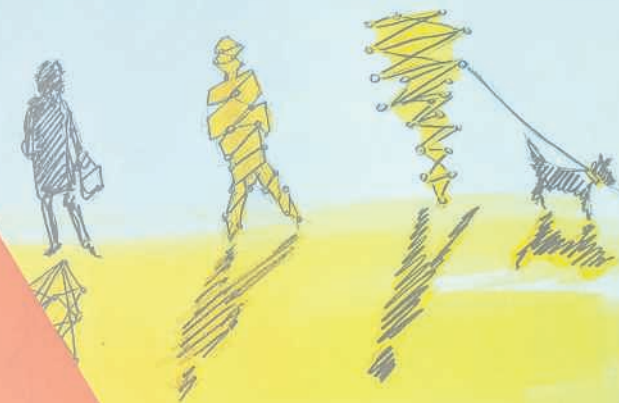


# FALLBEISPIELE KI

18. Juni 2024  
Dr. Stefanie Wyss  
PHLU



Bilder: <https://beifermagesolar.org>

Stefanie Wyss

Mitglied der Arbeitsgruppe KI  
der Hochschule Luzern

Ausgabe 69  
Juli 2024

Informationsmagazin der Gewerbe-Treuhand  
für Unternehmen und Privatpersonen

# MEMO

Steuergesetzrevision 2025 im Kanton Luzern  
– was soll sich im Detail ändern?

Seite 4 und 5



## Rückblick Geschäftsfrauenseminar 2024

Am 18. Juni 2024 fanden sich 80 Unternehmerinnen im Business Park Sursee für das traditionelle Geschäftsfrauenseminar ein, um mit Visionen 2030 einen Blick in die Zukunft zu werfen. Die sich abzeichnenden Trends unter den Arbeitnehmenden fordern die Arbeitgeberinnen in Zukunft vermehrt heraus. Antworten darauf erhielten die Teilnehmerinnen im Referat: Wie können die Fürsorgepflichten gegenüber Arbeitnehmenden wahrgenommen werden? Das Folgereferat gab Tipps, damit arbeitsrechtliche Fragen nicht zur Stolperfalle werden. Auch wenn die Nachfolgeregelung noch in weiter Ferne liegt, ist es nie zu früh, sich damit auseinanderzusetzen. Dies zeigte das dritte Referat am Vormittag: So gelingt eine Firmenübergabe erfolgreich. Der Nachmittag war vollständig einem vermeintlich visionären Thema gewidmet, der künstlichen Intelligenz. Auch wenn wir es nicht realisieren, begegnen wir Ergebnissen der künstlichen Intelligenz täglich. Anhand von Fallbeispielen und praktischen Anwendungen zeigten die Referate auf, wie auch KMU die Instrumente der künstlichen Intelligenz vorteilhaft nutzen können. Die Dokumentationen zu den Referaten können unter [veranstaltung@gewerbe-treuhand.ch](mailto:veranstaltung@gewerbe-treuhand.ch) kostenlos bestellt werden. Das nächste Geschäftsfrauenseminar findet am Dienstag, 3. Juni 2025, wiederum im Business Park Sursee statt.



Stefanie Kindler

## Ausbildungserfolg

Wir freuen uns über einen Weiterbildungserfolg im Geschäftsbereich Immobilienmanagement. Stefanie Kindler hat berufsbegleitend die Ausbildung zur Immobilienbewirtschafterin mit eid. Fachausweis absolviert und erfolgreich bestanden. Wir gratulieren ihr herzlich zu diesem Erfolg.

## Liegenschaftsübertragung an Nachkommen

Am 12. Juni 2024 führte die Gewerbe-Treuhand gemeinsam mit der Clientis Entlebucher Bank einen Event zum Thema «Liegenschaftsübertragung an die Nachkommen – darauf ist zu achten» durch. Der Gemeindesaal Adler in Schüpfheim war mit 230 Interessierten voll besetzt. Das waren die Themenschwerpunkte der drei Referenten:

- Erfahrungen aus der Praxis
- Aufschub oder Bezahlung der Grundstückgewinnsteuer
- Wohnrecht oder Mietvertrag
- Auswirkung einer Schenkung der Liegenschaft
- Finanzierung im Alter und deren Stolpersteine

Bei Interesse stellen wir die Dokumentation des Events gerne per Mail zur Verfügung. Diese kann unter [veranstaltung@gewerbe-treuhand.ch](mailto:veranstaltung@gewerbe-treuhand.ch) kostenlos bestellt werden.



