

## Ausgangslage

Grobe Schätzungen gehen davon aus, dass in der Schweiz in den nächsten 5 Jahren rund 50'000 KMU die Nachfolge regeln müssen. Damit sind rund 500'000 Arbeitsplätze verbunden, die vom Gelingen dieser Nachfolgeregelung abhängig sind.

Zwei Faktoren spielen dabei eine zentrale Rolle:

**1. Die Emotionen des Verkäufers und des Käufers.** Vielfach werden diese vernachlässigt und nach der Transaktion erfolgt das Aha-Erlebnis.

**2. Der Zeitpunkt und vor allem der zeitliche Rahmen der Nachfolgeregelung.** Mindestens 5 Jahre Vorlaufzeit sind notwendig, um eine saubere, gut strukturierte und steuerlich optimierte Unternehmensnachfolge realisieren zu können.

Wie Benjamin Franklin, Schriftsteller, Staatsmann und Naturphilosoph (1706 – 1790) so schön bemerkte: «In this world nothing can be said to be certain, except death and taxes»<sup>2</sup>

## Ziele und Arten der Nachfolgeplanung

### Ziele

Es stehen vor allem zwei Hauptziele im Vordergrund:

- Die Erhaltung der Firma und
- die Optimierung des Geldflusses.

Der Erhalt einer Unternehmung kann sowohl familienintern als auch -extern gelöst werden. Oft ist es aber der Wunsch des Verkäufers, die Nachfolge innerhalb der Familie regeln zu können, damit die Unternehmung im Familienbesitz (sozusagen unter seiner Obhut) bleiben kann.

Im Gegensatz dazu kann die Sicherstellung der finanziellen Zukunft des Verkäufers stehen (Optimierung des Geldflusses). Auch die güter- und erbrechtlichen Folgen in der Familie können in dieser Hinsicht ein Problem darstellen.

Der angestrebte Idealfall ist eine Kombination zwischen beiden Zielen. Diese sind jedoch oft mit Beschränkungen verbunden, wie Erhalt nicht sichergestellt, Preisabschlag, Zeitdruck, etc.

Es lohnt sich daher eine frühzeitige Planung ins Auge zu fassen, die einen reibungslosen Übergang für alle Parteien gewährleisten kann.

### Arten

In einer familieninternen Nachfolgeregelung muss der Unternehmer versucht sein, sich einer objektiven und ehrlichen Beurteilung zu unterziehen.

<sup>1</sup> Um eine bessere Lesbarkeit zu gewähren, verwenden wir nur die männlich Form. Selbstverständlich beziehen sich sämtliche Aussagen auch auf Unternehmerinnen und deren Nachfolgerinnen.

<sup>2</sup> «Nichts ist sicher, ausser der Tod und die Steuern»



**Claudine Meichtry**

Teamleiterin Steuern  
Dipl. Steuerexpertin

## Nachfolgeplanung

Dieser Beitrag soll einige grundsätzliche Informationen zur Nachfolgeplanung liefern, auf Stolpersteine aufmerksam machen, Tipps übermitteln und in groben Zügen Lösungsansätze aufzeigen. Im Zentrum soll nicht ausschliesslich die fachtechnische Abwicklung stehen, sondern die emotionale Seite soll (und muss) ihren Platz erhalten.

Dieses Thema wird früher oder später jeden Unternehmer<sup>1</sup> in irgendeiner Form beschäftigen. Da es grundsätzlich im Zyklus eines Unternehmers nur einmal vorkommt, dass er seine Nachfolge regelt, soll dieser Beitrag als Anregung und Gedankenstütze dienen. Folgende Punkte werden angesprochen:

- Ausgangslage
- Ziele und Art der Nachfolgeplanung
- Stolpersteine
- Die Finanzierungsholding als klassische Lösung
- Mögliche weitere Lösungen für Einzelfirmen
- Fazit

Fragen, wie

- Existiert tatsächlich ein williger und fähiger Nachfolger in der Familie?
- Kann ich die Führungsverantwortung auch sukzessive abgeben?
- Bin ich genügend finanziell abgesichert und können dadurch Spannungen innerhalb der Familie vermieden werden (güter- und erbrechtliche Abgeltungen)?

muss sich der Unternehmer kritisch stellen und frühzeitig die Kommunikation mit allen Beteiligten suchen.

