

Seite 3

Immobilien-Bewirtschaftung mit ZEV

Seite 4

Erbrechtsrevision 2023

Seite 5

MWST und Zoll

Seite 6

Erfahrung für unsere Kunden

Unternehmensnachfolge sichern



Management-Buy-out als mögliche Lösung

Im Laufe der Tätigkeit eines Unternehmers oder einer Unternehmerin stellt sich irgendwann die Frage der Nachfolge. Der Verkauf der eigenen Firma ist eine grosse Herausforderung, der Ablöseprozess oft auch emotional. Es geht um viel: die Weiterführung des eigenen Lebenswerks, die Erhaltung von Arbeitsplätzen und oft auch um hohe Vermögenswerte. Sich frühzeitig über mögliche Käufer Gedanken zu machen und die Weichen zu stellen, ist deshalb essenziell.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



Edle und zentrale Neubauwohnungen

Gartenstrasse 8, 6130 Willisau

An bevorzugter ruhiger Lage, in Zentrumsnähe von Willisau, entstehen fünf elegante und stilvolle Eigentumswohnungen.

- Erstklassige 3.5- und 4.5-Zimmer-Wohnungen
- Innenausbau gemäss Budget individuell wählbar
- Grosszügiger Wohnbereich
- Zwei stilvolle Badezimmer
- Sitzplatz/Terrasse mit 27 m²
- Zusätzliche Hobbyräume verfügbar

Bezug: ab Frühling 2023

Kaufpreis: ab CHF 730'000

Kontaktperson: andre.kurmann@truvag.ch

Telefon: 041 818 75 25

Mietobjekt



Zentrales Wohnen in Sursee

Industriestrasse 7, 6210 Sursee

Sind Sie auf der Suche nach einer modernen 2.5-Zimmer-Wohnung an zentraler Lage?

- Diverse Grundrisse von 51 bis 56 m²
- Helle und moderne Innenausstattung
- Geräumige Garderobe mit Einbauschränken
- Offene, stilvolle Küche
- Badezimmer mit begehbare Dusche
- Gemeinschaftsterrasse zur Mitbenutzung
- Bahnhof Sursee nur wenige Schritte entfernt
- Zusatzangebote: Fitnessabo, Frühstück, Reinigung etc.

Bezug: ab sofort

Mietzins: ab CHF 1300 netto

Kontaktperson: jasmine.isaak@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 24

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



Bei den meisten Unternehmensnachfolgen wird eine der drei Optionen umgesetzt:

- Familieninterne Übertragung (Family-Buy-out)
 - Unternehmensinterner Verkauf (Management-Buy-out/MBO); Verkauf an bestehendes Management
 - Unternehmensexterner Verkauf: Verkauf an externe Geschäftsleitung (Management-Buy-in/MBI); Verkauf an Privatpersonen, andere Unternehmen oder Investoren
- Rund 60% der Schweizer KMU werden an externe Dritte übertragen. Etwa 20% der Unternehmen werden an leitende Angestellte verkauft (Management-Buy-out/MBO). Oft, wenn die familieninterne Nachfolge nicht möglich ist, stellt der MBO das alternative Wunschszenario des Unternehmers dar. Wie ein MBO in der Praxis ablaufen kann und welche Besonderheiten dabei zu beachten sind, zeigen wir anhand des nachfolgenden Beispiels auf.

Ausgangslage

Niklaus, 55-jährig, Inhaber einer Holzbaufirma, macht sich Gedanken über die Nachfolge seines Familienbetriebs. Sein Grossvater gründete das Unternehmen vor mehr als 50 Jahren. Da innerhalb der Familie keine geeignete Nachfolge infrage kommt, möchte Niklaus seinen Betrieb am liebsten in die Hände eines kompetenten Mitarbeitenden legen, damit der Name, die Identität und die Eigenständigkeit der Firma erhalten werden können.

