



Ausgabe 67  
Januar 2024

Informationsmagazin für Unternehmen  
und Privatpersonen

# MEMO

Zinsanpassungen per 01. Januar 2024 –  
Folgen für Steuerzahlungen  
Seite 3



## Lohnworkshop 2023

Am 31. Oktober 2023 führte Maria Kurmann, Leiterin Niederlassung Willisau/Leiterin Lohn- und Personalwesen, im Armeeausbildungszentrum Luzern und am 7. November 2023 im Businesspark Sursee ihren traditionellen Lohnworkshop durch. An beiden Vormittagen wurde Maria Kurmann tatkräftig und sachkundig von zwei Rechtsanwältinnen Jasmin Felder und Chantal Steinmann, und Brigitte Häfliger, Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis/HR-Fachfrau mit eidg. Fachausweis, unterstützt. Über 100 Teilnehmende informierten sich über Neuerungen und profitierten vom regen Erfahrungsaustausch. Es standen Arbeitszeugnisse, Fürsorgepflicht Arbeitgeber, Praxisfälle und Sozialversicherungen auf dem Programm.



## Öffnungszeiten über die Feiertage

Unsere Büros bleiben vom Montag, 25. Dezember 2023, bis Dienstag, 2. Januar 2024, geschlossen. Ab Mittwoch, 3. Januar 2024, sind wir sehr gerne wieder für Sie da. Wir wünschen Ihnen erholsame und erlebnisreiche Feiertage, einen angenehmen Jahreswechsel sowie geschäftlichen Erfolg und privates Wohlergehen im 2024.

## Beförderungen

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben auf den 1. Januar 2024 zu Kadermitgliedern ernannt: Bruno Bosshard, Sophia Didier, Jasmin Felder, Katrin Gerig, Robin Odermatt, Severin Ottiger, Denise Pernollet, Lucia Roos, Michael Schriber, Adrian Schumacher, Chantal Steinmann, Michèle Vogel und Jonas Werder. Wir danken den Mitarbeitenden für ihr bisheriges Engagement und wünschen ihnen Erfolg und Befriedigung in ihrer neuen Funktion.

In der Niederlassung Sursee wurden die Nachfolger von Hans-Peter Grüter festgelegt. Die beiden Kadermitglieder Daniel Fischer und Bastian Klink übernehmen per 1. Januar 2024 die Co Leitung. Wir wünschen den beiden viel Erfolg in ihrer neuen Herausforderung.

## Ausbildungserfolge

Sechs Mitarbeitende haben ihre Weiterbildung erfolgreich abgeschlossen: Dennis Halders, dipl. Steuerexperte, Sarah Gerber, Treuhänderin mit eidg. Fachausweis, Rahel Hermann, Treuhänderin mit eidg. Fachausweis, Nicole Horath, Treuhänderin mit eidg. Fachausweis, Luca Toniolo, Treuhänder mit eidg. Fachausweis, und Bastian Klink, CAS FH in International VAT/MWST.

Wir gratulieren allen zu ihrem Weiterbildungserfolg und danken ihnen für ihren Einsatz beim berufs begleitenden Studium.

### Beförderungen



Bruno Bosshard



Sophia Didier



Jasmin Felder



Katrin Gerig



Robin Odermatt



Severin Ottiger



Denise Pernollet



Lucia Roos



Michael Schriber



Adrian Schumacher



Chantal Steinmann



Michèle Vogel



Jonas Werder



Daniel Fischer



Bastian Klink

### Ausbildungserfolge



Dennis Halders



Sarah Gerber



Rahel Hermann



Nicole Horath



Luca Toniolo



Bastian Klink

**Titelseite:** Weihnachtsstimmung

### Impressum

Herausgeber: Gewerbe-Treuhand AG, Eichwaldstrasse 13, 6002 Luzern  
 041 319 92 92, [www.gewerbe-treuhand.ch](http://www.gewerbe-treuhand.ch)  
 Redaktion: Hanspeter Schneeberger, [hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch](mailto:hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch)  
 Auflage: 4600 Exemplare, erscheint vierteljährlich  
 Nachdruck einzelner Artikel unter vollständiger Quellenangabe wird gerne gestattet.

