

**MÜLLER UND
LANGEHEINE**

STEUERBERATER PARTGMBB

LOTSE
Oktober 2015

In dieser Ausgabe:

Alles einfach oder was
Der Winter naht - Förderprogramm für erneuerbare Energien beim Heizen
Die Fallen des Mindestlohns
Ihr Elevator-Pitch
Schein oder Nicht Schein-Selbständig?
So kommen Sie schneller an Ihr Geld
Jetzt oder nie?
delfi-net goes International



Viel Spaß beim Lesen
J. Müller & H. Langeheine

Alles einfach oder was – Das Bürokratienteilastungsgesetz

Auch wenn die Überschrift Hoffnung macht, einfacher wird es nicht viel werden. Denn im Wesentlichen handelt es sich um längst erforderliche Anpassungen von Grenzbeträgen und Schwellenwerten.

Wohl die wichtigste Änderung ist die Erhöhung der Grenzwerte für die Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten. Die bisherigen Schwellenwerte zu den Umsätzen werden von 500.000 € auf 600.000 € bzw. zum Gewinn von 50.000 € auf 60.000 € erhöht. Damit werden in der Praxis einige bisher buchführungspflichtige Betriebe ihren Gewinn künftig durch die einfachere Einnahme-Überschussrechnung ermitteln können.

Das Faktorverfahren welches dazu dient um den Lohnsteuerabzug bei Ehegatten bzw. Lebenspartnern zutreffender zu ermöglichen ist bisher ein Jahr gültig. Dies wird auf 2 Jahre verlängert. Auch wird es künftig die Möglichkeit geben, den Faktor bei geänderten Verhältnissen anpassen zu lassen, zugunsten oder zuungunsten. Dies bleibt aber eine freie Entscheidung der Steuerpflichtigen. Nur wenn sich die Voraussetzungen für einen Freibetrag ändern, besteht insoweit bereits eine Anzeigepflicht.

Für kurzfristig beschäftigte Arbeitnehmer hat der Arbeitgeber die Möglichkeit der Lohnsteuerpauschalierung. Voraussetzung hierfür ist u.a., dass der Arbeitslohn durchschnittlich 62 € je Arbeitstag nicht übersteigt. Durch die Einführung des Mindestlohns sieht sich der Gesetzgeber hier zum Handeln veranlasst. Diese Verdienstgrenze wird auf $8,50 \text{ €} \times 8 \text{ Arbeitsstunden} = 68 \text{ €}$ erhöht. Diese Anpassung gilt bereits rückwirkend ab 1.1.2015.

Die jährliche Informationspflicht durch Kirchensteuerabzugsverpflichtete soll entfallen. Damit müssen z. B. Kreditinstitute, Versicherungen, Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, etc. ihre Kunden bzw. Anteilseigner nur noch einmal informieren und dieses Prozedere nicht jährlich wiederholen. Die Information hat rechtzeitig vor einer Regel- oder Anlassabfrage zu erfolgen.

Mit dem Bürokratienteilastungsgesetz werden zudem Existenzgründer später als bisher in der Wirtschaftsstatistik herangezogen. Dies geschieht durch die Anhebung von Schwellenwerten für Meldepflichten nach verschiedenen Wirtschaftsstatistikgesetzen von 500.000 auf 800.000 €. Ein weiteres Bündel von Entlastungen betrifft die Energiewirtschaft. So werden hier Berichtspflichten im Rahmen des Biogasmonitorings vereinfacht und reduziert.

Folgende Vorhaben wurden leider noch nicht umgesetzt:

- die Erhöhung der Wertgrenze für Kleinbetragsrechnungen in § 33 UStDV von 150 € auf 300 €,
- eine Anhebung des Arbeitnehmerpauschbetrags von 1.000 € auf 1.130 €,
- eine monatliche Arbeitszimmer-Pauschale i. H. v. 100 €,
- ein Sockelbetrag von 300 EUR für Handwerkerleistungen nach § 35a EStG.
- die Vereinfachung der Abschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG).

Wir hätten natürlich noch mehr Ideen, was sich vereinfachen ließe. Aber uns fragt ja keiner.

Der Winter naht - Förderprogramm für erneuerbare Energien beim Heizen

Nach einem langen, heißen Sommer folgt ein strenger kalter Winter. Wir müssen uns rüsten. Ansonsten werden die Anderen kommen und uns ein Vermögen für Heizenergie abverlangen.

Nur, welche Rüstung schützt uns vor dem nahenden Feind? – Es ist das sich nicht verzehrende Feuer, mit modernen Worten: Der Einsatz erneuerbarer Energien.

Diese senken den Energieverbrauch teilweise sehr drastisch und sichern dadurch eine dauerhafte Einsparung an Energiekosten. Natürlich erfordert dies eine beträchtliche Investition, die auch nicht jeder flüssig hat. Deshalb gibt es Förderprogramme von Bund und Ländern in Form von:

- Sanierungszuschüssen
- Verbilligten Zinsen für Ihre Investitionskredite
- Tilgungsaussetzungsjahren und
- Tilgungszuschüssen.