Bei der familienexternen Art der Nachfolgeregelung steht sicher die optimierte Struktur (optimale Vorbereitung) der Unternehmung im Vordergrund, damit diese auch ein attraktives Verkaufsobjekt darstellt. Mit dieser Optimierung können lukrative Übernahmeangebote und wirtschaftliche Schwierigkeiten oder auch Schwierigkeiten wie Krankheit, Tod, etc. geregelt werden.

## Stolperstein – Emotionen

Die Emotionen der Beteiligten sind wohl der schwierigste und unberechenbarste Faktor in der Nachfolgeregelung. Dieser darf weder ausgeblendet noch vernachlässigt werden. Der Unternehmer und sein potenzieller Nachfolger müssen sich damit intensiv auseinandersetzen. Dieser Teil der Nachfolgeplanung kann auch nicht delegiert werden!

Dabei spielen die folgenden Aspekte bei der Bewältigung der Gefühle eine wichtige Rolle:

- **Generationenkonflikt**  
Wie gehe ich mit den Wertvorstellungen des andern um?
- **Existenzängste**  
Wie gestalte ich den 3. Lebensabschnitt?  
Von was lebe ich?
- **Lebenswerk**  
Kann/Will ich loslassen?  
Wie gehe ich mit Macht- und Prestigeverlust um?
- **Unterschätzter Zeitfaktor**  
Setze ich mich mit mir und meinen Gefühlen auseinander oder wickle ich die Nachfolge nur fachtechnisch ab?

Die Nachfolge erfolgreich umsetzen heisst:

## EMOTIONEN VON ANFANG AN ZULASSEN!

### Stolperstein – «Steuerfallen»

#### Unentgeltliche Übertragung

Familienintern wird oft die unentgeltliche Übertragung oder der Verkauf zu einem tiefen Preis bevorzugt. Daraus ergeben sich steuerrechtlich keine oder kaum Schwierigkeiten, da die Schenkungen/Erbsvorbzüge der Erbschafts- oder Schenkungssteuern unterworfen sind und diese in den meisten Kantonen an direkte Nachkommen abgeschafft wurden oder dann findet der Verkauf zu Buchwerten statt, was entsprechend auch keine Einkommensteuern auslöst.

Daher ist auch die Wahl der Rechtsform irrelevant.

Allerdings sollte hier der abtretende Unternehmer seinen Finanzplan für die weitere Zukunft überprüfen (reicht es aus?).

#### Entgeltliche Übertragung

Im Gegensatz zur unentgeltlichen Übertragung werden stille Reserven aufgelöst und ein Geldfluss findet statt. Die Wahl der Rechtsform wird in diesem Zusammenhang nun ausschlaggebend, zahlt doch ein Einzelfirma-Inhaber bei einem Verkauf zu Verkehrswerten sowohl Einkommenssteuern als auch AHV, was zu einer Abgabe von bis zu 50% führen kann.

Hingegen kann – bei Einhaltung von gewissen Kriterien – der Gewinn aus dem Verkauf eine Kapitalgesellschaft<sup>3</sup> als möglicher steuerfreier privater Kapitalgewinn vereinnahmt werden.

Daher kann eine frühzeitige Umwandlung der Einzelfirma in eine Kapitalgesellschaft Sinn machen.

