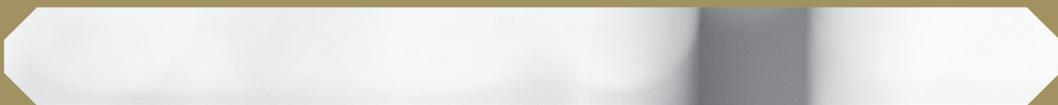


CORE



CORE Newsletter #31
Juni / Juin 2022



Editorial

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Eine Unternehmensnachfolge ist immer auch ein emotionales Thema, geht es doch um die Zukunft eines Lebenswerks oder sogar einer über Generationen aufgebauten Familientradition!

Die Regelung der Unternehmensnachfolge beinhaltet Herausforderungen und Chancen. Die grosse Mehrheit der Klein- und Mittelunternehmen in der Schweiz meistert diese Aufgabe erfolgreich! Gelingende Nachfolgelösungen sind das Ergebnis sorgfältiger Planung und rechtzeitigen Handels. Je früher die Vorbereitung einsetzt, umso grösser ist der Gestaltungsspielraum. Jede Nachfolgeregelung bietet die Möglichkeit die Zukunft eines Unternehmens weiterzuschreiben; Arbeits- und Ausbildungsplätze zu erhalten und neue zu schaffen; lange gehegte, persönliche Träume und Projekte zu verwirklichen. Darüber hinaus stellen sich auch die Ansprüche, die ein Unternehmer oder eine Unternehmerin nach dem Austritt aus der Firma an seine bzw. ihre finanzielle Situation stellt. Ziel einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge ist es also, all diese Erwartungen bestmöglichst zu erfüllen und die damit verbundenen Zielkonflikte zu lösen. Spätere Überraschungen sollen vermieden werden. Beispielsweise kann mit einer frühzeitigen Überprüfung der Unternehmensstruktur die steuerliche Belastung optimiert werden, sodass nach der Übergabe die Visionen und Pläne des einstigen Eigentümers oder der einstigen Eigentümerin nicht durch unerwartete finanzielle Einbussen durchkreuzt werden. Als Treuhandunternehmen können wir auf eine langjährige Erfahrung in der Begleitung von erfolgreich gemeisterten Unternehmensnachfolgen zurückgreifen. Wir verfügen über ausgewiesene Mitarbeitende, um gemeinsam mit den Beteiligten die individuell beste Lösung der Unternehmensnachfolge zu erarbeiten.



Rinaldo Jendly
Partner, Dipl. Treuhandexperte
Partenaire, Expert fiduciaire dipl.

Neuer Partner

Mit Freude und viel Stolz darf ich Ihnen mitteilen, dass **Reto Käser** am 1. Januar 2022 ins Partnergremium der CORE Partner AG aufgenommen wurde. Reto Käser ist mit seiner lösungsorientierten und konstruktiven Arbeitsweise, aber vor allem mit seinem sympathischen Auftreten ein grosser Gewinn für CORE und für unsere Kunden! Im CORE Inside stellt sich Reto Käser persönlich vor. Ich wünsche Reto Käser auf diesem Weg viel Erfolg und Befriedigung in der Erfüllung seiner Aufgaben. **Viel Spass bei der Lektüre!**

Chères clientes, chers clients Chères lectrices, chers lecteurs

Une transmission d'entreprise a toujours un caractère émotionnel, car il en va de l'avenir de l'œuvre d'une vie, voire d'une tradition familiale construite au fil des générations!

Organiser la transmission d'une entreprise contient autant de défis que d'opportunités. En Suisse, la grande majorité des petites et moyennes entreprises surmonte cette tâche avec succès! Les solutions de transmission réussies sont le fruit d'une planification minutieuse et d'une démarche opportune. La marge de manœuvre est d'autant plus grande que la préparation commence tôt. Chaque planification de transmission offre la possibilité de façonner l'avenir d'une entreprise, de maintenir des emplois et des places d'apprentissage et d'en créer de nouveaux, de réaliser des rêves et des projets personnels caressés depuis longtemps. Au-delà, se profilent également les exigences qu'un entrepreneur ou une entrepreneuse place dans sa situation financière après avoir quitté l'entreprise. L'objectif d'une transmission d'entreprise réussie est donc de répondre au mieux à toutes ces attentes et de résoudre les divergences d'objectifs qui en découlent. Toute surprise ultérieure est à éviter. Une vérification précoce de la structure de l'entreprise permet par exemple d'optimiser la charge fiscale, évitant ainsi que les visions et les projets de l'ancien propriétaire ne soient contrecarrés par des pertes financières inattendues après la transmission. En tant que société fiduciaire, nous disposons d'une longue expérience dans l'accompagnement de transmissions d'entreprises réussies. Notre équipe de collaborateurs qualifiés est en mesure d'élaborer avec les parties concernées la solution individuelle la plus adaptée à la transmission de l'entreprise.

Nouveau partenaire

C'est avec plaisir et beaucoup de fierté que je vous annonce la nomination de **Reto Käser** au sein du collège des associés de CORE Partner AG au 1er janvier 2022. De par sa méthode de travail constructive et orientée vers les solutions, mais surtout de par son attitude sympathique, Reto Käser est un grand atout pour CORE et pour nos clients! Dans le CORE Inside, Reto Käser se présentera personnellement. Je profite de cette occasion pour lui souhaiter beaucoup de succès et de satisfaction dans l'accomplissement de ses tâches. **En attendant, je vous souhaite une agréable lecture!**

Treuhand

Fit für die Nachfolge?

Der Prozess der Nachfolge besteht nicht nur darin einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu finden, sondern beinhaltet eine langfristige Planung und einiges an Vorbereitung. Ein Patentrezept gibt es dabei nicht. Es können aber bereits vorgängig Vorkehrungen getroffen werden, um die Nachfolge zu erleichtern.

Frühzeitige Planung

Die Suche beziehungsweise der Aufbau einer Nachfolge bindet viele Ressourcen, trotzdem sollte frühzeitig mit der Planung begonnen werden. Ist vor der Übergabe an den Nachfolger oder an die Nachfolgerin eine Umstrukturierung der Einzelfirma in eine Gesellschaft geplant? Dann ist eine 5-jährige Veräusserungssperrfrist zu beachten. Erst nach Ablauf der Frist kann die Gesellschaft schadlos an einen Dritten übertragen werden. Auch die folgend aufgeführten Massnahmen benötigen genügend Vorlaufzeit.

Die Firma substanziell erleichtern

Die Finanzierung der Nachfolge ist oft schwierig. Kann der Kauf der Unternehmung überhaupt gestemmt werden? Insbesondere Liegenschaften erhöhen den Preis dabei stark. Um die Nachfolge zu erleichtern, sollten nicht betriebsnotwendige Aktiven, wie zum Beispiel das Fahrzeug der Geschäftsleitung oder Liegenschaften (welche als Renditeobjekte gehalten werden) aus der Gesellschaft ausgeschieden werden. Ebenfalls zu prüfen ist die Entnahme einer gemischt genutzten Liegenschaft (Geschäft und private Wohnung im gleichen Gebäude). Die verschiedenen Entnahmen können aber diverse Steuerfolgen nach sich ziehen. Die Privatentnahmen können zu Mehrwertsteuerforderungen seitens der Eidgenössischen Steuerverwaltung führen (Einkommensteuer bei Einzelunternehmen, Umsatzsteuer bei Gesellschaften).

