

## Stolpersteine bei der Nachfolgeregelung – was zu beachten ist

Die Unternehmensnachfolge ist eine der anspruchsvollsten Phasen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Sie betrifft nicht nur Zahlen, Verträge und Bewertungen – sondern auch Menschen, Emotionen und Verantwortung. Wer die Übergabe oder den Verkauf seiner Firma plant, muss sich mit zahlreichen Stolpersteinen auseinandersetzen. Viele davon sind vermeidbar, wenn rechtzeitig und professionell gehandelt wird.

WEITER AUF SEITE 2 ➤

## ➤ FORTSETZUNG

Stolpersteine bei der Nachfolgeregelung – was zu beachten ist

### AUTOREN



Adrian Läng

adrian.laeng@truvag.ch  
BSc Business Administration  
zugelassener Revisor  
CAS Corporate Finance  
CAS Funding & Treasury



René Kaufmann

rene.kaufmann@truvag.ch  
Betriebsökonom FH  
MAS Real Estate Management  
dipl. Wirtschaftsprüfer  
zugelassener Revisionsexperte  
CAS Verwaltungsrat

### Der grösste Fehler: zu spät beginnen

Nachfolge ist kein Ereignis, sondern ein Prozess – und einer, der Zeit braucht. Dennoch beginnen viele Unternehmer damit erst, wenn der Druck bereits spürbar ist. Dabei zeigt die Erfahrung:

- Familieninterne Nachfolgen (FBO) dauern im Schnitt 6.5 Jahre
- Firmeninterne Übergaben (MBO) rund 3.5 Jahre
- Externe Verkäufe mindestens 1.5 Jahre

Wer zu spät startet, riskiert Zeitdruck und verliert steuerliche wie strategische Spielräume. Frühzeitiges Handeln ermöglicht eine strukturierte Übergabe, klare Kommunikation und steuerliche Optimierung. Besonders bei familieninternen Lösungen ist entscheidend, potenzielle Nachfolger frühzeitig einzubinden und sie schrittweise an Führungsverantwortung heranzuführen. So entstehen Vertrauen und ein echtes Fundament für Kontinuität.

### Klare Fakten statt Bauchgefühl

Viele Unternehmer verkaufen oder kaufen nur einmal im Leben eine Firma – entsprechend fehlt Routine. Erste Gespräche finden oft ohne klare Faktenlage statt, was zu Unsicherheiten führt. In dieser Phase entscheidet sich, ob Vertrauen wächst oder Misstrauen dominiert. Eine solide Informationsbasis und ein strukturierter Prozess schaffen Klarheit. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen Beratern zahlt sich aus: Sie bereiten Fakten auf, steuern Emotionen und begleiten methodisch durch den Prozess. Ohne klare Datenbasis drohen Fehlentscheidungen und verpasste Chancen.

### Kaufpreis: Realität trifft Emotion

Ein häufiger Deal Breaker sind überzogene Preisvorstellungen. Verkäufer rechnen oft mit Optimismus und Zukunftspotenzial, Käufer dagegen mit Renditeerwartungen und Risiken. Diese Bewertungsdifferenz ist menschlich – aber oftmals nicht zielführend. Eine objektive Unternehmensbewertung durch neutrale Experten schafft Transparenz und bildet die Grundlage für faire Verhandlungen. Sie schützt vor Enttäuschungen und hilft, Wertsteigerungspotenziale frühzeitig zu erkennen.

### Verkaufsreife ist das A und O

Nicht jedes Unternehmen ist sofort verkaufsfähig. Oft sind nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte – etwa Immobilien oder überschüssige Liquidität – in der Gesellschaft gebunden. Diese Strukturen machen ein Unternehmen «zu schwer» und schrecken potenzielle Käufer ab. Ebenso negativ wirken überalterte

Produktionsmittel, unklare Beteiligungsverhältnisse oder laufende Rechtsfälle. Ein verkaufsreifes Unternehmen überzeugt durch klare Strukturen und belastbare Zahlen. Dazu gehört auch die frühzeitige Klärung von steuerlichen und rechtlichen Themen, insbesondere bei Umstrukturierungen mit Sperrfristen. Eine saubere Vorbereitung reduziert Risiken, stärkt die Verhandlungsposition und steigert den Verkaufspreis.

