



RÜDIGER STAHL
STEUERBERATER | DIPL.-BETRIEBSWIRT



LOTSE

Juli 2013

In dieser Ausgabe:

Die neue Gelangensbestätigung
Das Mitarbeiter-Entwicklungsgespräch
3 - 2 - 1 Es war einmal....
Sorgen Sie für gute Kontoführung
Konfliktlösung statt Konfliktmanagement
Wann rechnet sich eine Immobilie
Kanzleierweiterung in den Gemeinden
Burbach/Neunkirchen
Mein Dauerpraktikum in der Kanzlei Stahl

Viel Spaß beim Lesen
Ihr Steuerberaterteam
Rüdiger Stahl und Evelyn Schmidt



Die neue Gelangensbestätigung ab 1. 10. 2013 – Praktische Umsetzung in Ihrem Betrieb

„Bei innergemeinschaftlichen Lieferungen hat der Unternehmer durch Belege **nachzuweisen**, dass er oder der Abnehmer den Gegenstand der Lieferung in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet hat. Dies muss sich aus den Belegen eindeutig und leicht nachprüfbar ergeben.“

Als eindeutig und leicht nachprüfbar gilt hier insbesondere:

1. Das Doppel der Rechnung und
2. Eine Bestätigung des Abnehmers, dass der Gegenstand der Lieferung in das übrige Gemeinschaftsgebiet gelangt ist (**Gelangensbestätigung**)

Ihre Gelangensbestätigung hat dabei folgende Angaben zu enthalten:

- Ausstellungsdatum der Bestätigung
- Unterschrift des Abnehmers oder eines von ihm zur Abnahme Beauftragten.
Wichtig: Die elektronische Übermittlung ist zulässig, in dem Fall können Sie auf die schriftliche Unterschrift verzichten, wenn erkennbar ist, dass die elektronische Übermittlung im Verfügungsbereich des Abnehmers oder des Beauftragten begonnen hat, zum Beispiel über den verwendeten E-Mail-Account des Abnehmers. Die Beantwortung der Frage, wie dann allerdings die Archivierung zu erfolgen hat, ist von dem noch ausstehenden Ausführungserlass zu erwarten.
- Name und Anschrift des Abnehmers
- Menge des Gegenstands der Lieferung und die handelsübliche Bezeichnung einschließlich der Fahrzeug-Identifikationsnummer, wenn der Liefergegenstand ein Fahrzeug ist.
- Angabe von Ort und Monat (nicht Tag) des Endes der Beförderung oder Versendung, das heißt des Erhalts des Gegenstands im Gemeinschaftsgebiet. Dies gilt auch, soweit der Abnehmer die Ware selbst abholt und befördert. Das heißt, in dem Fall muss er im Nachhinein nicht nur - wie jetzt bei Abholung - die Bestätigung abgeben.

Für Sie wissenswert ist, dass die Gelangensbestätigung aus mehreren Dokumenten bestehen kann. Das heißt, es ist nicht zwingend ein Muster zu verwenden oder Formular einzusetzen. Auch die Mehrheit von Dokumenten mit den genannten Angaben genügt als Nachweisdokument. Die Bestätigung können Sie überdies als Sammelbestätigung aufs Quartal bezogen abgeben (wobei dann trotzdem für das Transport-Ende der jeweilige Monat genannt sein muss). Beim Reihengeschäft kann der Abnehmer wie der Endempfänger die Bestätigung abgeben. Für die Frage, durch welche Belege der Nachweis zu führen ist, wird wie bislang unterschieden in so genannte **Beförderungsfälle**, in denen Kunde oder Lieferer selbst die Ware, zum Beispiel mit Werks-Lkws, transportieren und in so genannte **Versendungsfälle**, in denen selbständige Dritte, zum Beispiel Spediteure, in den Transportvorgang eingeschaltet sind.

(Nur) soweit die Ware versendet wird, das heißt Dritte, zum Beispiel Spediteure, in den Transportvorgang eingeschaltet sind, werden gleichberechtigt alternative Nachweise anerkannt. Auch diese sind jedoch genau beschrieben.

