

01/19

Perspektiven

Stefan Wigger ist
neuer Partner und
Mitglied der
Geschäftsleitung

Unternehmensnachfolge
innerhalb der Familie

Winteruniversiade 2021
mit Stephan Vollenweider
im Organisationskomitee

Unternehmensbewertung
von KMU

HIGHLIGHTS

Steuerreform (STAF)
Eine Reform auch für KMU
und deren Eigner → 4

Kundenportrait
«Die bedeutendste Kultur- und
Sportförderin der Schweiz» → 10

Technische Textilien:
Der Textilmarkt im Wandel → 18

INHALT

- 03 In eigener Sache
- 04 Steuerreform (STAF)
- 06 Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie
- 08 Digitale Transformation bei KMU
- 10 Kundenportrait: Swisslos Interkantonale
Landeslotterie Genossenschaft
- 14 Praxisgemeinschaften im Gesundheitswesen
- 16 Winteruniversiade 2021 in der Zentralschweiz
- 18 Ausschnitt der Balmer-Etienne Marktstudie: Technische Textilien
- 20 Unternehmensbewertung von KMU
- 22 Schlusswort
- 23 Das aktuelle Gesicht / Beförderungen /
Aus- und Weiterbildungserfolge

In eigener Sache

Stefan Wigger ist neuer Partner und neues Mitglied der Geschäftsleitung bei Balmer-Etienne

Per 1. Juli 2019 ist Stefan Wigger als Partner aufgenommen und in die Geschäftsleitung gewählt worden. Auf den gleichen Zeitpunkt hin hat er die Leitung des Bereiches Steuern & Recht übernommen und zeichnet damit für 19 Mitarbeitende verantwortlich.

Stefan Wigger ist 39 Jahre alt, verheiratet und Vater von zwei Jungs. Aufgewachsen im luzernischen Entlebuch hat er in Freiburg Rechtswissenschaft studiert. Im Anschluss arbeitete er gut sieben Jahre bei PWC in Zürich sowie Zug und Luzern im Bereich «Tax and Legal Services». Während dieser Zeit absolvierte er die Ausbildung zum diplomierten Steuerexperten. Danach war er rund zwei Jahre bei Staiger, Schwald & Partner, einer grösseren Anwaltskanzlei in Zürich, tätig, bevor er am 1. März 2015 bei uns eingetreten ist.

Basis der hohen Fachkompetenz von Stefan Wigger sind seine Ausbildungen zum Juristen und diplomierten Steuerexperten. Zurzeit absolviert er den Studiengang «LL.M in International Tax Law» an der Universität Zürich, um sein Spezialwissen im internationalen Steuerrecht noch zu vertiefen. Im internationalen Umfeld helfen ihm auch seine Sprachkenntnisse – er spricht, nebst seiner Muttersprache Deutsch, fließend Englisch und Französisch.

Seine Kundinnen und Kunden schätzen seinen ganzheitlichen Beratungsansatz, sein persönliches Engagement, seine Verlässlichkeit. Er

sucht stets nach den besten Lösungen, um einen grösstmöglichen Nutzen generieren zu können. Vor zwei Jahren hat Stefan Wigger die Leitung des Teams Steuern juristische Personen und vor einem Jahr zusätzlich diejenige des Teams Steuern natürliche Personen übernommen. Wir freuen uns, dass wir ihn – als Mitglied der Geschäftsleitung – verstärkt auch in die Unternehmensführung einbinden können.

Wir heissen Stefan Wigger in der Partnerschaft herzlich willkommen und wünschen ihm in seinen neuen Aufgaben viel Freude und Erfolg.



Stefan Wigger

MLaw, dipl. Steuerexperte
CAS UZH in International Taxation

Steuerreform (STAF)

Eine Reform auch für KMU und deren Eigner

Das Schweizer Stimmvolk hat am 19. Mai 2019 das Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) klar angenommen. Mit dieser Reform wird die Schweizer Steuerlandschaft international konform und bleibt wettbewerbsfähig. Im Vordergrund der Reform steht die Abschaffung der kantonalen Steuerprivilegien (wie etwa dem Holdingprivileg). Die steuerlichen Ersatz- und Entlastungsmassnahmen treffen hingegen alle inländischen KMU und deren Eigentümer.



Autor

Stefan Wigger

MLaw, dipl. Steuerexperte

CAS UZH in International Taxation

Die neuen Bestimmungen der STAF treten auf den 1. Januar 2020 in Kraft und setzen den Rahmen, innerhalb dessen die Kantone die Reform umsetzen können. Die STAF ist somit erst umgesetzt, wenn auch die kantonalen Anschlussgesetze im politischen Entscheidungsprozess genehmigt sind.

Abschaffung Holdingprivileg

Künftig unterliegen sämtliche juristischen Personen denselben Besteuerungsregeln. Gesellschaften mit einem kantonalen Steuerprivileg (Holding-, Verwaltungsgesellschaft) zahlen

nach dem Statuswechsel höhere Abgaben. Um die unmittelbar drohende Höherbelastung abzufedern, stehen kantonale Übergangsregelungen, wie die altrechtliche Aufdeckung von stillen Reserven oder die Sondersatzbesteuerung, zur Verfügung. Wie und ob das Unternehmen von den erwähnten Aufwertungsmöglichkeiten profitieren kann, ist bereits vor in Kraft treten der Reform, also noch im Steuerjahr 2019, zu prüfen.

Holdinggesellschaften bezahlten bisher auf kantonaler Ebene keine Gewinnsteuern und sehr tiefe Kapitalsteuern. Durch den

Wegfall des Holdingprivilegs gemäss STAF werden künftig alle Gewinne auch auf kantonaler Ebene ordentlich besteuert. Für Dividendeneinkommen kennen die Kantone jedoch (analog dem Bund) bereits heute den sogenannten Beteiligungsabzug, wodurch diese Erträge weiterhin praktisch steuerfrei vereinnahmt werden können. Der Beteiligungsabzug gilt allerdings nur für Einkünfte (Dividenden, Kapitalgewinne) aus qualifizierenden Beteiligungen. Tätigt die Holdinggesellschaft jedoch zum Beispiel zusätzlich Finanzierungsaktivitäten, indem sie etwa ihren Tochtergesellschaften Darlehen gewährt, wären die daraus resultierenden Zinseinnahmen auf kantonaler Ebene grundsätzlich voll zu versteuern.



