

Periodische Informationen über Wirtschaftsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

Sehr geehrte Leserin
Sehr geehrter Leser

Der Hauptbeitrag der vorliegenden Ausgabe behandelt die in vielen Fällen so wichtige und allseits bekannte Frage der Nachfolgeplanung. Frühzeitige Erkennung, weitsichtige Weichenstellung, sorgfältige Auswahl der in Frage kommenden Personen, nachhaltige Finanzierung, strukturierte Zeit- und Umsetzungsplanung; all dies sind Teilgebiete, die es im Rahmen einer Nachfolgeplanung zu behandeln gilt. Der nachfolgende Aufsatz von Beat Kiener soll einen Überblick über das Mengengerüst von Schweizer KMU vermitteln und mögliche Nachfolgevarianten beleuchten. Ferner behandelt er insbesondere die Frage der Dauer eines solchen Projekts, zumal diese je nach gewählter Variante unterschiedlich lang sein kann.

Der praktische Tipp behandelt die Frage der Ausweispflicht der Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften im Anhang zur Jahresrechnung. Das am 1. Januar 2015 in Kraft getretene neue Rechnungslegungsrecht enthält diesbezüglich neue Vorschriften. Die Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und dem Operativen-Leasing gilt weiterhin unverändert. Einzig beim Finanzierungs-Leasing besteht gemäss Art. 959 OR unter Einhaltung bestimmter Voraussetzungen die Möglichkeit, den Wert des geleasteten Anlageguts und der dazugehörigen Leasingverbindlichkeit zu bilanzieren. Zudem sind gegenüber der früheren Praxis gewisse wichtige Änderungen im Ausweis der Werte im Anhang zu beachten.

Viel Vergnügen bei der Lektüre!
Ihre T+R AG

Rückblick auf die T+R Business-Apéros 2015

Die T+R Business-Apéros wurden dieses Jahr zum 12. Mal in Bern, Biel und Thun durchgeführt. Mit den T+R Business-Apéros wollen wir unseren Kunden, Geschäftspartnern sowie Interessierten spezifische und aktuelle Fachthemen auf eine einfache Art vermitteln. Neben dem Vermitteln von Fachwissen wollen wir mit den Veranstaltungen aber auch eine Plattform für den Wissenstransfer und das Knüpfen und Vertiefen von Geschäftsbeziehungen zur Verfügung stellen.

Die diesjährigen T+R-Business-Apéros waren den Entwicklungen im Steuerrecht gewidmet. Unseren Gästen wurde eine Übersicht über die jüngsten Entwicklungen im bernischen und schweizerischen Steuerrecht präsentiert. Der Blick der vorgetragenen Beiträge richtete sich auf eine Auswahl von Themen, die sowohl für natürliche als auch für juristische Personen von Interesse sind.

Den Referenten aus unserem Geschäftsreich Steuerberatung ist es gelungen, die wesentlichen Neuerungen in einer gut verständlichen Form vorzutragen. Dabei fokussierten sie ihre Ausführungen auf die Neuerungen auf kantonaler Ebene wie etwa der

Wegfall der sogenannten grossen Berufskostenpauschale und die generelle Erhöhung der Eigenmietwerte. Auf Stufe Bund wurde die Unternehmenssteuerreform mit ihren aktuell beabsichtigten Änderungen mit deren tief einschneidenden Auswirkungen eingehend präsentiert. Weiter wurden die möglichen Konsequenzen der geplanten Einführung einer Kapitalgewinnsteuer auf im Privatvermögen gehaltenen Wertschriften dargelegt. Ferner wurden die zentralen Änderungen aus dem teilrevidierten Mehrwertsteuergesetz erläutert und deren Folgen kommentiert. Zum Schluss wurden die notwendigen Ratschläge im Bereich der Mehrwertsteuer weitergegeben, die bis Ende 2015 zu treffen sind sowie die absehbaren Tendenzen dieses herausforderungsreichen Spezialgebiets aufgezeigt.