Kurz gefasst sehen somit die Nachweiskategorien folgendermaßen aus:

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Eigentransport durch Lieferer: | Gelangensbestätigung |
| Selbstabholung durch Abnehmer: | Gelangensbestätigung |
| Transport durch von Lieferer oder Abnehmer beauftragte Dritte/Transportunternehmen: | Gelangensbestätigung oder alternative Nachweise |

Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie weitere Fragen zu dieser Neuregelung haben, insbesondere zur Organisation der Ablage und den alternativen Nachweisen!



Chef, wir müssen mal reden – Das Mitarbeiter-Entwicklungsgespräch

Um die Leistungen Ihrer Mitarbeitern zu beurteilen, Feedback zu geben, zu erhalten und neue Ziele zu setzen, bietet sich das Mitarbeiter-Entwicklungsgespräch an.

Es ist aber auch die große Chance, Ihrem Mitarbeiter einmal im Jahr eine besondere Plattform für seine Ansichten, Aussichten und Einsichten zu geben.

Richtig genutzt kann das Mitarbeiter-Entwicklungsgespräch ein sehr wirkungsvolles Instrument der Mitarbeiterführung sein. Machen Sie das Jahresgespräch zu einem Jahresevent für Ihren Mitarbeiter. Würdigen Sie **Arbeitsleistung** und **Aufgabenerledigung**, honorieren Sie die **Zusammenarbeit** mit dem Team und dem Vorgesetzten und besprechen Sie **Entwicklungsmöglichkeiten**.

Die Mitarbeiterbindung an das Unternehmen wird dadurch enorm gestärkt.

Grundsätzlich sollten **Gehaltsgespräche** vom Jahresgespräch entkoppelt werden.

Man muss wissen, dass Personalgespräche viel Zeit in Anspruch nehmen. Deshalb ist eine gute **Vorbereitung** über den gesamten Beurteilungszeitraum sehr wichtig. Zu einer guten Vorbereitung gehören u. a.

- Rechtzeitige Einladung des Mitarbeiters und Terminvereinbarung mit etwa zweiwöchigem Vorlauf (Datum, Ort, Zeit)
- Übergabe benötigter Unterlagen (etwa leerer Beurteilungsbogen für eine Selbsteinschätzung und eventuell für die Beurteilung des Vorgesetzten)
- Einholung weiterer Meinungen im Vorfeld (soweit erforderlich)
- Festlegung der Gesprächsziele, ergänzt um einen groben Gesprächsleitfaden
- Festlegung des Settings für eine angenehme Atmosphäre
- Zusammenstellung der Informationen zur Person und Einsicht in frühere Unterlagen
- Detaillierte Rückschau einschließlich konkreter Beispiele unter Berücksichtigung vorliegender Beurteilungskriterien
- Analyse der Beziehungsebene (Klärung der eigenen Interessenlage und Befindlichkeit sowie der voraussichtlichen Interessen, Bedürfnissen und des Selbstbilds des Mitarbeiters)
- Ausblick und Vorschläge für die neue Zielvereinbarung (abgeleitet aus den Unternehmenszielen), Entwicklungsmöglichkeiten

Das Mitarbeiter-Entwicklungsgespräch läuft dann in mehreren **Phasen** ab. Neben der **Vorbereitung** und der Kontaktphase mit Ankündigung, eine Ladung und Terminabstimmung lassen sich demnach im Gespräch selbst Einleitung, Kernphasen sowie die Vereinbarungsphasen unterscheiden. Die **Kernphase** besteht grob aus 40% Vergangenheitsanalyse und 60% Zukunftsplanung. Nachdem der Mitarbeiter seine Selbsteinschätzung geäußert hat, erfolgt die Fremdeinschätzung durch den Chef bzw. Vorgesetzten. Sie sollte mit konkreten und nachvollziehbaren Beispielen unterlegt sein. Abweichungen sollten besprochen werden, neue Lösungen können dann in eine neue Zielvereinbarung einfließen.

In der **Vereinbarungsphase** sollten schließlich die Ergebnisse des Gesprächs zusammengefasst und dokumentiert werden. Etwa in einem Beurteilungsbogen oder in der Zielvereinbarung. Die gemeinsame Unterschrift besiegelt die Abmachung.

