



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Höhere Fachprüfung Immobilientreuhand 2020

Prüfungsteil: **Unternehmensführung schriftlich**

Musterlösungen

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Musterlösung, wie sie von der Prüfungskommission erwartet würde. Andere Lösungsformulierungen, sofern sie inhaltlich korrekt sind und mit der Aufgabenstellung korrespondieren, sind möglich.

Bei Fragen, die eine konkrete Anzahl Antworten fordern, wurden im Sinne einer Gesamtschau oftmals mehr als die geforderten Antworten aufgeführt. Bewertet wird jedoch gemäß Punkt 5 „Hinweise für die Prüfungskandidaten“ (siehe jeweils Seite 2 der einzelnen Prüfungsteile).

Inhalt

Teil A: Finanzielle Führung 60 Punkte	3
Aufgabe A1- Aufgabe A4 (0.5 Punkte/richtige Antwort).....	3
Aufgabe A5 (3 Punkte)	3
Aufgabe A6 (5 Punkte - pro Beispiel 1 Punkt)	3
Aufgabe A7 (4 Punkte)	4
Aufgabe A8 (12 Punkte)	4
Aufgabe A9 (12 Punkte)	5
Aufgabe A10 (10 Punkte)	5
Aufgabe A11 (5 Punkte)	6
Teil B Unternehmensmarketing 60 Punkte	6
B1 Soziale Medien (8 Punkte)	6
Lösung B2 - Dienstleistungen homegate.ch (23 Punkte)	6
Lösung B3 - Positionierung (23 Punkte).....	8
Lösung B4 - Push und Pull (6 Punkte).....	9
Teil C Personalwirtschaft 60 Punkte	10
Aufgabe C1 - Arbeitszeugnis (16 Punkte)	10
Aufgabe C2 - Vorstellungsgespräch (5 Punkte)	10
Aufgabe C3 - Beendigung Arbeitsverhältnis (13 Punkte)	10
Aufgabe C4 - Umstrukturierung (7 Punkte)	11
Aufgabe C5 (12 Punkte)	12
Aufgabe C6 (7 Punkte)	13
Teil D Rechtliche Führung 60 Punkte	14
Aufgabe D1 - Kündigung (13 Punkte).....	14
Aufgabe D2 - Versicherungen (6 Punkte).....	14
Aufgabe D3 - Ferien (11 Punkte).....	14
Aufgabe D4 - Steuern (10 Punkte)	15
Aufgabe D5 (20 Punkte)	15

Aufgabe A1- Aufgabe A4 (0.5 Punkte/richtige Antwort)

Aufgabe A1

- richtig
- falsch
- richtig
- falsch

Aufgabe A2

- richtig
- falsch
- richtig
- falsch

Aufgabe A3

- falsch
- richtig
- richtig
- falsch

Aufgabe A4

- richtig
- richtig
- falsch
- falsch
- richtig
- richtig

Aufgabe A5 (3 Punkte)

- a) Vergleichbarkeit der Profitabilität
- b) Die Profitabilität wird in der Erfolgsrechnung abgebildet und nicht in der Bilanz

Aufgabe A6 (5 Punkte)

Umsatzaufblähung mittels kurzfristiger, sachverhaltsgestaltender Massnahmen, Aggressiver Ausweis der Umsatzentwicklung, Fehlbuchungen bei Wertschriften, Nichterwähnung von Ausserbilanzgeschäften, Fehlende Offenlegung von Abfindungsansprüchen oder Options-

programmen für das Management, Unvollständige Segmentberichterstattung, Beeinflussung der Investoren mit Pro-forma Daten, Verletzung der Ad-hoc Publizität, Aktivierung von Überschüssen des Altersvorsorgesystems, Anwendung kostengünstiger Konsolidierungsmethoden

Aufgabe A7 (4 Punkte)

- a) Kreditwürdigkeit beantwortet die Frage: wird der Kunde bezahlen? Weiche/qualitative Faktoren wie persönliche und fachliche Fähigkeiten, Negativzinsen, Zahlungsverhalten in der Vergangenheit, statistische Risikofaktoren wie Alter, Wohnort, etc.
- b) Kreditfähigkeit: Hypothek liegt über der möglichen Tragbarkeit aufgrund von Einkommen

Aufgabe A8 (12 Punkte)

a)

