

Entrepreneur News



Liebe Kunden und Geschäftspartner,

Laut einer Studie, in der Ernst & Young 700 international agierende Unternehmen befragt hat, von denen 204 in der Schweiz aktiv sind, nimmt unser Land im weltweiten Standortranking 2009 den zweiten Platz ein.

Politische Stabilität und Rechtssicherheit, Lebensqualität und das soziale Klima sind wichtige Faktoren, die zu diesem Ergebnis geführt haben. Bemerkenswert ist, dass die Attraktivität des Schweizer Steuersystems nicht zu den wichtigsten Faktoren gehört. Die Schweiz kann auch in den Bereichen Verwaltung, Rechnungswesen, Logistik und Vertrieb punkten.

Bei der Innovationsfähigkeit schneidet die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern dagegen nur mittelmässig ab und landet auf dem fünften Platz hinter China, den USA, Deutschland und Indien.

Wir haben zudem gute Voraussetzungen, um die Krise zu meistern. Als wichtigsten Erfolgsfaktor zur Krisenbewältigung führen zwei von drei Managern das starke Bankensystem an. Bei den Themen Innovation und Unternehmergeist sowie Forschung und Entwicklung scheiden sich hingegen die Geister. «Wir sollten das Interesse des Auslandes stärker auf den Forschungs- und Entwicklungsstandort Schweiz lenken und auch steuerliche Anreize für innovative Unternehmen bieten», sagt Dominik Bürgy, Leiter Steuer- und Rechtsberatung und Accounting Services bei Ernst & Young Schweiz.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und spannende Lektüre.

Viktor Bucher
Partner Ernst & Young und
Regionalleiter Deutschschweiz
viktor.bucher@ch.ey.com

Inhalt

- 1 Editorial**
- 2 Schweiz ist Top-Standort für ausländische Investoren**
Markus T. Schweizer
- 5 IFRS für KMU - eine Chance für Unternehmen?**
*Laurence Warpelin,
Pierre-Alain Cardinaux*
- 7 Liquidität freisetzen durch Bewirtschaftung des Working Capital**
Thomas Lüthi, Christoph Trachsel
- 9 Der Vorsteuerabzug im neuen Mehrwertsteuergesetz**
Béatrice Blum

Schweiz ist Top-Standort für ausländische Investoren

Internationale Manager meinen zudem, die Schweiz habe die besten Voraussetzungen, um die aktuelle Krise zu meistern.

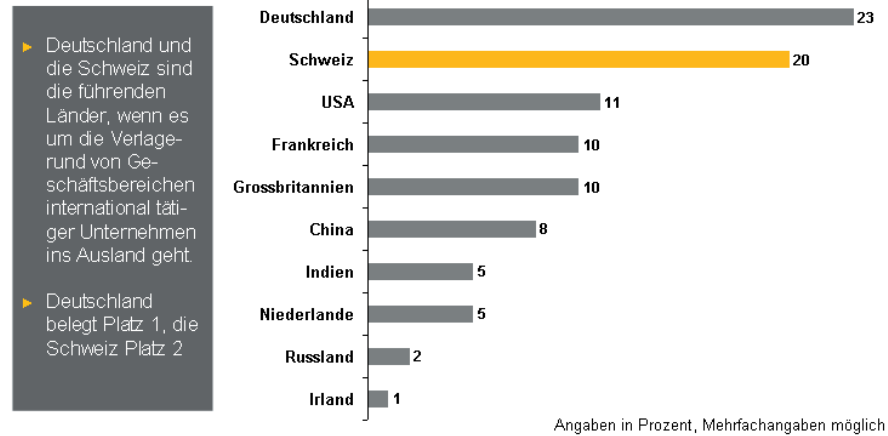
Markus T. Schweizer, Managing Partner Accounts & Business Development, Germany/Switzerland/Austria, markus.schweizer@ch.ey.com

In der Rangliste der attraktivsten Standorte belegt die Schweiz nach Deutschland den zweiten Platz. Internationale Unternehmen schätzen vor allem die politische Stabilität und Rechtssicherheit. Das Schweizer Steuersystem verliert an Attraktivität und ist nicht mehr einer der Top-Standortfaktoren. Die grössten Herausforderungen für die Schweiz liegen in den Bereichen Innovation und Unternehmergeist sowie Forschung und Entwicklung.

Wie attraktiv ist der Standort Schweiz für ausländische Investoren? Was sind die wichtigsten Standortfaktoren? Und wie hat sich das Image der Schweiz vor dem Hintergrund der aktuellen Krise verändert? Um diese und weitere Fragen zu beantworten, hat im August 2009 ein unabhängiges Marktforschungsinstitut im Auftrag von Ernst & Young 700 international tätige Unternehmen weltweit befragt. 204 der Unternehmen haben aktuell Aktivitäten in der Schweiz. Befragt wurden Führungskräfte, darunter Geschäftsleiter, Bereichsleiter und Verwaltungsräte multinationaler Unternehmen.

1 Die attraktivsten Länder der Welt

«Wenn Ihr Unternehmen wichtige Geschäftsbereiche ins Ausland verlagern würde, welches Land erscheint Ihnen aktuell am attraktivsten?»



1 Die attraktivsten Länder der Welt

Die Schweiz genießt bei internationalen Unternehmen einen sehr guten Ruf: 20 Prozent der Unternehmen bezeichnen die Schweiz - nach Deutschland mit 23 Prozent - als einen der attraktivsten Investitionsstandorte weltweit. Damit belegt die Schweiz Platz zwei der am meisten präferierten Länder, wenn es um die Verlagerung wichtiger Geschäftsbereiche ins Ausland geht.

Den dritten Platz belegen die USA mit 11 Prozent. Den vierten und den fünften Platz im Länderranking teilen sich Frankreich und Grossbritannien mit jeweils zehn Prozent. Insgesamt befinden sich sechs europäische Länder unter den Top-10-Investitionsstandorten weltweit, allesamt aus Westeuropa. (Abb. 1)

2 Standort Schweiz: Stärken und Schwächen

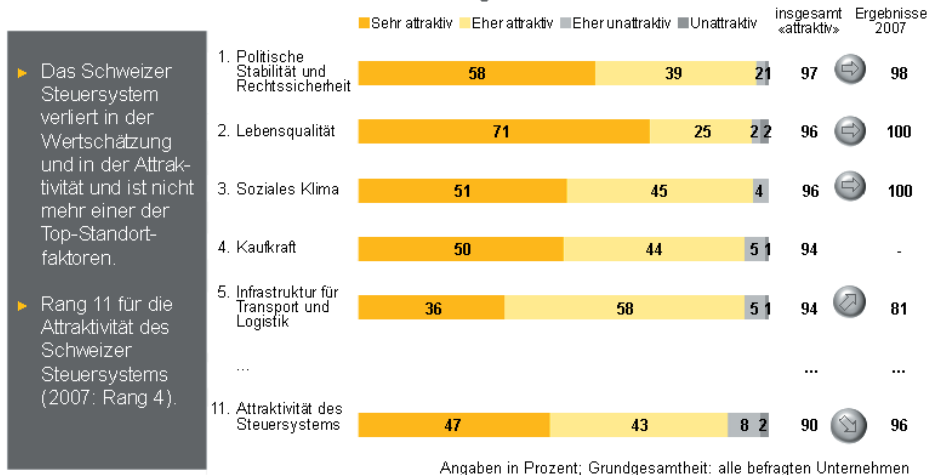
Besonders geschätzt wird die Schweiz für ihre politische Stabilität und Rechtssicherheit. 97 Prozent der Befragten bezeichnen den Standort Schweiz hinsichtlich dieses Faktors als attraktiv. Ähnlich gute Noten erhält die Schweiz in punkto Lebensqualität und soziales Klima. Diese Standortfaktoren erzielten jeweils 96 Prozent der positiven Bewertungen; im Jahr 2007 lag der Anteil noch bei jeweils 100 Prozent. (Abb. 2)

Deutlich Einbussen hat hingegen die Attraktivität des Steuersystems zu verzeichnen. Während die befragten Manager im Jahr 2007 diesen Standortfaktor noch als viertwichtigsten klassifizierten, rückt dieser in der aktuellen Befragung merklich in den Hintergrund und belegt nur noch Rang 11 der wichtigsten Standortfaktoren.

