



RÜDIGER STAHL
STEUERBERATER | DIPL.-BETRIEBSWIRT

LOTSE

Januar 2014

In dieser Ausgabe:

- Günstige Strom und Gaspreise für das Jahr 2014 sichern
- Richtig ankommen – so vermeiden Sie die Tücken beim Fahrtenbuch
- Ihre Daten in guten Händen? Was das Finanzamt über Sie weiß
- Was bedeutet 1 % Unterschied für Ihr Unternehmen?
- Wie Sie Azubis erfolgreich motivieren...
- Schaffe, schaffe, Häusle baue – Teil 4

Viel Spaß beim Lesen

Ihr Steuerberaterteam
Rüdiger Stahl und Evelyn Schmidt



Günstige Strom und Gaspreise für das Jahr 2014 sichern

Seit rund 7 Jahren haben alle Verbraucher, egal ob Privat oder Gewerblich, das Recht, ihren Strom- bzw. Gaslieferanten selbst zu wählen und damit **günstigere Tarife** zu nutzen. Sie haben die Freiheit, einen geeigneten Anbieter speziell für Ihre Bedürfnisse zu finden.

Bei **Strom** können Sie zwischen dem herkömmlichen Strommix aus **fossilen Energieträgern** wie Kohle, Erdgas, Kernenergie und **erneuerbaren Energien** wie Solarenergie, Windkraft, Wasserkraft oder Biomasse wählen.

Bei der Auswahl eines neuen Anbieters stehen Ihnen gleich mehrere **Vergleichsportale** zur Auswahl, z.B. **Verivox**, **Check24** oder **Top-tarif**.

Aus einem Angebot von dutzenden Strom- und Gaslieferanten mit mehreren hunderten Tarifen können Sie über die jeweiligen **Tarif-rechner** den für Sie passendsten Strom-/Gasversorger und Tarif wählen.

Je nachdem wie die Kündigungsfrist bei Ihrem bisherigen Anbieter ist, können Sie Ihren Vertrag kurzfristig ordentlich kündigen. Die außerordentliche Kündigung ist möglich, wenn Ihr jetziger Versorger die Preise erhöht hat.

Im Frühjahr 2012 beschloss die Bundesregierung, dass in Zukunft der Wechsel schneller und einfacher wird. Bisher war es notwendig, auf die gesetzliche Kündigungsfrist von 4 Wochen zu achten. Die **neue gesetzliche Kündigungsfrist beträgt nur 2 Wochen**. Zudem kann die neue Versorgung von Strom oder Gas bereits an jedem Werktag beginnen, anstatt nur jeweils zum 1. des Monats.

Die neue Regelung mit der neuen reduzierten gesetzlichen Kündigungsfrist von nur 2 Wochen gilt vor allem für die **Grundversorgungsverträge**. Der Großteil der privaten oder gewerblichen Strom- und Gaskunden hat noch immer ihren Vertrag in der Grundversorgung seines kommunalen Stadtwerkes und **verschenkt** damit **bares Geld**. Anders sieht die Situation bei großen Gewerbebetrieben aus, die oftmals einen **Sondertarifvertrag** abschließen können. Hier gelten **individuelle Kündigungsfristen**.

Zahlreiche Erfahrungsberichte und Erfahrungen von bereits gewechselten Kunden zeigen, dass Sie durchaus jedes Jahr Ihren Anbieter und somit den Tarif wechseln können.

Mit dem Wechsel von Ihrem Grundversorgungstarif bei einem regionalen oder lokalen Strom-/Gaslieferanten (z.B. Stadtwerke) zu einem günstigeren Anbieter können Sie oft **bis zu mehreren hundert Euros pro Jahr sparen**. Die Ersparnisse im Tarifgefüge der **Gaslieferanten** fallen zurzeit **am stärksten** aus.

Auf was sollten Sie bei der **Auswahl** Ihres neuen Lieferanten achten?

Vermeiden Sie **allzu billige Angebote**. Ein Grund können plötzliche Tarifierhöhungen, kundenunfreundliche Vorgehensweise oder nicht erreichbare Hotlines sein. In der Auswahl sollte zudem auf die **Gestaltung der Bonusklauseln** einiger Anbieter geachtet werden. Einige Versorger zahlen einen Neukundenbonus für neue Verträge erst am Ende der Vertragslaufzeit, so dass Sie erst mal höhere monatliche Abschläge bezahlen. Ein Auswahlkriterium sollten in diesem Zusammenhang die **Vertragslaufzeiten** sein. Einige Anbieter kassieren im 2. Jahr kräftig ab oder zahlen den Bonus nicht, wenn am Ende der ersten Vertragszeit wieder wechselt wird.

Vermeiden Sie **Vorkasse**. Sie kennen sicherlich die Diskussion um die Insolvenz von TelDaFax aus der Presse. Die vorausbezahlten Beiträge für das 1. Jahr können dann weg sein und es muss bei einem anderen Anbieter ein komplett neuer Vertrag abgeschlossen werden. Somit ist für 1 Jahr zweimal eine Rechnung zu bezahlen. **Billig kann also sehr teuer werden**.

Achten Sie zudem beim Tarifvergleich bei den Vergleichsportalen darauf, dass in der Berechnung die **„EEG-Umlage für 2014“** enthalten ist.