Während bei reinen Holdinggesellschaften der Wegfall des Privilegs auf die Gewinnsteuern praktisch keinen Einfluss hat, verschiebt sich das Augenmerk auf die international kaum mehr vorkommende Kapitalsteuer. Mit dem Wegfall des Privilegs fällt auch der tiefe Kapitalsteuersatz für Holdinggesellschaften weg, was für stark eigenkapitalisierte Gesellschaften grundsätzlich eine massiv höhere Kapitalbesteuerung zur Folge hat. Um diesen «Steuerschok» abzufedern, erlaubt die STAF den Kantonen, die Kapitalsteuer zu ermässigen sowie einen Eigenfinanzierungsabzug (gegenwärtig nur Kanton Zürich) vorzusehen. Ausserdem haben viele Kantone bereits eine generelle Senkung des Kapitalsteuersatzes vorgenommen oder planen diese. Gewisse Kantone kennen zudem die Anrechnung der Gewinn- an die Kapitalsteuer, wodurch Letztere im Grundsatz zur Minimalsteuer wird. Da die Höhe und Ausgestaltung der Kapitalsteuer standortabhängig ist, lohnt sich ein kantonaler Vergleich.

Förderung Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Patentbox

Um den Innovationsstandort Schweiz zu fördern, sieht die STAF ein auch für KMU interessantes Innovationspaket vor. Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) können auf kantonaler Ebene von einem zusätzlichen Abzug von maximal 50 Prozent der (qualifizierenden) Kosten profitieren. Resultiert aus den F&E Investitionen ein verwertbares (qualifizierendes) Patent, kann der daraus resultierende Gewinn separat in einer Box, der sogenannten Patentbox, ermässigt besteuert werden. Die Kantone müssen dabei mindestens 10 % dieses Gewinns besteuern.

Erhöhung Dividendenbesteuerung

Neu werden Dividenden aus qualifizierenden Beteiligungen (mind. 10 %) auf Bundesebene zu mindestens 70 % besteuert. Auf kantonaler Ebene beträgt das Minimum 50 %. Die Kantone sind frei, einen höheren Anteil zu besteuern. Bei der Dividendenbesteuerung ist nicht das Unternehmensdomizil, sondern der Wohnsitz des Aktionärs massgebend. Somit macht es je nach Wohnsitz des Eigentümers Sinn, noch im Jahr 2019 eine zusätzliche Dividende auszuschütten, dies unter Berücksichtigung von betriebswirtschaftlichen und sozialversicherungsrechtlichen Überlegungen.

Die Folgen der STAF zeigen, dass auch für KMU steuerplanerische Überlegungen anzustellen sind. Dies vor allem in den Bereichen Unternehmensstruktur, Standortwahl und Bezugspolitik.

Erbrecht

Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie

Stirbt ein Unternehmer, stellt sich die Frage, ob sein Unternehmen von einem gesetzlichen Erben innerhalb der Familie – beispielsweise einem Nachkommen – weitergeführt oder aber verkauft oder liquidiert wird. Hat er bezüglich seiner Nachfolge zu Lebzeiten nichts vorgekehrt, kann dies dazu führen, dass das Unternehmen vorübergehend handlungsunfähig wird sowie es veräussert oder liquidiert werden muss, obwohl ein Erbe es gerne übernehmen würde.



Autor

Felix Horat

Dr. iur., Rechtsanwalt

Auswirkungen des Todes des Unternehmers

War der Erblasser Inhaber eines Einzelunternehmens, so endet dieses grundsätzlich mit dem Tod und ist im Handelsregister zu löschen. Die Vermögenswerte des Einzelunternehmens werden bis zur Liquidation oder der Übernahme durch einen Erben im Rahmen der Erbteilung gemeinsam von sämtlichen Erben verwaltet. Es gilt das Einstimmigkeitsprinzip, d. h. sämtliche Handlungen bedürfen des Einverständnisses aller Erben.

Bei einer AG hat der Tod des Alleinaktionärs grundsätzlich keinen Einfluss auf deren Bestehen. War der Alleinaktionär aber auch einziger

Verwaltungsrat und Zeichnungsberechtigter, wird die AG mit seinem Tod handlungsunfähig, bis die Generalversammlung einen neuen Verwaltungsrat gewählt hat. Bis zur Erbteilung müssen die Aktionärsrechte – also auch das Stimmrecht in der Generalversammlung – von allen Erben gemeinsam ausgeübt werden.

Erbteilung

Hat der Unternehmer mehrere Erben, müssen sich diese einigen, wer das Unternehmen bzw. die Anteile daran übernimmt oder ob es liquidiert oder veräussert werden soll.


Die Übernahme durch einen Erben kann insbesondere dann problematisch sein, wenn der massgebliche Verkehrswert des Unternehmens bzw. der Aktien seinen Erbteil – wie dies häufig der Fall ist – übersteigt, er seinen Miterben die Differenz aber nicht auszahlen kann und die Miterben auch nicht bereit sind, auf diese Auszahlung zu verzichten.


Güterrecht


War der Unternehmer verheiratet, ist vor der erbrechtlichen die güterrechtliche Auseinandersetzung vorzunehmen. Dies kann die Übernahme des Unternehmens durch einen Nachkommen zusätzlich erschweren. Gehört z. B. bei einer Errungenschaftsbeteiligung das Unternehmen zur Errungenschaft und nicht zum Eigengut, hat der Ehegatte des Unternehmers allenfalls bereits güterrechtlich einen Anspruch auf einen Teil des Unternehmenswerts, was den Nachlass und damit die Erbteile der Nachkommen wertmässig reduziert.


Mögliche Vorkehrungen des Unternehmens


Der (verheiratete) Unternehmer kann zu Lebzeiten verschiedene Vorkehrungen treffen, um die vorerwähnten Probleme zu vermeiden, die Unternehmensnachfolge zu erleichtern oder überhaupt erst zu ermöglichen, so beispielsweise:

 In einem Ehevertrag mit dem Ehegatten können das Unternehmen und die Erträge daraus dem Eigengut des Unternehmers zugewiesen werden, so dass der andere Ehegatte güterrechtlich keinen Anspruch darauf hat und diese vollumfänglich in den Nachlass fallen.

 Der Unternehmer kann auch ein Testament errichten, in welchem er das Unternehmen einem Erben zuweisen und den Übernahmewert festsetzen kann. Diese Anordnungen dürfen allerdings die Pflichtteile der Erben nicht verletzen.

 In einem Erbvertrag mit sämtlichen Erben kann das Unternehmen sodann einem Erben zugewiesen und der Übernahmewert verbindlich festgesetzt werden. Soweit die getroffene Regelung Pflichtteile verletzen sollte, können die beteiligten Erben gültig auf ihre Pflichtteilsansprüche verzichten.

 Ebenfalls möglich ist die Übergabe des Unternehmens bereits zu Lebzeiten. Erfolgt diese allerdings (teilweise) unentgeltlich, müssen ebenfalls sämtliche Miterben miteinbezogen oder deren Pflichtteile beachtet werden, ansonsten diese im Nachlass des Unternehmers gegebenenfalls Ansprüche geltend machen können, welche den Nachfolger in finanzielle Schwierigkeiten bringen können.

