

SIGRIST
TREUHAND | REVISION

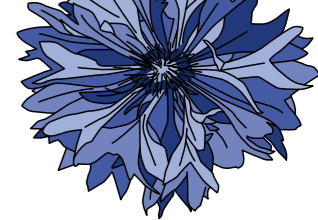
KUNDEN INFORMATION 2024





INHALT

EDITORIAL	5
DIE FAMILIENBANK	6
NEUES VON DEN ZEBRAS	12
KUNDENPORTRÄT	14
ÄNDERUNGEN 2024	19
Vergütungs- und Verzugszinsen – Steuern	19
AHV-Reform	20
Steuern	21
ORGANISATORISCHE ÄNDERUNGEN	23
MERKBLATT 2024 – TEIL 1	24
Sätze und Grenzwerte für Sozialversicherungen per 1. Januar 2024	24
MWST-Sätze	25
MERKBLATT 2024 – TEIL 2	25
Zinssätze 2023 für die Berechnung geldwerter Leistungen	25
Kapitalisierungszinsfuss für die Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert für die Vermögenssteuer (Schweizerische Steuerkonferenz, Kreisschreiben Nr. 28 vom 28. August 2008)	26
Zinssätze auf dem investierten Eigenkapital Nach Art. 18 AHVV, bei Selbständigerwerbenden Art. 18 RAVS	26
IHRE ANSPRECHPARTNER	27



EDITORIAL

Liebe Geschäftspartner*innen

Die zweite Kundeninformation der Sigris Treuhand & Revision KLG liegt Ihnen vor. Auch diese wurde wieder im Rahmen des «zebra»-Netzwerks in den Grundzügen im Team erarbeitet und anschliessend durch die jeweiligen Mitgliedsfirmen auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Vermehrt treffen wir Sie auch im KMU-Umfeld an, die «Familienbank»-Lösung. Um was es sich hierbei handelt – dem geht unser diesjähriger Schwerpunktartikel auf den Grund.

Letztes Jahr haben wir es Ihnen vorgestellt, unser neu gegründetes «zebra-Netzwerk». Auch hier hat sich einiges getan und wird sich einiges noch tun. Was, wie, wo und warum; darüber gibt unser kurzes Update Auskunft.

«Das schönste Geschenk, welches man einem Menschen machen kann, ist ihm Vertrauen zu schenken.» Und ja, auch wir schätzen das Vertrauen, welches uns von unseren Geschäftspartnern entgegen gebracht wird, sehr. Und so ein Geschäftspartner möchten wir Ihnen im Rahmen eines Kundenporträts kurz vorstellen.

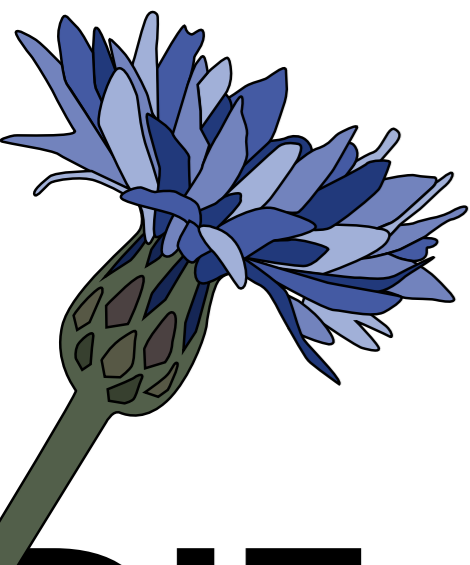
Nein, die ganz grossen Änderungen gibt es nicht fürs 2024 – und doch resultieren die eine oder andere, wie z.B. die Anpassungen der MWST-Sätze per 1. Januar 2024. Mehr dazu erfahren Sie in unserem Artikel «Änderungen 2024».

Wir wünschen Ihnen schon jetzt ein erfolgreiches und spannendes 2024. Wir hoffen, dass Sie Ihre unternehmerischen Herausforderungen meistern und die gesteckten Ziele erreichen. Es würde uns freuen, Sie weiterhin oder neu auf diesem Weg begleiten zu dürfen.

SIGRIS TREUHAND & REVISION KLG

Patrick Sigris

Esther Sigris



DIE FAMILIEN BANK

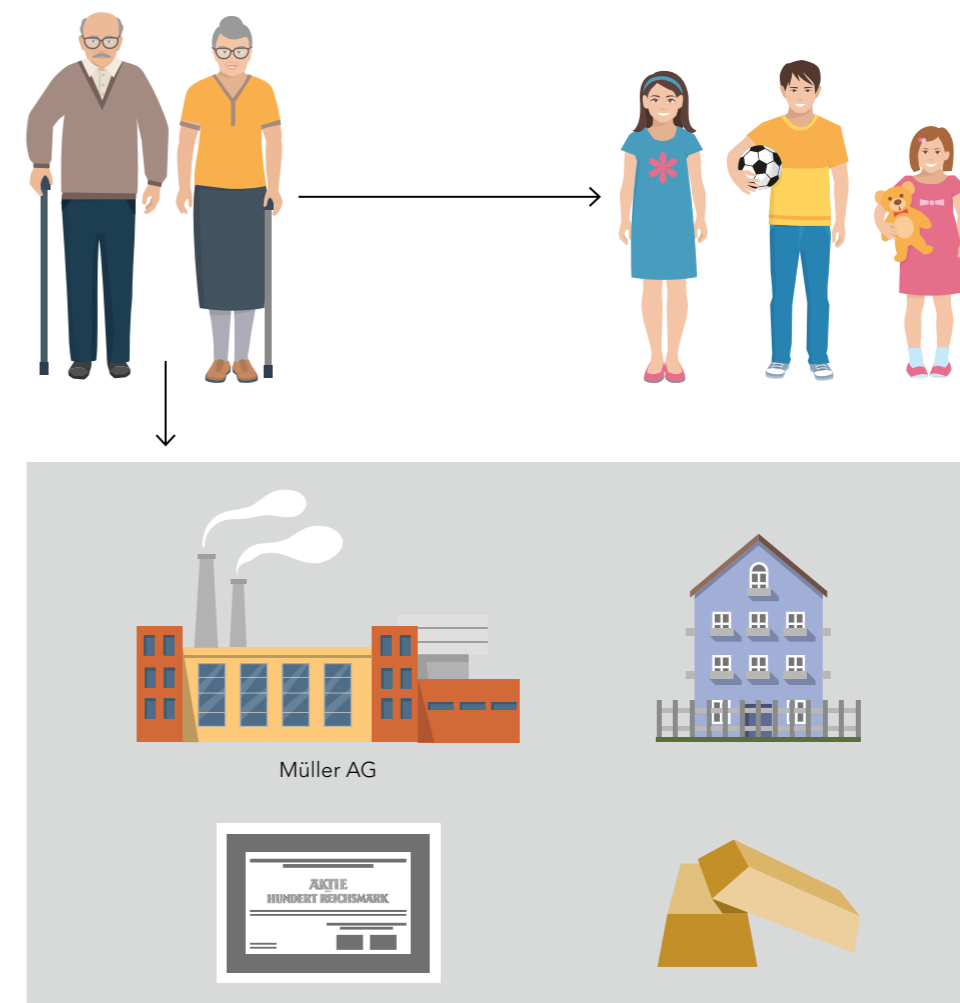
Viele fragen sich jetzt wahrscheinlich, wenn Sie den Titel dieses Artikels lesen, warum wir einen Artikel über die «Hausbank» einer Familie verfassen. Weit gefehlt: Unter «Familienbank» verstehen wir eine Beratungslösung, bei welcher – vereinfacht gesagt – der überwiegende Teil des «Familienvermögens» in einer juristischen Person konzentriert wird und die Nachkommen am Vermögen mittels Anteilen dieser juristischen Person beteiligt werden. Vielfach geschieht diese Vermögensübertragung an die nächste Generation unter Einbezug einer sogenannten «Erbenholding».

