haftung für Sachmängel. Rechtsmängel sind Mängel, die die Rechte des Käufers beeinträchtigen, weil der Kaufgegenstand bereits durch Rechte von Dritten belastet ist. Sachmängel hingegen zeichnen sich dadurch aus, dass der Kaufgegenstand selbst anders (schlechter) ist, als er sein sollte. Sowohl bei Rechts- als auch bei Sachmängeln haftet der Verkäufer im Rahmen der Rückabwicklung des Kaufs bzw. der Herabsetzung des Kaufpreises, ohne dass ihn ein Verschulden trifft. Man spricht von einer verschuldensunabhängigen Garantiehaftung. Jeder weitere Schaden aber, der über dieses vom Gesetz bestimmte Grundmass hinausgeht, setzt ein Verschulden des Verkäufers voraus.

2. Sachgewährleistung

2.1 Entstehen für Abweichungen zwischen Soll und Ist

Die Sachgewährleistung ist die Pflicht des Verkäufers, dem Käufer gegenüber einzustehen für «Soll-Ist-Abweichungen» der Kaufsache. Dazu gehören auch Eigenschaften, die vom Verkäufer als vorhanden zugesichert wurden und ebenfalls körperliche und rechtliche Mängel der verkauften Sache, welche ihren Wert oder ihre Tauglichkeit für den vorgesehenen Gebrauch einschränken. Die anwendbaren Regeln der Sachgewährleistung sind in den Art. 197 ff. OR zu finden und sie gelten sowohl beim Kauf von beweglichen Sachen wie auch von Grundstücken, soweit nicht aus besonderen Gründen Spezialbestimmungen zur Anwendung kommen (z.B. das UN-Kaufrecht infolge Auslandsbezug). Im Kaufvertrag kann die Gewährleistung eingeschränkt oder wegbedungen werden. Nur arglistig verschwiegene Mängel können nicht gültig wegbedungen werden (Art. 199 OR).

2.2 Die Prüf- und Rügepflicht des Käufers

Das Korrektiv für die strenge Mängelhaftung des Verkäufers gegenüber dem Käufer sind die Bestimmungen über die ebenfalls strengen Prüf- und Rügepflichten des Käufers. So ist Voraussetzung der Haftung des Verkäufers, dass der Käufer die empfangene Kaufsache gemäss Art. 201 Abs. 1 OR: «sobald es nach dem üblichen Geschäftsgang tunlich ist» prüft und dem Verkäufer die Mängel, für die er entstehen soll, sofort anzeigt. Für Mängel, die der Käufer kannte, haftet der Verkäufer nicht und für Mängel, die der Käufer hätte kennen sollen, haftet der Verkäufer nur, wenn er die Mängelfreiheit zugesichert hat (Art. 200 f. OR). Mängel, die erst später zutage treten, müssen wiederum unverzüglich nach deren Entdeckung angezeigt werden, ansonsten sie als genehmigt gelten. Keine Beschränkung der Gewährleistung wegen versäumter oder nicht rechtzeitiger Anzeige gibt es, wenn der



*Maya Pfrunder-Schies
Dr. iur., Rechtsanwältin,
Mediatorin SAV*

Verkäufer den Käufer absichtlich getäuscht hat (Art. 203 OR).

2.3 Inhalt der gesetzlichen Gewährleistung

Inhalt der Gewährleistung ist die Wandelung (= Rückabwicklung des Kaufs nebst Früchten und Zinsen und unter Anrechnung des zwischenzeitlich bezogenen Nutzens) oder die Minderung (= Herabsetzung des Kaufpreises). Die im Rechtsverkehr viel häufiger anzutreffende Nachbesserung (Reparatur) ist eine auf Vertrag beruhende Abweichung der gesetzlichen Bestimmungen, die lebensnah und vielfach sinnvoller ist als Wandelung und Minderung. Trotz Nachbesserungsabrede kommen aber dann wiederum die gesetzlichen Gewährleistungsrechte zum Zug, wenn nach Abmahnung und

Fristansetzung eine Nachbesserung durch den Verkäufer ausbleibt. Auch Schadenersatz gehört zur Gewährleistung, sofern infolge der Mangelhaftigkeit an der Sache selbst ein Mangelschaden entsteht (z. B. ein mangelhafter Bestandteil beschädigt das Gerät, in welchem der Bestandteil eingebaut ist) oder ein weiterer Schaden die Folge eines Mangels ist (Mangelfolgeschaden).

2.4 Verjährung

Die Verjährung zur Geltendmachung von Mängeln beträgt ein Jahr (Art. 210 OR) nach Ablieferung der Kaufsache und bei Grundstücken und Gebäuden fünf Jahre vom Erwerb des Eigentums an gerechnet (Art. 219 Abs. 3 OR), ausser der Verkäufer habe eine Haftung für längere oder auch kürzere Zeit übernommen. Absichtlich Täuschung lässt den Anspruch nicht verjähren.