Die zahlreichen positiven Rückmeldungen zu den T+R Business-Apéros 2015 stellen eine grosse Motivation für die Durchführung der Anlässe in den kommenden Jahren dar. Wir freuen uns bereits heute auf Ihren Besuch an einem der Durchführungsorte im 2016.

In dieser Ausgabe



Nachfolgeplanung 2

Der praktische Tipp 5 / 6

Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften
im Anhang zur Jahresrechnung

Personelles 6

Gratulation Makedon Jenni
in memoriam Claudia Tschanz

Vorschau Veranstaltungen 6

Steuerseminar
MWST-Kurse 2015

Nachfolgeplanung



Beat Kiener
Partner, Mitglied des Verwaltungsrates
dipl. Wirtschaftsprüfer
Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung

Einleitung

Die Sicherung des Fortbestands und die Suche nach einer geeigneten Nachfolgeregelung stellt für jedes Unternehmen eine ganz besondere Herausforderung dar. In der Beratungspraxis kann festgestellt werden, dass Unternehmer den Prozess einer Nachfolgeregelung unterschätzen und nur schemenhafte Vorstellungen über die Strukturierung eines Nachfolgeprozesses haben. Findet ein Unternehmen jedoch keinen Nachfolger, geht auch ein erfolgreiches Unternehmen in einem günstigen Umfeld unter. Die Unternehmensnachfolge ist dabei nicht nur für die betroffenen Unternehmen ein entscheidendes Ereignis, das Thema ist gleichzeitig von grosser volkswirtschaftlicher Relevanz.

Das Ziel der nachfolgenden Ausführungen liegt darin, einen Überblick über das Mengengerüst von Schweizer KMU-Unternehmen zu vermitteln und mögliche Nachfolgevarianten zu beleuchten.

Definition von KMU-Unternehmen

Die Kriterien für die Unterscheidung von **KMU-Unternehmen** werden nach einer Empfehlung der Europäischen Union wie folgt definiert:

Mikro- und Kleinstunternehmen	bis 10 Mitarbeiter
Kleinunternehmen	10 bis 49 Mitarbeiter
Mittelunternehmen	50 bis 249 Mitarbeiter
Grossunternehmen	ab 250 Mitarbeiter

Betroffene KMU-Unternehmen in den nächsten 5 Jahren

Empirische Erhebungen zeigen nachfolgendes Bild zur Anzahl der betroffenen KMU-Unternehmen, welche sich mit dem Thema Nachfolgeregelung erfolgreich in den nächsten 5 Jahren auseinandersetzen können:

Anzahl KMU-Unternehmen im marktwirtschaftlichen Umfeld	312'900
Nachfolgequote in den nächsten 5 Jahren	22 %
Betroffene Unternehmen in den nächsten 5 Jahren	68'000
Nicht-nachfolgefähige KMU-Unternehmen	30 %
Vermittlungsfähige KMU-Unternehmen in den nächsten 5 Jahren	47'600

Die Gründe, die zu einer Stilllegung oder Liquidation führen, dürften zwar nicht immer eindeutig sein, und der Übergang zwischen mangelndem Geschäftspotenzial und fehlendem Nachfolger ist fließend. In der Literatur wird davon ausgegangen, dass bis zu 30 % der Unternehmen nicht übertragen werden und folglich verschwinden.

Wenn wir nun die Zahl der vermittlungsfähigen KMU-Unternehmen in der Struktur von KMU-Unternehmen wiedergeben, welche in den nächsten 5 Jahren die Nachfolge zu regeln haben, zeigt sich folgendes unglaubliche Bild:

Mikro- und Kleinunternehmen (0 - 9 MA)	39'200 Unternehmen
Kleinunternehmen (10 - 49 MA)	7'000 Unternehmen
Mittelunternehmen (49 - 249 MA)	1'400 Unternehmen

(Quelle: Dr. Frank Halter, CFB-HSG 2014)