T	T=0	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8	T=9	T=10
CF	-80	2.52	2.52	2.52	2.52	2.52	2.52	2.52	2.52	2.52	122.52
Disc. CF	-80	2.42	2.32	2.24	2.15	2.07	1.99	1.91	1.84	1.77	82.77

NPV: 21.5mio

IRR: 6.80%

b)

T	T=0	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8	T=9	T=10
CF	-30	2.02	2.02	2.02	2.02	2.02	2.02	2.02	2.02	2.02	72.02
Disc. CF	-30	1.94	1.86	1.79	1.72	1.66	1.59	1.53	1.47	1.41	48.65

NPV: 33.67mio

IRR: 13.72%

c) Leverage Effekt

- d) Die Variante fremdfinanzierter Immobilienkauf wirft den höchsten NPV und IRR ab. Der Leverage kann ohne Probleme genommen werden, da der Kredit im Rahmen der Tragbarkeit vergeben werden kann.

Aufgabe A9 (12 Punkte)

Phase 1:

Formulierung in Abhängigkeit der Risikoneigung Die Risikostrategie definiert qualitative und quantitative Zielwerte bzw. Sollzustände, die festlegen, wie viel Risiko das Unternehmen tragen kann bzw. tragen darf. Durch das Fondsmanagement existieren z. B. bei Immobilienfonds in der Regel definierte Fondsprofile die neben der Renditeerwartung auch an der jeweiligen Risikoneigung der potentiellen Investoren ausgerichtet sind. Dabei können u. a. die Objektgröße beim Ankauf oder die Fremdfinanzierungsquote vorgegeben werden, wenn diese Kenngrößen als Risikotreiber identifiziert wurden. Mit Hilfe einer Soll-Ist-Analyse wird kontinuierlich bewertet, ob die Vorgaben erfüllt sind oder ob Maßnahmen zur Erreichung der Sollzustände ergriffen werden müssen

Phase 2:

Makroökonomische Risiken, Umweltrisiken, Geschäftsrisiken, Operative Risiken, Standort-spezifische Risiken

Phase 3:

Grundsätzlich lassen sich die Auswirkungen eines Risikos in die Bereiche Immobilienqualität, Kosten und Erträge, strategische Unternehmenssituationen und Marktfähigkeit einordnen

Phase 4:

Die Auswahl der Bewertungsmethode ist abhängig von der Art des Einzelrisikos. In der Praxis kommen bei dieser Bewertung viele Analysemethoden zum Einsatz, wie z. B. Szenariotechniken, Value-at-Risk, Scoring-Modelle oder Simulationsmodelle.

Phase 5:

Risikovorsorge, Risikoübernahme, Recherche, Risikobegrenzung, Risikoteilung, Risikoübertragung, Risikokompensation, Risikovermeidung

Phase 6:

Risikokontrolle: Abweichungen der vorher definierten Messgrößen im Hinblick auf Grad der Zielerreichung, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit.

Cash-Flow aus operativer Tätigkeit: CHF 30mio

Durchschnittliches Kapital CHF 1'150mio

Weighted Average Cost of Capital: 5%

Steuersatz: 30%

Aufgabe A10 (10 Punkte)

- a. Jahresergebnis / Eigenkapital (inkl. Jahresgewinn) = $20/1010 = 1.98\%$
- b. Fremdkapital / Eigenkapital (inkl. Jahresgewinn) = $80/1020 = 7.84\%$
- c. Umlaufvermögen / (kurzfristige) Verbindlichkeiten = $300/80 = 375\%$
- d. $EBIT \times (1-t) - \emptyset \text{ Kapital} \times WACC = 36 \times 70\% - 1'150 \times 5\% = -32.3\text{mio}$
- e. $EBIT / \text{Zinsaufwände} = 36 / 11 = 3.27$
- f. Jahresgewinn/Ertrag = $20/50 = 40\%$

Aufgabe A11 (5 Punkte)

a. 2018:

Eigenkapital (inkl. Jahresergebnis) / Gesamtkapital = $1010/1200 = 84.16\%$

2019:

Eigenkapital (inkl. Jahresergebnis) / Gesamtkapital = $1020/1100 = 92.72\%$

Eigenkapital hat sich signifikant erhöht, die Firma ist äusserst solide aufgestellt, hohe Bonität. (

b. WACC =

Eigenkapitalquote x Eigenkapitalkosten + Fremdkapitalquote x Zinskosten (1-t) =

$620/1100 \times 5\% + 480/1100 \times 2\% \times 70\% =$
 $2.81\% + 0.61\% = 3.42\%$

Teil B Unternehmensmarketing

60 Punkte

B1 Soziale Medien (8 Punkte)

- richtig

- falsch

- richtig

- falsch

- falsch

- richtig

- richtig

- falsch

Lösung B2 - Dienstleistungen homegate.ch (23 Punkte)

a) Vorteile des Inserierens:

1. **Höchste Aufmerksamkeit:**

Mit über 10 Millionen Besuchern pro Monat sind wir das meistgenutzte Immobilienportal der Schweiz.