### Due Diligence: der Lackmustest

Wenn ein externer Käufer ins Spiel kommt, ist die Due Diligence-Prüfung der entscheidende Prüfstein. In dieser Phase zeigt sich, wie gut das Unternehmen vorbereitet ist. Fehlende Verträge, unvollständige Finanzdaten oder unklare Eigentumsverhältnisse signalisieren mangelnde Professionalität und mindern Vertrauen. Erfolgreiche Verkäufer bereiten sich gezielt vor: Sie erstellen Informationsmemoranden, klären offene Punkte und stellen alle relevanten Unterlagen digital in einem Datenraum bereit. Vollständige Dokumentation schafft Transparenz – und genau das überzeugt Käufer.

### Finanzierung: oft unterschätzt

Selbst wenn Käufer und Verkäufer sich einig sind, kann die Finanzierung zum Stolperstein werden. Besonders bei familieninternen Nachfolgen oder Management-Buy-outs muss häufig ein Teil des Kaufpreises über Verkäuferdarlehen oder Earnout-Klauseln (nachträgliche erfolgsabhängige Kaufpreiszahlung) abgesichert werden. Hier gilt: frühzeitig realistische Modelle prüfen statt später improvisieren. Nur eine solide Finanzierungsstruktur stellt sicher, dass der Deal nicht an mangelnder Liquidität scheitert.

### FAZIT

Nachfolgeplanung ist keine Kür – sie ist Pflicht. Wer früh handelt, sich professionelle Unterstützung sichert und wirtschaftliche, steuerliche sowie emotionale Aspekte in Einklang bringt, schafft die Basis für eine erfolgreiche Übergabe.

#### Erfolgsentscheidend sind:

- ✓ Rechtzeitige Planung (spätestens 5 Jahre vor Ausstieg)
- ✓ Realistische Unternehmensbewertung
- ✓ Verkaufsreife Strukturen
- ✓ Vollständige Due Diligence-Dokumentation
- ✓ Erfahrene Begleitung im gesamten Prozess

Entscheidend ist nicht, dass die Nachfolge gelingt, sondern wie sie gelingt. Der Übergang sollte nicht als Verlust, sondern als Transformation verstanden werden – vom Lebenswerk zur geordneten Weitergabe unter optimalen Bedingungen.

Handeln Sie jetzt – bevor der richtige Moment verpasst ist! Je früher Sie die Nachfolge aktiv planen, desto grösser sind Ihre Chancen, den optimalen Käufer, Preis und Zeitpunkt zu finden. Lassen Sie sich professionell begleiten – von der ersten Analyse über die Bewertung bis zur Vertragsunterzeichnung. ●

# Mit Strategie, Kompetenz und Suchabo zur Traumimmobilie

Wer im Kanton Luzern oder in der Inner-schweiz nach der passenden Immobilie sucht, weiss, dass Geduld und ein gutes System gefragt sind. Angebote prüfen, Inserate vergleichen und Besichtigungen koordinieren – der Weg zum Eigenheim ist oft zeitintensiv.

## AUTOREN



**Andrina Kromer**

**andrina.kromer@truvag.ch**  
Immobilien-Vermarkterin FA  
Immobilien-Bewirtschafterin FA



**Manuel Suter**

**manuel.suter@truvag.ch**  
BSc Business Administration  
dipl. Immobilien-Treuhänder

## Vom Traum zur Immobilie

Oft beginnt eine Immobiliensuche mit einem Traum. Sei es der Wunsch nach einem persönlichen Rückzugsort, nach Raum für die Familie oder nach einer sicheren Investition. Um diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen, braucht es neben Intuition vor allem eine klare Strategie, gute Vorbereitung und fundierte Marktkennntnis. Genau hier entscheidet sich, ob aus einer vagen Idee ein konkretes Zuhause wird. Mit regionaler Expertise und strukturierter Vorgehensweise lässt sich der Weg zur passenden Immobilie deutlich einfacher und erfolgreicher gestalten.

