



Mehr
Generationen
Berater

LOTSE

Oktober 2014

In dieser Ausgabe:

Unternehmergeneration 50Plus
Mit 67 Jahren da fängt das Leben an
Ganz oder gar nicht? Nebenberuflich selbstständig
Zukünftige Unternehmenskulturen sind PINK
Frühwarnsystem „Kontoführung“
Vorsicht bei der Beschäftigung von Angehörigen
Betrüger versenden E-Mails

Viel Spaß beim Lesen
Ihre MehrGenerationenBerater
Axel Bahr & Egbert Schwardt



Unternehmergeneration 50 plus - Heute schon an übermorgen denken

„Damit die Aussteuer der Braut üppig ausfällt“

Mit 50 plus sind Sie Unternehmer und Unternehmerin in den besten Jahren. Die turbulenten Gründerzeiten sind längst vorbei und Sie genießen - hoffentlich - die reichliche Ernte Ihrer fortwährenden Anstrengungen.

Und die Nachfolge ist noch lange nicht in Sicht. Schließlich haben Sie noch 15, wenn nicht 20 Jahre vor sich.

Doch wie sagt Oliver Cromwell so schön: „Wer aufhört, besser sein zu wollen, hat aufgehört gut zu sein.“

Unabhängig davon, wann Sie Ihr Unternehmen übergeben wollen, lohnt es sich die **Nachfolge im Blick** zu haben. Denn je besser das Unternehmen läuft, desto attraktiver ist es natürlich für einen Nachfolger. Sie **profitieren** also in **doppelter Hinsicht** davon, wenn Sie Ihr Unternehmen laufend optimieren: durch **höhere Gewinne jetzt** und einen **höheren Verkaufswert** zum Zeitpunkt der Übergabe.

Mit folgenden drei Stellhebeln erzielen Sie die stärkste Wirkung:

1. Umsatzsteigerung durch Realisierung von Wachstumspotenzialen

Analysieren Sie zur Steigerung Ihres Unternehmenswertes die Kundenstruktur, das Einkaufsverhalten, Marketing- und Vertriebsprozesse und optimieren Sie sie. Wichtige Ansatzpunkte sind dabei die Steigerung der **Marketingeffizienz**, die Optimierung der **Vertriebsorganisation** sowie **Preise** und **Konditionen**.

Für eine Umsatzsteigerung ist von entscheidender Bedeutung, ob sich von Ihnen neue Absatzkanäle erschließen lassen oder ob Sie bestehenden Kunden Zusatzprodukte und Leistungen anbieten können. Überdenken Sie ggf. das Anreizsystem für den Vertrieb.

Für eine Umsatzsteigerung durch Realisierung von Wachstumspotenzialen empfiehlt sich zunächst die Durchführung einer **Stärken-Schwächen-Analyse**. Mittels dieses Instruments identifizieren Sie Ihre innerbetrieblichen Stärken und Schwächen sowie die umweltbedingten Chancen und Risiken. Die sorgfältige Anwendung kann große Auswirkungen auf Ihren Unternehmenserfolg durch Maximieren der Stärken und Chancen sowie Minimieren der Schwächen und Risiken haben. Dabei ist die **Kundenorientierung** von herausragender Bedeutung.

Mit Hilfe unseres **Tools „Monitor Erfolgshebel“** zeigen wir Ihnen gern praktisch auf, wie sich die Veränderungen der Stellhebel auf Ihren Gewinn auswirken.

2. Kosten- und Liquiditätsoptimierung

Bei der Kosten- und Liquiditätsoptimierung beachten Sie bitte, dass Sie zur Steigerung des Unternehmenswertes die **Kosten- mit der Umsatzseite in Einklang** bringen müssen. Eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur reicht allein nicht aus, um sich am Markt zu behaupten. Eigenschaften wie Qualifikation und Motivation von Management und Mitarbeitern, Kundenorientierung, Liefer- und Innovationsfähigkeit spielen eine bedeutende Rolle. **Falsche Sparmaßnahmen** führen häufig dazu, dass auch **Zukunftspotenziale wegrationalisiert** werden.

Durch Integration von Lieferanten in die Prozessabläufe, die Auslagerung von Entwicklungsleistungen oder gemeinsame Entwicklungsarbeiten können Sie das Vorratsvermögen optimieren.

Verschwendung und nicht wertschöpfende Tätigkeiten, wie z.B. Doppelarbeiten oder zu hohe Lagerbestände sind zu vermeiden. Unrentable Geschäftsfelder sollten abgestoßen und kapazitive Überhänge abgebaut werden. Eine Verminderung der Hierarchiestufen kann helfen einen persönlichen Wasserkopf abzubauen.

