

Periodische Informationen über Wirtschaftsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser

Nach über 20 Jahren Mitgliedschaft im Verwaltungsrat der T+R AG, zuletzt als Verwaltungsratspräsident, hat André Brügger entschieden, sein Verwaltungsratsmandat und die damit verbundenen exekutiven Aufgaben und Funktionen abzugeben, um sich inskünftig noch vertiefter der Betreuung seiner persönlichen Kundschaft zu widmen. André Brügger hat in den letzten 30 Jahren in leitender Stellung massgebend zur Entwicklung unserer Gesellschaft beigetragen. Mit der Fokussierung auf die Kundenarbeit und auf sein Team wird André Brügger unverändert einen massgeblichen Beitrag für den Erfolg unserer Firma leisten. Wir danken André Brügger für seinen bisherigen grossen Einsatz in der obersten Führungsfunktion unserer Gesellschaft und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit ihm.

Business-Apéro

Am diesjährigen Business-Apéro präsentieren Ihnen unsere kompetenten Referenten im ersten Teil die Umsetzungen der geforderten Änderungen des neuen Rechnungslegungsrechtes. Im zweiten Teil möchten wir Ihnen die aktuellen Entwicklungen im Bereich des Steuerrechts aufzeigen.

Themenüberblick

- Rechnungslegungsrecht
- Aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht

Veranstaltungsüberblick

Thun

Dienstag, 6. Mai
Beau Rivage da Domenico

Biel

Dienstag, 13. Mai
Centre Müller

Bern

Donnerstag, 15. Mai
Zentrum Paul Klee

Anmeldung

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung unter www.t-r.ch/veranstaltungen

Beat Nydegger, der seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrates ist, übernimmt das Präsidium. Wir wünschen Beat Nydegger in dieser neuen Funktion viel Befriedigung, Erfolg und Erfüllung.

Die strategische und operative Führungsebene wurde im Rahmen einer konsequenten Umsetzung der Corporate Governance personell getrennt. Der Verwaltungsrat besteht neu aus drei Mitgliedern – Beat Nydegger (Präsident), Beat Kiener und Thomas Kunz. Die Geschäftsleitung setzt sich aus Daniel Leuenberger (Vorsitz, Steuerberatung), Fredy Brügger (Wirtschaftsberatung) und Vincent Studer (Wirtschaftsprüfung) zusammen.

Viel Vergnügen bei der Lektüre!
Ihre T+R AG

Prüfungserfolg Fredy Brügger

Fredy Brügger, Partner, Mitglied der Geschäftsleitung, dipl. Steuerexperte und dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling, hat in den letzten zwei Jahren an der Berner Fachhochschule den Studienlehrgang in Executive Master of Business Administration Controlling & Consulting (EMBA Controlling & Consulting) besucht und konnte Ende Oktober 2013 das Diplom mit Bestnote in Empfang nehmen.

Diese Auszeichnung ermöglicht es ihm, seine Beratungstätigkeit noch zu perfektionieren. Wir gratulieren Fredy Brügger an dieser Stelle nochmals bestens und wünschen ihm für die Zukunft viel Erfolg, grosse Herausforderungen und viel Genugtuung in der Anwendung des erlangten Know-how.

Jahresergebnis 2013

Die T+R AG konnte ihr Dienstleistungsangebot in allen drei Geschäftsbereichen ausbauen und ihre Marktposition weiter stärken. Im Berichtsjahr konnte der Umsatz um 1.3 % auf CHF 13.6 Mio. gesteigert werden.