Die Grundlage jeder erfolgreichen Immobiliensuche ist ein präzises Suchprofil. Es hilft, die eigenen Bedürfnisse realistisch einzuschätzen und gezielt zu suchen. Wie viel Raum wird benötigt? Welche Lage ist bevorzugt? Und welches Budget steht zur Verfügung? Wer diese Fragen beantwortet, spart nicht nur Zeit, sondern kann auch unnötige Besichtigungen vermeiden. Ebenso wichtig ist das Umfeld: Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Verkehrsanbindung und Freizeitangebote tragen entscheidend zur Lebensqualität bei.

## Ein entscheidender Faktor – der Suchradius

Im Kanton Luzern und den angrenzenden Regionen der Inner-schweiz bleibt die Nachfrage nach Wohneigentum hoch, während das Angebot begrenzt ist. Die Preise steigen weiter, was Suchende umso stärker fordert. In dieser Situation lohnt es sich, den Suchradius bewusst zu erweitern. Oft finden sich in Nachbargemeinden attraktive Alternativen mit ähnlicher Lebensqualität, besserem Preis-Leistungs-Verhältnis und kürzeren Entscheidungswegen. Wer offen bleibt und auch neue Lagen in Betracht zieht, entdeckt häufig Immobilien, die genau zu den eigenen Vorstellungen passen und das vielleicht nur ein paar Kilometer abseits der ursprünglichen Wunschadresse.

## Immobilienuche leicht gemacht

Ein zentrales Hilfsmittel bei der Immobiliensuche ist z. B. das kostenlose Suchabo auf unserer Website, das ausschliesslich

Kaufobjekte umfasst. Mit wenigen Klicks lässt sich ein persönliches Suchprofil anlegen. Passende Objekte werden automatisch per E-Mail zugestellt – mindestens 48 Stunden vor der Veröffentlichung auf anderen Plattformen und individuell auf Ihre Suchkriterien abgestimmt. So bleibt genügend Zeit, das Angebot in Ruhe zu prüfen und bei Interesse frühzeitig zu reagieren. Ein klarer Vorteil in einem Markt, in dem gute Objekte schnell vergeben sind.



Ebenso empfehlenswert ist es, auf newhome.ch ein Suchabo einzurichten. Immer mehr Immobilienfirmen, darunter auch wir, publizieren ihre Angebote bevorzugt auf dieser Plattform. Newhome ist benutzerfreundlich, transparent und verfolgt keinen kommerziellen Gebührenansatz. Im Gegensatz zu anderen Portalen erhebt Newhome keine zusätzlichen Gebühren für Anbieter und Suchende. Das schafft Vertrauen und sorgt dafür, dass Inserate gleichermassen für beide Seiten attraktiv bleiben.

Plattformen wie Comparis haben hingegen neue Kostenmodelle eingeführt und verlangen Gebühren auf Inserate, die von anderen Portalen stammen. Damit verabschiedet sich Comparis vom bisherigen kostenfreien Zusammenarbeitsmodell und rückt stärker in die kommerzielle Richtung, während Immoscout und Homegate ohnehin zu den teuersten Plattformen zählen. Viele Immobilienunternehmen wenden sich deshalb bewusst Alternativen wie Newhome zu.

## Ganzheitliche Immobilien-Beratung

Wir beraten Käuferinnen und Käufer umfassend, denn ein Eigenheim kauft man nicht jeden Tag. Dank unserer langjährigen Erfahrung und fundierten Marktkennntnissen in unserem Wirtschaftsgebiet bieten wir eine fachkundige Einschätzung zu Lage, Zustand und Wert einer Liegenschaft.

Unser tiefes Verständnis des regionalen Immobilienmarkts erlaubt es uns, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen: Wir wissen, welche Gemeinden besonders gefragt sind, wo neue Wohngebiete entstehen und welche Standorte langfristig Potenzial besitzen. Dieses Know-how fliesst direkt in unsere Beratung ein, als solide Grundlage für nachhaltige Entscheidungen und einen fairen Kaufpreis.

Gerne stehen wir Ihnen vom ersten Suchprofil bis zur Schlüsselübergabe zur Seite. Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch – gemeinsam bringen wir Sie Ihrer Wunschimmobilie entscheidend näher.