Beim Start auf den Vergleichsportalen benötigen Sie nur 2 Daten:

1. Ihre **PLZ** (Postleitzahl) und
2. Ihr **jährlicher Verbrauch** an Energie (Strom/Gas)

Den Energieverbrauch für Strom und Gas finden Sie auf Ihrer letzten **Jahresendabrechnung** Ihres aktuellen Versorgers. Sollten Sie die Abrechnung gerade nicht parat haben, helfen Ihnen Richtwerte auf den Vergleichsportalen.

Als grobe Richtwerte für den Verbrauch von Strom, kann für einen Single Haushalt 2.000 kWh, für einen 2-Personen Haushalt 3.500 kWh, für einen 4-Personen Haushalt 5.000 kWh oder für eine Großfamilie 8.000 kWh angenommen werden. Im Bereich Gas ist die Größe der Wohnung bzw. Immobilie ausschlaggebend. Hier kann bei einer Wohnfläche von 30m² ein Verbrauch von 3.800 kWh und bei einer Fläche von 100m² von ca. 12.000 kWh ausgegangen werden.

Nutzen Sie die Chance Ihre **Ausgaben zu optimieren** und wechseln Sie Ihren Tarif.



Richtig ankommen – so vermeiden Sie die Tücken beim Fahrtenbuch

Trotz des hohen Aufwands und der Unsicherheit kann es sich für Sie durchaus **lohnen**, ein Fahrtenbuch zu führen, um den **geldwerten Vorteil** aus den privat mit Ihrem Dienst- oder Firmenwagen gefahrenen Kilometern zu ermitteln.

Nutzen Sie den Pkw nur in einem ganz geringen Umfang privat, ist die Fahrtenbuchmethode vorteilhafter. **Je geringer der Privatanteil, desto mehr spricht für ein Fahrtenbuch**.

Allerdings muss das Fahrtenbuch unbedingt ordnungsgemäß geführt werden. Die Regeln sind streng:

Ihr Fahrtenbuch muss

- lückenlos sein und auch
- gegen nachträgliche Änderungen

geschützt sein.

Achtung: Ein aus losen Blättern zusammengefügtes Exemplar mochten die Richter vom Bundesfinanzhof denn auch nicht anerkennen. Sie urteilen, es sei **nicht ordnungsgemäß**, wenn es **in loser Form** geführt wird.

So sollte Ihr Fahrtenbuch aussehen

Das Finanzamt wird aufgrund der Rechtsprechung nur solche Fahrtenbücher akzeptieren, die

- handgeschrieben und als **gebundene Ausgabe** vorgelegt werden oder
- mithilfe von **Software** erstellt sind, bei denen eine **nachträgliche Änderung der Eintragungen nicht mehr möglich** ist oder dauerhaft dokumentiert wird.

Für den Nachweis per Fahrtenbuch müssen folgende Fahrten im Fahrtenbuch **unterschieden** und **dokumentiert** werden:

- dienstliche Fahrten
- Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte
- private Fahrten
- Familienheimfahrten im Rahmen der doppelten Haushaltsführung.

Das Fahrtenbuch Ihres Firmenwagens muss einige Mindestangaben enthalten, die zu Beginn und Ende einer jeden Dienstfahrt notiert werden müssen:

- Datum
- Kilometerstand
- Reiseziel
Wenn sich aus der Ortsangabe nicht eindeutig das Reiseziel bestimmen lässt, muss der Straßename mit der Hausnummer im Fahrtenbuch eingetragen werden (z.B. Sparkasse Köln-Bonn ist nicht ausreichend, da es viele Filialen in der Stadt gibt).
- bei Umwegen die Reiseroute (z.B. aufgrund von Stau)
- Reisezweck
- Aufgesuchte Geschäftspartner

Bei Kundendienstmonteuren und Handelsvertretern mit **täglich wechselnder Reisetätigkeit** reicht es aus, zu notieren, welcher Kunde an welchem Ort aufgesucht wurde. Wenn Sie immer die gleichen Kunden aufsuchen, dürfen Sie eine Kundenliste anlegen. Weitere Aufzeichnungserleichterungen bestehen für Taxifahrer und Fahrlehrer.

Berufliche **Verschwiegenheitspflichten berechtigen nicht**, im Fahrtenbuch auf die Angabe von **Reisezweck** und **Reiseziel** zu verzichten. Auch Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Ärzte, Zahnärzte, Apotheker und Hebammen sind beim Führen eines Fahrtenbuches zu diesen Angaben verpflichtet. Ein Arzt muss deshalb neben dem Reisezweck „Patientenbesuch“ auch den Namen des aufgesuchten Patienten im Fahrtenbuch aufzeichnen.

Fahrtenbuch Ihrer Mitarbeiter

Um nicht Gefahr zu laufen, bei der nächsten Betriebsprüfung den fahrtenbuchbedingten Steuervorteil gestrichen zu bekommen, ermitteln Sie den geldwerten Vorteil der Privatfahrten Ihrer Mitarbeiter am besten gleich im Rahmen der 1%-Methode.

Der Vorteil für Sie

Sie sparen sich dadurch eine Menge Arbeit. Möchte Ihr Mitarbeiter eine für ihn günstigere Variante durch die Fahrtenbuchmethode erreichen, kann er dies im Rahmen seiner persönlichen Einkommensteuererklärung beantragen und den Nachweis so auf eigene Faust führen – nach den oben genannten Regeln. Das Risiko tragen dann aber nicht Sie.