In dieser Ausgabe



Kaufpreisfindung bei Unternehmensnachfolgen 2

Die Kaufpreisfindung in der Unternehmensnachfolge von kleinen und mittleren Unternehmungen

Der praktische Tipp 5

Unternehmenssteuerreform III - auch für KMU bedeutsam

Personelles 6

Beförderungen und Dienstjubilare 2014

Vorschau Veranstaltungen 6

Steuerseminar
MWST-Kurse in Bern

Die Kaufpreisfindung in der Unternehmensnachfolge von kleinen und mittleren Unternehmungen



Fredy Brügger
Partner, dipl. Steuerexperte, dipl. Experte in
Rechnungslegung und Controlling,
Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung

Einleitung

Nebst der Wahl des geeigneten Nachfolgers, bildet die Kaufpreisfindung eines der zentralen Elemente in der Unternehmensnachfolge von KMU. In der Praxis zeigen sich dabei vermehrt Abweichungen zu den rechnerischen Unternehmenswerten, welche anhand einer anerkannten Bewertungsmethode ermittelt werden. Im Rahmen seiner Masterarbeit zur Erlangung des Executive Master of Business Administration mit Vertiefung Controlling und Consulting hat sich Fredy Brügger vertieft mit dieser Frage auseinandergesetzt und nachfolgend einige Erkenntnisse zusammengefasst.

Ausgangslage

Die Unternehmensnachfolge ist eines der zentralen Themen in der Unternehmensberatung von kleinen und mittleren Unternehmungen. Es wird davon ausgegangen, dass von einer Grundgesamtheit von rund 300'000 Unternehmungen in der Schweiz, rund 60'000 in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln müssen. Ein Bestandteil der Unternehmensnachfolge, welchem nebst der Wahl des geeigneten Nachfolgers eine zentrale Rolle zugeordnet werden kann oder muss, ist der Preis, zu welchem die Unternehmung veräussert wird.

Das unternehmerische Umfeld hat sich stark verändert. Zukunftsprognosen sind schwierig geworden und die Sicherung der Nachhaltigkeit aktueller Unternehmensergebnisse stellt für jeden Unternehmer und jede Unternehmung eine grosse Herausforderung dar. Die Preisfindung in der Unternehmensnachfolge ist für Käufer und Verkäufer in den meisten Fällen ein zentraler Punkt. Aufgrund der vorstehenden Aussage gestaltet sich diese jedoch zunehmend problematischer.

Es bestehen die unterschiedlichsten theoretischen Unternehmensbewertungsmodelle, welche in der Praxis die Grundlage für die Ermittlung des rechnerischen Unternehmenswerts darstellen oder darstellen können. In immer weniger Fällen wird jedoch dieser Ausgangswert auch als Kaufpreis bezahlt.

Ziele und Umsetzung

Ziel der Masterarbeit war die Analyse und Beurteilung von Unternehmensbewertungen und daraus abgeleitet die Kaufpreisermittlung in der Literatur und Praxis. Nebst einer Darstellung des Begriffs der KMU sowie der Grundlagen einer Unternehmensnachfolge beinhaltet die Arbeit eine umfassende Analyse von Unternehmensbewertungsmodellen und deren Vor- und Nachteile sowie die Anwendung in der Praxis. Anhand von verschiedenen in der Praxis begleiteten Unternehmensnachfolgen wurde die Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung analysiert und beurteilt. In diesem Zusammenhang erfolgte auch die Betrachtung der Auswirkungen von spezifischen Eigenheiten wie Käuferstruktur, Art der Unternehmung sowie deren Rechtsform. Aufgrund des Umfangs wird vorliegend auf Ausführungen zu diesem Teil verzichtet.

Ergebnisse

Bei der vorgenommenen Analyse von Praxisfällen hat sich gezeigt, dass eine erhebliche Anzahl Einflussfaktoren zur Ermittlung des Kaufpreises in der Unternehmensnachfolge von KMU bestehen. Bereits die der Kaufpreisermittlung vorangehende Unternehmensbewertung bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten mit verschiedenen Eigenheiten.

Die in der Literatur stark favorisierte DCF-Methode findet in der Unternehmensnachfolge von KMU bei der Ermittlung des Unternehmenswerts bisher nur eine sehr beschränkte Anwendung. Vielfach scheitert diese an der verlässlichen Zahlengrundlage wie auch an der generellen Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Unternehmung.