2. **Flexibilität:**

Bei uns bestimmen Sie jederzeit selber, wie lange Ihr Inserat publiziert bleibt. Sie bezahlen nur die effektiv genutzten Publikationswochen.

3. **Einfaches Inserieren:**

Wir leiten Sie Schritt für Schritt zum perfekten Inserat.

4. **Top Preis-/Leistungsverhältnis:**

Inserieren Sie Ihre Immobilie je nach Objektstandort bereits ab CHF 99.90 (Preis tbd – das ist das aktuelle Modell von homegate)

b) Bestehende Abonnenten des Newsletters Privatpersonen und Firmen; Abonnenten Suchabos; Immobilienmakler in den grösseren Ballungszentren (i.e Genf, Lausanne, Zürich, Luzern etc.); alle Inserenten der bspw. letzten drei Monate; Blog-Abonnenten etc.

- c) Ein USP (Unique Selling Proposition) ist das Alleinstellungsmerkmal, das ein Unternehmen (hier Immobilienplattform) im Markt differenziert und auszeichnet.
- d) Stichworte bspw.: schnell, unkompliziert, relativ günstig, hohe Sichtbarkeit, Marktleader, flexibel etc.
- e) Es gibt keine einzigartige Lösung hierfür; im Ermessen des Expertenpaars.
- f) Basierend auf Antwort in e)
- g) Diese sind bspw. (und aktuell Blog-Kategorien auf homegate):
 - 1. Wohnen und Einrichten
 - 2. Mieten
 - 3. Bauen und Kaufen
 - 4. Finanzieren
 - 5. Vermieten
 - 6. Ferienhaus und Auswandern
 - 7. Immobilien-Glossar
 - 8. Allgemein
- h) Bspw. (pro sinnvoller Headline 2 Pkte)
 - 1. Wohntrends 2020: zurück in die Zukunft
 - 2. Nachhaltig wohnen – so einfach geht's
 - 3. Verstopften Abfluss vorbeugen und bekämpfen
 - 4. Energiesparend wohnen leicht gemacht
- i) Zusätzliches Marketinginstrument. Gehört zu den sozialen Medien. Mehr Inhalt-getrieben, entsprechend mehr für bereits interessierte Kunden/potentielle Kunden (higher involvement). Nicht nur das eigentliche Produkt kann über einen Blog kommuniziert werden. Auch der Betrieb, seine Mitarbeiter und Aktionen lassen sich besonders gut beschreiben.
- j) Keine oder nur sehr wenig Werbung. Geht nicht darum, mit dem Blog Geld zu verdienen, sondern ihn als Instrument zu nutzen. Über einen Blog lassen sich die Produkte dem Interessenten näherbringen; sich den Kunden im Internet zu zeigen. Hilfestellungen, weiterführende Produktinformationen und Tipps können die Kunden an das Unternehmen binden. Stellt das Unternehmen auf einer anderen Ebene dar; holistischer: als Stakeholder im Ökosystem.

Lösung B3 - Positionierung (23 Punkte)

- a. Als Marketing-Mix wird die Kombination der (aller) Marketing-Instrumente, die ein Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt und zu einem bestimmten Zweck einsetzt, bezeichnet.
- b. SWOT-Analyse mit je vier möglichen Attributen pro Feld.

