

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Vielseitigkeit in unserem täglichen Berufsleben ist einer der ganz zentralen Motivationspunkte. Wir schätzen uns glücklich, dass wir unter dem zusammenfassenden Begriff «Ihr Partner für alle Fragen rund ums Geld» für unsere Kunden tagtäglich ein weites Spektrum von Sach- und Fachfragen abklären und lösen dürfen. Die Vielseitigkeit der Sach- und Fachfragen prägt nicht zuletzt auch den Inhalt dieser Ausgabe des Konkret. Das Vertrauen, welches uns von unserer Kundschaft entgegengebracht wird, führt vielfach dazu, dass wir unsere Kunden über verschiedene Lebensabschnitte hinweg begleiten und entlasten dürfen.

Dabei gehört das Thema der Vorsorge im allgemeinen, aber auch Steuerplanung sowie Anlagemöglichkeiten zum Spektrum der Sach- und Fachfragen. Nach einer erfolgreichen beruflichen Laufbahn steht bei unseren Kunden oftmals noch eine Herausforderung der ganz besonderen Art auf dem Programm. Das Projekt der unternehmerischen Nachfolgeregelung ist ein weiteres Thema, in welches wir unsere Sach- und Fachkompetenz einbringen können.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr WH&P-Team

## Steuerplanung in der Vorsorge

### Steuern sparen beginnt mit Steuerplanung!



René M. Weibel, Partner  
Weibel Hess & Partner AG, Stans

**Steuern zahlt niemand gern! Nur wer das Thema ganzheitlich betrachtet, kann auch nachhaltig sparen. Steuern sparen heisst Steuern planen. Erste Ansatzpunkte sind das Erwerbseinkommen und die Kapitalerträge. Die Vorsorgelösungen sind weitere Bereiche, die man prüfen sollte.**

Die Weibel Hess & Partner AG organisiert regelmässig Veranstaltungen zu verschiedenen Themen rund ums Geld. Im März führten wir zwei Veranstaltungen zum Thema «Steuerplanung in der beruflichen und privaten Vorsorge» durch. Die wichtigsten Punkte sind hier nochmals festgehalten.

#### Steuervorteile der beruflichen Vorsorge

Die Plangestaltung in der beruflichen Vorsorge ist ein wichtiger Aspekt zur Erzielung von möglichen Steuervorteilen.

Durch die Plangestaltung können sich Lücken bilden, welche sich durch gezielte Einkäufe steueroptimiert schliessen lassen. Zudem können mit einer optimal ausgestalteten Finanzierung der Pläne Steuern eingespart werden. Ein weiterer Ansatz bilden gestaffelte Kapitalauszahlungen.

#### Die gebundene Vorsorge

In der gebundenen Vorsorge gilt es auszuloten, welches Gefäss (2. oder 3. Säule) die individuell optimaleren Lösungen bietet. Die Vielzahl der Möglichkeiten, insbesondere in der dritten Säule, machen den Entscheid nicht einfacher. Zu beachten gilt es zudem, dass sich die individuelle Anlagestrategie unter Berücksichtigung der Vorsorgegelder massgeblich verändern kann.

#### Steuerfallen der privaten Vorsorge

Private Kapitalerträge sind nicht immer steuerfrei. Im Kreisschreiben 8 der eidgenössischen Steuerverwaltung wurden entsprechende Kriterien festgelegt. Eine vorausschauende Anlagestrategie kann die Risiken der Kapitalertragsbesteuerung minimieren. Eine weitere Steuerfalle lauert bei fremdfinanzierten Lebensversicherungen, welche den Tatbestand der Steuerumgehung auslösen können. Auch bei kapitalgeschützten Anlageprodukten kann es unliebsame Steuerfolgen geben. Deshalb ist es wichtig, sich vor einem Abschluss oder Anlageentscheid nach möglichen Steuerfolgen zu erkundigen.

#### Konkret:

Steuern sparen beginnt mit Steuerplanung! Es lohnt sich sowohl in der beruflichen als auch in der privaten Vorsorge, dem Aspekt Steuern angemessene Aufmerksamkeit zu schenken. Es geht nicht nur darum Steuern zu sparen, sondern auch unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Website [www.whp.ch](http://www.whp.ch). Wir beraten Sie gerne.