# Zinsanpassungen per 01. Januar 2024 – Folgen für Steuerzahlungen

**Aufgrund der allgemeinen Erhöhung des Zinsniveaus haben nun auch die Zentralschweizer Kantone sowie der Bund die Zinssätze für Steuerzahlungen deutlich angepasst. Wer die Steuern frühzeitig entrichtet oder ausreichend Akonto-Zahlungen leistet, profitiert künftig wieder von einer Verzinsung. Hingegen steigen auch die Zinssätze bei Verzug und zu tief entrichteten Steuern. Nachfolgend wird aufgezeigt, was es dabei zu beachten gilt.**

Für die Steuerzahlungen gilt es, drei Zinssätze zu unterscheiden. Im Grundsatz spricht man dabei vom Vorauszahlungszins, dem positiven und negativen Ausgleichszins sowie dem Verzugszins. Ab 1. Januar 2024 zeigt sich die Zinssituation in den Zentralschweizer Kantonen wie folgt (siehe Tabelle 1).

## Vorauszahlungszins

Dieser Zinssatz kommt für sämtliche Steuerzahlungen zur Anwendung, welche vor dem allgemeinen Fälligkeitstermin geleistet werden. Im Kanton Luzern erhalten Steuerpflichtige üblicherweise im Frühjahr eine provisorische Rechnung zur Begleichung der Staats- und Gemeindesteuern des laufenden Jahres. Der allgemeine Fällig-

keitstermin für die Staats- und Gemeindesteuern im Kanton Luzern ist jeweils am 31. Dezember. Sämtliche Akonto-Zahlungen während des Jahres werden bis zur Fälligkeit mit dem Vorauszahlungszins zu Gunsten der Steuerpflichtigen verzinst (siehe Tabelle 2).

## Ausgleichszinsen

Mit dem Ausgleichszins soll die allfällige Differenz zwischen der provisorischen Steuerzahlung und der definitiven Steuerbelastung verzinst werden. Fällt die definitive Schlussrechnung tiefer aus als die entrichteten Akonto-Zahlungen, profitieren die Steuerpflichtigen von einer Verzinsung ab dem 1. Januar bis zur Verfügung der definitiven Schlussrechnung (positiver Ausgleichszins).

Fällt die Schlussrechnung hingegen höher aus, erfolgt eine Verzinsung zu Lasten der Steuerpflichtigen (negativer Ausgleichszins, siehe Tabelle 3).

## Verzugszinsen

Wird die definitive Rechnung nicht innert 30 Tagen beglichen, wird auf dem ausstehenden Steuerbetrag ein Verzugszins ab dem Folgetag erhoben (siehe Tabelle 4).

## Empfehlung

Aufgrund der Zinserhöhungen empfiehlt es sich, die Akonto-Zahlungen für die noch provisorischen Steuerjahre der voraussichtlichen Steuerbelastung anzugleichen. Gegebenenfalls sind hierzu die provisorischen Steuerrechnungen entsprechend anzupassen. Damit können unnötige Zinsbelastungen vermieden werden. Zudem können sich ab dem Steuerjahr 2024 die frühzeitige Begleichung der provisorischen Steuerrechnungen wieder lohnen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Steuerplanung.



Tabelle 1

	Vorauszahlungszins <sup>1)</sup>		Ausgleichszins <sup>1)</sup>				Verzugszins <sup>1)</sup>	
	2023	2024	positiv		negativ		2023	2024
			2023	2024	2023	2024		
Bund	0.00%	1.25%	4.00%	4.75%	–	–	4.00%	4.75%
Luzern	0.00%	1.25%	0.00%	1.25%	0.00%	1.25%	3.50%	4.75%
Nidwalden	0.10%	1.00%	0.10%	1.00%	0.10%	1.00%	4.00%	4.75%
Obwalden	0.10%	1.10%	0.10%	1.10%	1.10%	1.10%	5.00%	5.00%
Schwyz	0.50% <sup>2)</sup>	<sup>4)</sup>	0.50%	<sup>4)</sup>	0.00%	<sup>4)</sup>	3.50%	<sup>4)</sup>
Uri	0.00%	0.00%	0.25%	1.00%	0.25%	1.00%	4.00%	4.50%
Zug	0.00%	2.00% <sup>3)</sup>	0.00%	2.00%	0.00%	2.00%	4.00%	4.00%
Aargau	0.30%	0.75%	0.30%	0.75%	–	–	5.00%	5.00%

