

RATGEBER RECHT & STEUERN

M&A UND NACHFOLGE

Was den Schweizer Markt
derzeit so stark macht

02

KRYPTOMARKT

Wie es um Bitcoin und Co.
nach dem Absturz steht

10

ERBRECHT

Was es bei der Nachlass-
planung zu bedenken gilt

14



Immer gut beraten

SO SIND SIE RECHTLICH UND STEUERLICH AUF DER SICHEREN SEITE

ANZEIGE

Die AIM Ad Interim Management AG ist die führende Interim-Management-Firma, die in der Schweiz und Europa **Führungskräfte**, **Projektleiter** und **Fachexperten** auf Zeit zur Verfügung stellt.

Neugasse 68 • Postfach 1065 • CH-8031 Zürich
Tel. +41 44 444 2828 • www.aim.ch


aim
ad interim management ag



Die Lösung / auf der Stelle

M&A UND NACHFOLGE

Zusammen zu neuer Stärke

Der M&A-Markt zeigt sich trotz eines schwierigen Marktumfeldes robust. Eine Vielzahl an Transaktionen haben dazu beigetragen. Potenzieller Erfolgsgarant: ein umfassendes Interim Management.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Ob der Zugewinn von Know-how, Restrukturierung, Sortimentserweiterung oder Rationalisierungspotenzial: Es gibt viele Gründe für Unternehmen, sich für Mergers & Acquisitions, kurz M&A, zu entscheiden. M&A-Transaktionen stellen eine gefragte Form des Unternehmenswachstums dar.

FLORIERENDER M&A-MARKT

Und blickt man auf die Marktzahlen des vergangenen Jahres, wird schnell deutlich: Der Markt boomt wie nie zuvor. Trotz eingetrübter Wirtschaftslage gab es nie so viele Fusionen und Übernahmen mit Schweizer Beteiligung wie im Jahr 2022. Mit 647 gegenüber 604 Deals im Vorjahr hat die Anzahl der Fusionen und Übernahmen mit Schweizer Beteiligung ein neues Rekordhoch erreicht. Allerdings belief sich das Volumen im abgelaufenen Jahr lediglich auf 138,5 Milliarden US-Dollar, wie die Studie des Beratungsunternehmens KPMG verlauten liess. Im Jahr 2021 lag das Volumen noch bei rund 170 Milliarden US-Dollar.

BIG DEALS FÜHREN DIE TRANSAKTIONEN AN

Was auffällt: Knapp 60 Prozent des Gesamtvolumens entfielen auf die zehn grössten Deals. Allein die Übernahme des Duftstoffherstellers Firmenich durch die niederländische Royal DSM hatte einen Wert von knapp 21 Milliarden US-Dollar, gefolgt vom Kauf der schwedischen Streichholz- und Tabakproduzentin Swedish Match durch den Tabakkonzern Philip Morris International. 19 Milliarden US-Dollar schwer war diese Transaktion. Laut Marktexperten verdeutlicht das rege Treiben auf dem Schweizer M&A-Markt, dass Fusionen und Übernahmen nachhaltig ein integraler Bestandteil vieler



wachstumsorientierter Unternehmensstrategien sind.

NACHHALTIGKEIT BEI M&A IMMER ZENTRALER

Wie die Jahresanalyse aufzeigt, haben Schweizer Unternehmen auch im vergangenen Jahr wieder deutlich mehr ausländische Firmen aufgekauft als umgekehrt: 283 Zukäufen stehen 152 Verkäufe gegenüber. Rund ein Fünftel aller Fusionen und Übernahmen mit Schweizer Beteiligung waren nationale Transaktionen. Und hinsichtlich der Branchen? Knapp die Hälfte aller Transaktionen fielen auf die Telekommunikations- und Technologie-Branche (TMT), auf die Industrie sowie auf den Pharmasektor und Life Sciences.

Weiterer Trend: Damit eine Transaktion erfolgreich über die Bühne geht, spielt der Nachhaltigkeitsgedanke eine immer wichtigere Rolle. Laut der KPMG-Umfrage lassen 82 Prozent der Marktteilnehmenden Nachhaltigkeitsüberlegungen in Fusionen und Übernahmen einfließen. Bereits 40 Prozent der Befragten führen regelmässig eine sogenannte ESG Due Diligence-Prüfung durch.

Mit Blick auf das laufende Jahr wird auch weiterhin mit einer hohen Aktivität gerechnet. Fachleute führen dies auf eine gute Investorenstimmung zurück - trotz anhaltender Lieferkettenprobleme, Ukrainekrieg sowie steigender Zinsen.

UNTERSTÜTZUNG DURCH INTERIM MANAGEMENT

Fest steht: M&A-Transaktionen bieten vielseitige Chancen, sind jedoch auf dem Weg zur funktionierenden Integration mit einigen Herausforderungen verbunden. Deshalb setzen immer mehr Unternehmen genau dann auf die Unterstützung durch einen oder mehrere Interim Manager - sei es, um das Unternehmen zu bewerten oder als externer Mitarbeitender in der Post-Merger-Integration-Phase. Besonders ihr Erfahrungsschatz aus ähnlichen Situationen macht Interim Manager als Begleitung von M&A-Prozessen über alle Phasen hinweg so wertvoll. Doch nicht nur bei Transaktionen, auch bei unvorhersehbaren

Vakanzen, beim Ausfall einer Führungskraft, zur Einführung neuer Programme, zur Restrukturierung, im Projektmanagement oder bei einer Unternehmensgründung gewinnt Interim Management zunehmend an Bedeutung - in der Regel immer über einen definierten Zeitraum. In den meisten Fällen sind Interim Manager zwischen drei und 18 Monate im Einsatz.

FACHKRAFT MIT UMFASSENDER EXPERTISE

Sowohl auf steuerlicher, rechtlicher oder regulatorischer Ebene als auch bei der Umsetzung etwaiger anspruchsvoller IT-Projekte kann Beratung von aussen extrem wichtig sein. Gerade hierfür wird häufig ganz spe-

zifisches Know-how benötigt, das oftmals im eigenen Hause nur unzureichend vorhanden ist. Externe Fachkräfte sind nicht nur imstande, die Durchsetzungskraft derer, die an einer Veränderung interessiert sind, gezielt zu verstärken, sondern verfügen über eine gewisse Objektivität. Ganz abgesehen von neuesten Erkenntnissen, die Gold wert sein können, um sich etwa im Vergleich zu anderen Unternehmen für die Zukunft ein Alleinstellungsmerkmal zu verschaffen.

INTERIM MANAGEMENT: CHANCEN UND VORTEILE

- Gutes Kosten/Nutzen-Verhältnis
- Klarheit in Aufgabenstellung und Zielerreichung
- Unabhängiger Status im Amt
- Keine Verantwortung für Vergangenheitsentscheidungen
- Unabhängiger Blick des Externen, keine Betriebsblindheit
- Kurzfristige Verfügbarkeit und Disposition
- Eigene Erfahrungen in Unternehmens- und Mitarbeiterführung
- Eigenes Know-how und Expertenwissen
- Keine Personalnebenkosten
- Zeitliche Befristung

Quelle: www.experto.de/businessstipps/interim-management-chancen-und-grenzen-aus-sicht-der-praxis.html

JEDE FÜNFTE FUSION UND ÜBERNAHME MIT SCHWEIZER BETEILIGUNG WAR NATIONAL

IMPRESSUM

Projektleitung:
Manuel Volk, mavo@xm-solutions.com

Redaktion: Tobias Lemser,
Christoph Bergmann

V.i.s.d.P.: Tobias Lemser

Chief Operating Officer:
Erik Ulrich, eu@xm-solutions.com

Fotos: depositphotos.com und die teilnehmenden Unternehmen
Druck: DZZ Druckzentrum Zürich AG

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
E: info@xm-solutions.com
T: +41 (0)44 514 22 42
Xmedia Solutions AG
Neustadtstrasse 7, CH - 6003 Luzern

Xmedia Solutions hat sich auf crossmediale Publikationen spezialisiert, welche in Tageszeitungen und auf Online-Portalen veröffentlicht werden.

Inhalte von Unternehmensbeiträgen, Interviews und Gastbeiträgen geben die Meinung der beteiligten Unternehmen wieder. Die Redaktion ist für die Richtigkeit der Beiträge nicht verantwortlich. Die rechtliche Haftung liegt bei den jeweiligen Unternehmen.

Xmediasolutions

Mehr Informationen unter:
www.xmedia-solutions.com

UNTERNEHMENSBEITRAG

Transaktionsstrukturen in KMU-Bereich

M&A-Anwälte und -Berater betonen ständig, dass jede Transaktion einzigartig sei. Das ist weder Marketing-Lingo noch eine Rechtfertigung für Komplexität und entsprechende Honorarnoten, sondern die Realität.

Unternehmensberater sind keine Juristen; die Kompetenz- und Gewaltentrennung zwischen Berater und Jurist ist essenziell, um ein optimales Ergebnis zu erreichen. Jedoch wird jeder Unternehmensberater im Bereich Mergers & Acquisitions im Laufe seiner Karriere so manchen Unternehmenskaufvertrag lesen, kommentieren und verhandeln. Häufig wird sich ihm und den Mandanten die Frage stellen, warum jeder Aktienkaufvertrag, speziell hinsichtlich Gewährleistungen und Garantien, offenbar ein Unikat sein muss – und kein Standardwerk, wie in anderen Wirtschaftsbereichen üblich. Wäre es nicht einfacher, sich auf einen allgemeinen Standard von Transaktionsstruktur und Haftungsregime zu einigen?

Ein Blick auf die von uns begleiteten Transaktionen der letzten Jahre zeigt jedoch: Alle Transaktionen sind einzigartig und es braucht massgeschneiderte Verträge. Jede Transaktion, vor allem im KMU-Bereich, bedarf einer präzisen Analyse der Ausgangslage, um die optimale Deal- und Vertragsstruktur zu finden. Eine

erfahrene Transaktionsanwältin sollte mit dem richtigen Transaktionsberater das passende Vertragswerk ausarbeiten. Beispielhaft seien hier drei der gängigsten Dealvarianten beschrieben:

DER «PLAIN-VANILLA-DEAL»

Eine geschäftsführende Unternehmerin, die das Unternehmen in- und auswendig kennt, ihre Nachfolge regeln will und für sämtliche Gewährleistungen schon aus unternehmerischem Stolz persönlich geradesteht. Häufig muss die Eigentümerin eher vor sich selbst geschützt werden, wobei die Haftungsregelungen recht einfach gehalten und die Transaktionsstruktur als 100-Prozent-Share-Deal recht einfach gestaltet werden können.