Sechs wenig bekannte Fallen beim Fahrtenbuch

Wenn Sie ein Fahrtenbuch führen, schauen Sie es stets kritisch mit den Augen eines Prüfers an. Denn wenn das Finanzamt auf „Unge-

reimtheiten“ stößt, kann Folgendes passieren: Das gesamte Fahrtenbuch kann kurzerhand **verworfen** werden. Statt der meist günstigsten Abrechnung nach tatsächlich gefahrenen Kilometern wird die 1%-Methode zur Versteuerung des privaten Nutzungsanteils angewandt.

Im schlimmsten Fall kann auch Folgendes passieren: Das Finanzamt schätzt den betrieblichen Anteil auf unter 10 %. Das hätte noch größere **Nachzahlungen** zur Folge.

Hier sind sechs wenig bekannte Prüfpunkte, die immer wieder dafür sorgen, dass ein Fahrtenbuch nicht anerkannt wird:

- Die Tage zwischen **2 Fahrten zur Tankstelle** liegen sehr dicht beieinander. Die laut Fahrtenbuch dazwischen liegenden Kilometer entsprechen nicht dem, was mit einer Tankfüllung möglich ist.
- In den Buchhaltungsunterlagen finden sich **Parkbelege** oder **Tankquittungen** mit einem **Datum**, an dem das Auto laut Fahrtenbuch gar nicht bewegt wurde oder laut Fahrtenbuch in einer anderen Stadt unterwegs war.
- **Bewirtungsquittungen, Seminarrechnungen** oder andere Belege aus der Buchführung passen nicht zu den Eintragungen im Fahrtenbuch
- Bei **Werkstattbesuchen** oder **TÜV-Untersuchungen** werden die Kilometer-Stände auf der Rechnung festgehalten. Diese Angaben stimmen nicht mit dem Fahrtenbuch überein. Tipp: Hier nehmen es die Mitarbeiter in den Werkstätten manchmal nicht so genau – überprüfen Sie daher nach jedem Werkstattbesuch, ob die **korrekten Stände vermerkt** sind.
- Im Fahrtenbuch ist eine Fahrt zum Ort X als **Privatfahrt** angegeben, doch die angegebenen Kilometer entsprechen nicht der tatsächlichen Entfernung. Tipp: Bei Privatfahrten müssen Sie den Ort und den Grund nicht angeben. Lediglich die gefahrenen Kilometer. **Verzichten Sie auf unnötige Angaben**, denn überall können Fehlerquellen lauern!
- Für eine betriebliche Fahrt zum Ort Y sind im Fahrtenbuch mehr Kilometer verzeichnet, als sich mit einer **Routenplanung am Schreibtisch** des Finanzamtsbeamten nachvollziehen lassen. Dokumentieren und begründen Sie eventuelle Umwege, die Sie gefahren sind, zeitnah sofort im Fahrtenbuch.



Ihre Daten in guten Händen? Was das Finanzamt über Sie weiß

Wer in den letzten vier Jahren auf seine bunte Lohnsteuerkarte für das nächste Jahr gewartet hat, die man früher im Herbst im Briefkasten fand, wurde belehrt, dass man sie nicht mehr braucht. Mit einiger Verzögerung trat nun ELStAM tatsächlich in Kraft.

Stammdaten und einzelne steuerlich bedeutsame Ereignisse werden dem **Finanzamt automatisch** überspielt. Das Projekt „eGovernment“ ist in voller Fahrt. Mehr und mehr werden die in Unternehmen, Gemeinden, Banken oder Institutionen wie Krankenkassen vorhandenen Datenbestände zum **Datenaustausch** und **Datenabgleich** genutzt.

Doch wer überspielt wann, und vor allem was passiert, wenn diese Daten gar nicht richtig sind? Die **Datenhoheit** und die **Korrekturmöglichkeiten** falscher Daten blieben lange ungeklärt. Bis heute können Steuerpflichtige die Daten im Vorhinein zu einer Verwendung gar nicht prüfen. Das war lange kritisiert worden.

Folgende Daten zu den Steuerpflichtigen sind heute in den Ämtern schon vorhanden:

- Vom Arbeitgeber bescheinigte **Lohnsteuerdaten**
- Bescheinigungen über den Bezug von **Rentenleistungen**, egal woher
- **Lohnersatzleistungen** wie Arbeitslosengeld und Elterngeld
- Beiträge zu **Kranken-** und **Pflegeversicherungen**
- Bestimmte **Vorsorgeaufwendungen**

Weitere könnten künftig hinzukommen, z.B.:

- Getätigte Spenden
- Alle abzugsfähigen Vorsorgeaufwendungen
- Rentenleistungen von ausländischen Trägern

Falsche Daten zu Ihren Lasten können Stress bedeuten! Wir haben uns für Sie stark gemacht und können ab 2014 die für Sie **gespeicherten Daten** beim Finanzamt **einsehen**, wenn Sie uns dazu die **Erlaubnis** erteilen.

Um sicherzustellen, dass kein Unbefugter sich in die Datenbestände einschleicht, hat die Finanzverwaltung ein umfangreiches **Vollmachtsformular** entworfen. Darauf erteilen Steuerpflichtige ihrem Steuerbevollmächtigten bzw. Steuerberater die Befugnis, die über sie vorhandenen Daten einzusehen und abzurufen. Nur mit dieser speziellen Vollmacht können Fehler in den Datenbeständen festgestellt werden, bevor sie sich in dem konkreten Steuerbescheid auswirken.