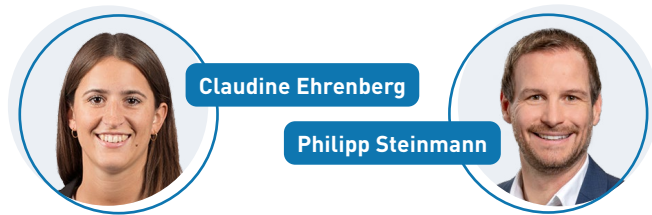
## FAZIT

Die Immobiliensuche in der Zentralschweiz verlangt Geduld, Klarheit und eine gute Strategie. Wer sein Suchprofil präzise definiert, spart Zeit und trifft fundiertere Entscheidungen.

Neben effizienten Tools bleibt die persönliche Beratung der wichtigste Erfolgsfaktor. Wir begleiten Sie gerne durch diesen Prozess. ●

# Balanced Scorecard als Navigationssystem für KMU

## AUTOREN



Claudine Ehrenberg

Philipp Steinmann

claudine.ehrenberg@truvag.ch

BSc Business Administration  
Finance & Banking  
dipl. Expertin in Rechnungs-  
legung und Controlling

philipp.steinmann@truvag.ch

MSc Business Administration  
dipl. Wirtschaftsprüfer  
zugelassener Revisionsexperte  
Experte Swiss GAAP FER

## Zukunft steuern statt Vergangenheit verwalten

Finanzkennzahlen sind wichtig, liefern aber nur ein Abbild der Vergangenheit. Wer ausschliesslich rückblickend steuert, riskiert eine strategische Kurzsichtigkeit mit spürbaren finanziellen Folgen. Die Balanced Scorecard (BSC) erweitert die klassische Unternehmenssteuerung und macht strategische Zusammenhänge sichtbar. Mit der BSC wird ein Unternehmen aus vier Blickwinkeln betrachtet.

Die **Finanzperspektive** bleibt dabei zentral. Kennzahlen wie EBITDA-Marge, Umsatzrendite oder ROI zeigen, ob sich die Bemühungen des Unternehmens auszahlen. Doch rein finanzielle Grössen greifen zu kurz – sie sind vergangenheitsorientiert und bieten kaum Ansatzpunkte für rechtzeitige Korrekturen.

Die **Kundenperspektive** liefert früher Warnsignale. Werte wie Kundenzufriedenheit, Kundenbewertungen oder Wiederkaufsrate zeigen, wie das Unternehmen im Markt wahrgenommen wird – und ob die Kundenbindung nachlässt, lange bevor sich dies in den Finanzergebnissen niederschlägt.

In der **Prozessperspektive** steht die operative Exzellenz im Fokus. Durchlaufzeiten, Qualitätsraten und Termintreue bestimmen, ob Kundenversprechen eingehalten werden. Wichtig ist, dass Effizienzsteigerungen nicht isoliert betrachtet werden, sondern immer den Kundennutzen verbessern.

Das Fundament bildet die **Lern- und Entwicklungsperspektive**. Nur ein motiviertes, gut ausgebildetes Team kann die Unternehmensstrategie nachhaltig umsetzen. Mitarbeiterzufriedenheit, Weiterbildung und Innovationsfähigkeit sind hier die entscheidenden Frühindikatoren.

Die wahre Stärke der Balanced Scorecard liegt in der Kausallogik zwischen diesen Perspektiven. Wer in die Qualifikation seiner Mitarbeitenden investiert, verbessert die Servicequalität, steigert dadurch die Kundenzufriedenheit und erzielt letztlich bessere Finanzergebnisse. Diese Ursachen-Wirkungsketten machen die BSC zum Frühwarnsystem: Sie erkennen negative Trends frühzeitig, etwa sinkende Motivation oder steigende Reklamationsquoten, noch bevor der Umsatz einbricht. Ursprünglich für Grossunternehmen entwickelt, lässt sich die Balanced Scorecard pragmatisch auf KMU übertragen. Strategieprozesse gelten in kleineren Betrieben oft als theoretisch und ressourcenintensiv. In vielen Fällen existiert die

Unternehmensstrategie lediglich im Kopf des Inhabers. Doch genau hier entfaltet die BSC ihren Nutzen – als strukturierte, verständliche und umsetzbare Methode. Entscheidend ist der pragmatische Ansatz: Es braucht keine Spezialsoftware und keine umfassende Kennzahlensammlung. Eine fokussierte Auswahl von rund einem Dutzend strategischer Ziele genügt. Diese werden auf einer einzigen Seite – der sogenannten «Strategy Map» – visualisiert. Die vier klassischen Perspektiven lassen sich je nach Branche flexibel erweitern, etwa um Lieferanten-, Nachhaltigkeits- oder Gesellschaftsaspekte.