Wir sind in letzter Zeit das eine oder andere Mal mit einer «Familienbank»-Lösung konfrontiert worden und mussten feststellen, dass den beteiligten Personen vielfach nicht alle Vor- und Nachteile dieses «Konstrukts» bekannt waren bzw. detailliert aufgezeigt worden sind und im Nachhinein die bewusste Entscheidung zur Schaffung dieses Konstrukts anders verlaufen wäre.

In unserem Artikel wollen wir erläutern, was wir konkret unter einer «Familienbank» verstehen, welche primären Überlegungen zur Schaffung einer «Familienbank» führen und was die damit verbundenen Vor- und Nachteile sind – und zwar unter Einbezug sämtlicher relevanter Komponenten, wie zum Beispiel psychologischer Aspekte – ja, eine Prise Polemik ist unser Markenzeichen und wird auch in den untenstehenden Zeilen nicht fehlen ...

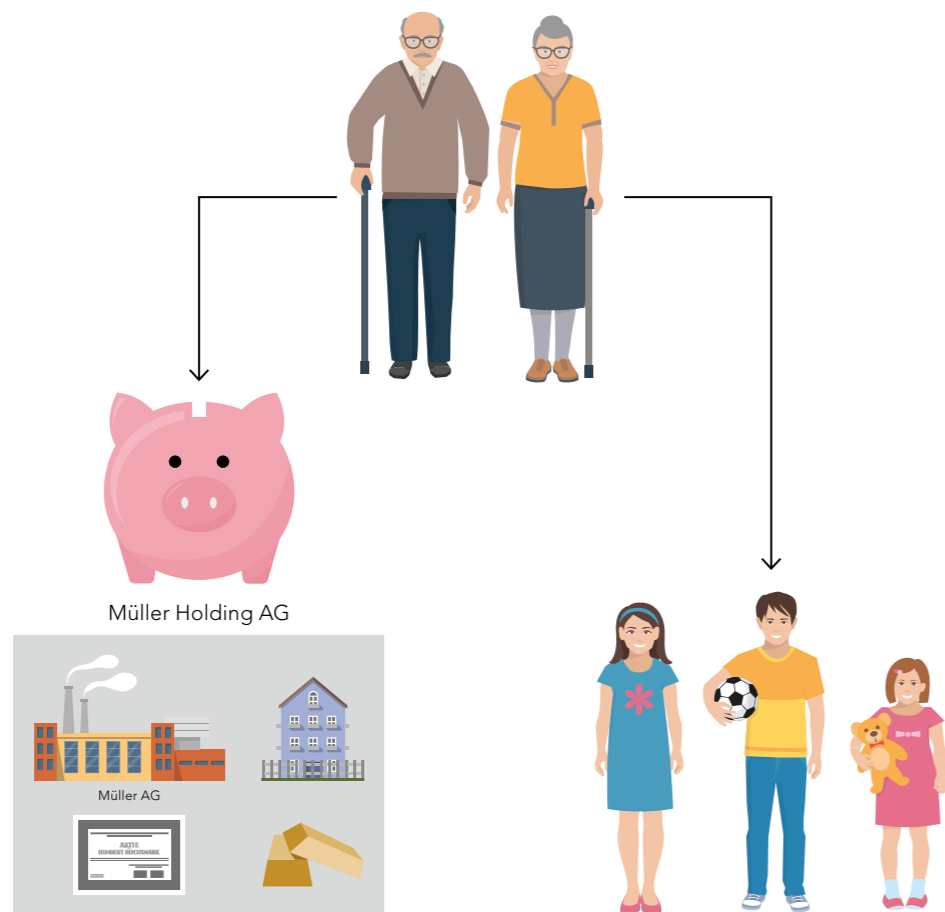
Familienvermögen – ab ins Sparschwein

Am besten erklären wir das Wesen einer Familienbank anhand eines fiktiven illustrativen Beispiels von Herr und Frau Müller mit der Müller AG (mit eigener Gewerbeimmobilie). Herr und Frau Müller haben drei gemeinsamen Kinder und verfügen nebst der Müller AG noch zusätzlich über 5 Liegenschaften (2 Mehrfamilienhäuser, 1 STWE-Wohnung, eine Ferienwohnung im Südkanton sowie Landwirtschaftsland), Wertschriften und Gold. Herr und Frau Müller halten alle Vermögenswerte im Privatvermögen.

