

## Vom Glück, treue Mitarbeiter zu haben

Seit der Gründung der Merki Treuhand AG hat sich das Team der MandatsleiterInnen zwar vergrössert, doch darf ich mit grosser Zufriedenheit feststellen, dass es keine Kündigungen gegeben hat. Dies ist absolut nicht selbstverständlich, hatte die Merki Treuhand AG doch harte Anfangszeiten, insbesondere was die neuen EDV-Programme und die neue Betriebsorganisation betraf. An dieser Stelle danke ich allen Mitarbeitern für das grosse Engagement. Für ein Dienstleistungsunternehmen sind die Mitarbeiter, nebst der Kundschaft, schliesslich das kostbarste Gut!

### Sanfter Abschied in Raten

Nun muss ich allerdings Abschied nehmen von einer Mitarbeiterin besonderer Art. **Frau Ursula Cherix** wurde Anfang Jahr pensioniert und arbeitet ab 1. Juni 2011 weiter, jedoch nur noch ca. 20 Prozent.

Bereits in vorherigen Firmen konnte ich sie zu meinem engen Mitarbeiterteam zählen. Habe ich die Stelle verlassen, um in anderen Branchen Erfahrungen zu sammeln, hat auch sie sich neue Herausforderungen gesucht. Doch zurück im Treuhandgeschäft, bedurfte es keiner grossen Worte, um sie wieder ins Team zu holen.

Als Arbeitgeber kann man sich glücklich schätzen, eine solche Mitarbeiterin, Kollegin und Freundin im Team zu haben:

- verantwortungsbewusst
- bilanzsicher
- mit grossen Steuerkenntnissen (auch wenn sie bei der Einstellung betont hat, dass sie keine Steuererklärungen ausfüllen werde!)
- sprachgewandt: nebst ausserordentlich guten Deutschkenntnissen beherrscht sie die französische Sprache ebenso gut. Sie kann sich in Englisch in Wort und Schrift ausdrücken und hat einige Italienisch-Kenntnisse.

### Liebe Ursi

**Ich danke Dir von Herzen für die vielen Jahre unserer Zusammenarbeit und Dein grosses Engagement. Du hast zweifellos massgeblichen Anteil am Erfolg der Merki Treuhand AG.**

**Auch wenn ich Dir Deine bevorstehende Freizeit gönne, welche Du mit Deiner Familie und besonders auch in Deinem geliebten Garten verbringen wirst, bin ich doch überaus glücklich, dass Du nicht nur Dir den Abschied sanft gestaltest, sondern auch mir!**

### Deine Jeannette Merki

### An unsere Kundschaft

Frau Ursula Cherix wird einige Mandate vorläufig weiter betreuen oder begleiten. Wir werden die betreffenden Kunden in den nächsten Monaten informieren, wer ihr neuer Ansprechpartner sein wird. Bis dahin steht Ihnen Frau Jeannette Merki oder Herr Rolf Zehnder gerne zur Verfügung.

### Merki Treuhand AG

# Nachlese zur Agiobesteuerung

Ab dem 1.1.1997 einbezahlte Agios, das heisst Kapitaleinlagen der Aktionäre in eine Kapitalgesellschaft, können ab 1.1.2011 ohne Verrechnungssteuer und ohne Einkommenssteuerfolgen (bei im Privatvermögen gehaltenen Aktien) zurückbezahlt werden (Kapitaleinlageprinzip, siehe Kundenzeitung Oktober 2010, Seite 2).