 Schliesslich können Vorkehrungen getroffen werden, damit das Unternehmen nach dem Tod des Unternehmers nicht handlungsunfähig wird. So kann der Unternehmer in einem Testament oder einem Erbvertrag einen Willensvollstrecker einsetzen, welcher die Erbschaft und damit insbesondere auch das Unternehmen bis zur Teilung verwaltet.

KMU & Treuhand Digital

Digitale Transformation bei KMU

Balmer-Etienne hat im Jahr 2018 eine Befragung zum Thema digitale Transformation und digitale Reife bei Firmen aus verschiedenen Branchen und Unternehmensgrössen vorgenommen. Diese hat interessante Ergebnisse aber auch Bedürfnisse für die Zukunft hervorgebracht.



Autoren
Daniel Schnider
 dipl. Experte in Rechnungslegung
 und Controlling



André Egli
 dipl. Treuhandexperte

Digitaler Reifegrad von KMU

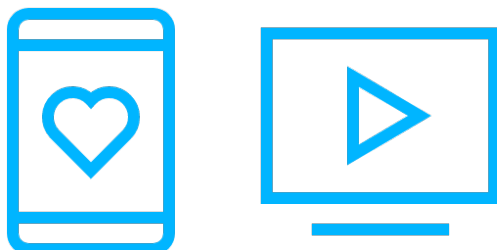
Wir haben unsere Befragung nach den vier relevanten Bereichen der digitalen Transformation ausgerichtet und zwar zu Geschäftsmodell (Innovation), Strategie (Digital Business/Transformation), Unternehmenskultur (vernetzt, digital, flexibel) und Change Management (Engagement, Beteiligung). Die Ergebnisse zeigen auf, dass sich zwar alle Firmen mehr oder weniger mit der Digitalisierung und digitalen Transformation beschäftigen, die Lücke vom SOLL-Zustand zum IST-Zustand aktuell aber immer noch beträchtlich ist. Somit ist klar – die Schweizer KMU haben noch einiges an Arbeit vor sich.

Herausforderungen

Die meist genannten Herausforderungen für die digitale Transformation bei der Befragung von Balmer-Etienne waren der Faktor Zeit, das fehlende Fachwissen sowie der Veränderungswille in der Organisation. Vor allem der fehlende Veränderungswille zeigt sich in der Praxis als Haupthürde bei der erfolgreichen Bewältigung der digitalen Transformation. Diese Erkenntnisse decken sich mit jener der Studie von «Digital Switzerland», welche ebenfalls im Jahr 2018 mit über 1 000 Schweizer Unternehmen durchgeführt wurde. In dieser Studie bezeichnen sich 85 % der befragten Unternehmen selbst als «Digitale Dinosaurier», was doch etwas

bedenklich ist. Weiter werden fehlendes Interesse des Managements, die regulatorischen Vorgaben und die gesetzliche Unsicherheit als wesentliche Herausforderungen genannt.

Damit Unternehmen erfolgreich die digitale Transformation meistern, ist zwingend eine vertiefte Auseinandersetzung betreffend Erwartungshaltung der verschiedenen Anspruchsgruppen vorzunehmen. Diese Anspruchsgruppen gehen über die eigene Wertschöpfungskette und Organisation hinaus und die Auseinandersetzung ist sowohl mit vorgelagerten als auch mit nachgelagerten Prozessen vorzunehmen.



KMU & Treuhand Digital

Balmer-Etienne und BWO Systems AG haben zusammen die schweizweit einzigartige und innovative Lösung «KMU und Treuhand Digital» geschaffen.

Unsere Lösung bietet u. a. Mehrwerte wie z. B. elektronischer Kreditoren- und Spesenworkflow, integrierte elektronische Archivierung und digitale Abbildung von Geschäftsprozessen an, welche bislang mit den bestehenden Standardbuchhaltungssoftwarelösungen nicht möglich gewesen sind.

Die Treuhand-Zusammenarbeit mit unseren Kunden wird auf ein neues Niveau gehoben.

Es nützt wenig, wenn hochpreisige und technisch anspruchsvolle IT-Anwendungen, ERP-Lösungen und EDV-Einrichtungen angeschafft werden, ohne dass vorher das Geschäftsmodell und die Strategie im Detail geklärt sind. An Beispielen wie UBER lässt sich ableiten, dass u. a. mit der Digitalisierung neue Geschäftsmodelle und somit auch neue Geschäftsmöglichkeiten entstehen können.



Fazit - Umsetzung in der Praxis

Digitale Transformation ist kein Zauberwerk. Es braucht dazu aber Mut, Neues anzugehen, ein strukturiertes Vorgehen und in der Umsetzung Durchhaltevermögen. Der Weg ist das Ziel und wenn Firmen diesen Weg nicht selber gehen können, dann sollte externe Unterstützung dafür gesucht werden. Ein schrittweises Vorgehen ist empfehlenswert, denn zu viel auf einmal kann das Vorhaben überhitzen und ein Projekt zum Scheitern bringen. Eine Neuausrichtung der persönlichen oder firmenweiten Denkweise ist zwingend und setzt voraus, Strategien, Geschäftsmodelle, Mitarbeitenden, Kunden und Lieferanten auf diese veränderten Rahmenbedingungen «abzustimmen». Transformation ist Knochenarbeit und es gilt eine alte Weisheit: «Steter Tropfen höhlt den Stein.»

Wollen Sie mehr zur Digitalisierung, digitalen Transformation oder elektronischen Archivierung erfahren?

Dann empfehlen wir Ihnen unsere Artikel unter:

balmer-etienne.ch/digitale-reife-schweizer-kmu/

balmer-etienne.ch/herausforderungen-fuer-die-digitale-ablage

Kundenportrait

Die bedeutendste Kultur- und Sportförderin der Schweiz

Die Swisslos Interkantonale Landeslotterie (kurz Swisslos) - gegründet 1937 - ist eine Genossenschaft. Genossenschafter und somit auch Besitzer und Auftraggeber sind die Kantone der Deutschschweiz und der Kanton Tessin. Swisslos bietet Zahlenlottos, Sportwetten und Lose an. Sie gestaltet ihr Spielangebot attraktiv und verantwortungsvoll. Wir sprechen mit dem Direktor, Dr. Roger Fasnacht, u. a. über den geschichtlichen Hintergrund, die Zielgruppe, den Spielerschutz und die Zukunft.



Interview mit

Dr. Roger Fasnacht

Direktor der Swisslos Interkantonale Landeslotterie Genossenschaft

Die Swisslos Interkantonale Landeslotterie Genossenschaft wurde im Jahr 1937 gegründet. Wie kam es dazu?