Alles in allem, so scheint es, sind die Lenker ausländischer Unternehmen der Meinung, dass die Schweiz in den ver-

2 Top-Standortfaktoren: Politische Stabilität und Rechtssicherheit, Lebensqualität und soziales Klima

«Wie bewerten Sie die Schweiz hinsichtlich der folgenden Standortfaktoren?»



Das Schweizer Steuersystem verliert in der Wertschätzung und in der Attraktivität und ist nicht mehr einer der Top-Standortfaktoren.

Rang 11 für die Attraktivität des Schweizer Steuersystems (2007: Rang 4).

gangenen Jahren weiter an Attraktivität gewonnen habe. Im Vergleich zu 2007 sehen 41 Prozent der Befragten eine Verbesserung der Standortqualität und nur 23 Prozent eine Verschlechterung. Allerdings zeigt sich, dass der Anteil derer, die eine Verbesserung der Standortqualität wahrnehmen, deutlich abgenommen hat (minus 29 Prozentpunkte), während die Zahl der Kritiker grösser geworden ist (plus acht Prozentpunkte). (Abb. 3)

Die aktuelle Wirtschaftskrise scheint sich zudem in den Investitionsplänen der Unternehmen niederzuschlagen. Nachdem 2007 insgesamt 74 Prozent der befragten Unternehmen planten, in der Schweiz zu investieren, sank der Anteil in diesem Jahr auf 50 Prozent.

Die Zahl der potenziellen Auswanderer ist leicht gestiegen. Waren es 2007 erst 24 Prozent, die daran dachten, ihre Schweizer Aktivitäten ganz oder teilweise in andere Länder zu verlagern, so sind es in diesem Jahr bereits 26 Prozent. Der Druck auf den Standort bleibt somit bestehen. Wichtigstes Argument für Verlagerungen bleiben Kosteneinsparungen - sie geben bei nahezu der Hälfte der potenziellen Abwanderer den Ausschlag für die Entscheidung die Schweiz zu verlassen. Zur Erschliessung neuer Märkte oder wegen der Nähe zu Grosskunden liebäugeln nur 27 bzw. 28 Prozent der Unternehmen mit dem Schritt in andere Länder. (Abb. 4)

3 Innovationsstandort Schweiz?

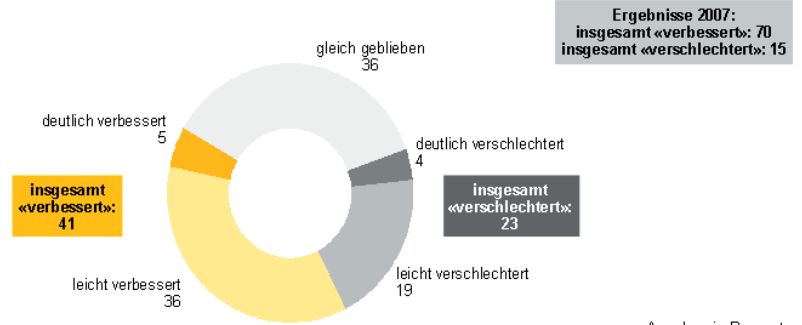
Bei der Innovationsfähigkeit schneidet die Schweiz im Vergleich mit anderen Ländern nur mittelmässig ab: In der «Weltrangliste» der innovativsten Länder liegt die Schweiz hinter China, den USA, Deutschland und Indien auf dem fünften Rang - nur 23 Prozent der Befragten bezeichnen die Schweiz als einen von fünf besonders innovativen Standorten. 54 Prozent entscheiden sich für China, 44 Prozent für die USA, 35 Prozent für Deutschland und 31 Prozent für Indien. (Abb. 5)

Interessanterweise werden die Schwellenländer China, Indien und Russland im Durchschnitt von 30 Prozent der Befragten genannt, die etablierten Industrieländer nur von 19 Prozent. Die Befragungsergebnisse zeigen somit deutlich, wie eng inzwischen das Rennen zwischen den wichtigen Hightech-Standorten ist und welche Bedeutung die Schwellenländer aus Sicht der Unternehmen schon heute haben.

Wie gross die Herausforderung ist, vor der die etablierten Industrieländer einschliesslich der Schweiz stehen, zeigen zudem die Ergebnisse zu der Frage, wo aus Sicht der Befragten die «Google» oder «Microsofts» der Zukunft entstehen werden - Unternehmen also, die es

3 Der Standort Schweiz im Urteil ausländischer Investoren

«Wie hat sich aus Ihrer Sicht die Qualität der Schweiz als Investitionsstandort in den vergangenen drei Jahren verändert?»



Angaben in Prozent; Grundgesamtheit alle befragten Unternehmen

► Folgen der (Steuer-)Debatten mit dem Ausland? Zwar bewertet die Mehrheit der befragten Manager den Investitionsstandort Schweiz positiv, allerdings deutlich weniger als 2007. Nahezu jedes vierte Unternehmen äussert sich bereits kritisch.

4 Gründe für Standortverlagerungen

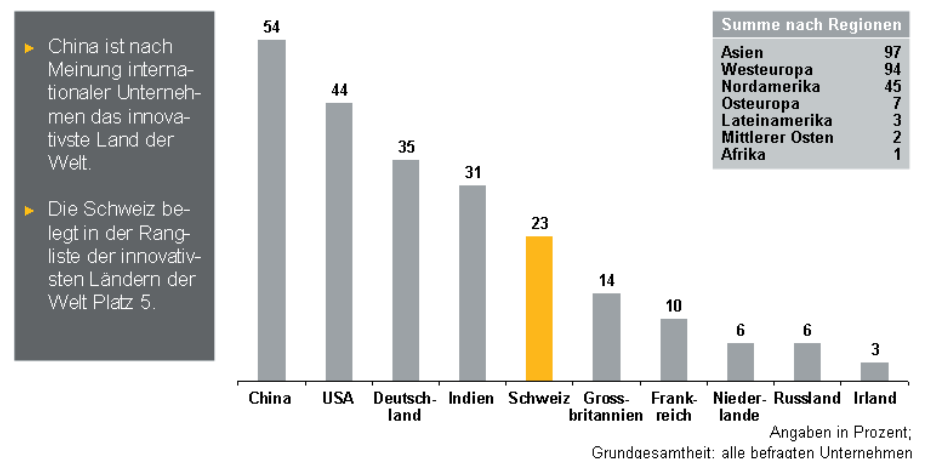
«Was sind die wesentlichen Gründe für die geplanten Standortverlagerungen?»