Agios entstehen bei schweizerischen Gesellschaften hauptsächlich aus zwei verschiedenen Gründen:

## 1. Agio bei Kapitalerhöhungen

Ein schematisches Beispiel von Aktien einer Publikumsgesellschaft (die im Privatvermögen einer natürlichen Person gehalten werden) zeige den Mechanismus auf:

Eine Aktie von nominal Fr. 100.– besitze einen Börsenkurs von Fr. 500.–. Das Kapital soll erhöht werden. Die neuen Aktien müssen ebenfalls einen Nominalwert von Fr. 100.– haben. Ohne Agio kämen die Personen, welche die neuen Aktien zeichnen, zu billig in den Besitz neuer Aktien bzw. der Wert der alten Aktien würde sich übermässig reduzieren. Deswegen verlangt die Gesellschaft ein zusätzliches Aufgeld von (bis zu) Fr. 400.–, womit der in die Gesellschaft einbezahlte Betrag hier Fr. 500.– beträgt. Auf Kapitalerhöhungen wird die Emissionsabgabe von 1% erhoben, hier auf dem Betrag von Fr. 500.–, weil nicht zwischen dem Nominalkapital (Fr. 100.–) und dem zusätzlichen Aufgeld (Fr. 400.–) unterschieden wird.

Damit wird sofort einsichtig, dass eine spätere Rückzahlung des entrichteten Agios von Fr. 400.–, gleich wie die Rückzahlung des nominellen Aktienkapitals von Fr. 100.– (bei Kapitalherabsetzung oder bei der Liquidation), **wirtschaftlich** nicht Dividende sein kann, wenn man unter Dividende die Ausschüttung von **Gewinnen** versteht, welche die Gesell-

schaft **erwirtschaftet** hat. Der Gesetzgeber hat dieser Einsicht nun **endlich** Rechnung gezollt, nimmt aber bloss die ab 1.1.1997 entrichteten Agios von der Steuer aus. Steuertheoretisch ist diese zeitliche Beschränkung falsch, rechtspolitisch (zwecks Vermeidung von «Steuer ausfällen», sprich: Verzicht auf die Ver-einnahmung an sich ungerechtfertigter Steuern) aber halbwegs verständlich.

## 2. Agio bei Umstrukturierungen

Bringt ein Aktionär mehr als 5% der Aktien (des Privatvermögens) einer seiner Gesellschaften in eine andere AG ein, an der er zu mindestens 50% beteiligt ist, kann er **keinen** steuerfreien Kapitalgewinn realisieren (Art. 20a lit. b DBG). In diesen Fällen strukturiert er sein Vermögen bloss um und erzielt keinen steuerfreien Kapitalgewinn. In diesen Umstrukturierungsfällen wird verlangt, dass nur der **Nominalwert** der eingebrachten Aktien als Aktienkapital oder als Gutschrift dem einbringenden Aktionär zukommt. Ein Mehrwert muss auf Agio gebucht werden, damit künftig die Einkommenssteuerlast erhalten bleibt. **In diesen Fällen ist eine steuerfreie Rückzahlung des Agios nicht möglich**, weil sonst die Vorschrift von Art. 20a lit. b DBG umgangen werden könnte.

# Beugen Sie den Auswirkungen der US-Nachlasssteuer jetzt vor

Die US-Nachlasssteuer (US Federal Estate Tax) wurde – nachdem sie für das Jahr 2010 ursprünglich ausgesetzt worden war – rückwirkend per 1.1.2010 wieder in Kraft gesetzt. Dabei können auch Personen, die weder US-Staatsangehörige sind noch ihren Wohnsitz oder eine Wohnstätte in den USA haben, von dieser Nachlasssteuer betroffen sein.

## Achtung bei Vermögenswerten von über USD 60000

Die US-Nachlasssteuer kommt zum Zug, wenn der Erblasser im Zeitpunkt seines Todes US-Vermögenswerte (gemäss amerikanischem Steuerrecht so genannte «US Situs Assets») von über USD 60000 hieft. Als solche gelten neben direktem Grundbesitz in den USA auch Wertschriften von Gesellschaften mit Sitz in den USA, bestimmte Anleihen von US-Schuldnern oder Anteile an Anlagefonds, die in den USA ansässig sind. Offen ist vorderhand noch, ob unter dieses Gesetz auch US-Obligationen, Schuldscheine und Versicherungsansprüche fallen.