Daher werden wir in den nächsten Wochen mit diesen neuen Vollmachtsformularen auf Sie zukommen. Der Zugriff wird uns technisch erst nach einer **schriftlichen Information** des Steuerpflichtigen und nach einer **Widerrufsfrist von 35 Tagen** ermöglicht. Wichtig ist, die **Genehmigung „weit“ zu erteilen**, denn die Datensätze sind für unterschiedliche Beratungsaspekte relevant. Gern erläutern wir Ihnen persönlich mehr und stehen bei Fragen zur Verfügung.

Bereits während der Erstellung der Steuererklärung können wir **verschiedene Daten prüfen** und Sie bei **Abweichungen** informieren, um gegebenenfalls gemeinsam eine Bereinigung dieser Daten bei den Datenlieferanten zu veranlassen.

Vollmachtgeber-in ¹	
IdNr. ^{2,3}	
Geburtsdatum	
Vollmacht ⁴ zur Vertretung in Steuersachen	
Bevollmächtigter	
- in diesem Verfahren vertreten durch die nach bürgerlichem Recht dazu befugten Berufsträger/innen - wird hiermit bevollmächtigt den/die Vollmachtgeber/in in allen steuerlichen und sonstigen Angelegenheiten im Sinne des § 1 StBerG zu vertreten ⁵ .	
<input type="checkbox"/> Der/Die Bevollmächtigte ist berechtigt, Untervollmachten zu erteilen und zu widerrufen.	
Diese Vollmacht gilt nicht für:	
<input type="checkbox"/> Einkommensteuer.	<input type="checkbox"/> Investitionszulage.
<input type="checkbox"/> Umsatzsteuer.	<input type="checkbox"/> das Festsetzungsverfahren.
<input type="checkbox"/> Gewerbesteuer.	<input type="checkbox"/> das Erhebungsverfahren (einschließlich des Vollstreckungsverfahrens).
<input type="checkbox"/> Feststellungsverfahren nach § 180 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 2 AO.	<input type="checkbox"/> die Abfrage bzw. den Abruf von bei der Finanzverwaltung gespeicherten steuerlichen Daten.
<input type="checkbox"/> Körperschaftsteuer.	<input type="checkbox"/> die Vertretung im außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren.
<input type="checkbox"/> Lohnsteuer.	<input type="checkbox"/> die Vertretung im Verfahren der Finanzgerichtsbarkeit.
<input type="checkbox"/> Grundsteuer.	<input type="checkbox"/> die Vertretung im Straf- und Bußgeldverfahren (Steuer).
<input type="checkbox"/> Grunderwerbsteuer.	
<input type="checkbox"/> Erbschaft-/Schenkungssteuer.	
<input type="checkbox"/> das Umsatzsteuervoranmeldungsverfahren.	
<input type="checkbox"/> das Lohnsteuerermäßigungsverfahren.	
Bekanntgabevollmacht:	
<input type="checkbox"/> Die Vollmacht erstreckt sich auch auf die Entgegennahme von Steuerbescheiden und sonstigen Verwaltungsakten.	
<input type="checkbox"/> Die Vollmacht erstreckt sich auch auf die Entgegennahme von Vollstreckungsankündigungen und Mahnungen.	
Die Vollmacht gilt grundsätzlich zeitlich unbefristet, aber	
<input type="checkbox"/> nicht für Veranlagungszeiträume bzw. Veranlagungsstichtage vor _____	
<input type="checkbox"/> nur für den/die Veranlagungszeitraum/-zeiträume bzw. Veranlagungsstichtage _____ ⁶	
Die Vollmacht gilt, solange ihr Widerruf den Verfahrensbeteiligten nicht angezeigt worden ist ⁷ .	
Bisher erteilte Vollmachten erlöschen ⁸ oder	
<input type="checkbox"/> nur soweit diese dem/der o.a. Bevollmächtigten erteilt wurden.	
Ich bin damit einverstanden, dass alle Daten dieser Vollmacht elektronisch in einer Vollmachtsdatenbank gespeichert und an die Finanzverwaltung übermittelt werden.	
Ort, Datum	Unterschrift Vollmachtgeber-in ⁹

Was bedeutet 1 % Unterschied für Ihr Unternehmen?

Was ist der Unterschied zwischen Wasser und Wasserdampf? Bei 99 Grad ist Wasser einfach sehr heiß, doch bei 100 Grad verwandelt es sich in Dampf und kann Lokomotiven bewegen. Nur ein Grad – eine Veränderung von 1% – bewirkt einen entscheidenden Unterschied. Das ist eine hervorragende Metapher für Unternehmen.

Es sind immer die **kleinen Dinge**, die kleinen Verbesserungen, die eine **große Wirkung** erzielen. Welche Wirkung werden durch kleine Veränderungen bei den Erfolgsfaktoren eines Unternehmens im Endergebnis erzielt?

Wie setzt sich der Gewinn zusammen? Aus der Anzahl der Kunden, der verkauften Menge (also die Anzahl der Verkaufstransaktionen), dem Preis, den variablen Kosten (also die Kosten, die direkt vom Umsatz abhängen) und sich üblicherweise in den Herstellungskosten niederschlagen) und zum Schluss den Fixkosten oder Gemeinkosten des Unternehmens.