DER «VERSCHIEDENE-FAMILIENSTÄMME-DEAL»

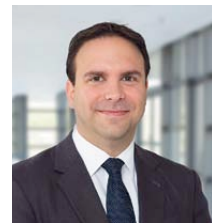
Eigentümer, die (zum Teil) nicht im Unternehmen tätig sind, etwa weil die Anteile an mehrere Familienstämme vererbt wurden. Häufig muss ein Haftungsregime entwickelt werden, das die Eigentümer ungleich in die Pflicht nimmt. Ebenfalls ist die Wissensan-

rechnung zu klären, da die Käuferin nicht nur das Wissen der Eigentümer, sondern auch dasjenige des Managements angerechnet haben möchte. Auch hier ist eine recht einfache Transaktionsstruktur möglich, es gibt jedoch höhere Anforderungen an das Stakeholdermanagement, damit sich alle Parteien richtig integriert fühlen.

DER «MITARBEITER-ALS-EIGENTÜMER-DEAL»

Ein partner- oder mitarbeitergeführtes Unternehmen, wie es oft im Dienstleistungsbereich vorkommt. Hier gilt es, spezifische Transaktionsstrukturen zu finden, um die verschiedenen Aktionärsgruppen zu berücksichtigen. So haben wir neulich ein Unternehmen im Besitz der Mitarbeitenden beim Verkauf an einen Konzern begleitet. Hier bot sich ein Regime mit Aktienkaufvertrag und Beitrittsschreiben mit reduzierter Haftung für die Kleinaktionäre an. Das Stakeholdermanagement war besonders wichtig, damit die vielen Aktionäre und Aktionärinnen den Kaufvertrag mit gutem Gefühl unterzeichnen konnten.

Dies sind nur drei mögliche Varianten. Es bedarf jeweils der spezifischen Auseinandersetzung mit Unternehmen und Eigentümerstruktur. Daraus leiten sich Transaktionsstruktur und Vertragsregime ab, die frühzeitig im Deal-Team definiert und gemeinsam zwischen juristischen und betriebswirtschaftlichen Beratungspersonen abgestimmt und entsprechend juristisch im Aktienkaufvertrag abgebildet werden sollten.



ZUM AUTOR

Malte Jantz, CFA

Mitglied der Geschäftsleitung, Partner
Helbling Business Advisors AG, Zürich
E: malte.jantz@helbling.ch

www.helbling.ch

ANZEIGE

Unternehmensberatung für
Wachstum und Ertrag – umgesetzt.

www.helbling.ch

Strategie, Organisation und Markt

Operations & Technology

Corporate Finance

Digital Process Transformation

helbling



AIM-Geschäftsleitung: Dr. Stefan Holenstein, André Meier und Markus Lüscher (v. l. n. r.)

UNTERNEHMENSBEITRAG

Gefragter Problemlöser Interim Management

Interim Management Provider wie die AIM Ad Interim Management AG haben sich in der Krise bewährt. Sie unterstützen Firmen in Zeiten des Umbruchs und der Transformation effizient.

In der aktuellen Zeit, die geprägt ist von Krisen und Unsicherheit, zeigt sich die Stärke des Interim Managements. Provider wie die AIM AG stehen bereit, um mit kurzfristig einsetzbaren Top-Leuten Kontinuität und Stabilität in verunsicherten Unternehmen über eine bestimmte Zeit aufrechtzuerhalten.

ERFOLGSFAKTOREN DER INTERIMMANAGEMENTBRANCHE

Die Erfolgsfaktoren der Interim-Managementbranche werden in Krisen fassbar. So stellt die AIM AG innert drei Tagen Spitzenkräfte für Führungspositionen und Projekte zur Verfügung. Sie übernimmt alle administrativen sowie rechtlichen Belange und entlastet die Kundenfirma wirkungsvoll. Als langjährig etablierter Provider ist die AIM AG Expertin in der Rekrutierung und Vermittlung von massgeschneiderten Lösungen.

STIEGENDE NACHFRAGE

Flexible Arbeitsmodelle werden in Zukunft immer wichtiger. Unternehmen verlangen nach effizienten,

attraktiven Interimslösungen. Digitalisierung, neue Businessmodelle, stete Marktveränderungen und hoher Wettbewerbsdruck sorgen für eine steigende Nachfrage. Das ist das wirtschaftliche Umfeld, in dem Interim Manager und Projektleiter für die Kundenfirmen sofort praktische Lösungen erarbeiten und einen Mehrwert für sie erzielen.

PLUSPUNKTE: FLEXIBILITÄT, MOTIVATION UND COMMITMENT

Als selbstständige Unternehmer mit Weitblick kennen sich Interim Manager mit den Bedürfnissen der flexibilisierten Arbeitswelt aus. Sie schätzen ihren hohen Selbstbestimmungsgrad und erleben ihre Tätigkeit weitgehend als sinnhaft. Obwohl der Handlungsdruck bei einem befristeten Einsatz hoch ist, sind Motivation und Erfolgsquote weit überdurchschnittlich. Erfahrene Interim Manager und Projektleiter wissen, dass sie nur im Team performen. Das Commitment aller Beteiligten ist für die erfolgreiche Umsetzung eines Schlüsselprojekts entscheidend.

AIM AG – DIE LÖSUNG AUF DER STELLE

Die Firma AIM Ad Interim Management AG wurde im Jahr 2000 gegründet und ist heute der führende Interimmanagement-provider in der Schweiz.

Seit über 22 Jahren sind wir nahe am Markt und unterstützen unsere Kunden mit hochqualifizierten AIM-Expertinnen und -Experten. Dabei stützen wir uns auf unsere grosse Erfahrung in praktisch allen Branchen, Funktionen und Aufgaben für Unternehmen aller Grössen und aller Firmenkulturen – vom börsenkotierten Konzern oder eigentümergeführten Unternehmen über die ganze Palette der KMU bis hin zu kleineren aufstrebenden Start-ups.

Mit unseren 20 Interim-Provider-Partnern von IXPA sind wir auch international in über 30 Ländern tätig.

Zusammen mit unserem Schweizer Kooperationspartner, der CGZ Consulting Gruppe Zürich AG, decken wir zudem die gemeinsamen Bedürfnisse von Consulting on Demand, M&A und Interim Management ab.

Wir stehen für persönliche Beratung, hohe Qualität, grosse Kompetenz und wirtschaftlichen Erfolg. Wir unterstützen und begleiten unsere Kunden, genauso wie unsere Interim Managerinnen und Manager während der gesamten Vertragslaufzeit und garantieren, gepaart mit unserer Leidenschaft, Qualität und Erfolg.

KONTAKT

AIM Ad Interim Management AG
Neugasse 68, Postfach
8031 Zürich
T: +41 (0)44 444 28 28
E: info@aim.ch
www.aim.ch

>> weiter von Seite 04

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Interim Manager schaffen schnell Mehrwert für unsere Kundenfirmen»

Interim Management bietet für Unternehmen enorme Chancen – in einer immer flexibleren Arbeitswelt. Es ist eine Win-win-Situation für Unternehmen und für Interim Manager, sagt Dr. Stefan Holenstein, Verwaltungsratspräsident.

Wann und warum werden Sie von Unternehmen für den Einsatz eines Interim Managers angefragt?

Dann, wenn es brennt – im sprichwörtlichen Sinne. So etwa für das sofortige Überbrücken einer vakanten Schlüsselposition in der Linie oder für die Neubesetzung eines wichtigen komplexen und strategischen Projekts.

Kommt das häufig vor?

Ja, denn die unternehmerischen Herausforderungen nehmen ständig zu. Rasche Marktveränderungen und neue Businessmodelle zwingen die Unternehmen, fit und anpassungsfähig zu bleiben. Hierfür ist die Agilität im Markt immer wichtiger. Etablierte, gewachsene Firmen und Organisationen lassen sich jedoch nicht über Nacht neu ausrichten. Dann braucht es hochqualifizierte externe Führungs- und Projektunterstützung – ein Umfeld, wie geschaffen für unsere Interim Manager.

Welche konkreten Einsätze für einen Interim Manager muss man sich vorstellen?

Vielfach geht es um Change-management, um eine anspruchsvolle Transformationsphase oder die Lancierung eines schwierigen Projekts im Unternehmen. Dabei stellen wir nach der Coronapandemie einen erhöhten Nachholbedarf fest.

Warum ist der Nachholbedarf hoch?

Es besteht vor allem bei Firmenprojekten ein Reformstau. So muss etwa die Organisation angepasst werden, müssen Prozesse neu aufgegleist oder optimiert werden. Oder es wird eine neue Technologieplattform, etwa ein ERP-System, eingeführt. Auch werden Standorte verlegt. Zudem spielen die Digitalisierung sowie der Innovationsdruck eine wichtige Rolle und leiten nicht selten komplexe Änderungen oder Anpassungen ein.

Was zeichnet Ihre Interim Managerinnen und Manager denn aus? Über welche Qualitäten müssen sie verfügen?

Das ist der springende und erfolgsrelevante Punkt: Unsere Managerinnen und Manager sind erfahrene



Interim Manager und AIM-Netzpartner Carlo Reato im Einsatz (Foto: Löwenzahn Design)

Top-Leute aus dem obersten und oberen Management, die ihre operative Karriere zumeist abgeschlossen haben und nun als selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer unterwegs sind.

INTERIM MANAGER ERZIELEN LEISTUNG AUF ANHIEB

Wird also unternehmerisches Denken und Handeln vorausgesetzt?

Ja, unbedingt. Wir vermitteln primär den umsetzungsstarken Manager-Typus, weniger den reinen Berater-Typus. Denn dank seiner hohen Führungs- und Sozialkompetenz, seiner Aussensicht, der grossen Erfahrung und Expertise vermag der Interim Manager Leistung auf Anhieb zu erzielen, und das in einem für ihn völlig neuen Umfeld.

Können Sie uns sagen, worauf die Kundenfirmen besonders Wert legen?

Sie wollen eine Lösung für ihr Problem, und zwar auf der Stelle – dafür stehen wir ja auch, gemäss unserem Firmen-Motto. Die Kunden wollen keinen weiteren externen Consultant, der ihnen ein neues Konzept aufschwätzt, sondern einen starken, überzeugenden Macher und Umsetzer.