#### Finanzierung

Bei einer «Doppelbesteuerung»<sup>4</sup> kann bis zu 40% des für die Finanzierung benötigten Gewinnes vernichtet werden. Ebenfalls ist bei komplexeren Konstruktionen Vorsicht geboten, damit – anstelle eines steuerfreien privaten Kapitalgewinnes – nicht Vermögensertrag generiert wird<sup>5</sup>. Des Weiteren ist es sinnvoll, substanzschwere Gesellschaften mit hohen nicht betriebsnotwendigen Mitteln zu entschlacken. Folgende Lösungsansätze sind möglich: Abspaltung nicht betriebsnotwendiger Vermögen, Dividendenausschüttungen oder das Konstrukt der Finanzierungsholding.

In der Regel lohnt es sich, für solche Fälle bei den Steuerverwaltungen ein sogenanntes Ruling<sup>6</sup> einzuholen, damit die steuerlichen Konsequenzen aus solchen Transaktionen transparent und offen – abgestimmt mit den Steuerverwaltungen – dargestellt sind und es bei der Veranlagung kein böses Erwachen gibt.

### Stolperstein – Verkaufstauglichkeit

Sowohl die Bereitschaft des Unternehmers als auch des Unternehmens muss vorhanden sein. Der Unternehmer muss sich klar über seine Gefühle im Zusammenhang mit dem Unternehmen und seiner Zukunft werden<sup>7</sup>. Danach hat er sein Unternehmen «fit für den Verkauf» zu machen<sup>8</sup>.

### Stolperstein – finanzielle Tragbarkeit

Neben den emotionalen Aspekten ist dies das wichtigste Kriterium für den Käufer. Die Praxis zeigt häufig, dass der Käufer nur über bescheidene eigene Mittel verfügt und daher einen wesentlichen Teil des Kaufpreises mit Bankkrediten oder Verkäufendarlehen finanzieren muss.

Dies bedingt, dass eine professionelle Finanzplanung durchgeführt werden muss, damit aufgezeigt werden kann, dass in den nächsten Jahren nicht nur Gewinne abgeschöpft, sondern auch die betriebsnotwendigen Investitionen, die Kreditrückzahlungen und die Zinskosten getragen werden

können. Der Käufer ist also gehalten, die Unternehmensbewertung kritisch zu hinterfragen und zu analysieren.

Als Faustregel sollte die Rückführung des Kaufpreises aus dem Unternehmen in das Privatvermögen innerhalb von 5 bis 10 Jahren möglich sein.

## Stolperstein – unzureichende private Vorsorge

Die Altersvorsorge basiert noch viel zu oft auf dem Kaufpreis der Firma. Dies heisst für den Unternehmer weniger Verkaufsvarianten und setzt ihm einen engen Verhandlungsspielraum mit dem potenziellen Nachfolger.

Es lohnt sich also, frühzeitig ein ausreichendes Privatvermögen aufzubauen (angemessener Lohnbezug, Gewinnausschüttung, gute PK-Lösungen), damit der Verkauf der Unternehmung unabhängig von der Altersvorsorge erfolgen kann.

Eine frühe Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen ist anzustreben.

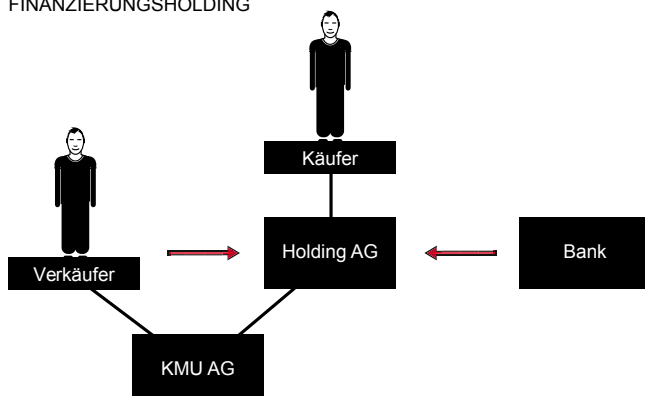
## Finanzierungsholding als klassische Lösung

Der/die Nachfolger kaufen die KMU AG nicht direkt, sondern errichten zunächst eine Holdinggesellschaft (sogenannte Finanzierungsholding). Eine Bank oder allenfalls der Verkäufer selber gewähren der Holding einen Kredit bzw. Darlehen, um den Unternehmenskauf zu finanzieren. Der Verkauf erfolgt dann an diese Holding, womit der Verkäufer einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn realisieren kann (siehe dazu nachfolgende Darstellung).