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurde eine sehr grosse Zahl von Lotterien veranstaltet. Der intensive Konkurrenzkampf führte dazu, dass etliche Anbieter bankrott gingen, die Spielenden um ihre Einsätze geprellt wurden und einige sich um Kopf und Kragen spielten. Diese Missstände führten zunächst zum Lotteriegesetz und anschliessend zur Gründung der Interkantonalen Landeslotterie.

Wie hat sich das Lotteriegeschäft seither entwickelt?

Zunächst verlief die Entwicklung mit den Papierlosen recht beschaulich. Eine erste Umwälzung brachte das Zahlenlotto Swiss Lotto, das 1970

eingeführt wurde. In den letzten 15 Jahren hat sich der Innovations-Rhythmus massiv erhöht: Es folgten Produkte wie EuroMillions, Subito oder die Pferdewette PMU. Die 2006 von uns übernommenen Sport-Toto-Wetten wurden durch Sporttip abgelöst und das Los-Sortiment wurde weiter ausgebaut. Im Internet können neben Swiss Lotto, EuroMillions und Sporttip auch Lose, Bingo und Jass gespielt werden. Der jährliche Umsatz wurde auf über CHF 1.2 Mrd. gesteigert. Für 2019 rechnen wir mit einem Gewinn von CHF 390 Mio., der den Kantonen für gemeinnützige Projekte in den Bereichen Kultur, Sport und Soziales überwiesen werden wird. Dies sind 80 Prozent mehr als 2003.

In welche Richtung wird sich Swisslos in Zukunft entwickeln, welche sind Ihre Visionen?

Swisslos will sich noch stärker zu einem





Swisslos Selbstbedienungsgerät

modernen Finanzdienstleistungs- und Unterhaltungsunternehmen entwickeln.

«Wir werden den hohen Innovations-Rhythmus beibehalten, um die wandelnden Bedürfnisse der Spielenden befriedigen zu können.»

Das neue Geldspielgesetz ermöglicht uns neu das Angebot bedürfnisgerechter Sportwetten. Wir haben Sporttip entsprechend angepasst und werden die vor gut zehn Jahren verlorene Position des Sportwetten-Marktführers zurückgewinnen.

Haben Sie eine spezielle oder bevorzugte Zielgruppe?

Ein grosser Teil der erwachsenen Schweizer Bevölkerung nimmt an unseren Spielen teil; das gilt vor allem für Swiss Lotto und EuroMillions. Unser Ziel besteht darin, dass möglichst viele bei uns mitspielen. Ein grosser Teil unserer Kunden macht dies seit vielen Jahren – dies einerseits in der Hoffnung, einmal einen Hauptgewinn zu erzielen, und andererseits im Wissen, dass ihre Spieleinsätze nicht verloren sind, sondern dem Sport, der Kultur und sozialen Zwecken in der Schweiz zugutekommen.

Gibt es Unterschiede im Spielverhalten nach Regionen, Geschlechtern oder Altersgruppen?

Es gibt grosse Unterschiede. So sind beispielsweise unsere Pro-Kopf-Umsätze im Tessin





Grafik Gewinnverteilung 2018

doppelt so hoch wie im Kanton Appenzell Ausserrhoden. Es ist generell so, dass lateinische Bevölkerungsgruppen mehr spielen als Deutschsprachige. Weiter ist Geldspiel eine Domäne der Männer – Frauen spielen deutlich weniger. Schliesslich gibt es auch altersmässige Differenzen: Personen zwischen 18 und 30 Jahren spielen erheblich weniger als solche zwischen 30 und 65 Jahren. Dieser Unterschied lässt sich dadurch erklären, dass der Geldspielkonsum etwas mehr frei verfügbares Einkommen bedingt.

Die Gewinnchance für 6 Richtige +Glückszahl bei Swiss Lotto liegt bei 1 zu 31.5 Millionen. Wieso spielen bei diesen geringen Erfolgsaussichten so viele Leute mit?

Seit der Lancierung des Swiss Lotto vor 40

Jahren gab es nicht weniger als 760 Millionengewinner. Rechnet man das Zusatzspiel Joker dazu, waren es 961. In den Spitzenjahren 2009, 2015 und 2016 gab es je 30 Swiss Lotto-Millionäre. Weiter spielen die meisten nicht nur einen, sondern im Durchschnitt fünf Tipps. Damit beträgt die Wahrscheinlichkeit 1 zu 6.3 Millionen; schliesslich geht es ja nicht nur um den Hauptgewinn. Viele Spielende sind zufrieden, wenn sie ab und zu drei, vier oder sogar fünf Richtige erzielen – dies im Wissen, dass die Spieleinsätze nicht verloren sind, sondern für gute Zwecke verwendet werden.

Hat die Konjunkturlage einen Einfluss auf das Volumen?

Ein altes Vorurteil lautet, dass bei schlechter Konjunkturlage mehr gespielt würde. Dies weil

Leute, die unter der schlechten Wirtschaftslage leiden, aus Verzweiflung mitspielen würden. Das ist falsch. Lotterien gelten gemeinhin als wenig konjunkturabhängig, und auch wir konnten in der Vergangenheit keinen Zusammenhang zwischen Konsumentenstimmung oder Konjunktur und unseren Umsätzen feststellen.

Sie schützen gefährdete Spieler. Wie gehen Sie vor?

Die letzte Prävalenzstudie des Bundes zeigt auf, dass 0.4 % der Schweizer Bevölkerung über 15 Jahren spielsüchtig sind. Das ist ein im Vergleich zu anderen Suchterkrankungen geringer Anteil. Die Präventions-Massnahmen der Schweizer Spielbanken und Lotteriegesellschaften sind wirkungsvoll. Für Swisslos ist indessen bereits ein/e Spielende/r mit Problemen eine/r zu viel. Wir verfügen seit Jahren über eine Politik des verantwortungsvollen Spielangebots. In Anlehnung an die Terminologie des neuen Geldspielgesetzes wird sie neu als „Sozialkonzept“ bezeichnet und ist auf unserer Webseite www.swisslos.ch zu finden. Dieses Konzept umfasst Massnahmen in den Bereichen Information (über Spielsucht, Hilfsangebote und über das eigene Spielverhalten), Früherkennung, Moderation bei Spielgestaltung und Werbung, Limiten, (Selbst-)Sperrern, Forschung, Reporting und Wirkungskontrolle.

Warum werden vor allem Sport und Kultur gefördert?

Dies hat historische und rechtliche Hintergründe. Das Lotteriegesetz aus dem Jahr 1923 bestimmte, dass Lotterien nur dann bewilligt werden können, wenn sie einem gemeinnützigen oder wohltätigen Zweck dienen. Ausgeschlossen waren Lotterien zur Erfüllung öffentlichrechtlicher gesetzlicher Verpflichtungen. Vor diesem Hintergrund unterstützten die Kantone von Beginn weg den Sport und die Kultur – zwei Bereiche, in welchen für sie keine oder nur wenig

öffentlichrechtliche gesetzliche Verpflichtungen bestanden. Diese Zwecksetzung wurde ins neue Geldspielgesetz übernommen und sorgt dafür, dass die Bevölkerung weiterhin von den Geldspielerträgen profitieren kann.