Das heisst: Ihre Kunden erwarten schnelle Resultate?

Ja, Interim Manager müssen sofort anpacken, sie sind «hands-on-driven», müssen die Ärmel hochkrepeln. Sie müssen fähig sein, ein Team oder eine Business Unit sofort übernehmen und führen zu können. Oder einem komplexen Projekt einen anderen Dreh geben. Dabei schätzen unsere Kundenfirmen, repräsentiert durch die Geschäftsleitung oder den Verwaltungsrat, den Kontakt auf Augenhöhe mit unseren gestandenen Managern.

Also sind Führungsstärke und fachliche Expertise gleichwertig?

Das kann man in etwa so sagen. Unsere Leute müssen nicht nur fachlich überzeugen, sondern führungsstark sein, überdies teamfähig, kommunikationsstark und belastbar sowie sozialkompetent und integrativ. Auf einen Nenner gebracht, müssen sie die vier «M» verinnerlichen: Man muss Menschen mögen! Dann haben sie Erfolg. Deshalb wählen wir unsere Interim Manager sorgfältig nach einem abgestuften Selektionsprozess aus.

Wie läuft der Prozess ab, wenn Sie von Ihren Kundenfirmen um Unterstützung durch einen Interim Manager angefragt werden?

Unkompliziert und schnell. Wenn sich die Kundenfirma über den Bedarf im Klaren ist, kontaktiert sie uns. Auf Basis der Aufgaben und des Anforderungsprofils starten wir unsere gezielte Suche in unserem aktiven Netz von rund 600 handverlesenen Managern und Projektleitern. Innerhalb von 24 Stunden schlagen wir der Kundenfirma passende Kandidaten vor; innert drei Tagen erfolgt dann der Einsatz.



IM INTERVIEW

Dr. Stefan Holenstein

Verwaltungsratspräsident

AIM Ad Interim Management AG

**DER EINSATZ
ERFOLGT INNERT
DREI TAGEN**

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Rechtsfragen gehen nicht nur Juristen etwas an»

Nichtjuristen delegieren Rechtsfragen gerne an Juristen. Aber erst ein souveräner Umgang damit erlaubt eine informierte risikobasierte Entscheidung, meint Prof. Dr. Bruno Mascello.

Herr Mascello, es braucht nicht für jeden Vertrag gleich einen Rechtsberater. In welchen Fällen würden Sie dennoch dafür plädieren?

Wenn es sich um einen ungewöhnlichen Vertrag handelt oder man einen Vertrag nicht richtig einschätzen kann. Aber auch wenn der Vertrag für ein Unternehmen von besonderer Bedeutung ist oder die damit verbundenen Risiken schlicht zu gross sind, würde ich den Fall in die Hände von Fachleuten geben.

Was raten Sie Unternehmen, die sich keine eigene Rechtsabteilung leisten können?

Sich für die Beschaffung von externen Rechtsdienstleistungen frühzeitig zu organisieren, also noch bevor man einen Rat benötigt. Denn wenn man einen Anwalt braucht, hat man für eine sorgfältige Recherche oft keine Zeit mehr und muss sich auf fremde Empfehlungen verlassen.

Welche Stolpersteine gibt es im Vertragsrecht?

Das beginnt bereits bei der Verhandlung, die den Inhalt des Vertrags und damit die Risikoverteilung der Vertragsparteien bestimmt. Dann ist bei der Ausformulierung des Vertrags Vorsicht geboten, damit dieser auch das Vereinbarte wirklich richtig reflektiert. Nach Unterzeichnung kann es Probleme bei der gegenseitigen Vertragserfüllung geben, was man eben-

falls schon im Vertrag vorausschauend regeln sollte. Schliesslich ist es sehr nützlich, wenn man weiss, was das Gesetz vorsieht, falls die Parteien etwas vergessen oder falsch formuliert haben sollten.

Wie kann man diese Fallstricke umgehen?

Indem man sich für rechtliche Fragen interessiert. Und das gilt ganz besonders für Nichtjuristen. Diese sind oft aus Nichtwissen, Bequemlichkeit oder weil man das Risiko delegieren will der Meinung, dafür sei die Rechtsabteilung zuständig. Diese Haltung treffe ich leider noch immer an, was dann regelmässig erst recht zu juristischen Problemen führt.

RECHT UND VOR ALLEM ARBEITSRECHT WIRD VON NICHTJURISTEN REGELMÄSSIG UNTERSCHÄTZT

Ein Evergreen ist das Arbeitsrecht. Sollten auch Nichtjuristen das kleine 1 x 1 des Arbeitsrechts verstehen und woran denken Sie genau?

Zum Beispiel an das Thema Kündigung. Hier gibt es noch viele falsche Vorstellungen. Kündigt ein Arbeitgeber nicht richtig, kann das nicht nur Ärger geben, sondern schnell auch teuer werden und zu langwierigen

Verhandlungen und Gerichtsprozessen führen. Und diese beeinflussen dann nicht nur die Ressourcen, sondern auch das Verhältnis zu den Mitarbeitenden, die solche Prozesse natürlich aufmerksam mitverfolgen.

Was macht das Arbeitsrecht so anspruchsvoll?

Dass es von Führungskräften – und leider manchmal sogar von Juristen und Anwälten – gerne unterschätzt und deshalb falsch beurteilt wird. Weil Arbeitsverträge zum Alltag gehören, hat man das Gefühl, dass man diese bei Bedarf schon im Griff habe. Und so geschehen dann schnell nicht wiedergutzumachende Fehler.

Blicken wir auf die Kanzleien: Wie werden diese betriebswirtschaftlich geführt und wie positionieren sie sich richtig im Markt?

Der erste Schritt besteht darin, zu verstehen, dass man ein Unternehmen ist. Als solches müssen sie sich gegenüber anderen Kanzleien und Rechtsdienstleistern richtig positionieren. Und das gilt insbesondere auch gegenüber ihren Kunden mit hausinternen Rechtsabteilungen. Es ist von Bedeutung, eine klare Strategie zu entwickeln und sich über das Ertragsmodell Gedanken zu machen. Einfach zu denken, man müsse für den Erfolg nur seinen Namen an die Türe hängen und nach Stunden abrechnen, ist ein Trugschluss.

Wie sieht ein richtiger Umgang mit den Kunden aus und welche Vorteile bringt dies mit sich?

Juristen und Anwälte definieren sich wie andere Experten auch über ihre Fachexpertise, was ihnen Sicherheit gibt. Es sind jedoch zwei Dinge zu beachten: Erstens setzen die Kunden schlicht voraus, dass sie einen juristisch korrekten Rechtsrat erhalten. Und zweitens beurteilen sie die anwaltliche Leistung nicht nach fachlichen Kriterien, sondern vielmehr über Service- und Beziehungskomponenten. Darüber sollten sich Anwälte ernsthaft Gedanken machen.

Von zwei aktuellen Themen wie Nachhaltigkeit beziehungsweise ESG und Cybersecurity sind derzeit die meisten Unternehmen betroffen. Wie sollten sie sich darauf vorbereiten?

Diese zwei Themen haben tatsächlich einen grossen Impact auf Unternehmen. Sie sind erst seit Kurzem richtig relevant und weder die Praxis noch der Gesetzgeber haben hierfür schon abschliessend Lösungen und Empfehlungen gefunden. Auch Rechtsfragen sind ständig in Bewegung und man muss darauf achten, am Ball zu bleiben, neue Entwicklungen zu beobachten und eigene Umgangsweisen laufend anzupassen. Ich kann nur raten, sich stetig auf dem neuesten Stand zu halten und alle zur Verfügung stehenden Informationsquellen zu nutzen.



IM INTERVIEW

Prof. Dr. Bruno Mascello LL.M.

Rechtsanwalt, EMBA HSG

Direktor, Executive School

Universität St.Gallen (HSG)

E: bruno.mascello@unisg.ch

www.lam.unisg.ch

UNTERNEHMENSBEITRAG

Gemeinsam finden wir den optimalen Käufer

Internationales Netzwerk, eine qualifizierte Datenbank und aktive Suche: Für die Suche Ihres Nachfolgers spannt saner consulting ein breites Netz auf und achtet auf maximale Diskretion und Anonymität.

Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Verkauf des eigenen Unternehmens ist die gezielte Suche nach einem geeigneten Nachfolger. Ein erfahrener Unternehmensberater analysiert das zu verkaufende Unternehmen und bespricht mit dem Verkäufer, für wen seine Firma am interessantesten sein könnte. Je nach Ergebnis werden verschiedene Wege besprochen. Saner consulting ist spezialisiert auf den Verkauf von KMU mit einem Umsatz von zwei bis 20 Millionen Schweizer Franken und ist stolz darauf, unterschiedlichste Inhaber und Unternehmen – von IT-Software über Handel und Industrie bis hin zu Dienstleistungen – bei der Transaktion begleitet zu haben.

Die Partnerschaft mit con|cess M+A-Partner – mit 22 Partnerbüros eines der grössten unabhängigen Netzwerke für M&A (Unternehmensverkauf und -kauf) in der DACH-Region – ermöglicht uns als exklusiver Schweizer Partner, den Prozess effizient und effektiv abzuwickeln. Con|cess setzt seit 1999 die Standards im Markt für Nachfolgelösungen im Mittelstand, und wir sind bestrebt, diese Geschichte weiterzuschreiben.

INTERNATIONALES NETZWERK UND AKTIVE SUCHE

Wir verfügen über vertrauensvollen Zugang zu allen Arten von Kauf-



Eine Firma zu verkaufen ist eine komplexe Angelegenheit, bei der viele verschiedene und sehr unterschiedliche Aspekte berücksichtigt werden müssen.

den: Strategen (Unternehmen), Beteiligungsgesellschaften und Family Offices. Unsere Datenbank verfügt über rund 2'500 qualifizierte Interessenten mit hinterlegtem Suchprofil aus allen Branchen, und dank der internationalen Vernetzung können wir projektbezogen weitere passende Interessenten ausfindig machen. Entscheidend ist für uns aber nicht die Quantität, sondern die Qualität der Kaufinteressenten: Der Käufer muss zum Inhaber und zum Unternehmen passen.