## Save the date: Verleihung 30. Neuunternehmerpreis 2024

Die 30. Verleihung des Zentralschweizer Neuunternehmerpreises findet am 10. September 2024 in der Messe Luzern statt. Die Jury prüft die eingegangenen Bewerbungen und nominiert fünf Unternehmen für die Preisverleihung. Sobald die Nominierten feststehen, geben wir diese auf unserer Webseite bekannt.

### Impressum

Herausgeber: Gewerbe-Treuhand AG, Eichwaldstrasse 13, 6002 Luzern  
041 319 92 92, [gewerbe-treuhand.ch](http://gewerbe-treuhand.ch)  
Redaktion: Hanspeter Schneeberger, [hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch](mailto:hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch)  
Auflage: 4500 Exemplare, erscheint vierteljährlich  
Nachdruck einzelner Artikel unter vollständiger Quellenangabe wird gerne gestattet.

**Titelseite:** Bild Geschäftsfrauenseminar 2024

# Corona-Härtefallgelder

**Die Corona-Pandemie hat viele Unternehmen in der Schweiz vor grosse Herausforderungen gestellt. Um die wirtschaftlichen Folgen der Krise abzufedern, hat der Bund, nebst Überbrückungskrediten, zusammen mit den Kantonen Härtefallhilfen bereitgestellt.**

## Härtefallhilfen: Unterstützung für besonders betroffene Unternehmen

Härtefallhilfen sind finanzielle Unterstützungen, die Unternehmen gewährt werden, welche durch die Corona-Pandemie in eine existenzielle Notlage geraten sind. Diese Unternehmen mussten bestimmte Kriterien erfüllen, wie zum Beispiel einen erheblichen Umsatzrückgang und eine schwierige Liquiditätssituation.

**À-fonds-perdu-Beiträge:** Diese sind nicht rückzahlbare Geldleistungen, die Unternehmen zur Deckung ihrer laufenden Kosten verwenden konnten. Die Höhe der Beiträge richtete sich nach der Grösse und dem Umsatzverlust des Unternehmens.

**Bedingte Gewinnbeteiligung (bGB):** Sie ist eine ganz oder teilweise rückzahlbare Leistung, die an Unternehmen mit einem Umsatz von über 5 Millionen Franken ausbezahlt wurde. Erzielten Unternehmen im Jahr 2021 Gewinne, müssen sie bezogene Härtefallgelder in diesem Umfang zurückzahlen.

**Überbrückungskredite** sind Liquiditätshilfen für KMU, welche in der 1. Coronawelle im Jahr 2020 vom Bund unbürokratisch zur Verfügung gestellt wurden, damit Unternehmen trotz Umsatzeinbussen ihre laufenden Fixkosten decken konnten. Diese Darlehen müssen zurückbezahlt werden.

**Weiterführende Information vom Bund:** <https://covid19.easygov.swiss/haertefaelle/>

## Situation im Kanton Luzern

Im Kanton Luzern wurden insgesamt rund 265 Millionen Franken an Härtefallgeldern an über 1435 Unternehmen ausbezahlt. Davon entfielen 139 Millionen Franken an 1360 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter fünf Millionen Franken. Offenbar als einziger Kanton hat Luzern die bGB ebenso bei Unternehmen mit einem Umsatz von unter 5 Millionen Franken angewendet.

Die Rückforderung der bGB hat im Kanton Luzern zu Diskussionen geführt. Es wird kritisiert, dass die Rückzahlungsbedingungen zu streng sind, Unternehmen in eine erneute Liquiditätskrise stürzen könnten oder allenfalls nicht rechtens sein sollen. Der Kanton Luzern hat daraufhin ein Rechtsgutachten in Auftrag gegeben, welches Klarheit schaffen soll. Weiterhin strittige Fragen lassen sich jedoch ohne gerichtliche Beurteilung nicht klären, weshalb laut der Mitteilung vom Kanton Luzern vom 26. Februar 2024 sogenannte Leading Cases vorangetrieben werden.

**Weiterführende Informationen zum Kanton Luzern:** [https://www.lu.ch/verwaltung/FD/Informationen\\_Unternehmen/Unterstuetzung\\_Haertefaelle](https://www.lu.ch/verwaltung/FD/Informationen_Unternehmen/Unterstuetzung_Haertefaelle)

## Wichtig: Verwendungsverbot

Sofern eine Firma während der Corona-Pandemie Härtefallgelder und/oder einen Überbrückungs-Kredit zugesprochen erhalten hat, und diese nicht voll-

ständig zurückbezahlt wurden, ist weiterhin das Verwendungsverbot zu beachten (Art 3, Covid-19-Härtefallverordnung 2022: <https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/2022/61/de>):