Idealerweise erfolgt im Anschluss eine Nachbereitung des Gesprächs:

- Wie ist es verlaufen?
- Was könnte man verbessern?

Hilfreich ist es, vom Personalgespräch ein Protokoll anzufertigen, das im folgenden Jahr Grundlage für weitere Gespräche bildet. Regelmäßige Zwischengespräche sind für den Mitarbeiter motivierend und Ansporn zugleich.

Ihr Steuerberater hat Erfahrung mit den Mitarbeiter Jahresgesprächen. Fordern Sie von ihm Checklisten und Hilfsmittel an, damit sie das Mitarbeiter Gespräch mit ihren Mitarbeitern angehen. Es wird sich lohnen.

Inhalt des Jahresgesprächs:

Arbeitsaufgaben und Leistungen des Mitarbeiters:

fachliche Qualität, Belastbarkeit, Einsatzfähigkeit, Gründlichkeit, Zuverlässigkeit, Arbeitseinsatz, Verantwortungsbereitschaft, analytische Fähigkeiten, eventuell Führungsverhalten und unternehmerisches Denken sowie weiche Faktoren wie Konfliktverhalten oder Kommunikationsfähigkeit. Besprochen werden erbrachte Leistungen, ihre Einschätzung, Highlights und Erfolge, Misserfolge, persönliche und fachliche Stärken und Schwächen, besondere Spezialisierungen, aber auch Ideen für Verbesserungen.

Arbeitsumfeld und Arbeitsbedingungen:

interner Informationsfluss, Arbeitsplatzausstattung, Ausstattung mit Arbeitsmitteln

Zusammenarbeit mit Kollegen, Kunden und Vorgesetzten:

Abklärung der wechselseitigen Erwartungen an die Zusammenarbeit. Wie kann der Beurteiler den Mitarbeiter unterstützen? Wie kommen Anerkennung und Kritik beim Mitarbeiter an? Gibt es Situationen, in denen er sich nicht ausreichend wertgeschätzt fühlt? Fühlt er sich überfordert oder unterfordert?

Ziele, Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten:

Jahresziele, Karriereerwartungen, Weiterentwicklungsmöglichkeiten in der internen Hierarchie, Weiterbildungen. Auch ein Ausblick auf geänderte Rahmenbedingungen oder neue Anforderungen bietet sich an.



3, 2, 1 - Es war einmal...

3 Märchen, 2 Fabeln und 1 Legende - hier kommt die Wahrheit ans Licht -

Frau Holle lässt Gold regnen – Steuern sparen macht reich

Frau Holle belohnt im Märchen das brave Mädchen mit Reichtum, doch um Steuern zu sparen, müssen Sie zuerst Geld ausgeben, das Sie steuermindernd ansetzen können – und zwar mehr als die Steuerersparnis. Und das kostet Sie Liquidität.

Überlegen Sie also immer zuerst, ob Sie die Anschaffung / Ausgabe sowieso tätigen würden und sie auch bezahlen können. Die Steuerersparnis ist dann ein angenehmer Nebeneffekt, aber nie der Zweck.

Die Moral von der Geschichte: Sie sparen weniger ein, als Sie dafür ausgeben müssen.

Doch eine kluge Investition macht sich langfristig immer bezahlt.

Hans im Glück - Wer Schulden hat, zahlt keine Steuern

Hans im Glück glaubt, ein gutes Geschäft bei seinen Tauschhandeln zu machen und befreit sich letztlich von seiner Last.

Doch wie sieht die Kehrseite aus? Wer keine Steuern zahlt, hat auch keinen Gewinn gemacht. Wollen Sie wirklich lieber arm sein als Steuern zahlen?

Oder noch schlimmer: Schulden machen, um sich steuermindernde Betriebsausgaben leisten zu können? Im Geschäftsleben können Sie manche Anschaffungen nur über Kredite finanzieren und das ist legitim. Doch Schulden aus steuerlichen Gründen zu machen, ist unternehmerischer Selbstmord.