Von der bis anhin in der schweizerischen Praxis für die Bewertung von KMU häufig eingesetzten Praktikermethode wird zunehmend Abstand genommen. Nicht zuletzt aus dem Einfluss der finanzierenden Banken steht der Ertragswert der Unternehmung für die Bewertung im Vordergrund, da dieser letztendlich für die angemessene Verzinsung und Amortisation des Kaufpreises relevant ist.

Der Substanzwert bildet grundsätzlich die Untergrenze für einen Unternehmenswert, da zumindest theoretisch davon ausgegangen wird, dass dieser Wert bei einer Liquidation der Unternehmung realisiert werden kann.

In denjenigen Fällen, in denen die Unternehmensbewertung und somit auch die Kaufpreisfindung auf dem (zukunftsbezogenen) Ertragswert basieren, können durch eine abweichende Beurteilung der Entwicklung der Unternehmung in der Zukunft erhebliche Differenzen bereits bei der Unternehmensbewertung resultieren.

Mögliche Formen sowie Vor- und Nachteile von Standard-Modellen

Die bereits bei Arzt- und Zahnarztpraxen praktizierte und anerkannte Methode mit der Kaufpreisermittlung als Substanzwert zuzüglich eines Goodwills im Umfang von einem bis drei Monatsumsätzen stellt eine gangbare Variante dar. Der Wert ist grundsätzlich einfach und für alle beteiligten Parteien nachvollziehbar zu ermitteln.

Betriebswirtschaftlich besteht der Nachteil dieser Methode darin, dass die Grösse Umsatz keine Aussage über die Rentabilität einer Unternehmung liefert. D.h. bei einer ungenügenden Rentabilität kann der Kaufpreis durch den Käufer u.U. gar nicht im geforderten Umfang verzinst und amortisiert werden.

Der Vergleich verschiedener Arzt- und Zahnarztpraxen zeigt jedoch eine sehr hohe Übereinstimmung der Gewinnmargen sowie der Kostenstruktur, so dass in dem konkreten Fall die Umsatzgrösse auch einigermaßen verlässliche Rückschlüsse auf die Rentabilität zulässt.

Als weiterer Nachteil ist festzuhalten, dass die Berechnung auf dem historischen Umsatz basiert, welcher nicht unbedingt dem zukünftigen entsprechen muss. Diese Unsicherheit besteht jedoch auch in sämtlichen ertragswertorientierten Bewertungen, die auf

budgetierten Zukunftswerten basieren. Der Unsicherheit der Nachhaltigkeit der Umsätze kann mit der Festlegung der Anzahl der Monatsumsätze, welche als Goodwill bezahlt werden sollen, Rechnung getragen werden.

Im Endergebnis stellt diese Methode bezogen auf Arzt- und Zahnarztpraxen eine vertretbare und angemessene Möglichkeit zur Kaufpreisfindung dar. Die Frage stellt sich, ob diese Methode auf andere Arten von Dienstleistungsunternehmungen übertragbar ist.

Zentrales Element für deren Beantwortung ist die Nachhaltigkeit der Umsätze. Kann bei einer Arzt- und Zahnarztpraxis mit einer grossen Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, dass aus der Patientenkartei auch künftig Umsätze erzielt werden können, sieht dies z.B. bei einem Architekturbüro erfahrungsgemäss etwas anders aus. Dies kann aber mit einer entsprechend geringeren Anzahl der als Goodwill bezahlten Monatsumsätze ebenfalls individuell berücksichtigt werden.

Handels- und Produktionsunternehmungen weisen in der Regel unterschiedliche Kostenstrukturen auf, weshalb die Methode der Multiplikation der monatlichen Umsätze zur Ermittlung des Goodwills eher weniger anwendbar ist.

