

Ausgabe 74
Oktober 2025

Informationsmagazin der Gewerbe-Treuhand
für Unternehmen und Privatpersonen

MEMO

**Abacus Lohnbuchhaltung – leistungsstark
schweizerisch**
Seite 6

GEWERBETREUHAND
Unterstützt. Profigewissen. Intelligente. Marktreise. Menschen.

CHF 10'000
Preisgeld

31. Zentralschweizer Neuunternehmerpreis
der Gewerbe-Treuhand AG

16. September 2025

Prämienverbilligung

Krankenversicherungsprämien können eine grosse finanzielle Belastung sein. Mit der Prämienverbilligung werden Personen und Haushalte in wirtschaftlich bescheidenen Verhältnissen entlastet. Massgebend sind das Einkommen, das Vermögen, der Zivilstand und die Anzahl Kinder. Die Prämienverbilligung wird immer direkt an die Krankenkasse ausbezahlt. Die Versicherten bekommen anschliessend einen entsprechenden Abzug auf der monatlichen Prämienrechnung.

Prämienverbilligungen werden von Bund und Kantonen finanziert. Die Kantone sind gesetzlich verpflichtet, Versicherten in bescheidenen wirtschaftlichen Verhältnissen Prämienverbilligungen zu gewähren. Jedoch sind die Anspruchsvoraussetzungen sowie auch die Fristen für die Einreichung eines Antrages auf Prämienverbilligung kantonale unterschiedlich geregelt. Die AHV-Zweigstellen des Wohnortes helfen gerne weiter.

Kanton	Frist	Anspruchsjahr	Anmeldung und Info Kantonale Amtsstellen
LU	31.10.2025	2026	www.was-luzern.ch/praemienverbilligung
OW	31.05.	laufendes Jahr	www.ow.ch/fachbereiche/1774
NW	30.04.	laufendes Jahr	www.aknw.ch/dienstleistungen/praemienverbilligung-ipv
SZ	31.12.2026	2026	www.aksz.ch/sozialversicherungen/praemienverbilligung
ZG	30.04.	laufendes Jahr	www.akzug.ch/produkte/praemienverbilligung-ipv



Michèle Vogel

Leiterin Vorsorge- und Finanzplanung,
Beraterin Lohn- und Personalwesen

Dipl. Sozialversicherungsexpertin

041 972 56 05
michele.vogel@gewerbe-treuhand.ch

Weiterbildungserfolge

Zwei Mitarbeiterinnen haben eine Weiterbildung abgeschlossen. Elena Lang hat ihre Weiterbildung zur Sachbearbeiterin Sozialversicherung schweizweit als Drittbeste abgeschlossen. Seline Riedweg hat ihre Weiterbildung zur dipl. Treuhandexpertin erfolgreich abgeschlossen.

Wir gratulieren zu diesen Weiterbildungserfolgen und danken den Mitarbeiterinnen für ihren Einsatz während ihrem berufsbegleitenden Studium.



Elena Lang



Seline Riedweg

Lohnworkshop 2025

Auch dieses Jahr bietet die Gewerbe-Treuhand wieder ihren beliebten Lohnworkshop an. Es sind die folgenden Themenschwerpunkte vorgesehen:

- Was gilt als Arbeitszeit: Umkleidung, Arbeitsweg, Pikettdienst, Weiterbildung
- Lohnkürzung bei Krankheit und Unfall: neue Rechtsprechung UVG, Kürzung von Leistungen, Ferienfähigkeit bei Krankheit und Unfall, Kostenübernahme Behandlung im Ausland bei Unfall
- Praxisfälle: Gemeinsames Erarbeiten von Lohnabrechnungen
- Stolpersteine beim Erstellen des Lohnausweises: gemeinsames Erarbeiten des Lohnausweises
- Update zu den Sozialversicherungen

Der Anlass findet am 5. November 2025 im Businesspark Sursee und am 11. November 2025 in der Messe Luzern, jeweils von 08.30 bis 12.00 Uhr, statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter gewerbe-treuhand.ch/veranstaltungen.



