

## IC Unicon mit neuem Internetauftritt

**Der erste Eindruck ist entscheidend – diese Erkenntnis gilt auch für den Internetauftritt eines Unternehmens. Wir haben unsere Websites von Grund auf überarbeitet.**

Die Anforderungen an einen modernen Auftritt im World Wide Web sind heute hoch. Die Besucher wollen Informationen schnell und einfach finden. Als Visitenkarte des Unternehmens muss die Homepage zudem attraktiv sein, Vertrauen schaffen und dabei ständig aktualisiert werden.

In völlig neuem Design präsentiert sich ab sofort unsere neue Homepage. Das Internet-Projektteam, bestehend aus Thomas Schneider, Dieter Schäublin, Tobias Jöhr und Daniel Pfluger sowie Marc Herb vom Büro für Grafikdesign «und moritz» haben in den letzten Monaten in zahlreichen Workshops die Gestaltung des Auftritts komplett überarbeitet und das Erscheinungsbild der IC Unicon modernisiert.

### Noch schneller zu den gewünschten Informationen

Der neue Internetauftritt erhält klare Menüstrukturen sowie eine einfache Benutzerführung, welche die verschiedenen Zielgruppen schnell zu den gewünschten Informationen leitet. Bei der Neugestaltung war es ein wesentliches Ziel, das gesamte Leistungsspektrum der IC Unicon noch besser und informativer darzustellen.



len. Gleichzeitig wurde bei der Wahl der Bildersprache besonderer Wert auf einen hohen Wiedererkennungseffekt für unsere Kunden gelegt.

Mit Hilfe eines Redaktionssystems (CMS/Content Management System) kann das Hochladen von Texten, Bildern und Dokumente direkt durch unsere Mitarbeitenden selbst vorgenommen werden, um Informationen zeitnah zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig bleibt die Homepage erweiterbar und kann auch künftig an Ihre Bedürfnisse angepasst und stets aktuell gehalten werden.

Sie finden unsere neuen Websites wie gewohnt unter:  
**www.unicon.ch**  
Wir freuen uns auf Ihren virtuellen Besuch!

## Herzlich Willkommen – wir begrüßen unsere neue Mitarbeiterin



**Sylvia Schär hat am 1. April 2012 ihre Tätigkeit als Sachbearbeiterin bei der IC Unicon aufgenommen.**

Frau Schär kann auf eine langjährige Erfahrung in der Versicherungsbranche zurückblicken. Ihr Spezialgebiet ist die Bearbeitung von Personenschäden, in diesem Bereich wird sie künftig die Arbeiten von Kim Twellmann übernehmen. Frau Twellmann wird ihr erworbenes Fachwissen ab sofort als Sachbearbeiterin in unserem Spezialteam BVG einsetzen.

Wir wünschen Frau Schär einen guten Start und heissen sie herzlich im IC Unicon Team willkommen.

# Neue Regelungen für Grenzgänger

## Grundsatz Sozialversicherungen (AHV/IV, UVG, BVG)

Nachdem innerhalb der Europäischen Union (EU) die aus dem Jahr 1971 stammenden Bestimmungen über die Anwendbarkeit der Sozialversicherungen im Rahmen der Personenfreizügigkeit (Verordnung 1408/71) per Mai 2010 durch die Verordnung 883/04 abgelöst wurden, ist nun auch das Personenfreizügigkeitsabkommen Schweiz-EU auf den 1. April 2012 aktualisiert worden.



Das bedeutet, dass nun wieder beiderseits der Grenze dieselben, der inzwischen veränderten Arbeitswelt angepassten Regelungen gelten.

Für die sozialversicherungsrechtliche Unterstellung gilt unverändert das Erwerbortsprinzip. So unterstehen Grenzgänger nach wie vor der Sozialversicherung im Beschäftigungsland. Aber: Wer für denselben Arbeitgeber in mehreren Staaten, darunter dem Wohnsitzstaat tätig ist, war bisher zwingend im Wohnsitzstaat den Sozialversicherungen zu unterstellen. Neu sind solche Arbeitnehmer(innen) jedoch nur noch dann im Wohnsitzstaat zu unterstellen, wenn sie dort einen wesentlichen Teil der Erwerbstätigkeit ausüben – wobei wesentlich ab 25% heisst. Wer beispielsweise nur einen Tag pro Woche von zu Hause aus arbeitet (20%), untersteht neu den Sozialversicherungen am Sitz des Arbeitgebers. Für bereits bestehende Verhältnisse werden Übergangsfristen angewendet.