Die Regeln bei der Sachgewährleistung sind

- Die Sachgewährleistung greift:
 - bei Vorhandensein von Mängeln (insbes. körperlicher, aber auch rechtlicher oder wirtschaftlicher Art);
 - bei Fehlen von Eigenschaften, die vorausgesetzt werden durften;
 - bei Fehlen von zugesicherten Eigenschaften.
- Eine Sachgewährleistung entfällt:
 - für Eigenschaften, die der Käufer kennt;
 - für Eigenschaften, die erkennbar sind (= die der Käufer bei gehöriger Aufmerksamkeit – erkennt oder erkennen muss).
- Der Verkäufer haftet verschuldensunabhängig (also auch wenn er den Mangel selbst nicht gekannt hat und nicht kennen musste).
- Die Gewährleistung des Verkäufers kann vertraglich eingeschränkt oder wegbedungen werden.
- Eine Einschränkung oder Wegbedingung der Gewährleistung des Verkäufers ist ungültig, wenn der Verkäufer den Mangel arglistig verschweigt.
- Der Gewährleistungsanspruch setzt voraus, dass der Käufer den Kaufgegenstand rechtzeitig prüft und den festgestellten Mangel dem Verkäufer sofort anzeigt.
- Bei absichtliche Täuschung entfällt die Pflicht zur rechtzeitigen Rüge.

3. Verspätete Rüge, absichtliche Täuschung BGE 131 III 145 ff. vom 11. 01. 2005

Gemäss BGE 131 III 145 ff. wurde ein Grundstück mit einem Wohnhaus verkauft, dessen Flachdach nicht dicht war, so dass Wasser in das Haus eindringen konnte und sich die Frage der Gewährleistung stellte.

3.1 Sachverhalt

Der Kaufvertrag wurde im Juni 2001 geschlossen. Die Käufer nahmen das Grundstück im Juli 2001 in Besitz. Die Eintragung im Grundbuch erfolgte im September 2001. Bereits Mitte Juli 2001 ergaben sich erstmals Wasserinfiltrationen aufgrund des undichten Daches, welches nach erfolgter Anzeige der Käufer Auftrags der Verkäufer von einem Fachmann repariert wurde. Der Fachmann orientierte dabei die Parteien, dass die Dachhaut auch anderswo verletzt sein könnte. Im Mai 2002 stellten die Käufer weitere Wasserschäden fest, die wiederum auf das undichte Dach zurückzuführen waren. Die Käufer klagten Ende August 2002 auf Minderung des Kaufpreises in der Höhe von CHF 10'000.

3.2 Entscheide der Vorinstanzen

Die 1. Instanz und auch das Appellationsgericht hiessen die Klage gut: Sie bejahten das Vorhandensein eines Mangels, dessen Fehlen von den Käufern nach Treu und Glauben vorausgesetzt werden durfte, sowie das Recht der Käufer, Minderung zu verlangen, nachdem diese beim Kauf des Grundstücks keine Kenntnis des Mangels

hatten und ihnen auch keine verspätete Anzeige dieses Mangels vorgeworfen werden könne.

3.3 Entscheid des Bundesgerichts

Das Bundesgericht bestätigte in seinem Entscheid zuerst, dass ein Verkäufer einem Käufer einzustehen habe für einen Mangel, welcher schon im Zeitpunkt des Kaufs bestanden habe und vom Käufer weder erkannt worden sei noch erkannt werden konnte, vorausgesetzt der Käufer habe – nach Entdecken des Mangels – rechtzeitig gerügt und den Anspruch vor Ablauf der Verjährung geltend gemacht. Der Beweis der fehlenden Rechtzeitigkeit fällt dem Verkäufer zu. Als Zeitpunkt des Kaufs gilt der Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags, nicht der Zeitpunkt der Eintragung in das Grundbuch. Weiter wird im Entscheid ausgeführt, dass der Schaden am Dach – auch bei Anwendung der gehörigen Aufmerksamkeit – von den Käufern im Zeitpunkt des Kaufs nicht hätte entdeckt werden können, da er sich an einem völlig unzugänglichen Ort befand und somit als versteckter Mangel gelten musste. Ferner sei es auch nicht so, dass ein Käufer einen Spezialisten beauftragen müsse, der vor Vertragsunterzeichnung nach allfälligen Mängeln sucht, mit der Folge, dass nicht gefundene Mängel als genehmigt gelten.