Diese Ansatzpunkte betreffen auch den Bereich Working-Capital Ihres Unternehmens. Das Working-Capital ist die Differenz von **kurzfristigem Umlaufvermögen** (liquide Mittel, Kundenforderungen, Vorräte, etc.) **abzüglich kurzfristigem Fremdkapital** (Lieferantenverbindlichkeiten, Kontokorrentkredite, etc.). Es sollte unbedingt positiv sein und möglichst **30 – 50% des Umlaufvermögens** betragen. Jede Verbesserung dieser Unternehmenskennzahl führt zu einer **Optimierung der Kapitalstruktur** und der Mittelverwendung Ihres Unternehmens sowie zu einer Ertragsoptimierung. Steigende Cashflows (Zahlungsmittelüberschüsse einer Periode) und somit eine stärkere Innenfinanzierungskraft sind die Folge. Ihre **Unabhängigkeit von Fremdkapitalanbietern** und die Steigerung der Liquidität durch vermindertes Working-Capital macht Ihr Unternehmen deutlich attraktiver.

3. Optimierung der Finanzierung

Stehen Sie als Unternehmer vor der Wahl, das Unternehmen mit Eigen- oder Fremdkapital auszustatten, sollten Sie neben betriebswirtschaftlichen Aspekten auch die **Wirkung der Finanzierung** auf einen evtl. geplanten Unternehmensverkauf oder auf die Erbschaftsteuer im Blick haben.

Von dem Sonderfall eines geringen Unternehmenswertes (< 1.000.000 €) abgesehen, zielt die **erbschaftsteuerliche Finanzierungsempfehlung** auf eine reine Eigenkapitalfinanzierung ab. Auch unter ertragsteuerlichen Gesichtspunkten ist diese rechtsformunabhängig vorteilhaft. Somit ergibt sich im Rahmen einer gesamtheitlichen Steuerbetrachtung grundsätzlich die Empfehlung, rechtsformunabhängig das Unternehmen mit **so viel Eigenkapital wie möglich** auszustatten.

Halten Sie unter Liquiditäts- und Ratingaspekten grundsätzlich die **goldene Finanzierungsregel** ein, welche besagt, dass Aktiv- und Passivvermögen über die gleiche Fristigkeit verfügen sollten. Anlagevermögen und wenn möglich auch Teile des Lagerbestandes sollten in Ihrem Unternehmen langfristig und nur die Teile des Umlaufvermögens, die über einen hohen Realisierungsgrad verfügen kurzfristig finanziert werden. Die Einhaltung der goldenen Finanzierungsregel hat für jeden Nachfolger einen hohen Stellenwert im Rahmen der zukünftigen Zusammenarbeit mit den Hausbanken.

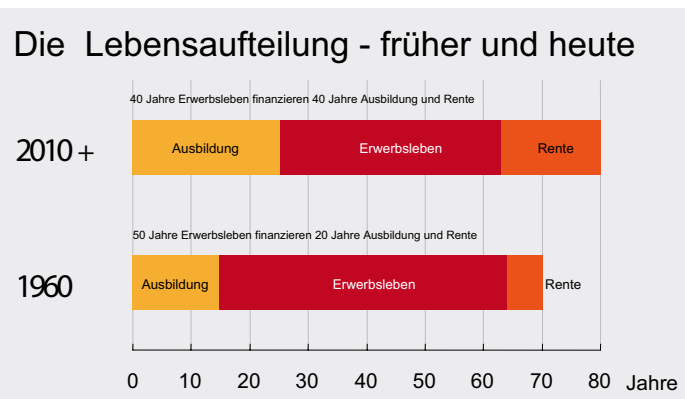
Entsprechend der Ratingkriterien von Banken sollte die Nachfolge bis zum 55. Lebensjahr geklärt sein. Leider sehen viele Unternehmer in diesem Alter noch keine Notwendigkeit, weil sie sich in der Blüte ihres Lebens befinden und den Gedanken an Nachfolge noch in weiter Ferne sehen. Ab fünfzig Jahren sollte dennoch beim Unternehmer feststehen, ob eine familieninterne Nachfolge möglich ist oder später ein Verkauf ansteht. Dann können innerhalb von 3 bis 5 Jahren verbindliche Entscheidungen getroffen, Regeln und Projektplan vereinbart und ein angemessener Zeitpunkt zur Einarbeitung berücksichtigt werden.

Mit 67 Jahren da fängt das Leben an – Aber bitte mit Sahne!

Bevor Sie weiterlesen: Lehnen Sie sich ein paar Minuten zurück und projizieren Sie sich in das Jahr, in dem Sie 70 werden. Was haben Sie erreicht? Welche Wünsche konnten Sie sich bereits erfüllen, welche haben Sie noch? Welchen **Lebensstandard** haben Sie? Am besten notieren Sie sich diese Gedanken und lesen dann – und zwar wirklich erst dann - weiter.

Und fragen Sie sich jetzt einmal, wie viel Geld Sie monatlich brauchen, um diese Vorstellung zu verwirklichen und vor allem für wie viele Jahre das Geld reichen muss.

Oft wird vergessen, dass sich die **Lebenszyklen** komplett verändert haben. Wir denken noch in den Dimensionen unserer Großeltern. Und das kann fatale Folgen haben: wir haben nicht ausreichend vorgesorgt.