Um Missbräuche zu verhindern, darf die bestehende Substanz in der KMU AG jedoch erst nach Ablauf von 5 Jahren ausgeschüttet werden, andernfalls wird der steuerfreie private Kapitalgewinn beim Verkäufer als Einkommen besteuert (sogenannte «indirekte Teilliquidation»).

Der Vorteil dieser Konstruktion liegt – neben dem steuerfreien privaten Kapitalgewinn für den Verkäufer – eindeutig in der rascheren Rückzahlung der gewährten Kredite und/oder Darlehen, da grundsätzlich auf den ausgeschütteten Gewinnen in die Finanzierungsholding keine oder kaum Steuern zu bezahlen sind.

### FINANZIERUNGSHOLDING



## Mögliche weitere Lösungen für Einzelfirmen

Gerade für Inhaber von Einzelfirmen ergeben sich ab dem 1. Januar 2011 weitere Möglichkeiten, ihren Betrieb steuergünstiger abzutreten oder zu liquidieren:

- Bei einer definitiven Verpachtung des Geschäftsbetriebes wird grundsätzlich nicht mehr eine Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit angenommen und daher auch keine steuersystematische Abrechnung mehr vorgenommen (z.B. Privatentnahme der Geschäftsliedenschaft).
- Die Besteuerung des Mehrwertes bei Überführung der Geschäftsliedenschaft ins Privatvermögen kann bis zum tatsächlichen Verkauf aufgeschoben werden. Ausgenommen ist die Besteuerung der bereits vorgenommenen Abschreibungen.
- Die Besteuerung der Liquidationsgewinne bei definitiver Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit<sup>9</sup> wird gemildert.

## Fazit

Zusammenfassend sind folgende Punkte zentral bei einer Nachfolgeplanung:

- Emotionen zulassen und sich bewusst damit auseinandersetzen
- Frühzeitige Planung in die Wege leiten
- Eigene künftige finanzielle Situation beurteilen

Da jede Nachfolgeregelung individuell ist und entsprechend auf die Beteiligten zugeschnitten sein sollte, stehen wir Ihnen gerne mit unserer Beratung zur Seite.

<sup>3</sup> Aktiengesellschaft oder GmbH

<sup>4</sup> Steuerlich richtiger Ausdruck: Doppelbelastung

<sup>5</sup> Problematik der indirekten Teilliquidation, Transponierung oder des gewerbmässigen Wertschriftenhändlers

<sup>6</sup> Steuerliche Voranfrage

<sup>7</sup> Siehe Punkt «Stolperstein – Emotionen»

<sup>8</sup> Siehe Punkt «Stolperstein – «Steuerfallen» – Entgeltliche Übertragung und Finanzierung des Käufers

<sup>9</sup> Voraussetzungen: ab 55. Altersjahr oder invalid, definitive Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit.

Siehe dazu auch CoRE September 2009 ([www.treuhand-cotting.ch](http://www.treuhand-cotting.ch))