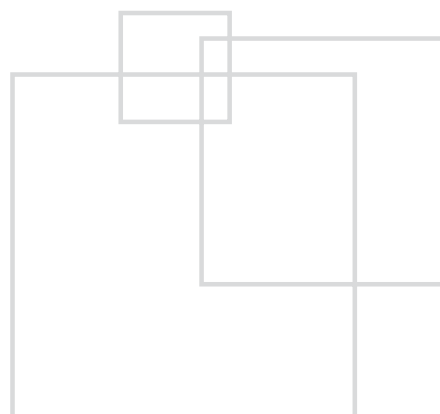
Hingegen kommt das Bundesgericht in seinem Entscheid zum Schluss, dass die Anzeige durch die Käufer verspätet erfolgt sei, da sie das Haus bereits im Juli 2001 in Besitz genommen haben und anwesend waren, als erstmals Wasser durch das Dach eindrang. Das Haus ist aufgrund ihrer Anzeige, von einem Fachmann, der von den Verkäufern zur Reparatur hinzugezogen worden war, repariert worden. Gleichzeitig seien sie von diesem informiert worden, dass die Dachhaut auch anderswo verletzt sein könnte, womit sie schon in diesem Zeitpunkt in der Lage waren, die Bedeutung und den Umfang des Mangels abzuschätzen – oder hätten dies zumindest sein müssen –. Wenn sie in der Folge mit der Anzeige ihres Garantieanspruchs zuwarteten, bis im Mai 2002 erneut Wasser eindrang, so wurde die Rügefrist, die das Gesetz in Art. 201 OR verlange, von ihnen nicht eingehalten und der Mangel gelte als genehmigt. Der Fall ist aber an diesem Punkt noch nicht entschieden, denn die Vorinstanzen, welche davon ausgegangen sind, dass die Rüge rechtzeitig erfolgt ist, haben nicht

geprüft, ob allenfalls die Verkäufer die Käufer absichtlich täuschten, was dazu führen würde, dass die Frage, ob die Mängelrüge rechtzeitig erhoben wurde, irrelevant wird. Hierzu wird ausgeführt, dass ein Verkäufer nicht nur dann arglistig handelt, wenn er dem Käufer konkret falsche Angaben über die Qualität der Kaufsache macht, sondern auch dann, wenn er einen Käufer im Rahmen der Vertragsgespräche nicht über diejenigen Umstände aufklärt, die er dem Käufer nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr schuldig ist. **Arglistig handelt daher auch jener Verkäufer, der einem Käufer einen Mangel wesentlich verschweigt, der für den Käufer nicht erkennbar ist und von dem der Verkäufer weiss, dass er für den Käufer ein wesentliches Element darstellt.**

Arglistiges Verschweigen von Mängeln führt dazu,

- dass die Gewährleistung vertraglich nicht gültig eingeschränkt werden kann,
- dass der Käufer die kurze Rügefrist nicht einhalten muss,
- dass der Anspruch auf Gewährleistung nicht verjährt.

Damit haben die Käufer im erwähnten Fall trotz an sich verspäteter Rüge eine weitere Chance, mit ihrem Anspruch auf Minderung durchzudringen. Die Erbringung des Beweises aber, dass die Verkäufer die Käufer durch arglistiges Verschweigen der Mangelhaftigkeit des Daches absichtlich getäuscht haben, ist Sache der Käufer.



STEUERVORTEILE AUCH FÜR SCHWEIZER UNTERNEHMEN



*Giuliano Filippone
dipl. Betriebsökonom FH,
dipl. Steuerexperte,
langjährige Berufserfahrung
in der nationalen
und internationalen
Steuerberatung,
ehemaliger
Steueramtsvorsteher,
Verantwortlicher Steuer-
bereich ITERA-Gruppe*

Mit dem Steuerharmonisierungsgesetz wurde auch den Schweizer Unternehmen die Möglichkeit gegeben, von diversen Steuerprivilegien zu profitieren. Dieser Steuervorteil wird jedoch von den meisten Schweizer Unternehmen nicht wahrgenommen oder ignoriert. Der nachfolgende Beitrag soll die Möglichkeiten der Privilegien zeigen und zu einem Denkanstoss verleiten.

Steuern sind grundsätzlich Kosten und müssen deshalb unternehmerisch bewirtschaftet werden

Die steuerliche Privilegierung hat in der Schweiz Tradition. Der Bund kennt für natürliche Personen eine privilegierte Besteuerung in Form der Pauschalsteuer (Besteuerung nach dem Aufwand). Auch für juristische Personen bestehen eine ganze Reihe von privilegierten Besteuerungsmöglichkeiten. Währenddem die Bundessteuern ordentlich abgeführt werden müssen, hat die reduzierte kantonale Besteuerung eine besondere Attraktivität für den Standort Schweiz zur Folge. Bisher war die steuerliche Privilegierung lediglich ausländisch beherrschten Gesellschaften vorbehalten, mit der Ausnahme der Holdinggesellschaften. Mit der Einführung des Bundesgesetzes über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG) stehen diese Steuerprivilegien auch Schweizer Gesellschaften zur Verfügung.