Unsere Zusammenarbeit

Balmer-Etienne ist seit 2011 statutarische Revisionsstelle der Swisslos Interkantonale Landeslotterie Genossenschaft mit Sitz in Basel.

Wir prüfen die nach Swiss GAAP FER errichtete Jahresrechnung gemäss den gesetzlichen und statutarischen Vorschriften.

Alois Köchli, dipl. Wirtschaftsprüfer, ist seitens Balmer-Etienne der Mandatspartner.



Dr. Roger Fasnacht

Direktor der Swisslos Interkantonale Landeslotterie Genossenschaft

Praxisgemeinschaften im Gesundheitswesen

Vom Einzelkämpfer zum Teamplayer

Hausärzte sind einem Strukturwandel unterworfen. Als Einzelkämpfer, fast rund um die Uhr arbeitend und aufgrund der immer älter werdenden Bevölkerung steigender Arbeitsbelastung ausgesetzt, suchen sie nach Entlastung. In den nächsten 10 Jahren erreichen zudem fast 50 % der aktuell praktizierenden Hausärzte ihr Pensionsalter. Die Suche nach einer geeigneten Nachfolge gestaltet sich aber insbesondere in ländlichen Gebieten schwierig.



Autorin
Erika Wemelinger-Kurmann
 BScBA Universität Bern
 dipl. Wirtschaftsprüferin

Zu hoch ist die Arbeitsbelastung, und die Tätigkeit als klassischer Hausarzt genügt den Anforderungen der neuen Generation nicht mehr. Weil eine Praxisübergabe oftmals ein langwieriges Prozedere ist, arbeiten viele Ärzte in der Grundversorgung weit über das Pensionsalter hinaus. Mehr als die Hälfte der Studierenden ist zudem weiblich; die künftigen Allgemeinmedizinerinnen wollen Familie und Beruf unter einen Hut bringen.

Die Lösung liegt nahe: Mehrere Ärzte schließen sich in einer Gruppenpraxis zusammen und können sich so die teuren Infrastrukturen, wie beispielsweise das Labor, teilen. Zudem arbeiten

sie kostenoptimal auch bei der Administration und dem Röntgen zusammen. Gelingt der Balanceakt zwischen Eigenständigkeit und Zusammenarbeit, bedeutet dies für die Allgemeinmediziner Entlastung, verbunden mit einem Gewinn an persönlicher Lebensqualität. Teilzeitarbeit, gegenseitige Stellvertretungen oder auch eine Nebentätigkeit, wie zum Beispiel das Dozieren an einer Universität, werden möglich. Zudem können sich die Mediziner in der Gruppenpraxis fachlich austauschen, wovon auch der Patient profitiert.

Regionale Ärztezentren

So ist unter anderem in ländlichen Gebieten

vermehrt der Trend zu regionalen Ärztezentren zu beobachten. Für den Patienten bedeutet dies teilweise längere Anfahrtswege, aber die Gesundheitskosten dürften sich durch die offensichtlichen Synergieeffekte zumindest nicht erhöhen. In der Stadt sieht man häufiger Zentren mit mehreren Spezialisten: Nebst dem klassischen Hausarzt gibt es eine Gynäkologin, einen Orthopäden, eine Physiotherapeutin und einen Ernährungsberater. Sie alle teilen sich die Infrastruktur, die Administration und das Personal. Der Patientennutzen wird gesteigert, und gleichzeitig gewinnt der Arztberuf an Attraktivität.

Ein weiterer grosser Unterschied zu einer Einzelpraxis liegt darin, dass eine Gruppenpraxis eine Firma ist – und als solche geführt werden muss. Mitarbeiterführung ist zentral, Aufgaben müssen korrekt zugewiesen und delegiert werden,

Die Lösung liegt nahe: Neuere Ärzte schliessen sich zu einer Gruppenpraxis zusammen.

um Effizienz (und Rendite) zu erreichen. Die Koordination zwischen teilzeitarbeitenden Ärzten und Praxispersonal ist schwierig, aber mittels guter Organisation und Kommunikation durchaus machbar. Der Einzelkämpfer muss zum Teamplayer werden.

Vom Selbständigerwerbenden zum Angestellten

Rechtlich betrachtet lässt sich eine Gruppenpraxis entweder als Zusammenschluss zwischen Selbständigerwerbenden in der Form einer einfachen Gesellschaft oder aber aufgrund der geänderten Bestimmung von Art. 36a KVG im Jahr 2001 als juristische Person in der Form einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH führen. Bei der Überführung einer Einzelpraxis oder einer einfachen Gesellschaft in eine juristische Person

wird der Arzt zum Angestellten. Er erhält neu einen Lohn, den er als Einkommen versteuern muss. Selbständigerwerbende Ärzte versteuern im Gegensatz dazu grundsätzlich den gesamten Reingewinn des Geschäftsjahres als Einkommen, zudem fallen auf dem Gewinn AHV-Beiträge von rund 10 % an. Von einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH können Dividenden ausgeschüttet werden, die einerseits privilegiert besteuert werden und andererseits nicht den Sozialversicherungsabgaben unterliegen. Die Besteuerung des Einkommens als Angestellter erfolgt zudem am Wohnsitz des Mediziners und nicht am Geschäftssitz der Einzelfirma.

Als Unselbständigerwerbender unterliegt der Arzt auch obligatorisch der 2. Säule. Die BVG-Lösung kann individuell auf die Bedürfnisse der Gruppenpraxis angepasst werden und durch Einkäufe sind Steueroptimierungen möglich.

Ein weiterer wichtiger Vorteil einer Gruppenpraxis als juristische Person sind die einfachere Aufnahme eines neuen Partners oder die Übergabe an einen Nachfolger: Das neue Gruppenpraxismitglied erwirbt einfach einen Anteil an der Gesellschaft. Der Verkaufsgewinn gilt zudem für den Veräusserer grundsätzlich als steuerfreier, privater Kapitalgewinn.