Unternehmerisches Potenzial

Bei einem MBO geht es auch um Kontinuität, Kompetenz und Vertrauen. Diese Werte sind für Firmeninhaber Niklaus zentral. Ein möglicher Nachfolger wäre der 40-jährige Marc, Leiter Produktion. Marc ist schon viele Jahre im Betrieb, kennt die Abläufe sowie die Kunden sehr gut. Er hat auch schon signalisiert, dass ihm die Firma sehr am Herzen liegt. Niklaus möchte noch besser verstehen, ob Marc auch als Unternehmer der Richtige ist. Für beide Parteien ist wichtig, von Anfang an klar und offen zu kommunizieren. Erfahrene externe Berater können helfen, diese Klarheit zu schaffen und den potenziellen Unternehmer richtig in den Prozess einzubinden. Es kann dem Wunschnachfolger auch helfen, Anliegen und Lösungen direkt mit einer neutralen Person zu besprechen.

Planung und Finanzierung

Nach den ersten Gesprächen zwischen Niklaus und Marc soll der Prozess vorangetrieben werden. Steuerliche und weitere Abklärungen müssen rechtzeitig getroffen werden. Ein MBO braucht seine Zeit, da im Vorfeld das Unternehmen für die angestrebte Konstellation verkaufsfähig gemacht werden muss (z. B. Verkauf/Ausgliederung nicht betriebsnotwendiger Vermögenswerte, Anpassungen im organisatorischen, strategischen Bereich zwecks Steueroptimierung etc.). Danach ist ein Fahrplan für die weiteren Schritte zu definieren, wie Erstellung einer Unternehmensbewertung, eines Finanzplanes sowie Erarbeitung eines Finanzierungsantrages. Die Frage der Finanzierung des Kaufpreises ist von zentraler Bedeutung. Der designierte Nachfolger Marc verfügt, wie so oft in der Praxis, nicht über genügend eigene finanzielle Mittel zur Finanzierung des Kaufpreises. Niklaus weiss,

dass er mit einem MBO den Preis für seine Unternehmung nicht maximieren kann. Er gewährt Marc einen sogenannten Loyalitätsrabatt auf den ermittelten Unternehmenswert. Auf dieser Basis wird das Dossier für die Banken erstellt (Finanzierungsantrag). In der Regel sind die Banken bereit, 50% bis 60% des Kaufpreises zu finanzieren. Nachfolger Marc hat zudem die Möglichkeit, von seinen Eltern ein Darlehen als Eigenkapital einzusetzen. Dies reicht aber noch nicht aus, um den restlichen Verkaufspreis zu finanzieren. Damit der Verkauf gleichwohl zustande kommt, muss Niklaus einen Teil des Verkaufspreises als Verkäuferdarlehen stehen lassen.

Amortisation Kaufpreis

Die zukünftigen Unternehmensgewinne werden für die Rückführung des Bankdarlehens sowie des Verkäuferdarlehens verwendet. Somit trägt Niklaus auch über weitere Jahre das unternehmerische Risiko mit. Marc ist sich bewusst, dass durch die Rückführung der Darlehen allenfalls Mittel für Investitionen in die Weiterentwicklung des Unternehmens nicht oder nicht im gewünschten Umfang zur Verfügung stehen könnten.

Zeitlicher Faktor

Wichtig für den MBO-Prozess ist genügend Zeit einzuplanen. Der Verkaufsprozess dauert mit drei bis fünf Jahren rund doppelt so lang wie der Verkauf an einen Dritten.

Vor- und Nachteile des MBO

- + Tradition und Werte des Familienunternehmens bleiben erhalten
- + Vertrauen in Nachfolger/Nachfolgerin
- + Know-how-Transfer vereinfacht
- + Motivationsfördernd für Mitarbeitende
- Tieferer Verkaufspreis
- Finanzierbarkeit ist sehr anspruchsvoll
- Braucht mehr Zeit
- Herausforderung Rollenwechsel von der Kaderperson zum Unternehmer

Fazit

- Niklaus hat gewusst, dass die Unternehmensnachfolge für alle Beteiligten sehr anspruchsvoll ist. Dank der frühzeitigen, professionellen Begleitung durch erfahrene Experten konnte Niklaus die Unternehmung erfolgreich seinem Nachfolger übergeben.