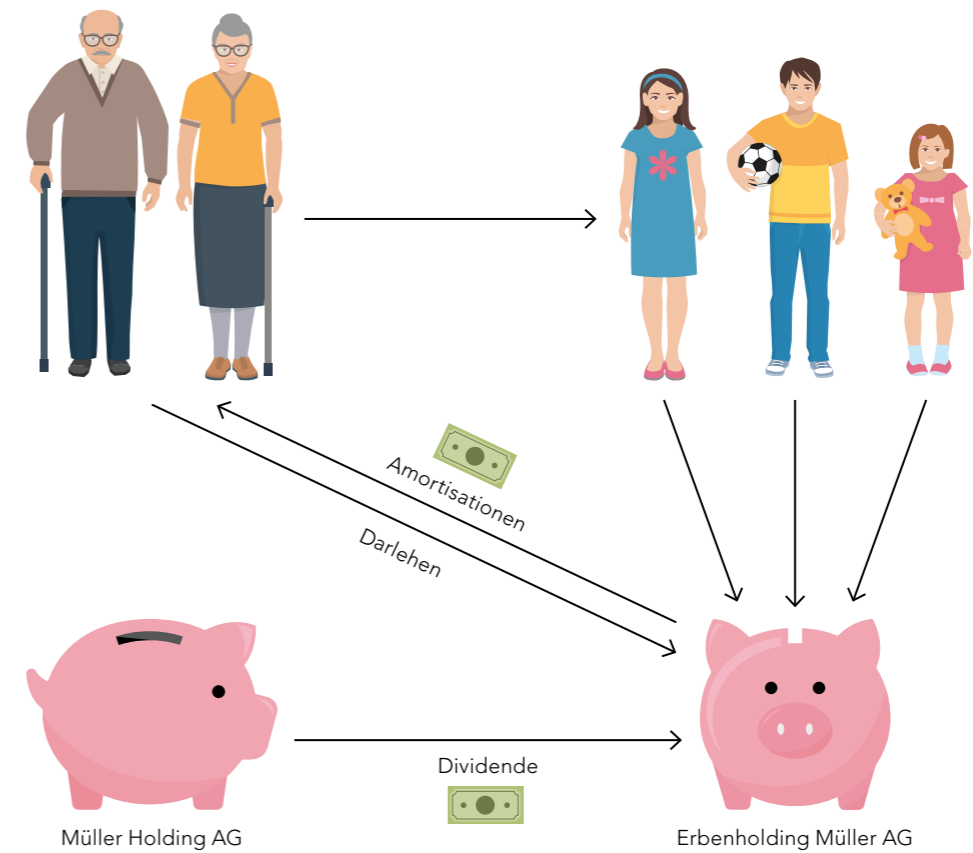


In fünf Jahren kommen Herr und Frau Müller in die Pension – und sie zerbrechen sich schon den Kopf, wie sie ihren Nachlass regeln sollen. Dieses Thema liegt Herr und Frau Müller schwer auf dem Magen – sie wollen keines der Kinder verärgern oder unfair behandeln. Ausserdem belastet sie auch ihre hohe private Steuerbelastung.

Herr und Frau Müller gelangen mit der Frage, wie sie weiter verfahren sollen, an ihren langjährigen Treuhänder, Herr Meier. Herr Meier, ein Treuhänder, welcher mit der Zeit geht und sich laufend weiterbildet, skizziert als möglichen Lösungsvorschlag die Schaffung einer Holdinggesellschaft «Müller Holding AG» mit Sachübernahme sämtlicher Vermögenswerte (Anm. Grundstückgewinnsteuern im vorliegenden Fall vernachlässigbar). Nach dieser Umstrukturierung halten Müllers mit Ausnahme einiger privater Bankkonti alle Vermögenswerte über die Müller Holding AG; die Müller Holding AG thesauriert sämtliche Gewinne – die Müller AG wiederum zahlt Herr und Frau Müller nur rudimentäre Saläre aus. Die private Steuerbelastung von 50% würde sich auf 25% reduzieren (die Vermögenssteuer schenkt immer noch stark ein) – alle übrigen Einkünfte versteuert nun die Holding mit einem Gewinnsteuersatz von 18%. Die Situation für Müllers präsentiert sich nun wie folgt:



Der Vorteil – so Treuhänder Meier – sei ebenfalls, dass Herr und Frau Müller einmal die ganze Müller Holding AG ihren Kindern zu je 1/3 vererben können (d.h. jeder bekommt defacto gleich viel am familieneigenen Vermögen). Findet dieser Erbgang bereits zu Lebzeiten von Herrn und Frau Müller mittels Verkauf und kombiniertem Erbvorbezug statt, so realisieren Herr und Frau Müller im Umfang des Verkaufserlöses einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn.



Zur weiteren Steueroptimierung würden Müllers Kinder gemeinsam eine Erbenholding Müller AG gründen, welche die Müller Holding AG gegen Darlehensgewährung von Herrn und Frau Müller erwerben würde – die Darlehensschuld würde dann durch zukünftige Dividenden amortisiert werden; nach 5 Jahren steuerlicher Sperrfrist könnte dann auch auf die Substanz der «fetten» Sau Müller Holding AG zugegriffen werden und als Substanzdividende an die Erbenholding Müller AG ausgeschüttet werden, welche die Erbenholding Müller AG zur vollständigen Darlehensrückzahlung verwenden könnte. Und so bliebe das Familienvermögen auch über mehrere Generationen zusammen, d.h. ist entsprechend gesichert – wie vermögende Familien mit Ihren Familienstiftungen und die Patrizier mit Ihren Familienfideikommissen ...

Herr und Frau Müller sind begeistert vom Vorschlag Ihres Treuhänders und wollen die «Familienbank»-Lösung so umsetzen. Doch wurde die ganze Sache wirklich zu Ende gedacht ...?

Die Einfachheit, das liebe Geld und die verhassten Steuern

Wir lassen die Antwort auf unsere Frage noch offen und wenden uns zuerst der Frage zu, warum entsprechende «Familienbank»-Lösungen empfohlen und umgesetzt werden.

Ja, es gibt Sie, die Vorteile, welche aus der Schaffung einer «Familienbank» herausgehen. Dem aufmerksamen Leser sind nahezu alle Vorteile aus der Argumentation von Treuhänder Meier bekannt – es sind dies

- Langfristiger Erhalt des Familienvermögens
- Steueroptimierung der IST-Situation
- Einfacher, gerechter & konfliktfreier Nachlass des Familienvermögens (es bekommt jeder gleichviel Anteil an der fetten Sau)

Die abstrakt formulierten Vorteile erscheinen einem jeden Leser plausibel – auf Details wie «wie viel» gehen wir an dieser Stelle bewusst nicht ein – um dies zu beantworten muss man den konkreten Einzelfall «durchrechnen».

Faktor Mensch – passen «Rot», «Grün», «Blau» und «Gelb» doch nicht zusammen?

Und nun kommen wir doch zu unserer Frage – wurde das ganze wirklich zu Ende gedacht? Dreht sich im Leben doch am Ende alles um Vermögenszusammenhalt und Steuerersparnis?

Wir glauben nein, nicht wirklich, d.h. die «Familienbank»-Lösung muss auch kritisch durchleuchtet werden – vor allem mit Blick auf die «weichen» Faktoren.

Es «menschelt» ist ein gängiges Wort in der Umgangssprache, um menschliche Konflikte zu beschönigen. Doch woher kommen diese Konflikte? Aus den Unterschieden der menschlichen Psychologie!

Die obenstehenden Illustrationen von Familie Müller suggerieren eine Harmonie, welche mit der Realität selten korrespondiert.