Die operative Rentabilität verbessern

Grössere Firmen mit mehreren Sparten können sich auch innerhalb der Gesellschaft reorganisieren. Unprofitable Geschäftszweige können aufgelöst oder abgespalten werden. Damit kann eine Nachfolge attraktiver gestaltet werden. Durch eine höhere Rentabilität wird der Wert der Gesellschaft gesteigert und es kann ein höherer Verkaufspreis erzielt werden. Solche strategischen Entscheidungen sind frühzeitig zu treffen, da die Umsetzung der Massnahmen Monate beziehungsweise Jahre in Anspruch nehmen kann.

Auch ohne Auflösung oder Abspaltung von Geschäftszweigen können Massnahmen ergriffen werden. Es empfiehlt sich, vermehrt in die Nachkalkulation der Aufträge zu investieren um herauszufinden, welche Aufträge rentabel sind und wo Verbesserungspotenzial besteht. So können die Kräfte in profitablen Aufträgen gebündelt werden. Dies ist aber nicht in jedem Fall möglich, da zum Teil unprofitable Arbeiten zur Auftragsbeschaffung oder zur Auslastung ausgeführt werden müssen.

Ein schlagkräftiges Team aufbauen

Ein eingespieltes Team mit gut verteiltem Know-how ist bei einer Nachfolge essenziell. Egal ob die Nachfolge Betriebs-, beziehungsweise Familienintern oder extern erfolgt. Mit einer stabilen

Basis steht dem Unternehmen nichts im Weg, auch künftig Erfolg zu haben. Vereint die ausscheidende Führungskraft Know-how und Kundenkontakte in Personalunion, wird die Übergabe unnötig erschwert. Die Angestellten respektive der Nachfolger oder die Nachfolgerin sollten frühzeitig in ihre neuen Arbeiten eingeführt werden. Die Kontakte und Kompetenzen sind frühzeitig zu übertragen, um das Vertrauen der Kunden in die Zukunft der Firma zu stärken. Wir empfehlen den Übergang gründlich zu planen. Wie lange bleibt die scheidende Geschäftsleitung der Gesellschaft erhalten? Welche Tätigkeiten übernimmt sie in dieser Zeit?

Finanzierungsverhältnisse bereinigen

Neben der Bereinigung der nicht betriebsnotwendigen Aktiven sollten die Verhältnisse auf der Passivseite ebenfalls vereinfacht werden. Wir empfehlen vorgängig familieninterne Darlehen sowie komplexe Querfinanzierungen aufzulösen, beziehungsweise rückzuführen, damit die Unternehmung sorgenfrei in die Zukunft starten kann.



Sven Waeber

Treuänder mit eidg. Fachausweis
Agent fiduciaire avec brevet fédéral

Fazit

Eine gelungene Nachfolge benötigt viel Voraussicht, eine gute Planung und grosses Engagement aller Beteiligten. Dabei ist jede Betriebsübernahme individuell.

Gerne unterstützen wir Sie mit Lösungen, welche auf Sie und Ihre Unternehmung zugeschnitten sind. Die Planung der Nachfolge beginnt selten zu früh. Wir stehen bereit, um mit Ihnen in das letzte Kapitel Ihrer Unternehmenstätigkeit zu starten.

Comptabilité

Prêt pour la succession?

Procéder à une transmission d'entreprise ne consiste pas seulement à trouver une personne pour prendre la relève, mais nécessite une planification à long terme et une bonne préparation. Les recettes miracles n'existent pas. Il est toutefois possible de prévoir des dispositions en amont qui faciliteront la succession.

Planifier suffisamment tôt

Bien que la recherche ou la mise en place d'une transmission mobilise de nombreuses ressources, il vaut mieux commencer à planifier suffisamment tôt. Avant de passer le relais au successeur, une restructuration de l'entreprise individuelle en société de capitaux est-elle prévue? Il faut alors respecter un délai de blocage de 5 ans. Ce n'est qu'à l'expiration de ce dernier que l'entreprise peut être transférée sans dommage à un tiers. Les mesures décrites ci-dessous nécessitent également un temps de préparation approprié.

Alléger l'entreprise de manière substantielle

Le financement d'une transmission est souvent difficile. Comment faire face à l'achat de l'entreprise? Ce sont surtout les biens immobiliers qui augmentent fortement le prix. Pour faciliter la transmission, les actifs non nécessaires à l'exploitation, tels que le véhicule de la direction ou les biens immobiliers (détenus comme objets de rendement), devraient être sortis de la société. Il convient également d'envisager de retirer un bien immobilier à usage mixte (entreprise et logement privé dans le même bâtiment).

Les conséquences fiscales des différentes cessions peuvent toutefois être diverses. Les transferts à titre privé peuvent donner lieu à des demandes de TVA de la part de l'administration fédérale des contributions (impôt sur les prestations à soi-même pour les entreprises individuelles, impôt sur le chiffre d'affaires pour les sociétés).

Améliorer la rentabilité opérationnelle

Les plus grandes entreprises ayant plusieurs secteurs d'activité peuvent également se réorganiser au sein de la société. Les activités non rentables peuvent être dissoutes ou scindées. La transmission devient ainsi plus attrayante.

En améliorant la rentabilité, la valeur de la société augmente et il est possible d'obtenir un prix de vente plus élevé. De telles décisions stratégiques sont à prendre suffisamment tôt, car leur mise en œuvre peut prendre des mois, voire des années.

Même sans dissolution ou scission d'une branche d'activité, des mesures peuvent être prises. Il est recommandé d'investir davantage dans la post-calculation des commandes et ainsi déterminer quelles commandes sont rentables et où il y a un potentiel d'amélioration. Les forces peuvent ainsi être concentrées sur des

commandes rentables. Il est toutefois impossible d'y parvenir dans tous les cas, car certains travaux non rentables doivent être effectués en vue de l'obtention de commandes ou de l'exploitation des capacités.

Constituer une équipe performante

Disposer d'une équipe bien rodée et d'un savoir-faire bien réparti est essentiel lors d'une transmission. Peu importe si elle se fait au sein de l'entreprise, de la famille ou en externe. Rien n'empêche l'entreprise de continuer à avoir du succès si elle dispose d'une base solide.

En réunissant à lui seul le savoir-faire et les contacts avec la clientèle, le dirigeant sortant complique la transmission inutilement. Les collaborateurs et le successeur doivent être initiés suffisamment tôt à leurs nouvelles tâches. Les contacts et les compétences doivent être transférés assez tôt afin de renforcer la confiance des clients dans l'avenir de l'entreprise.

Nous préconisons une planification minutieuse de la transition. Combien de temps la direction sortante restera-t-elle au service de la société? Quelles sont les activités qu'elle reprend durant cette période?

Régler les conditions de financement

Outre l'épuration des actifs non nécessaires à l'exploitation, il convient également de simplifier la situation du côté des passifs. Nous conseillons une dissolution ou un remboursement préalable des prêts familiaux et des financements croisés complexes, afin que l'entreprise puisse démarrer l'avenir sans soucis.

Conclusion

Une transmission d'entreprise réussie requiert un grand sens de l'anticipation, une bonne planification et un grand engagement de la part de toutes les personnes concernées. Chaque transmission d'entreprise est unique.

Nous vous apportons volontiers notre soutien en vous proposant des solutions adaptées à vous et à votre entreprise. La préparation de la succession commence rarement trop tôt. Nous nous tenons à votre disposition pour vous aider à aborder le dernier chapitre de votre aventure entrepreneuriale.