Synergien und ergänzende Geschäftsfelder führen meistens zu einem höheren Verkaufspreis. Die aktive Ansprache ist deshalb eine erfolgsversprechende Möglichkeit. Strategische Käufer werden direkt, anonymisiert und vertraulich angesprochen. Dazu filtern wir infrage kommende Unternehmen durch eine Marktanalyse zielgerichtet heraus.

Seit nun 20 Jahren am Markt ist con|cess M+A eine bekannte Marktgrösse im M&A-Bereich, sodass wir hier auch bei der Käufersuche auf gewachsene Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern zurückgreifen und so weitere Kaufinteressenten ansprechen können.

UMGANG MIT DATEN UND INFORMATIONEN

Grundsätzlich sind wir keine anonyme Firmenverkauf- beziehungsweise Firmenkaufbörse, sondern prüfen die Interessenten; die Offenlegung von Informationen geschieht zudem stets nach Rücksprache mit dem Verkäufer. Weiter greifen wir auf einen verschlüsselten digitalen Datenraum zurück, der den sicheren Austausch von Dokumenten sicherstellt – im Gegensatz zum vorherrschenden E-Mail-Verkehr. Mit der Zuteilung der entsprechenden Rechte kann die Datenherrschaft über sensible Daten bewahrt werden.

CON|CESS M&A-NETZWERK

saner consulting ist exklusiver Schweizer M&A-Partner von con|cess, einem der grössten unabhängigen M&A-Netzwerke in DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) mit 19 Standorten.

Dies ermöglicht einen Zugriff auf Know-how von über 700 abgeschlossenen Projekten und einen stetigen Wissensaustausch um auf dem neusten Stand zu sein.



KONTAKT

Thomas und Stefan Saner
saner consulting GmbH

Jurastrasse 20 · 4600 Olten

T: +41 (0)62 212 91 91

E: info@saner-consulting.ch

www.saner-consulting.ch



FALLBEISPIEL EINER ERFOLGREICHEN TRANSAKTION

Im Winter 2021 fand ein erstes Gespräch in der Ostschweiz statt. Der Inhaber eines erfolgreichen KMU im Bereich Sicherheitstechnik wünschte eine Einschätzung zu seinem Unternehmen bezüglich eines eventuellen Verkaufs: mögliche Käufer, Kaufpreiseinschätzung, Zeitplan und Massnahmen zur Vorbereitung. Nach internen Optimierungen entschied sich der Inhaber im Frühling 2022, den Verkaufsprozess zu starten. Aufgrund der Alleinstellungsmerkmale in einer überschaubaren Branche und der lokalen Verankerung war maximale Diskretion erforderlich – es sollten so wenig Wellen wie möglich geschlagen werden. So wurde das Unternehmen nie an einer öffentlichen Börse ausgeschrieben, und es wurden auch nie «auf gut Glück» Investoren angesprochen, sondern gezielt Kaufinteressenten und in stetigem Abgleich mit dem Inhaber. In Zusammenarbeit mit unse-

ren Netzwerkpartnern und dank der gründlichen Aufbereitung des Projekts konnten wir innert kurzer Zeit einschlägige Interessenten sowohl aus dem deutschsprachigen Raum als auch International präsentieren.

Nach einer Handvoll Erstgesprächen und drei ansprechenden Angeboten entschied sich der Inhaber im November aufgrund von persönlichen Überlegungen für einen der Kandidaten. Im Februar 2023 wurde die Transaktion nach intensiven Verhandlungen – hier hat das Zusammenspiel mit dem Inhaber dank der Vorbereitung sehr gut funktioniert – mit einem Kaufpreis im zweistelligen Millionenbereich abgeschlossen, und dies bei einem überdurchschnittlichen EBITDA-Multiple. Saner consulting hatte die gesamte Transaktion begleitet und freute sich mit dem Verkäufer, eine für alle Beteiligten optimale Lösung gefunden zu haben.



con|cess®
M+A - Partner

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

Wie verhandelt man M&A und andere Verträge?

Vertragsverhandlungen spielen im Geschäftsleben eine zentrale Rolle. Wie man solche effizient angeht, wissen die Verhandlungsexperten Elena Mégevand und Oliver Gnehm von BGPartner Rechtsanwälte.

Wie laufen Vertragsverhandlungen ab?

Gnehm: In der Regel halten die Parteien in einer Absichtserklärung die Struktur und Eckwerte der geplanten Transaktion sowie gewisse Regeln zum Verhandlungsprozess – etwa den Zeitplan bis zum Vertragsabschluss – fest. Dies kann vor allem bei komplexen Transaktionen effizient sein, da sich die Verhandlungen zuerst auf die groben Züge beschränken und erst in einem zweiten Schritt, nach Abschluss der Absichtserklärung, die Details verhandelt werden. Die Absichtserklärung bildet dann die Basis für die Verhandlung und Ausarbeitung eines ausführlichen, für die Parteien bindenden Vertrages.

Mégevand: Auch Verhandlerinnen und Verhandler, die weniger geübt sind oder unter Druck stehen, sollten nicht unterschätzen, wie wichtig die vorgängige Klärung von Strukturfragen ist. Spätere Strukturänderungen oder Missverständnisse in der Verhandlung können mit erheblichen Mehrkosten und zeitlichen Verzögerungen verbunden sein.

Wie bereitet man sich auf eine Vertragsverhandlung vor?

Mégevand: Eine gute Vorbereitung umfasst die Informationsbeschaffung, das Formulieren von Verhandlungszielen und die Festlegung einer Verhandlungsstrategie. Recherchieren Sie über Ihr Gegenüber, aber vergessen Sie nicht die Analyse und Schärfung Ihrer eigenen Interessen und Bedürfnisse. Erarbeiten Sie Optionen, Alternati-

ven zur Verhandlung und formulieren Sie Ihre konkreten Mindest- und Wunschziele. So erzielen Sie nachweislich bessere Resultate. Zur Vorbereitung gehört auch die sorgfältige Auswahl des Verhandlungsteams und des richtigen Verhandlungs-Settings.

Gnehm: Dabei ist im Auge zu behalten, dass Verhandlungen dynamisch sind und auch eine perfekte Vorbereitung nie alle Elemente einer Verhandlung vorwegnehmen kann. Erfolgreiche Verhandlungen verlangen daher auch «Mut zur Lücke»: Bleiben Sie agil, so dass Sie auf neue Verhandlungssituationen angemessen und spontan reagieren können.

Sind digitale Verhandlungen effizienter als Face-to-Face-Verhandlungen?

Gnehm: Vor allem bei komplexeren Verhandlungen mit erhöhtem Konfliktpotenzial können Face-to-Face-Verhandlungen effizienter sein. Nonverbale Kommunikation kann besser erkannt und gedeutet werden. Es kann einfacher an einer guten Beziehung zum Gegenüber gearbeitet und Vertrauen aufgebaut werden. Aber auch Online-Verhandlungen beispielsweise via Videokonferenzen können effizient sein und bieten sich insbesondere dann an, wenn Reise- oder Zeitbeschränkungen bestehen.

Mégevand: Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, dass gemäss einer neuen, noch nicht veröffentlich-

ten Studie, Schweizer Führungskräfte Face-to-Face-Verhandlungen besser beherrschen als digitale und diese auch bevorzugen.

Wie geht man mit schwierigen Verhandlungspartnern um?

Mégevand: Sie müssen zuerst in die Beziehung investieren. Hören Sie Ihrem Gegenüber zu und versuchen Sie, die andere Sichtweise zu verstehen. Sie schaffen damit Vertrauen und die Grundlage für Win-Win-Lösungen. Dazu müssen Sie Ihren Verhandlungspartner weder mögen noch mit ihm einverstanden sein. Auch einen ehrlichen Konflikt sollten Sie nicht scheuen. «Put the fish on the table». Eine offene Auseinandersetzung ist ratsamer als schwelende Probleme, welche die Verhandlung und die Geschäftsbeziehung irgendwann vergiften.

Gnehm: Kommt es gar zu einem Deadlock, das heisst, können die Parteien trotz aller Bemühungen keine Einigung mehr erzielen, sollte eine Pause

ingelegt werden. Das hilft, negative Emotionen abzubauen und eine konstruktivere Atmosphäre zu schaffen. Die Überwindung solcher Pattsituationen

erfordert Kreativität, Geduld und die Bereitschaft, über den Tellerrand hinauszusehen. Allenfalls muss der Verhandlungsansatz oder das Format – zum Beispiel von digital zu Face-to-Face-Verhandlungen – geändert oder gar ein neuer Verhandlungsführer hinzugezogen werden. Wenn der Deadlock andauert, sollte man bereit

sein, die Verhandlung abzubrechen und alternative Wege zu gehen.

Welchen Verhandlungstipp möchten Sie der Leserschaft auf den Weg geben?

Mégevand: Wählen Sie Ihre Kommunikation mit Bedacht und seien Sie sich zum Beispiel der unterschiedlichen Wirkungen von Ich- und Du-Botschaften bewusst: Du-Botschaften führen oft zu negativen Reaktionen des Gegenübers, da er oder sie sich angegriffen fühlt und in eine Abwehrhaltung übergeht. Ich oder Wir-Botschaften fördern dagegen den Dialog und strapazieren die Beziehung weniger.

Gnehm: Verhandeln Sie, um zu gewinnen. «Play to win». Eine starke Position einzunehmen und für seine Interessen einzutreten, ohne den Verhandlungspartner vor den Kopf zu stossen, kann dazu beitragen, Glaubwürdigkeit und eine produktivere Verhandlungsatmosphäre zu schaffen. Das ist in der Regel im Interesse beider Verhandlungspartner.