**Dominique de Raemy**

*Spécialiste en finance et comptabilité  
avec brevet fédéral*

## Quelques nouveautés TVA dès le 1er janvier 2010 en bref

	<b>Jusqu'au 31.12.2009 (aLTVA)</b>	<b>A partir du 01.01.2010 (nLTVA)</b>
<b>Assujettissement</b>	Il faut prouver qu'on obtiendra un CA (chiffre d'affaires) suffisant ou demander l'option pour un CA minimum de CHF 40'000 (art. 21, art. 27)	Quiconque exerce une activité entrepreneuriale est assujetti à l'impôt. Cependant, celui qui ne réalise pas CHF 100'000 de CA sur le territoire CH en 1 an est libéré de l'assujettissement. Il est possible de renoncer à cette libération et d'être assujetti, même si aucun CA n'est réalisé (art. 10, al. 1 / art. 11, al. 2)
<b>Obligation de s'assujettir</b>	CA supérieur à CHF 250'000 (déjà obligatoire à partir de CHF 75'000 si la dette fiscale dépasse CHF 4'000) et CA supérieur à CHF 150'000 pour les associations sportives et culturelles sans but lucratif (art. 25)	CA supérieur à CHF 100'000 ou CHF 150'000 pour les associations sportives et culturelles sans but lucratif (plus de notion d'avantage fiscal de CHF 4'000 pour les chiffres d'affaires entre CHF 75'000 et CHF 250'000) (art. 10 al. 2 let. a et c)
<b>Lieu d'imposition des prestations de services</b>	En principe c'est le lieu du siège social ou de l'établissement stable du <b>prestataire</b> de service qui s'applique comme lieu de l'imposition (art. 14)	En principe c'est le lieu où le <b>destinataire</b> d'une prestation de services a le siège de son activité économique ou un établissement stable qui s'applique comme lieu de l'imposition de la prestation. Attention aux dérogations et exceptions (art. 8)
<b>Méthode de décompte de la dette fiscale nette</b>	Il est possible d'opter pour cette méthode lorsque le chiffre d'affaires provenant de prestations imposables ne dépasse pas CHF 3'000'000 et que la dette fiscale qui en découle est inférieure à CHF 60'000. La durée minimum d'application de cette méthode est de 5 périodes fiscales (art. 59)	Il est possible d'opter pour cette méthode lorsque le chiffre d'affaires provenant de prestations imposables ne dépasse pas CHF 5'000'000 et que la dette fiscale qui en découle est inférieure à CHF 100'000. La durée minimum d'application de cette méthode est de 1 période fiscale (art. 37)
<b>Méthode de décompte effective</b>	La durée d'application de cette méthode est de <b>5 périodes fiscales</b> (art. 58)	La durée d'application de cette méthode est de <b>3 périodes fiscales</b> (art. 37)
<b>Décompte basé sur les contre-prestations reçues</b>	Demande écrite à l'AFC pour obtenir l'autorisation de décompter selon les contre-prestations reçues	Plus besoin de demande, on peut l'appliquer spontanément, mais toujours pour une période fiscale entière
<b>Période fiscale</b>	n/a	= laps de temps au cours duquel l'impôt est perçu: soit l'année civile soit, sur demande du contribuable, l'exercice commercial (pas encore en vigueur au 01.01.2010) (art. 34)
<b>Contrôle de l'AFC</b>	Pas de contrôle TVA sur demande de l'assujetti	L'assujetti peut demander l'exécution d'un contrôle (pas encore en vigueur au 01.01.2010) (art. 62)
<b>Déduction impôt préalable sur les repas et boissons</b>	Récupérable à <b>50%</b>	Récupérable à <b>100%</b>
<b>Imposition des prestations à soi-même</b>	La prestation à soi-même est une opération imposable au même titre que le CA soumis (chiffre 020 dans le décompte TVA)	La prestation à soi-même entraîne une correction de la déduction de l'impôt préalable (chiffre 415 dans le décompte TVA)
<b>Remises de biens à titre gratuit (cadeaux)</b>	La déduction de la TVA n'est possible que sur des cadeaux d'une valeur maximale de <b>CHF 300</b>	La déduction de la TVA n'est possible que sur des cadeaux d'une valeur maximale de <b>CHF 500</b>

## Quelques nouveautés dans le décompte TVA dès le 1er janvier 2010 en bref

Dans le nouveau décompte TVA, la distinction est faite entre les «prestations exonérées», chiffre 220 et les «prestations fournies à l'étranger», chiffre 221. Anciennement ces deux prestations étaient réunies sous le chiffre 040.