## In dieser Ausgabe

- Steuerplanung in der Vorsorge 1
- Die sowohl-als-auch-Strategie 2
- Lebenswerk zu verkaufen. Gewusst wie! 3
- Microfinance – die andere Art der Entwicklungshilfe 4



## Die sowohl-als-auch-Strategie Nebenwerte gewinnbringend eingesetzt



Albert Lussi, Leiter Nebenwertehandel  
Weibel Hess & Partner AG, Stans

**Nachdem Aktien von kleiner kapitalisierten Gesellschaften, die sogenannten Nebenwerte, seit einigen Jahren ihre grosskapitalisierten «Konkurrenten» (die sogenannten blue-chips) bezüglich Kursgewinne in den Schatten stellten, fragen sich viele Anleger, ob diese Entwicklung auch in Zukunft weiter anhalten wird und wie man sich zu positionieren hat.**

Dass Aktien mit tiefen Schwankungen (mit einem tiefen Beta) längerfristig höhere Renditen erzielen als solche mit hohen Schwankungen (hohem Beta), konnte nun auch während der «Bullenjahre» am Aktienmarkt seit 2004 bestätigt werden. Neben der Kapitalisierung der Unternehmungen liegt es aber auch am Verhalten der Aktionäre, dass die Aktien mit tiefem Beta besser abschneiden. Verschiedene Studien aus dem Bereich der behavioral finance (Untersuchungen zum Anlageverhalten) zeigen, dass sich viele Anleger in ihren Fähigkeiten bezüglich der Aktienselektion überschätzen. Sie glauben nämlich, den Markt schlagen zu können. Sie stürzen sich dabei oft herdenmässig auf Titel, die kurzfristig die höchste Rendite versprechen, also auf Titel mit hohem Beta und zahlen in der Folge einen hohen Preis.

### Passive Anlagestrategien

Daraus lässt sich auch die wieder deutlich intensiviertere Diskussion für die sogenannten «passiven Anlagestrategien» begründen. Neben gewissen eher speziellen Ereignissen sind es eben oftmals auch die eher verhaltenen Wertentwicklungen von Anlagefonds, die nach Alternativen verlangen. Nachdem passive Anlagestrategien in der Vergangenheit mehrheitlich nur von institutionellen Anlegern umgesetzt worden sind (wenn überhaupt), hat heute auch der private Anleger neue und sehr kostengünstige Möglichkeiten bekommen (ETF, exchange traded funds), solche Strategien anzuwenden und umzusetzen. Das Angebot steigt dabei praktisch von Woche zu Woche. Die Wahrnehmung der privaten Anleger liegt dagegen noch weit zurück. Das ist weiter auch nicht erstaunlich. Es ist ja noch nicht so lange her, als die verschiedensten Finanzinstitute daran gingen, die Vorteile der selber aufgelegten Anlagefonds dem privaten Investor schmackhaft zu machen. Die Kostenstruktur und die teilweise eher ernüchternde Performance der Anlagefonds haben wohl mit den ETF's eine ernst zu nehmende Konkurrenz erhalten, von der aufmerksame Anleger bestimmt mit wachsendem Interesse Kenntnis nehmen werden.

### Aktive Anlagen – Nebenwerte

Wer künftig einen Teil seiner Anlagen «passiv verwaltet», schafft mehr Raum für aktiv gestaltete Anlagen! Ein Trend in Richtung Kernanlagen mit „Index-Produkten“ und sogenannte Neben- oder Satellitenanlagen mit aktiven Anlagen wird sich vermehrt für institutionelle als auch für private Anleger abzeichnen. Als solche aktiv verwaltete Satellitenanlagen bleiben die Nebenwerte prädestiniert. Dass viele dieser Aktien trotz der eindrucklichen Wertsteigerung in den vergangenen Jahren nicht übermässig hoch bewertet sind, ist einerseits das Resultat der guten Konjunktur der letzten Jahre, aber auch zu einem

ganz wesentlichen Teil den von vielen Unternehmungen durchgeführten internen Strukturbereinigungen zuzuschreiben. Die vielfach deutlich verbesserten Gewinnausweise sind nun der erhoffte und wohlverdiente Lohn der teilweise schwierigen Anpassungen (Struktur von internen und externen Abläufen). Mit Blick in die Zukunft kann angemerkt werden, dass etliche dieser Nebenwerte einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums in den USA deutlich weniger ausgesetzt sind als die grossen Firmen. Für einen Grossteil der kleineren Firmen ist vor allem die Wirtschaftsentwicklung in der Schweiz oder in Europa von übergeordneter Bedeutung. Daraus lässt sich durchaus ein konstruktives Umfeld für gezielte Anlagen in Nebenwerte herleiten.