Personen, die in einem Staat als selbständig und im anderen als unselbständigerwerbend gelten, sind neu ausnahmslos für sämtliche Erwerbseinkommen den Sozialversicherungen des Staates zu unterstellen, in dem die unselbständige Erwerbstätigkeit ausgeübt wird. Ob ein Einkommen als solches aus selbständiger oder unselb-

ständiger Erwerbstätigkeit gilt, richtet sich nach den Bestimmungen des Landes, in dem diese Tätigkeit ausgeübt wird.

## Krankentaggeldversicherung

**Gemäss OR 324a hat der Arbeitgeber den Lohn während einer beschränkten Zeit (Skala-Regelung) weiterzuzahlen, wenn der Arbeitnehmende unverschuldet krankheitsbedingt an der Arbeitsleistung verhindert ist.**

Diese gesetzliche Lohnfortzahlungspflicht gilt grundsätzlich nur soweit und solange ein Arbeitsverhältnis besteht. Die Vertragsparteien können jedoch eine für den Arbeitnehmenden mindestens gleichwertige oder günstigere Regelung schriftlich vereinbaren. Eine solche kann namentlich in der Verpflichtung des Arbeitgebers bestehen, eine Kollektivtaggeldversicherung mit einem Versicherer abzuschliessen, die während einer längeren Dauer den Lohn bzw. einen Teil des Lohnes weiter bezahlt. Eine solche Verpflichtung kann sich auch aus einem anwendbaren Gesamtarbeitsvertrag ergeben.

Probleme können sich ergeben, wenn der Arbeitnehmende während der Dauer des Arbeitsverhältnisses infolge Krankheit arbeitsunfähig ist und der Arbeitsvertrag beendet wird, weil der Arbeitgeber gekündigt hat oder bei einer Arbeitgeberkündigung die Sperrfrist abgelaufen ist und der Arbeitnehmende über das Vertragsende hinaus arbeitsunfähig ist. Hier stellt sich dann die Frage, ob der Arbeitnehmende über das Ende des Arbeitsverhältnisses hinaus noch Lohnfortzahlungsansprüche geltend machen kann. Entscheidend ist dabei die vertragliche Regelung und bei Unklarheiten deren Auslegung.

Diesem Umstand ist bei Abschluss einer Krankentaggeldversicherung Rechnung zu tragen. So kann der Arbeitgeber für die Lohnfortzahlung aus dem Arbeitsvertrag belangt werden, erhält seinerseits aber keine Taggeldentschädigung des Versicherers. Es ist daher darauf zu achten, dass bei arbeitsunfähigen Grenzgängern die Nachzahlungen nach Ende des Arbeitsverhältnisses weiter ausgerichtet werden. Tolerierbar ist der Ausschluss solcher Nachleistungen für Grenzgänger mit einem befristeten Arbeitsverhältnis oder bei Kündigung in der Probezeit.

Die Versicherungsbedingungen müssen ein Übertrittsrecht in die Einzeltaggeldversicherung beinhalten, um den Leistungsempfänger zu schützen. Einige Versicherer regeln in ihren AVB, dass dieses Übertrittsrecht bei Grenzgängern aufgehoben ist. Begründet wird dies oft damit, dass die Versicherer keine grenzüberschreitenden Versicherungen abschliessen dürfen (Lizenz- und Steuerrechtliche Gründe).