Gefördert wird unter anderem von der KfW, der BAFA und den L-Banken.

Die Förderungen unterscheiden sich, je nachdem wie energieeffizient Ihr Wohnraum nach der Sanierung ist. Beispiele für Förderungen sind:

1. Die Kreditzinsen für den Bau oder den Kauf eines KfW-Effizienzhauses 70 oder eines Hauses mit noch besserem energetischem Standard betragen derzeit für einen maximalen Kreditbedarf von 50.000 € pro Wohneinheit nur 0,75% mit einer Zinsbindung von 10 Jahren.
2. Der Tilgungszuschuss für ein KfW-Effizienzhaus 55 beträgt derzeit 5% des Darlehensbetrags maximal € 2.500. Ab dem 01.04.2016 entfällt die Förderung für den Standard „KfW-Effizienzhaus 70“. Dafür wird – neben den bereits bestehenden KfW-Effizienzhaus 55 und 40 – ein weiterer Standard „KfW-Effizienzhaus 40 Plus“ mit einem attraktiven Tilgungszuschuss angeboten. Der Förderhöchstbetrag pro Wohneinheit wird von 50.000 € auf 100.000 € angehoben. Für die 20- und 30-jährigen Kreditlaufzeiten wird eine 20-jährige Zinsbindungsvariante eingeführt.
3. Der Investitionszuschuss für eine energieeffiziente Sanierung für ein Energieeffizienzhaus 55 beträgt seit 01.08.2015 30% der förderfähigen Investition, maximal 30.000 €.

Die Zahl nach dem Begriff „KfW-Effizienzhaus“ gibt an, wie hoch der Jahresprimärenergiebedarf (Qp) in Relation (%) zu einem vergleichbaren Neubau nach den Vorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV) sein darf. Ein KfW-Effizienzhaus 55 verbraucht somit weniger Energie als ein KfW-Effizienzhaus 70.

Wichtig ist, dass nicht jede Bank ein KfW-Darlehen abwickeln kann. Zudem sollten Sie sich informieren, inwieweit die Maßnahmen nur durch Fachfirmen durchgeführt werden dürfen. Wie bei allen Fördermitteln gilt, dass der Antrag vor Beginn der Maßnahme gestellt sein muss.

Haben Sie alles beachtet und die Maßnahmen erfolgreich durchgeführt, sind Sie gerüstet wenn der Winter naht.



Die Fallen des Mindestlohns – Entlastung in Sicht?

Der Mindestlohn bringt neben Fragen auch Unsicherheit in Unternehmerkreisen mit sich. Oft ist es nicht mal der böse Wille, sondern die Unwissenheit, welche zu fehlerhaftem Verhalten führt. Zahlen Sie als Unternehmer beispielsweise nicht den Mindestlohn, so begehen Sie eine Straftat und Ihr Mitarbeiter kann die Differenz zwischen dem gezahlten Lohn und dem Mindestlohn einklagen.

Beispiel: Trotz Mindestlohn bezahlen Sie Ihrem Mitarbeiter nur 7,75 € pro Stunde, anstatt 8,50 €. Angenommen er arbeitet 160 Stunden im Monat für Ihr Unternehmen, so unterschlagen Sie Ihrem Mitarbeiter 120,00 € im Monat, das sind 1.440,00 € im Jahr. Diesen Betrag kann Ihr Mitarbeiter einfordern und Sie müssen ihn nachzahlen.

Aber das ist noch nicht alles. Die Differenz zwischen dem tatsächlich gezahlten Entgelt und dem Mindestlohn ist sozialversicherungspflichtig. Das bedeutet, Sie zahlen immer auf den Betrag von 8,50 € Sozialversicherungsabgaben, auch wenn Sie diesen Mindestlohn Ihrem Mitarbeiter nicht gewährt haben.

Mindestlohn im Minijob:

Auch der Minijob ist vom Mindestlohn betroffen. Demnach darf rein rechnerisch ein Minijobber nicht mehr als 52,5 Stunden pro Monat arbeiten. Dies könnte fatale Folgen für Sie als Unternehmer haben. Oftmals sind Minijobber auf Stundenbasis eingestellt. Arbeitet ihr Minijobber mehr als die 52,5 Stunden, so verdient er durch die Anhebung des Lohns auf den Mindestlohn von 8,50 € auch mehr als 450,00 € pro Monat. Womit das Beschäftigungsverhältnis zwischen Ihnen und Ihrem Minijobber sozialversicherungs- und steuerpflichtig wird.

Beispiel: Sie beschäftigen einen Minijobber, der auf 60 Stunden pro Monat bei Ihnen angestellt ist. Der bisherige Lohn hierfür betrug 7,50 € pro Stunde. Durch die Einführung des Mindestlohns überschreitet er die maximale Stundenzahl von 52,5 Stunden pro Monat und erhält einen monatlichen Lohn von 510,00 €, anstatt bisher 450,00 €. Als Arbeitgeber führen Sie dann hierauf die gesetzlich vorgeschriebenen Sozialversicherungsbeiträge ab.