Die Holdinggesellschaft

Die Schweiz kennt, wie alle europäischen Länder, die steuerliche Privilegierung von Gesellschaften, deren statutarischer Zweck zur Hauptsache in der dauernden Verwaltung von Beteiligungen besteht und in der Schweiz keine Geschäftstätigkeit ausübt und die Beteiligungen oder die Erträge aus den Beteiligungen längerfristig mindestens zwei Drittel der gesamten Aktiven oder Erträge ausmachen. Eine solche Gesellschaft wird als Holdinggesellschaft besteuert und liefert auf kantonaler Ebene grundsätzlich keine Gewinnsteuer ab, sondern lediglich eine reduzierte Kapitalsteuer. Der Bund kennt keine solche privilegierte Besteuerung und unterstellt

eine Holdinggesellschaft der ordentlichen Besteuerung. Die Beteiligungsgesellschaft ist eine Kapitalgesellschaft zu mindestens 20% am Grund- oder Stammkapital einer oder mehrerer Gesellschaften beteiligt oder machen die gehaltenen Beteiligungen einen Verkehrswert von mindestens 2 Millionen Franken aus, so kann sie den Beteiligungsabzug bei der Berechnung der Steuerzahllast sowohl auf Ebene des Bundes als auch auf kantonaler Ebene geltend machen. Der Gewinn ermässigt sich in diesem Falle im Verhältnis des Nettoertrages aus diesen Beteiligungen zum gesamten Reingewinn. Die Gewährung des Beteiligungsabzuges führt auf Bundesebene bei den reinen Holdinggesellschaften nahezu zur vollständigen Reduktion der direkten Bundessteuer. Auch Betriebs- und Produktionsgesellschaften, welche die Bedingungen des Beteiligungsabzuges erfüllen, können vom Beteiligungsabzug profitieren und reduzieren somit die Steuerbelastung.

Die Domizilgesellschaft bzw. Verwaltungsgesellschaft

Vor Einführung des Steuerharmonisierungsgesetzes (StHG) wurde von vielen Kantonen ein Domizilprivileg an Gesellschaften gewährt, die im Wesentlichen folgende Bedingungen erfüllen mussten:

- Eine ausländische Beherrschung der Gesellschaft aufweisen
- In der Schweiz keine Geschäftstätigkeit ausüben
- Im Sitzkanton keine eigenen Büroräumlichkeiten mieten und kein eigenes Personal beschäftigen

Der Sitz dieser Gesellschaften befand sich in der Regel bei einem Anwalt oder einem Treuhänder. Die im Ausland anfallende Geschäftstätigkeit wurde nach den Instruktionen des ausländischen Inhabers verwaltet. Die Rede ist von den so genannten «Briefkastengesellschaften». Aufgrund der sehr hohen Flexibilität solcher Gesellschaften und weil diese die einheimische Infrastruktur kaum beanspruchten, mussten sie in den Kantonen keine bzw. eine reduzierte Gewinnsteuer und eine reduzierte Kapitalsteuer entrichten.

Diese Entwicklung blieb den ausländischen Steuervögeln nicht verborgen. Sie entwickelten «Abwehrmassnahmen» gegen die «Steuerflucht» ihrer Bürger, welche teilweise bis zur Nichtanerkennung solcher Gesellschaften reichte.

Mit der Einführung des Steuerharmonisierungsgesetzes im 2001 wurde der Status der Domicilgesellschaft neu überarbeitet. An Stelle der Domicilgesellschaft trat neu die Verwaltungsgesellschaft. Bei der Ausgestaltung der Verwaltungsgesellschaft hat der Gesetzgeber weitgehend auf die früheren Erfordernisse verzichtet. Die Verwaltungsgesellschaft nach Steuerharmonisierungsgesetz

- darf nicht nur ausländisch, sondern darf auch inländisch beherrscht sein,
- darf eigene Büros anmieten und Personal beschäftigen,
- darf in der Schweiz eine Verwaltungstätigkeit, aber nur eine untergeordnete Geschäftstätigkeit aufweisen. Die Geschäftstätigkeit muss sich jedoch im wesentlichen im Ausland abspielen.

Im Zuge der Modernisierung wurde die volle Steuerfreiheit jedoch aufgegeben. Das Gesetz sieht deshalb folgende Besteuerung vor:

- Erträge aus Beteiligungen sowie Kapital- und Aufwertungsgewinne auf solchen Beteiligungen sind steuerfrei.
- Die übrigen Erträge aus der Schweiz werden zum ordentlichen Tarif besteuert.
- Die übrigen Erträge aus dem Ausland werden nach der Bedeutung der Verwaltungstätigkeit in der Schweiz zum ordentlichen Tarif besteuert (i. d. R. mit einer Quote von 0% bis 20%).