Wirtschaftsprüfung

Unternehmensbewertung im Nachfolgeprozess

Bei der Umsetzung einer Nachfolgeregelung ist früher oder später der Wert des Unternehmens als Basis für die Preisfestlegung zu ermitteln. Aufgrund der häufig unterschiedlichen Wertvorstellungen von Käufer und Verkäufer ist die anzuwendende Methode und die Festlegung der zugrundeliegenden Parameter von besonderer Bedeutung. Unabhängig davon, ob der Unternehmensverkauf familienintern oder mit einer Drittpartei abgewickelt wird, ist die Vornahme einer methodischen Bewertung in beiden Fällen sehr zu empfehlen.

Bewertungsprozess

Der Bewertungsprozess kann in die folgenden Prozessschritte aufgeteilt werden:

Methodenwahl: Die verschiedenen Methoden können zu unterschiedlichen Resultaten führen. Ein angemessener, den Eigenheiten des zu bewertenden Unternehmens Rechnung tragender Methodenmix führt zu brauchbaren, marktnahen Werten.

Bereinigung: Die handelsrechtlichen Jahresrechnungen sind in der Regel steuerlich optimiert und zeigen nicht die effektive Ertragskraft sowie Substanz des Unternehmens. Die der Bewertung zugrundeliegenden Jahresrechnungen sind somit unter dem Aspekt von betriebswirtschaftlichen Überlegungen zu bereinigen. Ebenfalls sind einmalige Sondereffekte sowie erkennbare künftige Veränderungen am Markt in die Bereinigung mit einzubeziehen.

Bewertung: Der im Rahmen der Methodenwahl festgelegte Methodenmix aus Substanzwert-, Ertragswert-, Praktiker- und DCF-Methode sowie die Berücksichtigung der effektiven Marktwertmethode führen zu einem aussagekräftigen Bewertungsergebnis.

Interpretation: Die Resultate sind einer Beurteilung und Plausibilitätsprüfung zu unterziehen. Werttreibende Faktoren, wie insbesondere die Zusammensetzung des angewandten Kapitalkostensatzes müssen bekannt sein, um die Bewertungsergebnisse zu interpretieren.

Abschlussbericht: Die Bewertungsergebnisse sind in einer geeigneten, empfängerorientierten Berichtsform zusammenzufassen und die getroffenen Annahmen sind zu dokumentieren.

Aufgrund der häufig unterschiedlichen Wertvorstellungen von Käufer und Verkäufer ist die Vornahme einer methodischen Bewertung sehr zu empfehlen.

Bewertungsmethoden

In der Theorie gibt es die nachfolgend aufgeführten Bewertungsmethoden zur Wertfindung:

Substanzwertmethode: Die Substanzwertmethode betrachtet einzig die Substanz, welche sich aus den bewerteten Vermögenswerten abzüglich der bewerteten Schulden zum definierten Stichtag zusammensetzt. Faktoren wie Potenziale, künftige Erträge, vorhandene Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten sowie das firmeninterne Know-How werden dabei nicht berücksichtigt.

Ertragswertmethode: Sinngemäss betrachtet die Ertragswertmethode ausschliesslich die Ertragskraft des Unternehmens. Es handelt sich um einen zukunftsorientierten Ansatz, welcher auf den prognostizierten Ertragsströmen der nächsten zwei bis fünf Jahre basiert.

Praktikermethode: Die Praktikermethode ist eine Kombination der beiden vorerwähnten Methoden, welche die Substanz sowie die Ertragskraft zusammenführt. Bei der Praktikermethode werden die beiden zugrundeliegenden Methoden unterschiedlich gewichtet. Vielfach erfolgt die Gewichtung im Verhältnis 2:1 (Ertragswert doppelt, Substanzwert einfach).

Discounted-Cashflow-Methode (DCF-Methode): Bei der DCF-Methode wird der künftige Ertragswert auf Basis des Free Cashflows (FCF) nach Steuern prognostiziert. Sie zeigt auf, mit welchen Erträgen der Käufer oder die Käuferin künftig rechnen kann. Nach der Herleitung der FCF-Methode werden diese auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Zwingende Voraussetzung für diese Methode, welche vielfach als die Beste angeschaut wird, ist eine qualitativ gute Mittelfristplanung des Unternehmens.

Effektive Marktwertmethode zur Wertfindung

Die aus den vorerwähnten Methoden ermittelten Werte, welche überwiegend auf reinen Finanzaufstellungen basieren, nützen nichts, wenn der Verkäufer auf dem Markt keine Käuferschaft findet, welche bereit ist diesen Wert als Preis zu bezahlen. Zur Plausibilisierung der ermittelten Werte ist ein Abgleich mit effektiv realisierten Transaktionspreisen bei Unternehmensverkäufen unumgänglich.

Schlussfolgerung

Unsere Wirtschaftsprüfer haben in ihrer langjährigen Tätigkeit zahlreiche Nachfolgeregelungen im KMU-Segment begleitet und im Besonderen in der Thematik der «Unternehmensbewertung» eine hohe Fach- und Praxiskompetenz aufgebaut, welche eine umfassende, massgeschneiderte und fundierte Begleitung in Ihrem Nachfolgeprozess sicherstellt.

Révision

Évaluation d'entreprise dans le cadre d'une transmission

La mise en œuvre de la planification d'une transmission nécessite tôt ou tard la détermination de la valeur de l'entreprise, qui servira de base pour le calcul du prix. Compte tenu des visions de la valeur souvent divergentes entre l'acheteur et le vendeur, la méthode à appliquer et la définition des paramètres sous-jacents revêtent une importance particulière. Que la vente de l'entreprise soit réalisée au sein de la famille ou avec un tiers, il est fortement recommandé de procéder à une estimation minutieuse dans les deux cas.



Peter Schütz

Dipl. Wirtschaftsprüfer
Expert-comptable diplômé

Processus d'évaluation

Choix de la méthode: Différentes méthodes donnent parfois d'autres résultats. Un mélange approprié de méthodes, tenant compte des spécificités de l'entreprise à évaluer, permet d'obtenir des valeurs exploitables et proches du marché.

Ajustements: La plupart du temps, les comptes annuels sont optimisés du point de vue fiscal et ne reflètent pas la valeur de rendement effective ni la substance de l'entreprise. Ainsi, les comptes annuels servant de base à l'évaluation doivent être ajustés en fonction de considérations économiques. Il en va de même pour les éléments exceptionnels uniques et les changements futurs identifiables sur le marché.

Evaluation: Les différentes méthodes retenues, à savoir la méthode de la valeur de substance, de la valeur de rendement, du praticien et DCF, associées à la prise en compte de la méthode de la valeur de marché effective, débouchent sur un résultat d'évaluation pertinent.

Interprétation: Leurs résultats doivent être soumis à une évaluation et à un contrôle de plausibilité. Afin d'interpréter les résultats de l'évaluation, les facteurs de création de valeur, notamment la composition du coût du capital utilisé doivent être connus.

Rapport final: La synthèse des résultats de l'évaluation est présentée sous une forme appropriée et orientée vers le destinataire, tandis que les hypothèses retenues sont documentées.

Méthodes d'évaluation

En théorie, voici les méthodes d'évaluation pour déterminer la valeur:

Méthode de la valeur de substance: Cette méthode ne considère que la substance, à savoir les actifs évalués moins les dettes évaluées à la date de référence définie. Des facteurs tels que les potentiels, les revenus futurs, les partenariats existants avec les clients et les fournisseurs ainsi que le savoir-faire interne de l'entreprise ne sont pas pris en compte.

