



Nachfolge mit Weitblick:

Wie ein Lebenswerk erfolgreich in die Zukunft geführt wurde

Eine Unternehmensnachfolge ist mehr als der Verkauf eines Unternehmens. Es geht um Werte, Verantwortung und die Zukunft eines Lebenswerks. Umso wichtiger ist die Begleitung durch einen Partner, der den Prozess nicht nur strukturiert führt, sondern auch die persönlichen Ziele des Unternehmers versteht und konsequent umsetzt. **WEITER AUF SEITE 2** ➤

FORTSETZUNG

Nachfolge mit Weitblick: Wie ein Lebenswerk erfolgreich in die Zukunft geführt wurde

AUTOREN



Adrian Läng

adrian.laeng@truvag.ch
MAS Corporate Finance
zugelassener Revisor
BSc Business Administration



Reto Bernhard

reto.bernhard@truvag.ch
Rechtsanwalt, Master of Law
Inhaber Notariatspatent
Sachwalter

Einstieg in das Nachfolgeprojekt

Markus Belser als Inhaber der Löwen Bau- und Betriebs AG hat uns im Zusammenhang mit der Begleitung seiner Nachfolgeregelung kontaktiert. Im Vorfeld war die Truvag noch nicht für ihn und sein Unternehmen tätig. Nach einer ersten Besprechung, um sich kennenzulernen und das gegenseitige Verständnis rund um den Nachfolgeprozess abzustimmen, durften wir eine Offerte für einen strukturierten Nachfolgeprozess abgeben. Und dann ging es los. Gemäss dem gemeinsam definierten Zeitplan begleiteten wir den Verkäufer über mehrere Monate eng und vertrauensvoll – mit dem klaren Anspruch, eine Lösung zu finden, die wirtschaftlich überzeugt und gleichzeitig den langfristigen Fortbestand des Unternehmens sichert.

Ausgangslage erfassen und optimieren

Die Löwen Bau- und Betriebs AG ist seit Jahrzehnten fest in Luzern verankert. Das Unternehmen wurde 1982 gegründet, ursprünglich im Zusammenhang mit dem Bau des Löwen Centers, und hat sich seither zu einem etablierten Anbieter im integralen Facility Management entwickelt. Heute betreuen rund 25 Mitarbeitende ein breit diversifiziertes Portfolio mit Shopping-Centern, Parkhäusern, Wohnliegenschaften sowie publikumsintensiven Nutzungen wie Restaurants und Fitnesscentern. Für den Inhaber Markus Belser, der das Unternehmen in den vergangenen zehn Jahren erfolgreich weiterentwickelt hat, standen bei der Nachfolge klare Ziele im Vordergrund: Ein attraktiver Verkaufspreis, die Sicherung der Arbeitsplätze sowie Kontinuität für Kunden und Geschäftspartner. Ausgehend von diesen Zielsetzungen analysierten wir zunächst die Ausgangslage umfassend. Neben der operativen Struktur prüften wir auch die finanzielle Situation und identifizierten gezielt Optimierungspotenziale – etwa im Umgang mit nicht-betriebsnotwendigen Vermögenswerten oder stillen Reserven. Ziel war es, das Unternehmen bestmöglich auf den Verkaufsprozess vorzubereiten. Parallel dazu bezogen wir auch die persönliche Situation des Unternehmers mit ein. Eine Nachfolge ist immer auch ein finanzieller Wendepunkt. Deshalb entwickelten wir eine massgeschneiderte Vorsorgelösung, die optimal auf die Transaktion abgestimmt war und welche die langfristige finanzielle Sicherheit von Markus Belser gewährleistet.

Professionelle und diskrete Käuferansprache

Auf dieser fundierten Basis ermittelten wir den Unternehmenswert und definierten eine realistische Preisbandbreite. Gleichzeitig wurden professionelle Unterlagen aufbereitet (anonymisiertes Factsheet, Unternehmensdokumentation, Finanzdoku-

mentation). Anschliessend starteten wir die gezielte Marktbearbeitung durch eine strukturierte und diskrete Ansprache ausgewählter Interessenten. Dank den dabei je nach Phase eingesetzten aussagefähigen Verkaufsunterlagen schufen wir Wettbewerb und stärkten so auch die Verhandlungsposition des Verkäufers.