## In sieben Schritten zur eigenen BSC:

1. Leiten Sie aus Ihrer Unternehmensstrategie konkrete Ziele ab
2. Verteilen Sie diese ausgewogen auf vier Perspektiven
3. Ordnen Sie jedem Ziel messbare Kennzahlen zu
4. Definieren Sie Zielwerte und Zeitpunkte
5. Legen Sie konkrete Massnahmen fest
6. Verknüpfen Sie Ziele über Ursachen-Wirkungsketten
7. Etablieren Sie ein schlankes Berichtswesen

Eine funktionierende Balanced Scorecard schafft Transparenz, Orientierung und ein gemeinsames Verständnis im Führungsteam. Mitarbeitende erkennen, wie ihre tägliche Arbeit mit den übergeordneten Unternehmenszielen verknüpft ist. So werden Stärken und Schwächen frühzeitig sichtbar, und Massnahmen können ergriffen werden, bevor Probleme eskalieren. «Balance» bedeutet dabei nicht, alle Perspektiven gleich intensiv zu bearbeiten. Unternehmen durchlaufen Phasen mit wechselnden Schwerpunkten. Entscheidend ist, das Gesamtgefüge im Blick zu behalten: Ein starker Kundenfokus bleibt wirkungslos, wenn Prozesse unzuverlässig sind oder die Mitarbeiterentwicklung vernachlässigt wird.



## FAZIT

Gerade in Zeiten zunehmender Komplexität brauchen KMU Instrumente, die vernetztes Denken fördern und vorausschauendes Handeln ermöglichen. Die Balanced Scorecard ist kein theoretisches Controlling-Konzept, sondern ein praxisnahes Führungsinstrument, das Strategie und operative Realität miteinander verbindet – und damit hilft, die Zukunft aktiv zu steuern, statt nur die Vergangenheit zu verwalten. Gemeinsam stellen wir sicher, dass Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs bleibt. ●





**Kaufen**

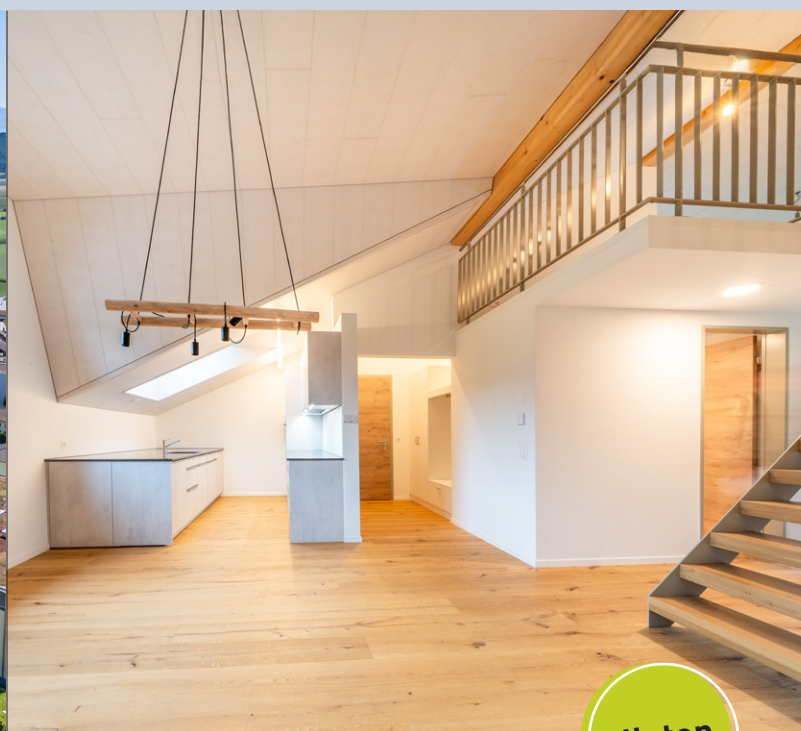
Brunnenhof 2, 6242 Wauwil

### Atemberaubende Panoramasiht

Geniessen Sie in dieser stilvollen 3½-Zimmer-Wohnung ein helles Wohnambiente. Die Wohnung überzeugt mit der traumhaften Weitsicht in die Berge und bietet spektakuläre Sonnenauf- und Sonnenuntergänge.