Strenghts	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> • Bekannter Brand / etabliert • Marktleader, meistgenutztes Portal, 10 Mio Besucher/Monat • Flexibilität des Produktes • Skalierbarkeit des Preises, nach Aufwand/Dauer/Top-Angebot etc. • Einfacher Prozess • Preis-/Leistungsverhältnis attraktiv • etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • digitale Plattform für rein physische Produkte • Leistungsstarke IT-Infrastruktur muss geboten werden (grosse, schwere Bilder) • Prüfungsloop muss stattfinden bzgl. Inhalte für Qualitätsmanagement und Glaubwürdigkeit (zeitlicher Verlust) • Daten müssen sicher sein; grosser Invest an IT-Infrastruktur • Anhängig von Marktleaderposition; relativ grosses Risiko. Wenn Inserenten nicht publizieren, ist die Existenz bedroht • etc.
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> • Wachsender Markt durch Digitalisierung • Verbesserung der Techniken, um Immobilien darzustellen (2D>3D; Videos, virtual tours etc.) • Zunehmende Convience; hohe Transparenz und Vergleichsmöglichkeiten der Angebote • Punktuell (Ballungszentren) trockener Immobilienmarkt, der eine Plattform wie homegate attraktiv macht (geringe Kosten für vermutlich kurze Zeit an Ausschreibung). • Geringe Wettbewerbsintensität für vergleichbare Angebote • etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurrierende Plattformen • alternative Kanäle, bspw. über soziale Medien; persönliches Netzwerk • teilweise ausgetrockneter Immobilienmarkt nicht förderlich für Umsatz (wenig Inserate, da wenig Angebote) • Klumpenrisiko als Marktleader • Markteintrittskosten relativ tief • etc.

- c. Printwerbung, Direct Marketing, Onlinemarketing: Banner Werbung, google adwords, SEO, blog, soziale Medien; Beiträge in start up Foren/Netzwerke; Verkaufsförderung über bestehende Kunden (Anreize bieten, i.e Rabatte, flat fees) etc.

d. Positionierungskreuz

1. Kreuz zeichnen
2. Achsen neu zu bezeichnen
3. Vor- und Nachteile Positionierungskreuz:
 - i. Vorteil: schnell und einfach; übersichtlich, gute Abwägung zweier Attribute
 - ii. Nachteil: nur zweidimensional, resp. nur 4 Attribute, enges Spektrum; entsprechend keine umfassende Abbildung im Vergleich zur Konkurrenz
4. Positionierungsspinne (viel multidimensionaler).

e. Umzugsfirmen (i.e. movu und deren Partner), Berufsverband SIV (ImmobilienSchätzer), Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer (SEK), UBS real estate fact sheet (Gemeinderatgeber); (hypotheken:) Banken wie credit agricole, banque cantonale de geneve

Lösung B4 - Push und Pull (6 Punkte)

- a. Die Push- und die Pull-Strategie sind im Marketing zwei gegensätzliche Absatzstrategien (die aber auch parallel angewendet werden können).
1. Bei der Push-Strategie versucht das Unternehmen, seine Produkte über die Verfügbarkeit im Handel an den Kunden zu bringen. Die Produkte werden über die Verkaufsstellen in den Markt gedrückt ("*push*").
 2. Bei der Pull-Strategie hingegen versucht das Unternehmen, eine starke Nachfrage im Markt hervorzurufen, Es soll über den Kunden Druck auf den Handel ausgeübt werden, die eigenen Produkte in das Sortiment aufzunehmen.
- Als Zusatzinfo: Bei der Push-Strategie werden also die Händler angesprochen und für sie wird ein Teil des Marketingbudgets aufgewendet (Boni, Werbekosten-zuschüsse), bei der Pull-Strategie wird der Kunde direkt angesprochen und das Marketingbudget fließt grossteils in die Werbung. Natürlich werden auch beide Strategien parallel angewandt
- b. Z.B. mittels massiver Werbung, i.e. Tram, TV, Radio, Zeitungen, soziale Medien, Online mit Werbebannern, Cookies, Retargeting oder durch besondere Aktionen wie z.B. Gewinnspiele, Rabattaktionen, flat fees, Top-Angebote von Immobilien, die an prominentem Platze stehen etc. Die Systematik einer Pull-Strategie sollte so funktionieren, dass ein Kunde (bspw. Inserent oder Immobilienbesitzer) von sich aus homegate.ch nachfragt, sucht, benutzt.