Der geschäftsmässig begründete Aufwand, der mit bestimmten Erträgen und Einkünften in wirtschaftlichem Zusammenhang steht, wird vorher abgezogen. Verluste aus Beteiligungen können nur mit Erträgen, Kapital- und Aufwertungsgewinnen auf Beteiligungen verrechnet werden. Dies führt dazu, dass die Verwaltungsgesellschaft zwingend eine Spartenrechnung zu erstellen hat, mit welcher die Ergebnisse der einzelnen Geschäftszweige glaubhaft nachgewiesen werden können. Der Kapitalsteuersatz entspricht in der Regel dem der Holdinggesellschaft.

Durch die Neugestaltung der Verwaltungsgesellschaft bietet diese auch für inländische Unternehmungen einen interessanten Ansatz für die Steuerplanung. Insbesondere Gesellschaften mit Einkauf, Verkauf und Vertrieb von Waren im Ausland sowie auch Konzerndienstleistungsgesellschaften, welche Kontroll- und Koordinationsaufgaben, Finanzierungs-, Fakturierungs- und Inkassofunktionen, Entwicklungs-, Verkaufs- und Marketingstrategien innerhalb des Konzerns ausüben, können über eine Verwaltungsgesellschaft zu tieferen Steuersätzen besteuert werden. Die Art und der Umfang der Besteuerung ausländischer Erträge sind in den meisten Kantonen klar mittels Vorschriften und Weisungen umschrieben worden. Der Kanton Aargau hat die steuerprivilegierte Besteuerung der Konzerndienstleistungsgesellschaften im Steuergesetz verankert.

Wirtschaftsförderung durch die Kantone

Durch die Einführung von Steuererleichterung auch für inländische Unternehmen haben die Kantone klare Signale für die Wirtschaftsförderung gesetzt. Es ist zu bedauern, dass der Bund nicht auch mitgezogen ist. Inländische Unternehmen haben zu prüfen, inwieweit sie solche Steuervorteile für sich nutzen können. Wie einleitend erwähnt, stellen Steuern für ein Unternehmen Kosten dar und müssen demzufolge unternehmerisch bewirtschaftet werden. Insbesondere der steuerliche Status der Verwaltungsgesellschaft stellt für inländische Unternehmen ein optimales Steuerplanungsinstrument dar.



STANDARDISIERTER WOHNUNGSBAU ODER INDIVIDUELLE PLANUNG BEIM EINFAMILIENHAUS ?



*Niklaus Döbeli
Architekt HTL,
Bautreuhand,
Baukreditcontrolling,
Projektmanagement*

Wie soll die Planung und Projektierung eines Einfamilienhauses erfolgen? Ist der Weg eines standardisierten Hauses der Richtige, oder ist es besser die eigenen Wände individuell zu planen? Eine grundsätzliche Frage, die im Zusammenhang mit dem Wohnbedürfnis und dem Anforderungsprofil des Bauherrn steht. Was sind die Prioritäten, wo besteht die Kompromissbereitschaft? Welche Faktoren sind fürs Wohnen am wichtigsten?

Standardisierter Wohnungsbau

Beim standardisierten Wohnungsbau sind Architektur und Raumanordnung bereits festgelegt und der Bauherr hat die Wahl bei der Materialisierung und teilweise dem Innenausbau wie Einteilung Küche, Nasszellen oder der zusätzlichen Einbauten wie Schwebenofen oder Wintergarten. Das standardisierte Einfamilienhaus ist in der Grobplanung fertig und kann über Optionen verfügen wie Trennwände (Zimmer zusammenlegen), Dachausbau, Küchen- und Badezimmereinrichtung, zusätzliche Einbauten und Ausbauten. Im Voraus sind bereits gewisse Kosten und Preisgrössen bekannt. Bei einem eher knappen Budget ist die Wahl des standardisierten Hauses eine Lösung, um der Gefahr einer Kostenüberschreitung entgegenzuwirken. So ist die Priorität der feste Kostenrahmen und somit muss die Bauherrschaft im Bereich Materialisierung und individuelle Ausbauten zu Kompromissen bereit sein. Doch mit dem standardisierten Wohnungsbau wird ein Produkt angeboten, das auf Grund der festen Vorgaben und Erfahrungen eine gewisse Sicherheit garantiert. Beim standardisierten Wohnungsbau wird die Ausführung meist über einen Totalunternehmer-Vertrag und die einzelnen Phasen meistens ohne Beisein des Bauherrn erfolgen.

