



E&S Diplom-Finanzwirt
ETSCHIED & SCHRÖDER
Steuerberatung

Unser größtes Kompliment ist Ihre Weiterempfehlung

LOTSE
Oktober 2025

IN DIESER AUSGABE:

NEUES INVESTITIONSSOFORTPROGRAMM

FIT FÜR DIE ZUKUNFT: SO STARTEN SIE MIT DIGITALISIERUNG

WENN AUS STEINEN GELD WIRD

DIE KAUFPREIS-FORMEL FÜR IHREN UNTERNEHMENSWERT

PREISE SAUBER KALKULIEREN – (NICHT NUR) FÜR HANDWERKER

KI IM UNTERNEHMEN



Viel Spaß beim Lesen wünscht
Ihr Jörg Schröder



NEUES INVESTITIONSSOFORTPROGRAMM – DIE STEUERLICHEN FÖRDERMASSNAHMEN AB 1. JULI 2025

Ein starker Standort braucht starke Unternehmen – und genau hier setzt das **neue steuerliche Investitionssofortprogramm der Bundesregierung**, das am 19. Juli in Kraft getreten ist, an. Mit gezielten steuerlichen Anreizen möchte der Gesetzgeber Investitionen erleichtern, Liquidität verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstands stärken. Wir haben Ihnen **kurz zusammengefasst**, was sich konkret ändert – und wie Sie als Unternehmer und Unternehmerin **jetzt davon profitieren** können.

1. Sonderabschreibungen – der „Investitionsbooster“ für Maschinen, Fahrzeuge & Co.

Für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens – also zum Beispiel Maschinen, Produktionsanlagen, Bürogeräte oder Fahrzeuge – gilt **ab dem 1. Juli 2025** eine neue **degressive Abschreibung**. Der Prozentsatz darf höchstens das **Dreifache der linearen Abschreibung** betragen und ist begrenzt auf **30 % jährlich**. Diese Regelung ist zeitlich befristet für Anschaffungen bis 31. Dezember 2027.

Was bedeutet das für Sie?

Durch die degressive Abschreibung können Sie die Anschaffungskosten wesentlich schneller steuerlich geltend machen – das erhöht Ihre Liquidität unmittelbar nach der Investition. Ein starker Anreiz, Investitionen jetzt vorzuziehen oder strategisch zu planen.

2. Elektromobilität steuerlich noch attraktiver

Für **neu angeschaffte E-Fahrzeuge ab Anschaffung 1. Juli 2025 bis zum 31. Dezember 2027** gilt künftig eine arithmetisch-degressive Abschreibung, die steuerliche Vorteile besser verteilt. Die Abschreibung erfolgt nach einem festen Schema: **75 % im Jahr der Anschaffung**, danach abnehmende Raten über fünf Jahre.

Eine zeitanteilige Kürzung der Abschreibung im Jahr der Anschaffung erfolgt nicht, sodass auch **bei einer Anschaffung im Dezember 2025 für 2025 der volle AfA-Satz** zur Anwendung gelangt. Dies gilt auch für die **Anschaffung von Gebrauchtfahrzeugen** und **begünstigt alle Elektrofahrzeuge unabhängig von ihrer Fahrzeugklasse** und damit auch Elektronutzfahrzeuge, Lastkraftwagen und Busse. Es gilt **nicht für geleaste Fahrzeuge**.

Die Abschreibungsdauer wird vom Gesetzgeber auf sechs Jahre festgelegt. Dies gilt auch, wenn tatsächlich eine kürzere Nutzungsdauer (z.B. Erwerb von Gebrauchtfahrzeugen) oder eine längere Nutzungsdauer vorliegt.

Die Abschreibungssätze betragen:

im Jahr der Anschaffung	75 %
1. Jahr nach der Anschaffung	10 %
2. Jahr nach der Anschaffung	5 %

3. Jahr nach der Anschaffung	5 %
4. Jahr nach der Anschaffung	3 %
5. Jahr nach der Anschaffung	2 %

Gleichzeitig wird die Grenze für den **Bruttolistenpreis** bei der 0,25-%-Dienstwagenregelung **von 70.000 € auf 100.000 € angehoben**. Auch diese Regelung ist zeitlich begrenzt für Fahrzeuge, die ab dem 1. Juli 2025 und bis zum 31. Dezember 2030 angeschafft werden.