Autoren:



Thomas Vogel

dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling, Treuhänder FA CAS Turnaround Management Truvag Sursee



René Kaufmann

Betriebsökonom FH MAS Real Estate Management dipl. Wirtschaftsprüfer, CAS Verwaltungsrat Truvag Sursee

Immobilien-Bewirtschaftung mit ZEV

Klimawandel, technischer Fortschritt, Nachhaltigkeit, Energievorschriften – all diese Themen haben Auswirkungen auf Immobilien und somit auch auf deren Bewirtschaftung. Aktuell ist in diesem Zusammenhang beispielsweise die Installation von Photovoltaikanlagen (PV) auf Mehrfamilienhäusern in Verbindung mit einem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV). Was bedeutet das für die Immobilien-Bewirtschaftung?

Nutzungsmodelle von PV-Anlagen

Folgende Modelle haben sich auf dem Markt etabliert:

Zusammenschluss Eigenverbrauch (ZEV)

Hier wird hausintern ein eigenes Stromnetz installiert. Gegenüber dem Elektrizitätswerk existiert eine zusätzliche Messstelle, mit welcher die Stromspeisung und der Strombezug des Gebäudes berechnet werden. Bei diesem Modell nutzen alle Bewohner möglichst den Strom aus der PV-Anlage. Ein Stromüberschuss wird ins Netz des Elektrizitätswerks eingespielt. Ist der Verbrauch grösser als die Produktion, wird die Differenz vom Elektrizitätswerk bezogen.

PV für Haustechnik und Allgemeinstrom

Bei dieser Variante wird der produzierte Solarstrom nur für die allgemeinen Bauteile wie Heizung, Warmwasseraufbereitung, Allgemeinstrom etc. genutzt. Überschüssiger Strom wird ins Stromnetz geleitet, fehlende Leistung bezogen. Die Bewohner verfügen über eigene Stromzähler und beziehen den Strom aus dem Stromnetz des Elektrizitätswerkes.

Herausforderungen für die Bewirtschaftung

Bei der Übernahme einer Liegenschaft mit PV-Anlage muss zuerst geklärt werden, wie der Strom aus der Anlage genutzt wird. Beim Modell der Nutzung für Haustechnik und Allgemeinstrom ist die Bewirtschaftung einfacher. Hier muss die Buchhaltung angepasst werden, um die Stromrückvergütungen des Energiewerkes korrekt als Ertrag der Eigentümerschaft auszuweisen. Meistens wird der eigenverbrauchte Strom direkt über das Elektrizitätswerk berechnet und in den Rechnungen berücksichtigt. Bei einem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch ist die Sachlage komplexer:

1. Vertragliche Voraussetzungen

Bei neuen Mietliegenschaften müssen in den Mietverträgen Klauseln eingefügt werden, damit die Kostenregelung definiert und rechtlich abgestützt ist. So werden die Beteiligung am Zusammenschluss, die Verteilung der Stromkosten, die Wahl des Stromproduktes für den Bezug ab Werk und die Abrechnung der Kosten geregelt. Wird in einer bestehenden Liegenschaft ein ZEV nachgerüstet, so müssen die Mietverhältnisse mit Nachträgen ergänzt werden.

Bei Stockwerkeigentümergeinschaften benötigt die Installation einer PV-Anlage (inkl. ZEV) eine klare Regelung im Reglement. Was bei neuen Liegenschaften bereits vor der Erstellung erfolgt, ist bei bestehenden Liegenschaften sehr umständlich. Für eine Änderung des Reglements

sind die Einstimmigkeit aller Eigentümer und der Nachtrag im Grundbuch notwendig.

2. Abrechnungsmodalitäten

Die Erstellung der Heiz- und Nebenkostenabrechnung wird aufwendiger, da für jeden Bezüger sein ausgewiesener Strombezug berechnet werden muss, und zwar der von der PV-Anlage produzierte Strom wie auch der Anteil der Stromlieferung des Energiewerks. Obschon pro Bezugsstelle ein Messinstrument – meist verbunden mit einer Onlineplattform – installiert ist, sind die Ablesung, die Auswertung und die Abrechnung des Stromverbrauchs komplex. Diese Dienstleistung wird heute meist von darauf spezialisierten externen Firmen bezogen.