Jetzt anmelden und
Platz sichern!

Impressum

Herausgeber: Gewerbe-Treuhand AG, Eichwaldstrasse 13, 6002 Luzern
041 319 92 92, gewerbe-treuhand.ch
Redaktion: Hanspeter Schneeberger, hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch
Auflage: 4700 Exemplare, erscheint vierteljährlich
Nachdruck einzelner Artikel unter vollständiger Quellenangabe wird gerne gestattet.

Titelseite: Bild Komeo AG, Gewinner Neunternehmerpreis 2025

Immobilien – ist mein Investment lukrativ?

Für den Kauf einer Immobilie als Kapitalanlage ist eine sorgfältige Analyse der Rendite unerlässlich. Dadurch lässt sich beurteilen, ob die geplante Investition wirtschaftlich sinnvoll ist. Wir zeigen die Schritte auf, um die Rendite zu berechnen und zu bewerten.

Wichtige Begriffe zur Rendite

Bruttorendite: Diese stellt die jährlichen Mietzinseinnahmen dem Kaufpreis prozentual gegenüber. Dabei werden die Betriebskosten oder andere Ausgaben bei den Mietzinseinnahmen nicht miteinberechnet.

Nettorendite: Diese berücksichtigt zusätzlich die laufenden Kosten wie Betrieb-/Unterhaltskosten, Rückstellungen sowie Finanzierungskosten.

Eigenkapitalrendite: Zeigt die Rendite für das eingesetzte Eigenkapital auf und gibt Aufschluss über den Hebeleffekt bei einer Fremdfinanzierung (Leverage-Effekt).

Berechnung Bruttorendite

$$\text{Bruttorendite (\%)} = \frac{\text{Jährliche Nettomietzinseinnahmen (IST)} \times 100}{\text{Kaufpreis inkl. Nebenkosten}}$$

- **Jährliche Nettomietzinseinnahmen (IST)** ohne Heiz-/Nebenkosten
- **Kaufpreis:** Kaufpreis inklusive Nebenkosten (Notar, Grundbuch, Handänderungssteuern)

Beispiel

- Jährlicher Nettomietzinsertrag: CHF 100'000
- Kaufpreis inkl. Nebenkosten: CHF 2'000'000

$$\text{Bruttorendite} = \frac{100'000 \times 100}{2'000'000} = 5\%$$

Eine Bruttorendite von **4 bis 5 Prozent** oder mehr gilt oft als attraktiv, hängt jedoch von der Lage und dem Zustand der Immobilie ab.

Berechnung Nettorendite

$$\text{Nettorendite (\%)} = \frac{\text{(Jährliche Nettomietzinseinnahmen [IST] - laufende Kosten)} \times 100}{\text{Kaufpreis inkl. Nebenkosten}}$$

Die Nettorendite ist die aussagekräftigere Kennzahl gegenüber der Bruttorendite, da sie die laufenden Kosten berücksichtigt.

Laufende Kosten beinhalten z. B.:

- Verwaltungskosten
- Unterhalts- und Reparaturkosten
- Versicherungen
- Rückstellungen für grössere Sanierungen
- Steuern
- Hypothekarzinsen

Beispiel

- Jährliche Nettomietzinseinnahmen: CHF 100'000
- Laufende Kosten: CHF 20'000
- Kaufpreis inkl. Nebenkosten: CHF 2'000'000

$$\text{Nettorendite} = \frac{(100'000 - 20'000) \times 100}{2'000'000} = 4\%$$

Eine Nettorendite von **3 Prozent oder mehr** gilt in der Schweiz in der Regel als solide.