Beispielsweise die Kinder: Es kann sein, dass es sich hierbei um drei komplett unterschiedliche Charaktere handelt mit unterschiedlichen Wertevorstellungen und Leistungsausweisen mit Blick auf das Mitwirken im familieneigenen Betrieb.

Von den drei Kindern hat vielleicht nur eines ein Interesse an der Übernahme der «Müller AG» – als einziges seit Jahren zu einem eher moderaten Lohn mit «überdurchschnittlichem» Einsatz voll mitgearbeitet im Betrieb. Dieses Kind hat vermeintlich keine Lust, die «Müller AG» mit nur einem «1/3»-Anteil weiterzuführen – ein Verkauf von der Müller Holding AG an das Kind ist zwar möglich, jedoch nur zum Verkehrswert, d.h. ohne üblichen familieninternen Abschlag von 30–50% des Unternehmenswertes. – mit Blick auf sein «überdurchschnittliches» Engagement wäre es im vorliegenden Fall «geföhlt» betrogen...

Desweiteren müssen nicht alle drei Kinder über die notwendigen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse verfügen, um so ein Konstrukt «verwalten» zu können – in dieser Situation frohlockt der Berater mit üppigen Stundenansätzen ...

Auch besteht ein grosses Konfliktpotenzial mit Blick auf die Entscheidungsfindung – vor allem dann, wenn die fette Sau an die nächste, übernächste und überübernächste Generation über Erbenholding weitergegeben wird. Worst Case sind dann ab der 4. Generation 30 Personen beteiligt mit 20 verschiedenen Meinungen bzgl. Handhabung einzelner Vermögenswerte (z.B. Liegenschaft XY – Sanierung, Verkauf, Umnutzung etc.). Das Ganze wird irgendeinmal sehr schwerfällig – und ist das Familienvermögen nicht ein geschlossenes Ökosystem, welches ohne proaktives Mitwirken der Familienangehörigen funktioniert – dann gute Nacht liebe «Familienbank».

Und zu guter Letzt muss man sich in die Lage der «Erblasser» versetzen. Es kann zum Beispiel sein, dass Müller-Senioren «Patriarchen» alter Schule sind und eigentlich noch über das ordentliche Pensionsalter hinaus im Betrieb als «Primus inter Pares» weiterarbeiten möchten.

Mit dem Verkauf der Müller Holding AG an die Erbenholding Müller AG verlieren diese «defacto» die Kontrolle über das gesamte Familienvermögen.

Kritische Stimmen werden jetzt monieren, man könne dieses Problem lösen über die Schaffung von Stimmrechtsaktien und Rückbehalt bei der vorherigen Generation. Ja, aber das Ganze wird dann für KMU-Verhältnisse sehr komplex ...

Und das Grundproblem, dass jegliche Flexibilität bei der Nachlassplanung verloren geht, bleibt bestehen. Zeiten ändern sich, Menschen ebenso. Hierauf sollte bei der Nachlassplanung mit Flexibilität reagiert werden können.

Wurde nun die ganze Sache zu Ende gedacht? Wir glauben nicht – wenn Herr und Frau Müller auch die Nachteile bekannt sind der «Familienbank»-Lösung – sie werden die eine oder andere Nacht vor dem finalen «Go» zur Umsetzung darüber schlafen und Alternativen prüfen zur Steueroptimierung (welche es gibt) – und vielleicht zum Schluss kommen, dass die «Familienbank»-Lösung in ihrem Fall mit Blick auf ihre Familie nicht die optimale Lösung ist ...

Schlusswort

Ist das Konstrukt der Familienbank also bloss Augenwischerei und die Ursache von neuen Problemen? Nicht unbedingt. Es muss immer der Einzelfall betrachtet werden. Es gibt Konstellationen, in denen es sinnvoll sein kann, Vermögenswerte in eine juristische Person zu überführen. Dabei darf jedoch nicht nur die kurzfristige Steuerplanung berücksichtigt werden, es müssen langfristige Überlegungen angestellt werden. In den meisten Fällen wird sich dabei herausstellen, dass die Übertragung des operativen Betriebs in eine «Familienbank» wohl nur in ganz spezifischen Situationen sinnvoll ist. Im dargestellten Beispiel wäre der Verkauf – mit, ohne oder Erbvorbezug – an das mitarbeitende Kind wohl die naheliegendere Option, insbesondere, da noch weitere Vermögenswerte vorhanden sind, um eine allfällige Ungleichbehandlung der Erben auszugleichen.

Die beste Lösung für den langfristigen Vermögenserhalt einer Familie ist ebenso individuell wie die familiäre Situation und die FamilienmitgliederInnen.



NEUES VON DEN ZEBRAS



In unserer ersten Kundeninformation haben wir Sie informiert über die Gründung des Zebra-Netzwerks – vorweg: Wir sind auch hier sehr gut gestartet.

2023 haben wir insgesamt drei Newsletter zusammen erarbeitet und über die eigenen Vertriebskanäle publiziert. Folgende Themen wurden hierbei von uns aufgegriffen.

- Das neue Aktienrecht
- Der eigene Unternehmenswert
- Digitalisierung

Alle Artikel fanden bei den LeserInnen positiven Anklang.

Im Herbst 2023 wurde unter den bestehenden Mitgliedern die Frage nach dem «Wie weiter» diskutiert. Es bestehen unzählige Ideen; jedoch nur sehr begrenzte Ressourcen für deren zeitnahe Umsetzung. Für das Jahr 2024 haben wir neben den quartalsweisen zu publizierenden Newsletter die folgenden Meilensteine definiert:

- Sommer 2024: Erstellung Zebra-Enzyklopädie
- Hierfür wird im Juli 2024 eine Sammlung von Tools für die tägliche Arbeit erarbeitet wie z.B. ein Tool für die «Konsolidierung»

Auch die Aufnahme von zusätzlichen Mitgliedern wurde geprüft und einzelne KandidatInnen evaluiert. Schlussendlich kamen wir zu dem Entschluss, dass wir mit den bestehenden Mitgliedern die Organisation des Netzwerks zuerst ausbauen wollen vor der Aufnahme von neuen Mitgliedern, damit diese wissen, auf was sie sich einlassen würden. Hierfür haben wir uns auf folgenden Fahrplan festgelegt.

Herbst 2024: Definition Organisation «Zebra-Netzwerk»

Sommer 2025: Abhalten von Fallstudien mit potenziellen Neumitgliedern/Aufnahme von Neumitgliedern in das «Zebra-Netzwerk»

Auf den ersten Blick könnte man sagen: Jungs und Mädels – euch fehlt die Power! Das alles geht doch schneller!