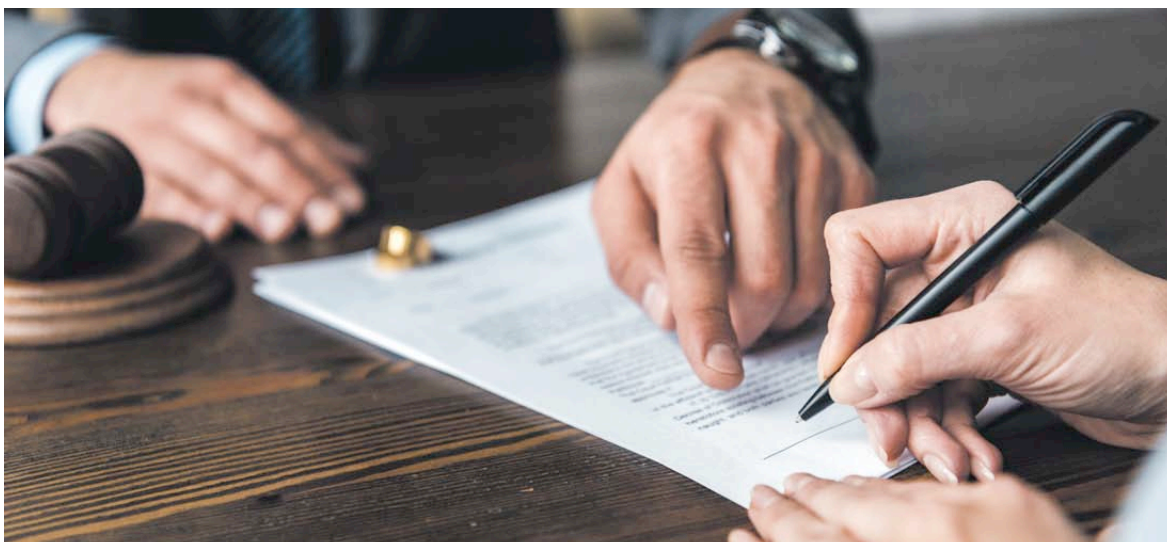
ERFOLGREICHE VERHANDLUNGEN VERLANGEN AUCH «MUT ZUR LÜCKE»



IM INTERVIEW

Elena Mégevand und Oliver Gnehm sind Partner der BGPartner AG, einer führenden, national und international ausgerichteten Schweizer Anwaltskanzlei mit Spezialisierung im Wirtschaftsrecht und in Verhandlungsführung.

BGPartner AG
Bern / Zürich
www.bgpartner.ch



Stämpfli

Verlag



DIE NEUE ÜBERSICHTLICHKEIT

LEXIA.ch: Onlinemodule für die Praxis



LEXIA.ch

- Immer aktuell
 - Newsservice mit kommentierten BGer-Entscheiden
 - Unlimitiert recherchieren
 - Massgeschneiderte Module
 - Praktische und zeitsparende Verlinkungen
 - Intelligente Suche
 - PDF-Download und E-Paper-Ansicht

LEXIA
Aktuell. Digital. Relevant.

KRYPTOMARKT

Neuer Anlauf in Richtung Spitze?

Stark schwankende Kurse von Bitcoin & Co. gehören zum Tagesgeschäft am Kryptomarkt. Doch wie ist es derzeit um den Markt bestellt und wie steht die Schweiz als Krypto-Standort weltweit da?

TEXT: CHRISTOPH BERGMANN

Auch wenn das Sparkonto in der Schweiz nach wie vor das populärste Zinsinstrument ist, war die Ausbeute angesichts niedriger Zinsen zuletzt eher dürftig. Mit der Zinswende könnte sich dies nun wieder ändern – Zinserträge, über die Anlegende am Kryptomarkt jedoch nur milde lächeln können, wie ein Blick auf das laufende Jahr zeigt. Seit Jahresbeginn konnte der Bitcoin um 44 Prozent (Stand 01.03.2023)

zulegen. Kein Sparkonto, keine Staatsanleihe, kein Investmentfonds ist in der Lage, in dieser Kürze eine solche Performance hinzulegen – nur die wenigsten Aktien schaffen derartige Kurssprünge. Klar ist aber auch: Nach den eklatanten Rückschlägen hat der Kryptomarkt einiges wieder gutzumachen.

ZWISCHEN TIEFST- UND HÖCHSTSTÄNDEN

Zeitweise für unter 15'500 US-Dollar war der Bitcoin im vergangenen Jahr im Zuge des Kollapses der Kryptobörse FTX gehandelt worden. Im Vergleich zum Zeitpunkt vor einem Jahr steht die bekannteste Kryptowährung noch immer rund 45 Prozent im Minus. Ganz zu schweigen vom Höchstwert im November 2021, der bei mehr als 65'000 US-Dollar lag. Ausschläge nach oben oder unten, die klar zeigen,

welches Potenzial Kryptowährungen wie der Bitcoin in sich tragen.

Grundsätzlich scheint der Optimismus an den Kryptowährungsmärkten definitiv zurückgekehrt zu sein – trotz der deutlichen Worte, welche die US-Börsenaufsicht SEC in den vergangenen Wochen in Richtung Kryptowelt verkündet hat. Insbesondere regulatorische Schritte sorgten für Unsicherheit. Wie einige Marktbeobachter verlauten liessen, sei jedoch durch die drohende Regulierungsver-

schärfung seitens der USA ein neuer sogenannter Bull-Run wohl eher unwahrscheinlich. Dies betreffe in geringerem Umfang den Bitcoin selbst, als vielmehr Stablecoins und Staking-Dienstleistungen. Hierbei handelt es sich um Blockchain-Devisen, die an den US-Dollar gebunden sind, sowie die Hinterlegung von Kryptowerten. Fachleuten zufolge sorgen die behördlichen Massnahmen für Unbehagen, allerdings herrsche auch Erleichterung darüber, dass die Branche das Schlimmste hinter sich habe. Dies sei nicht nur bei Privatanlegern zu spüren.

STEIGENDES KRYPTO-INTERESSE

Dass das Interesse der Anlegerinnen und Anleger an Kryptowährungen hierzulande nach wie vor gross ist, zeigt eine Studie der Schweizer Ban-

ken-IT-Schmiede Crealogix. In der unter dem Namen «Crypto and established financial institutions» im November veröffentlichten Studie wurden 801 Anleger und 150 Banken und Vermögensverwalter in Deutschland, der Schweiz und Grossbritannien befragt. Heraus kam: 55 Prozent der Befragten investieren derzeit in Kryptowährungen. Da mehr als zwei Drittel dieser Krypto-Anleger ebenso ihr Geld in Aktien anlegen, lasse dies auf ein ausgewogenes Portfolio und einen ausgewogenen Investitionsansatz schliessen. Laut der Studienautoren ist der Anteil der Kryptoanleger in der Schweiz mit 67 Prozent am höchsten, in Deutschland liegt dieser bei 45 Prozent. Überhaupt haben Schweizer Anleger deutlich mehr Interesse an neueren, digitalen Anlagen als unsere deutschen Nachbarn. Deutsche Investoren bevorzugen zum Beispiel Aktien, ETF und Rohstoffe. Schweizer Kryptoanleger investierten mit 31 Prozent

am ehesten in Non-Fungible Token, kurz NFT, während es in Deutschland nur zwölf Prozent waren.

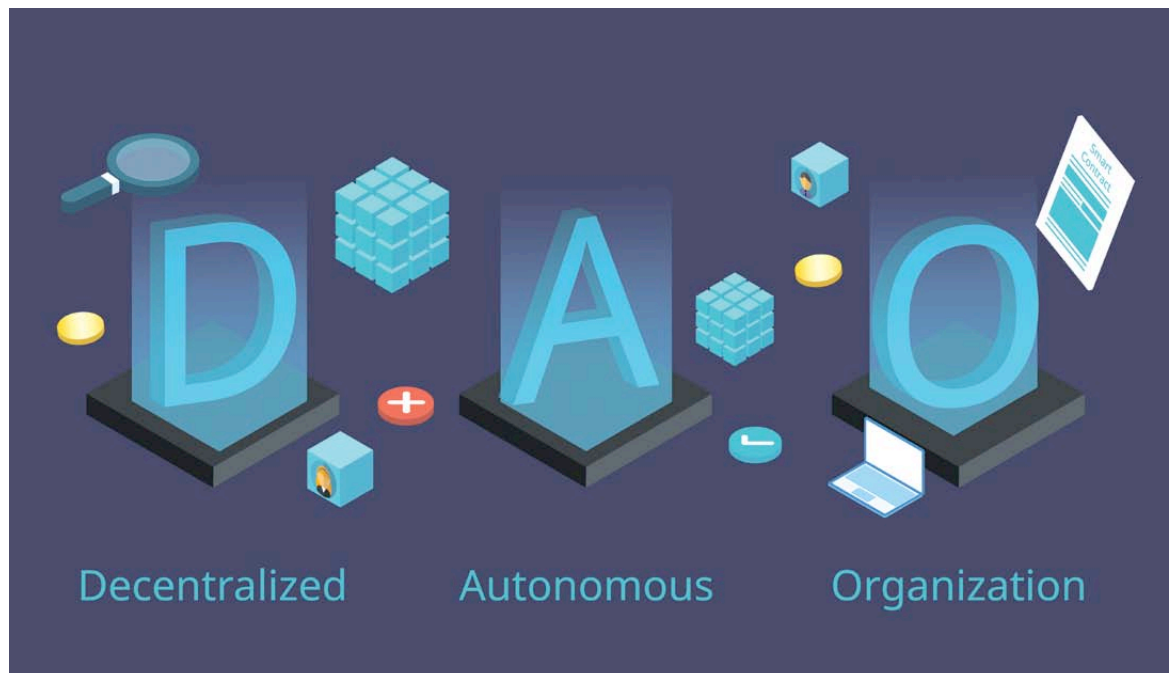
WELTWEIT AN DER SPITZE

Krypto und die Schweiz: Das passt zusammen, auch dank des «Krypto Valleys» in Zug. Laut des Worldwide Crypto Readiness Reports aus dem vergangenen Jahr ist die Schweiz nach Hongkong und den USA das weltweit drittfreundlichste Krypto-Land. Europaweit liegt die Schweiz sogar auf dem ersten Rang. Hinzu kommt: In der Schweiz gibt es die weltweit grösste Dichte an Blockchain-Startups. Auf 100'000 Einwohner kommen knapp 13 Start-ups. In Hongkong sind es gerade einmal drei. Weiteres Argument am Schweizer Kryptomarkt aktiv zu werden: Sämtliche Kapitalgewinne von Kryptowährungen sind steuerfrei, was sonst nur in Panama, Portugal, Malaysia, Hongkong und der Türkei der Fall ist.



Der Verein als attraktives Rechtskleid für DAOs

Der Ruf nach dezentralen autonomen Organisationen ertönt in aller Munde. Dabei spielt die Wahl der Rechtsform eine zentrale Rolle und könnte zu einer Renaissance des Vereins führen.



