

Ausgabe 76
April 2026

Informationsmagazin der Gewerbe-Treuhand
für Unternehmen und Privatpersonen

MEMO

**Deklarationspflicht von Leistungen an
Mitarbeitende ab 01.01.2026**
Wichtige Hinweise und Änderungen
im Überblick
Seite 7

Mit positiver Intelligenz zu Erfolg und Zufriedenheit – Netzwerk.Frau.Zukunft.

Am Dienstag, 9. Juni 2026, findet unsere Seminarreihe Netzwerk.Frau.Zukunft. im Businesspark Sursee statt. Der Anlass richtet sich an Frauen aus der Geschäftswelt, die sich im Unternehmen engagieren und Impulse für ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung suchen.

Am Vormittag erwarten Sie praxisnahe Fachinputs zu zentralen Fragestellungen aus dem KMU-Alltag – unter anderem zu geldwerten Leistungen und deren Fallstricke bei Lohn, AHV und MWST, dem Generationenwechsel bei Immobilien und wie sich Risiken erkennen und Lösungen gestalten lassen. Ein Gespräch mit Dr. Sandra Imbach und Bianca Schmidt über «Mut.Haltung.Zukunft. – Frauen gestalten ihren eigenen Weg» – beschliesst das Vormittagsprogramm.

Das gemeinsame Mittagessen bietet Gelegenheit für Austausch, neue Perspektiven und gezieltes Networking. Durch den Nachmittag führt, aufgrund der vielen positiven Rückmeldungen über das Referat aus dem Vorjahr, Iris Welten. Mit einer kurzen Einführung zum letztjährigen Thema «Positive Intelligenz als Schlüssel» sind auch neue Teilnehmende auf dem gleichen Stand. Der Nachmittag widmet sich dem Thema «Erfolg beginnt im Kopf – sich und andere intelligent führen».

Ein Tag voller Fachwissen, Inspiration und wertvollen Begegnungen mit engagierten Frauen aus der Geschäftswelt.



Jetzt anmelden!

Rückblick Pilotevent KMU.kompakt

Am Anlass im März 2026 nahmen in Sursee und Luzern rund 90 interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Privatpersonen mit Immobilieneigentum teil. Thema des ersten KMU.kompakt war die Abschaffung des Eigenmietwerts – Folgen und Chancen. Die Steuerfachleute der Gewerbe-Treuhand zeigten nebst einem Überblick zur Abschaffung des Eigenmietwerts die steuerlichen und finanziellen Auswirkungen sowie die Konsequenzen für selbstgenutztes Wohneigentum und für Renditeliegenschaften auf. Nach der rund einstündigen Information konnten die Teilnehmenden bei einem Stehlunch ihre Fragen mit den Steuerfachleuten diskutieren. Interessierte können die Dokumentation unter veranstaltungen@gewerbe-treuhand.ch gratis bestellen.



Neuunternehmerpreis 2026: Start-ups gesucht, jetzt bewerben!

Am 15. September 2026 ist es wieder so weit: Die Gewerbe-Treuhand verleiht zum 32. Mal den renommierten, mit 10'000 Franken dotierten Zentralschweizer Neuunternehmerpreis.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Start-up ins Rampenlicht zu stellen, wertvolle Kontakte zu knüpfen und sich die Bühne zu sichern, die Sie verdienen. Machen Sie sich der breiten Öffentlichkeit bekannt und präsentieren Sie Ihre Leistungen bzw. Produkte.

Anmeldefrist: 11. Mai 2026 (Datum des Poststempels) – jetzt bewerben!



Preis für Start-ups:
10'000 Franken gewinnen!

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.

Titelbild: Persönlicher Austausch im Treuhand-Alltag. Foto: Johanna Unternährer

Treuhandleistungen – digital angewandt und persönlich begleitet

Auch wenn die digitale Zusammenarbeit heute Standard ist, bleibt unsere Beratung persönlich. Wir verbinden moderne Technologien mit individueller Beratung, damit Sie von effizienten Prozessen, sicheren Datenflüssen und mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft profitieren. Ob Buchhaltung, Löhne oder Steuern: Mit modernen Tools arbeiten Sie effizient, sicher und ortsunabhängig. Das schafft Freiraum für persönliche Beratung und vorausschauende Planung.



Was bedeutet digitaler Treuhänder?