Ja, wir könnten unser Netzwerk schneller entwickeln, das ist korrekt. Aber zwei Jahre Selbstständigkeit führen halt auch zu einem gewissen Lernprozess. Will heissen: Wir wachsen lieber kontinuierlich langsam mit Gleichgesinnten als rapide schnell mit möglicherweise resultierender Disharmonie. Auch hier gilt: Gegenseitiges Vertrauen kommt an erster Stelle.





KUNDEN PORTRÄT

**WENN BERUF UND
LEIDENSCHAFT NAHE
VERWANDTE SIND**

Dies ist das Porträt eines typischen Familienunternehmens, wobei so typisch dieses Familienunternehmen auch wieder nicht ist. Denn hier treffen Beruf und Leidenschaft in einem Masse aufeinander, wie dies eigentlich nur im Autogewerbe möglich ist – herzlich Willkommen bei der Garage Kuhn Illnau GmbH.

Viele denken jetzt: Autogaragen – die gibt es doch in Hülle und Fülle!? Ja, aber aufgrund des Konsolidierungsprozesses im Autogewerbe immer weniger Inhaber geführte mit starker Dienstleistungsqualität; und eine eigene Motorsportabteilung wie Kuhns haben nur wenige.

Für viele Garagisten ist das Auto «Beruf» & «Berufung». Aber in ihrer spärlichen Freizeit widmen sich viele Garagisten Beschäftigungen zu, welche vielfach nichts mit vier Rädern und Motor zu tun haben. Nicht so aber Vater Marco und Sohn Sergio.

Nach einem harten Arbeitstag, bei welchem sich alles um Automobile drehte, sind beide vielfach noch in der Werkstatt bei der Optimierung einer ihrer Rennwagen anzutreffen. Es ist weit mehr als «Beruf» & «Berufung», welche die beiden antreibt: Leidenschaft.

Ihren ersten Rennwagen, einen Peugeot 206 S-2000 mit 294 PS, haben sie von Grund auf in über 1000 Arbeitsstunden selber zusammengebaut. So ein Rennwagen hat – mit Ausnahme seiner Grundfunktionalität – nicht mehr viel zu tun mit einem zugelassenen Strassenboliden. Für den Rennerfolg ist das Fahrzeug matchentscheidend – dementsprechend wird bei handwerklicher Planung und Ausführung die Perfektion angestrebt.

Und der Bau eines eigenen Rennwagens, welcher auch perfekt auf den Fahrer abgestimmt ist, das ist auch für Automobilprofis wie Kuhns kein Zuckerschlecken. Jede einzelne Komponente muss in akribischer Handarbeit abgestimmt werden. Und dabei wird Lehrgeld bezahlt, sehr viel Lehrgeld. Der eine oder andere hat den Traum vom selbst gebauten Rennwagen in der nicht enden wollenden Entwicklungszeit aufgegeben und begraben.

Aber dieses Lehrgeld führt auch dazu, dass man sich in kürzester Zeit ein so tiefes praktisches Verständnis über Automobile erarbeitet, wie dies in einem normalen Arbeitsleben nicht möglich ist. Auf die Frage, wie stark Kuhns vom Know-How ihrer Leidenschaft für den Berufsalltag profitieren, fällt die Antwort wie aus der Kanone: Sehr stark – mit zunehmender Dauer jedoch abnehmend.

Ein nicht mit dem Automobilgewerbe vertrauter Leser ist jetzt bestimmt erstaunt über die Antwort – sie liegt mit Blick auf die stark medienpräsenten Elektrofahrzeuge auf der Hand.

Ja, das Automobilgewerbe ist zur Zeit einem starken Wandel unterworfen. Die sich ändernde Antriebsart (Umstellung von Verbrenner auf Elektromotoren) sowie das sich ändernde Konsum- und Kaufverhalten nachfolgender Generationen (Online-Vertrieb sowie Implementierung Agenturmodell von Seiten Herstellern/ neue Abo-Modelle wie Carvolution) hat eine riesige Auswirkung auf das Geschäftsmodell von klassischen Autogaragen wie diejenige von Kuhns. Branchenexperten sprechen von einem riesigen Konsolidierungsprozess, welcher darin gipfeln wird, dass viele kleine unabhängige Garagen infolge fehlender Nachfrage über die nächsten Jahre verschwinden werden und der Automobilmarkt mehrheitlich von grösseren «Garagen-Gruppen» bedient werden wird.

Auf die Thematik angesprochen entgegnet Marco Kuhn, dass es im Autogewerbe immer einen Wandel gegeben hätte und sich die Unternehmung über die Jahre breiter aufgestellt habe. Beispielsweise haben Kuhns schon früh eine Waschanlage gebaut. Ebenso haben Sie vor zwei Jahren Ihren Show-Room umgenutzt als Shell-Tankstelle mit integriertem Migrolino-Shop. Dies führte dazu, dass Kuhns heute ein attraktives Produkteangebot an ihrem Standort an der Kempttalstrasse 43 anbieten können. Und über das Konzept «Le Garage» können Sie sämtliche Markenfahrzeuge ausserhalb der eigenen «Peugeot-Welt» reparieren, führt Sergio Kuhn aus. Kuhns glauben an eine erfolgreiche Zukunft, wenn es gelingt, den hohen Dienstleistungs- & Qualitätsstandard hochzuhalten.

Von der Zukunft zurück zur Vergangenheit bzw. Realität. Es ist Freitagnachmittag, der 8. September 2023. Kuhns machen sich auf den Weg ins Bernbiet – das Bergrennen am Gurnigel steht auf dem Programm. Am Samstag finden die Trainingsläufe statt und am Sonntag ist Renntag. Mit Ihrem Peugeot 206 S-2000 nehmen Sie an der Schweizer Bergmeisterschaft teil.

Für Fahrer Sergio ist der Gurnigel keine Lieblingsstrecke – sein Auto hat auf dieser Strecke gegenüber Konkurrenten einen «Gewichtsnachteil» – er bevorzugt daher lange und schnellere Kurse wie das Bergrennen in St. Ursanne/Les Rangiers. Und am liebsten hat er schwierige Wetterverhältnisse wie Regen – dann ist er im Konkurrenzvergleich richtig schnell unterwegs.