► Der wesentlichste Grund für Standortverlagerungen aus der Schweiz ist für nahezu jedes zweite befragte Unternehmen die Höhe der Personal- und Produktionskosten. Der mögliche Wegfall von Steueranreizen spielt offenbar für die Unternehmen eine nur untergeordnete Rolle.

5 Die innovativsten Länder der Welt

«Welche drei Länder sind Ihrer Meinung nach derzeit die innovativsten Länder der Welt?»



► China ist nach Meinung internationaler Unternehmen das innovativste Land der Welt.

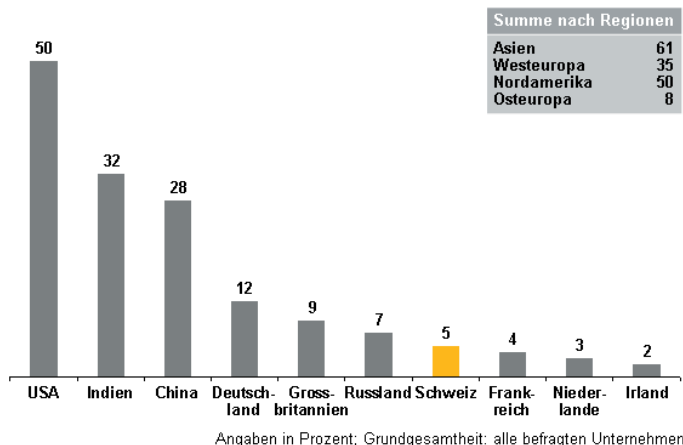
► Die Schweiz belegt in der Rangliste der innovativsten Ländern der Welt Platz 5.

6 Wo entstehen die «Googles» der Zukunft?

«Aus welchem Land erwarten Sie in den kommenden Jahren am ehesten ein neues <Google> oder <Microsoft>?»

► Schweiz abge-schlagen: mangelnder Unternehmergeist?

► Schweiz: Weder das Land der Erfinder noch der Unternehmer?



Summe nach Regionen	
Asien	61
Westeuropa	35
Nordamerika	50
Osteuropa	8

schaffen, sich innerhalb kürzester Zeit als Weltmarktführer im Bereich Software/Hightech zu etablieren.

Hier spielt die Schweiz nach Meinung der Befragten ganz klar in der zweiten Liga: Die USA, Indien und China werden demnach die Heimat solcher zukünftiger Giganten sein. Nur fünf Prozent der Befragten glauben, dass die Schweiz entsprechendes Potenzial hat. (Abb. 6)

4 Standort Schweiz: Trotz Krise stark

Aus Sicht der Befragten kann sich der Standort Schweiz trotz der Wirtschaftskrise als Top-Standort behaupten: 93 Prozent der Befragten sind zuversichtlich, dass die Schweiz die Krise erfolgreich bewältigen kann. 44 Prozent sind sogar der Meinung, dass die Schweiz unter allen europäischen Ländern die besten Voraussetzungen habe, um die Krise zu bewältigen. (Abb. 7)

Als wichtigsten Erfolgsfaktor, um die Krise zu bewältigen, führen zwei von drei Managern das starke Bankensystem an. Bei den Themen Innovation und Unternehmergeist sowie Forschung und Entwicklung scheiden sich dagegen die Geister. Unternehmen mit Aktivitäten in der Schweiz vergeben deutlich bessere Noten als Unternehmen ohne Aktivitäten in der Schweiz. (Abb. 8)

5 Fazit

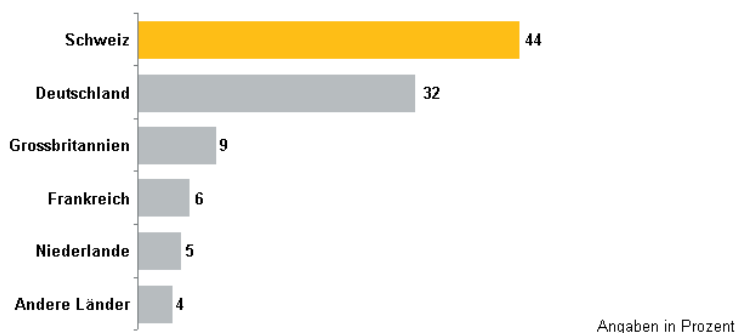
Die Umfrageergebnisse zeigen: Die Schweiz ist als Investitionsstandort für multinationale Unternehmen nach wie vor sehr beliebt, insbesondere wenn es um die Verlagerung von wichtigen Geschäftsbereichen ins Ausland geht. Ausländische Investoren sind infolge der Wirtschaftskrise und der Steuerdebatten der vergangenen Monate aber auch zurückhaltender geworden.

Die grössten Herausforderungen für die Schweiz sehen internationale Manager vor allem in den Themen «Innovation und Unternehmergeist» sowie «Forschung und Entwicklung». Während Unternehmen mit Investments in der Schweiz diese beiden Themenbereiche mehrheitlich als Standortvorteile bezeichnen, sind Unternehmen ohne Investments in der Schweiz davon deutlich weniger überzeugt.

Das Interesse des Auslandes sollte daher in Zukunft - insbesondere im Rahmen der Standortpromotion - stärker auf den Forschungs- und Entwicklungsstandort Schweiz gelenkt werden. In Kombination mit Steuervorteilen für innovative Unternehmen könnten so wichtige Anreize geboten werden, um den Standort Schweiz erfolgreicher in Richtung Innovationsführerschaft zu bewegen und die Attraktivität der Schweiz als Top-Standort für multinationale Unternehmen zu erhalten und auszubauen.

7 Schweiz kann die Krise am ehesten hinter sich lassen

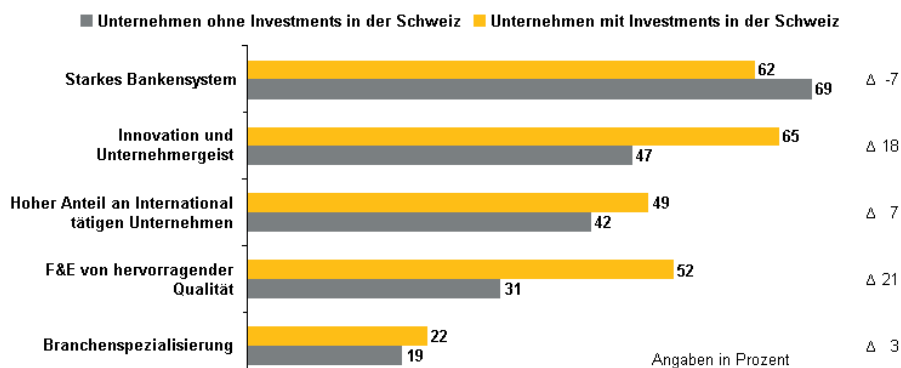
«Welches europäische Land hat Ihrer Meinung nach die besten Voraussetzungen, um aus der Krise herauszukommen?»



► Die Schweiz hat aus Sicht der Befragten unter allen europäischen Ländern die besten Voraussetzungen, um die aktuelle Krise zu bewältigen.

8 Mit starkem Bankensystem sowie Innovationen und Unternehmergeist aus der Krise

«Welche Standortvorteile hat die Schweiz Ihrer Meinung nach, um aus der Krise heraus zu kommen?»



► Das starke Bankensystem sowie Innovationskraft und Unternehmergeist werden als wichtigste Erfolgsfaktoren angesehen, um dem Standort Schweiz aus der Krise zu helfen.
 ► Unternehmen mit Aktivitäten in der Schweiz beurteilen Innovation und Unternehmergeist sowie F&E in der Schweiz deutlich besser.