Für Sie als Arbeitgeber ist dies nicht stets von Nachteil, denn Sie senken Ihre Beträge dadurch. Für den Minijobber dagegen kann die Sozialversicherungspflicht sich insoweit negativ auswirken, dass er plötzlich weniger rausbekommt, als seine bisherigen 450,00 Euro.

Aufgepasst bei Sonderzahlungen

Sonderzahlungen in Form von Weihnachtsgeld, Fahrtkostenerstattungen oder in Form von Benzingutscheinen sind heutzutage üblich. Bisher gibt es keine verlässliche Regelung, wie solche Sachbezüge oder Zuwendungen in Bezug auf den Mindestlohn zu behandeln sind. Um überhaupt auf den Mindestlohn anerkannt zu werden, müssen Sie z.B. als echte Gegenleistung zur normalen Arbeitsleistung gewährt werden.

Aufzeichnungspflicht durch den Mindestlohn

Seit der Einführung des Mindestlohns sind die damit zusammenhängenden Dokumentationspflichten ein permanenter Streitpunkt. Mit der Mindestlohndokumentationspflichtenverordnung hat man nicht nur ein Wort geschaffen, womit man einen riesen Spaß bei jedem „Stille Post“ Spiel haben kann, sondern vielmehr eine Verordnung, wo bereits wenige Wochen nach dessen Einführung von allen Seiten gefordert wurde, die bürokratische Last in Form von Dokumentationspflichten abzubauen.

Demnach müssen für Minijobber, kurzfristig Beschäftigte sowie Arbeitnehmer in den Branchen, die zur Sofortmeldung bei Beschäftigungsbeginn verpflichtet sind (§ 2a des Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetzes), Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit aufgezeichnet und für mindestens zwei Jahre aufbewahrt werden. Gehören Sie einer dieser Branchen an, müssen Sie die Arbeitszeit für alle Arbeitnehmer aufzeichnen, also auch diejenigen mit festem Entgelt und/oder vereinbarter fester Arbeitszeit.

Neuregelungen zum 01. August 2015

Zum 01. August 2015 sind nun erste Erleichterungen beschlossen worden:

1. Weniger Dokumentation

a) Bisher galt eine Einkommensschwelle von monatlich 2.958,00 €. Lag das Monatsentgelt darüber, entfiel die Aufzeichnungspflicht. Zukünftig entfällt die Aufzeichnungspflicht nach dem Mindestlohngesetz bereits dann, wenn das „verstetigte regelmäßige Monatsentgelt“ mehr als 2.000,00 € brutto beträgt und dieses Monatsentgelt für die letzten tatsächlich abgerechneten 12 Monate nachweislich gezahlt wurde

b) Des Weiteren sind bei der Beschäftigung von engen Familienangehörigen (Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Kinder und Eltern des Arbeitgebers) die Aufzeichnungspflichten nicht mehr anzuwenden

2. Mindestlohn über der gesetzlichen Untergrenze

Bereits in einigen Branchen gibt es bundesweit allgemeinverbindliche Mindestlöhne, die oberhalb des gesetzlichen Mindestlohns von 8,50 € die Stunde liegen (Gerüstbauer, Abfallwirtschaft oder Dachdecker). Ab 01.08.2015 gilt dies auch erstmals für die Branche der Geld und Wertdienste (z.B. Geld- und Werttransporte).

Die Erleichterungen sind natürlich noch nicht ausreichend, aber immerhin ein erster Schritt in die richtige Richtung. Der Arbeitsministerin wurde von politischer Seite empfohlen, „noch einmal dringend mit den Mittelständlern zu reden, die aus der Praxis kommen“. Ein Vorschlag, den man nur unterstützen kann.



Ihr Elevator-Pitch: Wie Sie innerhalb von Sekunden Interesse auslösen

Mit Ihrem wirksamen Elevator-Pitch werden Sie zum Kundenmagnet

10 Sekunden!

Wir brauchen weniger als 10 Sekunden, um uns eine Meinung über jemanden zu bilden, sagen Beziehungsexperten. In Sekunden-schnelle entscheiden Sie, ob Sie von einem Neuen mehr erfahren wollen, oder eben nicht.

Und das Urteil über Sie wird ebenso schnell gefällt, ob bei einem ersten persönlichen Treffen oder im Internet. Die meisten Ihrer Webseiten-Besucher sind schon nach 20 Sekunden auf Nimmerwiedersehen verschwunden. Manchmal haben Sie auch etwas mehr Zeit, um sich ins rechte Licht zu rücken. In der U-Bahn, im Treppenhaus, oder bei einem Netzwerktreffen hört Ihnen jemand vielleicht sogar ein paar Minuten lang zu ... und macht sich dann freundlich aus dem Staub, wenn Sie es nicht schaffen, schnell Interesse zu erzeugen.