Unsere Rolle hat sich verändert. Die Unterstützung im Rechnungswesen bleibt zentral. Gleichzeitig verstehen wir uns zunehmend als digitaler Sparringspartner. Automatisierte Analysen helfen uns, Trends frühzeitig zu erkennen und Sie vorausschauend, individuell und persönlich zu beraten. Wir arbeiten mit massgeschneiderten digitalen Lösungen, damit Sie mit automatisierten Prozessen Zeit und damit auch Kosten sparen.

Als digitaler Treuhänder stellen wir Unternehmen wie auch Privatpersonen digitale Tools bereit. Damit machen wir Ihre administrativen Prozesse effizienter und sicherer. So ist beispielsweise der Datentransfer über unser verschlüsseltes Kundenportal sicherer als eine E-Mail. Auch mit der Digitalisierung steht in unseren Kundenbeziehungen nach wie vor die persönliche Beratung an oberster Stelle. Das verschafft Ihnen Klarheit und fördert das gegenseitige Vertrauen.

Kurzüberblick über die digitalen Werkzeuge

Als digitale Vorreiterin legen wir den Fokus auf Anwendungssoftware wie Abacus (DeepBox, AbaNinja), Dr. Tax oder auch SharePoint für Ihr Rechnungswesen, digitale Datenanalyse als

Basis für umfassende Beratung und automatisierte Abläufe für Ihre Lohn- und Personaladministration. Und trotz fortschreitender Digitalisierung bleiben wir Ihr Sparringspartner auf Augenhöhe. Dank der digitalen Zusammenarbeit bleibt mehr Raum für persönliche Gespräche und strategische Planung mit Ihnen. Nachstehend einige Anwendungen für die Vereinfachung Ihrer administrativen Abläufe:

- **Buchhaltung digital** – Belege scannen, hochladen, jederzeit einsehbar
- **Löhne und HR digital** – Lohnausweise, Abrechnungen und Meldungen online abrufbar
- **Spesenerfassung digital** – Belege mit dem Smartphone hochladen, jederzeit einsehbar
- **Rapportierung digital** – Arbeitszeiten direkt auf dem Smartphone erfassen, jederzeit einsehbar
- **Steuern digital** – Unterlagen via QR-Code hochladen
- **Abschlüsse digital** – effizient, nachvollziehbar, ortsunabhängig

Unsere Services – Ihre Vorteile

Wir setzen nicht auf «entweder oder», sondern auf die beste Kombination: digitale Effizienz plus persönliche Beratung. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche – Ihr Unternehmen und Ihre Zukunft.

- ✓ Digitale Services – schnell und transparent
- ✓ Effizienz für Zeit- und Kostenersparnis
- ✓ Flexibilität mit Abacus, AbaNinja, Dr. Tax, oder das Tool Ihrer Wahl
- ✓ Professionelle Beratung – individuell und persönlich
- ✓ Austausch über verschlüsseltes Kundenportal statt via E-Mail

Fazit

Die Digitalisierung ist bereits allgegenwärtig und lässt sich nicht aufhalten. Die Frage ist: Wie lässt sie sich gewinnbringend, d. h. Zeit und Kosten sparend, nutzen? Verarbeiten Sie Ihre Buchhaltung, Löhne und Steuern effizient? Arbeiten Sie bereits vollumfänglich mit unkomplizierten digitalen Anwendungen? Mit unserer Checkliste «Fit für die digitale Zusammenarbeit?» ermitteln Sie Ihren Digitalisierungsstatus. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, falls Sie mehr über das volle Potenzial der Digitalisierung sowie die aktuellen Anwendungen und Trends erfahren und effizient, sicher und flexibel arbeiten möchten. Die Autoren oder Ihr persönlicher Berater stehen Ihnen für ein unverbindliches Gespräch gerne zur Verfügung.

Weitere Informationen:



Patrick Schürch

Co-Leiter Treuhand Luzern
Dipl. Treuhandexperte

041 319 92 09
patrick.schuerch@gewerbe-treuhand.ch



Robin Odermatt

Co-Leiter Treuhand Stansstad
Dipl. Treuhandexperte

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

Vielfältige Wege der Unternehmensnachfolge – ein Praxisüberblick

Unternehmensnachfolge zeigt sich in der Praxis in sehr unterschiedlichen Formen. Im vergangenen Jahr haben wir Unternehmen bei Management-Buy-outs (Firmennachfolgen durch eigene Mitarbeitende) und externen Nachfolgelösungen begleitet. Für all die vielfältigen Projekte gilt: Erfolgreiche Nachfolge ist immer mehr als eine formale Übergabe – sie betrifft Führung, Organisation und die nachhaltige Sicherung der Zukunft eines Unternehmens.