- Ideale Raumaufteilung auf grosszügigen 98 m²
- Helles, freundliches und zeitloses Farbkonzept
- Gepflegter Zustand, sofort bezugsbereit
- Gedeckter und seitlich verglaster Balkon
- Optimale Besonnung dank Südausrichtung
- Attraktive Lage mit schönster Bergsicht
- Ruhiges Wohnquartier

**Bezug** nach Vereinbarung  
**Kaufpreis** CHF 780'000  
**Kontakt** stefan.mueller@truvag.ch  
+41 41 818 77 88



**Mieten**

Mitteldorfstrasse 1A, 6232 Geuensee

### Wohnraum auf 165 m² Fläche

Grosszügig, stilvoll und mit besonderem Charme – diese 5½-Zimmer-Maisonette-Wohnung bietet edlen Wohnraum auf höchstem Niveau.

- Besonders hohe Decken und offene Raumgestaltung
- Hochwertiger und edler Parkettboden
- Masterschlafzimmer mit Bad en suite
- Galerie mit viel Licht
- Sonniger Balkon, ca. 40 m², mit Weitsicht
- Eigene Waschmaschine/Tumbler in der Wohnung
- Einstellhallenplätze verfügbar

**Bezug** nach Vereinbarung  
**Mietzins** CHF 2'980 netto  
**Kontakt** stefan.mueller@truvag.ch  
+41 41 818 77 21

# Gesetzliche Änderungen ab 1. Januar 2026



Urs Koller

urs.koller@truvag.ch  
Treuhänder FA  
Sozialversicherungs-  
fachmann FA



Philipp Riedweg

philipp.riedweg@truvag.ch  
dipl. KMU-Finanzexperte  
Betriebsökonom FH  
MAS Bank Management

## Altersvorsorge

**Nachzahlungen in die Säule 3a.** Ab 2026 sind neu Nachzahlungen in die gebundene Vorsorge möglich. So kann man verpasste Einzahlungen nachholen und Steuern sparen. Es gelten aber einige Einschränkungen. Beachten Sie dazu unseren ausführlichen Beitrag im Truvag-Info Juni 2025 oder lesen Sie den Blog auf unserer Website.

**13. AHV-Rente.** Im März 2024 hat das Stimmvolk entschieden, dass ab 2026 eine 13. Altersrente aus der AHV bezahlt wird. Die 13. AHV-Rente entspricht einer Erhöhung der Jahresrente um 8.3%. Die Finanzierung dieser Rentenerhöhung ist noch nicht geklärt und nach wie vor ein Thema im parlamentarischen Prozess. Die automatische Auszahlung der 13. AHV-Rente erfolgt im Dezember. Dazu müssen Sie keine Vorkehrungen treffen.

Es ist zu beachten, dass die 13. Rente nur für die AHV-Altersrente gilt. Sie gilt nicht für eine IV-, Hinterlassenen- oder Kinderrente sowie den Rentenzuschlag für Frauen der Übergangsgeneration.

Mit der 13. AHV-Rente  
wird die Altersvorsorge in  
der Schweiz ausgebaut.

**AHV-Beitragspflicht.** Ab 2026 wird die AHV-Beitragspflicht auf neue Berufsgruppen erweitert. Die Regelung betrifft insbesondere Branchen, die oft von kurzfristigen oder häufig wechselnden Anstellungen geprägt sind. Neben den bereits beitragspflichtigen Beschäftigungen in Privathaushalten sowie im Kunst- und Kulturbereich werden neu auch Tätigkeiten in den Bereichen Design, Museen, Medien und Chöre ab dem ersten verdienten Franken beitragspflichtig.

**Rentenalter für Frauen.** Das Referenzalter für Frauen wird im Jahr 2026 um weitere drei Monate angehoben. So werden Frauen mit Jahrgang 1962 mit 64 Jahren und sechs Monaten pensioniert. Ab Jahr 2028 wird das Referenzalter für Männer sowie Frauen in der 1. und 2. Säule auf 65 Jahre vereinheitlicht.