3. Technologie

Parallel zum technischen Fortschritt werden auch verschiedene Geräte verbaut. Von der einfachen Messstelle ohne Monitoring bis hin zu hochkomplexen Steuerungssystemen trifft man alle möglichen Lösungen an. Dies ist eine der grössten Herausforderungen für unsere Bewirtschaftungsfachleute, gelten diese doch als Ansprechpersonen für sämtliche Belange einer Liegenschaft.

4. Nutzerverhalten mit ZEV

Beim Betrieb eines ZEV muss das Nutzerverhalten angepasst werden. Der Bewirtschafter hat die Aufgabe, die Nutzer auf die optimale Nutzung hinzuweisen. Z. B. sollen alle Elektrogeräte wie Waschmaschine, Geschirrspüler etc. mit verfügbarem Solarstrom betrieben werden, da dieser Strom günstiger ist als derjenige vom Elektrizitätswerk. Diese Umstellung ist für viele Eigentümer und Mieter nicht einfach. Eine nachhaltige Möglichkeit zur Nutzung der PV-Anlage ist auch das Laden eines Elektroautos. Hier besteht eine Speicherkapazität über die Batterie des Autos. Weitere Speichermöglichkeiten für den Strom der PV-Anlage werden laufend entwickelt. Bisher konnte sich aber noch kein Produkt auf dem Markt etablieren.

Fazit

Die Zukunft wird zeigen, welche Methoden und Modelle sich bewähren und wie die Abläufe optimiert werden können. Auch für die Bewirtschafter von Liegenschaften bleibt die Entwicklung der Gebäudetechnik ein spannendes und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld.

Autoren:



Renata Furrer
Immobilien-Bewirtschafterin FA
Truvag Luzern



Ignaz Walker
dipl. Immobilien-Treuhänder
Immobilien-Bewirtschafter FA
Truvag Luzern

Erbrechtsrevision 2023 – früh vorsorgen

Das neue Erbrecht beinhaltet mehr Selbstbestimmung über den Nachlass und modernisiert Teile des über 100 Jahre alten Schweizer Erbrechts. Es soll den gegenwärtigen Formen des Zusammenlebens – wie beispielsweise Patchworkfamilien – gerechter werden. Die Revision beinhaltet im Wesentlichen folgende Änderungen:

Reduktion der Pflichtteile

Nach bisherigem Recht haben Nachkommen, Ehegatten und die Eltern Anspruch auf einen Mindestanteil der Erbschaft, den sogenannten Pflichtteil. Der Erblasser kann im Bereich dieser Pflichtteile nicht frei über sein Vermögen verfügen. Neu wird der Pflichtteil der Nachkommen von $\frac{3}{4}$ auf $\frac{1}{2}$ des gesetzlichen Erbteils reduziert und die Eltern geniessen keinen Pflichtteilsschutz mehr. Der Pflichtteil von Ehegatten und eingetragenen Partnern bleibt unverändert bei $\frac{1}{2}$ des gesetzlichen Erbteils. Diese Reduktionen ermöglichen dem Erblasser, über einen grösseren Teil seines Vermögens frei zu verfügen und z. B. Konkubinatspartner mehr zu begünstigen. Konkubinatspartner haben weiterhin kein gesetzliches Erbrecht und dementsprechend auch keinen Pflichtteil.

Wegfall Pflichtteilsschutz im Scheidungsverfahren

Neu entfällt der Pflichtteilsschutz nicht erst mit Rechtskraft des Scheidungsurteils, sondern bereits mit der Rechtshängigkeit eines Scheidungsverfahrens. Dies gilt sinngemäss auch für Auflösungsverfahren von eingetragenen Partnerschaften.

Meistbegünstigung des überlebenden Ehegatten

Um eine weitere Besserstellung des überlebenden Ehegatten sicherzustellen, wird die Regelung der Nutzniessung an die neugefassten Pflichtteile für die Nachkommen angepasst. Aktuell kann dem überlebenden Ehegatten die Nutzniessung am gesamten den gemeinsamen Nachkommen zufallenden Erbteil, d.h. $\frac{3}{4}$ des Nachlasses, zugewendet werden. Daneben beträgt die frei verfügbare Quote $\frac{1}{4}$ des Nachlasses. Neu beträgt die frei verfügbare Quote $\frac{1}{2}$ des Nachlasses, welche dem überlebenden Ehegatten zu vollem Alleineigentum zugewendet werden kann.