Heutzutage ist es wichtiger als je zuvor, schnell Eindruck zu machen. Sie werden permanent überschwemmt von neuen Informationen, von Werbung und von Menschen, die Ihnen Gutes tun wollen. Ihren potenziellen Kunden geht es ebenso. Deshalb filtern sie immer stärker wem sie ihre Aufmerksamkeit schenken. Umso wichtiger ist es für Sie, sich gleich beim ersten Kontakt erfolgreich abzuheben. Leicht gesagt, doch schwer getan? Nicht unbedingt!

Vermeiden Sie einfach die klassischen Regeln!

Wie stellen Sie sich vor, wenn Sie jemandem das erste Mal begegnen? Nennen Sie Ihren Namen, Ihren Titel, oder Ihren Firmennamen? Sagen Sie so etwas wie, Hallo, ich bin Peter Müller und ich bin ein Coach (oder Softwareentwickler oder Steuerberater oder ...)? Falls Sie Peter Müller heißen, fühlen Sie sich bitte nicht persönlich angegriffen. Tatsächlich ist Ihr Name Ihrem Gegenüber völlig egal. Und Menschen mit Ihrer Berufsbezeichnung gibt es wahrscheinlich auch wie Sand am Meer. Mit Ihrem Namen und Ihrem Titel machen Sie keine Punkte. Okay... wenn Sie darauf bestehen, nennen Sie höflich Ihren Namen, aber gleich danach sollten Sie etwas Originelles anbringen.

Heben Sie sich ab!

Wenn Sie jemanden neu kennenlernen, wollen Sie als Erstes wissen, ob er oder sie für Sie wertvoll sein könnte. Hand aufs Herz! Es geht Ihnen nicht um diese Person. Es geht Ihnen erst einmal um sich selbst. Genauso geht es Ihrem Gegenüber. Er (oder sie) filtert in kürzester Zeit, ob er von Ihnen etwas bekommen kann, das ihn reicher, erfolgreicher oder glücklicher macht. Machen Sie neuen Kontakten diesen Einstiegstest leicht! Wenn Sie sich vorstellen, beantworten Sie mit Ihrem Pitch direkt die drei wichtigsten Fragen:

- Was machen Sie?
- Für wen machen Sie das?
- Warum machen Sie das?

Statt zu erklären, dass Sie ein Softwareentwickler sind, sagen Sie doch lieber: **Ich entwickle Software zur Erfassung von Steuerunterlagen.** Dann werden Sie noch konkreter und fügen hinzu... **für Unternehmer.**

Und dann kommt das große Warum. Seit dem berühmten TED-Talk von Simon Sinek wissen wir, dass besonders erfolgreiche Firmen vor allem deshalb ganz vorn sind, weil sich ihre Kunden mit ihrem Zweck persönlich identifizieren. Machen Sie also gleich zu Anfang deutlich, warum Sie tun, was Sie tun. Denn wenn Ihr Warum Ihrem Gegenüber dient, bekommen Sie seine ungeteilte Aufmerksamkeit. In unserem

Beispiel könnten Sie anfügen: ... **damit sie ihren bürokratischen Aufwand halbieren.** Es gibt sicher eine Menge Unternehmer die darüber gern mehr wissen wollen.

Wenn Sie mit einem knackigen Pitch sofort sagen was Sie tun, für wen, und warum, machen Sie es Ihrem neuen Kontakt leicht zu entscheiden, ob er mit Ihnen die Beziehung vertiefen will. Und wenn nicht haben Sie wertvolle Zeit gespart, die Sie mit passenderen Gesprächspartnern verbringen.

Worauf es noch ankommt

Ihnen ist sicher schon klar geworden, dass Ihr Elevator-Pitch möglichst kurz sein sollte. Falls Sie sich das schon gefragt haben, der Begriff Elevator-Pitch kommt aus dem englischen und bezieht sich auf eine Situation, in der jemand eine wichtige Person in einem Aufzug (engl. Elevator) bis zum Aussteigen von etwas überzeugen will. Und wenn Sie nicht gerade den Aufzug des 828m hohen Burj Khalifa in Dubai besteigen, haben Sie nicht viel Zeit.

Neben der Kürze gibt es noch eine Menge anderer Tipps, wie Sie Ihren Elevator-Pitch zu einem Kundenmagneten machen. Und dann gibt es auch noch den Verkaufs-Pitch, der Sie in wenigen Minuten zu einem Verkaufserfolg führt. Gern gebe ich Ihnen auch diese Tipps kostenlos an die Hand: Sie finden sie auf der Webseite www.BusinessLaunchPortal.com/Pitch-Tipps

Und, falls Sie einmal aktiv an Ihrem persönlichen Elevator- und Verkaufs-Pitch arbeiten möchten, können Sie gern eines unserer Seminare besuchen, oder mich persönlich buchen. Weitere Informationen finden Sie unter www.BusinessLaunchPortal.com/Pitch-Aktiv

Über die Autorin:

Gründerin des Globalen Unternehmer-Erfolgsportals Business Launch Portal

Die Business-System-Expertin für alle, die aus Ideen internationale Unternehmen machen wollen

www.moniqueblokzyl.com



Schein oder Nicht Schein-Selbständig: Das ist hier die Frage!