Was bedeutet das für Sie?

Gerade bei hochwertigen E-Fahrzeugen (z. B. für Geschäftsführung oder Außendienst) sinkt die steuerliche Belastung deutlich. Die Privatnutzung verringert sich erheblich. Auch betrieblich genutzte E-Fahrzeuge können attraktiver bilanziert werden. Durch die hohe Abschreibung im Erstjahr können Sie Gewinnspitzen ausgleichen.

3. Körperschaftsteuer sinkt – Zukunftsvorteile für Kapital- und Personengesellschaften

Die Bundesregierung senkt ab **2028** schrittweise den **Körperschaftsteuersatz von aktuell 15 % auf 10 % im Jahr 2032**. Auch **Personengesellschaften** profitieren: Der Steuersatz auf einbehaltene Gewinne **sinkt von 28,25 % auf 25 % bis 2032**.

Was bedeutet das für Sie?

Die Steuerbelastung für Unternehmensgewinne wird spürbar sinken. Das eröffnet neue Gestaltungsspielräume für Wachstum, Investitionen und Rücklagenbildung.

Fazit: Investieren mit Rückenwind

Das steuerliche Investitionssofortprogramm ist eine klare Einladung an den Mittelstand: Jetzt ist die Zeit, um klug zu investieren und steuerliche Vorteile gezielt zu nutzen. Die wichtigsten Maßnahmen betreffen **Investitionen, Steuersätze und Mobilität** – alles Bereiche, die in jedem Unternehmen eine zentrale Rolle spielen.

Nutzen Sie die neuen Regelungen für Ihre individuelle Strategie.

Sprechen Sie frühzeitig mit uns – wir entwickeln mit Ihnen den passenden Fahrplan.

FIT FÜR DIE ZUKUNFT: SO STARTEN SIE MIT DIGITALISIERUNG, AUTOMATISIERUNG UND KI – MIT KFW-FÖRDERUNG ALS SCHLÜSSEL

Digitalisierung, Automatisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) sind nicht länger Zukunftsthemen, sondern entscheidende Bausteine zur Sicherung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit – gerade als Kleinunternehmerin oder Kleinunternehmer. Damit die Umsetzung gelingt, stellt die KfW seit dem **1. Juli 2025** zwei neue **Förderkreditprogramme** bereit, die speziell auf Unternehmen dieser Größenordnung zugeschnitten sind: **ERP-Förderkredit Digitalisierung** und **ERP-Förderkredit Innovation**.

Warum sollten Sie jetzt handeln?

- **niedrigschwelliger Zugang:** Es gibt keinen Mindestkreditbetrag mehr – Sie können bereits mit kleineren Digitalisierungs- oder Innovationsprojekten starten.
- **attraktive Förderung:** Je komplexer und innovativer Ihr Vorhaben, desto großzügiger sind Zinsvorteile und Zuschüsse.
- **Digitalisierungs-Check inklusive:** Für die Basisförderung im Digitalisierungsprogramm ist ein kostenloser Digitalisierungs-Check verpflichtend – ein idealer Einstieg, um Ihren Status quo zu ermitteln und konkrete Maßnahmen abzuleiten.

Hier geht es zum -> [Digitalisierungs-Check](#)

Drei Förderstufen für passgenaue Projekte

Basisförderung

- für einfache Digitalisierungs- oder Innovationsprojekte
- Kredite bis **7,5 Mio. Euro**, z. B. für Hardware, Standardsoftware, Cloud Migration, CRM-/ ERP-Systeme, Grundlagen zur Automatisierung

Level-up (Stufe 2)

- für anspruchsvollere Digitalisierungs- oder Innovationsvorhaben
- Kredite bis **25 Mio. Euro**, **3 % Zuschuss (max. 200.000 €)**, z. B. für CRM-/ERP-Integration, digitale Geschäftsmodelle, IT-Sicherheit, Mitarbeiterweiterbildung

High End (Stufe 3)

- für visionäre Investitionen in Zukunftstechnologien
- Kredite ≥ 25 Mio. Euro, **5 % Zuschuss (max. 200.000 €)**, ideal z. B. für KI-Integration, Big-Data, Automatisierung mit KI