**Prestations exonérées** : lieu d'imposition en CH, mais exonérées car livrées à l'étranger. Par exemple, livraison de marchandise avec preuve d'exportation de la douane. (art. 23)

**Prestations fournies à l'étranger** : lieu de la prestation est à l'étranger. Par exemple, honoraires d'avocat pour un client domicilié à l'étranger.

**Bien d'autres modifications ou nouveautés ont eu lieu au 1er janvier 2010. Toutefois, étant donné leur nombre, nous ne pouvons pas toutes les énumérer dans cette page. Aussi, nous nous tenons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire que vous pourriez avoir sur d'autres sujets, tels que: les acquisitions de prestations de services en provenance de l'étranger, la prescription et la naissance de la créance fiscale, la correction des décomptes et réconciliation annuelle obligatoire, la remise de l'impôt, la procédure de déclaration en cas de transfert de patrimoine, REDIP, déduction de l'impôt préalable fictif, etc.**



**Markus Jungo**

Partner, dipl. Wirtschaftsprüfer

## Sacheinlage und Sachübernahme

Oft ist im Zusammenhang mit der Gründung einer AG oder einer GmbH die Rede von Sacheinlagen oder/und Sachübernahmen. Diese Begriffe sind Bezeichnungen für zwei Arten von sogenannten **qualifizierten Gründungen**. Da in diesen Fällen die Einlagen nicht monetärer Natur sind, gestaltet sich die Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Einlagen schwieriger und die Gefahr einer ungenügenden Erfüllung der Einlageverpflichtung steigt, weshalb das Gesetz zusätzliche Sicherungsmassnahmen verlangt.

Die Gründer müssen zusätzlich zu den Dokumenten bei der «einfachen Gründung», einen Gründungsbericht erstellen, in dem detaillierte Angaben zu Art und Zustand und Bewertung der Sacheinlagen oder Sachübernahmen gemacht werden müssen. Sacheinlage- und Sachübernahmeverträge müssen überdies schriftlich erstellt werden. Zudem sind diese Informationen im Rahmen der Publikation der Gründung im Schweizerischen Handelsamtsblatt und im Handelsregister offenzulegen. Schliesslich muss ein zugelassener Revisor den Gründungsbericht prüfen und schriftlich bestätigen, dass dieser vollständig und richtig ist.

Der Revisor (Gründungsprüfer) wird die Objekte der Sacheinlage oder Sachübernahme bezüglich folgender Eigenschaften prüfen: Bilanz-/Aktivierungsfähigkeit (der wirtschaftliche Wert der Sache muss feststellbar sein), Verfügbarkeit (nur bei Sacheinlagen) und Verwertbarkeit. Sind diese Erfordernisse erfüllt, muss der Gründungsprüfer die Angemessenheit der Bewertung überprüfen. Massgebender Richtwert für die Obergrenze der Bewertung ist der Verkehrswert. Eine Unterbewertung der Sacheinlagen und -übernahmen ist aus rechtlicher Sicht zulässig, da es keine Untergrenze für die Bewertung gibt.

Bei der **Sacheinlagegründung** werden Sachwerte zur Liberierung, d.h. zur Finanzierung der neu geschaffenen Aktien oder GmbH-Anteile verwendet. Eine solche Gründung mit Sacheinlage wird auch mit den entsprechenden Gegenständen, deren Werten, dem Namen der Person welche die Sacheinlage tätigt und der Anzahl der dafür erhaltenen Anteile an der neuen Gesellschaft im Handelsregister vermerkt. Die Sacheinlagegründung kann mit einer Bargründung kombiniert werden.