Praxisfall 1: Übernahme durch langjährigen Geschäftsführer

Ein etablierter Betrieb in der Druckereibranche stand seit über 20 Jahren unter der operativen Leitung desselben Geschäftsführers. Die Inhaberin hatte das Pensionsalter bereits überschritten und war nicht aktiv im Unternehmen tätig. Zwischen ihr und dem Geschäftsführer bestand jedoch seit Jahren ein sehr vertrauensvolles, beinahe familiäres Verhältnis.

Für beide Parteien war früh klar, dass der Geschäftsführer das Unternehmen übernehmen soll. Die zentrale Herausforderung lag dabei in der finanziellen Ausgestaltung der Nachfolge. Dank des offenen und von gegenseitigem Vertrauen geprägten Austauschs konnten Erwartungen, Möglichkeiten und Rahmenbedingungen transparent besprochen werden. Auf dieser Basis gelang es, eine Lösung zu entwickeln, die für beide Seiten tragfähig und zufriedenstellend war.

Praxisfall 2: Übernahme durch Geschäftspartner

Mit Blick auf seine bevorstehende Pensionierung suchte der Inhaber eines Malergeschäftes in 2. Generation eine Nachfolgelösung. Da weder eine familieninterne noch eine betriebsinterne

Übergabe in Frage kam, wurde frühzeitig eine externe Nachfolge angestrebt. Anstelle einer öffentlichen Ausschreibung wurden zunächst ausgewählte Lieferanten kontaktiert, welche im Hinblick auf die Pensionierung bereits Interesse bekundet hatten.

Nach mehreren Verhandlungsrunden fiel die Wahl auf einen Käufer, bei dem das Gesamtpaket überzeugte: Kaufpreis, Weiterführung des bestehenden Geschäftsmodells sowie die Übernahme der Mitarbeitenden und der damit verbundenen Verantwortung. Dieses stimmige Gesamtbild gab letztlich den Ausschlag. Zur Sicherstellung eines geordneten Übergangs bleibt der bisherige Inhaber für eine definierte Übergangszeit im Unternehmen tätig.

Praxisfall 3: Übernahme durch Mitarbeitende

In einem etablierten Sanitärbetrieb waren drei Mitarbeitende bereits vor dem Firmenverkauf in der Geschäftsleitung tätig. Der damalige Inhaber prüfte in der ersten Runde die Geschäftsleitung an keiner Nachfolge interessiert war. Nach ersten Gesprächen mit externen Käufern zeichnete sich in vertieften Gesprächen die Übergabe an das bestehende Führungsteam dennoch als bevorzugte

Nachfolgelösung ab. Der Fokus lag zunächst auf der finanziellen Ausgestaltung des Management-Buy-outs, insbesondere auf den vorhandenen Eigenmitteln, einem möglichen Verkäuferdarlehen mit Rückkaufsrecht sowie der Einbindung einer Bankfinanzierung.

Nach Klärung dieser Grundlagen standen die strukturellen und organisatorischen Aspekte im Vordergrund: die Gründung einer Käufergesellschaft, die Ausarbeitung von Aktionärsbindungsverträgen, steuerliche Fragestellungen, die Weiterbeschäftigung des bisherigen Inhabers sowie die interne und externe Kommunikation. Das breit abgestützte Vorgehen ermöglichte eine geordnete Übergabe und eine erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens durch die neuen Inhaber.

Praxiswissen und Impulse

Die dargestellten Beispiele zeigen, dass die Unternehmensnachfolge viele Formen annehmen kann und stets individuelle Lösungen erfordert. Ob Management-Buy-out oder externe Übergabe – entscheidend sind eine sorgfältige Analyse, ein strukturierter Prozess und ein vertrauensvoller Dialog aller Beteiligten.

Damit Sie den bedeutenden Schritt der Unternehmensnachfolge erfolgreich, persönlich und nachhaltig gestalten können, haben wir für Sie verschiedene Inhalte erarbeitet. Diese unterstützen Sie vom ersten Gedanken an die Nachfolge bis zur Übergabe und in der Zeit danach. Alle Impulse und unser Praxiswissen stehen Ihnen hier zur Verfügung:



Gerne begleiten wir Unternehmen und Führungspersonen kompetent und praxisnah auf ihrem Weg zu einer tragfähigen Nachfolgelösung.