## Achtung bei Aktien von US-Unternehmen

So genügt es z.B., wenn ein Schweizer Privatanleger mit letztem Wohnsitz in der Schweiz Aktien von mehr als USD 60000 an US-Unternehmen wie Google, Apple oder Microsoft besass, um seine Erben in die Fänge des amerikanischen Fiskus zu treiben. Dabei spielt der Aufbewahrungsort der Aktien übrigens keine Rolle. Sämtliche US-Vermögenswerte, die über dem Steuerfreibetrag von USD 60000 liegen, werden mit der US-Nachlasssteuer erfasst. Wie hoch die Fiskalbelastung im Detail ist, lässt sich derzeit nicht sagen. Sicher ist aber schon jetzt, dass die US-Steuerbehörde den Griff ins Portemonnaie der Erben empfindlich spürbar und mit progressiver Wirkung gestalten wird. Als Grössenordnung: Der Höchstsatz wird ab USD 5 Mio. fällig und beträgt 35% – im Einzelfall sind gar Sätze von sage und schreibe weit mehr als 50% möglich! Ebenso sicher ist, dass die USA (dies zeigen die Erfahrungen aus dem Fall UBS

unmissverständlich) ihren Fiskalforderungen u.a. durch die Androhung saftiger Bussen Nachdruck verleihen werden. Vorstellbar ist auch, dass die US-Steuerbehörde Zugriff auf Namenaktienregister erhält. – So oder so gilt: Das Risiko, als säumiger Steuerzahler zur Kasse gebeten zu werden, ist als recht gross einzustufen, statuieren die US-Steuerbehörden doch immer mal wieder gerne ein drastisches Exempel.

## Achtung vor doppelter Erbschaftssteuerbelastung

Zudem werden alle US-Vermögenswerte (soweit es sich nicht um US-Immobilien handelt) mit der Schweizer Erbschaftsteuer erfasst (sofern der entsprechende Wohnsitzkanton eine Erbschaftsteuer erhebt). Bei Kantonen mit Erbschaftsteuer führt dies absurderweise gar zu einer doppelten Erbschaftssteuerbelastung! (Ein schwacher Trost ist immerhin, dass die meisten Kantone die Erbschafts- und Schenkungssteuern in direkter Linie abgeschafft haben.)

## Tipp: Jetzt Depotstruktur und Portfoliostrategie anpassen

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die extritoriale Wirkung der US-Nachlasssteuer ist – nicht zuletzt wegen der drohenden Härte bei ihrer Durchsetzung – äusserst stossend. Auf diese Weise werden dieser Fiskalregelung auch Personen (konkret die Erben) unterworfen, die keinerlei Beziehungen oder Anknüpfungspunkte zu den USA haben. Wir empfehlen Ihnen als Erblasser darum dringend, Ihre aktuelle Depotstruktur sowie Portfoliostrategie zu analysieren bzw. zu überdenken und umgehend alle notwendigen Massnahmen in die Wege zu leiten. Sie können z. B. Ihre Fonds umschichten oder Sie steigen ganz aus US-Wertschriften aus. Warten Sie damit auf keinen Fall bis zur letzten Sekunde – denn dann könnte es bereits zu spät sein... Beim konkreten Vorgehen in Sachen US-Nachlasssteuer unterstützen und beraten wir Sie gerne.

# So sind Ihre Bankverhandlungen von Erfolg gekrönt

Mit der Erhöhung ihres Leitzinses Anfang April 2011 hat die Europäische Zentralbank EZB das Ende des historisch billigen Geldes eingeläutet. Darum aufgepasst: Wenn Sie zukünftig für Ihr Unternehmen günstige Kredite erhalten möchten, sollten Sie sich auf die Verhandlungen mit Ihrer Bank bzw. Ihren Banken noch gründlicher vorbereiten als bisher. Hier einige Tipps.