- Der Überbrückungs-Kredit muss vollumfänglich zurückbezahlt sein, bevor Dividenden (oder ähnliche Geldabflüsse an die Inhaberschaft) beschlossen werden.
- Während dem Jahr, in welchem Härtefallgelder der Firma zugeflossen sind und den drei darauffolgenden Jahren dürfen keine Dividenden (oder ähnliche Geldabflüsse an die Inhaberschaft) beschlossen werden.  
**Beispiel:** Ein Unternehmen hat am 28. Februar 2021 CHF 50 000.– Härtefallgelder erhalten und musste keine Rückzahlung wegen der bGB leisten, da im Jahr 2021 ein Verlust resultierte. Somit darf die Firma frühestens ab 1. März 2025 an der ordentlichen Generalversammlung eine Dividende beschliessen. Wird eine Dividende vor Ablauf der 3-Jahres-Frist gesprochen, müssen die erhaltenen Härtefallgelder von CHF 50 000.– vollumfänglich zurückbezahlt werden.

## Fazit

Die Corona-Härtefallgelder und Überbrückungskredite waren eine wichtige Unterstützung für viele Unternehmen in der Schweiz. Die Rückzahlung der Kredite sowie die bedingte Gewinnbeteiligung stellen jedoch einige Unternehmen vor neue Herausforderungen. Insbesondere hinsichtlich der umstrittenen bGB-Härtefallgelder ist zu empfehlen, gegen eine Rückforderungsverfügung des Kantons Luzern, solange die Rechtslage nicht politisch oder gerichtlich geklärt ist, innert 20 Tagen Einsprache zu erheben. Bitte beachten, dass die Frist nicht erstreckbar ist.



### 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](mailto:severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch)

# Steuergesetzrevision 2025 im Kanton Luzern – was soll sich im Detail ändern?

**Im Kanton Luzern ist auf den 1. Januar 2025 eine Teilrevision des Steuergesetzes für die Staats- und Gemeindesteuern vorgesehen. Ziel dieser Revision ist die Entlastung von natürlichen Personen mit tiefem Einkommen sowie Familien mit Kindern. Zusätzlich soll die Attraktivität des Standorts Kanton Luzern für Unternehmen gestärkt werden. Das Luzerner Stimmvolk wird am 22. September 2024 über die Steuergesetzrevision 2025 abstimmen.**

Anlass für die vorliegende Steuergesetzrevision 2025 war das überarbeitete Finanzleitbild 2022. Neben den steuerlichen Auswirkungen für die natürlichen und juristischen Personen sind in einer separaten, späteren Vorlage auch nichtfiskalische Massnahmen zur Sicherung der Standortattraktivität vorgesehen. Mit Blick auf die anstehende Abstimmung im September 2024 zeigen und erläutern wir nachfolgend die wichtigsten steuerrechtlichen Änderungen.

## Natürliche Personen

### Degressiver Sozialabzug

Ein neuer degressiver Sozialabzug soll eingeführt werden, der niedrige Einkommen stärker entlastet. Dies soll vor allem den Mittelstand und Familien unterstützen. Konkret ist hierzu ein zu-

sätzlicher Abzug von 14 % aus der Differenz von CHF 50 000 (Alleinstehende) beziehungsweise CHF 80 000 (Verheiratete) und dem steuerlichen Reineinkommen vorgesehen. Als Beispiel:

- Alleinstehende Person mit CHF 30 000 Reineinkommen:
- CHF 50 000 – CHF 30 000 = CHF 20 000
- CHF 20 000 × 14 % = CHF 2 800 (= zusätzlicher Sozialabzug)
- Der Betrag von CHF 2 800 reduziert das Reineinkommen alsdann auf ein steuerbares Einkommen von CHF 27 200.

### Kinderabzüge

Die Abzüge für Kinder sollen gegenüber der heutigen Ausgangslage vereinfacht und dabei erhöht werden. Aktuell bestehen vier Abstufungen. Für Kinder bis zum vollendeten sechsten Altersjahr

wird ein Abzug von CHF 7 000 und anschliessend bis zur Volljährigkeit respektive Abschluss der Ausbildung CHF 7 500 gewährt. Muss sich das Kind infolge schulischer oder beruflicher Ausbildung ständig an einem auswärtigen Ausbildungsort aufhalten, erhöht sich der Abzug auf CHF 13 000. Schliesslich kann für die eigene Betreuung von Kindern bis zum vollendeten 14. Altersjahr im eigenen Haushalt ein zusätzlicher Abzug von CHF 1 100 geltend gemacht werden.