Dezentrale Autonome Organisationen «DAO» sind Organisationen, die ohne hierarchisch festgesetzte Kontroll- oder Eigentumseinheiten von einem Computerprotokoll gelenkt werden. Dabei setzen die an der DAO-Beteiligten die gesetzten Ziele gemeinschaftlich um. Technologisch basieren DAOs auf Smart Contracts. Diese interagieren in einem dezentralen System und können so verknüpft werden, dass sie gemeinsam eine virtuelle Organisationsstruktur schaffen. Transaktionen werden mittels Blockchain-Technologie ausgeführt und aufgezeichnet. Der Code der DAO wird Teilnehmern der DAO zur Verfügung gestellt, womit jedes Mitglied an dessen Weiterentwicklung teilnehmen kann.

VORTEILE DER WAHL DES VEREINS ALS RECHTSKLEID

Im Zusammenhang mit DAOs stellen sich zahlreiche regulatorische Fragen: Sowohl Primärmarktaktivitäten, wie die Emission von Token, als auch Sekundärmarktaktivitäten, wie die Verwahrung, der Handel oder die Abwicklung von Transaktionen mit Token, können finanzmarktrechtlichen Regeln unterliegen. Bevor ein DAO-Projekt umgesetzt wird, ist deshalb eine vertiefte Analyse nach banken-, wertpapier- und geldwäschereirechtlichen Vorschriften empfehlenswert.

Eine DAO kann nach Schweizer Gesellschaftsrecht zudem, ohne dass die daran Beteiligten es wissen und

wollen, eine einfache Gesellschaft darstellen. Damit ist eine persönliche Haftung der Gesellschafter verbunden. Um dem zu entgehen, kann die DAO in der Form eines Vereins umgesetzt werden. Folgende Gründe sprechen für den Verein: Freiheit bei der Wahl der Governance, Mittel- und Vermögensallokation sowie steuerliche Aspekte.

BESTIMMUNGEN RUND UMS VEREINSWESEN

Zwar kommt eine DAO dank Smart Contracts fast ohne Hierarchie aus, bedarf aber einer (dezentralen) Organisation. Ein Verein muss zwingend eine Versammlung und einen Vorstand haben. Diesen beiden Organen können zum Beispiel nur die absolut notwendigen Mindestaufgaben übertragen werden, weitere «dezentrale» Organe können nach Bedarf hinzutreten und Aufgaben der DAO übernehmen. Selbstverständlich ist auch die Schaffung von untergeordneten DAOs (Sub-DAOs) denkbar. Durch das «Ein Mitglied eine Stimme»-Prinzip können Mitglieder gleichberechtigt an der DAO partizipieren, was dem DLT-Wesen entspricht. Eine Handelsregisteranmeldung ist möglich, aber nicht zwingend erforderlich.

Dank der vielen Freiheiten, die dem inneren Leben des Vereins zukommen, können Vorteile, die mit dem Zweck verbunden sind und aus der Mitgliedschaft fliessen, nicht nur dem Verein, sondern auch den Mit-

gliedern zukommen. Dadurch können Zahlungsströme auch in steuerlicher Hinsicht optimiert werden.

VEREINSTÄTIGKEIT STEUERLICH ENTSCHIEDEND

Für steuerliche Zwecke entfaltet die Vereinsstruktur durch deren Abschirmwirkung zwischen der DAO und deren Mitglieder zahlreiche Vorteile. Vereine gelten steuerlich in der Schweiz als eigenständige Steuersubjekte. Wird nun eine DAO als Verein aufgesetzt, wird sie auch entsprechend dieser Rechtsform besteuert, da das Schweizer Unternehmenssteuerrecht zur Festlegung der Besteuerung einer Organisation an deren zivilrechtliche Form anknüpft.

Die konkrete Besteuerung hängt sodann davon ab, welche Leistungen von einer DAO erbracht respektive welcher Zweck von dieser verfolgt wird. Gelten die Tätigkeiten rein ideellen Zwecken, kann allenfalls eine Steuerbefreiung erreicht werden – im Bereich Blockchain sind die Steuerverwaltungen jedoch eher zurückhaltend mit der Gewährung einer vollständigen Steuerbefreiung.

Kommt es zu einer Besteuerung des Vereins, hat sich beispielsweise im Hinblick auf durch Token-Emissionen finanzierte Vereine eine teils gefestigte kantonale Praxis etabliert. Es wird von einer Gewinnbesteuerung von fünf Prozent der gesamten jährlichen Kosten ausgegangen. Allerdings ist dies jeweils im Einzelfall zu klären

ZU DEN AUTOREN



Dominic Nazareno, Partner



Marcel Hostettler, Partner

Stephanie Fuchs, Manager
Piotr Wojtowicz, Senior Associate
Ricardo Schlatter, Senior Associate

PrimeTax AG
 Friesenbergstrasse 75 · 8055 Zürich
 dominic.nazareno@primetax.ch
www.primetax.ch

PrimeTax
 Professional Tax Solutions

Heuking Schweiz KIG
 Bahnhofstrasse 69 · 8001 Zürich
 E: m.hostettler@heuking.ch
www.heuking.ch

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

und mit der zuständigen Steuerbehörde verbindlich mittels Ruling zu vereinbaren.

FRAGEN ZUR MEHRWERTSTEUER PRÜFEN

Aus Sicht der Mehrwertsteuer ist die Absicht, Einkünfte zu erzielen, ausreichend, um eine subjektive Steuerpflicht zu begründen. Entsprechend ist es wichtig, die Leistungsbeziehungen einer DAO auf ihre mehrwertsteuerlichen Folgen zu prüfen und entsprechende Massnahmen zu implementieren. Nur so ist die vollständige Abrechnung der geschuldeten Inland- und Bezugsteuer sowie die Reduktion einer Vorsteuerbelastung auf ein Minimum sicherzustellen.

UNTERNEHMENSBEITRAG

Krypto-Branche: Entwicklungen und Chancen trotz Krise!

Trotz des aktuellen «Krypto-Winters» gibt es weiterhin vielversprechende Innovationen und Trends im Blockchain-Bereich, die rechtlich zu begleiten und einzuordnen sind.

Im Jahr 2022 lagen die Finanzierungen und Transaktionen im Blockchain-Bereich auf Rekordhöhe, trotz des drastischen Kurseinbruchs der wichtigsten Kryptowährungen ab November 2021. Allerdings ist der Markt seit dem zweiten Quartal 2022 deutlich rückläufig. Während die Branche die Kurseinbrüche zunächst verkraftete, führte der Zusammenbruch der Stablecoin-Systeme von Terra/LUNA sowie der Krypto-Kreditgeber Voyager Digital und Celsius Network, des Hedgefonds Three Arrows Capital und die Insolvenz der Kryptobörse FTX zu einem schwerwiegenden Vertrauensverlust, dessen Auswirkungen heute noch zu spüren sind.

NEUE DLT-GESETZGEBUNG

Vor diesem Hintergrund ist der Ruf nach Regulierung von Blockchain-Anwendungen international zunehmend lauter geworden. Die Schweiz hat ihre diesbezüglichen Hausaufgaben schon mit der im Jahr 2021 in Kraft getretenen Distributed Ledger Technology (DLT)-Gesetzgebung weitestgehend erledigt und ist rechtlich im internationalen Vergleich gut aufgestellt. Mit der DLT-Gesetzgebung wurde ein Regelwerk geschaffen, das insbesondere die Herausgabe von Finanzinstrumenten direkt auf der Blockchain ermöglicht, sowie insolvenzrechtliche Bestimmung für die Verwahrer von Kryptowerten und eine neue Lizenzform für Handelssysteme für digitale Vermögenswerte enthält. Abzuwarten bleibt, wie sich die EU-Gesetzgebung, insbesondere die bald in Kraft tretende Markets in Crypto Assets Regulation (MiCAR), in der Schweiz auswirken wird.

DECENTRALIZED FINANCE: SPANNENDE RECHTSFRAGEN

Die Innovationen stehen trotz «Krypto-Winter» keineswegs still. Das gilt unter anderem für Anwendungen im Bereich Decentralized Finance (DeFi). Sie ermöglichen die Abwicklung von Finanztransaktionen wie Handels-, Derivat- oder Kreditgeschäften automatisiert auf der Blockchain, ohne Einbezug von traditionellen Finanzinstituten. Aus Sicht des (Finanzmarkt-)Rechts stellt sich insbesondere die Frage, ob die Aktivitäten der Akteure im DeFi Bereich bewilligungspflichtig sind



oder anderweitig unter die einschlägigen Regularien fallen. Angesichts der Dezentralität der Anwendungen fragt sich zudem, wer überhaupt die gegebenenfalls zu regulierenden Akteure sind. Problematisch können DeFi-Anwendungen ferner aus Sicht des Geldwäscherei-Rechts sein. Auch hier hat der Bundesrat mittels Geldwäschereiverordnung jedoch bereits eine Rechtsgrundlage geschaffen, die unter anderem auf die Übertragung von Kryptowährungen über DeFi-Anwendungen zielt.

LÖSUNGEN FÜR EIN BREITES ANLEGERPUBLIKUM

Einen wichtigen Beitrag zur herkömmlichen Wirtschaft können kryptobasierte Vermögenswerte leisten, wenn es um Unternehmensfinanzierungen geht. So können sich Unternehmen durch die Herausgabe von Eigen- oder Fremdkapitalinstrumenten über die Blockchain an ein breites Anlegerpublikum wenden, ohne die Instrumente an einer Börse kotieren zu müssen. Dem Anlegerpublikum werden so Privatmarktanlagen ermöglicht, die heute im Wesentlichen vermögenden oder institutionellen Investoren vorbehalten sind. Gebrauch gemacht wird davon – trotz der erwähnten DLT-Gesetzgebung – noch nicht sehr häufig. Das hat mitunter rechtliche Gründe. Unter anderem lässt der gesetzgeberische Rahmen erhebliche Auslegungsspielräume zu, etwa bei der rechtskonformen Ausgestaltung der technischen Infrastruktur oder beim Bewilligungsrahmen für Platt-

formen und Handelssysteme. Mit zunehmender Praxis auf verschiedenen Ebenen (Regulatoren, private Organisationen, Rechtsberater, etc.) erhöht sich die Rechtssicherheit jedoch laufend, und Unternehmensfinanzierungen über die Blockchain dürften sich zumindest langfristig als etablierte Alternative durchsetzen.