Konkrete Förderbeispiele für Ihren Praxisalltag

- **Weiterbildung & Schulungen:** Qualifizieren Sie Ihre Mitarbeitenden gezielt im Bereich Digitalisierung oder KI (Level-up-Förderung).
- **CRM-Einführung:** Implementieren Sie ein CRM-System, das Kundendaten strukturiert und zur Angebotserstellung oder Automatisierung beiträgt (Level-up).
- **KI-gestützte Prozesse:** Setzen Sie KI-basierte Analysen ein, um etwa Produktions- oder Serviceprozesse zu optimieren (High End).
- **Automatisierung interner Abläufe:** Digitalisieren Sie Abläufe wie Rechnungswesen, Terminvergaben oder Lagerverwaltung mit integrierten Tools (Basis oder Level-up, abhängig vom Umfang).
- **Sicherheitsinfrastruktur:** Etablieren Sie ein umfassendes IT- und Datensicherheitskonzept – besonders relevant bei zunehmender Digitalisierung (Level-up).

Handlungsschritte in 5 Minuten:

1. **Digitalisierungs-Check starten** – ermittelt Ihren Stand und schlägt passende Maßnahmen vor.
2. **Projektfumfang definieren:** Ist es ein kleiner, erster Schritt (Basis) oder eine umfassende Innovation (Level-up/High End)?

3. **Zuschusspotenzial prüfen:** Level-up: 3 %, High End: 5 % des Kreditbetrags (max. 200.000 €).
4. **Beratungsgespräch bei Ihrer Hausbank:** gemeinsam Antrag stellen.
5. **Maßnahme umsetzen und langfristig Wettbewerbsvorteile sichern.**

Fazit: Nutzen Sie die neuen **KfW-Förderkredite** (ERP-Digitalisierung & ERP-Innovation), um Ihre Digitalisierung, Automatisierung oder KI-Strategie mit günstigen Krediten und Zuschüssen zu starten. Starten Sie konkret: Beginnen Sie mit dem digitalen Check, planen Sie gezielt und heben Sie jetzt Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe!



Quelle: https://www.kfw.de/Presse-Newsroom/Pressematerial/Grafiken-PE/ERP_Foerderkredite_Digitalisierung_u_Innovation.jpg

Extraförderung für KI-Schulungen – Qualifizierungschancengesetz

Fördermaßnahme: Qualifizierungschancengesetz

Mit dem Qualifizierungschancengesetz können Unternehmen in Deutschland aktuell **KI-Schulungen für ihre Beschäftigten fördern lassen**. Unter bestimmten Voraussetzungen übernimmt der Staat dabei **bis zu 100 % der Weiterbildungskosten** sowie bis zu **75 % der Lohnfortzahlung** während der Maßnahme.

Voraussetzungen & Antrag:

- Gefördert werden Weiterbildungen, die den digitalen Wandel oder neue Technologien unterstützen.
- Die Schulungen müssen von **zertifizierten Anbietern** durchgeführt werden.
- Der **Arbeitgeber beantragt** die Förderung bei der Bundesagentur für Arbeit.

Tipp: Besonders kleine und mittelständische Unternehmen profitieren von hohen Fördersätzen. Fördermittelberatungen können bei der Antragstellung helfen und die bestmöglichen Zuschussbedingungen sichern.

Alternative Programme: Ergänzend gibt es je nach Bundesland weitere Zuschüsse, zum Beispiel über die **Bildungsprämie**, den **Digitalbonus** oder spezielle **Fachkräfteprogramme**. Im Vergleich dazu bleibt das Qualifizierungschancengesetz jedoch die **wichtigste bundesweite Fördermaßnahme für praxisnahe KI-Schulungen in Unternehmen**.

WENN AUS STEINEN GELD WIRD – WAS DER FISKUS BEIM IMMOBILIENVERKAUF WISSEN WILL

Der Verkauf einer Immobilie kann ein lukratives Geschäft sein – aber auch ein steuerliches Minenfeld. Denn was viele nicht wissen: Auch Jahre nach dem Kauf kann der Fiskus noch mitverdienen. Wie die Gewinnbesteuerung beim Immobilienverkauf funktioniert und was Sie beachten sollten, erfahren Sie hier.