Die Moral von der Geschichte: Sie können Kreditraten nämlich nicht von der Steuer absetzen, sondern nur die Zinsen für diesen Kredit.

Rumpelstilzchen - Ach wie gut dass niemand weiß, dass ich Steuerschlupfloch heiß...

Rumpelstilzchen hat fest geglaubt, dass die Königstochter seinen Namen nie errät. Und doch...

Ähnlich hartnäckig hält sich das Gerücht, dass es Investitionsmöglichkeiten gibt, die als Steuersparmodelle dienen. Medienfonds oder Schiffsbeteiligungen sind hierfür beliebte Beispiele.

Diese Modelle sind komplett abgeschafft.

Eine Investition wirkt sich nur dann steuerlich aus, wenn dahinter eine Gewinnerzielungsabsicht steckt. Irgendwann muss sich die Investition also rechnen. Das Finanzamt erkennt keine Investitionen an, die nur durch jahrelange Verluste die Steuerlast senken sollen. Spätestens nach 6 Jahren müssen Gewinne erzielt werden, sonst nimmt das Finanzamt die bis dahin anerkannten Steuerminderungen wieder zurück.

Die Moral von der Geschichte: Keine Steuervorteile ohne Gewinnabsicht!

Der Hase und der Igel – am Jahresende noch mal schnell den Fiskus abhängen

Im November und Dezember beginnen bei einigen Unternehmern oft hektische Einkaufsaktivitäten. Der Gewinn fällt hoch aus und sie glauben ähnlich wie der Hase in der Fabel, dem Finanzamt einen Steuerhaken zu schlagen und so die Steuerbelastung zu senken.

Doch das funktioniert bei Investitionen nicht, denn bei größeren Anschaffungen wie beispielsweise einem PKW werden die Kosten über mehrere Jahre auf die Abschreibung verteilt. Die Steuerentlastung ist minimal, doch das Auto muss bezahlt werden. Es ist der gleiche Effekt wie bei Frau Holle.



Die Moral von der Geschichte: Am Jahresende hat man volle Kosten und nur geringe Steuervorteile!

Der Prüfer-Wolf im Schafspelz - Betriebsprüfer machen Probeeinkäufe

Die armen Prüfer, wenn das wahr wäre. Und in vielen Branchen schlichtweg nicht durchführbar.

Die einzigen, die in den Genuss solcher Testkäufe kommen, sind Gastrologen, um die Kalkulation aus Ein- und Verkauf zu überprüfen.

Die Moral von der Geschichte: Es droht kaum Gefahr!

Die Legende – 2/3 der Steuerliteratur stammen aus Deutschland

Der inzwischen emeritierte Finanzforscher Albert Rädler hat die Behauptung mit einem einfachen Maßband als Mythos entlarvt. Rädler stieg in die Bibliothek des Amsterdamer International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD), eine der umfassendsten Sammlungen von Steuerliteratur weltweit. Dort maß er aus, wie viele der insgesamt 2000 Regalmeter auf Bücher und Zeitschriften entfallen, die sich mit dem deutschen Steuerrecht beschäftigen.

Das Ergebnis: Nur etwa 200 Meter, also zehn Prozent. Eine Auswertung der elektronischen Bestände ergab einen Anteil von knapp 15 Prozent. Ein weiterer Vergleich zeigt ein ähnliches Ergebnis: Laut einer Studie der Weltbank und der Beratungsfirma PwC, die den Umfang der Unternehmenssteuergesetze in verschiedenen Ländern verglichen hat, passen in Deutschland die Bestimmungen und Paragrafen auf 1700 Seiten - die Vereinigten Staaten dagegen brauchen 5100 Seiten, Japan gar 7200. Deutsche Unternehmen benötigen laut einer weiteren Studie deutlich weniger Zeit als ihre Konkurrenten in Nachbarländern, um zu ermitteln, wie viel Steuern sie zahlen müssen.

Sorgen Sie für gute Kontoführung – damit punkten Sie beim Rating Ihrer Bank

Sie haben ein Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen? Sie finanzieren Investitionen über Darlehen? Dann ist eines gewiss: Ihre Bank bewertet Sie nach bestimmten Rating-Kriterien, die Einfluss auf die Zinshöhe und das zu hinterlegende Eigenkapital haben.