Aufgabe C1 - Arbeitszeugnis (16 Punkte)

- a) Die Homegate AG hat ein Arbeitszeugnis zu erstellen, das wahr, wohlwollend vollständig sowie klar und präzise/unzweideutig ist.
- b)
 - Sollte das erste Zeugnis ein Zwischenzeugnis gewesen sein: ein zweites Zwischenzeugnis (vorbehältlich Rechtsmissbrauch) (oder ein Schlusszeugnis
 - Sollte das erste Zeugnis eine Arbeitsbestätigung gewesen sein: ein Vollzeugnis
 - Sollte das erste Zeugnis eine Arbeitsbestätigung gewesen sein: eine Arbeitsbestätigung
- c) Zuerst wird der Arbeitnehmer das direkte Gespräch mit seinem Vorgesetzten und/oder dem HR suchen. Führt dies nicht zu einer Lösung, kann er Klage erheben bei der zuständigen Schlichtungsbehörde bzw. dem zuständigen Gericht, wenn der Inhalt des Arbeitszeugnisses unwahr, unvollständig oder zweideutig ist. Das Gericht kann die Arbeitgeberin zwingen, ein vorformuliertes Arbeitszeugnis auszustellen.
- d) Nein, eine Vordatierung ist nicht zulässig. Nach dem Grundsatz der Wahrheitspflicht muss immer das korrekte Datum bei der Ausstellung eingesetzt werden.
- e) Ja, die Erwähnung ist korrekt. Nur wenn die Krankheit von üblicher Dauer und Häufigkeit ist, ist dies nach dem Grundsatz des Wohlwollens nicht zu erwähnen. Hatte die Krankheit jedoch hingegen erheblichen Einfluss auf die Leistung des Arbeitnehmers oder ist die Eignung zur Erfüllung der bisherigen Aufgabe in Frage gestellt, ist eine Erwähnung korrekt.
- f) Nein, kann sie nicht. Es ist die tatsächlich ausgeübte Funktion im Zeugnis anzugeben. Dies aufgrund des Grundsatzes der Wahrheit. Was als wahr verstanden wird, entscheidet sich nach dem Verständnis des unbeteiligten Dritten. Die Bezeichnung "Leiterin Software" kann Führungsposition und erhöhte Verantwortung suggerieren, was vorliegend nicht gegeben ist.

Aufgabe C2 - Vorstellungsgespräch (5 Punkte)

- a) Zu den zulässigen Fragen gehören solche zur bisherigen Berufstätigkeit, zur Ausbildung, bestehenden Krankheiten (soweit sie die Arbeitsleistung zeitlich oder sachlich beeinträchtigen) etc.
- b) Unzulässige Fragen sind solche, die in keinem Zusammenhang zur Tätigkeit stehen, grds. zur privaten Lebensgestaltung, zu geplanten oder bestehenden Schwangerschaften und zu zukünftigen militärischen Dienstleistungen, etc.
- c) Sie kann bei unzulässigen Fragen die Antwort verweigern. Ob man lügen darf, ist umstritten.

Aufgabe C3 - Beendigung Arbeitsverhältnis (13 Punkte)

- a) Die Kündigung wurde vor Beginn der Sperrfrist ausgesprochen, ist also gültig. Donovan Lewis befindet sich im zweiten Dienstjahr, die Kündigungsfrist beträgt deshalb zwei

Monate. Die (Kündigungs-)Sperrfrist beträgt 90 Tage. Durch die Krankschreibung wird die Kündigungsfrist, welche am 16. April 2020 zu laufen begonnen hätte, um 20 Tage unterbrochen. Damit begannen die zwei Monate am 6. Mai 2020 zu laufen. Das Arbeitsverhältnis endet am 31. Juli 2020.

- b) Linda Lombardi befindet sich im ersten Dienstjahr, die Kündigungsfrist beträgt einen Monat. Die Kündigungssperrfrist läuft während des gesamten Militärdienstes, sowie - weil die Dienstleistung mehr als 11 Tage dauert - während der vier Wochen davor und danach. Die Kündigung wurde während der Sperrfrist ausgesprochen und ist deshalb nichtig, weshalb sie das Arbeitsverhältnis nicht zu beenden vermag. Die Kündigung müsste nach Ablauf der Sperrfrist erneut ausgesprochen werden.