Grundsätzlich wird unterschieden in privaten und betrieblichen Immobilienbesitz.

1. Immobilie im Privatbesitz: Die gute Nachricht zuerst: Es gibt Steuerfreiheit

Wenn Sie eine Immobilie privat besitzen und mehr als zehn Jahre halten, dürfen Sie den Gewinn aus dem Verkauf steuerfrei einstreichen. Maßgeblich ist das Datum des notariellen Kauf- und Verkaufsvertrags – nicht die Eintragung im Grundbuch.

Achtung: Wird diese Zehnjahresfrist auch nur um einen Tag verfehlt, schlägt das Finanzamt zu. Dann zählt der gesamte Gewinn als steuerpflichtig.

Ausnahme: Eigennutzung statt Vermietung

Noch schneller zur Steuerfreiheit kommen Sie, wenn Sie die Immobilie selbst bewohnt haben – und zwar:

- entweder durchgehend von Kauf bis Verkauf
- oder im Verkaufsjahr sowie in den beiden vorangegangenen Kalenderjahren.

Ein paar Fallstricke gibt es allerdings: Die unentgeltliche Überlassung an Verwandte (außer an kindergeldberechtigte Kinder) oder geschiedene Ehegatten zählt nicht als Eigennutzung. Auch Ferienwohnungen sind nur dann begünstigt, wenn sie nicht vermietet wurden.

2. Immobilie im Betriebsvermögen? Steuerpflicht (fast) immer

Gehört die Immobilie zum Betriebsvermögen, wird der Gewinn grundsätzlich besteuert – unabhängig von der Haltedauer. Das betrifft zum Beispiel Immobilien, die Sie über eine GmbH vermieten oder wenn eine sogenannte Betriebsaufspaltung vorliegt (z. B. Vermietung eines Gebäudes an die eigene Firma).

Ein kurzer Blick in Ihr Abschreibungsverzeichnis oder ein Gespräch mit Ihrer Steuerberatung kann hier schnell Klarheit bringen.

3. Drei sind einer zu viel: Der gewerbliche Grundstückshandel

Verkaufen Sie mehr als drei Immobilien innerhalb von fünf Jahren, kann das Finanzamt von einem gewerblichen Grundstückshandel ausgehen – mit der Folge, dass der gesamte Gewinn der Einkommen- und Gewerbesteuer unterliegt. Die Zehnjahresfrist hilft dann nicht mehr.

Ob auch ältere Immobilien betroffen sind, hängt vom Einzelfall ab. Entscheidend ist die Gesamtwürdigung: Anzahl und Art der Verkäufe, Vorbereitungsmaßnahmen und persönliche Nähe zur Immobilienbranche.

Unser Fazit: Lieber vorher fragen, als nachher zahlen

Egal ob Einfamilienhaus, vermietetes Mehrfamilienobjekt oder Gewerbeimmobilie – bei einem Verkauf geht es oft um hohe Summen. Umso wichtiger ist es, rechtzeitig steuerliche Beratung einzuholen.

Denn während Sie vielleicht nur „verkaufen“ wollen, sieht das Finanzamt mitunter einen gewerblichen Immobilienunternehmer mit Gewinnerzielungsabsicht. Und der muss zahlen.

Deshalb gilt: Fragen Sie uns, bevor Sie verkaufen – wir helfen gern dabei, dass am Ende mehr für Sie übrig bleibt.





DIE KAUFPREIS-FORMEL FÜR IHREN UNTERNEHMENSWERT: METHODEN, ANSÄTZE UND STELLSCHRAUBEN

Wer sein Unternehmen verkaufen möchte, fragt sich: Was kann ich realistisch verlangen? Die kurze Antwort: Der Kaufpreis ist kein einzelner Rechenwert, sondern das Ergebnis aus einer soliden Schätzung des Unternehmenswerts, weiteren preisbildenden Faktoren und Verhandlungen.