Fazit

Gruppenpraxen gelten als Modell der Zukunft. Die Führung einer Arztpraxis in der Form einer juristischen Person macht insbesondere aus steuerlichen Überlegungen Sinn. Um eine Einzelpraxis in eine Ärztegemeinschaft einzubringen oder im Rahmen der Nachfolge in eine juristische Person zu überführen, ist viel betriebswirtschaftliche Strukturarbeit notwendig. Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Winteruniversiade 2021 in der Zentralschweiz

Wie Stephan Vollenweider seine Leidenschaft mit seinem Beruf verbindet

Die Winteruniversiade ist nach den Olympischen Spielen der grösste Multisport-Anlass im Winter. Im Januar 2021 findet die 30. Austragung dieses einzigartigen Events in der Zentralschweiz statt. Um eine Veranstaltung dieser Grösse erfolgreich zu organisieren, braucht es Spezialisten. Mit Stephan Vollenweider, Partner und Mitglied der Geschäftsleitung bei Balmer-Etienne, kann das Organisationskomitee auf einen erfahrenen Finanzfachmann zählen.



Stephan Vollenweider

12. März 2019. Schlussfeier der 29. Winteruniversiade. Das Licht in der Platinum Arena im russischen Krasnojarsk erlischt und zehn Herzschräge ertönen. Die 7000 anwesenden Zuschauerinnen und Zuschauer schauen gebannt in die Arena. Bei Stephan Vollenweider steigt der Puls. Gleich wird er gemeinsam mit 17 weiteren Mitgliedern des Organisationskomitees der nächsten Winteruniversiade im Jahr 2021 als Trychlergruppe einlaufen. «Der Auftritt war ein Gänsehautmoment und wird mir noch lange in Erinnerung bleiben», schwärmt Stephan Vollenweider. An der Schlussfeier einer Universiade erhält der zukünftige Austragungsort die Möglichkeit, sich mit einer kurzen Darbietung zu präsentieren. Das inter-

nationale Publikum hat durch den Auftritt der Winteruniversiade Luzern-Zentralschweiz einen ersten Einblick in die Schweizer Traditionen erhalten.

Ein Engagement für die Region

Der grösste Multisport-Anlass für Studierende findet vom 21. bis 31. Januar 2021 in der Zentralschweiz statt. Das Programm besteht aus zehn Sportarten, welche an sieben Standorten stattfinden. Studierende zwischen 17 und 25 Jahren von über 540 Hochschulen aus 50 Ländern werden dabei in der Schweiz erwartet. «In Russland erlebte ich den Spirit einer Universiade sowie die Begeisterung und Offenheit der

Bevölkerung. Diese Eindrücke möchte ich im Januar 2021 in der Zentralschweiz wieder zum Leben erwecken», sagt Stephan Vollenweider.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist der Nidwaldner seit September 2016 als Leiter Finanzen im Organisationskomitee des Zentralschweizer Events tätig. Der Finanzspezialist investiert rund einen Arbeitstag pro Woche in das Projekt. «Mit dem Engagement bei der Winteruniversiade möchten wir von Balmer-Etienne der Zentralschweizer Bevölkerung ein einmaliges Sportfest ermöglichen und der Region etwas zurückgeben», erklärt Stephan Vollenweider sein Engagement.

Miteinander, zukunftsweisend und begeistert

Die Aufgaben als Leiter Finanzen bei dieser einzigartigen Veranstaltung gefallen dem passionierten Ausdauersportler, weil er so seine Leidenschaft für den Sport mit dem Beruf verbinden kann: «Der Spagat von beiden Aufgaben fällt mir leicht. Ausserdem hilft es, dass sich beide Unternehmen in ihrer Unternehmenskultur sehr ähnlich sind.»

Bei der Winteruniversiade stehen drei Motive im Mittelpunkt: Miteinander, zukunftsweisend und begeistert. Insbesondere das Miteinander ist ein wichtiger Eckpfeiler. Denn die Durchführung ist ein gemeinsames Projekt der sechs Zentralschweizer Kantone Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden und Zug sowie der Stadt Luzern.

Neben der einmaligen Organisationsstruktur bietet der Anlass ein Programm, das seinesgleichen sucht. Die attraktiven Wettkämpfe und ein buntes Rahmenprogramm des Gastgebers Luzern laden zum Verweilen ein. Der sportbegeisterte Leiter Finanzen sagt dazu: «Ich freue mich auf ein grosses Sportfest in der Zentralschweiz. Darauf, den einzigartigen Universiade-Spirit zu erleben, spannende Wettkämpfe zu geniessen und mit Kulturen aus der ganzen Welt in Kontakt zu treten.»

«Die Begeisterung und Offenheit der Bevölkerung möchte ich im Januar 2021 in der Zentralschweiz zum Leben erwecken.»

Winteruniversiade 2021 Luzern-Zentralschweiz 21. bis 31. Januar 2021

Austragungsorte: Luzern, Sursee, Andermatt-Realp, Engelberg, Zug, Lenzerheide

Sportarten: Biathlon, Curling, Eishockey, Eiskunstlauf, Freestyle Skiing, Langlauf, Short Track, Ski Alpin, Ski-Orientierungslauf und Snowboard

Webseite:

www.winteruniversiade2021.ch



Einmarsch des Organisationskomitees an der Schlussfeier der Winteruniversiade 2019 in Krasnojarsk, Russland

Ausschnitt der Balmer-Etienne Marktstudie: Technische Textilien

Der Textilmarkt im Wandel

Während der traditionelle Textilmarkt im deutschsprachigen Raum in den vergangenen Jahrzehnten unter starkem globalem Wettbewerb und Preisdruck litt, entwickelte sich in dieser Zeit die DACH-Region¹ zu einer weltweit führenden Region für die Herstellung technischer Textilien. Gut positionierte Unternehmen mit entsprechender Wachstumsstrategie werden zudem auch zukünftig vom sich positiv entwickelnden Gesamtmarkt profitieren.

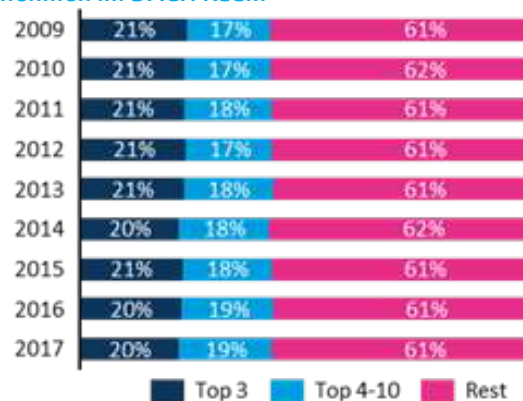


Autor
Christian Schütz
MBA HSG
Leiter Unternehmenstransaktionen

Der technische Textilmarkt in der DACH Region zeichnet sich durch seine starke Fragmentierung mit erfolgreichen mittelständischen Unternehmen aus. Entsprechend unserer Studie auf Basis der Balmer-Etienne Branchen-Datenbank (Technische Textilien) belief sich der Absatz im Jahr 2017 für aus der DACH Region hergestellte technische Textilien auf EUR 9.36 Mrd.