LOI als Basis für zielführende Verhandlungen

Im Letter of Intent (LOI) einigen sich die Parteien gemeinsam auf die Eckwerte der möglichen Transaktion wie auch auf den Zeitplan. Diese Phase ist für den weiteren erfolgreichen Verlauf des Verkaufsprozesses zentral. Nach der Unterzeichnung des LOI begleiteten wir die Due-Diligence-Phase, koordinierten den Datenraum und stellten eine effiziente Bearbeitung aller Anfragen sicher. Parallel dazu wurde auf Basis des LOI der Aktienkaufvertrag erarbeitet und die Detailverhandlungen im Auftrag des Verkäufers abgeschlossen. Ein weiterer Erfolgsfaktor war die steuerliche Strukturierung der Transaktion. Durch das vorgängig eingeholte Steuerruling konnte der steuerfreie Kapitalgewinn für den Verkäufer sichergestellt werden. Mit Signing und Closing wurde die Transaktion erfolgreich abgeschlossen. Die Löwen Bau- und Betriebs AG wird in die Hälgi Facility Management AG integriert. Mitarbeitende und Ansprechpartner bleiben erhalten, wodurch Kontinuität für Kunden und Betrieb gewährleistet ist. Mit Hälgi wurde ein Käufer gefunden, der sowohl strategisch als auch kulturell überzeugt und die Weiterentwicklung des Unternehmens langfristig sichert.

Gut zu wissen: Zu Beginn jeder Unternehmensnachfolge prüft die Truvag gemeinsam mit dem Verkäufer systematisch alle realistischen Optionen. Dazu gehören insbesondere familieninterne Lösungen (Family Buy-out, FBO) sowie unternehmensinterne Nachfolgen (Management Buy-out, MBO). Beide Varianten bieten in der Regel Vorteile in Bezug auf Kontinuität, Unternehmenskultur und Know-how-Erhalt. Zeigt sich, dass keine geeignete Nachfolgelösung im bestehenden Umfeld gefunden werden kann oder die gesetzten Ziele nicht optimal erreicht werden, wird der Verkauf an einen externen Käufer geprüft. In diesem Fall sorgt die Truvag für eine strukturierte und diskrete Marktbearbeitung. Neben der gezielten Direktansprache ausgewählter Interessenten nutzt die Truvag auch weitere Kanäle, um die optimale Käuferschaft zu identifizieren. Ziel ist es, die Reichweite zu erhöhen, ohne dabei die Vertraulichkeit zu gefährden.

FAZIT

Erfolg ist kein Zufall – auch bei der Nachfolgeregelung

Diese Transaktion zeigt exemplarisch, wie entscheidend ein ganzheitlicher Ansatz ist. Die Truvag vereint Unternehmensberatungs-, Vorsorge-, Steuer-, Rechts- und Immobilienkompetenz unter einem Dach. Dadurch entstehen effiziente Prozesse und Lösungen, die über den Transaktionszeitpunkt hinaus Bestand haben. Das Ergebnis spricht für sich: Der Wunschkäufer wurde gefunden, die Preisvorstellungen realisiert und die Zukunft des Unternehmens nachhaltig gesichert. Weitere Informationen mit kostenlosem Nachfolge-Check finden Sie unter: Truvag AG: Nachfolgeplanung. ●

Erwerb einer Liegenschaft im Baurecht – was ist zu beachten?

Wer den Traum vom Eigenheim verwirklichen will, stösst zunehmend auf Angebote im Baurecht. Auf den ersten Blick wirken diese Objekte attraktiv: tieferer Kaufpreis, gute Lage, oftmals von Gemeinden oder institutionellen Eigentümern angeboten. Doch der Erwerb einer Liegenschaft im Baurecht unterscheidet sich wesentlich vom klassischen Grundstückskauf und sollte deshalb gut verstanden und professionell begleitet werden. Beim Baurecht entscheidet nicht allein der Zustand des Hauses über die Qualität des Kaufs, sondern auch der Baurechtsvertrag.

AUTOREN



Reto Langenstein

reto.langenstein@truvag.ch
Immobilien-Bewerter FA
Inhaber Gemeindeschreiberpatent



Stefan Müller

stefan.mueller@truvag.ch
Immobilien-Bewerter FA
Techn. Kaufmann FA

Was bedeutet Baurecht konkret?

Beim Baurecht (Art. 779ff ZGB) kaufen Sie nicht das Land, sondern ein dingliches Recht, auf einem fremden Grundstück während einer bestimmten Zeitdauer ein Gebäude zu erstellen und zu nutzen. Der Grundeigentümer bleibt Eigentümer des Bodens und erhält dafür einen regelmässigen Baurechtszins. Das Baurecht wird als dauerndes und selbständiges Recht im Grundbuch eingetragen und ist ohne andere Vereinbarung veräusserlich und vererblich. Die Laufzeit beträgt mindestens 30 Jahre, gesetzlich maximal 100 Jahre.