## BVG-Zusatz («Säule 3a») – nur für deutsche Grenzgänger aus dem Bundesland Baden-Württemberg

**Grenzgänger in der Schweiz mit Wohnsitz und Steuerpflicht in Baden-Württemberg können von einem Erlass der Oberfinanzdirektion Karlsruhe vom 23.01.2007 (aktualisiert 01.08.2011) profitieren.**

Sie können unter bestimmten Voraussetzungen über ihren Schweizer Arbeitgeber eine Direktversicherung nach deutschem Recht abschliessen. Beitragszahlungen werden nach dem Einkommenssteuergesetz als steuerfreie Einkünfte behandelt. Der Schweizer Arbeitgeber ist Versicherungsnehmer, muss aber ausser diesem «Rahmenvertrag» keine weiteren Verpflichtungen wie bspw. Beitragszahlungen leisten. Versorgungsberechtigter und Beitragszahler ist der deutsche Arbeitnehmende. Der jährliche Höchstbetrag setzt sich aus vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze – derzeit insgesamt 4'440 Euro jährlich – zusammen. Das entspricht je nach Wechselkurs in etwa dem Maximalbetrag der Schweizer «Säule 3a».

Die Direktversicherung kann bei Arbeitgeberwechsel in der Schweiz in der Regel mitgenommen werden. Wechselt der Arbeitnehmer zu einem deutschen Arbeitgeber, kann er die Übertragung verlangen. Steuerlich ist es für die meist gut verdienenden deutschen Grenzgänger interessant, denn sie können ihre Aufwendungen für die Direktversicherung bei der Steueranmeldung in voller Höhe geltend machen.

Gerne vermitteln wir für unsere Kunden eine diesbezügliche Beratung mit Fachleuten unserer auf diesen Bereich spezialisierten Kooperationspartner.

# «Versichern» Sie Ihre Nachfolge als Unternehmer und Firmeneigentümer

Die Führung eines eigenen Unternehmens ist eine anspruchsvolle Aufgabe, die neben wirtschaftlicher Kompetenz jederzeit auch ein hohes Mass an Verantwortungsbewusstsein und Weitsicht erfordert. Das gilt auch und insbesondere dann, wenn es um die Nachfolgeregelung geht.

Unternehmer sorgen während ihres Unternehmerlebens für alle möglichen Absicherungen gegen die Folgen von Schäden, Währungsrisiken, Haftungsansprüchen oder sonstigen Gefahren für das Unternehmen. Das Überleben des Unternehmens soll langfristig sichergestellt werden. Dazu werden Versicherungen abgeschlossen, Strategien zur Bewältigung von Krisen und Markteinbrüchen erarbeitet, Kontrollinstrumente implementiert sowie eine Vielzahl sonstiger Massnahmen ergriffen.

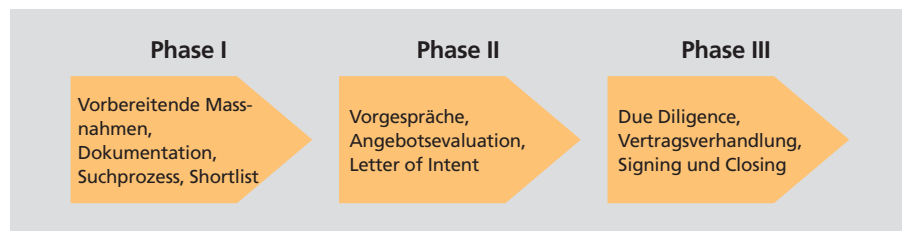
## Etwas anderes als der Verkauf eines Occasion-Fahrzeugs

Nahezu fahrlässig dagegen gehen zum Teil dieselben Unternehmer und Firmengründer mit ihrer Nachfolge im Unternehmen um. Oft verdrängen sie deren rechtzeitige Planung und Vorbereitung. Schade eigentlich, denn hier riskiert der sonst so umsichtige Unternehmer, viel Geld und Ansehen zu verlieren. Ansehen verliert er, wenn er statt der professionellen Firmenübergabe seinen langjährigen treuen Mitarbeitern keine Arbeitsplatzsicherheit in Aussicht stellen kann. Geld verliert er, wenn er Fehler im Verkaufsprozess begeht. Leider kommt dies häufig vor, da der Unternehmer im Normalfall keine Erfahrung in der Abwicklung von Nachfolgeregelungen hat. Ein Unternehmen wird eben nicht wie ein Occasion-Fahrzeug verkauft.