Ab 1. Januar 2025 ist lediglich noch ein pauschaler Abzug von CHF 8 000 pro Kind bis zur Volljährigkeit respektive Abschluss der Ausbildung vorgesehen. Der Eigenbetreuungsabzug für Kinder bis zum vollendeten 14. Altersjahr im eigenen Haushalt soll neu auf CHF 2 000 erhöht werden. Unverändert bleibt der höhere Abzug von CHF 13 000 bei Aufenthalt des Kindes am auswärtigen Ausbildungsort.

### Drittbetreuungsabzug

Die effektiven Kosten für die Drittbetreuung der Kinder bis zum vollendeten 14. Altersjahr, welche in einem kausalen Zusammenhang mit der eigenen Erwerbstätigkeit oder Ausbildung stehen, sollen künftig neu bis zu CHF 20 000 abzugsfähig sein. Im Fall einer Erwerbsunfähigkeit wird der Abzug weiterhin nicht betraglich eingeschränkt. Bis anhin lag der maximale Abzug bei den Staats- und Gemeindesteuern lediglich bei CHF 6 100.

### Reduktion Vorsorgetarif

Die Kapitalauszahlungen aus Vorsorge werden getrennt vom übrigen Einkommen privilegiert besteuert. Der Steuertarif im Kanton Luzern liegt über dem schweizerischen Durchschnitt und soll entsprechend angepasst werden. Dabei soll die Reduktion über zwei Schritte jeweils im Jahr 2025 und 2028 erfolgen. Hierfür ist neu ein zweistufiger, zivilstandsunabhängiger Vorsorgetarif von 0,5 % auf den ersten CHF 40 000 und 1,4 % (gültig ab 1. Januar 2025) respektive 1,0 % (ab 1. Januar 2028) ab CHF 40 000 pro Einheit vorgesehen. Die maximale Steuerbelastung bei Kapitalaus-





zahlungen aus der Vorsorge von derzeit rund 9 % soll sich hierdurch ab 2025 auf 7 % und schlussendlich auf 6 % reduzieren (effektiver Steuersatz abhängig von der Wohnsitzgemeinde und Konfession).

Mit Blick auf die mögliche Reduktion des Steuertarifes empfiehlt es sich, mit allfällig geplanten Kapitalbezügen aus der Säule 3a oder Säule 2, soweit möglich, das Abstimmungsresultat noch abzuwarten und diese sodann optimal zu planen.

## Juristische Personen

### Reduktion der Kapitalsteuer

Mit der heutigen Kapitalsteuer von 0,18 % liegt der Kanton Luzern deutlich hinter seinen Nachbarantonen. Um die Wettbewerbsfähigkeit des Kantons Luzern zu verbessern und die Abwanderung von kapitalstarken Unternehmen zu vermeiden, soll eine deutliche Reduktion mit der Einführung einer festen Kapitalsteuer umgesetzt werden. In einem ersten Schritt soll die Kapitalsteuer ab 1. Januar 2025 auf 0,025 % je Einheit (ergibt einen Kapitalsteuersatz von 0,09 %) festgelegt und schliesslich ab 1. Januar 2028 ohne Einheit fest auf insgesamt 0,001 % reduziert werden.

Die im Jahr 2020 eingeführte Privilegierung bei Kapitalbesteuerung für Konzerndarlehen, Beteiligungen und Patente wird hiermit hinfällig und folglich ab 1. Januar 2028 abgeschafft.

### Patentbox

Um den Innovationsstandort Schweiz zu fördern, wurde den Kantonen im Rahmen der damaligen Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF; Abstimmung im Jahr 2019) die Einführung

einer steuerlichen Patentbox ermöglicht. Mit der Patentbox werden die Gewinne aus qualifizierenden Patenten und vergleichbaren Rechten durch eine zusätzliche Entlastung tiefer besteuert. Der Kanton Luzern hat im Jahr 2020 die Patentbox zwar eingeführt, aber die maximal mögliche Entlastung für die Unternehmen nicht vollständig ausgeschöpft. Bis anhin wird auf den qualifizierenden Patenterträgen eine Entlastung von lediglich 10 % gewährt, was nun auf das gemäss Steuerharmonierungsgesetz zulässige Höchstmass von 90 % angehoben werden soll.

### «Noch» kein Zusätzlicher Forschungs- und Entwicklungsabzug

Neben der Patentbox wurde den Kantonen im Rahmen der STAF auch die Möglichkeit zur Einführung eines neuen Zusatzabzuges für Forschungs- und Entwicklungskosten gewährt. Von diesem Zusatzabzug hat der Kanton Luzern bislang noch keinen Gebrauch gemacht und die Einführung ist vorerst auch nicht vorgesehen. Mit der vorliegenden Steuergesetzrevision 2025 soll aber die gesetzliche Grundlage geschaffen werden, diesen Abzug bei Bedarf durch den Erlass einer Verordnung des Regierungsrates einführen zu können.