IFRS für KMU - eine Chance für Unternehmen?

Welche handels- und steuerrechtlichen Abschlüsse brauchen wir in Zukunft?

Laurence Warpelin, Senior Manager; laurence.warpelin@ch.ey.com

Pierre-Alain Cardinaux, Partner und Regionalleiter Romandie; pierre-alain.cardinaux@ch.ey.com

Eine gemeinsame Finanzsprache für KMU stellt fraglos eine Erleichterung im Kontext von Handel, Finanzierung und Unternehmensübergaben dar. Wachstumsorientierte Unternehmen benötigen Partner, zu denen sie ein vertrauensvolles Verhältnis pflegen. Transparenz, die massgeblich durch Finanzkommunikation erreicht wird, bildet die Grundlage für dieses Vertrauen.

Warum den IFRS-Standard für KMU anwenden?

Die definitive IFRS-Norm für KMU (IFRS for SMEs) wurde im Juli 2009 veröffentlicht. Es handelt sich um einen Standard im wahrsten Sinne des Wortes, auf 230 Seiten dargelegt (3.000 Seiten für die Full-IFRS) und an die Bedürfnisse und Kapazitäten von kleinen und mittleren Unternehmen angepasst. Ein Grossteil der Regeln in den IFRS wurden vereinfacht: Das betrifft unter anderem die Regeln zur Rechnungslegung und Bewertung von Aktiva und Passiva, von Erlösen und Kosten. Darüber hinaus wurden für KMU nicht relevante Themen ausgeklammert und die Anzahl der Pflichtangaben um einiges reduziert. Der wesentlichste Unterschied im Vergleich zu den Full-IFRS ist der Umstand, dass systematisch das Kosten-Nutzen-Verhältnis in Betracht gezogen wurde. Die diesem Projekt zugrunde liegende Absicht ist, die Anforderungen an die Rechnungslegung zu vereinfachen (im Vergleich zu den vollständigen IFRS-Standards) und die Kosten sowie Anstrengungen gering zu halten, die zur Erstellung eines Abschlusses für den allgemeinen Gebrauch notwendig sind.

Eine Überarbeitung der IFRS wird darüber hinaus nur alle drei Jahre vorgenommen, um die Informationsflut in Grenzen zu halten. Die IASC Stiftung erarbeitet gerade einen pädagogischen Leitfaden, um den KMU bei der Anwendung des IFRS-Standards Unterstützung zu bieten. Die Stiftung arbeitet ebenfalls mit internationalen Entwicklungsagenturen zusammen mit dem Ziel, regionale Workshops zu organisieren. Diese sollen dazu dienen, Ausbilder - insbesondere in

Entwicklungs- und Schwellenländern - zu schulen, so dass diese in die Lage versetzt werden, den Leitfaden anzuwenden.

Der vorliegende Standard ist das Ergebnis eines fünfjährigen Projekts, das es sich auf die Fahnen geschrieben hatte, den Bedürfnissen nach Finanzinformationen kleiner und mittlerer Unternehmen Rechnung zu tragen. Die IASB hat für die Ausarbeitung der IFRS für KMU weltweit umfangreiche Anhörungen unternommen. Eine Arbeitsgruppe aus 40 KMU-Spezialisten beriet die IASB bezüglich Aufbau und inhaltlicher Gestaltung während der verschiedenen Schritte der Erarbeitung der Standards. Eine Exposé-Umfrage zu den IFRS für KMU wurde 2007 veröffentlicht und in fünf Sprachen übersetzt, um es den KMU möglich zu machen, die Vorschläge zu kommentieren. Mehr als 50 runde Tische und Seminare wurden veranstaltet, um auf direktem Wege Kommentare einzuholen. Der Entwurf der IFRS für KMU wurde daraufhin in mehr als 100 Kleinunternehmen in 20 Ländern getestet. Nach diesem Probelauf wurden weitere Vereinfachungen in die endgültige Fassung eingearbeitet.

Definition eines KMU - wer sind die Nutzer eines Abschlusses nach IFRS für KMU und welche Ziele werden damit verfolgt?

KMU werden standardmässig als Unternehmen definiert, die nicht öffentlich rechenschaftspflichtig sind und Jahresabschlüsse für externe Adressaten veröffentlichen. Ein Unternehmen ist öffentlich rechenschaftspflichtig, wenn seine Anleihen oder Eigenkapitalinstrumente öffentlich gehandelt werden oder wenn es Vermögenswerte als Treuhänder für eine grosse Anzahl von aussenstehenden Dritten hält (z. B. Banken, Versicherungsunternehmen, Pensionsfonds, Kreditinstitute).

Obgleich sich der Standard an kleine und mittlere Unternehmen richtet, ist kein restriktives Kriterium zur Grösse eines KMU festgelegt worden.

Die Definition eines KMU legt den Anwenderkreis des Standards fest - nur die Unternehmen, die der Definition entsprechen, können den Standard anwenden. Im Vorwort wird festgelegt, dass

die zuständigen Regulierungsbehörden bestimmen, welche Unternehmen den Standard anwenden können. Ein Unternehmen, das öffentlich rechenschaftspflichtig ist, darf allerdings seinen Abschluss nicht als konform mit den IFRS für KMU bezeichnen, selbst wenn die nationale Regelung die Anwendung des Standards erlaubt oder vorschreibt.

Jahresabschlüsse sind für den allgemeinen Gebrauch bestimmt und richten sich an diejenigen, die nicht in der Lage sind, Finanzberichte zu verlangen, die auf ihre speziellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Zu diesem Kreis zählen beispielsweise Banken, die KMU finanzieren, und Lieferanten, die insbesondere Informationen benötigen, um Kredit- und Preisentscheidungen zu treffen. Zu nennen sind auch Ratingagenturen für die Kreditvergabe, die KMU bewerten, daneben Kunden, die entscheiden müssen, ob sie Geschäfte mit bestimmten KMU tätigen, und schliesslich auch Aktionäre, die nicht im Management von KMU tätig sind.

Bei den Full-IFRS wurde der Ansatz verfolgt, die Investoren als Hauptadressaten anzusehen (getreu dem Grundsatz: Wenn den Bedürfnissen der Investoren Rechnung getragen wird, sind damit auch die Bedürfnisse aller anderer Adressaten berücksichtigt). Anders die IFRS für KMU: Sie wenden sich aufgrund der fehlenden öffentlichen Rechenschaftspflicht der KMU explizit nicht an Investoren.

Der Jahresabschluss eines kleinen oder mittleren Unternehmens soll dazu dienen, Informationen zur Finanzlage, zur Leistung und zum Cashflow zur Verfügung zu stellen. Angaben über die Höhe der zu versteuernden Einnahmen und der Ausschüttungen bzw. Informationen für Eigentümer, um ihnen unternehmerische Entscheidungen zu erleichtern, muss er hingegen nicht liefern.

Ein vollständiger Jahresabschluss setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen: einer Bilanz, einer Gewinn- und Verlustrechnung, einer Aufstellung über die Veränderung des Eigenkapitals, einer Geldflussrechnung und einem Anhang, der auch die wichtigsten Rechnungslegungsmethoden und anderen Pflichtinformationen beschreibt. Darüber hinaus muss ein Vergleich zum

vorangegangenen Geschäftsjahr mitgeliefert werden.