Generelles Verbot von Schenkungen bei Erbverträgen

Um weiterhin Schenkungen nach Abschluss eines Erbvertrages ausrichten zu können, die über übliche Gelegenheitsgeschenke hinausgehen, müssen die Vertragsparteien diese Option explizit im Erbvertrag vereinbaren.

Ausschluss der gebundenen Selbstvorsorge vom Nachlass

Im geltenden Recht ist umstritten, ob Ansprüche aus der gebundenen Selbstvorsorge der Säule 3a in den Nachlass fallen. Das neue Erbrecht sieht vor, dass entsprechende Versicherungsansprüche, unabhängig von der Vorsorgeform, nicht zur Erbmasse gehören und dadurch von den Begünstigten direkt, d.h. ohne Einbezug der Erben, gegenüber der Bank/Versicherung geltend gemacht werden können. Die Vorsorgeleistungen gehören also nicht zum Nachlass,

werden aber für die Pflichtteilsberechnung berücksichtigt und unterliegen bei Verletzung eines Pflichtteils der Herabsetzungsklage. Versicherungsansprüche werden dabei mit dem Rückkaufswert, Ansprüche gegen eine Bankstiftung zum vollen Wert berücksichtigt.

Klarheit bei der Herabsetzung

Die Herabsetzungsklage dient pflichtteilsgeschützten Erben bei der Verletzung ihres Pflichtteils, bestimmte Verfügungen des Erblassers auf das erlaubte Mass herabzusetzen und damit ihren Pflichtteil wiederherzustellen. Die Auswahl der herabzusetzenden Anordnungen des Erblassers und die Herabsetzungsreihenfolge haben in der Vergangenheit oft Fragen aufgeworfen. Neu gilt folgende Reihenfolge: (i) Erwerbungen (d.h. Erbquote) gemäss der gesetzlichen Erbfolge, (ii) Zuwendungen von Todes wegen, (iii) Zuwendungen unter Lebenden.

Inkrafttreten und Übergangsbestimmungen

Die revidierten Gesetzesbestimmungen werden für alle **Todesfälle ab 01.01.2023** angewendet. Um Auslegungsfragen zu vermeiden, spielt es dabei künftig keine Rolle, ob eine letztwillige Verfügung oder ein Erbvertrag bereits vor Inkrafttreten der Revision abgeschlossen wurden. Massgebend bleibt einzig der Todeszeitpunkt.

Inhalt und Umsetzung zweite Etappe

Bezüglich des definitiven Inhaltes und des Inkrafttretens der zweiten Etappe (diverse technische Punkte und Erleichterung in der Unternehmensnachfolge bei Familienunternehmen) der Gesetzesrevision sind noch keine Entscheidungen gefallen.

Handlungsempfehlungen

Die aktuelle Revision bietet die Gelegenheit, die Nachlassplanung freier zu gestalten. Bisherige Testamente und Erbverträge sind dringend zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen. Eine sorgfältige Nachlassplanung ohne Widersprüche kann die anfallenden administrativen Arbeiten bei einem Todesfall erleichtern und Konflikten unter den Erben vorbeugen.

Die Truvag-Spezialisten beraten Sie dazu gerne umfassend und kompetent.

Autoren:



Reto Bernhard
MLaw, Rechtsanwalt
Inhaber Notariatspatent
Truvag Sursee



Paula Zemp-Wermelinger
Inhaberin Gemeindeschreiberpatent
Fachausweis für luzernische Steuerfachleute
Truvag Sursee

MWST / Zoll – Wer ist Importeur etc.?

In der Praxis stellen sich Fragen wie: Wer ist Importeur? Wer muss Einfuhrumsatzsteuern bezahlen und wer darf sie als Vorsteuern geltend machen? Nachfolgend gehen wir anhand eines fiktiven Falles auf diese Fragestellungen ein und zeigen Lösungsansätze auf.