Méthode de la valeur de rendement: Par analogie, la méthode de la valeur de rendement ne considère que la capacité de rendement de l'entreprise. Il s'agit d'une approche prospective qui se base sur les flux de revenus prévus pour les deux à cinq années à venir.

Méthode du praticien: La méthode du praticien est une combinaison des deux méthodes susmentionnées qui combine la substance et la valeur de rendement. Dans la méthode du praticien, les deux méthodes sous-jacentes sont pondérées différemment. Souvent, la pondération est de 2:1 (valeur de rendement double, valeur de substance simple).

Discounted-Cashflow-Méthode (Méthode DCF): La méthode DCF consiste à prédire la valeur de rendement future sur la base des free cash-flows (FCF) après impôts. Elle illustre les revenus sur lesquels l'acheteur peut compter à l'avenir. Une fois les FCF calculés, ils sont actualisés à la date d'évaluation. La condition sine qua non de cette méthode, souvent considérée comme la meilleure, est une bonne planification à moyen terme de l'entreprise.

Méthode de la valeur de marché effective permettant de déterminer la valeur

Ces méthodes, qui reposent principalement sur des chiffres financiers, ne servent à rien si le vendeur ne trouve pas d'acheteur prêt à payer ce prix sur le marché. Pour vérifier la plausibilité des valeurs calculées, il est indispensable de les comparer aux prix de transaction effectivement réalisés lors de la vente d'entreprises.

Conclusion

Au cours de leur longue expérience, nos experts-comptables ont accompagné de nombreuses transmissions d'entreprise dans le segment des PME et acquis une grande expertise technique et pratique, tout particulièrement dans le domaine de l'évaluation d'entreprise, ce qui garantit un accompagnement complet, sur mesure et approfondi tout au long de votre processus de transmission.

Wirtschafts- & Rechtsberatung

Die Bedeutung des Aktionärbindungsvertrags bei der Unternehmensnachfolge

Der Aktionärbindungsvertrag (kurz ABV) wird bei Aktiengesellschaften häufig eingesetzt und spielt auch bei Unternehmensnachfolgen eine herausragende Rolle. Im Hinblick auf eine Nachfolge kann der ABV ein wichtiges Gestaltungs- und Kontrollinstrument darstellen und zeigt sich auch während einer allfälligen Übergangsphase dienlich, während welcher sowohl die austretende als auch die nachfolgende Inhaberschaft Aktien der Gesellschaft haltet. Analoges lässt sich im Übrigen zum Gesellschafterbindungsvertrag bei der GmbH sagen, wobei diesem in der Praxis eine wesentlich geringere Bedeutung zukommt.

Bei einer Unternehmensnachfolge steht in aller Regel die Planung der Nachfolge der Inhaberschaft eines Unternehmens im Vordergrund. Eine solche erfolgt bei Kapitalgesellschaften als Share Deal (Übertragung der Anteile) und bei Unternehmen ohne juristische Persönlichkeit als Asset Deal (Vermögensübertragung). Je nach Nachfolgschaft wird von einem Management Buy Out (Erwerb durch das bestehende Management) oder von einem Management Buy In (Erwerb durch ein externes Management) unterschieden. Sofern der Erwerb bei Familienunternehmen durch ein Familienmitglied erfolgt, spricht man auch vom Family Buy Out. Bei jeder Nachfolge sind die Interessen der Beteiligten und insbesondere diejenigen des Unternehmens in ein sinnvolles Verhältnis zu setzen. Soll das Unternehmen innerhalb der Familie übertragen werden, ist der ABV zudem im Einklang mit ehe- und erbrechtlichen Instrumenten auszugestalten.

Um als wirksames Instrument der Nachfolgeplanung zu dienen, braucht es zunächst geeignete Corporate-Governance-Regeln. Solche Vereinbarungen betreffen Regelungen in Bezug auf die Generalversammlung und den Verwaltungsrat der Aktiengesellschaft und haben u.a. die Zusammensetzung dieser Gremien und deren Entscheidungsfindung zum Gegenstand. In vielen Fällen lohnt es sich, bei der Wahl des Verwaltungsrates dem Leistungsprinzip Rechnung zu tragen und Mitglieder nach deren Eignung zu bestimmen. Ferner sollten die Gremien nicht zu gross sein und es sollte sichergestellt werden, dass die Entscheidungsfindung nicht unnötig erschwert wird. Stimmbindende Vereinbarungen dienen zudem der Kontrolle der Unternehmensführung und Unternehmenspolitik und können gewährleisten, dass ein Nachfolgeprozess bestmöglich zum gewünschten Ziel gelangt.

Eine zentrale Rolle in fast jedem ABV spielen sodann verfügungsbeschränkende Vereinbarungen. Damit soll verhindert werden, dass Aktien auf eine unerwünschte Drittperson übergehen, ohne dass die übrigen Vertragsparteien intervenieren können. Nebst Veräusserungsverboten sind zu diesem Zweck Vorhand- und Vorkaufsrechte und für Fälle von unfreiwilligen Übertragungen, Kaufrechte (auch «Kaufoptionen») vorzusehen. In keinem ABV unter Beteiligung von natürlichen Personen sollte das Kaufrecht der übrigen Vertragsparteien im Todesfall einer Aktionärin oder eines Aktionärs fehlen. Um erbrechtliche Problematiken zu vermeiden, sollte der Kaufpreis bei Kaufrechten im Todesfall dem wirklichen Wert der Aktien entsprechen. Das Erfordernis einer

Verfügung von Todes wegen ist, sofern im ABV Kaufrechte auch für andere Szenarien eingeräumt werden, in der Tendenz vorsichtig zu verneinen. Selbige Wichtigkeit gilt im Übrigen auch für Kaufrechte infolge Handlungsunfähigkeit, güterrechtliche Auseinandersetzungen oder anderer unfreiwilligen Übertragungen von Aktien an Drittpersonen. Zu den Verfügungsbeschränkungen im weiteren Sinne gehören auch Überbindungsklauseln, wobei eine die Aktien erwerbende Partei mit Rechten und Pflichten in die Stellung der ausscheidenden Partei in den ABV tritt.



Fabio Jutzet

Leiter Wirtschafts- und Rechtsberatung
Responsable conseils d'entreprise et juridiques

Insgesamt ist darauf zu achten, dass eine gesunde Balance zwischen den Interessen der beteiligten Parteien und des Unternehmens gewählt wird. Ist ein ABV sinnvoll aufgesetzt, bietet er Kontrolle und bildet ein wirksames Optimierungsinstrument im Rahmen der Nachfolgeplanung, wobei jede Regelung mit Blick auf Wirkung und Praxistauglichkeit auf den konkreten Fall abzustimmen ist. Entsprechend ist ein ABV auch periodisch auf seine Tauglichkeit zu prüfen und notfalls auf veränderte Verhältnisse anzupassen. Dem kann mit integrierten Überprüfungs- oder Neuaushandlungsklauseln Nachdruck verliehen werden. Schliesslich kann die Durchsetzbarkeit eines ABV mit der Aufnahme von Konventionalstrafen und Aktienhinterlegungspflichten deutlich gestärkt werden.