Stellen Sie sich ein Unternehmen mit den folgenden finanziellen Eckdaten vor. Dieses Unternehmen verkauft an insgesamt 1.000 Kunden alle zwei Monate ein Produkt im Wert von € 250:

Umsatz	1.500.000	100%
Wareneinsatz/ Fremdleistungen	675.000	45%
Rohhertrag	825.000	55%
Fixkosten	700.000	47%
Nettogewinn	125.000	8%

Eine Verbesserung von 1% bei jedem dieser fünf Erfolgsfaktoren dieses fiktiven Unternehmens würde zu einer Verbesserung von 31% beim Nettogewinn führen. **Eine Steigerung des Gewinns um € 38.953,-.**

Monitor Erfolgshebel			
Drucken	Ist	Veränderung	Ergebnis
Anzahl der Kunden	1.000	1%	1.010
x			
Häufigkeit	6,0	1%	6,1
=			
Anzahl Verkäufe	6.000		6.121
x			
Umsatz je Verkauf	250,0	1%	252,5
=			
Umsatz	1.500.000		1.545.452
-			
Wareneinsatz	45%	-1%	45%
=	675.000		688.499
=			
Rohertrag	825.000		856.953
-			
Fixkosten	700.000	-1%	693.000
=			
Gewinn	125.000	31%	163.953

Dabei ist ein Punkt besonders wichtig:

Der Hebel mit der größten Auswirkung ist der **Preis**. Üblicherweise bewegt sich dieser Unterschied in einer Größenordnung des zweibis dreifachen der anderen Erfolgsfaktoren.

Der Grund dafür liegt auf der Hand. Eine Preiserhöhung für ein bestimmtes Umsatzvolumen bedeutet nicht nur, dass der absolute Gewinn steigt, sondern auch, dass der prozentuale **Rohertrag** (Preis abzüglich Wareneinsatz) bei jedem Verkauf steigt. Eine Verringerung des Wareneinsatzes verändert die Gewinnmarge, nicht aber das Umsatzniveau. Eine Erhöhung der Verkaufsmengen verbessert den Gewinn, hat aber keinen Einfluss auf den Rohertrag und eine Verringerung der Fixkosten hat auf den Rohertrag überhaupt keine Auswirkung. Interessanterweise hat die Reduzierung der Fixkosten immer die geringste Auswirkung.

Wenn Sie sich größere Veränderungen anschauen, wie zum Beispiel eine **Verbesserung um 10%**, sind die Unterschiede sogar erheblich dramatischer. In diesem Szenario bringt eine Preiserhöhung von 10% einen Nettogewinn von € 207.500, also eine prozentuale Gewinnsteigerung von 66%. Wohingegen eine Senkung der Fixkosten von € 82.6000 erforderlich ist, um das gleiche Ergebnis zu erzielen.

Vielleicht denken Sie jetzt "Das ist ja alles gut und schön, aber wenn ich meine Preise um 10% erhöhe, werde ich dann nicht viele **Kunden verlieren?**" Das ist eine gute Frage, aber eine wesentlich spannendere Frage ist, „Wie viele Kunden kann ich verlieren, ohne schlechter gestellt zu sein?“ Für dieses Unternehmen lautet die Antwort 9%.

Anders gesagt könnten Sie **91 Kunden** verlieren ohne schlechter gestellt zu sein. Und wenn dies tatsächlich passieren sollte, welche Kunden werden Ihr Unternehmen vermutlich verlassen – wahrscheinlich genau die **Preissensiblen**, die Sie und Ihr Team ständig unter Druck setzen. Anders gesagt, 9% weniger Kunden bedeutet, dass Sie für die anderen Kunden **mehr Zeit** haben, um diese besser zu betreuen und möglicherweise Zusatzaufträge zu generieren.

Die strategischen Auswirkungen dieser Art von Analyse sind sehr wichtig. Die meisten Unternehmer sind damit beschäftigt, ihren Umsatz zu erhöhen – meistens durch **Neukundengewinnung**. Sie legen relativ **wenig Augenmerk auf die bestehenden Kunden** und haben üblicherweise die Sichtweise verinnerlicht, dass der Preis aufgrund des hohen Wettbewerbsdruck etwas ist, über das sie relativ wenig Kontrolle haben. Sie sind ebenfalls der Überzeugung, dass die Suche nach Möglichkeiten der Kostensenkung der effektivste Weg ist, um ein profitables Unternehmen aufzubauen.

Natürlich ist es wichtig, die **Kosten im Griff** zu haben. Die Frage ist nur, ob Kostensenkungen auch immer zu einer **verbesserten Profitabilität** führen. Hier gilt es ein wichtiges Kriterium zu beachten:

Wenn eine Ausgabe notwendig zur Führung Ihres Unternehmens ist, dann führt eine Kürzung möglicherweise zugleich zu einer Einschränkung Ihrer Fähigkeit, Geschäfte zu machen. Denn dabei handelt es sich um heute anfallende Kosten, die allerdings langfristig die Zukunft des Unternehmens sichern (zum Beispiel Marketing, Personalentwicklung, Forschung und Entwicklung).

Eine wesentlich sinnvollere Strategie ist es, Ihre **Kosten** regelmäßig zu prüfen und zu **hinterfragen** „was bekommen wir für das, was wir hier investieren?“ und bezogen darauf „gibt es für uns einen Weg, die vorhandenen Mittel, die diese Kosten verursachen, produktiver zu nutzen?“

Neues Umsatzpotenzial zu erschließen und die Aktivitäten, die dafür erforderlich sind, stellen selbst einen erheblichen **Kostenfaktor** dar. Während wir dazu neigen, die Gemeinkosten als Fixkosten zu betrachten, ist das langfristig gesehen nicht so, da sie dazu neigen, von der Umschlagshäufigkeit abhängig zu sein. Wäre das nicht der Fall, würde jedes Unternehmen feststellen, dass seine Gewinnquote (das ist der Nettogewinn im Verhältnis zum Umsatz) im Laufe der Zeit ansteigt. Das ist in der Praxis eher selten der Fall.