Individuelle Planung des Einfamilienhauses

Bei der individuellen Planung sind in Zusammenarbeit mit dem Architekten das Wohnbedürfnis und der Anforderungskatalog ans neue Wohnen zu erstellen und auf Grund dieser Daten erfolgt das Vorprojekt. Die gestalte-

rische und architektonische Freiheit unterliegt nur der Bau- und Nutzungsordnung der jeweiligen Zone des Bauplatzes. Der Bauherr ist in allen Stadien der Planung und Ausführung (Vorprojekt, Projekt, Vorbereitung Ausführung, Ausführung und Abschluss) involviert und stets sind Entscheidungen zu treffen, was auch die Bauherrschaft zeitlich in Anspruch nimmt.

Weitere Faktoren sind die Eigenmittel und die Vorgabe des Kostenrahmens, die stets zu berücksichtigen sind. Doch mit der individuellen Planung entsteht auch die Situation, dass gewisse Kosten nicht klar im Voraus exakt berechnet werden können, was bei der Finanzierung zu berücksichtigen ist. Eine erste Kostenschätzung unterliegt einer Grössenordnung von +/- 25 % und bei Vorliegen eines Kostenvoranschlages ist eine Toleranz von +/- 10% zu akzeptieren. Beim individuellen Wohnungsbau hat man die Wahl des Einzelauftrags, des Generalunternehmervertrags oder auch des Totalunternehmervertrags. Es können folgende Verträge abgeschlossen werden:

- Werkverträge mit den **einzelnen Unternehmern** (Profitieren von Preisanpassungen und Rabatten);
- Vertrag mit dem **Generalunternehmer** (umfasst sämtliche Ausführungsarbeiten ohne Projekt und Bauleitung);
- Vertrag mit dem **Totalunternehmer** (umfasst sämtliche Ausführungsarbeiten inklusive Projekt und Bauleitung).

Anforderungsprofil der Bauherren

Ausschlaggebend für die Entscheidung zwischen standardisiertem und individuellem Bau wird für den Bauherren, nebst dem Preisunterschied, die Gewichtung folgender Faktoren darstellen:

- Die Anpassung des Baukörpers an die örtlichen Gegebenheiten: Das Grundstück, eben oder Hanglage, Besonnung der Liegenschaft und der Räu-

me im Tagesablauf, die Helligkeit der Räume, das Zusammenwirken von Aussenflächen mit den Innenräumen, die Aussicht, die Erschliessung der Liegenschaft, der Stil.

- Persönliche Bedürfnisse der Bauherrschaft: Bezüglich Anzahl Zimmer und der Aufwand zu ihrem Unterhalt, Grösse des Wohnzimmers, der Küche, des Bades und der Schlafzimmer, Anordnung der Aussenflächen und der Geschosse, der Lebensphase der Bauherrschaft (z. B. Familie oder Rentner).
- Mitsprache bezüglich Ausbaustandart: Welche Anforderungen werden an den Stil und die Qualität der Einzelkomponenten gestellt, wie weit soll die Mitbestimmung des wichtigen Faktors Ausbaustandart gehen, Ausleben der eigenen Individualität?
- Intensität der Beanspruchung während der Bauphase: Inwieweit hat der Bauherr Zeit, sich mit seinem Projekt zu beschäftigen und hautnah in der Bauphase dabei zu sein?

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Beim standardisierten Wohnungsbau wie auch bei der individuellen Ausführung kann es sinnvoll sein, einen neutralen Bautreuhänder (nicht in der Planung und Ausführung involviert) beizuziehen, der die fachliche Vertretung der Bauherrschaft gegenüber dem Architekten und den Unternehmern wahrnehmen kann.

BVG-REVISION – 3. PAKET



Benno von Arx
dipl. Betriebsökonom FH,
dipl. Treuhandexperte,
dipl. Finanzplanungsexperte

Am 1. Januar 2006 tritt das 3. und letzte Paket der 1. BVG-Revision in Kraft. Die bisher bereits teilweise im Steuerrecht geregelten Prinzipien der beruflichen Vorsorge wurden präzisiert und in die Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge aufgenommen.

Prinzipien der beruflichen Vorsorge

Neu werden in der Verordnung die Prinzipien der **Ange-messenheit, Kollektivität, Gleichbehandlung, Planmässigkeit** und das **Versicherungsprinzip** definiert. Sie sollen die steuerlich begünstigte berufliche Vorsorge von der privaten Vorsorge und Versicherung abgrenzen und damit verhindern, dass privilegierte Versicherte sich übermässige Vorteile über die 2. Säule verschaffen können.

a) Angemessenheit

Beiträge und Leistungen sind angemessen, wenn:

- die Beiträge von Arbeitgeber und Arbeitnehmer, die der Finanzierung der Altersleistungen dienen, nicht mehr als 25% aller versicherbaren AHV-pflichtigen Löhne betragen (Beitragsprimat-Lösungen); oder
- die Leistungen nicht 70% des letzten AHV-Lohns oder -Einkommens vor der Pensionierung überschreiten (Leistungsprimat-Lösungen).