Conseil d'entreprise & juridique

L'importance d'une convention d'actionnaires lors de succession d'entreprise

Lors de transmissions d'entreprise, la convention d'actionnaires est souvent utilisée dans les sociétés anonymes et elle joue un rôle important. Dans l'optique d'une telle transmission, la convention d'actionnaires peut constituer un instrument important pour l'organisation et le contrôle et se révèle précieuse pendant une éventuelle phase de transition au cours de laquelle le propriétaire sortant et le propriétaire successeur détiennent tous deux des actions de la société. On peut dire la même chose de la convention entre associés dans la Sàrl, bien qu'elle soit nettement moins significative dans la pratique.

Dans le cadre d'une transmission d'entreprise, la planification de la reprise de la propriété est généralement au premier plan. Pour les sociétés de capitaux, il s'agit d'un share deal (transfert des parts) et pour les entreprises sans personnalité juridique d'un asset deal (transfert de patrimoine).

Selon le type de transmission, on distingue un management buy out (acquisition par le management en place) ou un management buy in (acquisition par un management externe).

Dans la mesure où l'acquisition d'une entreprise familiale est effectuée par un membre de la famille, on parle également de family buy out. Chaque transmission requiert un équilibre judicieux entre les intérêts des parties concernées, et notamment ceux de l'entreprise. Si l'entreprise est transmise au sein de la famille, la convention d'actionnaires devra par ailleurs être rédigée en accord avec les instruments du droit matrimonial et successoral.

Pour pouvoir servir d'instrument efficace de planification de la transmission, des règles de gouvernance d'entreprise appropriées sont préalablement nécessaires. Ces accords concernent les règles relatives à l'assemblée générale et au conseil d'administration de la société anonyme et portent notamment sur la composition de ses organes et leur mode décisionnel. Pour la désignation du conseil d'administration, il vaut souvent la peine de tenir compte du principe de performance et de désigner les membres en fonction de leurs compétences. De plus, les organes ne doivent pas être trop grands et il faut veiller à ce que la prise de décision ne soit pas inutilement compliquée. Les conventions liant les votes servent en outre à contrôler la gestion et la politique de l'entreprise et garantissent qu'un processus de transmission atteigne au mieux l'objectif souhaité.

Les conventions limitant le droit de disposer jouent un rôle central dans presque toutes les conventions d'actionnaires. Leur but est d'éviter que les actions ne soient transférées à un tiers indésirable sans que les autres parties contractantes ne puissent intervenir. Outre l'interdiction d'aliénation, il convient de prévoir

à cet effet des droits de préférence et de préemption et, en cas de transfert involontaire, des droits d'achat (également appelés «options d'achat»). Aucune convention d'actionnaires impliquant des personnes physiques ne devrait omettre le droit d'achat des autres parties contractantes en cas de décès d'un actionnaire.

Afin d'éviter les problèmes de droit successoral, le prix d'achat devrait correspondre à la valeur réelle des actions en cas de droit d'achat lors d'un décès. L'exigence d'une disposition pour cause de décès est à écarter prudemment pour autant que la convention d'actionnaires prévoit des droits d'emption pour d'autres scénarios. La même importance s'applique par ailleurs aux droits d'emption résultant d'une incapacité civile, de conflits matrimoniaux ou d'autres transferts involontaires d'actions à des tiers. Parmi les restrictions du droit de disposer au sens large, on trouve également des clauses contraignantes, par lesquelles une partie qui acquiert les actions se substitue à la partie sortante avec les mêmes droits et obligations dans la convention d'actionnaires.

Dans l'ensemble, il importe de veiller à trouver un équilibre sain entre les intérêts des parties concernées et ceux de l'entreprise.

Dans la mesure où elle est établie de manière judicieuse, une convention d'actionnaires offre un contrôle et constitue un instrument d'optimisation efficace en termes de planification de transmission, chaque disposition devant être adaptée au cas concret en termes d'efficacité et de praticabilité.

Par conséquent, il faudra vérifier périodiquement l'adéquation d'une convention d'actionnaires et, si nécessaire, l'adapter à l'évolution de la situation. Cette exigence peut être affirmée par l'intégration de clauses de révision ou de renégociation. Enfin, l'applicabilité d'une convention d'actionnaires peut être nettement renforcée par le recours à des peines conventionnelles et à des obligations de dépôt d'actions.

Steuern & MWST

Steuerliche Aspekte bei der Unternehmensnachfolge

Die steuerlichen Implikationen im Rahmen einer Unternehmensnachfolgeregelung hängen wesentlich von der Rechtsform des Unternehmens und der gewählten Umsetzung ab. Beim häufigen Fall des Verkaufs einer Kapitalgesellschaft an Dritte steht regelmässig die Erzielung eines steuerfreien Kapitalgewinns im Vordergrund, wobei diesbezüglich gewisse Aspekte zwingend zu berücksichtigen sind.

Bei familieninternen Regelungen, wenn also das Unternehmen von der Eigentümerschaft an Kinder übergeht, ist zu bestimmen, ob diese Übergabe unentgeltlich, d.h. in Form einer Schenkung oder eines Erbvorbezuges, entgeltlich als Verkauf oder in Form einer gemischten Schenkung umgesetzt werden soll. Bei der klassischen familienexternen Nachfolge wird das Unternehmen regelmässig an das bisherige Management oder an eine Drittpartei verkauft.

Wird im Rahmen der Nachfolge eine Kapitalgesellschaft verkauft, so ist für die Verkäuferschaft aus steuerlichen Gründen in der Regel der sogenannte Share Deal (Verkauf der Anteile am Unternehmen) dem sogenannten Asset-Deal (Verkauf der Aktiven und Passiven des Unternehmens gefolgt von der Liquidation der Gesellschaft) vorzuziehen (vgl. nachfolgend).

Demgegenüber liegt das Interesse der Käuferschaft in einer steuerwirksamen Finanzierung der Transaktion. Idealerweise können dabei die Finanzierungskosten bei einer fremdfinanzierten Unternehmensnachfolge mit zukünftigen ordentlichen Gewinnen des übernommenen Unternehmens amortisiert werden. Weiter ist die Käuferschaft zwecks Generierung von künftigem Abschreibungspotenzial daran interessiert, die Aktiven des Unternehmens zum Verkehrswert zu erwerben, was nur bei einem Asset Deal möglich ist.

Beim Verkauf einer Kapitalgesellschaft (AG oder GmbH) werden die Aktien bzw. Stammanteile am Unternehmen übertragen (Share Deal). Die die Anteile im Privatvermögen haltende Unternehmerschaft realisiert dabei in der Regel einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn. Vorbehalten bleibt insbesondere die sog. indirekte Teilliquidation: Innerhalb von 5 Jahren nach dem Verkauf darf keine Substanz aus dem verkauften Unternehmen entnommen werden, die im Zeitpunkt des Verkaufes bereits vorhanden und handelsrechtlich ausschüttungsfähig sowie nichtbetriebsnotwendig war. Tritt eine solche Substanzentnahme ein, kann die Steuerverwaltung den steuerfreien Kapitalgewinn zu Lasten der Verkäuferschaft in steuerbaren Vermögensertrag umqualifizieren. Handelt es sich bei der Kapitalgesellschaft nicht um eine Betriebsgesellschaft, sondern um eine Immobiliengesellschaft, schuldet die Verkäuferschaft am Ort der gelegenen Liegenschaft in der Regel Grundstückgewinnsteuern.

Werden bei einem Asset Deal stille Reserven realisiert, unterliegen diese auf Stufe der die Aktiven und Passiven veräussernden Kapitalgesellschaft der Gewinnsteuer. Im Rahmen einer an-

schliessenden Liquidation wird eine Liquidationsdividende bei der Anteilsinhaberschaft als Einkommen besteuert (Teilbesteuerung möglich bei einer Beteiligungsquote von mehr als 10%).