1) Unter den Kantonen bestehen für die Zinsen teilweise abweichende Bezeichnungen. Der Einfachheit halber werden im Beitrag die vorliegenden Begriffe verwendet.  
 2) Skontoabzug bei vollständiger Begleichung der provisorischen Rechnung vor dem 1. Juli  
 3) Skontoabzug bei vollständiger Begleichung der provisorischen Rechnung vor dem 1. August  
 4) Beschluss/Publication der Zinssätze für das Jahr 2024 bei Redaktionsschluss noch ausstehend

Tabelle 2

Staats- und Gemeindesteuern 2024					
Betrag	Zahlung am	Fälligkeit	Zinssatz	Zinsgutschrift	
CHF 7000	30.04.2024	31.12.2024	1.25%	CHF	58.35
CHF 7000	31.07.2024	31.12.2024	1.25%	CHF	36.45
CHF 7000	31.10.2024	31.12.2024	1.25%	CHF	14.60
				<b>CHF</b>	<b>109.40</b>

Tabelle 3

Staats- und Gemeindesteuern 2023					
Akonto-Zahlungen	Definitive Steuerschuld	Beginn Zinsberechnung	definitive Veranlagung	Zinssatz	Zinsgutschrift
CHF 21 000	CHF 18 500	01.01.2024	16.10.2024	1.25%	CHF 25.10
CHF 21 000	CHF 23 500	01.01.2024	16.10.2024	1.25%	CHF -25.10

Tabelle 4

Staats- und Gemeindesteuern 2023					
Ausstehende Steuerschuld	definitive Veranlagung	Fälligkeit	Bezahlung	Zinssatz	Verzugszins
CHF 2 500	16.10.2024	15.11.2024	23.12.2024	4.75%	CHF -12.55

**Simon Meierhans**  
 Verantwortlicher Produkte und Prozesse Unternehmensberatung  
 Dipl. Steuerexperte, CAS Financial Transactions, Treuhänder mit eidg. Fachausweis  
 041 319 93 16  
 simon.meierhans@gewerbe-treuhand.ch

**Andreas Zulauf**  
 Berater Steuern  
 B.A. HSG in Law and Economics  
 041 319 92 59  
 andreas.zulauf@gewerbe-treuhand.ch

# Abacus News: MWST 2024, AbaNinja, Lohn und Zeiterfassung, Jahresende

**Nebst Updates und Erweiterungen durch den Hersteller Abacus führen gesetzliche Änderungen zu notwendigen Anpassungen. Wir haben für Sie die Aktualitäten aus dem Abacus Team der Gewerbe-Treuhand zusammengestellt. Durch Aufzeichnungen für verschiedene Themen, können Sie sich jederzeit über die Neuerungen informieren und bei Fragen steht Ihnen unser Abacus Team sehr gerne zur Verfügung.**

## MWST Satzänderung per 1. Januar 2024

Infolge der Gesetzesreform AHV 21 werden in der Schweiz per 1. Januar 2024 die Mehrwertsteuersätze erhöht. Massgebend für die Anwendung der korrekten Sätze ist dabei der Zeitraum der Leistungserbringung. Die Satzänderung bringt einige administrative Anpassungen mit sich, so beispielsweise an Rechnungsformularen, Auftrags- und Buchhaltungssoftware sowie dem MWST-Abrechnungsprozess. Im Abacus Webinar präsentieren unsere Experten die fachlichen Grundlagen und zeigen die praktische Anwendung der neuen Sätze in der Abacus Finanz-, Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung sowie in der Auftragsbearbeitung. »

## AbaNinja von Swiss21.org – Umfassendes Cloud-ERP für KU

Mit AbaNinja können Sie Offerten und Rechnungen mit QR-Einzahlungsschein einfach und schnell erstellen und überwachen. Lieferantenbelege lassen sich dank der Texterkennung unterstützt erfassen und verwalten. Diverse Möglichkeiten der Bankanbindung erleichtern die Zahlungsverarbeitung. Mit der inte-

grierten Buchhaltung oder der Anbindung an die Abacus Finanzbuchhaltung werden sämtliche Geschäftsfälle online verbucht.