„Nicht nur dass die Menschen länger leben. Die letzten Jahre sind auch oft die kostspieligsten“

Planen Sie Ihre Zukunftsvorsorge aktiv

Unabhängig davon, wie lang es noch dauert, bis Sie Ihren Ruhestand genießen. Es lohnt sich immer, die **finanziellen Verhältnisse** auf ihre **Zukunftsfähigkeit** zu überprüfen und **praktische Wege** zum Aufbau und Erhalt des Vermögens zu entwickeln.

Dabei gibt es für jede Situation und Lebensabschnitt **individuell zugeschnittene Möglichkeiten**.

Ein Mensch am Anfang seines Berufslebens hat andere Bedürfnisse als ein gestandener Unternehmer, der bereits Werte geschaffen hat.

Gern unterstützen wir Sie bei der Entwicklung Ihrer **Vorsorge-Strategie**. Mit den richtigen Fragen durchleuchten wir alle Facetten und verschaffen Ihnen so einen neutralen Überblick über Ihren Bedarf und geben Ihnen Anregungen zur Optimierung des bestehenden oder noch zu erwirtschaftenden Vermögens.

Die entscheidenden Fragen

- Wie stehe ich heute finanziell?
- Wie werden sich mein Vermögen und meine Verpflichtungen in den nächsten Jahren entwickeln?
- Wie lange muss ich noch arbeiten, um kürzer treten zu können?
- Wie viel muss ich verdienen, um zumindest all meine Verpflichtungen zu erfüllen?
- Wann sind meine Schulden getilgt?
- Was passiert im Falle von Krankheit, Berufsunfähigkeit oder Tod?
- Kann ich mein Vermögen effektiver arbeiten lassen?

Das Thema Zukunftsvorsorge wird gern verdrängt und jede Generation hat ihre „guten Gründe“.		
Altersstufe	Einstellung zur Altersvorsorge	Entgangene Vorsorge bei € 100 monatlich sparen*
Die 20-jährigen	„Bis dahin ist noch so viel Zeit. Ich lebe im Hier und Jetzt und was interessiert mich mein Leben in 45 Jahren.“	€ 113.071,- € 54.000,- Einzahlung / € 59.071,- Zinsen
Die 30-jährigen	„Jetzt geht es erst Mal darum, Familie und Heim aufzubauen. Das Geld wird gebraucht, um die wachsenden Versorgungsansprüche der Familie zu befriedigen.“	€ 73.733,- € 42.000,- Einzahlung / € 31.733,- Zinsen
	Beliebtes Argument: Das ist noch soweit weg. Stimmt, genau deshalb lohnt sich die Zukunftsvorsorge besonders. Kleinvieh macht für diese Altersstufen nämlich besonders viel „Mist“.	
Die 40-jährigen	„Ich möchte das Leben endlich genießen können. Endlich sind wir aus dem Gröbsten raus. Da gönnen wir uns mal was, statt schon wieder zu sparen.“	€ 44.462,- € 30.000,- Einzahlung / € 14.462,- Zinsen
Die 50-jährigen	„Oh Gott wie schnell die Zeit vergangen ist. Jetzt brauche ich auch nicht mehr anfangen zu sparen. Das macht das Kraut nicht Fett.“	€ 22.681,- € 18.000,- Einzahlung / € 4.681,- Zinsen
	Beliebtes Argument: Im Alter brauche ich nicht so viel. Stimmt leider nicht. 1. Wer viel Zeit hat, hat auch viel Zeit Geld auszugeben. 2. Durch eine Inflation von nur 2 % brauchen Sie in 20 Jahren (nominal) 51 % mehr als jetzt, in 30 Jahre 85 % mehr und in 40 Jahren schon 125 % mehr, um den gleichen Lebensstandard zu wahren.	
Die 60-jährigen	„Ich werde schon über die Runden kommen. Außerdem bin ich noch fit und kann mir nebenher was verdienen. So ganz aufhören mit Arbeiten möchte ich ja gar nicht“	€ 6.474,- € 6.000,- Einzahlung / € 474,- Zinsen
	Beliebtes Argument: Wer weiß, ob ich überhaupt so alt werde? Höchstwahrscheinlich ja. Die durchschnittliche Lebenserwartung nimmt stetig zu. Bereits jetzt beträgt die durchschnittliche Restlebenserwartung eines 65-jährigen Mannes 17,33 Jahre. Er wird also im Schnitt 82,33 Jahre alt. Und dieser Wert steigt pro Jahr um ca. 0,25. Wenn Sie also in 20 Jahren in Rente gehen, wird der durchschnittliche Rentner bereits 85 Jahre alt.	
		*Renteneintrittsalter 65 Jahre, Verzinsung 3%



Ganz oder gar nicht? Nebenberuflich selbständig

Angestellt und selbständig sein – geht das? Sicher! Egal ob Sie auf Dauer aus der „Teilzeit-Selbständigkeit“ eine „Voll-Existenz“ machen oder doch eher angestellt bleiben wollen: Wir haben Ihnen **die wichtigsten Fragen in Sachen Arbeitsrecht, Sozialversicherung und Steuern** zusammen gestellt.