Mit der allfälligen Einführung können innovative Luzerner Unternehmen einen Zusatzabzug von bis maximal 50 % ihrer effektiven Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen geltend machen.

### Entlastungsbegrenzung

Die einzelnen STAF-Massnahmen haben die Reduktion der Gewinnsteuern bei bestimmten Unternehmen zur Folge. Um die Reduktion einzuschränken, wurde auch eine Entlastungsbegrenzung eingeführt, welche eine Min-

destbesteuerung sicherstellen soll. Die maximale Entlastung im Kanton Luzern darf aktuell nicht höher als 20 % des Reingewinns betragen. Diese Entlastungsbegrenzung soll ab 2025 auf das gemäss Steuerharmonierungsgesetz zulässige Höchstmass von 70 % erhöht werden.

## Weitere Massnahmen

Die Revision beinhaltet auch Anpassungen zur Umsetzung des neuen OECD-Mindeststeuersatzes. Die hierdurch generierten zusätzlichen Mittel sollen dabei teilweise den Gemeinden im Kanton Luzern zugutekommen. Nebst dem sollen in einem späteren Zeitpunkt mittels nichtfiskalischer Massnahmen zusätzlich die Standortattraktivität des Kantons Luzern gefördert werden. Diese Massnahmen sollen die Rahmenbedingungen für Unternehmen und die Bevölkerung weiter verbessern.

Abschliessend kann festgehalten werden, dass die geplante Teilrevision des Steuergesetzes im Kanton Luzern, welche am 22. September 2024 zur Abstimmung kommt, wesentliche Änderungen sowohl für natürliche Personen als auch für Unternehmen mit sich bringt. Die Fachexperten der Gewerbe-Treuhand stehen den betroffenen Unternehmen und Privatpersonen bei Fragen zur Steuergesetzrevision 2025 sowie der Anwendung der anschliessend neu in das Steuergesetz eingefügten Bestimmungen gerne zur Verfügung.



**Simon Meierhans**

Verantwortlicher Produkte und Prozesse Unternehmensberatung

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

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



**Jérôme Rüfenacht**

Leiter Geschäftsbereich Unternehmensberatung, Mitglied der Geschäftsleitung

lic. iur., dipl. Steuerexperte, Diplom in Leadership und Management NDS HF

041 319 93 67  
jerome.ruefenacht@gewerbe-treuhand.ch

# Mit Excel Tabellen analysieren Sie Ihre Unternehmensdaten einfach und schnell

**Microsoft Excel ist in jedem Unternehmen ein unverzichtbares Werkzeug. Obwohl die Grundfunktionen oft bekannt sind, gibt es erweiterte Tools und Funktionen, die Ihre Arbeit erheblich erleichtern und verbessern können. In diesem Artikel stellen wir Ihnen vier dieser Tools vor.**



## 1. Pivot-Tabellen

Diese ermöglichen die dynamische Analyse grosser Datenmengen. Sie bieten die Möglichkeit, Daten zu kombinieren, zu sortieren und zu filtern, um Muster sowie Trends zu erkennen. Mit wenigen Klicks lassen sich aus Rohdaten übersichtliche Berichte erstellen. So können beispielsweise Summen, Durchschnittswerte und andere Berechnungen durchgeführt werden, ohne die Originaldaten zu verändern. Mit wenigen Klicks lassen sich Pivot-Tabellen erstellen und sind äusserst flexibel. Zudem ermöglichen es diese Pivot-Tabellen, Daten einfach aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten.

### Beispiel

Sie sind in einem Unternehmen, das verschiedene Produktlinien vertreibt. Durch die Verwendung einer Pivot-Tabelle können Sie schnell den Gesamtumsatz pro Produktkategorie sowie die Umsätze nach Regionen und Vertriebskanälen analysieren. Dies ermöglicht es Ihnen, effektive Verkaufsstrategien zu identifizieren und gezielte Massnahmen zur Umsatzsteigerung zu ergreifen. Durch den Einsatz von Pivot-Tabellen sparen Sie wertvolle Zeit bei der Datenaufbereitung und erhalten schnell aus-

sagekräftige Einblicke in die Vertriebsperformance Ihres Unternehmens.

## 2. Power Query

Power Query ist ein leistungsstarkes Tool zum Importieren, Transformieren und Bereinigen von Daten aus verschiedenen Quellen. Für die Datenanalyse müssen die Rohdaten oft mit mehrerer Zwischenschritten mühsam bearbeitet werden. Power Query kann dabei Daten aus anderen Dateien und Quellen abrufen und in Excel zusammenführen. Die Datenbearbeitung erfolgt über eine benutzerfreundliche Oberfläche, in der Sie Schritte zur Datenbereinigung und -transformation aufzeichnen können, die bei jeder Aktualisierung der Daten erneut ausgeführt werden.