1. Welche Unternehmensbewertungsmethoden sind die gängigsten?

Im Kern gibt es drei Ansätze für die Bewertung Ihres Unternehmens:

Blick in die Zukunft (Ertragswertverfahren):

Es werden die Nettoerträge Ihres Unternehmens der folgenden fünf Jahre geschätzt und mit einem Kapitalisierungszinssatz abgezinst. Die Abzinsung erfolgt überwiegend mit Zinssätzen zwischen 10 und 12 %, bei kleineren Unternehmen kann die Abzinsungsfaktor auch höher sein. Je höher der Abzinsungsfaktor ist, desto niedriger wird der Unternehmenswert.

Blick auf andere Unternehmen (Multiplikatorverfahren):

Es wird entweder das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) oder der Umsatz herangezogen und mit einem Faktor multipliziert. Diese Multiplikatoren werden für verschiedene Branchen regelmäßig veröffentlicht. Wenn der Kaufpreis mit einem Faktor bezogen auf den Umsatz ermittelt werden soll, ist zu beachten, dass die spezifische Ertragssituation des Unternehmens sich nicht auswirkt. Aus diesem Grund ist das Multiplikatorverfahren bezogen auf den EBIT eher der Normalfall.

Blick auf die Gegenwart (Substanzwertverfahren):

Hier wird die Summe der Verkehrswerte der mit dem Unternehmen zu veräußernden Vermögensgegenstände geschätzt. Davon werden die Schulden abgezogen. Der Substanzwert stellt eine Untergrenze für den Unternehmenswert dar und ist insbesondere dann ein Hilfswert, wenn die Ertragskraft schwach ist.

Meist nutzt man **eine Mischung**: Zukunftserfolg als Leitplanke, mit Marktvergleichen zur Plausibilisierung und einem „Vermögens-Reality-Check“.

2. Was beeinflusst den Kaufpreis zusätzlich?

Der Unternehmenswert ist kein Wert, der über eine Formel punktgenau ermittelt wird. Es gibt weitere individuelle Einflussfaktoren wie zum Beispiel:

- **strategischer Nutzen für den Käufer:** Wer klare Synergien sieht (z. B. gemeinsame Kunden, geteilte Verwaltung, besserer Einkauf), wird bereit sein, mehr zu zahlen.
- **Wettbewerb und Timing:** Mehr Bieter, gute Branchenstimung und niedrige Zinsen erhöhen die Zahlungsbereitschaft.

- **Risiken:** Starke Abhängigkeit vom Inhaber, wenige Großkunden, offene Rechts-/IT- oder Compliance-Themen drücken den Preis. Saubere Prozesse, dokumentiertes Know-how und ein selbstständig laufendes Team heben ihn.
- **Geld und Schulden:** Häufig wird ein Preis „schuldenfrei“ gedacht. Vereinfacht: Vom Unternehmenswert werden Finanzschulden abgezogen; überschüssige Kassenbestände, Vorräte usw. können den Preis erhöhen.
- **Zahlungsform:** Neben der Einmalzahlung gibt es Ratenzahlungsvereinbarungen, Verkäuferdarlehen oder einen Earn-out (eine spätere Nachzahlung, wenn bestimmte Ziele nach dem Verkauf erreicht werden). Solche Bausteine helfen, unterschiedliche Erwartungen zu überbrücken.

3. Verkäufer- und Käuferblick sind verschieden

Verkäufer betonen gern Potenzial und Lebenswerk; Käufer konzentrieren sich auf gesicherte, wiederkehrende Erträge und Risiken. Daraus entsteht kein Punktwert, sondern ein Korridor. Wichtig ist, die eigene Wertstory mit Zahlen zu unterlegen: nachvollziehbare Planung, bereinigter Gewinn (Sondereffekte raus) und Belege für Wachstumstreiber.

4. Verhandlung

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete: aktuelle Auswertungen, geordnete Unterlagen, klare Antworten auf typische Fragen, realistische Drei- bis Fünfjahresplanung. Ein strukturierter Prozess (z. B. mehrere passende Interessenten ansprechen) erhöht die Chancen auf einen besseren Preis. In der Verhandlung hilft ein Preiskorridor statt einer fixen Zahl – mit der Bereitschaft, über Earn-outs oder Raten den Weg zur Einigung zu ebnen.

Fazit: Der „richtige“ Kaufpreis entsteht aus **Zukunftserfolg + Markt + Verhandlung**. Wer sein Unternehmen gut vorbereitet, Risiken aktiv reduziert und den Nutzen für den Käufer klar herausarbeitet, erweitert den Preiskorridor nach oben – und kommt zu einem fairen, tragfähigen Ergebnis.