Es ist mit Abstand die **gewinnbringendste Strategie**, eine **konsequente Preispolitik** für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu implementieren und sich dafür zu entscheiden, nur mit solchen Kunden zu arbeiten, die den Wert Ihrer Leistung erkennen und akzeptieren.

Erlauben Sie es preisbewussten Kunden (oder der Konkurrenz) in keinem Fall, die von Ihnen gewählte Preisstrategie zu diktieren und sehen Sie "Größe" nicht als die eigentliche Definition von Erfolg.

Behalten Sie dabei die Produktivität Ihrer Mittel, die durch die Fixkosten entstehen, im Blick. **Unterm Strich stellt der Gewinn die einzige Kennzahl für den Erfolg dar.** Umsatz zahlt keine Rechnungen und generiert auch nicht die Mittel, die Sie brauchen, um zu wachsen – das schafft nur der Gewinn.

Wenn Sie für Ihr Unternehmen gerne einmal durchrechnen möchten, auf wie viele Kunden Sie verzichten könnten, um bei einer Preiserhöhung den gleichen Gewinn zu machen, sprechen Sie uns an. Gerne berechnen wir Ihre **individuelle Preisspanne**.



Wie Sie Azubis erfolgreich motivieren...

Ihre neuen Azubis sind jetzt schon eine Weile im Betrieb, die Ausschreibungen für 2014 werden in vielen Unternehmen jetzt schon vorbereitet. Es lohnt sich immer, darüber nachzudenken wie diese jungen Menschen **bestmöglich integriert** werden und ein **erfolgreicher Start** ins Berufsleben ermöglicht wird.

Bereits vor dem eigentlichen Ausbildungsbeginn können Sie einiges für die Motivation der Jugendlichen tun: Laden Sie Ihre zukünftigen Auszubildenden zum Beispiel vorab zu einer **Betriebsbesichtigung** ein und beziehen Sie sie bei **Firmenfesten** (Jubiläum, Weihnachtsfeier, Sommerfest, etc.) mit ein. Auch wichtig sind bereits im Vorfeld viele Infos zum Unternehmen und regelmäßiger Kontakt um eine positive Bindung und eine Identifikation mit dem Unternehmen herzustellen. Wecken Sie bei den Jugendlichen **Vorfreude** auf ihre Ausbildung und beziehen Sie auch deren **soziales Umfeld** mit ein (zum Beispiel in dem Sie die Eltern mit einladen zu einem Kennenlerntag).

Der Ausbildungsbeginn ist für die Jugendlichen der Start in einen **neuen Lebensabschnitt** und dementsprechend wichtig – würdigen Sie dies und gestalten Sie den ersten Tag in Ihrem Unternehmen als etwas „Besonderes“ für den neuen Auszubildenden. Wichtig ist vor allem die gute **Vorbereitung**: Sorgen Sie dafür dass der Arbeitsplatz des neuen Azubi einsatzbereit ist, informieren Sie die Mitarbeiter über den Neankömmling und benennen Sie einen **Paten**, dies kann zum Beispiel ein Auszubildender aus dem 3. Lehrjahr sein. Der Pate soll dem Jugendlichen in den ersten Tagen als **Ansprechpartner** beistehen und ihm Fragen beantworten (bei etwa Gleichaltrigen ist die Hemmschwelle Fragen zu stellen geringer, der neue Azubi wird sich mit Problemen und Fragen am Anfang bei seinem Paten oft besser aufgehoben fühlen).

Organisieren Sie außerdem eine kleine **Einführungsveranstaltung**, je nachdem wie viele Auszubildende Sie einstellen kann der Umfang dabei natürlich variieren. Eine Betriebsführung mit kleiner Vorstellungsrunde und einem anschließenden Gespräch ist bei kleinen Betrieben mit nur einem Azubi eine gute Möglichkeit (vergessen Sie nicht, sich auch zum Ende des ersten Tages nochmals mit Ihrem Azubi zum Gespräch zusammen zu setzen). Bei größeren Betrieben mit mehreren Azubis empfiehlt sich eine gemeinsame Veranstaltung zur Begrüßung der Azubis, machen Sie ein kleines Event aus dem ersten Tag! In vielen Betrieben wird den Auszubildenden zum Start auch eine Reihe von Seminaren angeboten, zum Beispiel zum richtigen Umgang mit Kunden, einem Azubi-Knigge, Lerntechniken und vielem mehr. Nicht nur große Unternehmen können das umsetzen: Es gibt auch Seminare wie die Azubi-Start-Tage in denen mehrere Azubis aus verschiedenen Betrieben gemeinsam wichtige **Grundlagen zum Ausbildungsstart** vermittelt bekommen.

Über ein schönes **Erinnerungsstück** an den ersten Tag freuen sich die meisten Auszubildenden sehr. Dies kann zum Beispiel das erste selbst gefertigte Werksstück sein oder ein gerahmtes Erinnerungsfoto. Vielleicht haben Sie auch eine Idee, die zu Ihrem Unternehmen passt oder eine Verbindung zur ersten Abteilung des Azubis herstellt? Viele Jugendliche halten ein solches Geschenk in Ehren und erinnern sich noch Jahre später freudig an ihren ersten Tag als Auszubildender.