REGENERATIVE FINANCE IM BLICKPUNKT

Für einen weiteren Trend im Blockchain-Bereich steht der Begriff Regenerative Finance (ReFi). Durch die Verwendung von kryptografischen Token können dezentrale Kohlenstoffhandelssysteme geschaffen werden, die transparenter und weniger missbrauchsanfällig sind als die bestehenden. Dabei werden Emissionsgutschriften in Token umgewandelt und über ein öffentliches Hauptbuch verfügbar gemacht. Dies erleichtert nicht nur die Verfolgung und Überprüfung von Emissionsgutschriften, sondern öffnet den Markt für einen grösseren Teilnehmerkreis. Da immer mehr Unternehmen aufgefordert sind, ihre Emissionen zu kompensieren, dürfte die Nachfrage nach solchen Token steigen. Auch hier stellen sich rechtliche Fragen, wobei es ebenfalls gilt, den Akteuren einen rechtssicheren Rahmen zu bieten.

Insgesamt ist die Weiterentwicklung von DLT-Anwendungen und des rechtlichen Umfelds trotz des «Krypto-Winters» ungebrochen und wird insbesondere die Finanzindustrie auch in Zukunft begleiten.

ZU AUTORIN UND AUTOR



Tina Balzli, LL.M. (NYU), L.L.M. (NUS)
Partnerin
 Rechtsanwältin
 Head of Fintech & Blockchain,
 CMS Schweiz
 Global CMS Co-Head Crypto,
 Fintech & Digital Assets



Dr. Matthias S. Kuert, LL.M.
Partner
 Rechtsanwalt im Bank- und Kapitalmarktrecht, CMS Schweiz

CMS von Erlach Partners AG
 Räfelfstrasse 26
 Postfach · 8022 Zürich
 T: +41 (0)44 285 11 11
 E: contact@cms-vep.com
cms.law

CMS
 law · tax · future

UNTERNEHMENSBEITRAG

Der L-QIF – ein innovativer Schweizer Anlagefonds

Um mit den internationalen Konkurrenzprodukten mithalten zu können, braucht es unkomplizierte und kosteneffiziente Fonds-Strukturen. Ist der L-QIF die Chance für den Schweizer Finanzplatz?

Der Limited Qualified Investor Fund (L-QIF) soll voraussichtlich im dritten Quartal 2023 lanciert werden. Es handelt sich dabei um eine neue Form der unregulierten, kollektiven Kapitalanlage. Entsprechend soll der L-QIF in Form eines vertraglichen Anlagefonds oder als SICAV organisiert sein. Anders als bei bisherigen Schweizer Fonds bedarf es keiner Bewilligung oder Genehmigung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA). Der L-QIF wird daher ausschliesslich qualifizierten Anlegern offenstehen.

Wie jeder andere vertragliche Anlagefonds soll auch der L-QIF verwaltet werden. Dafür kommen bewilligte Verwalter von Kollektivvermögen oder ausländische Vermögensverwalter infrage, wenn diese in ihrem Sitzstaat einer Regulierung und Aufsicht unterstehen.

Da ein L-QIF weder über eine Bewilligung noch eine Genehmigung verfügt und nicht von der FINMA beaufsichtigt wird, untersteht er auch nicht dem Geldwäschereigesetz. Eine Meldepflicht besteht nur insofern, als dass die Übernahme der Verwaltung eines L-QIF dem Eidgenössischen Finanzdepartement (EFD) gemeldet werden muss. Das EFD wird ein öffentlich zugängliches Verzeichnis aller L-QIF und der mit deren Verwaltung betrauten Institute führen.

VORTEILE DES L-QIF

Der L-QIF wird viel schneller und kostengünstiger an den Markt gebracht werden können als die bisherigen Anlagefonds. Der aktuelle Gesetzesentwurf enthält weder Beschränkungen hinsichtlich der möglichen Anlageklassen noch der Risikodiversifikation. Damit bietet er den Finanzmarktteilnehmern maximale Freiheit.

Erlaubt sein werden Investitionen in traditionelle Anlageklassen, wie Wertpapiere, Geldmarktinstrumente, Immobilien und Rohstoffe, sowie in kryptobasierte Anlagen. Mit einem L-QIF kann in Vermögenswerte investiert werden, deren Marktliquidität begrenzt oder deren Bewertung schwierig sein kann.

Der L-QIF bietet weitere Flexibilität. Es soll möglich sein, einen L-QIF zu einem späteren Zeitpunkt in einen regulierten Fonds umzuwandeln. Dafür müssten alle regulatorischen



L-QIF – Eine Innovation für den Schweizer Fondsmarkt

Anforderungen erfüllt sein und eine Bewilligung der FINMA vorliegen. Der L-QIF soll es ermöglichen, rasch eine kollektive Kapitalanlage aufzusetzen und einen «Probelauf» zu starten. Wenn sich dieser bewährt, kann die Umwandlung in eine vollständig regulierte kollektive Kapitalanlage erfolgen. Auch der umgekehrte Weg soll möglich sein: Sofern die Interessen der bestehenden Anleger gewahrt bleiben, soll eine FINMA-bewilligte kollektive Kapitalanlage in einen L-QIF umgewandelt werden können.

SONDERBEHANDLUNG BLEIBT AUS

Als Nachteil wird insbesondere die Verrechnungssteuer ins Feld geführt, denn aus steuerrechtlicher Sicht soll der L-QIF keine Sonderbehandlung

erfahren (vgl. nachfolgend). Der stark eingeschränkte Marktzugang von Schweizer Fonds und Fondsanbietern trifft auch auf den L-QIF zu. Somit werden ausländische Konkurrenzprodukte für ausländische Anleger weiterhin attraktiver bleiben als der L-QIF.

STEUERLICHE BEHANDLUNG

Anders als vergleichbare ausländische Alternativen wird ein L-QIF steuerlich den übrigen schweizerischen kollektiven Kapitalanlagen gleichgestellt. Der Fonds wird somit als transparent betrachtet und stellt für die Zwecke der Einkommens- und Gewinnsteuern kein eigenes Steuersubjekt dar. Erträge und Vermögen werden den Anlegern anteilmässig zugerechnet.

Damit fällt die Verrechnungssteuer auf Ausschüttungen und Thesaurierung von Erträgen an. Erzielte Kapitalgewinne aus Veräusserungen von Anteilscheinen sowie die Rückgabe dieser an den Fonds bleiben steuerfrei. Den Anlegern mit Wohnsitz in der Schweiz würde die Verrechnungssteuer rückerstattet, wenn sie Kapital und Ertrag in der Steuererklärung deklarieren.

FAZIT

Der L-QIF bietet viele Chancen. Insbesondere die verkürzte Markteinführungszeit und die damit einhergehende Kostenersparnis machen den L-QIF attraktiv und fördern die Attraktivität des Schweizer Finanzplatzes. Mit Blick auf die Verrechnungssteuer besteht jedoch Nachbesserungsbedarf. Der L-QIF ist zwar ein innovativer Schritt in die richtige Richtung, eine Revolution der Schweizer Fondslandschaft dürfte aber nicht zu erwarten sein.



ZUR AUTORIN

Jil Suter
Associate

Jil Suter ist in den Bereichen Gesellschaftsrecht (M&A), Unternehmensnachfolge sowie Steuern tätig.

GHR Rechtsanwälte AG

Tavelweg 2 · 3074 Muri, b Bern

Seidengasse 13 · 8001 Zürich

T: +41 (0)58 356 50 50

E: jilsuter@ghr.ch

www.ghr.ch

GHR Rechtsanwälte AG ist eine national und international tätige Kanzlei mit ausgewiesener Expertise in den Kernbereichen des Wirtschaftsrechts.

GHR

RECHTSANWÄLTE

ERBRECHT

Frühzeitig an später denken

Auch wenn sich niemand gern gedanklich mit dem Tod beschäftigt, ist eine frühzeitige Nachlassplanung unerlässlich. Da es dabei einiges zu beachten gilt, lohnt es sich, fachlichen Rat einzuholen.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Nach dem Tod eines Familienangehörigen sitzt die Trauer bei den Hinterbliebenen tief. Vielen Trauernden fällt es schwer, einen klaren Gedanken zu fassen, geschweige denn, sich mit Erbfragen auseinanderzusetzen. Trotz alledem sind gerade Angehörige – auch aus gesetzlichen Verpflichtungen heraus – gezwungen, verschiedene Massnahmen einzuleiten und umzusetzen.

Besonders schwierig werden kann die Lage dann, wenn kein Testament vorliegt. Denn ohne diese letztwillige Verfügung greift die gesetzliche Erbfolge automatisch und regelt, wem was zusteht. Nur mit einem Testament besteht die Möglichkeit, diese gesetzliche Erbfolge zu umgehen und eine eigene zu entwerfen. Neben leichten Modifikationen der gesetzlichen Erbgeregeln können auch fundamentale Änderungen vorgenommen werden. Zum Beispiel lassen sich Personen als Erben einsetzen, die nach gesetzlicher Erbfolge gar keinen Anspruch auf eine Erbschaft hätten.

BETRÄCHTLICHE ERBMASSE

Dass es um einiges geht, verdeutlichen Zahlen einer im vergangenen Jahr durchgeführten Studie von Swiss Life mit dem Titel «Sparen, Pflege und (Ver-)Erben im Rentenalter». Demnach werden Schätzungen zufolge derzeit pro Jahr rund 90 Milliarden Schweizer Franken vererbt respektive verschenkt. Dies entspricht zwei Prozent des gesamten Reinvermögens der privaten Haushalte. Weitere Erkenntnisse der Online-Bevölkerungsbefragung in der Deutsch- und der Westschweiz: In der Altersgruppe 65 bis 79 erhielt beziehungsweise wird in naher Zukunft ein Drittel der Befragten ein Erbe von mindestens 100'000 Schweizer Franken erhalten.

FRÜHZEITIGES HANDELN GIBT SICHERHEIT

Doch wie geht man die Nachlassplanung am besten an? Generell ist es ratsam, das Thema nicht über Jahre vor sich herzuschieben. Denn in manchen Fällen kommt es anders als ge-

dacht. Umso besser, wenn die Erbschaft bereits durch eine letztwillige Verfügung ausreichend geplant ist. Vorteil: Wer testamentarische Fragen frühzeitig angeht, kann seine Familie in sämtliche Fragestellungen mit einbeziehen. Hinzu kommt: Wem von Anfang an eine transparente Kommunikation mit allen Familienangehörigen wichtig ist, schafft klare Verhältnisse, mindert das Konfliktpotenzial und sorgt bei sich selbst für Gewissheit

und somit für ein beruhigendes Gefühl. Darüber hinaus können aufkommende offene Fragen ohne Druck geklärt werden, und es besteht die Op-

tion, Zuwendungen zu Lebzeiten zu machen, wodurch sich im Idealfall Erbschafts- und Schenkungssteuern optimieren lassen. Nicht zuletzt raten Fachleute, bei jeder familiären Veränderung, wie etwa einer Eheschliessung, die Nachlassplanung unter die Lupe zu nehmen – ähnlich bei einer neuen beruflichen Situation.