Die Bedürfnisse der Nutzer von Jahresabschlüssen von KMU sind längerfristig angelegt und unterscheiden sich damit von denen der Adressaten des Jahresabschlusses eines börsennotierten Unternehmens. Es gilt also, die Bewertungskriterien zu privilegieren, die langfristig zur Valorisierung der KMU beitragen. Bei einem KMU interessiert vor allem die anhaltende Fähigkeit, Gewinne zu erwirtschaften und Verbindlichkeiten nachzukommen. Der Standard sieht im Prinzip vor, dass Transaktionen nach ihren historischen Kosten bewertet werden. Das Fair-Value-Prinzip ist bei KMU, im Gegensatz zum historischen Wert, schwierig zu bestimmen. Er muss regelmässig - oft von Dritten - aktualisiert werden, häufig mithilfe von mathematischen Modellen. KMU verfügen hier in der Regel weder über die notwendigen Ressourcen noch über die spezifischen Kenntnisse.

Auch wenn die Standards nicht auf die steuerliche Bewertung ausgelegt sind, erkennt der IASB sehr wohl das enge Verhältnis zwischen Steuer- und Buchführungswesen von KMU an. In den Bestimmungen ist festgehalten, dass jede Jurisdiktion Jahressteuerabschlüsse auf Grundlage der IFRS-Standards für KMU vorsehen kann ebenso wie einen Abgleich zwischen buchhalterischem und steuerlichem Jahresabschluss.

Welche Chancen eröffnen sich durch IFRS für KMU?

KMU verfügen nur über eingeschränkte Mittel, das Risiko einzuschätzen, das mit ihren Geschäftsbeziehungen verbunden ist, und haben in der Regel auch keine übermässigen Kapazitäten, einer Krise standzuhalten.

Die generelle Umstellung auf die IFRS für KMU gibt den KMU ein leicht zugängliches Instrument zur Bewertung ihrer Schweizer und internationalen Geschäftspartner an die Hand.

Die Anwendung von internationalen Buchhaltungsregeln ermöglicht ebenfalls einen leichteren Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten.

«Die IFRS für KMU stellen einen wertvollen Bezugsrahmen für Finanzinformationen für kleine Unternehmen dar, einen Rahmen, der an die

Grössenordnung ihres unternehmerischen Handelns und an ihre Eigentümerverhältnisse angepasst ist. Damit dürfte ihnen der Zugang zu Krediten erleichtert werden.» So äusserte sich am 9. Juli 2009 Fayezul Choudhury, Vizepräsident des Bereichs Unternehmensfinanzen und Risikomanagement der Weltbank.

Diese gemeinsame Sprache führt auch zu mehr Vertrauen im internationalen Handel. Die Kommunikation zwischen Kunden und Lieferanten wird erleichtert und erlaubt eine Intensivierung der Geschäftsbeziehungen dank des wechselseitigen Verständnisses der zur Verfügung gestellten Informationen. Im Umkehrschluss könnte das Wachstum der Exportzahlen unserer KMU gehemmt werden, wenn ein gemeinsamer Standard nicht die Regel ist.

Wenn sich hingegen ein Unternehmen an ein anderes annähern möchte oder einen Käufer sucht, reicht es nicht mehr aus, nur den Schweizer Markt ins Auge zu fassen. Eine Rechnungslegung nach einem gemeinsamen Standard erleichtert solche Transaktionen.

Oft stellen Unternehmen den Vergleich mit Wettbewerbern an, um ihre Performance einschätzen zu können - das setzt aber die Verfügbarkeit von vergleichbaren Daten voraus.

Dem IFRS-Standard für KMU wird auch die Entwicklung von XBRL (eXtensible Business Reporting Language) zugutekommen, die die Kommunikation, die Analyse, die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen sowie den Austausch von Finanzinformationen vereinfachen soll. Für Unternehmen eröffnet sich mit XBRL auch die Möglichkeit, beim Reporting Kosten zu sparen und von kürzeren Fristen bei den Kontoabschlüssen sowie einer verbesserten Finanzmarktkommunikation zu profitieren.

Das Projekt IFRS für KMU könnte ebenfalls eine Gelegenheit sein, über die Vereinfachung von rechtlichen und steuerlichen Bestimmungen nachzudenken. Einfachere Steuerregeln wären eine wichtige Weichenstellung für eine Verminderung von Verwaltungslasten. Eine Untersuchung der Europäischen Kommission hat deutlich gezeigt, dass Unternehmen einen einheitlichen Ansatz für die Versteuerung von

Erträgen und eine einzige Anlaufstelle für die Umsatzsteuer wünschen. Laut Europäischer Kommission ist eine einheitliche Besteuerungsgrundlage erstrebenswert. Es soll die Möglichkeit eines Ausgleichs von Gewinnen und Verlusten geschaffen sowie das Problem der Transferkosten reduziert werden. Die Kommission geht davon aus, dass es ohne gemeinschaftliche Rechnungslegungspflichten in den Mitgliedsstaaten unmöglich ist, eine Verbindung zwischen Rechnungslegungspflichten und Steuerregeln herzustellen.

Die IFRS-Standards für KMU sind ein Instrument, das durch eine gemeinsame Sprache dazu beitragen kann, eine Steuerbemessungsgrundlage festzulegen. Die Staaten könnten einige Standards oder Elemente derselben aufgreifen und als Besteuerungsgrundlage heranziehen.

Schlussfolgerung

Das neue Rechnungslegungsrecht wird für kleine und mittlere Unternehmen Umstellungen bedeuten, vor allem im Hinblick auf Jahresabschlüsse und Pflichtinformationen. Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass die Rechnungslegung und die Buchhaltung den Teilhabern ein genaues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage geben müssen. Es soll daraus ersichtlich werden, ob das eingesetzte Kapital produktiv und sicher angelegt wurde. Die Rechnungslegung und die Buchhaltung sind für den Staat von Interesse (für Steuerentscheidungen und die Erhebung von Sozialabgaben). Auch für die Ermittlungsbehörden können diese Informationen relevant sein. Die unterschiedlichen Adressaten der Jahresabschlüsse sind zwar einerseits an unterschiedlichen Informationen interessiert, andererseits benötigen sie alle glaubwürdige und genaue Angaben, um sich eine auf Fakten basierende Meinung zur wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens bilden zu können.

Die IFRS kommen definitiv auf die KMU zu. Selbst wenn man ihnen kritisch gegenübersteht, ist eine intensive Auseinandersetzung mit ihnen vonnöten, um zu überprüfen, ob IFRS Vorteile für das eigene Unternehmen bieten. Vor allem jedoch sollte ein aktiver Beitrag zu deren künftigen Verbesserungen geleistet werden.

Liquidität freisetzen durch Bewirtschaftung des Working Capital

Thomas Lüthi, Senior Manager, EY Accounting Services AG; thomas.luethi@ch.ey.com
Christoph Trachsel, Manager, EY Accounting Services AG; christoph.trachsel@ch.ey.com

Die flüssigen (unmittelbar verfügbaren) Mittel sind für ein Unternehmen ebenso wichtig, wie Sauerstoff für den Menschen. Reichen die flüssigen Mittel nicht aus, um alle fälligen Verpflichtungen termingerecht zu bedienen - sei es für Löhne, Lieferantenrechnungen, Mieten, Steuern etc. - besteht Zahlungsunfähigkeit oder Illiquidität. Ist die Illiquidität eines Unternehmens von Dauer, kann dies zum Konkurs oder Vergleich führen. Gerade die derzeitige Wirtschaftskrise beweist, dass dem Management des Netto-Umlaufvermögens (Net Working Capital) sowie der Liquiditätsplanung eine überlebenswichtige Funktion zukommt.