Mit AbaNinja starten Sie dank Softwarepartnern wie Abacus kostenlos den Weg zum digitalen Kleinunternehmen. Bei Bedarf unterstützen Sie die Digital Coaches der Gewerbe-Treuhand dabei. »

## Abacus Lohnbuchhaltung und Zeiterfassung

Dass eine professionelle Lohnbuchhaltungssoftware u. a. die periodischen Quellensteuermeldungen, die Daten für die Lohnstrukturhebung oder die Lohnsummenmeldungen am Jahresende elektronisch per ELM an die Empfänger übermitteln kann, ist nicht neu. Dass sie Taggeldzahlungen bei der Lohnverarbeitung korrekt berücksichtigen, Stundenlohnabrechnungen mit Ferienrückbehalten berechnen und sämtliche Unterlagen für eine Revision bereitstellen kann, ist es ebenfalls nicht. Aber weil viele unserer Kunden die Abacus Lohnbuchhaltung deshalb so schätzen, hat unser Team im vergange-

nen Sommer diese und weitere Funktionen präsentiert. »

Das Arbeitsgesetz verpflichtet Unternehmen, die Arbeitszeiten ihrer Mitarbeitenden zu erfassen. Sie können diese Aufgabe an die Mitarbeitenden übertragen und ihnen dazu Hilfsmittel zur Verfügung stellen. Ein solches Tool ist die Abacus Zeiterfassung. Unser Team zeigte im Webinar die gesetzlichen Grundlagen der Zeiterfassung und die Funktionsweise der Zeiterfassung im Portal MyAbacus auf. »

## Abacus Jahresarbeiten

Zum Jahreswechsel sind in allen Abacus Applikationen diverse Arbeiten vorzunehmen. Es handelt sich um buchhalterische aber auch systemtechnische Vorgänge. Auf der Webseite von Abacus sind ausführliche Beschriebe über den Jahresabschluss sowie Videos abrufbar. Bei Fragen helfen unsere Berater oder das zuständige Treuhandteam gerne. »

## MWST 2024, AbaNinja, Lohn und Zeiterfassung, Jahresende

» Scannen Sie diesen Code und starten Sie hier die Webinare und Links zu allen Themen dieses Beitrages.



Unser Fachteam Abacus steht Ihnen gerne zur Verfügung:

abacus@gewerbe-treuhand.ch  
Hotline 041 319 93 99



 **ABACUS**  
Silver Partner



# Unternehmenskauf – Finanzierung

**Basierend auf der Analyse von Dun & Bradstreet aus dem April 2022 stehen rund 93'000 Firmen in der Schweiz vor der Herausforderung einer offenen Nachfolgeregelung. Ein Unternehmen übernehmen zu können, beinhaltet die Chance, ins Unternehmertum mit bereits bestehenden Strukturen einzusteigen und nicht auf der grünen Wiese starten zu müssen. Dabei kann die Kaufpreisfinanzierung ein wesentlicher Stolperstein darstellen.**



Für die Finanzierung eines Firmenkaufs gibt es verschiedene Formen, welche auf die individuellen Umstände des Käufers abgestimmt werden sollten. Dabei gilt es, diverse persönliche, finanzielle sowie weitere Aspekte in die Beurteilung mit einzubeziehen. Im Folgenden werden die gängigen Finanzierungsformen sowie die wichtigsten Aspekte kurz aufgezeigt.

## Eigenkapital

Der Eigenkapitalanteil ist ein wichtiger Faktor bei der Finanzierung eines Firmenkaufs. Banken und andere Kreditgeber verlangen in der Regel einen Eigenkapitalanteil von rund 30 Prozent des Kaufpreises. Das Eigenkapital dient als Sicherheit für den Kredit und trägt dazu bei, die Kreditwürdigkeit des Käufers zu erhöhen. Nebst den Eigenmitteln werden häufig weitere Sicherheiten durch die Fremdkapitalgeber einverlangt, wie die Verpfändung der Anteilsrechte, Todesfall-Risikoversicherungen oder weitere.

## Fremdkapital

Wenn Sie nicht über ausreichend Eigenkapital verfügen, müssen Sie Fremdkapital aufnehmen. Die häufigsten Formen des Fremdkapitals für Firmenkäufe sind Bankkredite, Verkäuferdarlehen und Mezzanine-Kapital.