Die Variante einer Multiplikation des EBIT (earnings before interest and taxes) dürfte hier einen verlässlicheren Wert ergeben. In dieser Variante besteht ebenfalls der Vorteil, dass die Ermittlung verhältnismässig einfach und für alle beteiligten Parteien transparent vorgenommen werden kann. Im Gegensatz zu Dienstleistungsunternehmungen, in welchen der Substanzwert in der Regel kurz- bis mittelfristig der Unternehmung in der Form von flüssigen Mitteln zur Verfügung steht (Debitoren, angefangene Arbeiten), beinhaltet der Substanzwert von Handels- und Produktionsunternehmungen bereits einen erheblichen Teil des unternehmerischen Risikos (Bewertung und Handelbarkeit der Warenvorräte so wie Bewertung und Erneuerungsbedarf der Produktionsmittel). Deshalb empfiehlt es sich, hier den Substanzwert lediglich für die

Kontrollrechnung oder zur Ausscheidung von nicht betriebsnotwendigem Vermögen zu ermitteln und den Kaufpreis vollständig anhand der Multiplikation des EBIT festzulegen.

Mit der Ermittlung des EBIT ist bis auf die Finanzierung die Kostenstruktur der Unternehmung und deren Eigenheiten vollumfänglich berücksichtigt. Selbstverständlich muss die Ermittlung des EBIT auf betriebswirtschaftlich bereinigten Zahlen erfolgen. D.h. es müssen ein angemessener Unternehmerlohn berücksichtigt werden und die nicht geschäftsmässig begründeten Aufwendungen eliminiert sein.

Die Nachhaltigkeit des EBIT ist in der Verhandlung um die Anzahl der als Kaufpreis zu bestimmenden EBIT zu berücksichtigen. Generell ist als Kaufpreis von einer Anzahl von 5- bis 7-mal dem EBIT auszugehen.

Als Nachteil dieser Methode kann die fehlende Berücksichtigung des Substanzwerts betrachtet werden. Hier gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass dies nur bei Unternehmungen, welche ein im Verhältnis zur Substanz ungenügende Rendite aufweisen, negative Auswirkungen hat. Dementsprechend ist vor der Veräusserung der Unternehmung anzustreben, die Substanz zu reduzieren und vorgängig des Verkaufs der Unternehmung an den Verkäufer auszuschütten.

Falls aufgrund unsicherer Rahmenbedingungen oder schwankender Unternehmensergebnisse die Nachhaltigkeit der Unternehmensergebnisse unsicher ist, drängt sich ein Kaufpreismodell mit einer Earn-out-Komponente auf. Dabei kann zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses die Bezahlung des Substanzwerts vereinbart werden und der Ertragswert wird mittels eines Anteils des Gewinnes der Folgejahre abgegolten. Dies eignet sich vor allem bei Unternehmensnachfolgen, bei welchen der Verkäufer noch eine gewisse Zeit in der Unternehmung verbleibt und die Unternehmung in der bestehenden Form weitergeführt wird. Damit verfügt der Verkäufer über ein unmittelbares Interesse an einer positiven Weiterentwicklung der Unternehmung und für den Käufer reduziert sich das Risiko, da nur eine positive Entwicklung der Unternehmung zu einer Zahlung des Ertragswerts führt.

Anwendbarkeit in der Praxis

Aufgrund der Einfachheit in der Anwendung sind die vorstehend erläuterten Modelle in der Praxis gut anwendbar. Sämtliche Modelle sind grundsätzlich transparent nachvollziehbar und ermöglichen dem Käufer die angestrebte und zeitgerechte Verzinsung und Amortisation des Kaufpreises.

In denjenigen Fällen, in welchen bei der Variante der Anzahl EBIT der zu entrichtende Kaufpreis den Substanzwert unterschreitet, hat der Verkäufer alternativ zum Verkauf die Liquidation der Unternehmung zu prüfen. Ungeachtet der mit einem derartigen Entscheid zusammenhängenden Emotionen, kann in der Regel bei einer Liquidation der ermittelte Substanzwert nicht realisiert werden, da dieser grundsätzlich auf Fortführungswerten und nicht auf Liquidationswerten basiert. Somit wird der über die Anzahl EBIT verhandelte Verkaufspreis trotzdem einen höheren Betrag als der Substanzwert im Falle einer Liquidation für den Verkäufer einbringen.