Berechnung Eigenkapitalrendite

Die Eigenkapitalrendite zeigt gegenüber der Nettorendite zusätzlich die Rentabilität auf das eingesetzte Eigenkapital.

$$\text{Eigenkapitalrendite (\%)} = \frac{\text{Nettoertrag} \times 100}{\text{Eigenkapital}}$$

Beispiel:

- Eigenkapital: CHF 500'000
- Nettoertrag: CHF 10'000

$$\text{Nettorendite} = \frac{10'000 \times 100}{500'000} = 2\%$$

Die Eigenkapitalrendite kann in Vergleich zu Erträgen aus anderen Kapitalanlagen gesetzt werden (z. B. Sparkonto, Aktien, Obligationen, Anleihen). Spannend im Zusammenhang mit der Eigenkapitalrendite ist der Leverage-Effekt. Der Leverage-Effekt, auch als Hebelwirkung bezeichnet, beschreibt, wie die Eigenkapitalrendite durch die

Aufnahme von mehr Fremdkapital erhöht werden kann. Dies gilt, solange die Eigenkapitalrendite auf die Gesamtinvestition höher ist als die Hypothekarzinsen bei der Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital.

Beurteilung: Ist die Rendite gut?

Ob die Rendite gut ist, hängt von mehreren Faktoren ab:

- **Lage:** Immobilien in zentralen oder gefragten Gebieten haben oft niedrigere Renditen, bieten aber mehr Sicherheit.
- **Risiken:** Ein hoher Leerstand oder hohe Sanierungskosten schmälern die Rendite.
- **Alternativen:** Vergleichen Sie die Rendite mit anderen Anlageformen (z. B. Aktien, Anleihen).

Empfehlungen

1. Sorgfältige Prüfung

Lassen Sie die Immobilie von einem Experten bewerten, welcher auch deren technischen Zustand beurteilen kann.

2. Risiken einkalkulieren

Berechnen Sie Rückstellungen für Reparaturen und Leerstände ein.

3. Vergleich mit Marktwerten

Recherchieren Sie vergleichbare Immobilien in der Region.

4. Beratung einholen

Ziehen Sie einen Immobilienberater oder Finanzplaner hinzu, um die Zahlen zu prüfen und richtig zu interpretieren.

Wir beraten Sie gerne bei der Renditeberechnung und Beurteilung Ihres Immobilieninvestments.



Jonas Werder

Leiter Immobilienvermarktung

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

041 319 93 62

jonas.werder@gewerbe-treuhand.ch

Komeo AG, Malters, braut sich mit selbst entwickelten Verfahren für Kombucha an die Spitze

Die Neuauflage der seit 30 Jahren beliebten Preisverleihung bot Highlights und Spannung. Am 16. September 2025 erhielt die Komeo AG, Malters, den 31. Zentralschweizer Neuunternehmerpreis der Gewerbe-Treuhand.

Zu Klängen aus dem Rocky Film strömten die 300 Gäste in den Saal. Bruno Käch, Gesamtleiter der Gewerbe-Treuhand, dankte Andy Wolf für seinen Auftritt als DJ und begrüßte Gäste, Nominierte und die Jury. Mit der Ankündigung, dass in diesem Jahr erstmals auch die Gäste mitbestimmen können, sicherte er sich die Aufmerksamkeit des Publikums.

Ab da übernahm Viviane Speranda-Koller den Lead und begrüßte die Jury, welche ihre Plätze auf der Bühne einnahm. Die Moderatorin stellte das erste Startup vor und die Gäste erfuhren mit einem kurzen Video viel über das Unternehmen. Anschliessend betraten die Inhaber das Podium und stellten sich den kritischen Fragen der Jury. Zum Schluss ihres Auftritts erhielten alle Unterneh-

men eine Urkunde und einen Blumenstrauss.