DIE KAUFPREIS-FORMEL

$$\text{ZUKUNFTSERFOLG} + \text{MARKT} + \text{VERHANDLUNG} = \text{UNTERNEHMENSWERT}$$

PREISE SAUBER KALKULIEREN – (NICHT NUR) FÜR HANDWERKER

Warum eine klare Kalkulation über Ihre Zukunft entscheidet

Viele Unternehmer setzen ihre Preise „nach Gefühl“ – und freuen sich, wenn die Auftragsbücher voll sind. Doch volle Auftragsbücher sind kein Garant für ein gutes Geschäft. Entscheidend ist, ob die Preise so kalkuliert sind, dass **alle Kosten gedeckt sind und ein Gewinn bleibt, der auch den Unternehmer selbst absichert**.

Denn aus dem Gewinn müssen noch Steuern, Altersvorsorge, Versicherungen und Rücklagen bezahlt werden. Wer hier zu knapp kalkuliert, erlebt schnell böse Überraschungen.

Beispiel 1: Der Fliesenlegerbetrieb

Ein Fliesenleger mit zwölf Mitarbeitenden (davon 2 in der Verwaltung) und produktiver Zeit von 70% erwirtschaftet 1.000.000 € Umsatz und 820.000 € Kosten. Das ergibt 180.000 € Gewinn – auf den ersten Blick solide.

Doch die Realität sieht so aus:

1. Mitarbeiter wollen Gehaltserhöhungen – verständlich und nötig, um Fachkräfte zu halten (+5 % auf die Lohnkosten).
2. Neue Maschinen werden fällig – Investition: 90.000 € (auf 5 Jahre = 18.000 € jährlich).
3. Neues Geschäftsfeld – ökologische Heizsysteme wie Fußbodenheizungen. Dafür kalkulieren wir zusätzliche Kosten (Marketing, Schulung) von 20.000 €.

Die Folge: Die jährlichen Gesamtkosten steigen auf 882.600 €.

Um das Gewinnniveau von 180.000 € zu halten, muss der Betrieb seinen Stundenverrechnungssatz von rund 74 € auf rund 79 € anheben.

Was am Ende übrig bleibt

Ausgangslage: Gewinn laut BWA = 180.000 €

Posten	Anteil	Betrag
Einkommensteuer	35 %	-63.000 €
Altersvorsorge/Rücklagen	13 %	-24.000 €
Kranken- & Berufsunfähigkeitsschutz	7 %	-12.000 €
Risiko- & Investitionsrücklage	10 %	-18.000 €
Liquiditätspuffer	5 %	-9.000 €
Verfügbar für den Unternehmer	30 %	54.000 €

Von 180.000 € bleibt also unterm Strich nur 4.500 € im Monat für den Unternehmer persönlich.

Preiserhöhung ist nicht gleich Luxus

Viele Kunden reagieren auf Preiserhöhungen zunächst skeptisch – schnell entsteht das Bild, der Unternehmer wolle sich „noch mehr in die eigene Tasche stecken“. Die Realität sieht anders aus: In den meisten Fällen dient eine Preisanpassung nicht dazu, das Luxusleben des Unternehmers zu finanzieren, sondern schlicht dazu, das bisherige Einkommensniveau zu sichern. Steigende Löhne, höhere Materialkosten, Investitionen in moderne Technik und Vorsorgeaufwendungen fressen den Gewinn auf. Wer die Preise nicht anpasst, verdient am Ende weniger – obwohl er genauso viel oder sogar mehr arbeitet.

Beispiel 2: Der Onlinehändler

Im Onlinehandel wird nicht nach Stunden kalkuliert, sondern pro Stück. Doch die Logik ist identisch:

- **direkte Kosten:** Einkaufspreis des T-Shirts, Versand, Verpackung
- **Gemeinkosten:** Shop-System, Marketing, Retouren, Personal, Lagerhaltung
- **Gewinnaufschlag:** notwendig für Steuern, Vorsorge, Rücklagen

Setzt der Händler den Verkaufspreis zu niedrig an, bleibt trotz hoher Stückzahlen wenig übrig. Erst eine saubere Kalkulation zeigt die wahre Preisuntergrenze – und wie viel Aufschlag nötig ist, um Gewinn zu erzielen.