- Bankkredite ist die am häufigsten genutzte Form der Finanzierung für Firmenkäufe. Banken bewerten die Kreditwürdigkeit des Käufers und des Unternehmens anhand einer Reihe von Faktoren, darunter die Bonität des Käufers, die Ertragskraft des Unternehmens und die Sicherheiten, die der Käufer stellen kann.
- Verkäuferdarlehen sind Darlehen, die der Verkäufer des Unternehmens dem Käufer gewährt. Verkäuferdarlehen können eine gute Möglichkeit sein, den Eigenkapitalanteil zu erhöhen und die Zinslast zu senken. In Kombination mit einem Bankkredit wird seitens Bank üblicherweise verlangt, das Verkäuferdarlehen nachrangig zum Bankkredit zu stellen, womit dieses erst nach vollständiger Amortisation des Bankkredits bedient werden darf.
- Mezzanine-Kapital ist eine Mischung aus Eigenkapital und Fremdkapital. Mezzanine-Kapitalgeber sind in der Regel institutionelle Investoren. Diese verlangen meist Mitspracherechte beim Unternehmen sowie eine höhere Verzinsung im Vergleich zu den Bankkrediten. Die Finanzierung bietet eine höhere Flexibilität und kann helfen, die Finanzierungskosten generell zu senken.

## Sonstige Finanzierungsmöglichkeiten

Neben den oben genannten Finanzierungsmöglichkeiten gibt es noch eine Reihe weiterer Möglichkeiten, einen Firmenkauf zu finanzieren. Dazu gehören unter anderem Fördermittel von Bund, Kanton und Gemeinden, private Investoren oder Bürgschaftsgenossenschaften.

## Weitere Aspekte der Finanzierung

Für eine ausgewogene Finanzierung müssen neben den finanziellen Aspekten noch eine Reihe weiterer Themen beachtet werden. Diese gilt es auf die konkreten Umstände im Unternehmen sowie die privaten Verhältnisse abzustimmen. Hierbei spielen die Laufzeit des Kredits, Zinshöhe, Tilgungsmodalitäten, Sicherheiten und Kosten für die Finanzierung eine wichtige Rolle. Eine erfolgreiche Finanzierung sollte Ihnen als Unternehmer ausreichend Flexibilität sowie Sicherheit gewähren, um sich auf die unternehmerische Tätigkeit zu fokussieren.

## Fazit

Der Firmenkauf ist eine langfristige Investition, weshalb eine frühzeitige und sorgfältige Planung wichtig ist. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Finanzierungsformen und vergleichen Sie dabei die Angebote von verschiedenen Kreditgebern. Um die beste Finanzierungslösung für Ihre Situation zu finden, sollten Sie sich von einem erfahrenen Berater Ihres Vertrauens unterstützen lassen.



### Severin Aliprandi

Leiter Führung und Organisation, Verantwortlicher Digitalisierung

lic. oec. HSG (M.A. HSG), dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling

041 319 93 09  
severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch



### Simon Meierhans

Verantwortlicher Produkte und Prozesse Unternehmensberatung

Dipl. Steuerexperte, CAS Financial Transactions, Treuhänder mit eidg. Fachausweis

041 319 93 16  
simon.meierhans@gewerbe-treuhand.ch

# Praxisänderung: Abzug von Mäklerprovisionen bei der Luzerner Grundstückgewinnsteuer

**Bezahlte Mäklerprovisionen bei der Veräusserung von Liegenschaften konnten im Kanton Luzern bisher nur bis zu einem bestimmten Prozentsatz von der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden. Nach einem kürzlich ergangenen Entscheid des Kantonsgerichts Luzern erfolgt nun eine Praxisänderung, wonach Mäklerprovisionen neu ungekürzt abgezogen werden können, sofern gewisse Kriterien erfüllt werden. Welches diese sind, möchten wir Ihnen nachfolgend aufzeigen.**

## Begriff der Mäklerprovision

Bei der Mäklerlei kann grundsätzlich zwischen der Nachweis- und der Vermittlungsmäklerlei unterschieden werden. Bei der Nachweismäklerlei teilt der Mäkler dem Auftraggeber eine oder mehrere Gelegenheiten zum Kauf- bzw. Verkauf mit. Konkret besteht die Tätigkeit des Nachweismäklers also darin, Interessenten zu benennen. Die Vermittlungsmäklerlei geht darüber hinaus und erfordert vom Mäkler eine aktive Förderung des Vertragsabschlusses, z. B. durch Vertragsredaktion oder Teilnahme an Verhandlungen. Das erfolgsabhängige Entgelt – üblicherweise in Form einer Provision – entsteht bei Abschluss des nachgewiesenen resp. vermittelten Geschäfts. Ein zivilrechtlich gültiger Mäklervertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Aus Beweisgründen empfiehlt sich aber die Schriftlichkeit.