Vor allem in den Fällen, in denen sich die Erwartungen der Parteien bezüglich der Entwicklung der Unternehmung in der Zukunft stark unterscheiden, eignet sich das Modell mit der Earn-out-Komponente. Dies bedingt allerdings, dass keine unmittelbare strukturelle Anpassung der Unternehmung vorgesehen ist.

Schlussfolgerung

Die Verhandlung des Kaufpreises bei der Unternehmensnachfolge wird in jedem Fall Verhandlungssache zwischen Käufer und Verkäufer bleiben. Zu individuell ist jeder Fall und zu unterschiedlich sind die Argumente sowie Vor- und Nachteile für Käufer und Verkäufer.

Die Differenzen in den Kaufpreisverhandlungen basieren mehrheitlich auf unterschiedlichen Erwartungen bezüglich der Entwicklung der Unternehmung in der Zukunft und wirken sich auf Anpassungen der Unternehmensbewertung oder Abweichungen zum vorgestellten Kaufpreis aus.

Aufgrund der zunehmenden Unsicherheit betreffend zukünftiger Umsätze empfiehlt es sich bei Dienstleistungsunternehmungen, welche in der Regel keine hohe Anlageintensität aufweisen und der Substanzwert primär der Finanzierung des Nettoumlaufvermögens dient, die Veräusserung der Unternehmung zum Substanzwert zu prüfen und wenn überhaupt, dem Ertragswert mittels eines bescheidenen Goodwills (z.B. ein Monatsumsatz) Rechnung zu tragen. Dies bedingt, dass der bisherige Unternehmer die erzielten Gewinne laufend ausschüttet und damit für seine Erwerbstätigkeit und sein unternehmerisches Risiko angemessen entschädigt wird. Mit dieser Vorgehensweise entfallen die übermässige Erwartung sowie der Bedarf an einem hohen Verkaufspreis bei der Veräusserung der Unternehmung.

Der Käufer kann in diesem Fall den Kaufpreis einfacher finanzieren und der finanzielle Anreiz, überhaupt Unternehmer zu werden wird grösser, als wenn er davon ausgehen muss, dass er im besten Fall die nächsten acht bis zehn Jahre den Ertrag, welchen er mit der Unternehmung erwirtschaftet, vollumfänglich für die Verzinsung und Amortisation des Kaufpreises verwenden muss.

Unternehmenssteuerreform III – auch für KMU bedeutsam



Mathias Josi
Vizedirektor
dipl. Steuer-
experte
Geschäftsbereich
Steuerberatung

Seit Jahren steht die Schweiz unter internationalem Druck, ihr Unternehmenssteuerrecht zu reformieren. Im Brennpunkt des hoch politischen Themas steht die steuerliche Sonderbehandlung ausländischer Gewinne, die durch Schweizer Gesellschaften erzielt werden, welche einem sog. «kantonalen Steuerstatus» (Holding-, Domicil- oder gemischte Gesellschaften) unterstehen. Das Ausland stösst sich insbesondere daran, dass im Bereich der Kantons- und Gemeindesteuern in- und ausländische Erträge teilweise unterschiedlich behandelt bzw. letztere privilegiert werden, was etwa als «ring fencing» bezeichnet wird. Die Schweiz will dem internationalen Druck begegnen, indem der kantonale Steuerstatus abgeschafft und im Gegenzug neue Sonderregeln eingeführt werden, die insbesondere auch in der EU bereits existieren.

Statusgesellschaften werden aus Sicht der direkten Bundessteuer nicht gesondert oder privilegiert behandelt. Für den Bund geht es finanziell daher um einiges: Gesellschaften mit kantonalem Steuerstatus generieren alleine für den Bund Steuereinnahmen von rund CHF 3.6 Mia. Mit Bezug auf die Kantons- und Gemeindesteuern hat ein Verlust eines kantonalen Steuerstatus zudem gravierende Auswirkungen auf die betroffenen Unternehmungen, weil diese neu der ordentlichen Besteuerung unterliegen.