Marktkonzentration technischer Textilunternehmen im DACH Raum



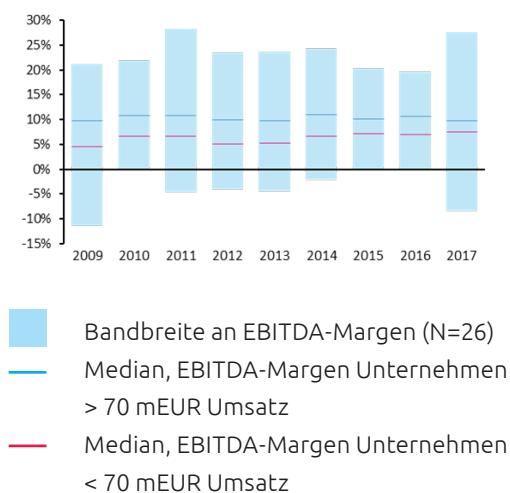
In den Jahren 2009 bis 2017 konnten die Top 4-10, aufgrund des überdurchschnittlichen

¹ DACH-Region: Deutschland, Österreich und die Schweiz

² Quelle: Balmer-Etienne Branchen-Datenbank mit mehr als 190 Unternehmen aus der DACH-Region im Bereich «Herstellung technischer Textilien»

Wachstums im Vergleich zum Gesamtmarkt, ihren Marktanteil von 17 % auf 19 % erhöhen. Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten betragen 4.8 % für die Top 3, 7.3 % für die Top 4-10 und 5.8 % für die restlichen Unternehmen. Während sich für die Gesamtbranche noch keine Konsolidierungswelle beobachten lässt, zeigen sich starke Konsolidierungsentwicklungen in gewissen Teilbranchen.²

Beispielsweise beobachten wir in einigen Teilbranchen eine klare Konsolidierung, die insbesondere durch hohe Fixkosten, F&E-Ausgaben sowie hohe Eintrittsbarrieren begünstigt wird. Vor allem bei Lieferanten für die Automobilbranche, die selbst von wenigen marktmächtigen Herstellern dominiert wird, lässt sich ein harter Preiswettbewerb und eine weit fortgeschrittene Konsolidierung feststellen.



Obschon die Differenz im Vergleichszeitraum sinkt, wiesen umsatzstärkere Unternehmen im Vergleich zu den kleineren Marktteilnehmern in allen Jahren höhere EBITDA-Margen auf (Ø 2017: 10.6 % vs. 8.5 %).

Primäre Transaktionsmotive

Wie aus unseren Erfahrungen und mehr als 100 Gesprächen mit Branchenexperten hervorging, sind die wichtigsten Treiber für

Unternehmenstransaktionen in der technischen Textilbranche:

- Im Sinne der «Economies of Scale» wollen Unternehmen durch höhere Produktionsmengen und einhergehend tieferem Fixkostenanteil pro Einheit eine Kostendegression erreichen.
- Grössere Unternehmen kaufen Wettbewerber mit neuen Fähigkeiten und Kundennetzwerken, um effektiv neue Abnehmerbranchen bedienen zu können und risikotechnisch zu diversifizieren.
- Marktführende Unternehmen expandieren mit ihren Kunden und erweitern ihre Produktionsstandorte in strategischer Nähe ihrer Kunden auf globaler Ebene. Kleinen Unternehmen fehlt es oftmals an den nötigen Ressourcen und Absatzmengen, um diese Strategie erfolgreich umzusetzen.
- Die Unternehmen versuchen ihre Wertschöpfungsketten auszuweiten. Einerseits dringen vorgelagerte Unternehmen (primär aus der Chemieindustrie) in den Markt für die Herstellung von technischen Textilien ein. Andererseits kann beobachtet werden, dass die Textilhersteller ihre Aktivitäten in ihre nachgelagerten Wertschöpfungsketten erweitern und Endprodukte für Abnehmermärkte herstellen.

M&A Dienstleistungen seitens Balmer-Etienne



Unternehmensverkäufe: Erfolgreiche und effiziente Unterstützung bei Unternehmensveräusserungen durch die Nutzung des bestehenden Wissens und unseres Netzwerkes in sämtlichen Unternehmenssparten.



Unternehmenszukäufe: Unterstützung bei der Planung einer strukturierten Akquisitionsstrategie sowie konkrete, kundenspezifische Unterstützung bei Unternehmenszukäufen.

KMU

Unternehmensbewertung von KMU

Im September 2018 hat unser Fachverband, die EXPERTsuisse, eine überarbeitete Fachmitteilung zur Unternehmensbewertung von KMU veröffentlicht. Es wird empfohlen, diese Fachmitteilung ab dem 1. Januar 2019 umzusetzen. Die Anwendung dieser Fachmitteilung hat zahlreiche Konsequenzen sowohl für den Auftraggeber als auch für den Bewerter. Im Zentrum der Fachmitteilung stehen die Themen Mandatsannahme, Mandatsabwicklung und Dokumentation / Berichterstattung.



Autor

Stephan Vollenweider

lic. oec. HSG

dipl. Wirtschaftsprüfer

Mandatsannahme

Bei der Mandatsannahme geht es in erster Linie um das Festhalten und die Einholung einer Auftragsbestätigung. Darin ist zwingend festzulegen, ob es sich beim Auftrag um eine Unternehmensbewertung geht oder lediglich um das Anstellen von Wertüberlegungen. Zudem ist der Auftraggeber zu definieren. Daraus lässt sich bestimmen, ob ein objektiver Unternehmenswert oder ein subjektiver Wert zu ermitteln ist.

Mandatsabwicklung

Bei der Mandatsabwicklung werden die Bewertungsgrundsätze festgelegt, und es wird auf die anzuwendende Methodik der Unternehmensbe-

wertung eingegangen. Dabei bildet die Empfehlung zur Wahl der Bewertungsmethode wohl die wichtigste Neuerung. Empfohlen werden neu ausschliesslich zukunftsorientierte Bewertungsmethoden, d. h. die Discounted-Cashflow-Methode (DCF-Methode) oder andere Ertragswertverfahren. Die Discounted-Cashflow-Methode wird sodann als «best practice» definiert.

Ein wichtiges Element bei der DCF-Methode ist die Festlegung des Restwertes. Entsprechend ist bei der Wertbestimmung grosses Gewicht auf die Planung des Restwertzeitraums mittels eines konsistenten Finanzmodells zu legen. Der Kapitalstruktur (Fremdkapital- versus

Eigenkapitalkosten) wird im Rahmen des Kapitalisierungsfaktors ebenfalls eine zentrale Bedeutung zugemessen.