Ist die Rechtsform des Unternehmens eine Einzelfirma oder eine Personengesellschaft, werden deren Aktiven und Passiven veräussert, was zu einer faktischen Liquidation des Personenunternehmens führt. Der Kapitalgewinn aus dem Verkauf unterliegt der Einkommenssteuer sowie den Sozialversicherungsabgaben. Eine privilegierte Besteuerung der stillen Reserven bei definitiver Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit ist einzelfallweise zu prüfen. Da die hohen Steuern und Sozialversicherungsabgaben bei diesem Szenario nicht gewünscht sind, ist ebenfalls frühzeitig zu prüfen, ob das Unternehmen im Hinblick auf eine Nachfolge in eine Kapitalgesellschaft umzuwandeln ist. Dies eröffnet die Möglichkeit, bei einem Verkauf des Unternehmens nach Ablauf von 5 Jahren seit der Umwandlung, einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn zu realisieren.

Die Unternehmensnachfolge kann durch Eigenmittel, Fremdmittel oder mittels einer Mischform finanziert werden. Erfolgt der Erwerb mittels einer sog. Akquisitionsholding, fallen zwar die Schuldzinsen steuerlich faktisch ins Leere, indessen besteht die Möglichkeit, ein Verkäuferdarlehen durch ordentliche Gewinne der verkauften Kapitalgesellschaft zu finanzieren.

Nachfolgeplanungen sollten aus steuerlicher Sicht nicht unterschätzt werden. Jede Nachfolgeplanung hat ihre Eigenheiten, die es detailliert zu analysieren gilt. Mit einer frühzeitigen Planung besteht Steuereinsparungspotenzial. Ein Steuerruling, in welchem die Steuerverwaltung die bei Umsetzung der geplanten Transaktion eintretenden Steuerfolgen verbindlich bestätigt, führt zur gewünschten Rechtssicherheit für die Parteien.

Fiscalité & TVA

Aspects fiscaux de la transmission d'entreprise

Les implications fiscales liées à une transmission d'entreprise dépendent essentiellement de la forme juridique de l'entreprise et de la mise en œuvre choisie. En général, lors d'une vente d'une société de capitaux à un tiers, l'objectif principal est de réaliser un gain en capital exonéré d'impôt. À cet égard, il faut néanmoins impérativement tenir compte de certains aspects.

Dans le cas d'un aménagement intrafamilial, c'est-à-dire lorsque l'entreprise passe du propriétaire aux enfants, il importe de déterminer si cette transmission doit être mise en œuvre sans paiement, c'est-à-dire sous la forme d'une donation ou d'une avance d'hoirie, ou bien contre paiement, sous forme d'une vente ou d'une donation mixte. Dans le cas d'une transmission extrafamiliale classique, l'entreprise est souvent vendue à la direction en place ou à un tiers.

Lorsqu'une société de capitaux est vendue dans le cadre d'une transmission, le vendeur préfère généralement, pour des raisons fiscales, le «share deal» (vente des parts de l'entreprise) au «asset deal» (vente des actifs et des passifs de l'entreprise suivie de la liquidation de la société) (voir ci-après). En revanche, pour l'acquéreur, l'intérêt réside dans un financement fiscalement avantageux de la transaction. Dans l'idéal, les coûts d'une transmission d'entreprise financée par des fonds externes seront amortis par les futurs bénéfices ordinaires de l'entreprise reprise. En outre, l'acheteur a intérêt à acquérir les actifs de l'entreprise à leur valeur vénale afin de générer un potentiel d'amortissement futur, ce que seul un asset deal permet.

La vente d'une société de capitaux (SA ou Sàrl) implique le transfert des actions ou des parts sociales de l'entreprise (share deal). L'entrepreneur qui détient les parts dans sa fortune privée réalise en général un gain en capital privé non imposable. Demeure notamment réservée la liquidation partielle indirecte: dans les cinq ans qui suivent la vente, aucune valeur ne peut être

retirée de l'entreprise vendue si elle existait déjà au moment de la vente, si elle peut être distribuée conformément au droit commercial et si elle n'est pas nécessaire à l'exploitation. Si un tel prélèvement de substance se produisait, l'administration fiscale pourrait requalifier le gain en capital exonéré d'impôt en revenu de fortune imposable à la charge du vendeur. Quand la société de capitaux n'est pas une société d'exploitation, mais une société immobilière, le vendeur est en général redevable de l'impôt sur les gains immobiliers où se trouve le bien immobilier.

Si, lors d'un asset deal, des réserves latentes sont réalisées, elles sont soumises à l'impôt sur le bénéfice au niveau de la société de capitaux qui vend les actifs et les passifs. En cas de liquidation ultérieure, un dividende de liquidation sera imposé comme revenu auprès du détenteur des actions/parts-sociales (imposition partielle qualifiée possible si le taux de participation est supérieur à 10%).

Lorsque la forme juridique de l'entreprise est une entreprise individuelle ou une société de personnes, ses actifs et ses passifs sont vendus, ce qui conduit de facto à la liquidation de la société de personnes. Le gain en capital résultant de la vente est soumis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales. Une imposition privée des réserves latentes en cas de cessation définitive de l'activité indépendante est à examiner au cas par cas. Étant donné que les impôts et les charges sociales élevés ne sont pas souhaités dans ce scénario, il convient également d'examiner à temps si, en vue d'une transmission, l'entreprise ne devrait pas être transformée en société de capitaux. De cette manière, une vente de l'entreprise au bout de 5 ans après la transformation ouvre la possibilité de réaliser un gain en capital privé non imposable.

La transmission d'entreprise peut être financée par des fonds propres, des fonds externes ou une forme mixte. Si l'acquisition se fait par le biais d'une holding d'acquisition, les intérêts débiteurs sont certes fiscalement quasi nuls, en revanche, il est possible de financer un prêt du cédant par des bénéfices ordinaires de la société de capitaux vendue.

D'un point de vue fiscal, la planification de la transmission n'est pas à sousestimer. Chaque transmission a ses particularités qu'il convient d'analyser en profondeur. Grâce à une planification précoce, il existe un potentiel d'économies d'impôts. Un ruling fiscal, dans lequel l'administration fiscale confirme de manière contraignante les conséquences fiscales qui se produiraient lors de la mise en œuvre de la transaction prévue, apporte aux parties la sécurité juridique souhaitée.



Alain Zbinden

Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte
Avocat, Expert fiscal diplômé

Vorsorgeberatung

Finanzplanung: ein zentrales Instrument bei der Planung der Unternehmensnachfolge

Wer ein KMU führt, steckt in der Regel sehr viel Herzblut, Arbeitsstunden und Energie in seine Firma. Die Zeit für eine detaillierte Auseinandersetzung mit den privaten Finanzen und deren Entwicklung, insbesondere nach Erwerbsaufgabe bzw. Übergabe des Betriebs, fehlt.