Martin Scheidegger

Mandatsleiter Führung & Organisation

Betriebsökonom FH, CAS IT Management & Agile Transformation, CAS Unternehmensnachfolge

041 319 92 54
martin.scheidegger@gewerbe-treuhand.ch

Digital ausbauen mit AbaBau

AbaBau ist in der Schweizer Bauwelt bekannt und wegweisend. Gerade im Baunebengewerbe ist die Lösung etabliert und bietet einen entscheidenden Mehrwert: Sämtliche Geschäftsprozesse lassen sich in einer einzigen Software abbilden.

Die umfassende Gesamtlösung für die Baubranche

AbaBau ist die Branchensoftware der Abacus Research AG für die Baubranche. Sie unterstützt Unternehmen von der Offerte über die Ausführung bis zur Nachkalkulation und führt die Auftragsbearbeitung mit den Finanz- und Personalprozessen in einem System zusammen. Als Bestandteil der Abacus-Produktwelt verbindet AbaBau so operative Abläufe direkt mit der Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie der Zeit- und Spesenerfassung und ermöglicht eine konsistente digitale Prozesskette.

Erfahren Sie mehr über die Software für die Baubranche AbaBau:



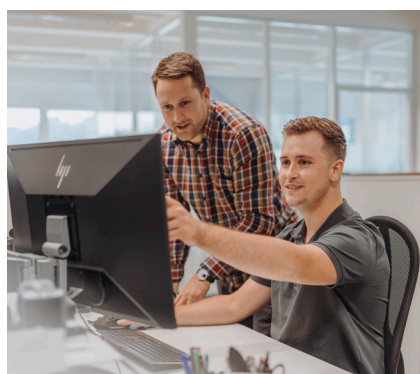
Bauprozesse pragmatisch und effizient im Abomodell

Hand aufs Herz: Braucht ein Sanitärbetrieb mit sieben Mitarbeitenden wirklich eine eigene, vollständige Software-Gesamtlösung? Eine solche erscheint schnell überdimensioniert, sowohl funktional als auch finanziell. Jedoch, Excel-Listen genügen den heutigen Anforderungen oft nicht mehr. Offerten werden komplexer, Nachträge anspruchsvoller, Rechnungen sollen zeitnah und digital gestellt werden. Gleichzeitig muss die Buchhaltung korrekt und effizient geführt sein und das Lohnwesen bedingt viel Fachwissen.

Als Software- und Treuhandpartnerin bietet die Gewerbe-Treuhand für das Baunebengewerbe eine bewusst schlanke Variante von AbaBau an. Statt einer hohen Anfangsinvestition erfolgt der Zugang über ein Abo-Modell. Unternehmen erhalten damit flexibel jene Funktionen, die sie im Alltag benötigen, zu kalkulierbaren Kosten.

Der Mehrwert liegt nicht allein in der

Software, sondern in der Zusammenarbeit. Über die gemeinsame Plattform arbeiten Unternehmen und Treuhand im selben System und auf derselben Datenbasis. Das ermöglicht eine effiziente und professionelle Aufgabenteilung.



Gerne sind auch wir dabei, wenn die Zukunft gebaut wird – als Treuhand- und Softwarepartnerin

Die Gewerbe-Treuhand ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Luzern. Diese enge Verbundenheit mit den regionalen KMU und die Strategie der Gewerbe-Treuhand, umfassende Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen anzubieten, bildete die Basis für folgende Neuerung: Die Gewerbe-Treuhand, seit 2019 Vertriebspartnerin des Schweizer Softwareherstellers Abacus Research AG, ist für ihre Kunden auch Lösungspartner für Branchensoftware, insbesondere für das Baunebengewerbe.

Die im Produktportfolio von Abacus bekannte und etablierte Gesamtlösung AbaBau wird von der Abacus-Tochtergesellschaft Abacus Business Solutions AG in Thalwil angeboten. Sie ist mit einem Expertenteam von über 80 Mitarbeitenden langjährige verlässliche Partnerin für die Schweizer Baubranche.

Bereits bestehende gemeinsame Kundenbeziehungen und erste erfolgreiche

gemeinsame Projekte legen einen weiteren Grundstein. Den Geschäftsleitungen der Gewerbe-Treuhand und der Abacus Business Solutions war schnell klar, dass die Zusammenarbeit für viele Unternehmen der Baunebenbranche effiziente Lösungen erbringen kann.