Mit einer Info an alle: „Hurra, ich bin selbständig“ ist es leider nicht getan. Kaum sind Sie Unternehmer, hat Sie die Bürokratie am Wickel. Hier gibt es keine Erleichterungen für Teilzeit-Unternehmer.

1. Formulare, Formulare – die Anmeldungen

Sie müssen Ihr „**Gewerbe**“ förmlich **anmelden** (auch den „kleinen“ Internethandel). Zuständig ist das Gewerbeamt Ihrer Stadt. Dieses informiert dann die IHK bzw. die Handwerkskammer und evtl. die Gewerbeaufsicht.

Auch das **Finanzamt** will ein Anmeldeformular (sowohl für Gewerbetreibende als auch für Freiberufler). Sollten Sie schon Mitarbeiter beschäftigen – und sei es „nur“ der Ehegatte – ist zusätzlich eine Anmeldung bei der **Berufsgenossenschaft** notwendig (Pflicht-Unfallversicherung).

2. Darf ich das überhaupt, Chef?

Sie brauchen Ihren Arbeitgeber nicht zu informieren (Ausnahme: Nebentätigkeitsverbot im Arbeitsvertrag!). Folgende Punkte sollten Sie aber berücksichtigen:

- **direkte Konkurrenz** kann ein Kündigungsgrund sein.
- Ihr Chef hat Anspruch auf Ihre „**volle**“ **Arbeitsleistung**. Vernachlässigen Sie Ihren Hauptjob kann es zu Abmahnung und Kündigung kommen. Und in Ihrer Arbeitszeit für den Chef ist „eigenes“ Arbeiten Tabu! Auch nach Ihrem Erholungsurlaub müssen Sie voll arbeitsfähig und fit wieder erscheinen.
- Sind Sie **arbeitsunfähig** muss auch die selbständige Arbeit ruhen

Tipp: Spielen Sie mit offenen Karten und einigen Sie sich mit Ihrem Chef vorher!

3. Bin ich nicht schon versichert?

Hier sollten Sie besonders aufpassen!

Krankenversicherung

Die Beiträge zur Krankenversicherung werden so lange auf Basis Ihres Angestellteneinkommens berechnet, wie Ihre selbstständige Tätigkeit (noch?) nicht den **Mittelpunkt Ihrer Arbeitstätigkeit** ausmacht. Die Einschätzung nimmt allein die Krankenkasse vor, Kriterien sind der **Zeitaufwand** und die **Einkommenserwartungen**.

Achtung: Hier ist absolute **Ehrlichkeit** gefragt. Es kann sehr teuer werden, wenn die Beiträge auf Ihr gesamtes Einkommen gerechnet werden und die Beteiligung des Arbeitgebers entfällt.

Tipp: Wenden Sie sich v o r h e r an die Krankenkasse direkt oder an die **Clearingstelle** der Krankenkassen (www.clearingstelle.de).

Rentenversicherung

Eigentlich für Selbständige ja kein Thema...

Ausnahmen: Künstler und **Publizisten** zahlen in die Künstlersozialkasse ein,

Handwerker (Eintragung in der Handwerksrolle) sind in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert.

4. Und das Finanzamt...?

... will von den „Kleinen“ auch Steuern.

In der Regel (Ausnahme: eingetragene Kaufleute) trifft Sie mit einer Nebentätigkeit allerdings nur eine **eingeschränkte Buchführungspflicht**, d. h. Sie ermitteln Ihren Gewinn mittels einer **Einnahme-Überschuss-Rechnung**, die deutlich einfacher ist, als ein förmlicher Jahresabschluss. Bei einem Gewinn von über 17.500 €/ Jahr muss diese „EÜ“ dann allerdings elektronisch an das Finanzamt übertragen werden.

Grundsätzlich kann auch die **Umsatzsteuer** eine Rolle spielen. Da es hier diverse Ausnahmen gibt, die von Ihrer individuellen Tätigkeit und der Höhe Ihrer Umsätze abhängen, sollten wir dies auf jeden Fall in einem gemeinsamen Gespräch klären. Fehler werden hier schnell teuer; so muss „**zu Unrecht ausgewiesene**“ Umsatzsteuer immer an das Finanzamt gezahlt werden. Es kann daher sinnvoll sein, die **Kleinunternehmer-Regelung** zu nutzen – ein vorschnelles Ankreuzen im Anmeldebogen des Finanzamtes kann aber fatale Folgen haben.

Ein besonders Thema sind auch **Verluste** aus einer Nebentätigkeit – hier prüft das Finanzamt genau, ob Sie versuchen, Ihr **Hobby** steuerlich abzusetzen, oder ernsthaft Gewinne erzielen wollen.