Aufgabe C4 - Umstrukturierung (7 Punkte)

- a) Massenentlassung
- b) Alle Arbeitnehmer oder die Arbeitnehmervertretung, sollte eine solche bestehen, sowie das kantonale Arbeitsamt
- c) Informationsanspruch in Bezug auf die Gründe der Massenentlassung, die Zahl der Arbeitnehmer, denen gekündigt werden soll, die Zahl der in der Regel beschäftigten Arbeitnehmer und den Zeitraum, in dem die Kündigungen ausgesprochen werden sollen
Auskunftsanspruch in Bezug auf alle zweckdienlichen Auskünfte
Konsultationsanspruch: Beabsichtigt der Arbeitgeber, eine Massenentlassung vorzunehmen, so hat er die Arbeitnehmervertretung oder, falls es keine solche gibt, die Arbeitnehmer zu konsultieren. Er gibt ihnen zumindest die Möglichkeit, Vorschläge zu unterbreiten, wie die Kündigungen vermieden oder deren Zahl beschränkt sowie ihre Folgen gemildert werden können
- d) Legaldefinition: Der Sozialplan ist eine Vereinbarung, in welcher der Arbeitgeber und die Arbeitnehmer die Massnahmen festlegen, mit denen Kündigungen vermieden, deren Zahl beschränkt sowie deren Folgen gemildert werden. Definition des Bundesgerichts: Mit einem Sozialplan wird bezweckt, wirtschaftlich bedingte Entlassungen mit Massnahmen sozialer Natur zu begleiten, die etwa in Abgangsentschädigungen, vorzeitigen Pensionierungen, Beiträgen an Umschulungs- oder Umzugskosten, Wiedereingliederung in das Unternehmen, besonderen Kündigungsfristen oder in der Beratung bei der Stellensuche bestehen können (BGE 133 III 215).

Aufgabe C5 (12 Punkte)

Homegate AG.

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz

Die Bedürfnisse der Mitarbeiter stehen bei Homegate AG im Mittelpunkt. Als dienstleistungsorientierter Mitarbeiter vertreten Sie im täglichen Kontakt mit unseren internen und externen Partnern. „Client first“ und “be creative, fail fast” – so lauten unsere Credos.

Leiter Facility Management (w/m), 80-100%, Lausanne

Ihre Aufgaben: (Pro korrekte Nennung 1 Pkt, max. 5 Pkte)

Organisation und fachliche Führung der Abteilung Facility Management
Verantwortung für Betriebs- und Anlageliegenschaften
Management der externen Dienstleistern und Lieferanten inkl. Vertragsverhandlungen
Realisierungen von Neubauten und Sanierungen
Führung eines Teams (6 Mitarbeiter)
Aktive Mitarbeit in internen Projekten bezüglich Arbeitsplatzorganisation
Mithilfe bei Immobilien-Akquisitionen und im Portfolio-Management
Regelmässige Meetings und Koordinationsaustausch mit FM in Zürich

Anforderungen: (Ausbildung, Weiterbildung, Erfahrung, Kenntnisse, Kompetenzen)

(Pro korrekte Nennung 1 Pkt, max. 5 Pkte)

Abgeschlossene technische Berufsausbildung, von Vorteil im Bereich Bau- oder Haustechnik
Weiterbildung im Bereich Facility Management, Instandhaltungsfachmann/Frau mit eidg. Fachausweis, Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis oder betriebswirtschaftliche Weiterbildung
Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Facility Management
Führungserfahrung
Gute MS-Office Kenntnisse
Gute Deutschkenntnisse

Vorteile als Angestellte/r bei der PHAG: (Pro korrekte Nennung 1 Pkt, max. 2 Pkte)

Jahresarbeitszeitmodell mit 5 bis 7 Wochen Ferien
Offene und kollegiale Unternehmenskultur
Beiträge an Pensionskasse deutlich über dem gesetzlichen Minimum

Stéphane Epiney, Head of Operations, steht Ihnen gerne für nähere Auskünfte zur Verfügung. Ihre Bewerbung geben Sie bitte online ein. Absolute Vertraulichkeit ist garantiert.

Adresse

Stéphane Epiney, dipl. Architekt EPFL
Tel.: +41 79 606 22 44
E-Mail s.epiney@homegate.ch
Website: www.homegate.ch

Aufgabe C6 (7 Punkte)