Vier Unternehmen aus drei Kantonen in der Endrunde

- Komeo AG, Malters
- Nava GbmH (Hera Organics), Merlischachen
- Noara GmbH, Kriens
- Planctons GmbH, Sarnen

Nach dem Durchlauf aller vier Startups überreichte Bruno Käch Esther Gasser Pfulg ein Präsent. Sie war seit 2018 Mitglied in der Jury. In ihren Abschiedsworten betonte sie, dass die Interviews im «stillen Kämmerlein» mit den nominierten Unternehmen immer spannend gewesen waren und ihr wertvolle Inputs vermittelt.

Da braut sich was zusammen

Nach einem Probevoting, bei welchem bereits 230 Anwesende abstimmten, fasste Viviane Speranda-Koller die wichtigsten Merkmale der vier Startups



Glen Lecardonnel, Fabian Rölli und Matthias Rölli (v.l.n.r.)



Moderatorin Viviane Speranda

Bilder: Johanna Unternährer, Fotografie



Die Nominierten in der ersten Reihe



Jurymitglieder Stephan Grau und Esther Gasser Pfulg



Musikalisches Intermezzo von DJ Andy Wolf



Jurymitglied Silvan Küng



Tamara Amstutz, Aline Schneider von noara gmbh / Fabian Rölli, Glen Lecardonnel, Matthias Rölli von Komeo AG / Dominik Gasser, Ralph Etlin, Jens Singer, Marcel Artho, David Stalder von Planctons GmbH / Naomi Dirlwanger von Hera Organics (v.l.n.r.)

im Stil von «Herzblatt» kurz zusammen. Und nun zückte auch der letzte Gast sein Smartphone und gab die Stimme seinem Favoriten.

Nach der kurzen Wartezeit für die Auswertung erschienen auf der Leinwand vier Balken, aber noch ohne die zugehörigen Firmennamen. Das erhöhte die Spannung weiter, bis die Planctons GmbH als viertplatziertes Unternehmen freigeschaltet wurde. Dann folgte die Noara GmbH auf dem dritten Podestplatz. Gleichzeitig wurden die Zweitpla-

zierte, die Nava GmbH, und schliesslich die Komeo AG als Sieger präsentiert. Tosender Applaus, Feuerfontänen und der Song Simply the Best begleiteten den Siegestaumel der drei von der Komeo AG auf der Bühne.

Bruno Käch überreichte den Preisträgern den Check über CHF 10'000 und die Moderatorin erkundigte sich bei den sichtlich bewegten Preisträgern über ihr Befinden und wie sie das Preisgeld zu verwenden gedenken. «Das investieren

wir, um ein neues Getränk zu entwickeln» so Glen Lecardonnel. Im Anschluss an die Preisverleihung präsentierten sich die vier Unternehmen mit ihren Produkten den Gästen, welche den Apéro und die Pasta der Preisträger von 2016, der Pastarazzi GmbH, genossen. DJ Andy Wolf wechselte vom Saal auf die Terrasse und verwöhnte die Gäste mit Partymusik.

Am 15. September 2026 findet die 32. Verleihung in der Messe Luzern statt.



Per Smartphone abstimmen für den Favoriten



Verabschiedung unseres Jurymitgliedes Esther Gasser Pflug durch Bruno Käch



Naomi Dirlwanger, Hera Organics, beim Netzwerken



Aline Schneider und Tamara Amstutz, noara gmbh, im Ideenaustausch (v.l.n.r.)



Dominik Gasser, Planctons GmbH, erzählt seine Story

Abacus Lohnbuchhaltung – leistungsstark schweizerisch

Die führende, zertifizierte Schweizer Lohnsoftware von Abacus ist für alle Betriebsgrössen und Branchen geeignet, innovativ und gesetzeskonform. Die Software und Ihr Treuhandberater unterstützen Sie beim Abrechnen der Löhne, bei den jährlichen Lohnsummendeklarationen und dem Erstellen der Lohnausweise. Im Portal MyAbacus oder in Deep-Mail können Mitarbeitende ihre Daten jederzeit digital abrufen.