Ausgangslage

Die Café Cupcake GmbH, Luzern, bezieht neue Räumlichkeiten und will diese neu einrichten. Für die Einrichtung von Küche, Tresen etc. beauftragt sie die ortsansässige Kücheneinrichtungen AG. Die Besitzer des Cafés, Herr und Frau Süssmuth, erhalten den Tipp, spezielle Marmorplatten für den Tresen im Kundenbereich direkt in Italien bei der Lastre di Marmo Srl, Italien, auszusuchen und zu kaufen.

Das Ehepaar Süssmuth macht bald darauf ein verlängertes Wochenende in Norditalien und besucht die Lastre di Marmo Srl. Dort finden sie Marmorplatten nach ihrem Geschmack. Lastre di Marmo Srl verkauft diese gerne, möchte jedoch, dass diese direkt bar bezahlt werden. Die Café-Besitzer sind einverstanden. Sie kaufen die Platten, bezahlen diese bar (inkl. Transportpauschale für den Transport an eine beliebige Schweizer Adresse) und erhalten eine Rechnung, ausgestellt auf Café Cupcake GmbH als Käufer. Es wird vereinbart, dass Lastre di Marmo Srl den Transport an eine Schweizer Adresse organisiert. Da die Kücheneinrichtungen AG die Platten noch bearbeiten soll, wird vereinbart, dass Lastre di Marmo Srl die Platten an die Kücheneinrichtungen AG transportieren lässt.

Der Spediteur importiert die Platten in die Schweiz und vermerkt auf den Schweizer Einfuhrpapieren (elektronische Veranlagungsverfügungen eVV des BAZG, ehemals EVZ) die Kücheneinrichtungen AG als Importeur.

Die eVV gelangen schliesslich zusammen mit der Rechnung des Spediteurs für Einfuhrumsatzsteuern und seinen Vorlageprovisionen zur Buchhaltung der Kücheneinrichtungen AG. Der aufmerksame Buchhalter fragt, ob er die Einfuhrumsatzsteuern als Vorsteuerabzug geltend machen darf und ob er die Rechnung des Spediteurs für Einfuhrumsatzsteuern und seine Vorlageprovisionen etc. überhaupt bezahlen soll.

Korrekte Abwicklung

Wer ist korrekterweise Importeur der Marmorplatten? Gemäss Zoll- und MWST-Gesetzgebung ist der Importeur derjenige, der direkt im Anschluss an die Einfuhr wirtschaftlich über die Gegenstände verfügt. Vorliegend ist das nur die Café Cupcake GmbH, welche Eigentümerin der Marmorplatten ist. Erfahrungsgemäss wird dies in der Praxis öfters falsch gemacht, z. B. weil Instruktionen falsch gegeben, falsch weitergegeben werden oder weil Spediteure unter Zeitdruck «einfach irgendetwas» machen.

Was bedeutet das nun für die Kücheneinrichtungen AG sowie die Café Cupcake GmbH? Die Rechnung des Spediteurs für Einfuhrumsatzsteuern (EUST) und Vorlageprovisionen etc.

sollte korrekterweise an die Café Cupcake GmbH gestellt werden, welche diese Rechnung bezahlen muss. Nur die Café Cupcake GmbH darf den Vorsteuerabzug auf den Einfuhrumsatzsteuern geltend machen. Die Einfuhrdokumente («elektronische Veranlagungsverfügung» bzw. eVV) sollten dazu berichtigt werden. Dies ist nach Zollgesetz nur innerhalb von 30 Tagen seit der Einfuhr zulässig. In der Praxis ist diese Frist bei Entdeckung des Fehlers oft schon verstrichen. Korrekturen erfolgen deshalb selten.

Gibt es einen anderen Weg, vor allem bei verpasster Frist? Glücklicherweise bietet die ESTV in ihrer Praxis (MWST-Info 09, Vorsteuerabzug, Abschnitt 1.6.3) folgenden Ausweg: «Lautet die Veranlagungsverfügung der EZV beziehungsweise die eVV auf eine andere Person als den eigentlichen steuerpflichtigen Importeur, kann dieser den Vorsteuerabzug dennoch vornehmen, wenn er die übrigen vorstehend aufgeführten Bedingungen erfüllt.»