**Beispiel:** Yvo und Max wollen die YM Bauprofi GmbH gründen. Yvo besitzt ein Auto mit einem Wert von CHF 20'000 sowie Werkzeuge im Wert von CHF 5'000. Martin dagegen hat Mobiliar im Wert von CHF 10'000 und Bargeld. Die beiden können nun alle Gegenstände bei der Gründung als Sacheinlage in die GmbH einbringen und Max legt zusätzlich noch CHF 15'000 in bar ein. Dafür erhalten sie Stammanteile im Wert von insgesamt CHF 50'000, also je CHF 25'000.

Unter einer **Sachübernahmegründung** ist der vor der Eintragung der AG oder GmbH ins Handelsregister vereinbarte oder fest beabsichtigte Erwerb von Vermögenswerten von Aktionären oder nahe-stehenden Personen zu verstehen. Die neue Gesellschaft kann direkt im Rahmen der Gründung Sachwerte übernehmen, aber ohne damit direkt Kapital zu liberieren. Die Gesellschaft kauft die Gegenstände noch während der Gründung. Oft wird aber zumindest ein Teil als Darlehen der Gründer gegenüber der neuen Gesellschaft stehen gelassen.

**Beispiel:** Yvo und Max wollen die YM Bauprofi GmbH gründen. Yvo besitzt ein Auto mit einem Wert von CHF 20'000 sowie Werkzeuge im Wert von CHF 5'000. Max dagegen hat Mobiliar im Wert von CHF 10'000. Sie entscheiden sich nun für eine Bargründung (Kapital: CHF 50'000) und beschliessen, dass die Gesellschaft in Gründung sogleich alle nötigen Gegenstände von Yvo und Max abkauft. Die Kaufpreise lassen Yvo und Max als Darlehen gegenüber der Gesellschaft stehen. Nach der Gründung hat die GmbH also ein Kapital von CHF 50'000 in bar, verfügt über ein Auto im Wert von CHF 20'000 und Werkzeuge und Mobiliar im Wert von CHF 15'000. Jedoch schuldet sie den beiden Gründern noch CHF 25'000 (Yvo) resp. CHF 10'000 (Max).

Wenn beabsichtigt wird, nicht im Rahmen der Gründung jedoch gleich danach Sachwerte zu übernehmen, muss das bei der Gründung bereits offen gelegt und geprüft werden (sog. **beabsichtigte Sachübernahme**). Es geht dabei natürlich nicht um kleinere Anschaffungen welche jede Gesellschaft nach der Gründung tätigt (z.B. Büromaterial). Wenn aber schon bei der Gründung eine einigermassen feste Absicht besteht einen Kauf von grösserer wirtschaftlicher Bedeutung zu tätigen, muss man dies deklarieren. Dieser Sachverhalt wird dazu im Handelsregister publiziert.

**Ein Beispiel** einer beabsichtigten Sachübernahme wäre, wenn Yvo und Max schon bei der Gründung der GmbH planen, dass diese möglichst bald ein grosses Lagerhaus ihres Vaters kaufen soll, um darin die Geschäftsräume einzurichten.

## Fazit

Sacheinlagen oder Sachübernahmen sind interessante Varianten bei der Gründung einer AG oder GmbH. Die gesetzlichen Anforderungen für solche Gründungen sind jedoch zu Recht höher als bei der Bargründung. Zudem ist in diesen Fällen eine seriöse Liquiditätsplanung sehr zu empfehlen.

# CoRE Inside



**Anton Huber**  
*Geht in Pension*

Anton Huber, seit dem 1. Oktober 1980 für die Treuhand Cotting AG tätig, erreichte per 31. Mai 2010 das ordentliche Rentenalter. Erfreulicherweise wird er uns aber auch weiterhin, wenn auch mit einem reduzierten Arbeitspensum, mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Herr Huber verliess vor fast 30 Jahren die Kantonale Steuerverwaltung in Freiburg und trat als Treuhandberater, zur Betreuung eines eigenen Kundenstamms, in unsere Unternehmung ein. Der Erfolg liess nicht lange auf sich warten und Herr Huber war auf die Mitarbeit eines Teams angewiesen, welches er fortan als Teamleiter stets förderte und unterstützte.