**Berufliche Vorsorge.** Der Mindestzinssatz bleibt auch im kommenden Jahr bei 1.25%. ●

## Ausblick Veränderungen im Steuerbereich

Am 8. März 2026 stimmt die Schweizer Bevölkerung über die Einführung der Individualbesteuerung ab. Dabei handelt es sich um einen (weiteren) grundlegenden Systemwechsel im Schweizer Steuersystem, nachdem bereits mit der Volksabstimmung vom 28. September 2025 die Eigenmietwertbesteuerung abgeschafft wurde. Ehepaare und eingetragene Partnerschaften würden bei einer Annahme der Individualbesteuerung künftig getrennt statt wie bisher gemeinsam besteuert werden und somit unabhängig vom Zivilstand.



Mario Gander

mario.gander@truvag.ch  
dipl. Steuerexperte  
DAS FH in MWST  
CAS FH in internationaler MWST



Daniel Linggi

daniel.linggi@truvag.ch  
BSc Betriebsökonomie  
Immobilien, MAS FH in Swiss  
and International Taxation  
MAS FH in MWST / VAT

Die Idee der Individualbesteuerung ist es, die heutige «Heiratsstrafe» zu beseitigen. Heute zahlen «Doppelverdiener-Ehepaare» aufgrund der Steuerprogression in der Regel mehr Steuern als unverheiratete Paare. Ebenso soll die Gleichstellung zwischen Mann und Frau gefördert werden, da heute oft Frauen als «Zweitverdienende» steuerrechtlich benachteiligt sind und sich ein höheres Arbeitspensum finanziell – aufgrund der höheren Steuerbelastung – eher nicht lohnt. Als Nachteile der Individualbesteuerung wird u. a. argumentiert, dass «Einverdiener-Ehepaare» steuerlich stärker belastet werden, ebenso Paare, bei denen das Erwerbseinkommen ungleich verteilt ist. Ferner wird davon ausgegangen, dass bei Annahme der Individualbesteuerung Mindereinnahmen für Bund und Kantone entstehen und ein administrativer Mehraufwand für die Steuerverwaltungen entsteht. Bei Annahme der Individualbesteuerung wird davon ausgegangen, dass rund 1.7 Mio. zusätzliche Steuererklärungen ausgefüllt und verarbeitet werden müssen.

## Sozialversicherungs-Kennzahlen 2026

Die neuen  
Grenzbeträge  
entnehmen Sie  
unserem  
Factsheet

	2025 (CHF)	2026 (CHF)
<b>Staatliche Sozialversicherungen (1. Säule)</b>		
Staatliche Altersrente (1. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Invalidenrente (1. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Hinterlassenenrente (1. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Unfallrente (1. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Altersrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Invalidenrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Hinterlassenenrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Unfallrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
<b>Staatliche Sozialversicherungen (2. Säule)</b>		
Staatliche Altersrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Invalidenrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Hinterlassenenrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Unfallrente (2. Säule)	1.7%	1.7%
<b>Staatliche Sozialversicherungen (3. Säule)</b>		
Staatliche Altersrente (3. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Invalidenrente (3. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Hinterlassenenrente (3. Säule)	1.7%	1.7%
Staatliche Unfallrente (3. Säule)	1.7%	1.7%

## Truvag Geschäftsjahr 2024/25

Per 30. Juni 2025 konnte bereits das dritte Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen werden, in dem die Truvag AG mit einer schlanken Unternehmensleitung und zwei eigenen Geschäftsleitungen für die Geschäftsfelder Treuhand und Immobilien unterwegs ist.

Im 64. Geschäftsjahr wurde ein Honorarertrag von CHF 20.6 Mio. (Vorjahr CHF 19.5 Mio.) erarbeitet. In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld konnte die Truvag AG ein erfreuliches Wachstum erzielen. Die anhaltend hohe Nachfrage nach Treuhand- und Immobilien-Dienstleistungen zeigt sich in einer soliden und breit abgestützten Ertragsbasis.



Im **Geschäftsfeld Treuhand** stehen neben zahlreichen Mandaten aus der Steuer- und Abschlussberatung auch Projekte rund um Prozessoptimierungen und damit die Förderung der Digitalisierung im Raum. Erfreulicherweise darf die Truvag AG zunehmend Kunden auch auf diesem Weg begleiten, beispielsweise bei der Digitalisierung von HR-Prozessen oder der Definition von Workflows im Finanz- und Rechnungswesen.