Definition Net Working Capital

Das Nettoumlaufvermögen, im Englischen als Net Working Capital (NWC) bezeichnet, ist definiert als die Differenz zwischen Umlaufvermögen und kurzfristigem Fremdkapital. In der Praxis wird der gleiche Begriff oft verwendet als Summe aus Forderungen und Vorräten abzüglich kurzfristigen Verbindlichkeiten. Andere berücksichtigen ebenfalls die aktiven und passiven Rechnungsabgrenzungen im NWC. Die zweckmässige Auswahl der Bezugsgrösse ist situativ festzustellen. Zur Beurteilung der Effizienz des Working Capital Managements ist eine Bezugsgrösse ohne liquide Mittel und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten zu wählen.

Ein aktives Working Capital Management hilft, liquide Mittel freizusetzen, um das Risiko einer Illiquidität zu reduzieren.

Diese Bewirtschaftung umfasst folgende Gebiete:

Debitoren-Management

Im Debitoren-Management geht es darum, den Bestand an offenen Forderungen möglichst gering zu halten und sicherzustellen, dass die offenen Forderungen pünktlich bezahlt werden und nicht in Debitoren-Ausfällen resultieren. Grundsätzlich wird das Risiko eines Forderungsausfalles grösser, je länger eine Forderung offen ist. Es kann gefährlich sein, sich auf die guten Erfahrungen bezüglich Zahlungsverhalten eines langjährigen Kunden zu verlassen. Hat unser Kunde sein Working Capital Management nicht im Griff, kann auch ihm die Illiquidität drohen, wodurch unsere Forderung aufgrund der Einteilung in der dritten Gläubigerklasse (SchKG Art. 219) gefährdet wird.

Nachfolgende Aktivitäten und Massnahmen können eingeleitet werden, um den Forderungsbestand zu reduzieren:

- ▶ Verkauf gegen Vorauszahlung (allenfalls mit Skonti); insbesondere bei Neukunden
- ▶ Bonitätsprüfung, bevor auf Kredit verkauft wird; Banken geben vor der Prüfung der finanziellen Verhältnisse auch keinen Kredit
- ▶ Einrichten von Kreditlimiten mit automatischem Lieferstopp
- ▶ Einfordern von Garantien (z.B. Bankgarantie, evtl. eines solventen Hauptauftraggebers); erhält der Kunde keine Bankgarantie, bedeutet dies, dass er über keine ausreichend verfügbaren Kreditlimiten verfügt
- ▶ Vereinbarung von möglichst kurzen Zahlungsfristen; Anreize schaffen indem Skonto gewährt wird
- ▶ Analyse der Einhaltung der Zahlungsfristen und Beobachtung der Veränderung des Zahlungsverhaltens um festzustellen, wo (in welchem Land, Kundensegment, einzelner Kunde) ein potentielles Zahlungsproblem besteht
- ▶ Frühzeitiges Mahnen; es gibt ver-

schiedene Arten von Mahnen. Deren Anwendung hängt einerseits von der Unternehmensphilosophie als auch von der Anzahl und Höhe der fälligen Forderungen sowie den verfügbaren Ressourcen ab. Meist wird der Gläubiger, der sich intensiv und hartnäckig um die Einforderung bemüht, schneller mit der Bezahlung «belohnt» als derjenige, welcher geduldig auf die Bezahlung wartet

- Schriftliche Mahnungen sollten früh nach Verfall geschickt werden und keine zu langen zusätzlichen Zahlungsfristen enthalten
- Mündliche Mahnungen gelten oft als effektiver, da man direkt mit den Finanz-Verantwortlichen spricht und diesen einen Zahlungstermin entlocken kann
- ▶ Rasche Abwicklung von Beanstandungen; Hält ein Kunde die Zahlung einer Forderung infolge einer Beanstandung zurück, kann es oft von Vorteil sein, im Sinne einer schnellen Zahlung auf das Festhalten an der Maximalforderung zu verzichten. Je länger eine Beanstandung offen bleibt, desto grösser wird das Risiko, dass man sich an die effektive Situation nicht mehr umfassend erinnert oder involvierte Mitarbeiter eine Firma verlassen, wodurch Sachverhaltswissen oder allenfalls mündliche Zusagen verloren gehen. Je mehr Zeit verstreicht desto mehr muss in der Regel derjenige einbüßen, der Forderungen stellt; es sei denn er kann diese beweisen
- ▶ Factoring (Abtretung von Forderungen)
- ▶ Abschluss einer Kreditversicherung

Vorrats-Management

Wie bei den Debitoren geht es auch bei den Vorräten darum, deren Bestand möglichst tief zu halten, allerdings ohne den Produktionsprozess oder die Lieferbereitschaft zu beeinträchtigen. Je tiefer der Lagerbestand desto herausfordernder

wird in der Regel die Logistik-Planung und die Auswahl der Lieferanten. Bei der Automobil-Herstellung z.B. wird teilweise am Morgen angeliefert, was am Nachmittag oder am nächsten Tag verarbeitet wird. Aber auch in kleineren Betrieben lassen sich die Lagerbestände optimieren:

- ▶ Laufende Überprüfung der notwendigen Mindestbestände
- ▶ Überprüfung der Mindestbestellmengen
- ▶ Überprüfen allfälliger Zwischenlager
- ▶ Abverkauf von «Langsamdrehern»
- ▶ Straffung des Vorratssortiments
- ▶ Zusammenführung verschiedener Lager
- ▶ Vorräte in Kommission
- ▶ Kanban
- ▶ Outsourcing anstelle von Eigenfertigung

Kreditoren-Management

Bei den Kreditoren verhält es sich gegensätzlich zu den Debitoren. Ziel ist, den Kreditorenbestand möglichst hoch zu halten, um den Liquiditätsspielraum zu erweitern. Fällige Rechnungen nicht zu bezahlen ist dennoch ein schlechtes Mittel. Fortlaufend zu spätes Bezahlen kann zu einer schlechten Bonität führen und dazu, dass Lieferanten nur noch gegen Vorauszahlung liefern wollen. Dennoch lassen sich die Kreditorenbestände steuern:

- ▶ Krediteinkauf wo immer möglich
- ▶ Vereinbarung von möglichst langen Zahlungsfristen
- ▶ Zahlung erst per Fälligkeit (Skonti sollten wenn möglich trotzdem genutzt werden, da diese in der Regel sehr

hohe Jahreszinsen aufweisen). Es gilt abzuwägen, welches Interesse (Ergebnis oder Liquidität) höher gewichtet wird.

Aktive und Passive Rechnungsabgrenzung

Abgrenzungspositionen sind meist weniger wesentlich als die vorstehenden Bereiche und lassen sich liquiditätsmässig weniger leicht steuern. Der Einbezug von Abgrenzungspositionen hängt auch von der Ausgestaltung des Rechnungswesens ab (wird die SUVA als Kontokorrent geführt oder resultiert eine jährliche Vorauszahlung in einer aktiven Rechnungsabgrenzung). Dennoch gibt es auch hier Handlungsmöglichkeiten:

- ▶ Reduktion der Vorauszahlungsmonate (z.B. Miete)
- ▶ Vereinbarung von Teilzahlungen (z.B. Versicherung, Pensionskasse, SUVA)
- ▶ 13 Monatsgehälter anstelle von 12
- ▶ Bonus-Regelungen (Auszahlungszeitpunkt / Liquiditätsklausel)

Liquiditätsplanung

Ein weiteres wichtiges Controlling-Instrument ist die Liquiditätsplanung, bei der die erwarteten Geldflüsse im Zeithorizont abgebildet werden und die den Bestand der flüssigen Mittel am Ende der Messperiode zeigt. Die Genauigkeit sinkt je länger der Zeithorizont ist. Die Liquiditätsplanung berücksichtigt nicht nur Geldzuflüsse aus Kundenforderungen und Abflüsse für Löhne und Lieferantenzahlungen, sondern auch Geldflüsse der Investitionstätigkeit, der Bedienung von Banken und Aktionären oder die Aufnahme von Geldern. Bei einer sorgfältigen, mehrere Monate

umfassenden Liquiditätsplanung lassen sich Lücken frühzeitig erkennen, sodass Massnahmen eingeleitet werden können.