Übersicht über Nachfolgevarianten

Ausgehend von der Tatsache, dass mehr als 88 % aller Unternehmen in der Schweiz Familienunternehmen sind, liegt die Vermutung nahe, dass die Mehrheit der Unternehmen eine familieninterne Nachfolgelösung anstrebt. In den letzten Jahren hat sich jedoch der Trend zu familienexternen Nachfolgeregelungen stark entwickelt. Heute wird nur noch in rund 40 % der Fälle eine rein familieninterne Lösung realisiert. In 60 % der Fälle werden hingegen familienexterne Nachfolgevarianten gewählt. Deshalb ist es für jeden Unternehmer wichtig, was für Nachfolgevarianten überhaupt zur Verfügung stehen.

Nachfolgevariante		Potenzielle Nachfolger
FBO (Family by out)	Familienintern	<ul style="list-style-type: none"> Nachkommen Anderer (Partnerin, Verwandte)
MBO (Management by out)	Familienextern	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf an Führungspersonal
MBI (Management by in)	Familienextern	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf an neues Führungspersonal Verkauf an Lieferanten, Kunde, Konkurrent Familienexterne Geschäftsführung

Anforderungen an die Nachfolgevarianten

Die einzelnen Nachfolgevarianten bringen ganz unterschiedliche Anforderungen für eine erfolgreiche Übertragung mit.

Nachfolgevariante	Anforderungen
FBO (Family by out)	<ul style="list-style-type: none"> Intakte Beziehungen Gute Familien-, Kommunikations- und Konfliktkultur Klare Definition der Rollen und damit verbundene Rechte und Pflichten
MBO (Management by out)	<ul style="list-style-type: none"> Verbindlichkeit im Prozess Unternehmerisches Flair
MBI (Management by in)	<ul style="list-style-type: none"> Für Verkauf vorbereitetes Unternehmen (Fitness und Dokumentation) Bereitschaft, rasch die Firma loszulassen Chemie zwischen Käufer und Verkäufer (gute Vertrauensbasis)

Erwartungen an die Unternehmensnachfolge

Die Liquidation des Unternehmens wird nur als letztmögliche Option in Betracht gezogen. Neben dem geringen Liquidationspreis hat in erster Linie das Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Mitarbeitern und Kunden Einfluss.

Massgebenden Einfluss auf eine mögliche Unternehmensnachfolge haben

- Unternehmensstruktur
- Unternehmensfinanzierung
- Strategische Ausrichtung
- Geschäftsmodell

Entscheidend für das Finden eines geeigneten Nachfolgers sind vor allem die Zukunftsaussichten eines Unternehmens. Viel zu oft treffen wir in der Beratungspraxis ertragsschwache Unternehmen an, womit eine wichtige Grundlage für die Vertrauens- und Finanzierungsbasis fehlt. Jedes Unternehmen ist nur so viel Wert, wie es in der nahen Zukunft an erwirtschafteten Gewinnen auszuschütten vermag.

Übergabedauer

Die Unternehmensnachfolge ist ein Projekt, bei dem man verschiedene Schritte und Meilensteine über mehrere Jahre hinweg planen muss. Ein Nachfolgeprozess ist ein sehr zeitintensives und kostspieliges Unterfangen. Finanziell gut abschätzbar ist die Situationsanalyse. Die Fragestellungen müssen in dieser Phase dazu genutzt werden, persönliche, betriebswirtschaftliche, gesellschaftliche, finanzielle und steuerliche Situationen zu beleuchten. Am Ende dieser Phase muss ein Grundsatzentscheid gefällt werden, ob ein Verkaufsprozess gestartet werden soll. Ab diesem Zeitpunkt (Erstgespräch) bis zur tatsächlichen Übergabe der Verantwortung muss je nach Nachfolgevariante unterschiedlich viel Zeit eingeplant werden.