Weiter sind Nachfolgeplanungen und Nachfolgeregelungen ein Dauerthema. Aufgrund der Vielschichtigkeit und der Komplexität wird den bei Nachfolgeprojekten involvierten Personen jeweils rasch klar, wieso es sich lohnt, frühzeitig mit der Bearbeitung dieser Themen zu starten.

Durch fehlende Fachkräfte sind immer häufiger Einsätze unserer Fachleute vor Ort bei personellen Engpässen gefragt. Dies vor allem bei öffentlichen Institutionen.



Digitalisierungsprozesse sorgen beispielsweise im **Geschäftsfeld Immobilien** dafür, dass Bewirtschaftungsmandate effizienter abgewickelt werden können. Zudem sind Baumanagement-Dienstleistungen (Zustandsanalysen, Begleitung von Sanierungsprojekten) rund um die Werterhaltung von Immobilien sowie die Sicherung der Renditen gefragt.

Die Bewertung und Vermarktung von Immobilien erfordert auch im Zeitalter von KI Profis. Fachleute mit fundierten Marktkennntnissen schaffen hier spürbare Mehrwerte, welche die Kunden schätzen. Immer wieder dürfen wir die verschiedenen Dimensionen bei komplexeren Immobilien-Projekten aufzeigen, unsere Expertise einbringen und diese mitentwickeln.

Dank dem erfolgreichen Zusammenspiel unserer Kunden und Mitarbeitenden können die vielfältigen Herausforderungen gemeistert werden. Für dieses Zusammenwirken ein herzliches Dankeschön!

Per Stichtag 30. Juni 2025 beschäftigt die Truvag AG insgesamt 152 Mitarbeitende (Vorjahr 148), was umgerechnet 123 (123) Vollzeitstellen entspricht. Über alle Standorte werden aktuell acht Lernende ausgebildet. Hier nicht mitgezählt werden die Mitarbeitenden der Netzwerkfirma Truvag Revisions AG.

## Organisationsentwicklung

Seit dem 1. Juli 2025 ist die Truvag-Führungscrew unter der Leitung des neuen CEO Roland Thürig am Wirken. Er wird in der Unternehmensleitung von Stefan Müller (Leiter des Geschäftsfeldes Immobilien) und Philipp Steinmann (Leiter des Geschäftsfeldes Treuhand) unterstützt. Dazu haben wir in der Juni-Ausgabe des Truvag Info ausführlich berichtet.



**Roland Thürig**

## Prüfungserfolge

Gut ausgebildete Mitarbeitende bilden die Basis für den Erfolg jeder Unternehmung. Die Truvag AG unterstützt dies. Einerseits mit der gezielten Förderung «on the job», welche den Mitarbeitenden ermöglicht, in neue Rollen hineinzuwachsen, und andererseits durch die Übernahme von Weiterbildungskosten sowie mit bezahlten Prüfungsvorbereitungszeiten.



Es freut uns sehr, dass weitere Mitarbeitende im zweiten Halbjahr 2025 ihre Aus- und Weiterbildungen erfolgreich abschliessen konnten. Wir gratulieren herzlich und freuen uns auf das weitere Zusammenwirken.



**Nando Lüscher**

BSc Wirtschafts-informatik HSLU



**Yara Wyss**

Kauffrau EFZ, Profil M



**Manuel Suter**

dipl. Immobilien-Treuhandler



**Tobias Spielmann**

MAS Immobilien-Management



**Julia Boog**

Treuhandlerin mit eidg. Fachausweis



**Muriel Lustenberger**

Treuhandlerin mit eidg. Fachausweis

### Standort Sursee

Leopoldstrasse 6  
6210 Sursee  
+41 41 818 77 77

### Standort Luzern

Am Mattenhof 16a  
6010 Kriens  
+41 41 818 78 78

### Standort Reiden

Hauptstrasse 36  
6260 Reiden  
+41 41 818 76 76

### Standort Willisau

Bahnhofplatz 5  
6130 Willisau  
+41 41 818 75 75

### Truvag AG

info@truvag.ch

Mitglied TREUHAND | SUISSE