Nachdem Ihnen ein motivierter Start gelungen ist, geht es darum, die Motivation auch darüber hinaus aufrecht zu erhalten. Wichtig sind dabei vor allem **regelmäßige Gespräche** mit Ihren Auszubildenden. Das erste Mal wie oben erwähnt nach dem ersten Tag, aber auch mehrmals in der ersten Woche sollten Sie sich bei Ihrem Azubi erkundigen wie ihm die Ausbildung gefällt, ob er sich wohlfühlt, ob es Fragen gibt und was er bisher für einen Eindruck hat.

Auch im weiteren Verlauf der Ausbildung bleiben Gespräche wichtig – drücken Sie damit die **Wertschätzung** gegenüber Ihrem Auszubildenden aus. Geben Sie ihm regelmäßig **Feedback** über seinen Leistungsstand, sagen Sie ihm was gut läuft und wo es noch Verbesserungspotenzial gibt, aber lassen Sie auch ihn zu Wort kommen. Was beschäftigt Ihren Azubi, wo gibt es vielleicht Probleme, wie kommt er mit seinen Aufgaben zu Recht, versteht er sich mit seinen Kollegen? Durch **regelmäßige Gespräche** können Sie eventuell aufkommende Schwierigkeiten früh erkennen und rechtzeitig gegensteuern.

Und nicht zu vergessen: **Loben** Sie Ihre Auszubildenden! Manche gehen nach dem Motto vor, „Nicht gemeckert ist genug gelobt“. Vollkommen falsch – nichts motiviert Ihre Azubis so wie ein ehrlich gemeintes Lob und die damit ausgedrückte Anerkennung. Verändern Sie Ihren Blickwinkel und achten Sie einmal bewusst nicht auf die Fehler Ihres Azubis, sondern auf das was er richtig gut macht.

Das Wichtigste zur Motivation von Auszubildenden aber ist ein **motivierter Ausbilder**! Gehen Sie mit gutem Beispiel voran, schaffen Sie ein positives Betriebsklima und behandeln Sie Ihre Mitarbeiter und Auszubildenden mit Wertschätzung – dann haben Sie schon einen großen Schritt in die richtige Richtung getan.

Sie benötigen weitere Informationen oder Beratung zur Motivation Ihrer Auszubildenden: Wir helfen Ihnen bei allen Fragen zum Thema Ausbildung:



Die Ausbildungsexperten

Daniela Gieseler
Staatl. gepr. Betriebswirtin

Sonnenhang 12
57258 Freudenberg

Telefon: 0 27 34 / 43 99 33
E-Mail: info@azubiscout.com
Web: www.azubiscout.com



Über die Autorin:

Daniela Gieseler beschäftigt sich als Inhaberin von AzubiScout täglich mit dem Thema Ausbildung. Sie ist staatlich geprüfte Betriebswirtin und berät als Ausbildungsexpertin ihre Kunden, coacht Personal- und Ausbildungsverantwortliche und bietet Seminare rund um das Thema Ausbildung. Des Weiteren hilft sie mit AzubiScout bei der Suche nach passenden Auszubildenden und übernimmt deren Betreuung – wozu auch die Motivation gehört.

Schaffe, schaffe, Häusle baue – taugt die Immobilie als Geldanlage?

Teil 4: Steuer sparende Familienpolitik – die begünstigte Vermietung an nahe Angehörige

Sie erinnern sich: Die Kaufmanns haben sich nach einer Idee ihres Steuerberaters Florian Quick für eine **selbst genutzte Immobilie** mit einer **Einliegerwohnung** für die Tochter entschieden.

Warum ist das steuerlich so pfiffig?

Die Finanzverwaltung legt bei der Beurteilung eines Vermietungsverhältnisses strenge Maßstäbe an: Die Miete muss der „**ortsüblichen Marktmiete**“ entsprechen. Wird diese deutlich unterschritten, werden der Abzug der Ausgaben für die Immobilie entsprechend gekürzt. Vermietet also der Vermieter z.B. für 50 % der Marktmiete, darf er auch nur 50 % der entstandenen Kosten (Zinsen, Abschreibung, Instandhaltung, Nebenkosten) abziehen.

Die Marktmiete wird anhand der von den jeweiligen Gemeinde heraus gegebenen **Mietpreisspiegel** ermittelt.

Bis 2012 schaute die Finanzverwaltung zusätzlich, ob sich über einen Zeitraum von 30 Jahren ein sog. „Totalüberschuss“ ergab.

Heute sieht die Sache für die **Vermietung der Einliegerwohnung** der Kaufmanns an ihre Tochter so aus:

Beträgt die Miete mehr als 66 % der Marktmiete, dürfen die entstehenden Kosten zu 100 % abgezogen werden!

Das erhöht den steuerlichen Verlust.

Die Folge: **Senkung der Steuerlast!**

Aber Vorsicht: Es lohnt sich in der Regel nicht, diese Kürzung bis zum letzten Cent „auszureizen“. Der Ärger mit dem Finanzamt ist vorprogrammiert, nicht zuletzt kommt es so oft zu konfliktgeladenen und zeitaufwändigen Ortsterminen mit dem Gutachter des Finanzamtes.