Nachfolgevarianten	Zeitdauer
FBO (Family by out)	6.5 Jahre
MBO (Management by out)	3.3 Jahre
MBI (Management by in)	1.6 Jahre

Hingegen muss beachtet werden, dass je grösser das Zeitfenster zwischen Erstkontakt und Übergabe der Verantwortung ist, sich gewisse Grundannahmen oder Abmachungen durch ein sich wandelndes Umfeld verändern.

Fazit

Die Anforderungen an eine strukturierte Nachfolgeregelung sind komplex. Es lohnt sich, das Thema rechtzeitig anzugehen. Durch eine frühzeitige Meinungsbildung und Ausrichtung auf verschiedene Nachfolge-Optionen steigt die Wahrscheinlichkeit für eine Aufrechterhaltung des Unternehmens. Darüber hinaus sichert eine Nachfolgeregelung das Familienvermögen, Arbeitsplätze und hat eine volkswirtschaftliche Bedeutung für die Region.

Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften im Anhang zur Jahresrechnung



Beat Nydegger
Partner,
Präsident des Verwaltungsrates
dipl. Wirtschaftsprüfer
Geschäftsbereich
Wirtschaftsprüfung

Einleitung

Im bisherigen Rechnungslegungsrecht war der Wert der «Nichtbilanzierten Leasingverbindlichkeiten» auf den Bilanzstichtag im Anhang auszuweisen. Die im neuen Rechnungslegungsrecht auszuweisenden Positionen wurden neu definiert.

Der Restbetrag der Verbindlichkeiten aus kaufvertragsähnlichen Leasinggeschäften und anderen Leasingverpflichtungen ist auszuweisen, sofern diese nicht innerhalb von zwölf Monaten ab dem Bilanzstichtag auslaufen oder gekündigt werden können. (Art. 959c Abs. 2 Ziff. 6 OR).

Unter Leasing wird die Überlassung einer Sache auf eine bestimmte Zeit gegen ein in meist monatlichen Teilbeträgen zu zahlendes Entgelt verstanden. Die vielen Arten von Leasingverträgen können nach der Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses unterschieden werden:

- **Finanzierungs-Leasing:** Längerfristige Vermietung von Investitionsgütern; Vertragsdauer mit fester Laufzeit von üblicherweise drei und mehr Jahren; der Leasingnehmer hat nur beschränkte Möglichkeiten, den Vertrag vorzeitig zu kündigen; die Summe der Leasingzahlungen erreicht ungefähr den vollen Wert des Leasingobjektes einschliesslich der Verzinsung des Grundkapitals; Grundidee: die Investition soll sich aus laufenden Erlösen selber finanzieren.
- **Operatives Leasing:** Relativ kurzfristige Überlassung von Gegenständen (meistens Güter des Massenbedarfs mit kleinerem Investitionsvolumen wie Kopiermaschinen usw.); oft ist der Hersteller zugleich Leasinggeber; die Überlassung ist häufig mit Dienstleistungen verbunden (beispielsweise Servicevertrag); unkündbare Grundmietzeit von beispielsweise sechs Monaten, danach monatliche Kündigungsfrist; das Investitionsrisiko trägt vor allem der Leasinggeber, was sich einerseits in entsprechend höheren Leasingraten niederschlägt; andererseits hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, das geleaste Objekt gegen neuere Typen auszutauschen.

Nur beim Finanzierungs-Leasing besteht aufgrund der Rechnungslegungsvorschriften von Art. 959 OR die Möglichkeit, den Wert des Leasinggegenstandes im Anlagevermögen zu aktivieren und die Leasingverbindlichkeit zu passivieren. Unter dem Rechnungslegungsstandard von Swiss GAAP FER ist das Finanzierungs-Leasing zu aktivieren. Ein Finanzierungsleasing liegt vor, wenn

- bei Vertragsabschluss der Barwert der Leasingraten sowie einer allfälligen Restzahlung in etwa dem Anschaffungs- bzw. Marktwert des Leasinggutes entspricht; oder
- die erwartete Leasingdauer nicht wesentlich von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingguts abweicht; oder
- das Leasinggut am Ende der Nutzungsdauer ins Eigentum des Leasingnehmers übergehen soll; oder
- eine allfällige Restzahlung am Ende der Leasingdauer wesentlich unter dem dannzumaligen Marktwert liegt.