Zentrale Punkte im Baurechtsvertrag

Massgebend ist bei einer Baurechtsliegenschaft immer der Baurechtsvertrag. Er muss öffentlich beurkundet und im Grundbuch eingetragen werden. Vor einem Erwerb sollten folgende Aspekte besonders genau geprüft werden:

Laufzeit

Wie lange läuft das Baurecht? Die verbleibende Dauer beeinflusst Finanzierung, Wiederverkaufswert und die Frage, welche Investitionen sich überhaupt noch lohnen. Eine Restlaufzeit von nur wenigen Jahren schränkt Ihre langfristige Planung erheblich ein.

Baurechtszins, massgebender Landwert und Anpassungsklauseln

Besondere Aufmerksamkeit verdient der Baurechtszins. Er ist das Entgelt für die Nutzung des Bodens und fällt zusätzlich zu Hypothekarzinsen, Amortisation, Unterhalt und Nebenkosten an. Entscheidend ist nicht nur seine heutige Höhe, sondern

vor allem die vertraglich vereinbarten Anpassungen: wird der Zins regelmässig indexiert, an einen Zinssatz gekoppelt oder bei bestimmten Ereignissen neu festgelegt? Der Baurechtszins wird in der Praxis meist als Prozentsatz eines vertraglich definierten Landwerts berechnet. Entscheidend ist deshalb, welcher Landwert überhaupt gilt und wie er ermittelt wird. Ist er als fester Betrag im Vertrag festgeschrieben oder wird er periodisch neu bestimmt? Stützt er sich auf den Verkehrswert des Bodens, auf einen Anteil davon, auf einen amtlichen Wert oder auf eine Indexierung nach Teuerung oder Baukosten? Es lohnt sich, diese Berechnungsgrundlagen, Anpassungsintervalle und allfällige Obergrenzen genau zu verstehen. Ein günstiges Objekt kann langfristig teuer werden, wenn der Baurechtszins dynamisch steigt.

Heimfallregelung und Entschädigung

Mit Ablauf des Baurechts fällt das Gebäude in der Regel an den Grundeigentümer zurück (Heimfall). Der Vertrag regelt, ob und wie der Baurechtsnehmer für die Baute entschädigt wird. Die Höhe und Berechnung dieser Heimfallentschädigung haben grosse Bedeutung für Ihre Investitionssicherheit und die strategische Planung von Erneuerungen. Auch ein vorzeitiger Heimfall bei schweren Vertragsverletzungen oder eine Rückbaupflicht können im Baurechtsvertrag vorgesehen sein.

Eine sorgfältige Prüfung schafft Klarheit.

Umfang und Nutzung des Baurechts

Der Baurechtsvertrag regelt oft mehr als Zins und Laufzeit. Er kann Vorgaben zur Nutzung, zu Umbauten, zum Unterhalt, zur Gestaltung der Aussenflächen oder zur Übertragbarkeit enthalten. Denkbar sind auch Vorkaufsrechte oder Mitspracherechte der Baurechtsgeberin. Wer eine Liegenschaft modernisieren, erweitern oder später veräussern möchte, sollte diese Bestimmungen frühzeitig kennen. Was bei einem klassischen Grundstückskauf selbstverständlich erscheint, kann bei einer Baurechtsliegenschaft eine Zustimmung oder eine besondere Regelung voraussetzen.

FAZIT

Eine sorgfältige Prüfung schafft Klarheit. Neben dem vollständigen Baurechtsvertrag und dem Grundbuchauszug gehören auch die Restlaufzeit, die Zinsentwicklung, die Heimfallregelung, allfällige Vorkaufsrechte sowie der bauliche Zustand in eine fundierte Kaufentscheidung. Auch die Finanzierung sollte frühzeitig mit der Bank besprochen werden, denn nicht jedes Institut beurteilt Baurechtsobjekte gleich.