Ebenso werden Überversicherung und Angemessenheit bei mehreren Vorsorgeverhältnissen definiert:

- bei Löhnen, die über dem oberen BVG-Grenzbetrag von CHF 77'400.– liegen, dürfen ihre Altersleistungen aus AHV und beruflicher Vorsorge zusammen nicht mehr als 85% des letzten versicherbaren AHV-pflichtigen Lohns oder -Einkommens vor der Pensionierung betragen;
- sind Arbeitgeber und Selbstständigerwerbende mehreren Vorsorgeeinrichtungen angeschlossen, haben sie die Angemessenheit für die Gesamtheit der Vorsorgeverhältnisse einzuhalten.

b) Kollektivität

Vorsorgeeinrichtungen können mehrere Kollektive von Versicherten vorsehen, die nach objektiven Kriterien wie Dienstjahre, Funktion, hierarchische Stellung, Alter oder Lohnhöhe gebildet werden. Je Kollektiv dürfen höchstens 3 Vorsorgepläne (minimaler, mittlerer, maximaler Plan) angeboten werden. Ein Maximalplan kann dabei höchstens 50% mehr Arbeitnehmer und -geberbeiträge vorsehen als ein Minimalplan. Der Arbeitgeberanteil muss jedoch mindestens immer 50% der Beiträge betragen.

c) Gleichbehandlung

Im Sinne von Art. 8 der Bundesverfassung sind auf eine einzelne Person individuell zugeschnittene Vorsorgelösungen, jede Bevorzugung oder jede Diskrimination, aufgrund von subjektiven Erwägungen, unzulässig.

d) Planmässigkeit

Das Vorsorgereglement fixiert die verschiedenen Leistungen, die Art ihrer Finanzierung, die Anspruchsvoraussetzungen und die Vorsorgepläne für die verschiedenen Versichertenkollektive mit unterschiedlichen Plänen.

Unzulässig sind nicht im Reglement definierte Ermessensleistungen bei Notlagen. Arbeitgeberbeiträge dürfen nicht in Abhängigkeit vom Geschäftsergebnis ausgerichtet werden.

e) Versicherungsprinzip

Mindestens 6% aller Beiträge müssen zur Finanzierung der Leistungen für die Risiken Tod und Invalidität verwendet werden.

Eine Ausnahme bilden jene Personen, bei denen der Gesundheitszustand eine Aufnahme in die überobligatorische Vorsorge ausschliesst und reines Alterssparen möglich sein soll. Die Altersleistung darf nur als Rente bezogen werden.

Mindestalter bei vorzeitiger Pensionierung

Neu dürfen die Reglemente die vorzeitige Pensionierung frühestens ab dem vollendeten 58. Altersjahr vorsehen. Ausnahmen gelten bei Restrukturierungen und bei Arbeitsverhältnissen, bei denen aus Gründen der öffent-

lichen Sicherheit frühere Pensionierungen zulässig sind. Im Sinne einer Übergangsregelung werden verschiedene Vorsorgeeinrichtungen diese Vorschrift erst nach einer Übergangsdauer von einigen Jahren einführen. Wie bis anhin kann das Reglement der Vorsorgeeinrichtung die Möglichkeit einer aufgeschobenen Pensionierung bis Alter 70 vorsehen.

Einkauf

Die bisherige Berechnungsmethode zur Begrenzung des Einkaufs wird aufgehoben. Der Einkauf in die reglementarischen Leistungen zur Verbesserung des Vorsorgeschutzes ist grundsätzlich möglich. Von der Begrenzung sind die Wiedereinkäufe im Falle der Ehescheidung ausgenommen.

a) 3-Jahres-Frist

Die aus Einkäufen resultierenden Leistungen dürfen innerhalb der folgenden 3 Jahre nicht in Kapitalform, auch nicht für Wohneigentumsförderung, aus der Vorsorge zurückgezogen werden.