Um sich gegen solche Verlustrisiken abzusichern, sind rechtzeitig verschiedene Massnahmen nötig. Eine davon ist die Abklärung, ob die eigenen Nachkommen willens und fähig sind, das Unternehmen erfolgreich weiterzuführen. Schon manche Eltern wurden enttäuscht, wenn sich in der konkreten Situation die Kinder entscheiden, statt als Unternehmer(in) ihren Lebensunterhalt in einem völlig anderen Beruf zu verdienen. Übrigens erhärten Umfragen die Meinung, dass immer weniger Kinder von Unternehmern das elterliche Geschäft übernehmen wollen!

## Drei Phasen der Firmenübergabe

Grundlage, jedoch nicht einzige Bedingung für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist die rechtzeitige Planung, Steuerung und Führung des gesamten Nachfolgeprozesses. Dieser kann grob in drei Phasen unterteilt werden:



Jede Phase hat dabei ihre besondere Bedeutung und muss professionell abgearbeitet werden. Auslassungen oder Nachlässigkeiten werden im Laufe des Prozesses bestraft und kosten meist viel Geld. Deshalb sollen hier stichwortartig einzelne Punkte zur besonderen Beachtung aufgeführt werden:

1. Wie kann ich die richtigen potentiellen Käufer gezielt ansprechen? Muss eine Lösung mit Dritten gefunden werden, so ist der Weg über das Inserat in der Zeitung bestimmt der falsche!
2. Welche Angaben dürfen einem potentiellen Interessenten in der ersten Phase abgegeben werden? Wie stelle ich sicher, dass nicht bloss ein «Strohmann» der Konkurrenz Genaueres über unser Unternehmen wissen möchte oder gar die eigenen Mitarbeiter verunsichert werden?
3. Wie stelle ich den Wert des Unternehmens fest und was soll das erste Angebot eines Interessenten beinhalten?
4. Wann darf der potentielle Käufer welche Details erfahren und wie kann diese Prüfung (Due Diligence) professionell und speditiv durchgeführt werden?
5. Welche Elemente gehören in den Kaufvertrag und was darf ein Verkäufer auf keinen Fall akzeptieren?
6. Wie verhindere ich, dass trotzdem Steuern anfallen, obwohl Kapitalgewinne steuerfrei sind?

## Sichern Sie sich und Ihr Unternehmen ab

Wenn Sie für all diese Fragen die richtige Antwort haben, dann ist eine «Versicherung» der Unternehmensnachfolge nicht nötig. Wenn aber an dem einen oder anderen Ort Zweifel aufkommen, so ist es sicher angebracht, sich für dieses

wichtige Lebensthema durch professionelle Beratung abzusichern. Die «Versicherungsprämie», sprich das Beratungshonorar des M&A-Spezialisten, ist meist günstiger als das Privatauto vieler Unternehmer. Der mögliche Schaden bei Fehlern übersteigt aber mit Sicherheit die einzusetzende Summe. Der Wert des ganzen Lebenswerkes kann empfindlich reduziert werden. Sichern Sie deshalb Ihre Nachfolgeregelung ab und lassen Sie sich professionell beraten und begleiten. Mit Bestimmtheit eine der wertvollsten «Versicherungen», die Sie für Ihr Unternehmen abschliessen können.



Peter H. Altherr begleitet seit über 18 Jahren Unternehmer und Unternehmen bei Nachfolgeregelungen, bei der Beschaffung von Wachstumskapital, Sanierungen und strategischen Überlegungen. Peter H. Altherr ist Associate Partner bei der Remaco Merger AG, Basel. Kontakt: 061 206 99 73 oder [peter.altherr@remaco.com](mailto:peter.altherr@remaco.com)

# Die Speditionshaftpflichtversicherung – Sicherheit für Frachtführer und Spediteur

Schadenfälle gehören im Frachtverkehr zum Alltag. Dadurch sind Spediteure und Frachtführer oft unangenehmen und komplexen Haftungssituationen ausgesetzt. Dies lässt sich mit einer Speditionshaftpflichtversicherung (SHV) vermeiden oder zumindest «entschärfen».



Patrick Zinani  
IC Unicon

Jeder Spediteur und Frachtführer war sicherlich schon einmal in einen komplexen Schadenfall verwickelt und musste sich mit unangenehmen und komplizierten Haftungsfragen auseinandersetzen. Bei den meisten Speditionsbetrieben kommt dies fast täglich vor. Die grosse Herausforderung ist die endgültige Klärung der Sach- und Rechtslage sowie der Haftungsfrage.