### Beispiel

Sie arbeiten mit mehreren Abteilungen, die unterschiedliche Systeme verwenden. Durch die Nutzung von Power Query können Sie alle Daten aus verschiedenen Quellen in einem Bericht zusammenführen. Dies ermöglicht es Ihnen, konsistente und genaue Berichte zu erstellen, ohne manuelle Dateneingaben oder mühsame Abstimmungsprozesse durchführen zu müssen.

## 3. SVERWEIS

Der SVERWEIS ist eine Funktion, die in einer Tabelle nach einem bestimmten Wert sucht und einen entsprechenden Wert aus einer anderen Spalte derselben Zeile zurückgibt. Diese Funktion ist besonders nützlich, um Daten aus verschiedenen Tabellen zu verknüpfen und zu konsolidieren. Der SVERWEIS sucht immer in der ersten Spalte des angegebenen Bereichs und gibt den Wert in der Zeile zurück, der sich in der gleichen Zeile in einer angegebenen Spalte befindet.

### Beispiel

Wenn Sie regelmässig Bestellungen von verschiedenen Kunden erhalten, können Sie mit dem SVERWEIS schnell den entsprechenden Kundennamen zu einer Bestellnummer finden. Dies vereinfacht die Auftragsabwicklung und ermöglicht es Ihnen, effizienter mit Ihren Kunden zu kommunizieren.

## 4. Bedingte Formatierung

Die bedingte Formatierung ist ein Werkzeug, welches sie unterstützt, bestimmte Kriterien in Tabellen visuell hervorzuheben. Dies kann durch Farben, Symbole oder Datenbalken geschehen, die helfen, wichtige Trends, Muster sowie Ausreisser in den Daten schnell zu erkennen. Mit der bedingten Formatierung können Sie Regeln erstellen, die automatisch angewendet werden, um Daten zu formatieren, wenn sie bestimmten Bedingungen entsprechen. So lassen sich Datenansichten dynamisch anpassen und visuell ansprechend darstellen.

### Beispiel

Angenommen Sie verwalten ein Portfolio von Kundenrechnungen. Durch die Verwendung der bedingten Formatierung können Sie schnell erkennen, welche Rechnungen überfällig sind. Dies ermöglicht es Ihnen, rechtzeitig Massnahmen zu ergreifen, um die Liquidität Ihres Unternehmens sicherzustellen und das Mahnwesen zu optimieren.

Auf unserer Homepage finden Sie ausserdem unser Fazit sowie Beispiele zu diesen Funktionen. Scannen Sie den QR-Code, um direkt dorthin zu gelangen.



**Robin Odermatt**

Teamleiter Treuhand

Dipl. Treuhandexperte

041 319 93 63  
robin.odermatt@gewerbe-treuhand.ch

# Immobilienverkauf – der Fluch der ersten Zahl

**Der «Fluch der ersten Zahl», oft als Anker-Effekt bezeichnet, spielt eine entscheidende Rolle bei der Immobilienbewertung und dem später tatsächlich realisierbaren Verkaufspreis. Dieses Phänomen beschreibt die Tendenz, dass die erste genannte Zahl in einer Verhandlung als Anker dient, um den sich weitere Verhandlungen und Einschätzungen drehen. Bei einem Immobilienverkauf kann dieser Effekt sowohl die Verkäuferschaft als auch Käuferschaft beeinflussen.**



## Einfluss auf den Verkaufspreis

Die initiale Preisfestsetzung durch den Verkäufer und/oder den Immobilienvermarkter ist oft ein strategischer Schritt. Wird dieser Preis zu hoch angesetzt, kann er potenzielle Kaufinteressenten abschrecken oder zu einem längeren Verkaufsprozess auf dem Markt führen. Ist der Preis jedoch zu tief angesetzt, könnte dies zwar schnell zu einem Verkauf führen, aber auch dazu, dass die Verkäuferschaft nicht den maximal möglichen Preis erzielt. Der anfänglich festgesetzte Preis wirkt als psychologischer Anker, der die Wahrnehmung des Wertes der Immobilie formt und oft dazu führt, dass nachfolgende Preisverhandlungen in der Nähe dieses Ankers bleiben.