Einkäufe, die vor dem 1.1.2006 gemacht wurden, verhindern den Kapitalbezug nicht.

b) Anrechnung von Freizügigkeitsguthaben

Freizügigkeitsguthaben, die nicht in die Vorsorge übertragen wurden, reduzieren den Höchstbetrag der Einkaufssumme.

c) Teilweise Anrechnung der Säule 3a

Bei Personen, die während einer gewissen Zeit statt in der 2. Säule in der Säule 3a vorgesorgt haben (z.B. selbstständig Erwerbende), wird derjenige Teil des Guthabens der Säule 3a an die Einkaufssumme angerechnet, der auf der Differenz zwischen der grossen und kleinen Säule 3a gemäss Art. 7 Abs. 1 lit.a/b BVV3 basiert.

d) Vorzeitige Pensionierung

Einkäufe für eine vorzeitige Pensionierung sind gestattet. Bei einem Verzicht auf die vorzeitige Pensionierung darf das Leistungsziel höchstens um 5% überschritten werden.

e) Personen aus dem Ausland

Bei Versicherten, die aus dem Ausland zuziehen und noch nie in der Schweiz versichert waren, darf in den ersten 5 Jahren die jährliche Einkaufssumme 20% des versicherten Lohns nicht überschritten werden.

f) Vorbezug für Wohneigentumsförderung (WEF)

Wurden Vorbezüge für die Wohneigentumsförderung getätigt, dürfen Einkäufe erst nach Rückzahlung der Vorbezüge (auch die vor dem 1.1.2006 getätigten) vorgenommen werden. Als Ausnahmeregelung sind 3 Jahre vor Entstehung des Anspruchs auf Altersleistungen Einkäufe im Umfang der übrigen Vorsorgelücken möglich.

Versicherbarer Lohn und versicherbares Einkommen

Der maximal versicherbare Lohn beträgt das Zehnfache des oberen BVG-Grenzbetrages von aktuell CHF 77'400.—. Dies gilt für die Gesamtheit aller Vorsorgeverhältnisse, die ein Versicherter bei einer oder mehreren Vorsorgeeinrichtungen hat.

Diese Beschränkung gilt in Bezug auf die Risiken Tod und Invalidität nicht für Versicherte, die am 1. Januar 2006 das 50. Altersjahr vollendet haben.

Planungsmöglichkeiten vor 1.1.2006

Bis zu diesem Datum können Versicherte noch von Steueroptimierungsmöglichkeiten, z.B. im Bereich des Einkaufs (vorbezogene Vorsorgegelder für Wohneigentumsförderung, Personen aus dem Ausland) profitieren. Daher empfehlen wir den Versicherten, sich jetzt an ihren Vorsorge-/Finanzplanungsexperten zu wenden, wenn sie sich von folgenden Themen betroffen oder angesprochen fühlen:

- Vorzeitige Pensionierung
- Einkauf nach Bezug von Wohneigentumsförderung
- Einkauf von Personen aus dem Ausland
- Optimierungsmöglichkeiten Vorsorgeplan ausschöpfen

Eine optimierte Vorsorgeplanung kann erhebliche vorteilhafte Auswirkungen auf Ihre steuerliche und vermögensbildende Zukunft haben.

Literaturverzeichnis, Quellen:

Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVV2)

Erläuterungen des Bundesamtes für Sozialversicherungen zu den Verordnungsänderungen

IMPRESSUM

Herausgeber: **ITERA-Gruppe** www.itera.ch

Adressen:

ITERA Aarau

Neugutstrasse 4
5001 Aarau
Telefon 062 836 20 00
Telefax 062 836 20 01
info@itera.ch
www.itera.ch

ITERA Baden

Weite Gasse 14
5401 Baden
Telefon 056 484 80 10
Telefax 056 484 80 11
info@itera.ch
www.itera.ch

ITERA Zug

Industriestrasse 13 C
6304 Zug
Telefon 041 726 05 25
Telefax 041 726 05 21
info@itera.ch
www.itera.ch

ITERA Zürich

Bahnhofplatz 4
8023 Zürich
Telefon 044 213 20 10
Telefax 044 213 20 11
info@itera.ch
www.itera.ch

Dienstleistungen

ITERA Controlling & Informatik AG

- Externe Buchhalter/Controller
- Controllingorganisation
- Planungs- und Budgetrechnungen
- Kalkulations- sowie Kosten- und Leistungsrechnungssysteme
- Buchführung
- IT-Services
- Hard- und Software

ITERA Immobilien AG

- Vermittlung, Verkauf
- Schätzungen, Expertisen
- Bautreuhand
- Erst- und Wiedervermietung
- Immobilienmarketing
- Beratung
- Rechtsberatung

ITERA Treuhand & Steuer AG

- Gründung, Umstrukturierung, Nachfolge, Sanierung, Liquidation
- Expertisen und Gutachten
- Steuern und Sozialversicherungen
- Liquidität, Finanzierung, Investition, Rentabilität
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensbewertung
- Handelsrecht, Gesellschaftsrecht, Erbrecht
- Persönliche Finanzplanung
- Personalarbeit
- Treuhand

ITERA Wirtschaftsprüfung AG

- Gesetzliche Prüfungen
- Statutarische oder freiwillige Prüfungen

Fasler Druck AG
Neumattstrasse 32
5000 Aarau
contact@faslerdruck.ch