Wir statten Kuhns am Renntag einen Besuch ab und haben uns hierfür mit Ihnen im Fahrerlager vor dem ersten Rennlauf verabredet. Was uns von weitem auffällt:



Rennsport ist eine Materialschlacht – Kuhns und alle anderen Rennsportteams gleichen mit Ihrem Material einer Zirkuskarawane. Auch das «Rund herum» ist wirklich beeindruckend – zwischen 10000 und 15000 Personen säumen gemäss Rennorganisator die Rennstrecke – das ganze Bergrennen gleicht einem Volksfest. Und was auffällt: Medienresonanz? Gleich null. Erstaunlich – unsere Medien zelebrieren jedes noch so kleine unbedeutende Schwingfest mit vielleicht maximal 1000 Zuschauern – ein Bergrennen mit 10000 bis 15000 Zuschauern ist in der regionalen Presse maximal eine Randnotiz wert. Hat der Motorsport vielleicht ein Imageproblem? Wir wissen es nicht – aber sind von der Dimension des Anlasses schlicht begeistert.

Und begeistert sind wir auch von Kuhn Motorsport bzw. Sergio. Sergio ist eine richtig coole Socke – noch 20 Minuten vor dem Start kann man normal mit ihm interagieren, keine Nervosität, nichts. Wir verabschieden uns, wünschen viel Glück, laufen den Streckenrand hoch und kämpfen uns durch die Menschenmassen, bis wir eine gute Position fürs Zuschauen gefunden haben.

Und der erste Rennlauf startet mit der tiefsten motorisierten Kategorie. Es ist einfach faszinierend, wie schnell und präzise die Rennfahrer den Berg hochfahren – egal welche Kategorie. In diesem ersten Rennlauf fällt sogar der Streckenrekord für die 3734 Meter lange Strecke: 1:39.420 – das bedeutet eine Durchschnittsgeschwindigkeit von 135.2 km/h! Sergio gelingt in diesem ersten Rennlauf sein bisher schnellster Lauf am Gurnigel.

Nach dem ersten Rennlauf begeben wir uns ins Fahrerlager zurück zu Kuhns. Sergio ist auch schon da und sichtlich zufrieden mit seinem Lauf. Wer jetzt denkt nach so einer wilden Fahrt sei für Sergio «La Paloma» angesagt – der irrt sich. Mit einem Heissluftföhn werden die Rennreifen erwärmt – und der während der letzten Fahrt aufgelesene fremde Gripp entfernt. Für uns als Laien erstaunlich und faszinierend wie viel Aufwand Kuhns für den Motorsport aufbringen. Und auch die Leistung der Rennorganisatoren ist nicht ganz ohne – eine erfolgreiche Organisation erfordert eine umfangreiche Planung und eine straffe Führung am Renntag – das meiste durch unentgeltliches Engagement von Freiwilligen und ohne nennenswerte Unterstützung durch die öffentliche Hand – wir sagen «Chapeau». Nach dem dritten Rennlauf verabschieden wir uns bei Kuhns mit vielen Impressionen – für uns ist klar: Nächstes Jahr kommen wir wieder – aber dieses Mal nach St. Ursanne & Les Rangiers.



Geschichte

Die Garage Kuhn Illnau GmbH (ehemals Garage Kuhn & Co) blickt auf eine fast hundertjährige Firmengeschichte zurück. Gegründet wurde sie 1927 durch Paul Kuhn senior als «Mechanische Reparaturwerkstätte» in Form eines Einzelunternehmens mit Sitz in Illnau. Mit Blick auf die damalige Zeit war die Gründung eine Pionierleistung – verlor Paul Kuhn senior in seinem 16. Lebensjahr eine Hand und war daher stark eingeschränkt in der Berufsausübung. Seine hohe Fachkompetenz – untermauert durch seine langjährige Tätigkeit als Maschinenkonstrukteur bei Sulzer in Winterthur – wurde von seinen Kunden sehr geschätzt und überkompensierte die körperlichen Defizite. 1930 begann Paul Kuhn senior mit dem Neubau am heutigen Firmenstandort an der Kempptalstrasse 43, welcher 1932 fertig gestellt wurde. Das Einzelunternehmen begann zu wachsen und gipfelte in der Übernahme der Vertretung der Motorradmarken «Triumph» und «Matchless». Ab 1945 partizipierte das Unternehmen am wirtschaftlichen Aufschwung der Nachkriegsjahre, und 1957 stiess mit Paul Kuhn junior die zweite Generation ins Unternehmen. Auf Initiative von Paul Kuhn junior wurde 1959 die Peugeot-Vertretung vom Hauptkonzessionär Franz AG übernommen (ebenso die nicht mehr existierende holländische Marke «DAF») und die Unternehmung wurde zu einer Automobilwerkstätte mit Markenvertretung. Sukzessive zog sich Paul Kuhn senior über die Jahre zurück und Paul Kuhn junior übernahm die Unternehmung. 1989 trat mit Marco Kuhn die dritte Generation in das Unternehmen ein, 1991 folgte ihm seine Ehefrau Nadja. 1994 wurde die Einzelunternehmung in eine Kollektivgesellschaft, bestehend aus den Gesellschaftern Paul Kuhn junior und Marco Kuhn, umgewandelt. Marco Kuhn übernahm anschliessend zusammen mit seiner Frau Nadja, welche sich um Administration und Rechnungswesen kümmert, sukzessive die Geschäftsführung. Am 1. Februar 2021 trat mit Sergio als Werkstatteleiter die vierte Generation in das Unternehmen ein. Mit Blick auf die anstehende Nachfolgeregelung an die nächste Generation schied Paul Kuhn junior als Gesellschafter aus und die Unternehmung wurde in ihre heutige Firmierung Garage Kuhn Illnau GmbH umgewandelt.

Über all die Jahre war die Unternehmung einem starken Wandel unterworfen – stets geblieben ist die starke Dienstleistungs- und Servicequalität sowie hohe Kundenorientierung. Diese Werte bilden das starke Fundament für eine weitere erfolgreiche Unternehmensentwicklung in einer sich stark ändernden Branche.



ÄNDERUNGEN 2024

VERGÜTUNGS- UND VERZUGSZINSEN STEUERN

Das Eidg. Finanzdepartement passt die Vergütungs- und Verzugszinssätze für die Bundessteuern an das gestiegene Zinsniveau an.

