

INFO

Buchhaltung
Unternehmensberatung
Steuerberatung
Gesellschaftsgründungen
Revisionsmandate
Immobilienmanagement



Treuhandberater Nr.235 · Juli 2011

Mitglied TREUHAND | SUISSE

Bauarbeiten

Die Zufahrt zu unserem Bürohaus ist in den letzten Tagen durch Bauarbeiten empfindlich gestört worden. Dabei handelt es sich um das Erneuern von Leitungen unter der Zürcherstrasse durch den Kanton. Diese Arbeiten werden voraussichtlich im Dezember fertig werden.

Weitere, noch grössere Bauarbeiten finden hinter unserem Bürohaus statt und betreffen auch den Parkplatz.

Gebaut werden **fünf Stadtvillen** mit je fünf sehr modernen und grosszügigen **4½- und 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen** und je einer Wohnung pro Geschoss. Dazu kommt eine Tiefgarage mit 70 Parkplätzen. Der Baubeginn ist erfolgt und der Bezug der Wohnungen wird auf Herbst 2012 geplant. Die Wohnungen an dieser zentralen und ruhigen Lage werden auch luxuriösesten Ansprüchen gerecht werden.

Unsere Firma ist direkt mit zwei Partnern am Projekt beteiligt. Die gesamte Vermarktung der Wohnungen erfolgt über unser **Immobilienverkaufsbüro**.

Das Parkieren direkt bei uns wird während der Bauzeit erschwert sein. Für Kurzparkierer empfehlen wir den Platz vor dem Schaufenster.

Für eine längere Parkdauer empfehlen wir das nahe gelegene Coop-Parkhaus.

Weitere Informationen zum Projekt, zu weiteren Immobilienangeboten und über unsere Firma sind auf unserer Homepage **www.staub-treuhand.ch** abrufbar.

Freundliche Grüsse
STAUB 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 extraterritoriale 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...