Wie profitieren unsere Kunden? Die Gewerbe-Treuhand unterstützt ihre KMU-Kunden bereits in Finanz- und Lohnfachfragen. Meist kommen dafür die Produkte von Abacus zum Einsatz. Die Vorteile einer umfassenden, hochwertigen Software werden heute auch von Kleinunternehmen gesehen und von ihnen auch Offert- und Fakturierungstools nachgefragt. Bei der Einführung der AbaBau Gesamtlösung profitieren die KMU vom Fach- und Softwarewissen ihrer gewohnten Treuhandpartnerin und erhalten gleichzeitig eine vollintegrierte Auftragssoftware vom Branchenspezialisten.

Die Zusammenarbeit dieser beiden Lösungspartner soll Kunden dienen, welche eine Software nicht nur einfach kaufen, sondern gezielt und prozessoptimierend sowie fachlich korrekt einsetzen wollen. Sie erhalten zudem die Möglichkeit, bei personellen Engpässen oder temporären Stellvertretungen für administrative Aufgaben ihren Treuhandpartner beiziehen zu können.

Wir danken der Abacus Business Solutions für diese Chance zu Gunsten unserer gemeinsamen Kunden und freuen uns auf die Zusammenarbeit und viele spannende Projekte!



Janine Leu

Leiterin Abacus, Mandatsleiterin

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

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



Josef Lusser

Berater Abacus

BSc FH Business Information Technology, dipl. Wirtschaftsinformatiker HF, Technischer Kaufmann mit eidg. Fachausweis

041 319 93 87
josef.lusser@gewerbe-treuhand.ch

Neues Werkvertragsrecht ab 01.01.2026

Am 1. Januar 2026 sind in der Schweiz wichtige Änderungen im Werkvertragsrecht und Kaufvertragsrecht in Kraft getreten, die für Bauherren und Unternehmer von grosser Bedeutung sind. Die Revision bezweckt eine Stärkung der Rechte von Bestellern und Käufern durch praxistauglichere Rügefristen, zwingende Verjährungsfristen und unentziehbare Nachbesserungsansprüche.



Die Änderungen im Überblick

Im Werkvertragsrecht galt nach bisherigem Recht eine sehr kurze Rügefrist von fünf Werktagen, was die Durchsetzung von Mängelrechten für Bauherren erheblich erschwerte. Neu beträgt die Frist nach Abnahme eines unbeweglichen Werks sowie für versteckte Mängel 60 Tage. Dies gilt auch für Mängel eines beweglichen Werks, das bestimmungsgemäss in ein unbewegliches Werk integriert worden ist, sowie für Mängel eines Werks, das von einem Architekten oder Ingenieur erstellt und bestimmungsgemäss als Grundlage für die Erstellung des unbeweglichen Werks verwendet worden ist. Diese Rügefristen sowie die Verjährungsfrist von fünf Jahren ab Werkabnahme können nicht mehr zu Lasten des Bestellers verkürzt werden. Zusätzlich kann die kostenlose Nachbesserung bei Bauten vertraglich nicht mehr wegbedungen werden.

Auch im Kaufvertragsrecht bei Grundstückkaufverträgen galt bisher eine kurze Rügefrist von fünf Werktagen. Neu beträgt die Rügefrist ebenfalls für offene und versteckte Mängel 60 Tage sowohl beim Grundstückkauf als auch bei beweglichen Sachen, die in ein unbewegliches Werk integriert wurden. Die Rügefrist kann vertraglich – wie im Werkvertragsrecht – nicht verkürzt werden. Neu werden Käufer eines Grundstücks mit einer Baute, die noch

zu errichten ist oder weniger als zwei Jahre vor dem Verkauf neu errichtet wurde, zusätzlich ebenfalls ein Nachbesserungsrecht haben. Dieses Recht ist zwingend und kann vertraglich nicht wegbedungen werden. Die Verjährungsfrist beträgt beim Grundstückkauf fünf Jahre ab Eigentumsübertragung und kann nicht zulasten des Käufers abgeändert werden.

Ab wann gelten diese neuen Regeln?

Die neuen Bestimmungen gelten grundsätzlich für Verträge, die nach dem 1. Januar 2026 abgeschlossen worden sind. Daraus folgt, dass für Werke oder Grundstücke, deren Verträge vor dem 1. Januar 2026 abgeschlossen wurden, die kürzeren Fristen gelten, sofern nichts Gegenteiliges vereinbart wurde. Sodann bleiben auch die nach altem Recht erfolgten Wegbedingungen von Gewährleistungsansprüchen in den Schranken des damaligen Rechts auch nach der Rechtsänderung wirksam.

Was gilt es vorzukehren?