## Bewertung durch Banken

Banken spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle in diesem Prozess, da sie in der Regel eine unabhängige Bewertung der Immobilie vornehmen, bevor sie einen Kredit für den Kauf gewähren. Diese Bewertung basiert auf einer Vielzahl von Faktoren, einschließlich des Zustands der Immobilie, ihrer Lage, vergleichbaren Markttransaktionen und zukünftigen Marktperspektiven. Die von der Bank festgesetzte Bewertung kann unter Umständen erheblich vom initialen Verkaufspreis abweichen, was sowohl die Ver-

handlungsposition des Verkäufers als auch die Kreditbedingungen für den Käufer beeinflussen kann.

Der Einfluss der Bankbewertung ist besonders kritisch, wenn diese unter dem Verkaufspreis liegt. In solchen Fällen ist der Käufer gezwungen, die Differenz mit Eigenkapital zu finanzieren, um die Finanzierungslücke zu schließen oder der Verkäufer muss den Preis senken, um den Verkauf zu ermöglichen. Es ist entscheidend, die Rolle der Banken und deren Bewertungsverfahren zu verstehen, da diese einen erheblichen Einfluss auf die Realisierbarkeit des Verkaufspreises haben können. Der Anker-Effekt kann nicht nur die Erwartungen der Verkäufer formen, sondern auch die gesamte Dynamik des Immobilienmarktes beeinflussen.

## Marktanalyse als Grundlage für den erfolgreichen Verkauf

Der Fluch der ersten Zahl zeigt, wie wichtig es ist, bei der Festsetzung des initialen Angebotspreises für eine Immobilie realistisch und marktgerecht zu sein. Eine fundierte Entscheidung erfordert eine sorgfältige und realistische Analyse des lokalen Immobilienmarktes und möglicherweise eine Beratung durch Fachleute. Die meisten Immobilienvermarkter können bereits bei der Offerierung einer Verkaufsbegleitung den ungefähren Marktwert

grob einschätzen (Verkaufspreisspanne). Es ist ratsam, mehrere Offerten von verschiedenen Dienstleistern einzuholen und diese im Detail zu vergleichen. Sollten die Einschätzungen stark voneinander abweichen, ist dies entsprechend zu hinterfragen, um sich nicht von der höchsten Marktwertschätzung blenden zu lassen.

## Tipps und Tricks

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, einen marktgerechten Preis festzulegen. Folgende Massnahmen sind in Betracht zu ziehen, wobei man sich nicht nur auf eine festlegen sollte:

- Verkehrswertschätzung durch einen Immobilienbewerter
- Analyse von Vergleichsobjekten auf dem Immobilienmarkt
- Analyse durch einen Immobilienvermarkter
- Überprüfung des initialen Angebotspreises durch eine Bank

## Fazit

Für die Erzielung eines bestmöglichen Ergebnisses ist der Beizug eines Immobilienvermarktes empfehlenswert. Er sorgt dafür, dass die zu verkaufende Immobilie optimal auf dem Markt positioniert wird, indem er gezielte Marketingmassnahmen umsetzt. Durch sein Netzwerk, seine Marktkenntnisse und sein Verhandlungsgeschick kann er den Verkaufsprozess effizient gestalten und oft den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen. Der Autor steht für Fragen oder ein Beratungsgespräch gerne zur Verfügung. Weitere Informationen unter



**Jonas Werder**

Leiter Immobilienvermarktung

Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis, CAS BFH in Areal- und Immobilienprojektentwicklung

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

## Urs Studer und Adrian Scherer, AIO-Solar AG, Ruswil

**Als aufstrebendes und renommiertes Unternehmen in der Solartechnik setzt AIO-Solar ein Zeichen für die Energiewende. Der Name steht für «All in One» und spiegelt das umfassende Leistungspaket wider: Von der Beratung über die Projektleitung und Realisierung bis hin zur Inbetriebnahme und dem Unterhalt von Photovoltaik-Anlagen, Optimierungs- und Batterie-Systemen bietet AIO-Solar seinen Kunden alles aus einer Hand und verfügt über ein ausgebautes Dienstleistungsportfolio in der Energietechnik.**

**Wann wurde das Unternehmen gegründet und wie hat es im Markt Fuss gefasst?**

U: Joe Schöpfer gründete das Unternehmen im Jahr 2015, nachdem er den Entschluss gefasst hatte, sich selbständig zu machen. Er kannte den Markt bereits sehr gut und konnte schon bald die ersten Mitarbeitenden rekrutieren und das Unternehmen ist seither stetig gewachsen.

**Wie kam es, dass Sie sich für das Unternehmen interessierten?**

A: Wir, als die neuen Eigentümer, bewegen uns seit Jahren in der Bau- und Energiebranche und kennen diese daher sehr gut. Neben unserer langjährigen Berufserfahrung besitzen wir alle eine starke Neigung zum Unternehmertum. Für mich stellt es die ideale Herausforderung dar, ein Unternehmen in der Energietechnik unternehmerisch zu führen.