Zusammenarbeit mit freien Mitarbeitern oder Freelancern

Der Fachkräftemangel ist bereits in vielen Unternehmen angekommen. Ist der Arbeitsmarkt leergefegt, müssen neue Wege der Arbeitskraftbeschaffung gegangen werden. Die Lösung liegt nahe, einen Freelancer (freien Mitarbeiter) oder Subunternehmer zu engagieren.

Aber Vorsicht! Hier droht die Einstufung als „Scheinselbständiger“.

Scheinselbständigkeit: Was ist das?

Der Begriff der Scheinselbständigkeit stammt aus dem Arbeits- und Sozialversicherungsrecht. Grundsätzlich ist er für steuerliche Zwecke unmaßgeblich.

Von Scheinselbständigkeit spricht man, wenn ein Mitarbeiter nach dem zugrunde liegenden Vertrag als Selbständiger Dienst- und Werkleistungen für einen Unternehmer erbringt. Tatsächlich handelt der Beauftragte aber wie ein Arbeitnehmer. Er ist in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers eingegliedert und arbeitet nach Anweisung.

Merkmale für eine Scheinselbständigkeit:

- Die Verpflichtung, allen Weisungen des Auftraggebers Folge zu leisten
- Die Verpflichtung, bestimmte Arbeitszeiten einzuhalten.
- Die Verpflichtung, dem Auftraggeber regelmäßig in kurzen Abständen detaillierte Berichte zukommen zu lassen.
- Die Verpflichtung, in den Räumen des Auftraggebers oder an von ihm bestimmten Orten zu arbeiten.
- Die Verpflichtung, bestimmte Hard- und Software zu benutzen, sofern damit insbesondere Kontrollmöglichkeiten des Auftraggebers verbunden sind.

Derartige Verpflichtungen eröffnen dem Auftraggeber Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten, denen sich ein echter Selbständiger nicht unterwerfen muss.

Wer dagegen selbständig ist, trägt das unternehmerische Risiko in vollem Umfang selbst und kann seine Arbeitszeit frei gestalten. Der Erfolg des finanziellen und persönlichen Einsatzes ist dabei ungewiss.

Eine Scheinselbständigkeit liegt wahrscheinlich nicht vor, wenn:

- Sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer mit Arbeitsentgelt beschäftigt werden.
- Mehr als ein Auftraggeber vorhanden ist (pro Auftraggeber weniger als 5/6 des Umsatzes).
- Entsprechende Tätigkeiten nicht regelmäßig von Arbeitnehmern erledigt werden.
- Unternehmerischer Auftritt der Person. Dies ist z.B. der Fall, wenn Werbemaßnahmen für das eigene Unternehmen (z.B. Benutzung eigener Briefköpfe) durchgeführt werden oder entsprechende Kundenakquise betrieben wird.

Bei Zutreffen einiger dieser Kriterien ist eine selbständige Tätigkeit grundsätzlich ansatzweise zu bejahen. Aber die Entscheidung erfolgt nicht nur anhand dieser Kriterien. Zweifelhafte Fälle werden letztendlich unter Einbeziehung aller Gegebenheiten geprüft.

Für die Beurteilung der Merkmale ist die Ausgestaltung der Verträge zwischen den Geschäftspartnern ausschlaggebend. Aber Papier ist geduldig. Es reicht nicht, die Regelungen passend zu formulieren. Sie müssen auch tatsächlich im Berufsalltag gelebt werden.

Und wenn Scheinselbständigkeit vorliegt?

Die Scheinselbständigkeit strahlt in verschiedene Bereiche aus:

Beitragsrecht

Für scheinselbständig Beschäftigte fallen auf das gezahlte Entgelt die üblichen Sozialabgaben an. Grundsätzlich beginnt die Versicherungspflicht mit Beginn der Beschäftigung. Wird die Versicherungspflicht im Rahmen einer Sozialversicherungsprüfung festgestellt, können die Beiträge für die letzten 4 Jahre fällig werden, bei Vorsatz sogar für 30 Jahre. Der Auftraggeber darf aber nur rückwirkend für die letzten 3 Monate die Arbeitnehmeranteile zur Sozialversicherung einbehalten.