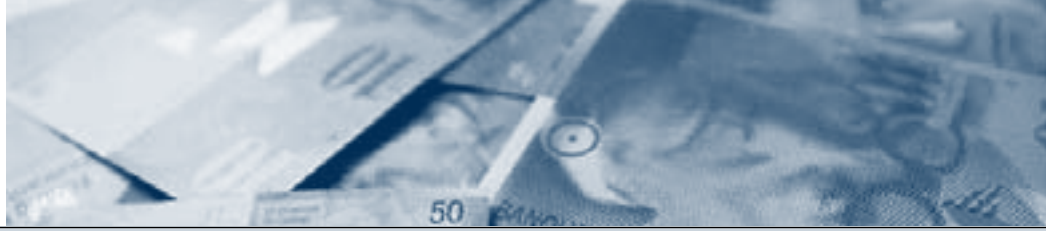
### Mitberücksichtigung der nicht kotierten Aktien

Interessante Anlagemöglichkeiten finden sich hier ergänzend zu den kotierten Nebenwerten auch im weit weniger bekannten Universum der nichtkotierten Aktien. Vom freundlichen Wirtschaftsklima der letzten Jahre haben auch hier viele Gesellschaften profitiert und die Gewinne stiegen teilweise markanter als die Aktienkurse. Dividendenerhöhungen von vielen Gesellschaften aus den unterschiedlichsten Branchen sind denn auch Zeugnis von weiterhin intakten Aussichten.

### Konkret:

Eine Anlagestrategie, in der Kernanlagen vermehrt mit Index-Produkten abgebildet werden, und in welcher Satellitenanlagen das nach wie vor interessante Anlageuniversum der kotierten und nichtkotierten Nebenwerte berücksichtigt, erscheint für institutionelle als auch für private Anleger zukunftssträftig. Dabei werden diese Mandate nicht selbst «gemanagt», sondern an Spezialisten vergeben. Wir beraten Sie gerne.





# Lebenswerk zu verkaufen. Gewusst wie!

Viele Wege führen zum Ziel – wer ankommen will, braucht viel Zeit und die richtige Strategie.



Bruno Barmettler, Partner  
Weibel Hess & Partner AG, Stans

**Eine Pensionierung ob vorzeitig oder ordentlich, läuft für Unselbstständigerwerbende relativ geordnet ab. Im Normalfall scheidet man im Alter 65 bzw. 64 aus der Firma aus und freut sich auf die neuen Aufgaben. Doch wie funktioniert das bei Selbstständigerwerbenden?**

Als Selbstständigerwerbender sind Sie ungleich mehr in Ihren Betrieb eingebunden. Meistens besteht nebst der finanziellen auch eine starke emotionale Bindung. Falls Sie den Wunsch hegen, sich aus der Firma zurückzuziehen, stehen Ihnen als Unternehmer zwar verschiedene Möglichkeiten offen. Unternehmensnachfolgen benötigen aber viel Zeit, kosten Geld und verunsichern Kunden, Lieferanten und auch die eigenen Mitarbeiter.

## Bestandesaufnahme – aktiv werden

Der Faktor Zeit, spielt bei der Nachfolgeregelung eine zentrale Rolle. Da nebst viel «Herzblut» und langjährigem Engagement oftmals ein Grossteil des Vermögens im Betrieb steckt, lohnt es sich, frühzeitig an die Nachfolge zu denken. Auf dem Spiel steht nicht nur das Lebenswerk, sondern man riskiert auch seine Altersvorsorge. In einer ersten Bestandesaufnahme geht es darum,

sich mit dem Thema auseinanderzusetzen, die persönliche Situation und die persönlichen Ziele zu überprüfen und zu validieren, ob das Unternehmen «fit» für die Nachfolge ist. Beginnen Sie mit dieser Situationsanalyse frühzeitig, denn wer weniger als fünf Jahre für die Nachfolgeregelung einplant, bekommt Probleme!