Bundessteuer

Vergütungs- und Verzugszins	4.75%
Zins auf freiwilligen Vorauszahlungen	1.25%

Auch auf kantonaler Ebene werden die Zinsen angepasst. Nachfolgend sind die Zinssätze für den Kanton Bern aufgeführt:

Kantons-, Gemeinde- und Kirchensteuern Kanton Bern

Vergütungszins	1.00%
Verzugszins	4.00%
Zins auf freiwilligen Vorauszahlungen	0.75%

AHV-REFORM

Am 25. September 2022 hat die Schweizer Bevölkerung die Stabilisierung der AHV (AHV 21) angenommen. Der Bundesrat hat anschliessend das Inkrafttreten auf den 1. Januar 2024 festgelegt. Zwecks Finanzierung werden die Mehrwertsteuersätze ebenfalls per 1. Januar 2024 erhöht. Nachfolgend sind die wichtigsten Änderungen aufgeführt:

Erhöhung der MWST-Sätze:

- Normalsatz von 7.7 % auf 8.1 %
- Reduzierter Satz von 2.5 % auf 2.6 %
- Sondersatz Beherbergung von 3.7 % auf 3.8 %

Erhöhung des ordentlichen Rentenalters der Frauen

Das Referenzalter der Frauen wird schrittweise von 64 Jahren auf 65 erhöht. Die Anpassung erfolgt in folgenden Schritten:

Jahrgang	ordentliches Rentenalter
1960	64 Jahre (keine Erhöhung)
1961	64 Jahre + 3 Monate
1962	64 Jahre + 6 Monate
1963	64 Jahre + 9 Monate
1964	65 Jahre

Ab 2029 gilt für Frauen und Männer das einheitliche Referenzalter von 65 Jahren.

Die Erhöhung des Rentenalters gilt auch für die berufliche Vorsorge.

Ausgleichsmassnahmen

Für die Jahrgänge 1961 bis 1969 sind zwei Ausgleichsmassnahmen vorgesehen.

Die erste Ausgleichsmassnahme betrifft Frauen, die ihre Rente vor dem ordentlichen Rentenalter beziehen. Frauen mit Jahrgang 1961 bis 1969 haben die Möglichkeit, die Rente (wie bisher) bereits ab 62 Jahren zu beziehen. Die Rente für die Jahrgänge 1961 – 1969 wird lebenslang weniger stark gekürzt.

Die zweite Massnahme betrifft Frauen, die ihre Rente nicht vorbezogen. Sie erhalten einen Rentenzuschlag. Der Zuschlag ist bei tieferen Einkommen grösser als bei höheren Einkommen. Er wird nach Jahrgang abgestuft und beträgt bei Frauen mit einer vollständigen Beitragsdauer zwischen Fr. 12.50 und Fr. 160.00 pro Monat. Auch dieser Zuschlag wird lebenslang ausgerichtet. Bei verheirateten Frauen fällt dieser Zuschlag nicht unter die Plafonierung.

Die Berechnungen der Kürzungen und Zuschläge hängen von der Höhe des durchschnittlichen Jahreseinkommens und vom Jahrgang ab. Eine provisorische Berechnung ist unter <https://www.eak.admin.ch/eak/de/home/reform-ahv21/ueberblick/kuerzungsaetze-bei-vorbezug.html> möglich.

Flexibler Rentenbezug in der AHV-Vorbezug

Bisher konnte bei einer frühzeitigen Pensionierung jeweils nur die ganze AHV-Rente bezogen werden. Mit der AHV-Reform kann die Rente auch teilweise bezogen werden. Die Mindestgrösse für den Vorbezug liegt bei 20%, das Maximum bei 80%. Die Rente wird pro Vorbezugsmonat gekürzt. Während des Vorbezugs ist einmal eine Erhöhung des Anteils möglich.

Flexibler Rentenbezug in der AHV-Aufschub

Wird nach dem ordentlichen Pensionsalter weitergearbeitet, kann die Rente ganz oder teilweise aufgeschoben werden. Die Erhöhungssätze werden der Lebenserwartung angepasst (Neuberechnung im 2027). Neu ist, dass die Weiterbeschäftigung nach dem ordentlichen Rentenalter die Rente noch verbessern kann, sofern die Maximalrente noch nicht erreicht wurde.

AHV-Freibetrag für Rentner

Nach Erreichen des Rentenalters galt für Erwerbstätige bisher ein monatlicher Freibetrag von CHF 1400, auf dem keine AHV-Beiträge entrichtet werden mussten. Dieser Freibetrag wird beibehalten. Ab 2024 besteht jedoch für Erwerbstätige ein Wahlrecht, ob der Freibetrag angewendet werden soll. Arbeitnehmer müssen den Arbeitgeber informieren, ob sie den Freibetrag anwenden möchten oder nicht. Selbständigerwerbende müssen die Ausgleichskasse informieren.

STEUERN

Ausgleich kalte Progression – Änderungen Abzüge 2024 (nicht abschliessend)

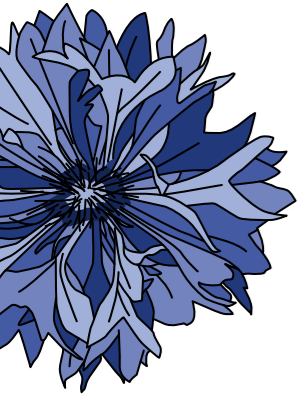
	Bund	Kanton Bern
Kinderabzug	CHF 6700 (bisher CHF 6600)	CHF 8300 (bisher CHF 8000)
Kinderbetreuungskosten	CHF 25500 (bisher CHF 25000)	CHF 16000 (bisher CHF 12000)
Verheiratetenabzug	CHF 2800 (bisher CHF 2700)	CHF 5300 (bisher CHF 5200)
Fahrkosten max.	CHF 3200 (unverändert)	CHF 7'000 (bisher CHF 6700)
Freigrenze Vermögenssteuer		CHF 100000 (bisher CHF 97'000)

Die Auflistung ist nicht abschliessend. Auch weitere Abzüge, wie bspw. die Krankenkassenabzüge wurden ebenfalls leicht erhöht.

Steuergesetzrevision 2024 Kanton Bern – ein paar Punkte

Bewertung von Photovoltaik- und Solaranlagen

Neu werden sämtliche Photovoltaikanlagen und Solarthermieanlagen auf nichtlandwirtschaftlichen Grundstücken von der amtlichen Bewertung ausgenommen (galt bisher nur bei Photovoltaik-Aufdachanlagen). Diese Anlagen werden neu als bewegliches Vermögen bewertet.



Ausklammerung von Photovoltaik- und Solaranlagen aus dem Eigenmietwert

Neu fliessen sämtliche Photovoltaik- und Solarthermieanlagen nicht mehr in den Eigenmietwert (galt bisher nur Photovoltaikanlagen).

Einführung Nettoprinzip

Neu bleibt auch der Erlös aus dem Verkauf von selbst produziertem Strom im Umfang des Eigenbedarfs steuerfrei (sog. «Nettoprinzip»). Zudem wird in der Praxis zur Vereinfachung der Veranlagung eine Bagatellgrenze eingeführt.

Abzug der Investitionskosten für Photovoltaik- und Solaranlagen bei Neubauten

Neu können bei Neubauten die Investitionskosten für Photovoltaikanlagen und Solarthermieanlagen bei der Einkommenssteuer in Abzug gebracht werden (bei anderen Energiesparmassnahmen nur auf bestehenden Bauten).