## Alles fängt mit Ihrem Berater an

Der erste Schritt zur erfolgreichen Kreditvergabe beginnt für Sie mit dem persönlichen Kundenberater Ihrer Bank. Dieser begutachtet Ihr Unternehmen bezüglich Branche, Umsatzerlös und Bonität. Letztere setzt sich aus Ihrer Eigenkapitalquote, Ertragssituation und Gesamtverschuldung zusammen. Aus allen diesen Faktoren stellt der Berater Ihr Rating zusammen. Je besser Ihr Rating als Kreditnehmer ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank gemäss «Basel II» für Sie hinterlegen (und kann dadurch auch anderweitig Geld verdienen).

Ihr Berater ist für Sie darum ein wichtiger Partner, weil er seine Benotung bankintern an den Analysten weiterleitet, der über die Kreditbedingungen entscheidet. Für diesen sind nur die gewünschte Kredithöhe, Ihr Rating und die gebotenen Sicherheiten ausschlaggebend.

Je günstiger Ihr Unternehmen vom Berater im Rahmen des Ratings beurteilt wird, desto grösser sind Ihre Chancen auf vorteilhafte Zinskonditionen. Es lohnt sich für Sie deshalb, eine auch auf zwischenmenschlicher Ebene reibungslose Beziehung zu Ihrem Bankberater zu pflegen. Denken Sie immer daran: Er ist bankintern Ihr Fürsprecher und Mentor. Scheitern Sie beim Berater, haben Sie bereits verloren.

## Harte Fakten sind ein Muss

Doch ohne harte Fakten geht bei Ihrem Berater nichts – mit schönen Worten und blumigen Versprechen werden Sie bei ihm auf Granit beißen! Können Sie aber ausreichend Eigenkapital belegen, positive Umsatzzahlen und eine ebensolche Gewinnentwicklung plausibilisieren, ist er

Ihnen automatisch freundlich gesinnt. Zudem können Sie bei Ihrem Berater folgendermassen punkten:

- Verhandeln Sie persönlich mit ihm und schicken Sie keinen Stellvertreter. Damit unterstreichen Sie die hohe Bedeutung Ihres Ansinnens.
- Versorgen Sie ihn mit den gewünschten Unterlagen schnell und vollständig.
- Agieren Sie vorausschauend und sprechen Sie z.B. mehrdeutige Positionen in der Jahresrechnung von sich aus an. Dies gilt auch für den Businessplan, den Sie einreichen müssen.
- Bauen Sie Vertrauen auf und aus, indem Sie Ihren Berater mit regelmässigen Reportings über Ihre wichtigsten Unternehmenskennziffern bedienen.
- Legen Sie Ihre geschäftlichen Verbindlichkeiten offen und betreiben Sie hier auf keinen Fall Schönfärberei.

Weitere Faktoren wie z.B. Erfahrung, Betriebsdauer oder Fähigkeiten im Management fliessen auch ins Rating ein. Sie tun also gut daran, sowohl den quantitativen als auch qualitativen Faktoren genügend Aufmerksamkeit zu schenken.

## Achtung Fallen!

Auf drei Fallen bei Kreditverhandlungen weisen wir Sie zum Schluss hin:

1. Verhandeln Sie mit mehreren Banken gleichzeitig, müssen Sie jedes Finanzinstitut bezüglich Informationsstand, Sicherheiten und Haftungsgrundlagen identisch behandeln. Verstossen Sie gegen diesen Grundsatz, riskieren Sie (in schlechten Zeiten) die Kündigung Ihres Kredits durch die Bank.
2. Seien Sie vorsichtig bei der Vergabe von Sicherheiten und trennen Sie diese von Ihrer persönlichen Existenzgrundlage. Beschränken Sie eine Sicherheit immer auf eine Finanzierung.
3. Unterschreiben Sie für Dritte keine Bürgschaft. Banken fordern diese meist nur dann ein, wenn sie mit dem Scheitern der finanzierten Firma rechnen. Am Bürgen (also Ihnen) hält sich die Bank schadlos. Vergessen Sie nie: Bürgen tut würgen...