Wer eine Liegenschaft im Baurecht erwerben möchte, sollte sich frühzeitig von Fachpersonen begleiten lassen. Gerne unterstützen wir Sie dabei, die Chancen und Risiken von Baurechtsliegenschaften für Ihre persönliche Situation zu prüfen und transparent zu machen. So wird Ihr Eigentum auf Zeit zu einer langfristig tragfähigen Lösung und zu einer guten Entscheidung. ●

Darstellung und Bewertung von Leasingverträgen

AUTOREN



Pascal Ehrler

pascal.ehrler@truvag.ch
BSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte



Ivan Hodel

ivan.hodel@truvag.ch
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

Leasing im KMU-Alltag

Viele KMU finanzieren Fahrzeuge, Maschinen oder IT-Anlagen über Leasingverträge, weil dies Liquidität schont und Planungssicherheit schafft. Das OR kennt zwar keine eigene «Leasingnorm», verlangt aber eine verlässliche Darstellung der wirtschaftlichen Lage (Art. 958 OR).

Entscheidend ist die wirtschaftliche Betrachtung: Kommt der Vertrag einem fremdfinanzierten Kauf nahe, oder handelt es sich eher um ein mietähnliches Verhältnis, bei dem der Leasinggeber das wesentliche Risiko trägt?

Bilanzielle Einordnung im KMU

Typische Fahrzeug- oder Maschinenleasingverträge mit hohem Restwertrisiko beim Leasinggeber, kurzen Laufzeiten und ohne zwingende Kaufverpflichtung gelten meist als Nutzungsleasing. Das Objekt bleibt ausserhalb der Bilanz, die Raten werden als Aufwand verbucht. Vorauszahlungen führen zu aktiven bzw. passiven Rechnungsabgrenzungen (Art. 958b OR), was für eine periodengerechte Erfolgsrechnung zentral ist.

Wirkt das KMU wirtschaftlich wie Eigentümer, etwa bei langen Laufzeiten, «Null-Restwert»-Strukturen und Kaufoptionen deutlich unter Marktpreis, kommt der Vertrag einem fremdfinanzierten Erwerb nahe. Das OR enthält keine spezifische Leasingregel. Bei wirtschaftlichem Eigentum des Leasingnehmers wird in Lehre und Praxis teilweise eine Aktivierungspflicht, teilweise ein Wahlrecht vertreten. Die gewählte Methode ist stetig anzuwenden und sachgerecht offenzulegen. In der Praxis wird das Objekt in solchen Fällen regelmässig als Sachanlage aktiviert und der Barwert der Mindestleasingzahlungen als verzinsliche Verbindlichkeit ausgewiesen, in Anlehnung an anerkannte Standards wie Swiss GAAP FER 13.

Leasing kann betriebswirtschaftlich sinnvoll sein.

Für Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad ist dieser Unterschied wesentlich, gerade im Gespräch mit Banken. Nach Swiss GAAP FER 13 hingegen wird eindeutig zwischen Finanzierungsleasing und operativen Leasing unterschieden,

hier gibt es explizit kein Wahlrecht, Finanzierungsleasings müssen bilanziert und operative Leasings über die Erfolgsrechnung erfasst werden.

Beispiel

Least ein KMU einen Lieferwagen über fünf Jahre mit Kaufoption von CHF 1.–, ist dies wirtschaftlich einem Kauf auf Kredit sehr nahe. Da eine Eigentumsübernahme erwartet wird, wird der Lieferwagen in der Praxis aktiviert, über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben, und die Raten werden in Zins- und Tilgungsanteil aufgeteilt.

Bewertung aus KMU-Sicht

Bei aktivierten Leasingobjekten gilt das Anschaffungskostenprinzip von Art. 960a Abs. 1 OR: Grundlage ist der Barwert der Leasingraten inklusive allfälliger Kaufoption. Massgebend für die Abschreibung ist grundsätzlich die Vertragsdauer, gedeckelt durch die Nutzungsdauer des Leasingguts. Nur bei erwarteter Eigentumsübernahme durch eine Kaufoption richtet sich die Abschreibung nach der wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Hinweise auf dauernde Wertminderung erfordern zusätzliche Abschreibungen nach dem Niederstwertprinzip.

Bei nicht aktivierten Leasingobjekten stellt sich keine eigentliche Bewertungsfrage zum Objekt selbst, da dieses nicht bilanziert wird. Bewertungsrelevant bleibt aber die korrekte Periodisierung: Leasingraten sind nach ihrer Fälligkeit als Aufwand zu erfassen, Voraus- oder Nachzahlungen sind sachgerecht abzugrenzen.

Anhangsangaben für KMU

Nach Art. 959c Abs. 2 Ziff. 6 OR muss der Anhang den Restbetrag der nicht bilanzierten Verbindlichkeiten aus kaufvertragsähnlichen Leasinggeschäften und anderen Leasingverpflichtungen ausweisen, sofern diese nicht innert zwölf Monaten auslaufen oder gekündigt werden können.