Mischverfahren aus Ertrags- und Substanzwerten, wie die im KMU-Umfeld nach wie vor

Die Discounted-Cashflow-Methode wird sodann als «best practice» definiert.

weitverbreitete Praktiker-Methode, bilden keine Alternativen. Es sei denn, im Einzelfall kann angenommen werden, dass sie zu vergleichbaren Resultaten führen. Dies ist im Gutachten gesondert zu begründen und zu belegen. Multiplikatorenverfahren gelten lediglich als Referenzgrössen. Eine ausschliessliche Bewertung mit Multiplikatoren wird, aufgrund nicht verfügbarer relevanter Marktdaten im KMU-Segment, als nicht sachgerecht angesehen.

Dokumentation / Berichterstattung

Bei der Dokumentation / Berichterstattung wird u. a. das Einholen einer Vollständigkeitserklärung von den Vertretern des Unternehmens empfohlen. Darin ist zu erklären, dass die vorgelegten Plandaten den aktuellen Erwartungen der Unternehmensleitung entsprechen, plausibel abgeleitet sind und alle erkennbaren Chancen und Risiken berücksichtigt wurden.

Bei der Berichterstattung ist je nach Bewertungsaufgabe zwischen einem (a) Werturteil mit detailliertem Gutachten, (b) Werturteil mit Kurzgutachten und (c) Wertüberlegungen mit einem Bericht zur Wertberechnung zu unterscheiden. Ob es sich um eine Unternehmensbewertung (a oder b) oder Wertüberlegungen (c) handelt, muss auf dem Deckblatt ersichtlich sein.

Es ist davon auszugehen, dass insbesondere bei juristischen Auseinandersetzungen die vorliegende Fachmitteilung und auch die offizielle Kommentierung von EXPERTsuisse als Rechtsgrundlage verwendet wird und Abweichungen dazu klar begründet werden müssen.

Gerne besprechen wir mit Ihnen, welches die geeignete Form für die Bewertung Ihres Unternehmens ist – kontaktieren Sie uns unverbindlich.



CHF X – X0 Mio.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Ermittlung eines fachmännischen Unternehmenswertes.

«Der Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung ändern kann.»

Sie halten die erste Ausgabe unserer Kundenzeitung Perspektiven im neuen Kleid in der Hand. Ich hoffe, dass diese Ihnen gefallen hat. Unter fachkundiger Begleitung von Brandpulse, einem führenden Schweizer Markenexperten, haben die Partner von Balmer-Etienne letztes Jahr die Marke neu positioniert und den Markenauftritt überarbeitet.

Das Resultat der umfassenden Markenanalyse ist eine klare Markenstrategie und ein neuer Auftritt. Beides bringt die Stärken des Unternehmens zum Ausdruck: Balmer-Etienne unterstützt seine Kunden in Treuhand, Prüfung und Beratung mit nutzenorientiertem Denken, welches zu schnellen, unternehmerischen Lösungen führt. Die Dienstleistung zeichnet sich aus durch vernetzte Fachkompetenz, die Nähe zum Kunden, klare verständliche Aussagen und die schweizerische Verankerung.

Als CEO konnte ich feststellen, dass sich dieser Prozess positiv auf unsere Unternehmenskultur niederschlägt. Viele Mitarbeitende agieren inzwischen als eigentliche Markenbotschafter und bringen in verschiedenen Bereichen wertvolle Inputs. Ein Beispiel ist die neu lancierte

Mitarbeiterzeitung «BESchinformiert», welche durch die Initiative jüngerer Mitarbeitenden entstanden ist. Ein anderes Beispiel sind die sozialen Medien, wo unerwartet viele Mitarbeitende aus eigenem Antrieb unsere Publikationen posten. Diese Dynamik macht Freude und erfüllt mich mit Stolz.

In diesem Sinne hoffe ich, dass Sie, liebe Kundin, lieber Kunde, auch von unserer Dynamik profitieren können und freue mich über Rückmeldungen.

Herzlichst, Ihr



Werner Pfäffli
CEO

Das aktuelle Gesicht: Anoj Kanniah

«Bei meiner Tätigkeit schätze ich den Freiraum für Kreativität. Neue Ideen sind stets willkommen bei der Geschäftsleitung; dies motiviert mich, Prozesse und Methoden immer wieder neu zu hinterfragen.»

Anoj Kanniah ist in der Zuger Gemeinde Risch-Rotkreuz aufgewachsen. Dort hat er auch seine kaufmännische Ausbildung im Bereich Dienstleistung & Administration absolviert. Kurz nach erfolgreichem Abschluss dieser Ausbildung begann seine Zeit bei Balmer-Etienne als Empfangsmitarbeiter / Sekretär. Während zwei Jahren konnte er am Standort Zürich sowie Luzern vielseitige administrative, organisatorische und betriebsinterne Tätigkeiten erlernen und erledigen. Nach dieser interessanten Zeit ergab sich für Anoj die Möglichkeit, in die Marketingabteilung zu wechseln. Heute ist er für diesen Bereich zuständig und unterstützt die Geschäftsleitung in allen marketingtechnischen Angelegenheiten. Zeitgleich absolviert er eine Marketing-Weiterbildung, welche er Ende Jahr abschliessen wird.

Mein Tipp: «Sport am Abend ist ein toller Ausgleich zum Alltag. So kann man sich austoben und anschliessend Energie tanken für einen neuen Tag voller Chancen und Erlebnisse.»



Anoj Kanniah
Assistent Marketing

In Kürze

BEFÖRDERUNGEN

Per 1. Januar 2019 beförderte Balmer-Etienne **Tanja Hess** zur Vizedirektorin sowie **Sandra-Yvonne Ebbri, David Lichtsteiner** und **Jasmin Ursprung** zu Prokuristen. Zu Handlungsbevollmächtigten wurden **Pascal Moser, Patrick Wegmann** und **Mario Zemp** ernannt.

Wir wünschen den Beförderten viel Erfolg in ihren neuen Funktionen.

AUS- UND WEITERBILDUNGSERFOLGE

Vital Zimmermann: Kaufmann EFZ mit Auszeichnung;
Marian Kälin: dipl. Wirtschaftsprüferin;
Gianni Spina: Fachmann Finanz- und Rechnungswesen FA;
Tamara Zielke: dipl. HR-Leiterin NDS HR;
Claudia Contino: Sachbearbeiterin Steuern;
Irène Niederberger: Wirtschaftsfachfrau Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD)

Wir gratulieren herzlich!

Möchten Sie regelmässig
aktuelle Informationen
aus den Bereichen Treuhand,
Prüfung und Beratung
erhalten?

Anmeldung zum Newsletter:
balmer-etienne.ch/newsletter

Balmer-Etienne AG
Kauffmannweg 4
6003 Luzern
Telefon +41 41 228 11 11

Bederstrasse 66
Postfach
8027 Zürich
Telefon +41 44 283 80 80

Buochserstrasse 2
Postfach
6371 Stans
Telefon +41 41 619 26 26

info@balmer-etienne.ch
balmer-etienne.ch