Selbständige zahlen ihre Einkommen-, Umsatz und Gewerbe-Steuer nicht durch direkten Abzug wie Angestellte sondern über sog. **Steuer-Vorauszahlungen**. Diese setzt das Finanzamt nach Ihren Angaben fest.

Vorsicht: Halten Sie die Vorauszahlungen bewusst klein, kann es bei Ergehen des endgültigen Steuerbescheides ein böses Erwachen geben, weil plötzlich **hohe Nachzahlungen** auf Sie zu kommen.

5. Fazit

Selbst eine Nebentätigkeit tritt eine ganze Lawine von Bürokratie und Entscheidungen los.

Fordern Sie uns auch an dieser Stelle, damit Sie sich gerade am Anfang Ihrer Selbständigkeit auf das Wesentliche konzentrieren können: Geld verdienen.



Zukünftige Unternehmenskulturen sind **PINK**

Unternehmen wachen auf!

Längst haben viele Unternehmen Kulturen und Strukturen entwickelt, die alles andere in den Mittelpunkt stellen, als die am Arbeitsplatz lebenden **M e n s c h e n** – emotionale Wesen, die nach einem Sinn streben und nach sinnhaftem Handeln. Denn erst dies setzt die notwendige positive Energie und Kreativität im Berufsleben frei und liefert uns Menschen den wahren Grund dafür, täglich einer Arbeit nachzugehen.

Wie lange wollen wir denn noch über Burn-Out und Depressionen diskutieren und uns dem Irrglauben hingeben, dass Menschen motiviert und produktiv arbeiten, solange Sinnhaftigkeit, Wertschätzung und persönliches Wachstum fehlen. Unternehmer und Manager, Führungskräfte und Arbeiter sind jetzt an der Reihe, ihr Wissensspektrum zu erweitern und ihre Strategie für eine erfolgreiche und glücklichere Zukunft effizient zu überdenken.

Noch allzu oft herrscht der Gedanke in Unternehmen vor, dass Mitarbeiter, denen es im Unternehmen nicht gefällt, schnell durch `neue` ersetzt werden können. Chefs und Unternehmer, die jetzt nicht aufwachen, werden schon in wenigen Jahren große Augen machen, wenn sie keine Mitarbeiter mehr finden, die bei ihnen arbeiten wollen. Und obendrein muss eine solche Fluktuation auch noch teuer bezahlt werden.

Denn das Bewusstsein der Menschen verändert sich - sachte und doch bereits hier und da deutlich spürbar: Trotz finanzieller Abhängigkeiten rücken Wohlbefinden und Lebensqualität auch am Arbeitsplatz immer stärker in den Fokus der arbeitenden Bevölkerung. Es scheint, als würde der Mensch langsam aber sicher mehr und mehr bei sich selbst ankommen. Doch wie gehen Unternehmen nun damit um?

Interaktionen im Unternehmen können so gestaltet werden, dass die daran beteiligten Menschen die Unternehmenskultur als persönliche Bereicherung erleben. Einer der ersten Schritte, die alle gemeinsam gehen dürfen, ist die unabdingbare Wertschätzung des Menschen als Partner, ungeachtet seiner Position im Unternehmen. Der wahre Schatz für uns Menschen liegt in der Wert-Schätzung. Ein Unternehmen, das seine Mitarbeiter nicht wertschätzt, wird langfristig wertlos.

Stellen Sie sich einfach einmal vor, Ihr Unternehmen wäre **PINK**. Ein fröhliches, erfolgreiches und lebensbejahendes Gebilde, welches nach außen, wie auch nach innen, ganz bewusst und offen-herzig dafür Flagge zeigt. Ihr Business wächst über den Bezug zu ihren Kunden und über eine beiderseits gewünschte, ehrliche und emotionale Bindung. Diese Beziehungen gelingen erst durch die Beziehung zu sich selbst. Business gelingt also im Innen und dort beginnt es auch.

Solche spürbare und sichtbare Zeichen führen unweigerlich dazu, dass sich Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen und Kunden begeistert werden. Mitarbeiter die sich wohlfühlen, sind leistungsstark, selten krank und immer motiviert.

PINK-Management ist ein einzigartiger, pragmatischer Ansatz, der aus persönlichen Erfahrungen der Trainer und Seminarleiter Frank Ganteführer und Eveline Seiler entwickelt wurde. **„Feel-in-the-pink“** beschreibt vier Grundvoraussetzungen, die ein Unternehmen der Zukunft für seine Mitarbeiter zu erschaffen hat und welche ganz bewusst als Werte des Unternehmens gelebt werden müssen:

- Perspektiven und Ziele für Mitarbeiter und Kunden
- Identifikation mit dem Unternehmen
- Nähe unter den Mitarbeitern
- Kooperation in einer gelebten Gemeinschaft

Darüber hinaus bedarf es bestimmter Fähigkeiten, die verantwortliche Führungskräfte der Zukunft mitbringen müssen, um die Unternehmenskultur auf ein neues und zeitgemäßes Niveau zu bringen.