Sofern firmeninterne Allgemeine Vertragsbedingungen (AVB) bestehen, müssen diese an die Rechtsänderungen angepasst werden. Ab dem 1. Januar 2026 können weder die Verjährungsfristen noch die Rügefristen vertraglich verkürzt werden. Zusätzlich kann auch die Nachbesserungspflicht nicht mehr aus-

geschlossen werden. Gegenteilige vertragliche Klauseln sind unwirksam.

Die neuen gesetzlichen Regelungen führen aufgrund ihres zwingenden Charakters auch zur Ungültigkeit einzelner Bestimmungen der SIA-Norm 118. Sofern die SIA-Norm 118 in neuen Verträgen zum Vertragsbestandteil eines Werkvertrags erhoben werden soll, muss die Korrigena SIA 118-C1:2026 zusätzlich im Werkvertrag vereinbart werden. Besondere Aufmerksamkeit ist zudem Verträgen mit Subunternehmern und Lieferanten zu widmen, um Lücken in der Gewährleistungskette zu vermeiden.

Unabhängig von den in Kraft getretenen Änderungen empfiehlt es sich weiterhin, sowohl als Unternehmer wie auch als Bauherr, ein sorgfältiges Abnahmeprotokoll sowie ein lückenloses Baujournal zu führen, um im Streitfall eine Beweisgrundlage zu haben. Alsdann bleibt es dabei, dass Mängelrügen substantiiert und fristgerecht erfolgen müssen. Es empfiehlt sich für den Bauherrn bzw. Käufer, die aufgetretenen Mängel nach wie vor dem Unternehmer bzw. Verkäufer sofort anzuzeigen, um Folgeschäden und daraus entstehende Kosten, die bei rechtzeitiger Behebung hätten verhindert werden können, zu vermeiden.

Artikel in ausführlicher digitaler Version:



Natasa Moravac
Verantwortliche Immobilienmanagement
Niederlassung Küssnacht
MAS Real Estate Management
041 854 35 22
natasa.moravac@gewerbe-treuhand.ch

Michèle Egli
Rechtsanwältin
MLaw, Rechtsanwältin
041 319 92 52
michele.egli@gewerbe-treuhand.ch

Wichtige Hinweise zur Deklarationspflicht von Leistungen an Mitarbeitende ab 01.01.2026

Auf den 1. Januar 2026 hat bei der Deklaration von Leistungen an Mitarbeitende einiges geändert. Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Änderungen, die zu berücksichtigen sind, und Antworten zu häufig gestellten Fragen.



Der Ansatz für geschäftlich gefahrene Kilometer mit dem Privatfahrzeug wird generell von 70 auf 75 Rappen pro km angehoben. Liegt ein bereits genehmigtes Spesenreglement vor, ist keine Anpassung notwendig.

Aussendienstreglemente für Mitarbeitende mit sehr hohen Kilometerleistungen sind von dieser Änderung explizit ausgenommen. Hier gilt weiterhin die Mustervorlage der SSK «Autopauschale für Mitarbeitende mit sehr häufigem geschäftlichem Gebrauch des Privatwagens» vom 1. Februar 2024, gültig ab 1. Mai 2024. Hier ist ebenfalls das Feld F im Lohnausweis anzukreuzen.

Hinweis: Vom Sitzkanton genehmigte Spesenreglemente werden von anderen Kantonen ebenfalls anerkannt, sofern die Richtlinien der obgenannten Mustervorlagen für Spesenreglemente eingehalten sind. Spesenreglemente, welche vor diesem Datum erstellt und genehmigt wurden, müssen für die Gültigkeit ausserhalb des Sitzkantons den neuen Richtlinien angepasst und nochmals genehmigt werden.

Nicht zu deklarierende Leistungen gemäss Wegleitung zum Lohnausweis Rz 72

Hier erfolgte eine Präzisierung bei der vergünstigten Abgabe von Leistungen an Mitarbeitende und die Obergrenzen wurden angehoben:

Vergünstigungen für vom Arbeitgeber abgegebene Produkte oder Dienstleistungen von Dritten von mehr als 20 Prozent je Leistung und über 600 Franken pro Kalenderjahr sind in Ziffer 2.3 des Lohnausweises zu deklarieren. Dazu zählt auch die Abgabe von Reka Checks.

Übliche Weihnachts-, Geburtstags- und ähnliche Naturalgeschenke bis **600 Franken pro Kalenderjahr** (bis anhin 500 Franken pro Ereignis). Bei Naturalgeschenken, die diesen Betrag übersteigen, ist der ganze Betrag anzugeben (Ziffer 2.3 des Lohnausweises). Bargeldgeschenke sind immer als Lohnbestandteil im Lohnausweis zu deklarieren.