Lohnsteuer

Ist der Scheinselbständige auch steuerrechtlicher Arbeitnehmer, kann das Finanzamt die nicht einbehaltene Lohnsteuer vom Auftraggeber rückwirkend nachfordern. Und das sogar für 4 Jahre. Hat der Auftragnehmer auf sein Honorar bereits Einkommensteuer gezahlt, ist de facto keine Steuer mehr rückständig und die Haftung hinfällig. Da bei der Einkommensermittlung meist Betriebsausgaben gekürzt werden, ist die Bemessungsgrundlage für die Lohnsteuer höher. Das Haftungsrisiko bleibt somit bestehen.

Umsatzsteuer

Grundsätzlich kann ein Scheinselbständiger umsatzsteuerrechtlich Unternehmer bleiben. Voraussetzung ist, dass er nicht in den Betrieb des Auftraggebers eingegliedert und ihm nicht weisungsgebunden ist. Ist dies aber der Fall, fällt die Unternehmereigenschaft weg. Die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer ist nicht mehr als Vorsteuer abzugsfähig und muss ans Finanzamt zurückgezahlt werden.

Was tun, sprach Zeus:

Sie beabsichtigen, einen Freelancer oder Subunternehmer zu beschäftigen und können nicht abschätzen, ob dieser scheinselbständig ist?

In diesem Fall sollten Sie spätestens im Monat der Beschäftigungsaufnahme das optionale Statusfeststellungsverfahren bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung beantragen.

Dieses Verfahren kann nur der Unternehmer selbst beantragen, z. B. www.statusfeststellungsverfahren.de. Als Steuerberater dürfen wir das nicht für Sie übernehmen.

Damit vermeiden Sie rückwirkende Beitragszahlungen und Säumniszuschläge. Denn die Versicherungspflicht beginnt erst, wenn das Ergebnis des Verfahrens bekannt gegeben wurde.

Durch das Feststellungsverfahren entfällt auch die Begrenzung, nur für 3 Monate rückwirkend den Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung einzubehalten.

Um auch steuerrechtlich nicht den Kürzeren zu ziehen, ist die Einholung einer Anrufungsauskunft beim Finanzamt ratsam.

Unser Tipp:

Anhand der oben genannten Kriterien kann eine erste Beurteilung erfolgen. Um sicher zu gehen, sollte eine Statusfeststellung bei der Deutschen Rentenversicherung sowie eine Anrufungsauskunft beim Finanzamt eingeholt werden.

Wir unterstützen Sie gerne. Sprechen Sie uns an.

So kommen Sie schneller an Ihr Geld- 11 Tipps für Ihr Forderungsmanagement

Das **Zahlungsverhalten** der **Kunden** – ein Thema das wohl jedes **Unternehmen** beschäftigt.

Eines ist klar: je früher die Kunden zahlen, desto besser für Ihre Liquidität. Und natürlich haben Sie einen echten finanziellen Vorteil, denn jeder Tag Zahlungsfrist kostet Sie bares Geld.

Machen Sie doch einmal die Probe aufs Exempel und rechnen Sie aus, wie viel Zinsen Sie pro Tag sparen können. Hier finden Sie dazu einen einfachen Rechner:

<http://www.forderungsmanagement.com/einsparpotenzial>

Doch wie bewegen Sie die Kunden dazu, pünktlich zu zahlen? Hier 11 einfache und bewährte Tipps aus der Praxis in der Reihenfolge ihrer Anwendung:

1. Stellen Sie Rechnungen zeitnah

Die einfachste, aber häufig missachtete Regel: Stellen Sie Ihre Rechnung am Tag der Leistungserbringung, zumindest innerhalb von 3 bis 5 Arbeitstagen. Die Zahlungsbereitschaft ist hier am höchsten, da der Kunde Ihr Werk unmittelbar vor Augen hat und den Wert der Leistung zu schätzen weiß.

2. Geben Sie einen konkreten Zahlungstermin an

Der Hinweis „Überweisung innerhalb zwei Wochen“ kann vom Kunden zu seinen Gunsten ausgelegt werden. Besser „Vielen Dank für Ihre Überweisung bis zum 27.4. eingehend auf unserem Konto“

3. Prüfen Sie die Bonität

Um sich von vornherein vor bösen Überraschungen zu schützen, prüfen Sie die Bonität Ihres Kunden vor dem Abschluss von Lieferverträgen. Räumen Sie keinen Kredit ein, wenn der Kunde zahlungs- schwach oder zahlungsunfähig ist.

Tip: Bonitätsauskünfte erhalten Sie von den Wirtschaftsauskunfteien, zum Beispiel von Creditreform oder von Schufa.

4. Räumen Sie Zahlungsziele früh ein

Bieten Sie Ihrem Kunden Anreize, möglichst schnell zu zahlen. Sollte Ihr Kunde nicht in der Lage sein, sofort komplett zu bezahlen, sprechen Sie rechtzeitig mit ihm darüber. Größere Beträge sollten Sie absichern, zum Beispiel über Bankbürgschaften.

Rechnen Sie außerdem die Kosten, die Ihnen durch den Lieferantenkredit entstehen, in den Angebotspreis mit ein.