Eine Projektorganisation, welche sich aus dem Eidg. Finanzdepartement sowie der Konferenz der kantonalen Finanzdirektoren und Finanzdirektorinnen zusammensetzt, empfiehlt in einem Bericht vom 11. Dezember 2013 u.a. die folgenden Kompensationsmassnahmen:

- «Lizenzbox»: Sonderregelungen auf Ebene der Kantons- und Gemeindesteuern betreffend Erträge aus Immaterialgütern, soweit diese Regelungen OECD-Standards entsprechen und Empfindlichkeiten der EU beachten
- Fiktiver Zinsabzug auf Eigenkapital
- Senkung kantonaler Gewinnsteuersätze in autonomer Kompetenz der Kantone
- Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital
- Verbesserung beim Beteiligungsabzug (u.a. direkte Freistellung von Beteiligungserträgen und Kapitalgewinnen)

Diese Massnahmen werden zwar durch das Bestreben getrieben, die Schweizer Unternehmensbesteuerung heutigen international geforderten resp. praktizierten Standards anzupassen. Eine Abschaffung geltender Besteuerungsinstrumente und damit verbunden die Einführung neuer Systeme wird aber nicht nur für international tätige Unternehmungen einschneidende Konsequenzen haben. Auch das klassische, rein in der Schweiz tätige KMU wird sich auf neue Regelungen einrichten müssen. So wird bspw. jede Gesellschaft, die heute unter dem Holdingsstatus besteuert wird, gezwungenermassen einen Wechsel zur ordentlichen Besteuerung vollziehen müssen. Dabei ist insbesondere der Behandlung stiller Reserven, die unter dem Holdingstatus gebildet wurden, ein besonderes Augenmerk zu schenken bzw. werden entsprechende klare Normen für deren Behandlung erforderlich sein. Weiter werden heute bestehende Möglichkeiten einer steueroptimierten Finanzierung unter Einbezug einer Holdinggesellschaft nicht mehr gleichermassen möglich sein. Je nach konkreter Umsetzung der Reform müssen diesbezüglich rechtzeitig mögliche Massnahmen geprüft werden.

Im Sommer 2014 soll das Vernehmlassungsverfahren für einen Gesetzesentwurf eröffnet werden. Die Einführung eines Gesetzes dürfte vermutlich weitere fünf bis sieben Jahre dauern, d.h. dass ein reformiertes Unternehmenssteuerrecht ab ca. 2020 oder später in Kraft träte. Nichtsdestotrotz sind sämtliche Unternehmen gut beraten, das nun in Schwung gebrachte Reformprojekt aufmerksam weiter zu verfolgen, insbesondere mit Blick auf die mittel- bis langfristige Planung. Die T+R AG wird bei Bedarf selbstverständlich über weitere Entwicklungen informieren.

Beförderungen

Jürg Neuenschwander

Betriebsökonom FH zum Handlungsbevollmächtigten

Jürg Neuenschwander trat am 9. September 2013 in unsere Gesellschaft ein. Er hat erste berufliche Erfahrungen im Rechnungswesen eines KMU-Betriebes gesammelt. Im Sommer 2012 schloss er erfolgreich das berufsbegleitende Studium in Betriebsökonomie an der Berner Fachhochschule mit dem Bachelordiplom ab. Jürg Neuenschwander betreut in unserem Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung die unterschiedlichsten Mandate als Treuhand-Generalist. Dank seiner umsichtigen und kundenorientierten Vorgehensweise hat er innert kurzer Zeit das Vertrauen der von ihm betreuten Klienten gewonnen. Die Beförderung zum Handlungsbevollmächtigten erfolgt in Anerkennung des anspruchsvollen Aufgabengebietes, das Herr Neuenschwander betreut.