Zutrittskarten für kulturelle, sportliche und andere gesellschaftliche Anlässe bis **600 Franken pro Kalenderjahr** (bis anhin 500 Franken pro Ereignis). Zu deklarieren sind lediglich Beiträge, soweit sie 600 Franken pro Kalenderjahr übersteigen.

Häufig gestellte Fragen zum Privatanteil Fahrzeug Privatanteil Geschäftswagen bei Lohnabzug

Der Mitarbeitende bezahlt 200 Franken pro Monat für die Privatnutzung des für 50'000 Franken (exkl. MWST) gekauften Geschäftswagens. Als Privatanteil sind 3'000 Franken zu deklarieren: $\text{CHF } 50'000 \times 10.8 \% = \text{CHF } 5'400$ abzüglich CHF 2'400 an Arbeitgeber bezahlt

Der Arbeitnehmer darf den Geschäftswagen, den er für den Arbeitsweg benützen kann, nicht für private Fahrten nutzen. Ist ein Privatanteil auszuweisen?

Ja. Bei der effektiven Methode (Festhalten von Arbeitsweg sowie Geschäftsfahrten mittels Bordbuch) ist der Arbeitsweg (Anzahl Kilometer multipliziert mit 75 Rappen) in Ziffer 2.2 des Lohnausweises aufzurechnen. In diesem Fall ist **kein** Kreuz im Feld F zu setzen.

Bei Servicefahrzeugen, Lieferwagen usw. kann auf das Führen eines Bordbuchs verzichtet werden, falls die private Nutzung aufgrund von am Fahrzeug angebrachten Vorrichtungen nicht möglich ist. Das Kreuz im Feld F ist hier jedoch zu setzen, wenn das Fahrzeug auch für den Arbeitsweg benutzt werden darf.

Privatgebrauch Geschäftswagen bei Grenzgängern

Der Gebrauch des Geschäftswagens ist durch die EU-Verordnung eingeschränkt und darf nur für den Arbeitsweg und geschäftliche Fahrten im In- und Ausland verwendet werden.

Der Privatanteil beträgt auch für diesen Fall 0.9 Prozent pro Monat. Es besteht aber die Möglichkeit, anhand eines Bordbuches die effektive Nutzung in der Schweiz zu erfassen. Der Mitarbeiter sollte ein Schreiben im Geschäftswagen mitführen, welches bestätigt, dass das Fahrzeug Eigentum der Arbeitgeberin ist und nur für geschäftliche Fahrten und den Arbeitsweg verwendet wird. Andernfalls kann es zu Problemen mit den Zollbehörden (Einfuhr) kommen.



Maria Kurmann

Leiterin Fachbereiche Treuhand, Leiterin Treuhand Willisau, Leiterin Lohn- und Personalwesen, Mitglied der Geschäftsleitung

Dipl. Sozialversicherungsexpertin, Finanzplanerin mit eidg. Fachausweis

041 972 56 02
maria.kurmann@gewerbe-treuhand.ch

Christian Huber, Co-CEO und CFO der Abacus Research AG

Abacus ist ein inhabergeführtes Schweizer Softwareunternehmen mit Sitz in Wittenbach (St. Gallen). Seit 1985 entwickelt die Abacus Research AG integrierte Business-Software für KMU – etwa für Buchhaltung, Löhne, Personal oder Projektmanagement. Über 65'000 Unternehmen vertrauen heute auf diese Lösungen. Abacus Business Solutions steht für das Zusammenspiel von Software, Beratung und Partnerschaft.

Wie sind Sie ursprünglich zu Abacus gekommen – und was hat Sie am Unternehmen besonders angesprochen?

Ich hatte das Glück, vor 36 Jahren in ein Treuhandbüro einzutreten, das der erste Abacus-Kunde war. Gleichzeitig führte ich damals die Buchhaltung von Abacus und konnte mich so schrittweise im Unternehmen weiterentwickeln. Als lebendiges und dynamisches Unternehmen passt Abacus gut zu mir. Zudem schätze ich den Austausch mit Kunden sowie Mitarbeitenden.

Was motiviert Sie persönlich an Ihrer heutigen Aufgabe als Co-CEO und CFO am meisten?

Durch die langjährige Zusammenarbeit mit den vier Eigentümern konnte eine starke Vertrauensbasis aufgebaut werden. Mit dem Einstieg jüngerer Führungskräfte gelingt es gut, Erfahrung und Zukunft zu verbinden.