Kennzahlen

Kennzahlen unterstützen die Situations-Analyse, zeigen Veränderungen auf und liefern Warnsignale, wo das Working Capital Management intensiviert werden muss. Gängige Kennzahlen zur Messung der Effizienz des Working Capital Management sind NWC, NWC-Umschlag, Debitorenumschlag, Ø Debitoren-Zahlungsfrist, Lagerumschlag, Lagerdauer, Kreditorenumschlag, Ø Kreditfrist, Cash-, Quick- und Current-Ratio.

Zusammenfassung

Die aktuelle Situation vieler Unternehmungen zeigt, dass gerade in unsicheren Zeiten wie diesen ein griffiges Working Capital Management und eine sorgfältige Planung der Liquidität von hoher Bedeutung sind. Die Zahlungsunfähigkeit von Kunden, gepaart mit einer restriktiveren Kreditpolitik der Banken, kann schnell zur Zahlungsunfähigkeit der eigenen Unternehmung führen. Diese ist selbst dann vernichtend, wenn die Auftragslage ein Überleben möglich machen würde.

Eine frühzeitige und zielgerichtete Kommunikation mit Stakeholdern (z.B. Banken bei Risiko auf Covenant-Verletzungen) schafft Vertrauen und eröffnet Möglichkeiten, angespannte Situationen zu entschärfen.

Um das Risiko der Illiquidität bestmöglich zu reduzieren, gehört es zu den Aufgaben der höchsten Führungsebene, die Liquidität sowie die Effektivität des Working Capital Managements zu überwachen.

Der Vorsteuerabzug im neuen Mehrwertsteuergesetz

Béatrice Blum, Executive Director, Indirect Tax Services; beatrice.blum@ch.ey.com

Mit dem Vorsteuerabzug kann ein mehrwertsteuerpflichtiges Unternehmen die bezahlte Mehrwertsteuer auf Aufwendungen zurückfordern und damit die Kostenneutralität der Mehrwertsteuer erwirken. Mit dem neuen Mehrwertsteuergesetz (nMWSTG) erfährt das Recht zum Vorsteuerabzug Ausweitungen. Sie zu kennen und zu nutzen wirkt sich direkt auf die Kosten des Unternehmens aus.

Neues Konzept

Ziel der neuen Regelung des Vorsteuerabzuges ist es, die Steuerneutralität der Mehrwertsteuer auf der Stufe des steuerpflichtigen Unternehmens zu erwirken. Im nMWSTG ist daher das Recht einen Vorsteuerabzug vorzunehmen an die unternehmerische Tätigkeit geknüpft. Die bisherige Abhängigkeit des Vorsteuerabzuges von einem steuerbaren Ausgangsumsatz entfällt künftig. Ein Vorsteuerabzug ist daher auch möglich, wenn noch gar keine Umsätze vorliegen oder eine Fehlinvestition getätigt wird.

Weitere Voraussetzungen für die Vornahme eines Vorsteuerabzuges sind – wie bisher – die Mehrwertsteuerpflicht desjenigen, der einen Vorsteuerabzug geltend machen will, und mit zwei – unten näher ausgeführten – Ausnahmen (fiktiver Vorsteuerabzug) die Bezahlung der Vorsteuern, die in Abzug gebracht werden. Vorsteuern ruhen auf im Inland bezogenen Leistungen. Sie entstehen auch bei der Bezugsteuer (neuer Begriff für den Dienstleistungsbezug aus dem Ausland) und durch die Einfuhr.

Ausgeschlossen bleibt der Vorsteuerabzug kraft ausdrücklicher gesetzlicher Regelung im Zusammenhang mit von der Mehrwertsteuer ausgenommenen Umsätzen und mit Subventionen. Weiter fehlt eine Berechtigung zur Vornahme eines Vorsteuerabzuges, wenn ein steuerpflichtiges Unternehmen die vorsteuerbelasteten Aufwendungen im nicht unternehmerischen Bereich, bspw. hoheitliche Tätigkeit, nutzt.

Das Vorliegen einer Rechnung ist keine materiellrechtliche Voraussetzung mehr für die Vornahme eines Vorsteuerabzuges. Die Vorsteuer muss lediglich bei der steuerpflichtigen Unternehmung eingefordert und bezahlt worden sein. Wird aber eine Rechnung ausgestellt, entsteht bei der Abrechnung der Mehrwertsteuer nach vereinbarten Entgelten im Zeitpunkt des Empfangs dieser Rechnung der Anspruch auf den Vorsteuerabzug.

Die bezahlte Vorsteuer kann grundsätzlich vollumfänglich abgezogen werden. Die Beschränkung der Berechtigung auf Getränke und Verpflegung (50%) entfällt im nMWSTG. Es gibt aber nach wie vor Kürzungen und Korrekturen der Vorsteuern. Sofern die Vorsteuerkürzung nach dem Umsatzschlüssel erfolgt, ist zu beachten, dass die Nicht-Entgelte wie Spenden und Dividenden, nicht mehr in den Umsatzschlüssel einbezogen werden. Sie verursachen keine Vorsteuerkürzung mehr. Daraus lässt sich aber nicht ableiten, dass sie den steuerbaren Umsätzen zuzurechnen sind.

Vorsteuerabzug im Zusammenhang mit Beteiligungen

Sofern eine Beteiligung mindestens 10% beträgt, werden deren Erwerb, das Halten und die Veräusserung der unternehmerischen Tätigkeit der steuerpflichtigen Unternehmung zugerechnet. Dies hat zur Folge, dass die ihnen zuzurechnenden Vorsteuern in Abzug gebracht werden können. Die Veräusserung einer solchen Beteiligung wird daher nicht mehr wie ein von der Mehrwertsteuer ausgenommener Umsatz beurteilt. Praktisch bedeutsam ist diese gesetzliche Ausweitung der Abzugsberechtigung für die Vorsteuern im Zusammenhang mit Umstrukturierungen. Es kann sich im Einzelfall um substantielle Beträge handeln, die gestützt auf diese Regelung zurückgefordert werden können.

Bei Holdinggesellschaft, die bisher nicht mehrwertsteuerpflichtig waren, bringt der Entwurf der Verordnung zum nMWSTG eine wichtige Ergänzung. Das Erwerben, Halten und Veräussern von Beteiligungen von mindestens 10% wird als unternehmerische Tätigkeit betrachtet. Damit

kann eine Holdinggesellschaft, die diesen Tätigkeiten nachgeht, nicht nur als mehrwertsteuerpflichtige Unternehmung registriert werden, es steht ihr für diese Tätigkeiten auch der Vorsteuerabzug zu, bspw. Vorsteuern auf stewardship costs.