NEUES ERBRECHT IN KRAFT GETRETEN

Grundsätzlich gilt: Erbschaftsfragen sind in der Schweiz gesetzlich geregelt. Um diesbezüglich jederzeit den Durchblick zu haben, ist es ratsam, sich rund um Nachlass- und Testamentsfragen professionell beraten zu lassen – erst recht bei Fragen zur in Kraft getretenen Revision des Erbrechts am 1. Januar dieses Jahres. Diese reduziert in erster Linie die Pflichtteile der Nachkommen und schafft den Pflichtteil der Eltern ab. Darüber hinaus wird in Erbverträgen ein eigentliches Schenkungsverbot gesetzlich verankert: Handlungsbedarf besteht beispielsweise dann, wenn Nachkommen vorhanden sind. Mit den reduzierten Pflichtteilen vergrössern sich die Freiheiten, was insbesondere im Falle einer Unternehmensnachfolge von Relevanz sein kann. Bestehende Testamente und Erbverträge sollten deshalb auf ihre Vereinbarkeit mit dem neuen Recht geprüft werden.

OHNE TESTAMENT GELTEN IM TODESFALL DIESE REGELN

Sie haben einen Ehepartner, aber weder Kinder noch Eltern:
Ihr Ehepartner erbt 100 Prozent Ihres Vermögens.

Sie haben Kinder und einen Ehepartner:
Ehegüterrechtlich gehen zuerst bei Errungenschaftsbeteiligung 50 Prozent an den Ehepartner und 50 Prozent in den Nachlass. Davon wiederum erhält 50 Prozent der Ehepartner. Die anderen 50 Prozent sind für die Kinder bestimmt.

Sie haben Kinder, aber keinen Ehepartner:
100 Prozent Ihres Vermögens gehen zu gleichen Teilen an Ihre Kinder.

Sie haben einen Ehepartner und lebende Eltern, aber keine Kinder:
75 Prozent Ihres Vermögens gehen an Ihren Ehepartner. 25 Prozent fliessen zu gleichen Teilen an Ihre Eltern.

Sie haben weder Ehepartner noch Kinder, aber lebende Eltern:
100 Prozent des Vermögens werden zu gleichen Teilen zwischen Ihren Eltern aufgeteilt.

Sie haben einen Ehepartner und Geschwister, aber weder Kinder noch lebende Eltern:
Ihr Ehepartner erbt 75 Prozent Ihres Vermögens. 25 Prozent werden zu gleichen Teilen unter Ihren Geschwistern aufgeteilt.

Sie haben weder Ehepartner, Kinder noch lebende Eltern, sondern nur noch Geschwister:
100 Prozent Ihres Vermögens werden zu gleichen Teilen unter ihnen aufgeteilt.

Sie haben weder einen Ehepartner noch Kinder, noch lebende Eltern, noch Geschwister:
100 Prozent Ihres Vermögens werden zwischen Ihren überlebenden Grosseltern, Tanten, Onkeln, Cousins und Cousinen aufgeteilt.

Quelle: <https://www.moneyland.ch/de/erben-testament-schweiz-ratgeber>



UNTERNEHMENSBEITRAG

Neues Erbrecht – das ändert sich!

Mit dieser Reform, die seit dem 1. Januar 2023 gilt, haben Erblasser mehr Freiheiten in der Nachlassplanung. Was jetzt neu ist und wo Handlungsbedarf besteht.

Die felderspälti Rechtsanwältinnen AG ist eine auf Erbrecht und Immobilien spezialisierte Anwaltskanzlei am Stauffacher in Zürich. Die Fachanwältinnen für Erbrecht Andreas Felder und Felix Reichle betreuen ihre Klienten bei allen Fragen in den Bereichen Erben und Immobilien.

Das neue Erbrecht trat für alle Todesfälle ab dem 1. Januar 2023 in Kraft. Ein zentrales Anliegen der Revision ist die grössere Selbstbestimmung des Erblassers, wodurch sich neue Gestaltungsmöglichkeiten und eine grössere Flexibilität in der Nachlassplanung ergeben.

GRÖSSERER GESTALTUNGS-FREIRAUM DURCH REDUKTION DER PFLICHTTEILE

Beim Pflichtteil spricht man von dem Teil des Nachlasses, der gewissen Erben wie Nachkommen und Ehegatten zwingend zusteht. Dieser Pflichtteil der Nachkommen beträgt neu nur noch die Hälfte des gesetzlichen Erb-

anspruchs – bisher waren es drei Viertel. Der Pflichtteil der Eltern entfällt ganz. Der Pflichtteil der Ehegatten beziehungsweise der eingetragenen Partner bleibt unverändert bei der Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs. Durch die Reduktion der Pflichtteile kann bei der Nachlassplanung neu mindestens über die Hälfte des Nachlasses frei verfügt werden.

BESCHRÄNKUNG DER SCHENKUNGSFREIHEIT NACH ABSCHLUSS EINES ERBVERTRAGES

Nach der bisherigen Rechtslage durften die Vertragsparteien eines Erbvertrages zu Lebzeiten grundsätzlich weiterhin frei über ihr Vermögen verfügen und Schenkungen vornehmen. Mit dem neuen Erbrecht wandelt sich die Schenkungsfreiheit zu einem faktischen Schenkungsverbot, da die

Verfügungsfreiheit über das Vermögen nach Abschluss eines Erbvertrags eingeschränkt wird. Neu können

PRÜFEN SIE IHRE LETZTWILLIGE VERFÜGUNG IN BEZUG AUFS NEUE ERBRECHT

letztwillige Verfügungen und lebzeitige Schenkungen (Ausnahme: Gelegenheitsgeschenke) grundsätzlich immer angefochten werden, wenn sie mit den

Verpflichtungen aus einem Erbvertrag nicht vereinbar sind und im Erbvertrag nicht vorbehalten wurden.

Es ist zu empfehlen, die bestehenden letztwilligen Verfügungen zu überprüfen, ob diese auch unter dem neuen Erbrecht noch dem Willen der Verfügenden entsprechen. Da die Nachlassplanung stets an die jeweiligen Lebenssituation angepasst sein sollte, ist es empfehlenswert, in jeder neuen Lebensphase zu prüfen, ob die getroffenen Regelungen noch den eigenen Wünschen entsprechen – unabhängig von Gesetzesänderungen.



ZU DEN AUTOREN

Andreas Felder | Felix Reichle

Fachanwältinnen SAV Erbrecht

felderspälti Rechtsanwältinnen AG

T: +41 (0)44 297 19 19

E: felder@felderspaelti.ch

www.felderspaelti.ch

erben und immobilien
felderspälti
rechtsanwältinnen ag

ANZEIGE

campofelice
CAMPING VILLAGE

2.3.-5.11.
2023

...für unvergessliche Familienferien!

Campofelice Camping Village
Tenero · Ticino · Switzerland
Tel. +41 91 745 14 17

Sichere Dir deine Ermässigung!
www.campofelice.ch/f&w

Ein CAS gibt Ihrer Karriere Schub!

CAS Schweizer Steuerrecht

Unser CAS Schweizer Steuerrecht ist eine bewährte, berufsbegleitende, praxisorientierte und theoriegestützte Weiterbildung. Er vermittelt die praktischen und theoretischen Kenntnisse für die Praxis und richtet sich an den aktuellen und zukünftigen Anforderungen von Wirtschaft und Verwaltung aus.

Beim CAS Schweizer Steuerrecht können Sie drei aus vier Zertifikatslehrgängen frei wählen und erfolgreich mit einer Prüfung abschliessen. Danach erhalten Sie das CAS-Zertifikat.

CAS Schweizer Steuerrecht	
Steuerspezialist*in juristische Personen <ul style="list-style-type: none"> Besteuerung der juristischen Personen Verkauf von Kapitalgesellschaften STAF, privilegierte Besteuerung und Beteiligungsabzug Bewertung von Unternehmen und nicht kotierten Wertschriften Interkantonale Steuerauscheidung 	5 Tage
Steuerspezialist*in selbstständige Personen <ul style="list-style-type: none"> Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit Geschäftsvermögen oder Privatvermögen? Präponderanz, Periodizitätsprinzip Liegenschaften: monistisch/dualistisch Aufwendungen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit 	5 Tage
Steuerspezialist*in unselbstständige Personen <ul style="list-style-type: none"> Mitarbeiterbeteiligungen Quellensteuer mit den neuen gesetzlichen Bestimmungen Steuerpflicht Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit und Abzüge Interkantonale Steuerauscheidung 	5 Tage
Schweizer Mehrwertsteuer <ul style="list-style-type: none"> Steuerpflicht Wichtiges für KMU Privatanteile und Lohnausweis Saldosteuersatz (SSS) Spezielles bei den Vorsteuern 	6 Tage

Zielpublikum

Unser CAS richtet sich an Fachleute aus dem Finanz- und Rechnungswesen und Personal sowie an Interessierte aus dem jeweiligen Fachgebiet.

Zulassungsbedingungen


Zum CAS zugelassen werden Teilnehmende mit einem fachlichen Niveau mindestens auf Stufe eidg. Fachausweis. Praxiswissen wird vorausgesetzt.

Informationen und Anmeldungen

Für weitere Informationen und die Anmeldung besuchen Sie unsere Website www.veb.ch, rufen Sie uns unverbindlich an **043 336 50 30** oder schreiben Sie uns ein E-Mail an info@veb.ch.

Preisvorteil

Wenn Sie sich verbindlich für alle notwendigen Lehrgänge des CAS anmelden, erhalten Sie auf diese einen Rabatt von 15%.

 Die Lehrgänge finden alle in hybrider Form statt und Sie haben die Wahl, ob Sie den Unterricht vor Ort oder online besuchen möchten.



Scan me

www.veb.ch, Weiterbildungsangebote