## Steuerliche Abzugsfähigkeit und Praxisänderung im Kanton Luzern

Damit eine Mäklerprovision bei der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden kann, müssen die folgenden Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein:

- Vorliegen eines zivilrechtlich gültigen Mäklervertrags mit einer Drittperson,
- eine zum Kaufvertragsabschluss führende Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit des Mäklers, und
- Zahlung des geschuldeten Mäklerlohns.

Nicht unter die Mäklertätigkeit und damit auch nicht abzugsfähig ist die Stellvertretung. Diese liegt vor, wenn der Beauftragte aufgrund einer Vollmacht die Veräusserung anstelle des Auftraggebers durchführt.

Wurden die zuvor genannten Kriterien erfüllt, konnten Mäklerprovisionen bisher nur bis zu einem bestimmten Prozentsatz als Aufwendungen bei der Berechnung der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden. Seit dem Kantonsgerichtsurteil vom 29. Juni 2023 sind diese Kosten nun grundsätzlich unbegrenzt abziehbar. Für einen unbegrenzten Abzug wird aber vorausgesetzt, dass die vereinbarte Entlohnung dem üblichen, marktkonformen Entgelt entspricht, wie es unter unbeteiligten Dritten abgeschlossen worden wäre (Drittvergleich). Dabei können neben der entrichteten Mäklerprovision auch allfällige weitere in Rechnung ge-

stellte und im Zusammenhang mit der Mäklertätigkeit stehende Kosten – wie beispielsweise Verkaufsdokumentationen oder Inserate – abgezogen werden.

Werden jedoch Mäklerprovisionen aufgrund ungewöhnlicher oder persönlicher Verhältnisse entrichtet – z. B. aufgrund verwandtschaftlicher Beziehungen oder eines Abhängigkeitsverhältnisses – erfolgt eine Kürzung der abzugsfähigen Kosten. In solchen Fällen errechnet sich der Abzug prozentual vom Veräusserungswert und beträgt maximal 3 Prozent für überbaute Grundstücke bzw. 4 Prozent für unüberbaute Grundstücke (zuzüglich Mehrwertsteuer).

## Situation in anderen Kantonen

Die Abzugsfähigkeit von Mäklerprovisionen als Aufwendungen bei der Berechnung der Grundstückgewinnsteuer ist schweizweit nicht einheitlich geregelt, weshalb den Kantonen ein gewisser Ermessensspielraum zukommt und unterschiedliche gesetzliche Regelungen herrschen.

In den meisten anderen Kantonen wird der Abzug üblicher Mäklerprovisionen auf etwa 2 bis 3 Prozent des Veräusserungswertes begrenzt. Teilweise werden für unüberbaute Grundstücke auch höhere Abzüge bis zu 5 Prozent zugelassen.

Abschliessend lässt sich zusammenfassen, dass neu im Kanton Luzern – im Gegensatz zu anderen Kantonen – Mäklerprovisionen bei Erfüllung der erforderlichen Kriterien unbegrenzt als Aufwendungen bei der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden können, was zu einer Reduktion der Grundstückgewinnsteuer führen kann.



**Severin Ottiger**

Mandatsleiter

Dipl. Steuerexperte, Treuhänder mit eidg. Fachausweis

041 319 92 56  
severin.ottiger@gewerbe-treuhand.ch



# Eine professionelle Verkaufsbegleitung von Immobilien lohnt sich!

**Der Verkauf einer Immobilie kann eine komplexe und zeitaufwändige Aufgabe sein. Viele Eigentümer entscheiden sich dafür, ihre Immobilie selbst zu verkaufen, ohne die Hilfe eines professionellen Immobilienmaklers in Anspruch zu nehmen. Dabei werden jedoch häufig Fehler gemacht, die den Verkaufsprozess erschweren und den Gewinn schmälern können. Die Einschaltung eines Spezialisten erleichtert den Verkauf.**



## Fachwissen und Erfahrung

Ein Immobilienmakler verfügt über fundiertes Fachwissen und langjährige Erfahrung auf dem Immobilienmarkt. Er kennt die aktuellen Marktpreise, Trends und lokalen Gegebenheiten. Dieses Wissen ermöglicht es ihm, den bestmöglichen Verkaufspreis für Ihre Immobilie zu erzielen und potenzielle Käufer zu gewinnen. Bei komplexen Immobilien gilt es, die baurechtlichen Möglichkeiten zu kennen und sich über die Chancen und Risiken bei einer anstehenden Ortsplanänderung im Klaren zu sein. Zudem kann Sie ein Immobilienspezialist über steuerliche Aspekte wie z. B. die Grundstücksgewinnsteuer informieren und wo immer möglich Steuern optimieren.