Als Grundlage der Bewertung dienen beispielsweise der Jahresabschluss, betriebswirtschaftliche Kennzahlen, die Unternehmensentwicklung oder ob Sie eine Nachfolgeregelung haben.

Auch die Kontoführung gehört dazu und spielt sogar eine besondere Rolle, da sie monatlich einem Schnelltest unterzogen wird. Die gute Nachricht: Sie können das mit einigen wenigen Maßnahmen zur Zufriedenheit Ihrer Bank steuern.

1. Ein Guthaben auf dem Konto freut den Banker

Achten Sie darauf, dass Ihr Konto nicht ausschließlich im Minus ist, sondern immer wieder mal an ein paar Tagen einen Plus-Saldo aufweist.

2. Aktives Forderungsmanagement betreiben

Tun Sie alles, damit Ihre Kunden zügig bezahlen – umso weniger Kredite müssen Sie in Anspruch nehmen:

- Bar oder Zahlung mit ec-Karte ist immer die beste Wahl (leider nicht in allen Branchen möglich)
- Vereinbaren Sie bei großen Projekten Vorschuss- oder Abschlagszahlungen
- Verschicken Sie Ihre Rechnung unmittelbar nach Leistungserbringung und warten Sie nicht auf Monats- oder Quartalsende
- Überwachen Sie den pünktlichen Zahlungseingang und mahnen Sie systematisch und konsequent
- Prüfen Sie gegebenenfalls, ob Factoring eine Finanzierungsalternative sein kann

3. Nutzen Sie die Kreditlinie nicht ständig am oberen Limit aus

Bei der Bank schrillen die Alarmglocken, wenn Sie die Kreditlinie dauerhaft ausschöpfen und oft am obersten Limit ausnutzen. Mit entsprechender Steuerung der Zahlungseingänge und vor allem der –ausgänge können Sie das vermeiden.

4. Steuern Sie frühzeitig dagegen

Werden Sie rechtzeitig aktiv – und nicht erst, wenn die Inanspruchnahme das Kreditlimit erreicht hat. Dabei hilft Ihnen eine vorher festgelegte Grenze, die deutlich unter dem Kreditlimit liegt, ab der Sie sich die Entwicklung genau anschauen und mit entsprechenden Zahlungsströmen gegensteuern. Maßstab für den Abstand kann z.B. die Höhe der monatlichen Fixkosten sein.

5. Überspannen Sie den Bogen nicht

Der Banker spricht von einer Überziehung, wenn Sie die vereinbarte Kreditlinie überschreiten (oder Sie haben keine Kreditlinie vereinbart und rutschen trotzdem ins Soll). Das ist erstens teuer, weil Sie zum Sollzins noch eine Überziehungsprovision zahlen und wird zweitens von der Bank als absolut Negativ eingestuft. Je länger eine Überziehung anhält, desto schlechter und nach 90 Tagen wird in der Regel das Rating automatisch auf „sehr schlecht“ gestellt.

Und im schlimmsten Fall kommt es zur Rückgabe von Lastschriften oder der Nichtausführung von Überweisungen.

6. Und was, wenn doch...

Wenn sich eine Überziehung nicht vermeiden lässt, dann sprechen Sie auf jeden Fall vorher mit Ihrem Bankbetreuer. Informieren Sie den Bankbetreuer dabei über folgende Punkte: Grund, Höhe, Dauer und wie Sie die Überziehung wieder abbauen werden.

Haben Sie die Zusage erhalten, ist es wichtig, dass Sie die Vereinbarung einhalten.

7. Passen Sie Ihre Kontokorrentlinie immer der Geschäftsentwicklung an

Die richtige Kredithöhe hängt von vielen Faktoren ab. Notfalls hilft eine Faustregel: wenn fast alle Kunden bar oder mit ec-Karte bezahlen: ein Monatsumsatz, wenn alle Kunden mit 30 Tagen Ziel zahlen: zwei Monatsumsätze etc.

Grundlage für diese Maßnahmen ist ein aktives Liquiditätsmanagement. Sprechen Sie uns an, wir unterstützen Sie gern dabei.