Sofern die Leasingverbindlichkeiten gesondert bilanziert sind (kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten (bis zu 12 Monate) und langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten (über 12 Monate)), erübrigt sich eine separate Angabe im Anhang. Im Sinne einer transparenten Darstellung ist jedoch der Ausweis sämtlicher Leasingverbindlichkeiten im Anhang, also auch der bilanzierten, sinnvoll. Dabei kann aber der Zusatz «davon in der Bilanz bereits berücksichtigt» gemacht werden.

Der Ausweis hat für all jene Leasingverpflichtungen zu erfolgen, welche nicht innerhalb von zwölf Monaten gekündigt werden können oder innerhalb dieser Zeit auslaufen. Die blosse Möglichkeit der Kündigung gemäss den Vereinbarungen im Leasingvertrag ist für sich alleine jedoch nicht ausreichend. Vielmehr muss das Unternehmen tatsächlich in der Lage sein, aus wirtschaftlicher Sicht eine Kündigung des Leasingvertrages vornehmen zu können.

Langfristige Mietverträge sind wirtschaftlich den Leasingverbindlichkeiten im engeren Sinne gleichzusetzen und fallen somit unter die Bezeichnung der «anderen Leasingverpflichtungen» gemäss Art. 959c Abs. 2 Ziff. 6 OR. Somit sind neu auch langfristige Mietverträge, welche nicht innerhalb von zwölf Monaten auslaufen oder gekündigt werden können, im Anhang offenzulegen.

Im Anhang sind die gesamten auf den Bilanzstichtag dem Leasinggeber gemäss Leasingvertrag noch zu leistenden Beträge einschliesslich Zinsen und Kosten (z.B. Mehrwertsteuer) auszuweisen, und zwar in voller Höhe und nicht bloss der Teil, der erst nach zwölf Monaten fällig ist. Der Ausweis des Restbetrags hat zum Nominalwert zu erfolgen. Bei den langfristigen Mietverträgen ist ebenfalls der bis zum Vertragsende bzw. zum Ablauf der Kündigungsfrist noch geschuldete Restmietzins (Nominalwert inkl. allfälliger Mehrwertsteuer) auszuweisen. Die Nebenkosten sind nicht auszuweisen, da es sich bei diesen um Betriebskosten und nicht um Kosten der Gebrauchsüberlassung handelt.

Bei wesentlichen langfristigen Verpflichtungen ist der blosse Ausweis des Restbetrages ohne einen Hinweis auf Fälligkeiten eine zu unpräzise Information. Damit sich der Bilanzleser ein zuverlässiges Urteil bilden kann, ist es in diesen Fällen zu empfehlen, die Leasingverbindlichkeiten in der für langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten vorgesehen Form darzustellen (Fälligkeit innerhalb von einem bis zu fünf Jahren und nach fünf Jahren). **Fortsetzung auf Seite 6**

Der praktischer Tipp – Fortsetzung von Seite 5

Auch ein **Baurecht** stellt im Prinzip eine Miete dar und ist deshalb auch im Anhang offenzulegen. Da es sich beim Baurecht oftmals um einen sehr langfristigen Vertrag handelt, muss der Ausweis nicht zwingend in Zahlenform erfolgen, sondern kann auch verbal gemacht werden. Dabei ist die jährliche Verpflichtung auszuweisen.