Frühzeitig wurde die Nachfolge geregelt und so konnte er per 1. Juli 2007 seine Funktion als Teamleiter an Herrn Beat

**Die Vergangenheit prägt uns  
die Zukunft erwartet uns  
die Gegenwart fordert uns heraus  
unseren Weg zu gehen.**

Mauron übergeben und die Funktion als dessen Stellvertreter übernehmen. Ende 2007, nach 26 Jahren, trat er als Mitglied des Verwaltungsrates zurück.

Dank seiner Leistungsbereitschaft, der langjährigen Erfahrung und der Ausdauer besitzt Anton Huber wesentlichen Anteil am Wachstum unserer Unternehmung. Als kompetenter Ansprechpartner geniesst er bei unseren Kunden hohes Ansehen.

Wir danken Herrn Huber für seinen persönlichen Einsatz und sein engagiertes Wirken und wünschen ihm für den ruhigeren Abschnitt seines Lebens beste Gesundheit und alles Gute.



**Marie Perriard**  
*Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis*

## Prüfungserfolg und Beförderung

Frau Marie Perriard hat nach 2-jähriger berufsbegleitender Weiterbildung die Prüfung als Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis Ende April 2010 mit Erfolg bestanden. Marie Perriard arbeitet seit dem 1. Dezember 2007 bei der Fiduciaire REVICOR Consulting AG in Freiburg.

In Anerkennung dieser Leistung freuen wir uns, Marie Perriard zur Handlungsbevollmächtigten zu befördern.

Wir gratulieren ihr ganz herzlich zu diesem Prüfungserfolg sowie zur Beförderung und wünschen ihr weiterhin viel Freude und Befriedigung bei ihrer Tätigkeit.

## Réussite d'examens

Au terme d'une formation de 2 ans, Madame Marie Perriard, employée de la Fiduciaire REVICOR Consulting SA depuis décembre 2007, a réussi avec succès fin avril 2010 les examens de Spécialiste en finance et comptabilité avec brevet fédéral.

Afin de lui témoigner notre reconnaissance pour ce succès professionnel, nous sommes heureux de promouvoir Madame Perriard au poste de mandataire commerciale.

Nous la félicitons pour cette réussite ainsi que pour cette promotion et lui souhaitons beaucoup de plaisir et de satisfaction pour la suite de sa carrière professionnelle.

## TREUHAND COTTING AG

**Düdingen** Chännelmattstr. 9, 3186 Düdingen  
Tel. 026 492 78 78, Fax 026 492 78 79  
**Bern** Münzgraben 4 und Theaterplatz 4, 3000 Bern 7  
Tel. 031 329 20 20, Fax 031 329 20 21  
**Freiburg** Rte des Arsenaux 41, Postfach 270, 1705 Freiburg  
Tel. 026 347 28 80, Fax 026 347 28 90  
[www.treuhand-cotting.ch](http://www.treuhand-cotting.ch)

## COTTING REVISIONS AG

**Düdingen** Chännelmattstr. 9, 3186 Düdingen  
Tel. 026 492 78 90, Fax 026 492 78 79  
**Bern** Münzgraben 4 und Theaterplatz 4, 3000 Bern 7  
Tel. 031 329 20 20, Fax 031 329 20 21  
**Freiburg** Rte des Arsenaux 41, Postfach 270, 1705 Freiburg  
Tel. 026 347 28 80, Fax 026 347 28 90  
[www.cotting-revisions.ch](http://www.cotting-revisions.ch)

## FIDUCIAIRE REVICOR CONSULTING

**Freiburg** Rte des Arsenaux 41, Postfach 270, 1705 Freiburg  
Tel. 026 347 28 80, Fax 026 347 28 90  
[www.revicor.ch](http://www.revicor.ch)