## Professionelles Marketing

Die Vermarktung einer Immobilie erfordert ein gezieltes und effektives Immobilien-

marketing. Ein Immobilienmakler hat das Know-how, Ihre Immobilie optimal zu präsentieren. Er erstellt hochwertige Fotos, aussagekräftige Exposés und nutzt verschiedene Online-Plattformen, Social-Media-Kanäle sowie sein Netzwerk, um Ihre Immobilie einem breiten Publikum zugänglich zu machen. So erreichen Sie Kaufinteressenten, die Sie allein vielleicht nicht erreicht hätten.

## Zeitersparnis

Der Verkaufsprozess kann viel Zeit in Anspruch nehmen. Ein Makler übernimmt für Sie viele zeitaufwändige Aufgaben. Dazu gehören die Organisation von Besichtigungsterminen, Verhandlungen mit potenziellen Käufern, die Prüfung von Kaufangeboten, das Ausarbeiten eines Reservationsvertrags, die Kontrolle des Kaufvertrags sowie die Organisation des Notartermins. So können Sie sich auf andere wichtige Dinge konzentrieren,

während der Makler den Verkauf professionell abwickelt. Gleichzeitig sorgt er dafür, dass alle notwendigen Unterlagen und Informationen vorliegen, um rechtliche Risiken zu minimieren.

## Verhandlungsgeschick

Der Verkaufspreis einer Immobilie ist oft das Ergebnis von Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer. Ein erfahrener Immobilienmakler hat Verhandlungsgeschick und kann Ihnen helfen, den bestmöglichen Preis zu erzielen.

## Aktuelle Marktlage

Die Nachfrage nach Wohneigentum ist nach wie vor hoch. Gleichzeitig sind die Zinsen für Finanzierungen gestiegen. Der Zustand der Immobilie betreffend nachhaltige Bauweise rückt zunehmend in den Fokus, da die Unterhalts- und Betriebskosten letztens stark angestiegen sind. Kaufinteressenten beurteilen daher die Angebote kritischer. Gleichzeitig sind die Finanzierungsinstitute wie Banken bei der Bewertung von Immobilien vorsichtiger geworden. Dies kann in bestimmten Lagen dazu führen, dass der Verkaufsprozess länger dauert oder die Preise sogar sinken oder zumindest stagnieren. Ein Spezialist kennt den lokalen Markt und kann Ihnen helfen, den Verkaufspreis stimmig mit den aktuellen Marktgegebenheiten festzulegen.



**Samuel Stalder**

Leiter Geschäftsbereich Immobilienmanagement

Dipl. Immobilien-Treuhänder, Immobilienverwalter mit eidg. Fachausweis

041 319 93 04  
samuel.stalder@gewerbe-treuhand.ch



**Jonas Werder**

Immobilienvermarkter

Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis

041 319 93 62  
jonas.werder@gewerbe-treuhand.ch

## Stephan Grau, CEO Josef Meyer Stahl und Metall AG, Emmen

**Das Familienunternehmen hat sich seit 1888 über Generationen weiterentwickelt. Die Josef Meyer AG fertigt Elemente aus Metall und Glas für montagefertige Stahlkonstruktionen und Fassaden für Gebäude schweizweit. Sie bietet von der Planung über die Produktion und Montage bis zur Werterhaltung und Kundenservice hohe Qualitätsarbeit an. Seit 2023 ist Stephan Grau Mitglied der Jury für den Zentralschweizer Neuunternehmerpreis der Gewerbe-Treuhand.**



Stephan Grau, CEO Josef Meyer Stahl und Metall AG

### **Wie verlief Ihr beruflicher Werdegang?**

Nach meiner Lehre als Stahlbaukonstrukteur und den anschliessenden Studien als Ingenieur HTL und später als Wirtschaftsingenieur habe ich mich 2006 bei der Josef Meyer AG für die Vakanz des stellvertretenden Spartenleiters im Stahlbau beworben. Beim Bewerbungsgespräch wurde mir die Stelle des Spartenleiters Fassadenbau angeboten, welche ich begeistert antrat. Aufgrund meiner Führungsfunktion ergänzte ich mein Fachwissen 2007/08 mit dem Executive Master of Business Administrations EMBA.