- falsch
- richtig
- falsch
- richtig
- falsch
- richtig
- richtig

Zusatzinfo g) Nach der Theorie von John William Atkinson (1957) ist ein Anreiz ausschlaggebend um eine Leistungsmotivation bei einem Individuum zu erreichen, was er in seiner Erwartungs-Wert-Theorie formulierte. Demnach ist der Wert hauptsächlich als ein Affekt, eine Gefühlsäußerung, bzw. eine Emotion zu bezeichnen, die das subjektive Gefühl eines Individuums begleitet, wenn die geforderte Leistung erbracht wurde. Er formuliert in seiner These, dass je geringer die Chancen sind, das vom Individuum anvisierte Ergebnis zu erreichen, umso mehr Leistung erbracht werde, um das Ergebnis zu erreichen, da der Einzelne am Ende umso stolzer auf das Ergebnis seiner Leistung ist. Gleichzeitig wirkt der Anreiz, Misserfolge zu vermeiden. Laut Atkinson wählen Menschen, bei denen die Erfolgsmotivation grösser ist als die Misserfolgsvermeidungsmotivation, Aufgaben mittlerer Schwierigkeit, während im umgekehrten Fall sehr leichte und sehr schwere Aufgaben bevorzugt werden. Das Ergebnis ist somit abhängig von der Leistungsbereitschaft und dem Leistungswillen des Einzelnen.

Bedürfnispyramide nach Maslow



Aufgabe D1 - Kündigung (13 Punkte)

- a) Der zeitliche Kündigungsschutz gilt erst nach Ablauf der Probezeit, Art. 336c OR. Mangels abweichender schriftlicher Vereinbarung gilt der erste Monat des Arbeitsverhältnisses als Probezeit, die Kündigungsfrist während der Probezeit beträgt sieben Tage (Art. 335b Abs. 1 OR). Somit endet das Arbeitsverhältnis am 28. April 2020.
- b) Während der krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit besteht kein Anspruch auf Lohnfortzahlung, da das Arbeitsverhältnis von Deborah Riniker noch nicht mehr als drei Monate gedauert hat (Art. 324a Abs. 1 OR). Ihr monatlicher Bruttolohn beträgt CHF 9'000.00. Für die 15 Tage vom 1. bis zum 15. April 2020 erhält sie CHF 4'500.00 (1/2 Monatslohn).
- c) Nein. Das Konkurrenzverbot fällt dahin, wenn der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis kündigt, ohne dass ihm der Arbeitnehmer dazu begründeten Anlass gegeben hat (Art. 340c Abs. 2 OR).

Aufgabe D2 - Versicherungen (6 Punkte)

- a)/b) Militärdienst / Mutterschaft
- c) Familienzulagen, auch ok sind Kinderzulagen oder Ausbildungszulagen
- d) beruflichen Vorsorge
- e)/f)/g) Alter / Invalidität / Tod
- h) Sicherung des gewohnten Lebensstandards
- i)/j) BVG / UVG
- k) Krankentaggeldversicherung
- l) gleichwertig

Aufgabe D3 - Ferien (11 Punkte)

- a) Johann Jung hat einen gesetzlichen Ferienanspruch von fünf Wochen = 25 Tage pro Jahr. Aufgrund seines Stellenantritts Mitte Jahr verbleibt ihm ein hälftiger Anteil davon und somit 12.5 Tage.
- b) Ja, aber erst ab dem zweiten vollen Monat, da Militärdienst als Grund gilt, der in der Person des Arbeitnehmers liegt. Armando Armeo hat einen gesetzlichen Ferienanspruch von vier Wochen bzw. 20 Tagen pro Jahr. Aufgrund der ihm anzurechnenden drei Monate erfolgt eine Kürzung um $\frac{1}{4}$ bzw. 5 Tage.
- c) Leonie Liniger hätte bei einem 100%-Pensum Anspruch auf vier Wochen bzw. 20 Tage Ferien im Jahr. Bei einem 50%-Pensum sind dies noch 10 Tage. Da sie im April und somit nach einem Vierteljahr die Stelle antrat, beträgt ihr Ferienanspruch noch 7.5 Tage.

Aufgabe D4 - Steuern (10 Punkte)