Konfliktlösung statt Konfliktmanagement

Jeder kennt sie und jeder hat sie: Konflikte im Unternehmen. „In den anderen Betrieben ist es ja auch so. Das gehört halt dazu“. Das stimmt. Konflikte sind normal, denn sie sind menschlich. Leider führen ungelöste Konflikte jedoch letztendlich zu schlechteren Ergebnissen, Fehlentscheidungen, Entscheidungs-„Stau“, psychischer Überlastung, innerer Kündigung, Personalfuktuation, Burn-Out/Mobbing... volkswirtschaftlicher Schaden/Jahr in Deutschland ca. 50Mrd € (Institut der deutschen Wirtschaft, Köln e.V.).

Konflikte kosten Zeit, Geld und Nerven. Allerdings ist es absolut **nicht** nötig, sich mit den vorhandenen Konflikten abzufinden. **Konflikte sind immer persönlich, denn Dinge oder Beziehungen haben keine Konflikte – nur Menschen haben Konflikte!**

Dieser Satz erklärt, warum es unmöglich ist, auf der Sachebene Konflikte zu lösen – sie haben ihre Wurzeln auf der persönlichen Ebene und zeigen sich lediglich auf der Sachebene. Gleichzeitig ist das eine gute Nachricht, denn mit Menschen kann man mittels gezielter Kommunikation - auch und gerade auf der persönlichen Ebene - Veränderungen bewirken.

Auf der Sachebene lassen sich Konflikte lediglich managen, auf der persönlichen Ebene lassen sie sich lösen!

Zur nachhaltigen Lösung eines Konfliktes bedarf es daher spezieller kommunikativer Kompetenzen, mittels derer sich auf der persönlichen Ebene die Ursachen des Konfliktes herausfinden und auflösen lassen um so den Weg nachhaltig frei zu machen für neue Lösungen und bessere Ergebnisse.

Über diese Fähigkeiten verfügen im speziellen contextuelle Businesscoache. Die Methode des contextuellen Coachings® geht dabei davon aus, dass Menschen alle ihre Ergebnisse - und auch Konflikte sind Ergebnisse - auf der Basis ihrer persönlichen Standpunkte, Meinungen und innersten Überzeugungen erschaffen. Die Kommunikation auf der Ebene der persönlichen Überzeugungen ermöglicht daher eine nachhaltige Veränderung hin zur Konfliktlösung.



Was können Sie tun, um Konflikte nicht entstehen zu lassen? Verlassen Sie den Standpunkt von „Recht haben“.

1. Finden Sie heraus, welche Absicht der andere verfolgt. Keine Mutmaßungen! Fragen Sie ihn. Ist es die gleiche wie Ihre, dann geht es weiter. Verfolgt er eine andere Absicht, verfolgen Sie zwei verschiedene Ziele und dann ist der augenscheinliche Grund für die Meinungsverschiedenheit nicht die Ursache. Dann hat der Konflikt andere Ursachen.
2. Nehmen Sie grundsätzlich die Einstellung ein, dass der Andere, mit dem ein Konflikt „droht“, mit seiner Meinung/Ansicht genauso recht hat, wie Sie mir Ihrer Meinung.
3. Finden Sie heraus, was den Anderen so denken lässt. Er wird definitiv gute Gründe dafür haben. Wie kommt Ihr Gegenüber auf seine Meinung/Idee?
4. Jetzt können Sie die Gründe und Standpunkte vergleichen. Welche Meinung/Idee wird der gemeinsamen Absicht wohl eher dienlich sein? Sind beide gleichwertig, dann sind sie auch gleich funktional für die gemeinsame Absicht, dann können Sie ja auch dem Anderen zustimmen und tun, was er vorschlägt. Vielleicht gewinnen Sie aber auch den Anderen für Ihre Idee. - **Es sei denn, es geht Ihnen darum Recht haben zu wollen und nicht um die gemeinsame Absicht. Dann geht kein Weg an einem Konflikt vorbei.**

Ein Beispiel: Firma AB plant eine Investition. Die Maschinentypen X und Y stehen zur Auswahl. Für beide gibt es Befürworter - gekauft werden kann nur eine. Sie sind für Maschine X.