Zusätzlich wirkt sich hier noch einmal die gewählte Finanzierung aus. Kaufmanns hatten ja auf Anraten von Steuerberater Quick den Teil des Kaufpreises der Immobilie, der die Einliegerwohnung betraf zu 100 % finanziert. Das Eigenkapital ist komplett in die Finanzierung der eigen genutzten Wohnung der Eltern geflossen, die ja ihre Kosten steuerlich nicht abziehen können.

Damit das Modell auch wirklich funktioniert, fordert der Fiskus auch bei anderen Gestaltungsmerkmalen die Einhaltung des **Fremdvergleichs**:

- **Zahlungsweg**

Es muss bei Barzahlung zumindest Quittungen (z.B. Mietbuch) geben. Mit der **Zahlung per Bank** sind Sie auf der sicheren Seite.

- **verfügbare Mittel** des mietenden Verwandten

Der Mieter muss natürlich auch Geld haben, mit dem er die Miete bezahlt. Wenn es keine eigenen Einkünfte gibt, so wie das bei der Tochter von Kaufmanns noch ist, können die Eltern Unterhalt zahlen. Daraus darf die Miete gezahlt werden.

Am Besten also ein fester monatlicher Betrag per Bank an die Tochter mit Text „Unterhalt“.

Vorsicht: der „abgekürzte“ Zahlungsweg, also die Zahlung im Wege der Verrechnung, ist schädlich!

- **Mietvertrag**

Am besten nehmen Sie einen **Formularmietvertrag** (z.B. von Zweckform).

Alles, was mit einem fremden Mieter geregelt wird, muss auch in dem Mietvertrag mit der Tochter stehen.

- **Nebenkosten**

Die Nebenkosten (Heizung, Verbrauchskosten, Umlage, Grundsteuer, etc.) muss dem Fremdvergleich Stand halten. Das bedeutet, dass die **Nebenkosten zu 100 %** gezahlt werden müssen. Hier gibt es keine Ausnahme für eine Kürzung!

- **Ausstattung und Instandhaltung**

Auch hier gilt: Es ist nur das absetzbar, was die Kaufmanns einem fremden Mieter „gönnen“ würden. Sie legen **Stäbchenparkett** und Papa „spendiert“ eine Einbauküche? Vorsicht, damit erhöht sich zumindest die Vergleichsmiete, da die Mietpreisspiegel nach solchen Ausstattungsmerkmalen erstellt werden.

Einen letzten **Tipp** hat Florian Quick noch für die Kaufmanns:

Eine ordentliche Dokumentation der im Haus vorgenommenen Umbau – und Instandhaltungsmaßnahmen hilft bei Diskussionen mit dem Finanzamt! Dabei spielen **Fotos** oft eine wichtige Rolle.

Die genauere Gestaltung wird in enger Abstimmung mit Herrn Quick erfolgen.





Das Jahr neigt sich dem Ende zu!

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich für das Vertrauen in unsere Kanzlei bedanken.

War es doch für uns auch ein bewegtes Jahr: Übernahme der Kanzlei Siebert in Burbach-Wahlbach, Bestehen der Steuerberaterprüfung unserer Mitarbeiterin Eyelyn Schmidt sowie Ausbau der Standorte.

Auch hat es hier und da etwas geholpert! Dafür möchten wir uns entschuldigen. „Aber wo gearbeitet wird da fallen auch Späne!“

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Euch eine frohe Weihnachten, einen gute Start ins 2014 und vor allem Gesundheit!

Das gesamte Team der Steuerberatungskanzlei Stahl



BLOGPUNKT UNTERNEHMER

Blog des Delfi-Netzwerks mit uns als Autor und Mitgründer
Unternehmen - Steuern - Gestalten

Unter diesem Motto möchten wir in diesem Blog engagierten Unternehmern Informationen, Tipps und Gestaltungshinweise geben, wie sie ihren Unternehmeralltag besser gestalten können.

www.blogpunkt-unternehmer.de



Die Mandantenzzeitung Lotse ist ein Gemeinschaftsprojekt des delfi-net Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater

Circa 60 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



**Wir ziehen am Standort Deuz um!
Ab 01.01.2014 im Einkaufszentrum unter neuer Anschrift!**

RÜDIGER STAHL
STEUERBERATER | DIPL.-BETRIEBSWIRT

Kälberhof 10b
57250 Netphen-Deuz

Fon: 02737 / 2161730
Fax: 02737 / 21617319

Freier-Grund-Straße 67
57299 Burbach-Wahlbach

Fon: 02736/509950
Fax: 02736/5099510

Mobil: 0160/99165145 (24-Stunden-Service)

info@ruediger-stahl.de
www.ruediger-stahl.de

Jetzt neu: Den Lotsen online abonnieren unter:
www.wirtschafts-lotse.de

Impressum:

Herausgegeben als Gemeinschaftsarbeit der delfi-net Steuerberatungskanzleien
Copyright: delfi-net - Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater - www.delfi-net.de
Gestaltung: Erwin Hamatschek

Fotos:
Seite 1 / © Sergey Nivens/fotolia - Seite 2 / © ThorstenSchmitt /fotolia
Seite 3 / © Erwin Wodicka /fotolia - Seite 5 / © Sergey Nivens/fotolia
Seite 6 / © Azubiscout - Seite 7 / © psynovec/fotolia
Seite 8 / © Kanzlei Stahl

Hinweis:

Der Inhalt ist nach bestem Wissen und dem aktuellen Kenntnisstand erstellt worden.
Haftung und Gewähr sind ausgeschlossen, diese bleiben der Einzelberatung vorbehalten.