Gemäss der Abacus Research AG in Wittenbach bei St. Gallen ist die Abacus Lohnbuchhaltung seit über 35 Jahren führende Schweizer Lohnsoftware und verarbeitet monatlich über 1,5 Millionen Lohnabrechnungen. Mit Fach- und Anwenderwissen unterstützt die Software Unternehmensprozesse und stellt eine effiziente, korrekte Lohnverarbeitung sicher. Die Fachpersonen der Gewerbe-Treuhand begleiten Unternehmenskunden bei unterschiedlichen Aufgabenstellungen. Ideal organisiert dank AbaWeb, dem externen Kundenzugriff auf die Abacus Lohnbuchhaltung.

Wie funktioniert die Abacus Lohnbuchhaltung?

1. Wichtige Grundlagen sind Software- und Firmeneinstellungen wie beispielsweise der Versicherungsstamm sowie Personalstamm mit persönlichen und arbeitsvertraglichen Daten der Mitarbeitenden. Diverse Lohnwertfelder, ausgereifter Lohnartenstamm sowie zentrale Tabellen für Quellensteuertarife und Familienzulagen stellen eine korrekte Lohnberechnung sicher.
2. Für die periodischen, variablen Daten für die Lohnverarbeitung wie beispielsweise Stunden, Spesen oder Taggelder stehen verschiedene Erfassungsmöglichkeiten zur Verfügung.
3. Die Lohnabrechnung wird im Cockpit-Programm «Automatischer Abrechnungslauf» aufbereitet. Die weiteren Schritte wie die Aufbereitung der Zah-

lungen, die Ausgabe der Abrechnungen sowie die Finalisierung und Verbuchung werden von dort gestartet.

4. Die Lohnabrechnungen gelangen in elektronischer Form an die Mitarbeitenden. Dafür kommt das MyAbacus Mitarbeiterportal oder DeepMail zum Einsatz. Beide Kanäle sind entsprechend gesichert und durch persönliche Logins geschützt. Ein Versand per E-Mail dagegen entspricht nicht den Vorgaben des Datenschutzgesetzes, weshalb die Autoren davon abraten.
5. Optional ist auch die monatliche elektronische Meldung über die abgerechneten Quellensteuern direkt aus dem System an die Steuerämter möglich.
6. Am Jahresende stehen Auswertungen wie die Lohnkonten und sämtliche Journale der Sozialversicherungen für die Kontrolle zur Verfügung.
7. Das Programm «Lohnmeldungen erstellen – ELM» ermöglicht die elektronische Übermittlung der Lohnsummen an die Sozialversicherungen. Dank dem vom Verband Swisdec entwickelten «Einheitlichen Lohnmeldevorgang» ELM ist ein gesicherter und effizienter Datenaustausch mit der Ausgleichskasse, den UVG- und den KTG-Versicherern möglich.
8. Die Programme für Lohnausweise unterstützen ein effizientes Aufbereiten der Urkunden. Diese können über die Portale MyAbacus oder DeepMail an die Mitarbeitenden versandt werden.

Welche Modelle bietet die Gewerbe-Treuhand?

a) Sie haben den Lead in der Lohnverarbeitung und nutzen «unser» Abacus.

Ihre Fachperson im Unternehmen verfügt über die Fach- und Anwenderkenntnisse und führt die Lohnverarbeitung selbstständig aus. Dazu nutzen Sie das AbaWeb-Login auf unserer Abacus Installation und mieten somit die Abacus Lohnsoftware ab CHF 30 je Monat. Bei Fragen oder für die Jahresendarbeiten ziehen Sie unsere Fachpersonen bei.

b) Individuelle Zusammenarbeit in der Lohnverarbeitung ideal organisiert:

Dank dem AbaWeb-Login auf die Abacus Lohnbuchhaltung der Gewerbe-Treuhand pflegen Sie die Personalstammdaten und erfassen variable Lohnarten. Die Abrechnung oder deren Kontrolle übernehmen unsere Fachpersonen. Die Aufgabenteilung lässt sich individuell organisieren.

c) Überlassen Sie die gesamte Lohnverarbeitung unseren Fachpersonen.