Sandra Burri

Fachfrau im Finanz- Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis zur Handlungsbevollmächtigten

Sandra Burri ist am 1. Oktober 2013 zur T+R AG gestossen. Sandra Burri weist einen langjährigen Erfahrungsschatz als Treuhand-Generalistin auf. Ihre berufsbegleitende Weiterbildung zur Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen hat sie im Jahr 2010 mit grossem Erfolg abgeschlossen. Sandra Burri betreut anspruchsvolle Mandate in unserem Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung. Sie hat sich dank ihrer sehr raschen Auffassungsgabe ausserordentlich schnell in die von ihr betreuten Kundendossiers eingearbeitet. Ihr ausgeprägter Kundenfokus ermöglichte es ihr, den optimalen Zugang zu den von ihr betreuten Klienten innert kurzer Zeit zu finden. Die Beförderung ist Ausdruck der hohen Verantwortung, die Sandra Burri zum Wohle ihrer anspruchsvollen Kunden übernimmt.

Laura Kämpfer

Betriebsökonomin FH zur Handlungsbevollmächtigten

Laura Kämpfer ist am 1. November 2013 in unsere Dienste getreten. Laura Kämpfer weist bereits mehrere Jahre Berufserfahrung in unserer Branche auf. Im Sommer 2009 hat sie erfolgreich das 3jährige Vollzeitstudium in Betriebsökonomie an der Fachhochschule in Bern mit dem Bachelordiplom abgeschlossen. Zurzeit befindet sie sich berufsbegleitend in der Ausbildung zum MAS FH in Treuhand und Unternehmensberatung. Als klassische Treuhand-Generalistin bearbeitet sie anspruchsvolle Mandate in unserem Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung. Die Beförderung zur Handlungsbevollmächtigten erfolgt in Anerkennung ihres bisherigen beruflichen Werdeganges und trägt der von ihr übernommenen Verantwortung für ihr Aufgabengebiet Rechnung.

Dienstjubilare 2014

Wir danken unseren Mitarbeitenden herzlich für ihre Treue im Interesse unserer Kundschaft und Gesellschaft. Bei ihrer weiteren Tätigkeit für die T+R AG wünschen wir ihnen viel Erfolg und Freude.

15 Jahre

Daniel Leuenberger

Partner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
dipl. Wirtschaftsprüfer
Geschäftsbereich Steuerberatung

10 Jahre

Thomas Kunz

Partner
dipl. Steuerexperte
Geschäftsbereich Steuerberatung

Tina Turner

Vizedirektorin
dipl. Treuhandexpertin
Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung

Steuerseminar 2014

Montag, 25. August 2014, 13.30-17.30 Uhr im Stade de Suisse Bern

«Unternehmenssteuerreform III sowie ausgewählte Steuerfragen bei Nachfolgeregelungen»

Die Veranstaltung 2014 widmet sich der Unternehmenssteuerreform III (UStR III) sowie ausgewählten Steuerfragen bei Nachfolgeregelungen.

Obschon die UStR III noch nicht in Kraft gesetzt ist, zeichnen sich bereits heute markante Veränderungen ab, die zu verfolgen sind, um bei Bedarf rechtzeitig die richtigen Massnahmen ergreifen zu können. Zur Abrundung dieses Themas werden die steuerlichen Konsequenzen beim dereinstigen Wegfall des Holdingstatus aufgezeigt.

Die Referenten gehen im zweiten und abschliessenden Teil auf ausgewählte Steuerfragen rund um Nachfolgeregelungen ein.

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

MWST-Kurse in Bern

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.

- 07.05. MWST Immobilien
- 14.05. MWST-Grundlagen (Teil 1)
- 21.05. MWST-Grundlagen (Teil 2)
- 17.06. MWST Hochschulen / Forschungsanstalten und bildungsnahe Organisationen
- 18.06. MWST in der EU
- 25.06. MWST bei grenzüberschreitenden Transaktionen

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



www.t-r.ch