1. Beide Gruppen verfolgen die Absicht, dass die Firma erfolgreich ist.
2. Nehmen Sie gedanklich den Standpunkt ein: die andere Gruppe ist im Recht: Maschine Y ist die „Richtige“.
3. Finden Sie konkret heraus, warum die andere Gruppe, die Maschine Y bevorzugt. Was kann diese Maschine? Finden Sie Argumente für diese Maschine.
4. Vergleichen Sie beide Maschinen in Hinblick auf das höhere Ziel, dass das Unternehmen prosperiert. Wenn es nicht darum geht, dass Sie Recht haben, sondern alleine um die Absicht, dass die Firma gewinnt, welche Maschine befürworten Sie dann?

Wenn Sie am Ende nicht mit Ihrer Meinung erfolgreich dafür aber enttäuscht oder ärgerlich sind, ist das ein Zeichen dafür, dass es Ihnen wohlmöglich ums Recht haben ging und nicht um die gemeinsame Absicht und/oder dass Sie schon längst im Konflikt mit dem anderen sind.

Hier jedoch die gute Nachricht: Wie oben schon geschrieben - jeder Konflikt ist lösbar. Lassen Sie sich dabei unterstützen!

Sie benötigen weitere Informationen?

Businesscoaching Polzin

Claudia Polzin,
Bergstraße 3,
57223 Kreuztal,
02732/558715,
c.polzin@businesscoaching-polzin.de



Schaffe, Schaffe, Häusle Baue – taugt die Immobilie als Geldanlage?

Teil 2: Welches Objekt passt zu mir?

Sie erinnern sich: Die Kaufmanns hatten sich in unserer letzten Ausgabe gegen einen Immobilienfonds und für eine Immobilie „in Eigenregie“ entschieden.

Steuerberater Florian Quick weiß, welche Fragen er seinen Mandanten stellen muss, damit sie herausfinden, welches Objekt grundsätzlich genau das Richtige für die Kaufmanns ist.

Da geht es zunächst einmal um die **Art der Immobilie**: Eigentumswohnung, Einfamilien- oder Mehrfamilien-Haus? Eine Immobilie muss schließlich zum Investor passen – und das hat nicht nur mit steuerlichen Überlegungen zu tun.

Bei der **Eigentumswohnung** hat der Inhaber den Vorteil, dass ihm Arbeit „abgenommen“ wird. Eine **Hausverwaltung** kann sich um die Instandhaltung Verwaltung der Immobilie kümmern. Diese Möglichkeit wird oft von Investoren gewählt, die beruflich wenig Freizeit haben und diese nicht gern mit Rasen mähen oder der Koordination von Handwerkern verbringen wollen. Natürlich bringt diese „Delegation“ auch wieder „Machtverlust“ mit sich. Viele **Entscheidungen** (insbesondere die Veräußerung der Wohnung) können nur mit **Zustimmung der Eigentümergemeinschaft** gefällt werden. Da ist viel Toleranz und Kompromissbereitschaft gefragt.

Der finanzielle Vorteil der „ETW“ liegt darin, dass sie durch die Aufteilung der Anschaffungskosten des Grundstücks auf mehrere Käufer meist im Verhältnis zum Haus günstiger zu haben ist.

Frau Kaufmann hat da eine klare Meinung: „Das wäre nichts für uns, wir brauchen unseren Garten!“ Auch Herr Kaufman stimmt zu: „Verhandeln muss ich in meinem Job täglich, das brauche ich zu Hause nicht auch noch.“

Herr Quick: „Das verstehe ich gut, aber Sie sollten diese Art der Immobilie nicht ganz aus den Augen verlieren. Ihr Sohn hat sich ja für ein Studium entschieden, dass er nur auswärts machen kann. Da können wir ja dann noch mal über die Anschaffung einer „Studentenbude“ nachdenken.“

Also ein Haus. Aber welches Haus ist das richtige?

Das (möglichst noch freistehende) **Einfamilienhaus** ist natürlich der Traum vieler Deutschen.