Basierend darauf ist der Vorsteuerabzug bei der Café Cupcake GmbH weiterhin möglich, auch wenn eVV die Kücheneinrichtungen AG als Importeur zeigen, sofern die Café Cupcake GmbH die EUST (via Spediteur) bezahlt hat. Alternativ wäre auch der Vorsteuerabzug bei der Kücheneinrichtungen AG möglich, sofern diese die EUST (via Spediteur) bezahlt hat. In diesem Fall wird die Kücheneinrichtungen AG diese Kosten wohl an die Café Cupcake GmbH weiterbelasten.

Fazit

Es ist wichtig, dass diese Parteien miteinander sprechen und das Vorgehen koordinieren. Würden beide Parteien je einen Vorsteuerabzug vornehmen, wäre dies nicht sachgerecht und könnte zu Auseinandersetzungen führen, sowohl zwischen diesen beiden Parteien als auch mit der ESTV. Die Freude an einem süssen Cupcake würde dann leider getrübt sein.

In diesem Sinne wünschen wir allen Parteien und vor allem deren Kunden «En Guete»!

Autoren:



Christoph Meier
lic. oec. publ.
MWST-Experte FH
Truvag Sursee



Daniel Lingg
BSc Betriebsökonomie Immobilien
MAS FH in Swiss and international Taxation
DAS FH in MWST / VAT
Truvag Sursee

Langjährige Erfahrung für unsere Kunden

Kontinuität und Konstanz in einem sich laufend ändernden Umfeld werden immer wertvoller und geben Halt und Sicherheit. Unsere Kunden profitieren in besonderem Mass auch von unseren erfahrenen und langjährigen Mitarbeitenden. Im Jahr 2022 können weitere bemerkenswerte

Arbeitsjubiläen gefeiert werden. Dazu gratulieren wir ganz herzlich und danken den Jubilierenden für das erfolgreiche Wirken für die Truvag-Kunden. Auf die Weiterführung des engagierten Zusammenwirkens freuen wir uns.

40
Jahre



Rolf Eberle
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
CEO/Leiter Wirtschaftsprüfung Sursee
Partnerunternehmen
Truvag Revisions AG, Sursee

25
Jahre



Irène Amrein
Empfang/Telefon
Sachbearbeiterin Zentrale Dienste
Truvag Sursee

20
Jahre



Susanne Riedweg Birrer
Treuhanderin FA
FA für luzernische Steuerfachleute
Mandatsleiterin Steuern/Recht/Vorsorge
Truvag Sursee

15
Jahre



Raphael Gut
dipl. Experte in Rechnungslegung
und Controlling
Leiter finanzielle Führung Immobilien-
Portfolios
Truvag Sursee



Thomas Dahinden
dipl. Treuhandexperte
Fachleiter Rechnungslegung
Truvag Sursee

10
Jahre



Philipp Riedweg
dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management
Fachleiter Vorsorge und Finanzplanung
Truvag Sursee

10
Jahre



Hedy Grüter
Assistentin CEO/GL
Kommunikation/Zentrale Dienste
Truvag Sursee



Andreas Thommen
Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Experte Swiss GAAP FER
Standortleiter
Truvag Luzern



Reto Langenstein
Inhaber Gemeindeschreiberpatent
Immobilien-Bewerter FA
Fachleiter Immobilien-Beratung/Bewertung
Truvag Sursee



Sybille Gräni
Treuhanderin FA
zugelassene Revisorin
Mandatsleiterin Treuhand
Truvag Willisau



Ronny Winkler
Betriebsökonom FH, Immobilien-Bewerter FA
Bewertungsexperte SVIT
MAS Immobilienmanagement
Leiter Immobilien-Beratung/Bewertung
Truvag Sursee



Urs Lüdi
Rechtsanwalt
Sachwalter
Master of Law
Mandatsleiter Steuern/Recht/Vorsorge
Truvag Sursee

Truvag Treuhand AG
www.truvag.ch
info@truvag.ch

Standort Sursee
Leopoldstrasse 6
6210 Sursee
Tel. +41 41 818 77 77

Standort Luzern
Am Mattenhof 16a
6010 Kriens
Tel. +41 41 818 78 78

Standort Reiden
Hauptstrasse 36
6260 Reiden
Tel. +41 41 818 76 76

Standort Willisau
Bahnhofplatz 5
6130 Willisau
Tel. +41 41 818 75 75