Bei bilanzierten Leasinggeschäften sind die entsprechenden Positionen gemäss Fachliteratur in der Bilanz oder im Anhang separat auszuweisen.

FAZIT

Leasing kann betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, beeinflusst Bilanz und Kennzahlen jedoch je nach Vertragsgestaltung unterschiedlich. Wer frühzeitig prüft, ob ein Vertrag eher einem Kauf auf Kredit oder einer reinen Miete entspricht, und dies in Bilanz und Anhang nachvollziehbar abbildet, schafft Transparenz gegenüber Banken, Investoren und der Geschäftsleitung. Eine einfache interne Übersicht über alle Leasingverträge ist die Grundlage für eine saubere Rechnungslegung und Finanzierungspolitik.

Gerne beraten wir Sie bei der Analyse Ihrer Leasingverträge und unterstützen Sie, die Auswirkungen auf Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlen transparent und korrekt darzustellen. ●

Darlehen an nahestehende Personen und verdeckte Gewinnausschüttungen – rechtliche und steuerliche Risiken

Darlehen an Organe (z. B. Verwaltungsrat), Aktionärinnen, Aktionäre, Tochtergesellschaften oder andere nahestehende Personen (z. B. Schwestergesellschaften) sind in Familienunternehmen und Konzernen verbreitet. Oft werden sie aus praktischen oder liquiditätsbezogenen Gründen gewährt. Genau hier entstehen jedoch Risiken, weil Konditionen nicht immer so festgelegt werden, wie es unter unabhängigen Dritten üblich wäre.

AUTOREN



Jasmin Ursprung

jasmin.ursprung@truvag.ch
BSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüferin
zugelassene Revisionsexpertin
CAS Verwaltungsrat



Christof Bättig

christof.baettig@truvag.ch
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

Grundsätzlich sind solche Darlehen zulässig. Entscheidend ist das Marktüblichkeitsprinzip. Es verlangt, dass Zinssatz, Rückzahlung, Sicherheiten und Bonität so ausgestaltet sind, wie es eine unabhängige Bank oder ein Dritter unter vergleichbaren Bedingungen verlangen würde. In der Praxis entstehen Probleme häufig nicht durch Absicht, sondern durch fehlende Dokumentation oder lange nicht überprüfte Altverhältnisse. Mündliche Absprachen oder «historisch gewachsene» Konten führen dabei besonders oft zu Beanstandungen in Revision oder Steuerprüfung.

Eng damit verbunden sind verdeckte Gewinnausschüttungen (geldwerte Leistungen). Sie liegen vor, wenn Gesellschafter oder nahestehende Personen Vorteile erhalten, die einem unabhängigen Dritten nicht gewährt würden. Wirtschaftlich handelt es sich um verdeckte Gewinnverwendungen ausserhalb einer formellen Dividende. In Familienunternehmen verschwimmt dabei oft die Grenze zwischen privaten und geschäftlichen Interessen.

Typische Fälle sind überhöhte Löhne oder Spesen, nicht marktgerechte Zinssätze, private Kosten über die Gesellschaft, Verkäufe unter dem Marktpreis oder gewährte Darlehen an Inhaber oder Aktionäre, bei denen von vornherein weder eine Rückzahlung geplant noch möglich ist. Auch konzerninterne Verrechnungen oder Transferpreise können eine verdeckte Gewinnausschüttung darstellen, wenn sie nicht dem Marktüblichkeitsprinzip entsprechen.

Verdeckte Gewinnausschüttungen sind handels- und steuerrechtlich problematisch. Die steuerlichen Folgen sind erheblich.

Solche Leistungen werden als geldwerte Vorteile behandelt (quasi wie eine Dividendenausschüttung) und führen bei den Gesellschaften häufig zu Gewinnsteuerkorrekturen (Aufrechnung bei den Gewinnsteuern). Zudem müsste von Seiten Gesellschaft auf den entsprechenden Leistungen Verrechnungssteuer in der Höhe von 35% abgerechnet werden. Die Erträge unterliegen bei den Aktionären und Gesellschaftern der Einkommenssteuer.

Hinzu kommt, dass die steuerliche Beurteilung nicht zwingend mit der handelsrechtlichen identisch ist. Dadurch entstehen in der Praxis oft zeitliche und finanzielle Abweichungen zwischen Handels- und Steuerrecht.