### **Wie und warum sind Sie Unternehmer geworden?**

Schon in der Lehre wollte ich Unternehmer werden. Nach meinem Studium habe ich bei verschiedenen Unternehmen den Einstieg als Partner geprüft. Nach dem Umzug in die Zentralschweiz und dem Stellenantritt bei der Josef Meyer AG habe ich meine Pläne, Unternehmer zu werden, vorübergehend auf Eis gelegt. Die Arbeit und der Teamgeist des Unternehmens haben mich begeistert. Ein weiteres Plus: Ich konnte mittags nach Hause und gemeinsam mit meiner Familie essen. Im

Mitarbeitergespräch 2009 wurde mir angeboten, bei einem Management Buy Out einen Teil des Unternehmens zu übernehmen. Zusammen mit Urs Huber sowie Ursina und Lukas Baumann, zwei Nachkommen der Familie Meyer, erfüllte sich mein Traum, Unternehmer zu werden. Und ich fühle mich immer noch als Neuunternehmer.

### **Welches waren Ihre erfreulichsten Erfolgserlebnisse als CEO?**

Seit 14 Jahren im Fahrzeug vorne links zu sitzen und das Steuer in der Hand zu halten, im vollen Bewusstsein, dass es jeden Einzelnen braucht, um zu erreichen, was wir erreicht haben. Dank verschiedener Übernahmen und Kooperationen das Unternehmen zu einer Gruppe mit 350 Mitarbeitenden zu entwickeln. Wenn ich sehe, dass die Mitarbeitenden in der Werkstatt und auf dem Gelände zufrieden sind, dann haben wir gemeinsam vieles richtig gemacht. Wir sind eine Mannschaft, die untereinander die Wertschätzung pflegt, gegenüber jeder Stufe, von der Hilfskraft bis zum CEO. Ein gutes Unternehmensklima setzt Wertschätzung voraus, um das erforderliche Zusammengehörigkeitsgefühl zu entwickeln.

### **Und welches der grösste Wermutstropfen?**

Das rasante Wachstum war für mich ein grosser Lerneffekt. Jede Idee ist wertvoll und muss auf ihre Realisierbarkeit geprüft werden. Wenn wir neue Projekte im Verwaltungsrat besprechen, bin ich gefordert, Fakten zu liefern, wie meine Idee erfolgreich umgesetzt und vor allem auch finanziert werden kann. Das sind nicht selten harte aber faire Fights. Und dann braucht es Köpfe, die hinter den Projekten stehen und diese vorwärtstreiben. Als ich die Funktion des CEO übernahm, war ich froh, dass ich mit René Bucheli von der Gewerbe-Treuhand einen kompetenten und weit-

sichtigen Sparringspartner zur Seite hatte und noch habe.

### **Nebst Ihrer Führungsfunktion üben Sie weitere Tätigkeiten aus, z. B. Präsident beim Info-Forum Freies Unternehmertum (IFU). Wie organisieren Sie sich?**

Wenn du das machst, woran du Freude hast, kennst du keine Bürozeiten. Ich arbeite einfach gerne. Es braucht Leidenschaft für das, was man macht.

### **Was hat Sie motiviert, sich als Jurymitglied zur Verfügung zu stellen?**

Ich suche immer Veränderung. Routine habe ich nicht gerne. Ich habe Freude am Risiko. Wie im Sport, tut es gut, das Kribbeln zu spüren, zu erleben, dass jede Herausforderung zu meistern ist. Oder eventuell auch zu scheitern. Dann heisst es, aufstehen und weitermachen.

### **Was sind Ihre Erfahrungen als Jurymitglied?**

Ich bin begeistert, Menschen zu treffen, die Ideen haben, diese entwickeln und verwirklichen. Wenn ich diesen Leuten aus meiner Erfahrung etwas mitgeben kann, macht mir das sehr grosse Freude.

### **Was wünschen Sie sich für die 30. Verleihung vom 10. September 2024?**

Fünf tolle Unternehmen auf der Bühne, und dass wir diese wertschätzen können. Und nicht zuletzt einen würdigen, hervorragenden Gewinner.

### **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?**

Ich will unseren kleinen Konzern weiterentwickeln und eine starke Gruppe schaffen, welche auf gesunden Beinen steht und mit hoher Resilienz. Wir wollen die Unternehmensgruppe so aufstellen, damit eine nächste Generation diese gut und erfolgreich weiterführen kann und den jungen Leuten ermöglichen, zu Partnern zu werden.

### **Kontakt:**

s.grau@josefmeyer.ch  
josefmeyer.ch