Die **PINK**-Macher Seiler und Ganteführer haben die notwendigen **„7 Features“** entwickelt, die im Bewusstsein des Unternehmens tief verankert sein müssen, die erlernbar und in einem Change-Prozess von ein bis zwei Jahren im Unternehmen umsetzbar sind.

Der **PINK**-Manager ist mit diesen erlernbaren Kenntnissen und Eigenschaften professionell ausgestattet und wohl für die Zukunft einer der wichtigsten Verantwortungsträger des oberen Qualitäts- und HR-Managements.

Frank Ganteführer
www.pink-management.de
 Tel. 0174-1519930

GANTEFÜHRER
 Team Performer

[Lesen Sie mehr über die 7 Pink-Management-Features und die Ausbildung auf unserer Website www.pink-management.de](http://www.pink-management.de)

Frühwarnsystem „Kontoführung“ – so haben Sie Ihr Rating bei der Bank im Griff

Durch „Basel I-III“ (Eine gemeinsame Vereinbarung der Banken) ist Ihre Bank verpflichtet, Sie in bestimmte Rating-Klassen einzustufen. Dies soll unter anderem das **Kreditausfallrisiko** der Bank **mindern**.

Die Einstufung in die verschiedenen „**Risikoklassen**“ erfolgt sowohl nach „**quantitativen**“ (Zahlen, Daten, Fakten – z. B. Ihr Jahresabschluss) als auch nach „**qualitativen**“ **Regeln** (z. B. Ihre Eignung zum Unternehmer). Zusätzlich gibt es sog. „**Warn-Indikatoren**“ (bonitätsrelevante Fakten, die oft erst nach dem letzten Jahresabschluss eintreten). Dabei hat fast jede Bank eine eigene Einteilung entwickelt. Die Volksbanken haben z. B. 25 Stufen während die Sparkassen mit 18 Stufen arbeiten.

Auswirkung hat Ihr Rating nicht nur darauf, ob Sie den nächsten **Kredit** überhaupt bekommen, auch die **Konditionen** sind von Ihrem „Bonitäts-Zeugnis“ abhängig.

1. Oft unterschätzt: Banken haben ein langes Gedächtnis

Der Beginn von finanziellen Schwierigkeiten ist oft „harmlos“: Da ist das Konto „kurzfristig“ überzogen, und den Forderungsausfall eines großen Kunden konnte man doch nun wirklich nicht voraussehen...

Werden Ihrer Bank nach erfolgter Ratingeinstufung Ereignisse bekannt, die **Auswirkungen auf die Bonität** haben, wird das vorhandene Rating nochmals überprüft und gegebenenfalls korrigiert. Welches die Auslöser für eine Korrektur sind, haben die Banken genau definiert.

Die Warnindikatoren haben im Wesentlichen mit der sog. „**Kontenführung**“ zu tun, also wie gut Sie Ihre Verpflichtungen gegenüber der Bank erfüllen (**Überziehung** des eingeräumten Kreditrahmens, **geplatzte Überweisungen**/Lastschriften, Einhaltung der vereinbarten **Zins- und Tilgungsleistungen**, **Kontenpfändungen**, Bilanz-„**Beschönigungen**“).

2. Jede Bank kocht ihr eigenes Süppchen

Warnindikatoren werden von den Banken individuell festgelegt. Es gibt **keine für alle Banken verbindliche Regelung**. Allen gemein ist jedoch die Unterscheidung in schwache, mittlere und starke Warnindikatoren.

2.1 Schwache Warnindikatoren

Auswirkung: Herabstufung um eine Ratingklasse.

Beispiele: Kontoüberziehung > 30 Tage, Rückstand von Zins- und Tilgungsleistungen > 30 Tage, Bilanz älter als 12 Monate, ein bis drei Lastschrift- bzw. Scheckrückgaben mangels Deckung.

2.2 Mittlere Warnindikatoren

Auswirkung: Herabstufung um ein bis zwei Ratingklassen.

Beispiele: Kontoüberziehung > 60 Tage, Rückstand von Zins- und Tilgungsleistungen > 60 Tage (Leistungsstörungen), vorliegende Bilanz älter als 24 Monate, mehr als drei Lastschrift- bzw. Scheckrückgaben mangels Deckung.

2.3 Starke Warnindikatoren

Auswirkung: Herabstufung um zwei bis drei Ratingklassen.

Beispiele: Kontoüberziehung > 90 Tage, Rückstand von Zins- und Tilgungsleistungen > 90 Tage, Kontopfändung > fünf Arbeitstage, vorliegende Bilanz älter als 36 Monate, dauerhaft mehrfache Lastschrift- bzw. Scheckrückgaben mangels Deckung.

3. Wie Sie das Aufleuchten von Warnindikatoren vermeiden

Meist sehen Sie die Gefahr vor der Bank, daher ist es wichtig, die Bank rechtzeitig „**aktiv**“ auch über ungünstige Entwicklungen zu **in-**

formieren. Sie erlangen dadurch ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit und Vertrauen. Und: Sie zeigen „**Management-Qualitäten**“ – ein wichtiges qualitatives Rating-Kriterium.