## Szenarien prüfen

Für die Unternehmensnachfolge existieren nicht Dutzende von Möglichkeiten. Entweder kommt es zu einer familieninternen Lösung oder die Firma wird an einen Interessenten ausserhalb der Familie verkauft. Ganz gleich, welche Lösung ein Eigentümer favorisiert: Basis für eine gute Nachfolgeregelung ist die Unternehmensstrategie. Denn trotz Rücktrittsplänen des Firmenchefs gilt es, den Betrieb weiterzuentwickeln. Clevere Unternehmer, welche die Nachfolge planen, führen das Unternehmen so weiter, wie wenn sie dies noch viele Jahre tun würden. Dadurch bleibt der Betrieb fit und wird zu einer attraktiven «Braut» für einen potenziellen Käufer.

## Konzept entwickeln

Um jetzt das Projekt «Unternehmensnachfolge» weiterzutreiben, gilt es, die erarbeiteten Szenarien auszuwerten und sich auf einen Lösungsweg zu fokussieren. Jetzt werden auch wichtige Kriterien für den Unternehmensverkauf festgelegt. Die Weiterbeschäftigung des Personals, aber auch der Fortbestand der Firma am bisherigen Standort und die Beibehaltung des Firmennamens bis hin zur Aufrechterhaltung von Partnerschaften mit Unterlieferanten sind wichtige persönliche Aspekte. Doch Achtung: Eine solche Verkaufsstrategie schränkt die Verkaufschancen ein beziehungsweise senkt den Preis, den ein Nachfolger zu zahlen bereit ist. Bevor der Unternehmer oder sein Berater auf Käufersuche geht, müssen diverse Optimierungsmöglichkeiten ausgeschöpft werden. Ein potenzieller Käufer will ein

schlankes, effizientes und fittes Unternehmen übernehmen. Er will sein Geld nicht für Liegenschaften, für nicht betriebsnotwendige Mittel oder für Beteiligungen an Drittfirmen ausgeben.

## Unternehmenswert als Basis

Wer seine Firma verkaufen will, will wissen, welchen Wert sein Betrieb effektiv hat. Hierfür gibt es verschiedene Bewertungsmethoden. Die Bestimmung des Unternehmenswertes dient lediglich als Basis für die Verhandlungen mit dem potenziellen Käufer. Es liegt dann am Verhandlungsgeschick, das beste Verhandlungsergebnis zu erzielen.

## Verhandlungen

Die Vorarbeiten für die Firmenübergabe an einen Nachfolger sind abgeschlossen. Jetzt ist es höchste Zeit, einen Käufer zu suchen. Spätestens hier ist der Beizug eines externen Beraters unumgänglich. Die oftmals emotionsgeladenen Verkaufsverhandlungen können dadurch objektiviert werden und die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss erhöhen sich massgeblich.

## Die Zeit danach...

Wenn die Nachfolge erfolgreich vertraglich geregelt werden konnte, gilt es, die Abmachungen umzusetzen. Die Nachfolge erfolgreich zu bewältigen bedeutet aber auch, über den Zeitpunkt des Führungswechsels hinaus zu planen und sich Ziele für eine sinngebende Tätigkeit nach der Firmenzeit zu setzen.

## Konkret:

Die Frage der Nachfolgeregelung stellt man sich als Unternehmer oft zu spät. Oder gar nicht. Dabei verlangen gerade Nachfolgelösungen besondere Weitsicht. Eine sorgfältige Planung und die konsequente Umsetzung der geeigneten Massnahmen sind der Schlüssel zum Erfolg. Wir beraten Sie gerne.

## Microfinance

### Die andere Art der Entwicklungshilfe



**Patrik Bittel**  
Weibel Hess & Partner AG, Stans

Viele Menschen in Entwicklungsländern möchten ihre Zukunft selbst in die Hand nehmen. Sie möchten ihre eigene Armut bekämpfen. Das unternehmerische Denken und die nötigen Ideen sind meist vorhanden. Doch damit die Ideen umgesetzt werden können, benötigen sie finanzielle Mittel. Der Zugang zu seriösen Finanzdienstleistern ist ihnen meist verwehrt. Viele Kreditgeber verrechnen Wucherzinsen. Die Jungunternehmer geraten so in den Teufelskreis von Abhängigkeit und Armut.