5. Fordern Sie Abschläge

Sie können Abschlagszahlungen von Ihrem Kunden fordern, wenn Sie Werksleistungen erbringen. Die Höhe der Abschläge richtet sich nach dem Wertzuwachs, den der Kunde durch Ihre Leistung erlangt hat. Auch die Kunden schätzen das oft, da sie dadurch die eigene Liquidität besser steuern können.

6. Überwachen Sie die Zahlungseingänge

Überwachen Sie Zahlungsbeträge und -termine genau. Verlangen Sie von Ihrem Kunden, dass er pünktlich zahlt. Und liefern Sie selbst auch pünktlich.

7. Organisieren Sie Ihr Mahnwesen

Bei gewerblichen Kunden gilt: Schuldner geraten 30 Tage nach Eingang der Rechnung in Verzug – auch ohne Mahnung. Wenn die Fälligkeit nach dem Kalender bestimmt ist, befinden sich die Kunden am Folgetag bereits im Verzug (auch, wenn das vereinbarte Zahlungsziel kürzer als 30 Tage ist). Gegenüber Privatkunden muss auf

der Rechnung ausdrücklich darauf hingewiesen werden.

Trotzdem sollten Sie Ihren Kunden an das Begleichen der Rechnung erinnern. Prüfen Sie aber vor der ersten Mahnung, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben.

Vermeiden Sie den Begriff „1. Mahnung“, denn das verleitet den Kunden dazu, auf die 2. Mahnung zu warten. Sie geben ihm also indirekt Zahlungsaufschub.

8. Planen Sie die Ein- und Auszahlungen

Rechnen Sie damit, dass Ihre Kunden nicht pünktlich zahlen. Ermitteln Sie daher die durchschnittliche Zahlungsfrist Ihrer eigenen Forderungen – und kalkulieren Sie diese bei Ihrer Finanzplanung ein.

9. Finanzieren Sie Forderungen

Schöpfen Sie Ihre Forderungsbestände nicht vollständig aus.

Eher sollten Sie frühzeitig mit Ihrer Hausbank sprechen, wie Sie mögliche Außenstände finanzieren können. Sie werden nicht mehr so leicht Kredite erhalten, wenn Ihr Unternehmen einmal zahlungsunfähig ist.

10. Nehmen Sie Hilfe an

Nehmen Sie externe Hilfe in Anspruch, wenn Ihre Mahnungen nicht erfolgreich sind. Teilen Sie dies Ihrem Kunden in einer weiteren schriftlichen Mahnung mit.

Zahlt der Kunde daraufhin noch immer nicht, beauftragen Sie ein Inkasso-Institut oder einen Anwalt mit dem Einfordern offener Beträge.

11. Betreiben Sie Factoring

Beim Factoring verkauft ein Unternehmen seine Außenstände an ein anderes Unternehmen (Factor), welches die Forderungen des Vertragspartners übernimmt. Damit muss der Factor allein für das Inkasso-Verfahren sorgen.

Allerdings lassen sich Factoring-Institute diese Risiken bezahlen. Daher sollten Sie Kosten und Risiken vorher gegeneinander abwägen.

Gern beraten wir Sie bei den individuellen Fragen Ihres Forderungsmanagements. Sprechen Sie uns an.





Jetzt oder nie? – günstige Immobilienzinsen durch Umschuldung nutzen

Die Immobilienzinsen sind im Moment so niedrig wie lange nicht – das wissen Sie nicht zuletzt aus der Werbung der Banken. Wohl dem also, dessen **Zinsbindungsfrist** seines Darlehens gerade sowieso ausläuft...

Sie gehören nicht dazu?

Es lohnt sich unter Umständen trotzdem, die vorzeitige Tilgung und anschließende Umschuldung bei einer anderen Bank zu prüfen.

Folgende Punkte sollten Sie beachten:

1. Fragen Sie Ihre Bank, welche „**Vorfälligkeitsentschädigung**“ fällig werden würde. Ihre Bank darf Ihnen nämlich die ihr durch die vorzeitige Tilgung entgangenen Zinsen berechnen. – die Ausnahme: Sie verkaufen Ihre Immobilie oder Ihre Bank will Ihnen kein weiteres Darlehen gewähren. Wenn die Laufzeit noch mehr als 5 Jahre beträgt ist es eher unwahrscheinlich, dass sich eine Umschuldung für Sie lohnt. Je kleiner die Restlaufzeit desto kleiner die Vorfälligkeitsentschädigung. In manchen Darlehensverträgen gibt es auch regelmäßige Kündigungsfristen...
2. Informieren Sie sich über das **Zinsniveau**. Eine Übersicht über die aktuell niedrigsten Konditionen finden Sie z. B. hier: <http://hypotheken.focus.de/rechner/focus/>. **Vorsicht:** Nicht immer ist der billigste Anbieter der Beste. Jede neue Bank wird Sicherheiten verlangen – hier gibt es zum Teil entscheidende Unterschiede (z. B. Wie viel Prozent des immobilienwertes wird beliehen? Muss ein neues **Wertgutachten** erstellt werden? Muss eine **Kreditversicherung** abgeschlossen werden?...)
3. Eine andere Möglichkeit ist ein sogenanntes „**Forward-Darlehen**“. Hier sichern Sie sich günstige Konditionen für den Zeitpunkt des planmäßigen Ablaufs Ihrer Zinsbindungsfrist.