Das wichtigste Mittel zur **Vermeidung** einer für die Bank negativ auffälligen Kontenführung ist eine gute **Liquiditätsplanung**. Gerade die Höhe Ihres Kontokorrent-Kredites ist dabei entscheidend. Dieser muss nicht nur zu Beginn Ihres Unternehmens ausreichend hoch sein, sondern flexibel der jeweiligen Geschäftssituation angepasst werden. Dann lassen sich Konten-Überziehungen oder gar – Pfändungen vermeiden.

Beachten Sie: Eine Überziehung an mehr als 90 aufeinanderfolgenden Tagen wird nach Basel II als **Kreditausfallereignis** gewertet.

Tipps: Allein durch eine geschickte Terminwahl von Zahlungs-Ein- und -Ausgängen lassen sich häufig die größten Schwierigkeiten beheben, indem regelmäßige Zahlungen zeitlich entzerrt werden. Wer sagt denn, dass Miete und Tilgung immer um den Monatswechsel fällig sein müssen?

4. Fazit

Warnindikatoren führen schnell zu einer direkten Ratingverschlechterung. Daher ist ein gutes Liquiditätsmanagement enorm wichtig. Tun Sie es jetzt, denn kurz vor dem nächsten Kredit ist es zu spät! Wir unterstützen Sie gern.



Vorsicht bei der Beschäftigung von Angehörigen

Würden Sie diesen Vertrag so auch mit einem Menschen abschließen, mit dem Sie nicht verwandt sind? Dieser Frage müssen Sie sich stellen, wenn Sie einen **(Arbeits-)Vertrag mit einem Angehörigen** schließen.

Denn Verträge mit Familienangehörigen müssen dem sogenannten **Fremdvergleich** standhalten. Darauf weisen nicht nur wir immer wieder hin – trotzdem gibt es zahlreiche Fälle, in denen die Gerichte entscheiden müssen. Und oft genug hat dann der Arbeitgeber das Nachsehen: Vertrag ungültig, Betriebsausgaben futsch, teures Lehrgeld bezahlt.

Und zwar **richtig teuer!** Wenn der **Betriebsausgabenabzug komplett gestrichen** wird, heißt das: Sie dürfen die Lohnzahlung, abgeführte Lohnsteuer, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag, einbehaltene und abgeführte Sozialversicherungsbeiträge usw. nicht mehr als Betriebsausgabe abziehen. Das alles gilt nun als **Privatentnahme**, die Ihren Gewinn nicht mindern darf. Gezahlte Lohn- und Kirchensteuer können Sie immerhin vom Finanzamt zurückfordern, solange keine Verjährung eingetreten ist – ein schwacher Trost.

Wird das Arbeitsverhältnis gleichzeitig auch **sozialversicherungsrechtlich** nicht anerkannt, müssen Sie einen Antrag auf Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge stellen. Wegen spezieller Vorschriften werden die Beiträge aber oft nur zum Teil oder gar nicht erstattet. Wird das Arbeitsverhältnis zwar sozialversicherungsrechtlich, aber nicht steuerlich anerkannt, dürfen Sie den Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeitrag zur Sozialversicherung nicht als Betriebsausgabe abziehen. Diese Beträge können Sie dann nur bei der Steuererklärung als Vorsorgeaufwendungen geltend machen.

Aktueller Fall: Niedriger Lohn und unbegrenzte Firmenwagen-Nutzung

Der Inhaber einer Handelsvertretung hatte seine Ehefrau als geringfügig Beschäftigte angestellt. Zu den Tätigkeiten der Ehefrau gehörten allgemein Bürotätigkeiten, vorbereitende Buchhaltung, Prüfungen von Provisionsabrechnungen sowie die Reinigung der Büroräume.

Sie bekam ein Gehalt in Geld ausgezahlt sowie die Möglichkeit einen Firmenwagen – es handelte sich um einen VW Tiguan – ohne Einschränkung und Selbstbeteiligung zu nutzen. Das Finanzamt erkannte das Arbeitsverhältnis steuerlich nicht an, und auch das Finanzgericht war der Überzeugung, dass die Art und Weise der Vergütung der Arbeitsleistung der Ehefrau einem Fremdvergleich nicht standhalte.

Der Handelsvertreter zog weiter bis vor den Bundesfinanzhof, der ihm erklärte, dass die Überlassung eines Autos im Rahmen eines Ehegatten-Arbeitsverhältnisses zwar grundsätzlich möglich sei, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die konkreten Konditionen der Kfz-Gestellung im Einzelfall auch fremdüblich seien. Hier jedoch stünde einfache Büro- und Reinigungsarbeiten und ein niedriger Lohn der uneingeschränkten Nutzungsmöglichkeit eines hochwertigen Pkw gegenüber. So einen Vertrag würde man wohl kaum mit einem Fremden abschließen (BFH, Urteil vom 21.01.2014, Az. X B 181/13).