Lagern Sie sämtliche Arbeiten rund um die Lohnverarbeitung und Sozialversicherungsfragen an unsere Fachpersonen aus. Wir bearbeiten Ihre Löhne auf der Abacus Lohnbuchhaltung und teilen die Daten digital.

Unser Autorenteam freut sich über Ihr Interesse und steht für Auskünfte, Angebote oder für eine kostenlose Online-Demo gerne zur Verfügung.

Abacus Lohnbuchhaltung im Überblick



Mitarbeitende

- Mitarbeiter-Portal
- Zentraler Personalstamm HR und Lohn
- Digitales Personaldossier
- Mehrfachanstellungen
- Automatische Übernahme Arbeitszeit und Absenzen auf Abacus Zeiterfassung



Lohnverarbeitung

- Beliebige viele Abrechnungsläufe
- Flexibler Lohnartenstamm
- Fremdwährungen
- Rückrechnung
- Komplexe Kostenstellenverteilung
- Mehrsprachigkeit



Auswertungen

- Einfach gestaltbare Auswertungen
- Sämtliche Sozialversicherungen
- Quellensteuerabrechnung
- Lohnausweis CH/FL
- ELM 5.0 Lohnmeldungen
- Diverse Statistiken wie Lohnstrukturhebung



Controlling & Budgetierung

- Interaktive Datenvisualisierungen
- Budget Cockpit und Forecast
- Integration Stellenstamm für Budgetierung vakanter Stellen
- Revisionsprotokolle



Janine Leu

Leiterin Abacus

Dipl. Treuhandexpertin, MAS FH in Treuhand und Unternehmensberatung, CAS Informatik-Projektmanagement

041 319 93 86
janine.leu@gewerbe-treuhand.ch



Georg Bucher

Berater Abacus

Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis, BSc FH in Business Administration

041 319 93 89
georg.bucher@gewerbe-treuhand.ch

Grenzen überwinden – mit dem richtigen Partner international wachsen

Viele Schweizer KMU machen vor den Landesgrenzen nicht halt: Ihre Produkte und Dienstleistungen sind international gefragt und die Expansion ins Ausland vergrössert das Absatzgebiet. Doch eines muss man sich bewusst sein: Internationale Geschäftstätigkeit bringt nicht nur neue Kunden, sondern auch neue Risiken.



Ein KMU-Inhaber hat oft weder die Zeit noch die Ressourcen, sich im Detail mit den Steuer- und Rechtsordnungen anderer Länder auseinanderzusetzen. Spätestens bei folgenden Tätigkeiten ist der Bezug eines Treuhänders empfehlenswert:

- Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland
- Entsendung von Mitarbeitenden ins Ausland
- Internationale Nutzung von Lizenzen oder Markenrechten
- Ausländische Registrierungspflichten (z. B. MWST, Betriebsstätte)

Faktoren für eine erfolgreiche internationale Beratung

Für eine erfolgreiche internationale Beratung sind zwei Dinge notwendig. Für den Schweizer Treuhänder reicht es nicht aus, wenn er die lokale Gesetzgebung beherrscht. Mit dem internationalen Aspekt kommt eine neue Anforderungsebene hinzu, welche über die bestehende Beratung hinaus anzusiedeln ist. Um dies zu gewährleisten, wird ein kompetenter und verlässlicher Partner im Ausland benötigt, welcher die erforderliche Beratung vor Ort leistet.