Beispiel

Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	31.12.2015 CHF	31.12.2014 CHF
Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als 12 Monaten nach Bilanzstichtag	80'000	120'000
davon bereits in der Bilanz berücksichtigt	64'000	100'000
Langfristige Mietverträge mit einer Restlaufzeit von mehr als 12 Monaten nach Bilanzstichtag	<u>450'000</u>	<u>500'000</u>
fällig innerhalb von 1 bis 5 Jahren	250'000	250'000
fällig nach 5 Jahren	200'000	250'000

Die Muster AG hat einen Baurechtsvertrag mit einer Laufzeit bis 31.12.2064 abgeschlossen. Der aktuelle jährliche Baurechtszins beträgt CHF 98'000.

Personelles

Herzliche Gratulation

Makedon Jenni

Mitglied MWST-Kompetenzzentrum EXPERTsuisse

Herr Makedon Jenni, Vizedirektor, Leiter MWST-Team, ist im Mai 2015 in das MWST-Kompetenzzentrum von EXPERTsuisse (ehemalige Treuhand-Kammer) gewählt worden. Dieses Expertengremium vertritt die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber der Eidg. Steuerverwaltung, Hauptabteilung Mehrwertsteuer, im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses und der Weiterentwicklung der MWST-Praxis.

Wir gratulieren Herrn Makedon Jenni zu dieser Ernennung und wünschen ihm viel Befriedigung, Bereicherung und Freude in dieser neuen Funktion.

in memoriam Claudia Tschanz

(23.5.1986 – 29.4.2015)

Claudia Tschanz ist am 1. Juni 2012 als Sachbearbeiterin Empfang in unsere Unternehmung eingetreten. Durch ihre positive und zuvorkommende Art hat sie sich schnell eingelebt und ist mit ihrer zuverlässigen und effizienten Arbeitsweise zu einer wichtigen Stütze unserer internen Dienste geworden. Unfassbar für uns alle ist Claudia Tschanz viel zu früh in ihrem 29. Altersjahr verstorben. Sie hinterlässt in unserer Unternehmung und unseren Herzen eine grosse Lücke.

Wir danken Claudia Tschanz herzlich für ihr engagiertes Wirken und werden sie als loyale, aufgestellte und pflichtbewusste Mitarbeiterin und liebenswerte Arbeitskollegin in Erinnerung behalten. Ihren Angehörigen wünschen wir viel Kraft und Mut in dieser schwierigen Zeit.

Vorschau Veranstaltungen

Steuerseminar 2015

Dienstag, 25. August 2015, 13.30-17.30 Uhr im Stade de Suisse Bern

«Unternehmenssteuerreform III – Aktueller Stand und Planungsansätze»

Es werden die Kernelemente der Unternehmenssteuerreform III (USR III) auf Grundlage der am 5. Juni 2015 verabschiedeten Botschaft des Bundesrates beleuchtet. Dabei freut es uns ausserordentlich, dass wir mit den Herren Ralph Theiler, Chef Abteilung Aufsicht Kantone, und Andreas Remund, Stellvertretender Teamchef Abteilung Aufsicht Kantone, beide Eidg. Steuerverwaltung, zwei federführende Experten in Sachen USR III als Gastreferenten gewinnen konnten. Die Ausführungen der beiden Vertreter der Eidg. Steuerverwaltung werden durch ergänzende Bemerkungen der T+R-Steuerspezialisten abgerundet.

Nähere Informationen zum Programm und Online-Anmeldung unter www.t-r.ch/veranstaltungen

MWST-Kurse 2015

Auch in diesem Jahr führen wir MWST-Kurse zu unterschiedlichen Themenbereichen durch. Eine gute Gelegenheit, die Chancen und Risiken Ihrer Unternehmung oder Ihrer Institution in Bezug auf die MWST zu thematisieren.

- 03. 11. MWST Grundlagen
- 04. 11. MWST Rechnungswesen
- 10. 11. MWST Immobilien
- 11. 11. MWST Hochschulen/Forschungsanstalten und bildungsnahe Organisationen
- 12. 11. MWST Spitäler
- 17. 11. MWST internationale Transaktionen

Nähere Informationen zum Programm und Online-Anmeldung unter www.t-r.ch/veranstaltungen



www.t-r.ch