## Haftungsbeschränkungen im Frachtverkehr

Massgebend für die Beurteilung der Haftung des Spediteurs oder Frachtführers ist die anzuwendende Rechtsgrundlage. Je nach Streckenabschnitt, Verkehrsträger, Transportroute etc. können ganz unterschiedliche Rechtsgrundlagen zum Tragen kommen. Nachfolgend einige bekannte Beispiele:

- Montreal Konvention 1999 (Luftfracht)
- Hague Visby Rules (See)
- CMR-Konvention (LKW)
- CIM Konvention (Bahn)
- Nationale Gesetzgebungen
- eigene AGB (z.B. AB Spedlogswiss)
- u.v.m.

Die Komplexität besteht darin, dass jede Konvention eigene Haftungsbeschränkungen,

Haftungsausschlüsse und Reklamationsfristen vorsieht. Erschwerend kommt hinzu, dass oft nicht klar ist, wo, wann und in wessen Obhut sich die Beschädigung ereignet hat. Bei den heutigen Transportwegen kommen in der Regel mehrere Umladungen und auch diverse Verkehrsträger zum Tragen. Wenn die Ware schlussendlich beim Endempfänger abgeliefert und ein Schaden festgestellt wird, beginnen die Diskussionen, wer, wo, wann den Schaden verursacht hat. Oft wird die Schuldfrage wie ein Pingpong-Ball zwischen den involvierten Frachtführern, Umschlagsbetrieben, Spediteuren, Airlines etc. hin und her geschoben. Der Leidtragende ist schlussendlich der Wareneigentümer, der den Warenschaden nicht oder nur ungenügend (beschränkte Haftung des Spediteurs) ersetzt bekommt.

In folgender Tabelle erhalten Sie einen kurzen Überblick über die Haftungsbeschränkungen der drei wichtigsten Konventionen:

Haftungsgrundlage	Verkehrsträger	Haftungshöhe
CMR-Konvention	LKW Europa	8.33 SZR p/kg brutto
Montreal-Konvention	Luftfracht	17 SZR p/kg brutto
Hague Visby Rules	See	2 SZR p/kg oder 666.67 SZR p/Kollo

SZR = Sonderziehungsrechte (fiktive Währung)

1 SZR = ca. CHF 1.42 (Umrechnungskurs April 2012)

## Schutz vor Deckungslücken und Vermögensschäden

Die meisten Industrie-, Handels- und Produktionsfirmen verfügen jedoch über eine eigene Warenversicherung, über die der Schaden relativ unkompliziert abgewickelt werden kann. Auch wenn der Wareneigentümer eine Versicherung hat, die den Schaden bezahlt, wird diese nach Erledigung des Falles Regressansprüche an den Spediteur stellen. Für diesen Fall sollte der Spediteur über eine sog.

Verkehrs- oder Speditionshaftpflichtversicherung verfügen.

Im Gegensatz zur Betriebshaftpflichtversicherung deckt die **Speditionshaftpflichtversicherung** die fehlende Vertragserfüllung. Es sind somit die Ansprüche der Auftraggeber versichert. Personenschäden sind vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Es können jedoch nicht nur Ansprüche der Auftraggeber versichert werden, sondern z.B. auch eigene Vermögensschäden infolge von Fehldispositionen, Zoll- und Verbrauchssteuerforderungen von europäischen Behörden etc. Auch spezielle Agreements, die z.B. eine weitergehende Haftung vorsehen, können versichert werden. Auf jeden Fall sollte der Versicherungsvertrag sorgfältig auf die speziellen Bedürfnisse und Tätigkeitsbereiche des einzelnen Spediteurs zugeschnitten werden, um im konkreten Schadenfall auch den entsprechenden Schutz zu bieten.

Herausgeber: IC UNICON AG  
Kägenstrasse 17  
CH-4153 Reinach 1 BL  
Telefon 061 - 716 90 90  
Telefax 061 - 716 90 89  
E-Mail [icinfo@unicon.ch](mailto:icinfo@unicon.ch)  
[www.unicon.ch](http://www.unicon.ch)