U: Ich bin seit meiner Lehrzeit in der Gebäudetechnik und der Energiebranche tätig. Wir wollten mit der Übernahme der AIO Solar AG einen direkten und massgeblichen Beitrag zur Umsetzung der Energiewende leisten können. Zusätzlich ist die Firma mit ihren qualifizierten Mitarbeitenden und einem hervorragenden Ruf sehr gut aufgestellt.

**Welches sind aktuell Ihre grössten Herausforderungen?**

U: Unser Ziel ist es, die Mitarbeitenden langfristig für uns zu gewinnen und das vorhandene umfangreiche Fachwissen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Glücklicherweise unterstützt uns der ehemalige Inhaber, Joe Schöpfer, weiterhin und setzt sich mit seinem grossen Netzwerk für die Akquisition ein. In erster Linie wollen wir konsolidieren und mit den bestehenden Mitarbeitenden die sehr gute Basis weiterentwickeln. Wachstum ist also nicht unser oberstes Credo.

A: Die Firma läuft aktuell sehr gut. Das Fachwissen ist auf einem hohen Niveau und die Kundenfeedbacks sind durchwegs positiv. Es gilt nun die Strukturen weiterzuentwickeln und beispielsweise Prozessabläufe zu digitalisieren. Dafür ist es notwendig, unsere bereits gut geschulten und motivierten Mitarbeitenden weiterzubilden und bei Bedarf zusätzliche qualifizierte Mitarbeitende einzustellen. Mit Martin Süess und Celine Wermelinger habe ich zum Glück zwei starke Persönlichkeiten, welche mich in der Geschäftsleitung tatkräftig unterstützen.

**Wer zählt zu Ihren häufigsten Kunden?**

A: Gewerbe- und Industrieunternehmen, institutionelle Liegenschaftsbesitzer wie z. B. Pensionskassen, Landwirtschaftsbetriebe und Privatkunden. Wir haben eine enge und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Planern, Architekten und Unternehmen, die Energiekonzepte entwickeln. Aktuell realisieren wir keine Freiflächenanlagen, schliessen dies aber in der Zukunft nicht aus.

**Sollen Unternehmen jetzt investieren oder zuwarten?**

U: Photovoltaikanlagen sind für Gewerbe, Industrie und Private wirtschaftlich grösstenteils höchst interessant, womit sich Investitionen in den allermeisten Fällen lohnen.

A: Durch Speichermodule lässt sich der Eigenverbrauch erhöhen und mit der fortschreitenden Elektrifizierung der Fahrzeuge macht es doppelt Sinn, das Dach mit PVA aufzurüsten.

**Wie ist es bei der Firmenübergabe zur Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand gekommen?**

U: Wir waren bereits mit diePROJEKT-FABRIK AG Kunde der Gewerbe-Treuhand und haben unser Interesse an handwerklichen und bautechnischen Ausführungen signalisiert. Josef Felder



Urs Studer, Verwaltungsratspräsident, Adrian Scherer, Geschäftsführer seit 1. Juni 2024 und Verwaltungsrat, Joe Schöpfer, Geschäftsführer bis 31. Mai, Verwaltungsrat, Gründer und ehemaliger Inhaber, Raymond Studer, Verwaltungsrat (v. r. n. l.)

nahm sich sowohl unserer Kaufabsichten als auch der Interessen des Verkäufers an und fungierte als Vermittler. Die Verkaufsverhandlungen und die Erstellung der Verträge gestalteten sich als umfangreicher Prozess, der von Achill Wicki und Severin Aliprandi von der Gewerbe-Treuhand mit grossem Engagement und Professionalität für beide Parteien begleitet wurde. Wir würden diesen Prozess wieder genau so umsetzen.

**Was sind Ihre Pläne mit der AIO Solar AG für die nächsten Jahre?**

U: Zusammen mit der bestehenden Geschäftsleitung wollen wir das Unternehmen auf Kurs halten und durch organisches Wachstum weiterentwickeln. Zusätzlich wurde beschlossen, ab August 2024 erstmals eine Lernende auszubilden. Eine junge und sehr engagierte Frau arbeitet seit der Matura bei der AIO-Solar AG und hat sich für eine Berufslehre als Solarinstallateurin entschlossen.

A: Wir wollen die Firma zusammen mit den Mitarbeitern unternehmerisch weiterentwickeln und freuen uns auf spannende Projekte und viele zufriedene Kunden.

U: Urs Studer und A: Adrian Scherer

**Kontakt:**

adrian.scherer@aio-solar.ch  
aio-solar.ch