Insgesamt gilt es also die **Zinsersparnis** mit den anfallenden **Kosten** (z. B. auch anfallende Notariats- und Gerichtsgebühren für die Umschreibung der Grundschuld) zu vergleichen.

Wenden Sie sich einfach an uns, wenn Sie bei der Berechnung unsere Hilfe in Anspruch nehmen wollen.



delfi-net goes International

Kooperation mit internationalem Steuerberater-Netzwerk - The2020Group

Eine Immobilie in Florida, der neue Zulieferer aus Italien, Kunden oder Filialen in Großbritannien? Es gibt immer mehr ausländische Geschäftsverbindungen, die steuerliche und rechtliche Fragen nach sich ziehen.

Um unsere Mandanten auch hier kompetent unterstützen zu können, hat das delfi-net eine Kooperation mit einem internationalen Steuerberater-Netzwerk geknüpft.

The2020 International Group hat seinen Sitz in Birmingham und rund 70 Partnerkanzleien weltweit. Bei steuerrechtlichen Fragen und Geschäftsbeziehungen im Ausland haben wir jetzt für Sie also Zugriff auf Know-How und Ansprechpartner vor Ort.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie ein Projekt im Ausland planen. Gern stellen wir den Kontakt her.

<http://www.the2020group.com/de/>

Glossarium Tributum

Steuerrecht für Anfänger

„Steuern sind Geldleistungen, die nicht eine Gegenleistung für eine besondere Leistung darstellen...“ So steht es in der Abgabenordnung (AO) – quasi dem Grundgesetz der Steuern.

Auf Deutsch: Durch die Zahlung von Steuern erhalten Sie keinen Anspruch auf eine individuelle Dienstleistung. So weit so gut – natürlich kommen wir in den Genuss aller staatlichen Dienstleistungen wie der Landesverteidigung oder der Bildungspolitik (ja, ich weiß, Genuss ist sehr definitionsbedürftig – ein ander mal ;-)).

Und da wir eine soziale Nation sind, genießt auch derjenige die Vorteile, der gerade nicht selbst in der Lage ist Steuern zu zahlen – zu Recht wie wir finden.

Der Staat darf Steuern zur Einnahmeerzielung erheben – auch das steht in der AO. Davon macht er ausgiebig Gebrauch.

Er hat den Zweck der Steuern aber auch „politisiert“. Das nennt man „Lenkungsfunktion“. Ziel: unerwünschtes Verhalten soll vermieden werden. Sie kennen das von der Tabaksteuer oder der Benzinsteuern.

Was haben wir also gelernt?

1. Von der Benzinsteuern werden keine Autobahnen gebaut – aber die Einnahmeerzielungsabsicht des Staates ist gut umgesetzt.
2. Die Benzinsteuern soll uns dazu bringen, nicht mehr mit dem Auto zum Briefkasten zu fahren.

Da stellt sich mir nur noch eine Frage:

Ist der Steuersatz bei den persönlichen Steuern (Lohnsteuer, Einkommensteuer,...) mit immerhin bis zu 42 % (ohne Gewerbesteuer) jetzt der Einkommenserzielung geschuldet oder soll uns das von irgendetwas (der Arbeit???) abhalten?

Lieber Herr Schäuble – wenn Sie irgend wann einmal wieder über Deutschland statt über Griechenland nachdenken...

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

Über 70 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



Impressum:

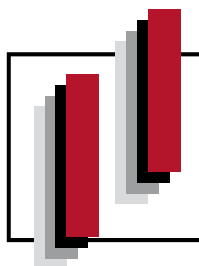
Herausgegeben als Gemeinschaftsarbeit der delfi-net Steuerberatungskanzleien
Copyright: delfi-net - Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater - www.delfi-net.de
Gestaltung: Erwin Hamatschek

Fotos:

Seite 1 / © 03C73518 / Ingimage - Seite 2 / © 03A14628 / Ingimage
Seite 3 / © 03C06296 / Ingimage - Seite 4 / © MBlokzyl
Seite 6 / © ING_17251_09915 / Ingimage - Seite 7 / © 03D18082 / Ingimage
Seite 7 / © The2020Group - Seite 8 / © 03C66135 / Ingimage

Hinweis:

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



**MÜLLER UND
LANGEHEINE**

STEUERBERATER PARTGmbH

Weberstraße 24 a
31249 Hohenhameln

Tel. 0 51 28 - 944 50
Fax. 0 51 28 - 94 45 55

info@steuerbuero-langeheine.de
www.steuerbuero-langeheine.de