- a. Ja, der Erlös unterliegt dem Beteiligungsabzug und es sollten keine Gewinnsteuern anfallen. Der Gewinn ist nicht steuerbar. Damit eine Kapitalgesellschaft einen Beteiligungsabzug geltend machen kann, muss sie eine Mindestbeteiligung von 10% halten und die Mindesthaltedauer von einem Jahr überschreiten (Art. 70 DBG).
- b. Nein, der Gewinn ist grundsätzlich steuerbar (wirtschaftliche Handänderung). Eine wirtschaftliche Handänderung liegt vor bei der Veräusserung von Mehrheitsbeteiligungen an einer Immobiliengesellschaft, wodurch der Veräusserer dem Erwerber die Herrschaft über die Gesellschaft verschafft. Als Mehrheitsbeteiligung gilt in der Regel eine Beteiligung von mehr als 50 %.
- c. Ja, beim monistischen System unterliegen neben den Gewinnen aus der Veräusserung von Privatvermögen auch die sog. Wertzuwachsgewinne auf Geschäftliegenschaften der Grundstückgewinnsteuer. Im monistischen System sind somit Grundstückgewinne im Geschäftsbereich nur insoweit der allgemeinen Einkommens- und Gewinnsteuer unterworfen, als diese wieder eingebrachte Abschreibungen darstellen.

Beim dualistischen System werden grundsätzlich mit der Grundstückgewinnsteuer nur Gewinne aus der Veräusserung von Grundstücken des Privatvermögens erfasst, während Gewinne aus der Veräusserung von Liegenschaften des Geschäftsvermögens der Einkommens- bzw. Gewinnsteuer unterliegen.

- d. Ja, Dividendenausschüttungen, die den übrigen Reserven (Gewinnreserven) belastet werden, unterliegen der Verrechnungssteuer.
- e. Nein, eine Steuererklärung muss immer eingereicht werden.

Aufgabe D5 - Steuern (20 Punkte)

- a) Ja, es kann eine Beschwerde/Einsprache/Rekurs innert 30 Tagen erhoben werden.
- b) Nein, juristische Personen, welche ausserhalb des Kantons eine Betriebsstätte haben sind auf Grund wirtschaftlicher Zugehörigkeit im anderen Kanton auch steuerpflichtig (interkantonale Ausscheidung).
- c) Nein dies ist nicht möglich. Verluste aus höchstens sieben der Bemessungsperiode vorangegangenen Jahre können verrechnet werden (DBG 67).
- d) Nein, beim dualistischen System werden grundsätzlich mit der Grundstückgewinnsteuer nur Gewinne aus der Veräusserung von Grundstücken des Privatvermögens erfasst, während Gewinne aus der Veräusserung von Liegenschaften des Geschäftsvermögens der Einkommens- bzw. Gewinnsteuer unterliegen.
- e) Ja, wenn die Aufwände nicht geschäftsmässig begründet sind, dann können diese aufgerechnet werden (Abweichung vom Prinzip der Massgeblichkeit der Handelsbilanz).
- f) Ja. Leistungen der Gesellschaft an die Inhaber von Beteiligungsrechten, denen keine oder keine genügenden Leistungen gegenüberstehen und die einem an der Gesellschaft nicht beteiligten Dritten nicht oder in wesentlich geringerem Umfang erbracht worden wären, haben ihren Grund in der Gesellschaftereigenschaft des Empfängers. Derartige Leistungen werden in der Steuerrechtswissenschaft und in der Praxis allgemein als verdeckte Gewinnausschüttungen bezeichnet. Im konkreten Fall ist der

Verkauf aber über dem Verkehrswert erfolgt, entsprechend liegt eine verdeckte Kapitaleinlage vor (diese könnte Emissionsabgabe auslösen, danach wurde aber nicht gefragt).

- g) Ja, verdecktes Eigenkapital erhöht die Eigenkapitalbasis und führt entsprechend zu zusätzlicher Kapitalsteuer.
- h) Ja. Voraussetzung ist, dass der Käufer der Liegenschaft sie für mehrwertsteuerliche Zwecke nutzt. Ist diese Voraussetzung erfüllt, kann der Verkäufer für den Verkauf optieren und der Verkaufspreis unterliegt der MWST.
- i) Nein. Der Verkauf einer Liegenschaft gilt grundsätzlich als eine von der Steuer ausgenommene Leistung und es ist keine Mehrwertsteuer abzuliefern. Dieser Fall tritt dann zwingend ein, wenn die Immobilie aus dem Geschäftsvermögen in das Privatvermögen veräußert und die Liegenschaft danach für private Zwecke genutzt wird.
- j) Nein, einer mehrwertsteuerlichen Sonderbehandlung unterliegt der Wert des Bodens. Da der Boden nicht konsumfähig ist, wird der Anteil des Entgelts, welcher auf den Wert des Bodens entfällt, nicht in die Bemessungsgrundlage einbezogen. Damit unterliegt der Verkauf von Boden nie der MWST.