Aufgepasst: Betrüger versenden E-Mails im Namen des Bundeszentralamts für Steuern

Erneut versuchen Betrüger, per E-Mail an Konto- und Kreditkartenzahlern Informationen von Steuerzahlern zu gelangen.

Ihre Masche: Sie geben sich per E-Mail als „Bundeszentralamt für Steuern (BZSt)“ aus und geben vor, die betroffenen Bürger hätten Anspruch auf eine Steuerrückerstattung. Um diese zu erhalten, müsse einem Link in der E-Mail gefolgt werden, der zu einem Antragsformular im Internet führt. In dem auf die Registrierung folgenden Formular sollen unter anderem Angaben zu Kontoverbindung und Kreditkartennummer gemacht werden.

Das BZSt warnt davor, auf solche oder ähnliche E-Mails zu reagieren.

Benachrichtigungen über Steuererstattungen werden nicht per Mail verschickt und Kontoverbindungen nie in dieser Form abgefragt. Zuständig für die Rückerstattung von überzahlten Steuern ist zudem nicht das BZSt, sondern das jeweils zuständige Finanzamt.

Generelle Warnung: Betrüger versuchen mit unterschiedlichen Maschen an Daten zu kommen oder Viren zu verbreiten. Sie geben sich dabei als Behörde, Telefongesellschaft oder Online-Handel aus: Öffnen Sie niemals Anhänge, folgen Sie keinen Links und geben Sie auf keinen Fall Passwörter oder Kontodaten preis. Ein seriöses Unternehmen fragt solche Angaben nicht per Mail ab.



Glossarium Tributum

Finanzamt lässt Feste nicht fallen sondern ausfallen

„Man soll Feste feiern wie sie fallen“ – nach diesem quasi ehernen Deutsche Grundsatz haben wir alle schon viel Spaß gehabt.

Auch die **Richter des BFH** – unserem oberster Gerichtshof in Steuer-sachen – haben wohl so manche Betriebsfeier mit den netten Mädels und Jungs von der Gerichtspolizei in Erinnerung.

Anders ist es kaum zu erklären, dass sie kürzlich den **Abzug für die Kosten von betrieblichen Feiern** deutlich vereinfachen und erhöhen wollten.

Nach zwei Urteilen sollen in die aktuell geltende **Obergrenze von 110 €/ Person** lediglich die Kosten einbezogen werden, die der Gast „konsumieren“ kann (besonders Essen, Musik und „ähnliche“ Darbietungen – über die der Verfasser dieser Zeilen nicht weiter spekulieren möchte).

Da z. B. die Deko des Raumes zumindest in der Regel nicht essbar ist... Zusätzlich wollten die obersten Richter die Kosten für nicht zum Betrieb gehörende Begleitpersonen ebenfalls nicht in die Grenze einrechnen.

Die Finanzverwaltung will sich diesen Überlegungen offenbar nicht anschließen. Die Urteile werden nicht im Bundessteuerblatt veröffentlicht und sind daher „über den Einzelfall hinaus nicht anzuwenden“. Eine Begründung hat – und muss- es nicht geben.

Praktische Überlegungen wie der zunehmende Fachkräftemangel in Deutschland und der Ruf nach „attraktiven Arbeitgebern“ können natürlich keine Rolle spielen.

Übrigens: Auch die Finanzverwaltung sucht Nachwuchs!

Aber ob man junge Leute damit locken kann, auf der Weihnachtsfeier bei Schwarzbrot und Selters „Verhinderungs-Bingo“ zu spielen? Kennen Sie nicht? Ganz einfach: Der erste, der auf seiner Karte eine Urteilsnummer zusammen hat, darf entscheiden, ob das Urteil veröffentlicht wird...

Ave - sei begrüßt

 **BLOGPUNKT UNTERNEHMER**
Blog des delfi-Netzwerks

Unternehmen - Steuern - Gestalten

Unter diesem Motto geben wir in diesem Blog engagierten Unternehmern Informationen, Tipps und Gestaltungshinweise, 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 / © Dmitry Fischer / Ingimage - Seite 3 / © Nataliia / fotolia
Seite 4 / © Thomas Jansa / fotolia - Seite 5 / © Ganteführer
Seite 6 / © Art Sergej Khackimullin / fotolia - Seite 7 / © DX / fotolia
Seite 8 / © alphaspirt / fotolia

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

Mehr Generationen Berater

EINFACH planen,
STARK durchsetzen.

Büro Gevelsberg

Axel Bahr

Mittelstraße 5

58285 Gevelsberg

Telefon: +49 2332 / 66 60 20

Telefax: +49 2332 / 66 60 21 0

Email: info@MehrGenerationenBerater.de

Büro Wuppertal

Schwardt + Partner GbR

Oberbergische Straße 52 a

42285 Wuppertal

Telefon: +49 202 / 2 62 75 - 0

Telefax: +49 202 / 2 62 75 - 33

Email: info@MehrGenerationenBerater.de