Hier setzt die Finanzplanung an. Dabei unterscheiden wir die betriebswirtschaftliche von der privaten Finanzplanung. Eine professionelle Finanzplanung umfasst sämtliche relevanten Themen. Dazu gehören in der privaten Planung zum Beispiel Vorsorge, Steuern, Liegenschaften/Hypotheken, Wertschriften, Inflation, Nachlassregelung und Unternehmensnachfolge. In der betriebswirtschaftlichen Planung gilt es zukünftige Tendenzen, Investitionen und Finanzströme im laufenden Betrieb abzubilden. Dieser Artikel fokussiert in erster Linie auf den privaten Teil. Konkret werden im Finanzplan die Einnahmen, die Ausgaben und die Vermögensentwicklung auf einer Zeitachse ausgelegt. Im stark vereinfachten Beispiel sieht man wie nach der Erwerbsaufgabe (2024) eine Einkommenslücke entsteht. Denn oft reichen die Einnahmen aus AHV- und Pensionskassenrenten nicht aus, um die gesamten Ausgaben zu decken.

Finanzplanung (Zahlen in CHF)

Jahr	2022	2023	2024	2025	2026	2036
Alter Hr./Fr. Muster	63/62	64/63	65/64	66/65	67/66	78/77
Einnahmen	150 000	150 000	130 000	80 000	80 000	80 000
Ausgaben	135 000	135 000	130 000	115 000	115 000	115 000
Einkommenslücke	0	0	0	35 000	35 000	35 000
Vermögen	500 000	550 000	575 000	540 000	505 000	155 000

Es gilt die Einkommenslücke mit angespartem Vermögen (Konto, Wertschriften, Vorsorgeguthaben, Liegenschaften, andere) abzusichern, um den gewohnten Lebensstandard weiterhin aufrecht erhalten zu können. Hier spielt auch der Erlös aus dem Verkauf der eigenen Firma eine wichtige Rolle, bildet diese doch bei vielen Unternehmerinnen und Unternehmern einen beachtlichen Teil der persönlichen Altersvorsorge. Grundsätzlich stellt sich die Frage, wie hoch der Firmenerlös sein sollte, um den Ruhestand langfristig zu finanzieren. Diese Frage sollte man frühzeitig angehen. Wir empfehlen spätestens ab Alter 45 -50 eine erste Finanzplanung zu erstellen, welche dann phasenweise nach Bedarf angepasst und mit der betrieblichen Situation abgestimmt werden kann.

Ist der Vermögensbedarf zur Finanzierung des Ruhestandes einmal definiert, kann für die Firmenübergabe auch der Spielraum für ein Darlehen an die kaufende Partei oder eine Zahlung in mehreren Tranchen festgelegt werden. Eine Finanzierungsunterstützung von der Verkäuferschaft kann den Verkaufserfolg beeinflussen, da so mehr In-

teressenten in Frage kommen. Wird die Unternehmensnachfolge familienintern geregelt, kann die Gleichbehandlung der Erben oder die Einhaltung von Pflichtteilen die Lösungsfindung erschweren. Wenn Klarheit über den langfristigen Vermögensbedarf besteht, können allfällige Schenkungen in Betracht gezogen und so die Nachfolge vereinfacht werden. Insbesondere bei familieninternen Lösungen sollte zwingend auch die Nachlassregelung frühzeitig angegangen werden.

Eine Finanzplanung ermöglicht die Gegenüberstellung von unterschiedlichen Varianten. Einmalige Entscheidungen wie die Bezugsform der Pensionskasse oder der Pensionierungszeitpunkt können fundiert gefällt und mit der Unternehmensnachfolge koordiniert werden. Ziele werden realistisch gesetzt und Massnahmen, wie die Anpassung der Rechtsform, der Bezug von Lohn und Dividende, die Anpassung der Pensionskasse, Pensionskasseneinkäufe oder das Herauslösen von Immobilien aus der Firma und ihre Sanierung, können geplant, terminiert und erfolgreich umgesetzt werden.

Die Planung ist es ein dynamisches Instrument, welches periodisch überprüft und nach Bedarf angepasst werden sollte. Sie vereint mehrere komplexe Themen und ermöglicht es, diese als Ganzes zu betrachten und ihre Wechselwirkung zu verstehen. Der Finanzplan verschafft Klarheit und einen guten Überblick über die mögliche Entwicklung und vermittelt so ein gewisses Sicherheitsgefühl. Fragen werden frühzeitig angegangen und geklärt. Die Unternehmerinnen und Unternehmer fühlen sich für die Zukunft gut vorbereitet und können sich voll auf ihre unternehmerische Aktivität konzentrieren.



Valentin Chiquet

BSc HES-SO in Betriebsökonomie
BSc HES-SO en gestion d'entreprise

Conseils prévoyance

La planification financière: un instrument capital dans la préparation de la transmission d'entreprise

Quiconque dirige une PME y consacre en général toute sa passion, des heures de travail et beaucoup d'énergie. Le temps pour une étude détaillée des finances privées et de leur évolution, en particulier après la cessation d'activité ou la transmission de l'entreprise, fait défaut.

C'est là qu'intervient la planification financière. Nous distinguons la planification commerciale de la planification privée. Une planification financière professionnelle couvre tous les thèmes pertinents. Dans la planification privée, il s'agit par exemple de la prévoyance, des impôts, des biens immobiliers et des hypothèques, des titres, de l'inflation, du règlement de la succession et de la transmission d'entreprise. Dans la planification commerciale, il est davantage question de compte de résultat et d'équilibre budgétaire, etc. Il s'agit ici de représenter les tendances futures, les investissements et les flux financiers en cours d'exploitation. Cet article porte essentiellement sur la partie privée.

En pratique, dans le plan financier, les revenus, les dépenses et l'évolution de la fortune sont évalués sur un axe temporel avant et après la cessation de l'activité professionnelle.

Dans l'exemple ci-dessous très simplifié, les différents paramètres changent après la cessation d'activité (2024) et une lacune de revenu apparaît. En effet, les recettes provenant des rentes AVS et de la caisse de pension ne suffisent souvent pas à couvrir l'ensemble des dépenses.

Planification financière (Chiffres en CHF)

Année	2022	2023	2024	2025	2026	2036
Âge M./Mme Ex.	63/62	64/63	65/64	66/65	67/66	78/77
Revenus	150 000	150 000	130 000	80 000	80 000	80 000
Dépenses	135 000	135 000	130 000	115 000	115 000	115 000
Lacune de revenu	0	0	0	35 000	35 000	35 000
Fortune	500 000	550 000	575 000	540 000	505 000	155 000

Il s'agit de combler les lacunes de revenu avec la fortune acquise (compte, titres, avoirs de prévoyance, biens immobiliers, autres) afin de pouvoir continuer à maintenir le niveau de vie habituel. Le produit de la vente de l'entreprise joue également un rôle important, car il constitue une part considérable de la prévoyance vieillesse personnelle de nombreux entrepreneurs. Il convient de

se demander quelle est la fortune nécessaire ou quel devrait être le montant du produit de l'entreprise, en plus des autres valeurs patrimoniales épargnées, pour financer la retraite à long terme. Contrairement à l'exemple ci-dessus, cette question ne devrait pas être abordée deux ans avant la retraite, mais bien plus tôt. Nous recommandons une première planification financière vers 45-50 ans au plus tard, qui peut ensuite être adaptée en fonction des besoins et de la situation de l'entreprise.

Une fois que les besoins patrimoniaux pour financer la retraite sont définis, il est alors possible de déterminer, pour la transmission de l'entreprise, la marge de manœuvre pour un prêt à la partie acheteuse ou un paiement en plusieurs tranches. Pouvoir bénéficier d'un soutien financier de la part de la venderesse peut influencer le succès de la vente, car cela permet d'attirer davantage de candidats.