Zentral aus handelsrechtlicher Sicht ist auch das Verbot der Einlagenrückgewähr nach Art. 680 Abs. 2 OR. Es schützt das Gesellschaftskapital davor, dass Einlagen (z. B. Aktienkapital) direkt oder indirekt an Aktionäre zurückfliessen. Deshalb ist zu prüfen, ob Darlehen an Organe, Aktionärinnen, Aktionäre, Tochtergesellschaften oder andere nahestehende Personen durch frei verfügbares Eigenkapital gedeckt sind und gleichzeitig zu marktüblichen Bedingungen ausgestaltet wurden.

Fehlt diese Grundlage, kann eine unzulässige Kapitalrückzahlung vorliegen. Im Weiteren verstösst die verdeckte Gewinnausschüttung gegen das Gebot der Gleichbehandlung der Aktionärinnen und Aktionäre (Art. 717 Abs. 2 OR), wenn bestimmte Aktionärinnen und Aktionäre bevorzugt behandelt werden. Die Folgen reichen von Rückerstattungspflichten bis zu Schadenersatzansprüchen gegen die verantwortlichen Organe.

Cash Pooling

Besondere Aufmerksamkeit verdient das Cash Pooling in Konzernen. Es verbessert die Liquiditätssteuerung, führt aber dazu, dass einzelne Gesellschaften Risiken anderer Gruppengesellschaften mittragen. Deshalb sind klare vertragliche Regelungen, eine laufende Bonitätsüberwachung und eine ausgewogene Risikoverteilung zwingend erforderlich. Ohne diese Elemente kann auch hier eine unzulässige Begünstigung entstehen.

Chancen
und
Risiken

FAZIT

Für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ist entscheidend, dass solche Geschäfte laufend überwacht werden. Sie tragen die Verantwortung dafür, dass Darlehen zu marktüblichen Bedingungen ausgestaltet sind und die Interessen der Gesellschaft gewahrt bleiben. Werden Risiken nicht erkannt oder nicht dokumentiert, können persönliche Haftungsfolgen entstehen. Darlehen an nahestehende Personen sind somit nicht verboten, aber stark reguliert.

Für die Praxis empfiehlt sich eine konsequente Schriftlichkeit, regelmässige Überprüfung der Konditionen sowie eine frühzeitige Abstimmung mit Treuhand, Revision oder Steuerberatung. So lassen sich spätere Korrekturen, Steuerfolgen und Haftungsrisiken weitgehend vermeiden. ●

Unser Know-how ist Ihr Nutzen

Wir erbringen Dienstleistungen für Unternehmen der Privatwirtschaft sowie für öffentlich-rechtliche Körperschaften.

Beratung und Betreuung bei
Rechnungslegung

Ordentliche und eingeschränkte
Revisionen

Nachfolge-
planungen

Due-Diligence-
Prüfungen

Beratung bei der Einführung **interner Kontrollsysteme** (IKS) inkl. Risk-management

Ausübung **Revisionsmandate** bei Gemeinden/ öffentlich-rechtlichen Körperschaften

Spezialprüfungen
wie Gründungen,
Kapitalerhöhungen
oder -herabsetzungen

Finanzplanungen
und **Unternehmens-**
bewertungen

IHRE REVISIONS- UND BERATUNGSSPEZIALISTEN



Ivan Hodel
CEO
Leiter Wirtschaftsprüfung
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte



Bernhard Herger
Stv. CEO
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte
Experte Swiss GAAP FER



Christof Bättig
Mitglied der
Geschäftsleitung
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte



Philipp Steinmann
Mandatsleiter
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte
Experte Swiss GAAP FER



Pascal Ehrler
Mandatsleiter
BSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte



René Kaufmann
Mandatsleiter, Betriebs-
ökonom FH, MAS Real
Estate Management
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugel. Revisionsexperte
CAS Verwaltungsrat



Adrian Läng
Mandatsleiter
MAS Corporate Finance
zugel. Revisor
BSc Business Administration



Jasmin Ursprung
Mandatsleiterin
BSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüferin
zugel. Revisionsexpertin
CAS Verwaltungsrat



Reto Bernhard
Mandatsleiter
Rechtsanwalt, Master of Law
Inhaber Notariatspatent
Sachwalter



Daniel Linggi
Mandatsleiter
BSc Betriebsökonomie
Immobilien
MAS FH in Swiss and
International Taxation
MAS FH in MWST/VAT

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 Revisions AG
info@truvag-revision.ch

EXPERTsuisse zertifiziertes Unternehmen