Abacus wächst seit Jahren kontinuierlich. Was waren Ihrer Meinung nach die wichtigsten strategischen Entscheidungen, die diesen Weg ermöglicht haben?

Die Nähe zum Kunden ist zentral. Unsere Produkte entstehen gemeinsam mit den Kunden und sind stark lösungsorientiert. Gleichzeitig schauen wir immer auch über den Tellerrand hinaus.

Welche Entwicklungen und Entschiede werden die Zukunft prägen? Und welche Rolle spielt künstliche Intelligenz bei Abacus?

Branchenspezifische Lösungen wie AbaBau sind ein grosses Thema und bieten weiterhin viel Potenzial. KI soll vor allem den Kundennutzen erhöhen, die Software intuitiver machen, Prozesse vereinfachen und Auswertungen verbessern.

Wie stellen Sie als Co-CEO und CFO sicher, dass Abacus technologisch innovativ bleibt und gleichzeitig den hohen Schweizer Anforderungen an

Datensicherheit und Vertrauen gerecht wird?

Wir sind seit 40 Jahren als inhabergeführtes Unternehmen auf dem Markt und tätigen Investitionen langfristig und nachhaltig. Dadurch konnten wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern eine hohe Vertrauensbasis aufbauen.

Beim Thema Datensicherheit verfügen wir über eine eigene interne Abteilung, die sich intensiv darum kümmert. Als Schweizer Firma halten wir konsequent alle Daten, auch Kundendaten, vollständig in der Schweiz.

Viele KMU schätzen Abacus für persönliche Betreuung und Verlässlichkeit. Wie gelingt es Abacus, dass die Nähe zu den Kundinnen und Kunden sowie die Qualität und Verlässlichkeit trotz Wachstum erhalten bleiben?

Unser oberstes Ziel ist nicht Wachstum, sondern die Nähe zu unseren Kunden und Vertriebspartnern. Persönlicher Kontakt wird bewusst gepflegt, auch durch mich als Co-CEO.

Sie selbst sind Treuhänder. Welche Rolle spielen Schweizer Treuhandunternehmen für Abacus?

Treuhandunternehmen gehören seit Beginn zu den wichtigsten Partnern. Durch ihre Nähe zum Endkunden sind sie ein zentraler Vertriebspartner.

Wie hat sich die Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand in den letzten Jahren entwickelt?

Wir arbeiten bereits seit über zehn Jahren zusammen und haben uns gemeinsam weiterentwickelt. Die vielen unterschiedlichen Endkunden der Gewerbe-Treuhand bieten einen spannenden Austausch. So ist über die Jahre eine enge Partnerschaft entstanden. Ich bin stolz, diesen Weg gemeinsam mit der Gewerbe-Treuhand zu gehen, und überzeugt, dass auch in Zukunft noch vieles möglich ist.



Christian Huber

Sie sind ausserdem noch im Verwaltungsrat der Abacus Business Solutions AG, einer Abacus Tochtergesellschaft und Marktführer für das Produkt AbaBau. Welches Geschäftsmodell verfolgt das Unternehmen?

Die Abacus Business Solutions wurde vor rund zehn Jahren gegründet, um branchenspezifische Lösungen, insbesondere für das Baugewerbe, gezielter abzudecken. Daraus entstand das Produkt AbaBau.

Die Abacus Business Solutions und die Gewerbe-Treuhand sind kürzlich eine Partnerschaft eingegangen. Welche gegenseitigen Vorteile sehen Sie in dieser Zusammenarbeit?

Die Gewerbe-Treuhand hat den grossen Vorteil, ihre Kunden in der Baubranche fachlich kompetent beraten zu können und sich gleichzeitig weiterhin auf ihre Kernstärken wie Abacus Lohn und Finanzen zu konzentrieren. Die Endkunden profitieren dadurch von spezifischem Know-how in allen Bereichen.

Welchen Rat geben Sie KMU mit auf den Weg, wenn es um die Wahl ihrer Software-Lösungen geht?

Ganz klar: Abacus als Softwarelösung (schmunzelt). Ich rate den KMU bei der Evaluation der Software vor allem auf die Wahl des Implementierungspartners zu achten. Mit dem richtigen Partner lassen sich Lösungen im Alltag effizienter, einfacher und besser umsetzen – und bleiben auch langfristig finanziell tragbar.

Kontakt: christian.huber@abacus.ch
abacus.ch