Si la transmission de l'entreprise se fait au sein de la famille, l'égalité de traitement des héritiers ou le respect des réserves héréditaires peuvent compliquer la résolution du problème. Si les besoins patrimoniaux à long terme sont clairs, il est possible d'envisager d'éventuelles donations et ainsi simplifier la succession. En particulier dans le cas de solutions intrafamiliales, il est indispensable d'aborder la question de la succession suffisamment tôt.

Une planification financière permet de comparer les différentes variantes. Des décisions uniques telles que le mode de perception de l'avoir de la caisse de pension ou le moment de la retraite peuvent être prises en toute connaissance de cause et coordonnées avec la transmission de l'entreprise. Les objectifs sont fixés de manière réaliste et les mesures telles que l'adaptation de la forme juridique, la perception du salaire et des dividendes, un ajustement de la caisse de pension, des rachats de prévoyance ou le détachement de biens immobiliers de l'entreprise et leur assainissement peuvent être planifiées, programmées et mises en œuvre à bon escient.

La planification est un instrument dynamique à revoir périodiquement et à adapter selon les besoins. Elle regroupe plusieurs thèmes complexes et permet de les considérer dans leur ensemble et de comprendre leurs interactions. Le plan financier apporte de la clarté et une bonne vue d'ensemble de l'évolution possible et donne ainsi un certain sentiment de sécurité. Les questions sont abordées et résolues à un stade précoce. Les entrepreneurs sont bien préparés pour l'avenir et peuvent ainsi se concentrer pleinement sur leur activité entrepreneuriale.

**Reto Käser**

Partner, Dipl. Wirtschaftsprüfer
Partenaire, Expert-comptable dipl.

CORE Inside

Neueintritte / Nouveaux engagements

- > 10.01.2022 / Bern: **Julia Kallis**
Sachbearbeiterin Treuhand
- > 07.03.2022 / Bern: **Cornelia Nobel**
Sekretariat / Empfang
- > 01.05.2022 / Düringen: **Yves Roux**
Leiter Projekte und Kommunikation
- > 01.05.2022 / Düringen: **Kyra Rappo**
Sachbearbeiterin Rechnungswesen

Dienstjubiläen / Jubilés de service

5 Jahre / 5 ans

- > 01.01.2022: **Célien Berthold**

10 Jahre / 10 ans

- > 01.01.2022: **Peter Schütz**
- > 01.03.2022: **Erika Nussbaumer**

25 Jahre / 25 ans

- > 06.01.2022: **Nicole Decorvet**

Prüfungserfolge / Succès aux examens

- > **Ermira Nezira**
Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen
- > **Daria Wittwer**
Sachbearbeiterin Rechnungswesen

Beförderungen / Promotions

01.01.2022

- > **Reto Käser**, Partner
- > **Fabio Jutzet**
Leiter Wirtschafts- & Rechtsberatung
- > **Monique Gyga**
Teamleiterin Stellvertreterin Team Medical

Neuer Partner Reto Käser

Seit Januar 2022 bin ich Partner der CORE Gruppe. Dieses traditionsreiche Unternehmen mitgestalten zu dürfen erfüllt mich mit Stolz. Ein solcher Schritt ist nur möglich dank dem Vertrauen, das Sie, liebe Lesende und Kunden, meine Partnerkollegen sowie Mitarbeitende mir gegenüber schenken. Dafür bedanke ich mich herzlich.

Der Eintritt in die Partnerschaft bringt eine Veränderung mit sich, die ich im Sinne einer stetigen Weiterentwicklung betrachte. Mit Herzblut und Engagement werde ich die zukünftigen Herausforderungen unserer Unternehmung und unserer Kunden offen, lösungsorientiert und konstruktiv angehen. Dabei liegt mir besonders der vertrauensvolle Umgang mit unseren Kunden und Mitarbeitenden sowie das Qualitätsbewusstsein, für das die CORE seit Anbeginn steht, am Herzen.

Ich freue mich, unsere Kunden mit meinem Team zu begleiten sowie die CORE in ihrer Entwicklung mitzuprägen. Ich blicke mit Freude voraus auf die gemeinsame Zukunft.

Abacus und Ihre Lohnbuchhaltung

Führen Sie die Lohnbuchhaltung mit Abacus und reduzieren Sie den Administrationsaufwand.

Das Mitarbeiterportal **MyAbacus** ist dank vordefinierter Prozesse rasch einsatzbereit. Durch einen persönlichen Zugang melden sich die Mitarbeitenden ortsunabhängig im Portal an und können selbst auf ihren aktuellen oder ihre vergangenen Lohnabrechnungen und auf den Lohnausweis zugreifen. Ein Versand der Unterlagen durch den Arbeitgeber entfällt somit.

Zudem können die Mitarbeitenden im Portal Adressänderungen oder andere Mutationen von Stammdaten vornehmen. Dies spart nicht nur Zeit, sondern minimiert auch Fehlerquellen. Natürlich alles nur, sofern ihnen diese Berechtigung erteilt wird. Gerne helfen wir Ihnen bei der Umsetzung.

Nouveau partenaire Reto Käser

Depuis janvier 2022, j'ai rejoint les associés de CORE. Rejoindre ce groupe d'entreprises riche en traditions me procure une grande fierté. Cela est uniquement possible grâce à la confiance que vous, chers lecteurs et clients, mes collègues partenaires et collaborateurs, m'accordez. Et je vous en remercie sincèrement.

Devenir partenaire implique un changement que je considère comme une évolution constante. C'est avec passion et engagement que j'aborderai les futurs défis de notre entreprise et de nos clients, dans un esprit ouvert, constructif et orienté vers les solutions. Les relations de confiance avec nos clients et nos collaborateurs ainsi que le souci de la qualité, que CORE défend depuis ses débuts, me sont particulièrement chers.

Je me réjouis d'accompagner nos clients avec une équipe compétente et d'apporter ma contribution au développement de CORE. Dans cette perspective, je me réjouis d'envisager un avenir commun.

Abacus et votre comptabilité salariale

Gérez la comptabilité salariale avec Abacus et réduisez la charge administrative.

Grâce à la prédéfinition des procédures, le logiciel **MyAbacus** est rapidement opérationnel. Les collaborateurs se connectent au portail par un accès personnel, indépendamment du lieu où ils se trouvent, et parviennent à accéder eux-mêmes à leurs décomptes de salaire actuels ou passés et à leur certificat de salaire. Un envoi des documents par l'employeur n'est plus nécessaire.

De plus, le portail permet aux collaborateurs autorisés de procéder à des changements d'adresse ou à d'autres mutations de données de base. C'est non seulement un gain de temps, mais aussi un moyen de réduire les sources d'erreur. Nous nous ferions un plaisir de vous aider dans la mise en œuvre.

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Steuern & MWST
Wirtschafts- & Rechtsberatung
Vorsorgeberatung

Comptabilité
Révision
Fiscalité & TVA
Conseil d'entreprise & juridique
Conseils prévoyance

Düdingen

Chännelmattstrasse 9
3186 Düdingen
T +41 26 492 78 78
F +41 26 492 78 79

Bern

Eigerstrasse 60
3007 Bern
T +41 31 329 20 20
F +41 31 329 20 21

Fribourg

Avenue Beauregard 1
1700 Fribourg
T +41 26 347 28 80
F +41 26 347 28 90

core-partner.ch

EXPERTsuisse zertifiziertes Unternehmen
Mitglied von TREUHAND | SUISSE
Entreprise certifiée EXPERTsuisse
Membre de FIDUCIAIRE | SUISSE