Hier erreichen Sie auch den höchsten „Freiheitsgrad“. Lediglich die Bauordnungsordnung der Gemeinde und die „natürliche“ Rücksicht auf die Nachbarn setzen Grenzen.

Steuerlich ist das komplett selbst genutzte Einfamilienhaus allerdings „tot“. Weder die Anschaffungs- noch die Finanzierungskosten sind nicht absetzbar. Auch die „laufenden“ Reparaturen schlagen lediglich im Rahmen der sog. „Handwerkerleistungen“ mit einer Höchstgrenze (20 % von max. 6.000/ Jahr = max. 1.200 €, nur Arbeitskosten, keine Materialkosten!) zu Buche.

Beim **Zwei- oder Mehrfamilienhaus** können die Aufwendungen für Anschaffung und Finanzierung sowie die laufenden Instandhaltungen zumindest anteilig für den vermieteten Teil des Hauses bei der Steuererklärung in Ansatz gebracht werden. Zudem „helfen“ die Mieteinnahmen bei der Abzahlung der Kredite.

Die Arbeit liegt aber ganz bei Ihnen. Von der Nebenkostenabrechnung bis hin zur Vermietung und Instandhaltung. Das Vermieterisiko trägt natürlich auch der Eigentümer.

Frau Kaufmann ist von der Vorstellung, dass Mieter „Aussicht“ auf ihre Terrasse haben, nicht besonders begeistert...

Steuerberater Quick hat aber noch ein „Ass“ im Ärmel: „Wie wäre es denn mit einer Einliegerwohnung für Ihre Tochter, die ja dieses Jahr eine Ausbildung anfängt? Dann haben Sie zunächst mal keinen Fremden im Haus und steuerlich ist die **Vermietung an Angehörige** ein interessantes Modell.“

Wie das genau geht lesen Sie im nächsten Lotsen.



Kanzleierweiterung in den Gemeinden Burbach/Neunkirchen

Übernahme vollzogen: Bereits im Februar diesen Jahres haben wir die Steuerberatungskanzlei Gabriele Siebert nach deren Ableben in Burbach-Wahlbach übernommen. Seit dem sind wir auch in den dortigen Gemeinden mit unserem Fachwissen vor Ort vertreten. Wir freuen uns schon auf die dortige Tätigkeit. Evelyn Schmidt – Steuerberaterin in unserer Kanzlei – leitet das Büro und steht Ihnen jetzt mit Rat und Tat im südlichen Siegerland zur Verfügung. Die dortigen Mandanten kennen ja Heike Herrmann bereits als fachkompetente Ansprechpartnerin seit mehreren Jahren.



Gemeinde Burbach



Gemeinde Neunkirchen



Fachkompetent:

Heike Herrmann im Büro Burbach-Wahlbach

Mein „Dauerpraktikum“ in der Kanzlei Stahl

Nachdem ich in der Kanzlei vom 07.11-18.11.2011 ein Praktikum absolviert hatte, konnte ich danach ein- bis zweimal in der Woche kommen, um tatkräftig zu helfen. Es gefällt mir weiterhin sehr gut. Durch meine neue Arbeitskollegin Maike Dürschke habe ich viel Neues dazu gelernt. Zusätzlich greife ich ihr auch unter die Arme, wenn es um einfache Buchungstätigkeiten handelt. Ich hoffe nochmal auf eine gute Weiterarbeit, denn ich habe eine Zusage bekommen hier meine Ausbildung ab Herbst 2014 zu absolvieren. Ich bedanke mich für diese Chance und werde alles dafür tun, diese Ausbildung gut zu meistern.



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.



Impressum:

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

Fotos:

Seite 1 / Amid / fotolia - Seite 2 / © jdarius / fotolia
Seite 3 / © kreativloft GmbH / fotolia - Seite 4 / © ioannis kounadeas / fotolia
Seite 5 / © Nataliia / fotolia - Seite 6 / © iofoto / fotolia
Seite 7 / © Kurhan / 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.

RÜDIGER STAHL
STEUERBERATER | DIPL.-BETRIEBSWIRT

Albert-Irle-Str. 6
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