ORGANISATORISCHE ÄNDERUNGEN

AUS SIGRIST TREUHAND WIRD SIGRIST TREUHAND & REVISION KLG

Die meisten von Ihnen haben es festgestellt – bei uns haben sich 2023 auch in der Organisation Änderungen ergeben. Mit dem offiziellen Eintritt von Esther Sigrist im November 2022, welche zum damaligen Zeitpunkt als Esther Balmer «nur» die Lebenspartnerin von Patrick Sigrist war, wurden die Aufgabengebiete schon zeitnah nach Ihrem Eintritt hälftig geteilt – aus einem Angestelltenverhältnis wurde für Esther eine selbstständige Erwerbstätigkeit – jedoch im Status als Angestellte.

Um die neue Situation korrekt abzubilden haben wir uns anschliessend intensiv Gedanken darüber gemacht nach dem «Wie Weiter?». Im Raum standen die Optionen der Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft; wir haben uns für letzteres entschieden in Form einer Kollektivgesellschaft.

Warum Kollektivgesellschaft? Diese Frage wurde uns das eine oder andere Mal gestellt – auch von Berufskollegen – ist doch diese Rechtsform seit Jahren rückläufig.

Die ganz einfache banale Antwort: Aufgrund der unbeschränkten persönlichen Haftung! Ja, Sie haben richtig gelesen – wir tragen vollumfänglich Verantwortung für alle unsere Entscheidungen und Handlungen und haften hierfür mit unserem privaten Vermögen. Ein Gütesiegel – welches in unserer modernen schnelllebigen Wirtschaft je länger je mehr verschwindet.

Viele Schweizer Privatbanken waren früher auch in Form von Personengesellschaften organisiert und unterlagen daher auch einer persönlichen Haftung. Wer weiss, wie viele finanzielle Schäden über die vergangenen 20 Jahre nicht eingetreten wären, wenn die Verursacher für Ihre Handlungen einer persönlichen Haftung unterlegen hätten...

By the Way – liebe GeschäftspartnerInnen – für Sie änderte sich aus dieser organisatorischer Änderung ausser der Name nichts.



MERKBLATT 2024

TEIL 1

SÄTZE UND GRENZWERTE FÜR SOZIAL-VERSICHERUNGEN PER 1. JANUAR 2024

(Stand 11. Dezember 2023; Änderungen vorbehalten)

Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeitragssätze insgesamt (in %)

	2024	2023
AHV	8.70	8.70
IV	1.40	1.40
EO	0.50	0.50
Total	10.60	10.60
ALV bis CHF 148200 pro Jahr	2.20	2.20
ALV ab CHF 148201 pro Jahr	0.00	entfällt ab 1. Januar 2023

Grenzwerte (in CHF)

	2024	2023	
AHV	Freigrenze für Rentner pro Jahr (auf den Freibetrag kann verzichtet werden)	16800	16800
	Freigrenze/Entgelt aus Nebenerwerb pro Jahr	2300	2300
	Mindestbeiträge Nichterwerbs- und Selbstständiger	514	514
BVG	Eintrittslohn pro Jahr	22050	22050
	Minimal versicherter Lohn	3675	3675
	Oberer Grenzbetrag nach BVG pro Jahr	88200	88200
	Koordinationsabzug	25725	25725
	Maximal versicherter Lohn nach BVG pro Jahr	62475	62475
	Gesetzlicher Mindestzinssatz	1.25%	1.00%
UVG	Höchstgrenze für Beiträge pro Jahr	148200	148200
Maximaler Steuerabzug Säule 3a	Erwerbstätige mit 2. Säule (BVG)	7056	7056
	Erwerbstätige ohne 2. Säule (BVG)	35280	35280

MWST-SÄTZE

	2024	2023
Normalsatz	8.1%	7.7%
Reduzierter Satz	2.6%	2.5%
Sondersatz für Beherbergungsleistungen	3.8%	3.7%

TEIL 2

ZINSSÄTZE 2023 FÜR DIE BERECHNUNG GELDWERTER LEISTUNGEN¹

Vorschüsse an Beteiligte (Mindestzinssatz in %)

Aus Eigenkapital finanziert und wenn kein Fremdkapital verzinst werden muss	1.50
Aus Fremdkapital finanziert	Selbstkosten +0.25–0.50 ²
	Mindestens 1.50

Vorschüsse von Beteiligten (Höchstzinssatz in %)

	Wohnbau und Landwirtschaft	Industrie und Gewerbe
Bis zu einem Kredit in der Höhe der ersten Hypothek, d.h. 70% des Verkehrswerts der Liegenschaft	2.25	2.75
Liegenschaftskredite Rest	3.00	3.50
Betriebskredite ³	Bei Handels- und Fabrikationsunternehmen	3.75 ³
	Bei Holding- und Vermögensverwaltungsgesellschaften	3.25 ³

¹ Allfällige Änderungen der Zinssätze publiziert die Eidg. Steuerverwaltung im Januar 2024 unter www.estv.admin.ch.

² Bis CHF 10 Mio. 0.50%, über CHF 10 Mio. 0.25%.

³ Ab CHF 1 Mio. 1.00% bei Handels- und Fabrikationsunternehmen / bei Holding- und Vermögensverwaltungsgesellschaften 2.00%

⁴ Auf verdecktes Eigenkapital zugunsten von Aktionären oder solchen Nahestehenden entfallende Zinsen unterliegen als geldwerte Leistung der Verrechnungssteuer.

KAPITALISIERUNGSZINSFUSS FÜR DIE BEWERTUNG VON WERTPAPIEREN OHNE KURSWERT FÜR DIE VERMÖGENSSTEUER

(Schweizerische Steuerkonferenz, Kreisschreiben Nr. 28 vom 28. August 2008)

Die Werte können je nach Kanton von den empfohlenen Werten abweichen. Wir empfehlen Ihnen deshalb, die Kantonale Steuerverwaltung Ihres Sitzstandorts vorher zu kontaktieren.

Per 31. Dezember	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Kapitalisierungszinsfuss	8.50	9.50	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00
Grenzrendite	1.90%	1.80%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%

ZINSSÄTZE AUF DEM INVESTIERTEN EIGENKAPITAL

Nach Art. 18 AHVV, bei Selbständigerwerbenden Art. 18 RAVS

2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
1.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.50%	0.50%	0.00%

Neuere Zinssätze werden voraussichtlich im Januar 2024 publiziert.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Patrick Sigrist
unbeschränkt haftender Gesellschafter
patrick.sigrist@sigris-treuhand.com



Esther Sigrist
unbeschränkt haftende Gesellschafterin
esther.sigrist@sigris-treuhand.com