Die Erträge aus den Beteiligungen, die Dividenden, werden im nMWSTG als Nicht-Entgelte qualifiziert und führen zu keiner Vorsteuerkürzung. Sofern eine Holdinggesellschaft jedoch Zinserträge vereinnahmt, erzielt sie auch weiterhin von der Mehrwertsteuer ausgenommene Umsätze und hat den Vorsteuerabzug entsprechend zu korrigieren. Allenfalls werden weitere von der Mehrwertsteuer ausgenommene Erträge, bspw. nicht optierte Mieterträge, erzielt. Sofern die Voraussetzungen für eine Gruppenbesteuerung erfüllt sind, nach dem nMWSTG ist der Kreis der Gruppenmitglieder frei bestimmbar, können die Auswirkungen solcher Vorsteuerkorrekturen gemildert werden.

Eine weitere Möglichkeit der Optimierung der Vorsteuerabzugsberechtigung sieht das nMWSTG vor, indem für die Ermittlung der abzugsfähigen Vorsteuern auf die zum Vorsteuerabzug berechtigenden Tätigkeiten der Tochtergesellschaften abgestellt werden kann. Die Umsetzung dieser im nMWSTG vorgesehenen Möglichkeit ist in der Praxis nicht ohne Tücken. In den seltensten Fällen haben sämtliche Tochtergesellschaften einzig eine Tätigkeit, die zum Vorsteuerabzug berechtigt. Sobald auch von der Mehrwertsteuer ausgenommene Umsätze in die Berechnungen miteinzubeziehen sind, stellt sich die Frage, welche Berechnungsmethode der Vorsteuerkorrekturen und allenfalls auch Vorsteuerkürzungen sachgerecht ist und wie sie zweckmässig dokumentiert werden kann, wobei in internationalen Verhältnissen schon die Beschaffung solcher Unterlagen schwierig sein kann.

Je nach Sachlage kann aber der Betrag der zusätzlich rückforderbaren Vorsteuer so gewichtig sein, dass sich dieser Aufwand lohnt. Um dies aber abschätzen zu können, sind Planrechnungen erforderlich, weil nur sie die erforderlichen Entscheidungsgrundlagen einigermaßen zuverlässig liefern können.

Fiktiver Vorsteuerabzug

Die bisherige Margenbesteuerung, die bei Gebrauchtwagen und Antiquitäten ihren Hauptanwendungsbereich hat, wird im nMWSTG durch den fiktiven Vorsteuerabzug ersetzt. Er greift aber über diese Bereiche hinaus und ermöglicht es in den vom Gesetz vorgesehenen Fällen bei einem Erwerb von gebrauchten, individualisierbaren, beweglichen Gegenständen, die für den Verkauf im Inland bestimmt sind, die in der Regel vorhandene virtuelle Vorsteuerbelastung zu beseitigen. Die steuerpflichtige Unternehmung muss jedoch nicht prüfen, ob der erworbene Gegenstand tatsächlich eine Vorsteuerbelastung hat. Für bestimmte Sachverhalte, wie den Erwerb im Meldeverfahren oder Fälle, in denen der Erwerber die Einfuhrsteuer bezahlt, wird der fiktive Vorsteuerabzug aber in der Verordnung zum nMWSTG ausgeschlossen.

Ein Gebrauchtgegenstand liegt vor, wenn der gebrauchte Gegenstand wie erworben oder nach einer Instandstellung wieder verwendet werden kann und nicht die Einzelteile veräussert werden. Nach dem Entwurf zur Verordnung zum nMWSTG gelten Kunstgegenstände nicht als Gebrauchtgegenstände, was eine wesentliche Änderung für die betroffenen steuerpflichtigen Unternehmen bedeutet, die bisher von der Margenbesteuerung profitieren konnten. Es bleibt abzuwarten, ob sich diesbezüglich noch etwas ändern wird. Die Verordnung zum nMWSTG ist noch nicht definitiv.

Das nMWSTG lässt an sich den fiktiven Vorsteuerabzug einzig zu, wenn der Gebrauchtgegenstand für die Veräusserung im Inland erworben wurde.

Sollte sich erst im nachhinein herausstellen, dass der Gegenstand exportiert wird, ist der fiktive Vorsteuerabzug zu korrigieren.

Eine weitere Variante des fiktiven Vorsteuerabzuges ist der fiktive Vorsteuerabzug beim Bezug von Leistungen von Urproduzenten. Dieser Vorsteuerabzug ist aber nicht neu. Das geltende MWSTG sieht ihn ebenfalls vor.

Schlussfolgerung

Das nMWSTG weitet die Berechtigung zum Vorsteuerabzug systemrichtig aus. Die sachgerechte Anwendung der einzelnen Bestimmungen erfordert aber einerseits die Aufarbeitung der Entscheidungsgrundlagen und die Sicherstellung, dass die angewandten Berechnungen einer Plausibilitätsprüfung standhalten und eingehend belegt werden können. Bei der nun im Hinblick auf die Umsetzung der Gesetzesänderungen erforderlichen Überprüfungen der Vorsteuerabzugsberechtigung lohnt es sich, die für eine fundierte Beurteilung erforderlichen zeitlichen und kostenmässigen Ressourcen bereitzustellen. Solche Aufwendungen werden sich bei späteren Kontrollen der MWST durch die Eidgenössische Steuerverwaltung mehrfach auszahlen.

Kontakte Regionalleiter

Aarau/Baden: Philip Klopfenstein
philip.klopfenstein@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 83 89

Basel: Robert-Jan Bumbacher
robert-jan.bumbacher@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 84 39

Bern: Bernhard Zwahlen
bernhard.zwahlen@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 63 62

Lausanne: Pierre-Alain Cardinaux
pierre-alain.cardinaux@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 52 94

Genf: Dominique Grosbéty
dominique.grosbety@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 58 15

Lugano: Stefano Caccia
stefano.caccia@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 24 30

Luzern: Viktor Bucher
viktorbucher@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 77 26

St. Gallen: Markus Oppliger
markus.oppliger@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 77 26

Zug: Edgar Christen
edgar.christen@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 75 75

Zürich: Thomas Sauber
thomas.sauber@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 44 62

Vaduz: Martin Bühler
martin.buehler@ch.ey.com
Tel. +41 (0)58 286 61 11

Ernst & Young

Assurance | Tax | Legal | Transaction | Advisory

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 144'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Unsere 1'940 Mitarbeitenden in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2008/09 einen Umsatz von CHF 546 Mio. erwirtschaftet. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, Kunden und Anspruchsgruppen helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.ey.com/ch.

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. Ernst & Young Global Limited, UK, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.

Impressum

Entrepreneur News
Elektronische Publikation in deutscher und französischer Sprache

Konzept und Realisation
Ernst & Young AG
Marketing and External Communications
Postfach
8022 Zürich

Abonnemente/Adressänderungen
www.ey.com/ch/newsletter

www.ey.com/ch/newsletter

© 2009 Ernst & Young AG
All Rights Reserved.

Diese Publikation enthält Informationen in zusammengefasster Form und dient daher nur der allgemeinen Orientierung. Sie ersetzt keine detaillierte Recherche oder fachmännische Beratung. Weder EYGM Limited noch ein anderes Mitglied von Ernst & Young Global haften für Schäden, die aus Handlungen oder Unterlassungen von Personen auf der Grundlage von Informationen in dieser Publikation entstehen. Für alle konkreten Fragen sollten die Dienste eines qualifizierten Beraters in Anspruch genommen werden.