#### Was sind Mikrokredite?

Mikrokredite werden jenen Leuten gewährt, welche keinen Zugang zum traditionellen Bankensektor haben. Dazu zählen zum Beispiel die Fischerin in Mosambik, die sich stärkere Netze kaufen kann, die Köchin in Russland, die das Geld für einen Ofen verwendet, der Bauer in Afrika, der den Kredit in eine Wasserzisterne investiert oder die Schneiderin in Thailand, die sich eine Nähmaschine kauft. In den Genuss eines Mikrokredites kommen Menschen, die wirtschaftlich aktiv sind. 80% der Mikrokredite werden Frauen zugesprochen. Die Kleinstkredite belaufen sich meist auf wenige hundert USD und setzen einen enormen Reichtum unternehmerischer Energie frei. Die hohe Rückzahlungsquote von 98% zeigt,

dass die Mikrokredit-Kunden ihre Ideen zielstrebig verfolgen und in Taten umsetzen. Die kleinen Beträge, der hohe administrative Aufwand und die fehlenden Sicherheiten standen der kommerziellen Nutzung dieses Instrumentes lange Zeit im Weg. Dank der hohen Rückzahlungsquote gewinnt das Mikrokreditgeschäft auch für private Anleger an Attraktivität.

#### Chance für ein besseres Morgen

Der Zugang zu Krediten ermöglicht den Armen, ihre Zukunft stärker als bisher in die eigene Hand zu nehmen und zu planen. Die Fischerin in Mosambik investierte in stärkere Netze. Starke Netze bedeuten bessere Fangergebnisse, mehr Ertrag und mehr Umsatz. Diese Fischerin konnte den Kredit zurückerzahlen. Mit dem jüngsten Kredit hat sie sich einen Aussenbordmotor erstanden. Heute beschäftigt sie zwei Fischer und unterstützt ihre 16-köpfige-Grossfamilie. Minikredite bedeuten aber nicht automatisch höhere Einkommen. Die Erfahrung zeigt, dass sie die Basis zur Existenzsicherung sind. Eltern schicken ihre Kinder vermehrt zur Schule und ermöglichen ihnen eine Ausbildung. Höhere Einkommen bedeuten meistens eine bessere Versorgung mit Nahrungsmitteln und somit eine geringere Krankheitsanfälligkeit. Genauso wichtig wie die Kreditvergabe ist die Aufgabe der Microfinance, die Menschen zum Sparen zu animieren, für die Zukunft zu sorgen und sich abzusichern.

#### UNO-Jahr

2005 war das UNO-Jahr des Mikrokredites. Die Absicht war, Mikrokredit- und Mikrofinanzprogramme zu stärken und so die Lebenssituation der ärmsten Bevölkerungsschichten zu verbessern. Allen wirtschaftlichen Schichten soll weltweit der Zugang zu Finanzdienstleistungen gewährt werden.

**«Ein Mikrokredit allein verändert keine Volkswirtschaft, Zehntausende jedoch schon.»**

Muhammad Yunus, Gründer der Grameen Bank in Bangladesch und Pionier der Mikrokredit-Bewegung hat 2006 den Friedens-Nobelpreis erhalten. Das Nobelpreiskomitee würdigte Yunus Bemühungen um «die soziale- und wirtschaftliche Entwicklung von unten».

#### Anlagemöglichkeiten

Der Microfinance-Markt verzeichnet Wachstumsraten zwischen 20% und 40%. Der Markt öffnet sich allmählich auch für Privatanleger. Sie können schon ab CHF/EUR/USD 1'000 investieren. Es steht Ihnen beispielsweise mit dem responsAbility Global Microfinance Fund der Credit Suisse eine attraktive Möglichkeit zur Investition offen (ISIN CHF LU0180190604).

Die Zielrendite dieses Anlagefonds kann mit der entsprechenden Rendite des Geldmarktes verglichen werden.

#### Konkret:

Sie finanzieren Unternehmergeist und profitieren von einer Rendite, welche mit einer Anlage am entsprechenden Geldmarkt verglichen werden kann. Der Austausch Arm und Reich generiert ihnen zusätzlich eine soziale Rendite.

## Impressum

**Konkret**  
Aktuelle Informationen für Kapitalanleger und Versicherungsnehmer

**Herausgeber**  
Weibel Hess & Partner AG, Stans

**Redaktion**  
B. Barmettler, R. Bircher, P. Bittel, H.J. Hess, M. Rütimann, R.M. Weibel, J. Zopp

**Gestaltung, Grafik**  
Ristretto Kommunikation AG, Stans

**Druck**  
IHA-GfK PrintCenter, Hergiswil

**Copyright**  
Wiedergabe von Artikeln, Grafiken und Bildern nur mit der ausdrücklichen Genehmigung der Redaktion