Ein Schweizer Berater mit internationalem Fokus

Vereinfacht gesagt, berät der Schweizer Treuhänder bis zur Landesgrenze, der

ausländische Treuhänder tut dies ebenso von seiner Landesseite her. Ein erfahrener Schweizer Berater kann diese Schnittstelle proaktiv und erfolgreich gestalten. Hierzu gehören beispielsweise folgende Themen:

- Optimierung der internationalen Steuerlast und Vermeidung einer Doppelbesteuerung
- Koordination der Sozialversicherungsunterstellung und der Leistungen
- MWST-rechtliche Optimierung von Lieferketten
- Arbeitsrechtliche Anforderungen

Zudem herrschen in anderen Ländern bekanntlich andere Sitten. International tätige Treuhänder verstehen es, sich in verschiedenen Kulturen zu bewegen und in verschiedenen Sprachen zu kommunizieren. Dieser Aspekt ist ein nicht zu unterschätzender Faktor für die erfolgreiche Umsetzung eines Projekts.

Auswahl des ausländischen Beraters

Kein Schweizer Treuhänder kennt die Rechtslage im Ausland im Detail. Der Beizug eines ausländischen Treuhänders oder Anwalts ist in den meisten Fällen unabdingbar. Teilweise haben Kunden bereits einen qualifizierten Berater vor Ort. Wenn dies nicht der Fall ist, sucht man die «kompetente Nadel

im Heuhaufen». Wie findet man einen guten, ausländischen Berater und wie erkennt man dessen Qualität?

Auf der einen Seite ist es wichtig, dass der Schweizer Treuhänder in verschiedenen Ländern über eine Auswahl an qualifizierten Partnern verfügt, mit denen er bereits zusammengearbeitet hat. Wie in der Schweiz muss auch der ausländische Berater zum jeweiligen Kunden passen, sowohl von der Grösse, von der Spezialisierung wie auch vom Umgang her. Für exotische Länder muss der Treuhänder auf ein Netzwerk zugreifen können, welches die Qualität ihrer Mitglieder sicherstellt.

Unser Vorteil: internationales Netzwerk mit lokaler Verankerung

Die Gewerbe-Treuhand ist fest in der Zentralschweiz verwurzelt und kennt die Bedürfnisse von KMU. Da zu diesen Bedürfnissen auch die internationale Expansion zählt, gehört ein internationales Fachteam mit Spezialisten aus allen Themen zum festen Ensemble. Internationale Sachverhalte kommen bei uns nicht wöchentlich, sondern täglich vor. Gleichzeitig ist die Gewerbe-Treuhand aktives Mitglied von Allinial Global, eines der grössten internationalen Netzwerke von unabhängigen Treuhändern und Beratern. Auf diese Weise steht ihr ein starkes Team von über 44'000 Kolleginnen und Kollegen an 250 Standorten zur Verfügung, welche uns weltweit unterstützen können (vgl. Interview auf der nächsten Seite).

Fazit

Expansion ist eine enorme Chance – aber nur, wenn sie gut vorbereitet ist. Wer rechtzeitig einen international erfahrenen Partner beizieht spart Kosten, vermeidet Risiken und schafft die Basis für nachhaltiges Wachstum. Mit der Gewerbe-Treuhand haben KMU einen Partner, der beides bietet: lokale Verankerung und internationale Kompetenz.



Jérôme Rüfenacht

COO, Mitglied der Geschäftsleitung

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

041 319 93 67

jerome.ruefenacht@gewerbe-treuhand.ch

Tony Sacre: global vernetzt – lokal verankert

Tony Sacre, CEO von Allinial Global, spricht über die Bedeutung globaler Netzwerke und Verbände, über Trends, die die Treuhand- und Beratungsbranche prägen, und darüber, warum die Gewerbe-Treuhand eine Schlüsselrolle bei der Vertretung der Schweiz innerhalb von Allinial Global spielt.



Tony Sacre, CEO von Allinial Global

Tony Sacre, wer sind Sie?

Ich bin CEO von Allinial Global – meine dritte CEO-Funktion. Zuvor leitete ich sieben Jahre Bentleys in Australien, ein Mitglied von Allinial Global. Meine Karriere begann in den Finanzmärkten und im Investment Banking. Ich bin CPA (Wirtschaftsprüfer), habe einen MBA und engagiere mich leidenschaftlich für unseren Berufsstand.

Als CEO eines globalen Verbands sind Sie viel unterwegs. Wissen Sie immer, wo Sie morgens aufwachen?

Nicht immer! Manchmal brauche ich einen Moment. Doch in Luzern war es klar – ein unverwechselbarer Ort, der sofort begeistert.

Was ist Allinial Global?

Allinial Global ist die grösste Vereinigung unabhängiger Treuhand- und Beratungsunternehmen und das acht-grösste Netzwerk weltweit. Mit mehr als 250 Mitgliedsfirmen in 114 Ländern und einem Umsatz von über 7 Milliarden US-Dollar begleiten wir Mandanten überall – mit der Qualität, die sie von ihren lokalen Berater:innen erwarten.

Warum gibt es Allinial Global?

Viele wollen unabhängig bleiben. All-

inial Global eröffnet ihnen internationale Reichweite und Unterstützung durch Partner – ohne Haftungsrisiken und Pflichten eines Netzwerks. So können sie ihre Kultur bewahren und dennoch international tätig sein.

Welchen Nutzen haben unsere Kund:innen davon?

Zugang zu globalem Know-how. Unsere Mitglieder teilen Best Practices zu Steuern, Rechnungslegung, Transfer Pricing und mehr. So können sie Kund:innen fundiert beraten – ob in der Schweiz, den USA, Asien oder Südamerika.

Wie beurteilen Sie die Schweiz als Standort?

Die Schweiz zählt zu den stärksten Volkswirtschaften mit hoher Innovationskraft, Lebensstandard und Bedeutung für Finanzmärkte. Für Allinial Global ist ein starkes Schweizer Mitglied entscheidend – und die Gewerbe-Treuhand erfüllt diese Rolle bestens.

Welche Rolle spielt die Gewerbe-Treuhand?

Eine zentrale. Sie engagiert sich aktiv in Gremien, Ausschüssen und Projekten. Ihre Professionalität, Lösungsorientierung und Pragmatik werden weltweit geschätzt und machen sie zu einem wichtigen Botschafter für die Schweiz.

Welche Trends sehen Sie in der Branche?

Private Equity bleibt ein Treiber, auch wenn die Liquidität etwas abgenommen hat. Technologie ist der zweite grosse Trend: KI beschleunigt Compliance und eröffnet neue Beratungsfelder. Cybersecurity ist ein zentrales Risiko. Benchmarking und Echtzeit-Daten werden für strategische Entscheidungen immer wichtiger.

Wie geht es mit Allinial Global weiter?

Unser Fokus liegt auf qualitativem

Wachstum. Wir wollen bestehende Mitglieder stärken, neue hochwertige Firmen in attraktiven Märkten gewinnen und den Mehrwert kontinuierlich steigern – damit alle sagen: Es wird jedes Jahr besser.

Welche Eindrücke nehmen Sie aus Luzern mit?

Neben der eindrucksvollen Landschaft möchte ich mein Verständnis für die Schweizer Wirtschaft vertiefen und die Kundenbedürfnisse der Gewerbe-Treuhand kennenlernen. Diese Einblicke helfen, weltweit zusätzlichen Mehrwert für die Finanzdienstleistungs-Community zu schaffen.

Welchen Rat geben Sie unseren Leser:innen mit?

Machen Sie Ihre Hausaufgaben. Ob Studierende oder CEO – Vorbereitung ist entscheidend. Ich wollte CEO werden und habe deshalb in MBA und Corporate-Governance-Training investiert, um zu zeigen, dass ich bereit war. Lebenslanges Lernen lohnt sich – es ist der Schlüssel zum Erfolg.

Kontakt: allinialglobal.com

Member of
Allinial GLOBAL®
An association of legally independent firms



Originalversion auf Englisch