Beispiel 3: Der IT-Berater

Auch ein IT-Berater arbeitet nicht auf Stundenlohnbasis, sondern meist mit Tagessätzen oder Projektpauschalen. Doch auch hier gilt:

- **direkte Kosten:** eigenes Gehalt, evtl. Freelancer-Unterstützung, Software-Lizenzen
- **Gemeinkosten:** Büro, Weiterbildung, Versicherungen, Marketing
- **Gewinnaufschlag:** für Unternehmerlohn, Rücklagen und Altersvorsorge

Ein **Tagessatz von 800 €** klingt hoch. Doch nach Abzug aller Kosten und Abgaben bleibt oft weniger übrig, als man denkt. Ohne solide Kalkulation rutscht auch ein hoch spezialisierter Berater schnell in die Falle, dass viel Arbeit wenig einbringt.

Der gemeinsame Nenner

Ob Stundenverrechnungssatz, Stückpreis oder Projekthonorar – die Formel bleibt gleich:

Preis = Kosten + Wagnis + Gewinn

- **Kosten:** alle direkten und indirekten Aufwendungen
- **Wagnis:** Risiko, dass nicht alles planmäßig läuft
- **Gewinn:** nicht Restgröße, sondern bewusst geplanter Bestandteil

Fazit

Eine saubere Kalkulation ist kein Luxus, sondern das Fundament für ein gesundes Unternehmen. Sie schützt Sie vor bösen Überraschungen, sichert Ihre Zukunft und macht Sie unabhängig.

Egal, ob Sie Fliesen verlegen, T-Shirts verkaufen oder IT-Projekte betreuen: Nur wer seine Preisuntergrenze kennt und Gewinn bewusst einplant, kann nachhaltig erfolgreich arbeiten.

Gern unterstützen wir Sie bei der individuellen Kalkulation. Sprechen Sie uns an.

Kommunikationstipp Preisanpassung

Sie stellen sich gerade vor, Sie müssen beim nächsten Angebot Ihrem Kunden die höheren Preise „erklären“?

Preiskommunikation beginnt immer mit Ihrer Haltung:

- Ich verkaufe keine Arbeitszeit, sondern Lösungen.
- Ich bin ein Problemlöser, kein Bittsteller.
- Preise sind Ausdruck meiner Professionalität, nicht Verhandlungsmasse.

Auf ein „**Das ist aber teuer**“ Ihres Kunden sagen Sie dann zum Beispiel:

„Damit wir weiterhin mit voller Qualität, gutem Material und verlässlichen Mitarbeitern für Sie da sein können, passen wir unsere Preise an.“



KI IM UNTERNEHMEN: WENN NIEMAND DIE REGELN KENNT – UND ALLE SIE BRECHEN

Montagsmorgen, 9:12 Uhr. In der Marketingabteilung läuft der Countdown für die neue Kampagne. Die Texte fehlen noch. Lisa, gerade frisch aus dem Urlaub zurück, will niemanden aufhalten – also fragt sie ChatGPT nach einem knackigen Slogan. Funktioniert. Schnell kopiert, rein in die Präsentation, weiter im Takt.

Niemand weiß davon. Und genau das ist das Problem.

Drei Szenarien aus dem Alltag – wenn KI ohne Richtlinien zum Risiko wird

1. Schatten-Tools: Heimliche Helfer, große Gefahren

In vielen Unternehmen herrscht Unsicherheit: Darf ich KI benutzen – oder besser nicht? Welche Tools sind sinnvoll? Worauf muss ich aufpassen?

Wenn keine klare Linie vorgegeben ist, suchen sich Mitarbeitende ihre eigenen Wege. So entstehen Schatten-Tools: nicht freigegebene KI-Anwendungen, oft ohne Datenschutzprüfung.

Beispiel: Ein Vertriebsmitarbeiter lädt Kundendaten in ein Präsentationstool mit KI-Unterstützung. Praktisch – aber ein klarer Verstoß gegen die Datenschutzrichtlinien.

2. Halluzinierte Wahrheiten: Wenn die KI überzeugend lügt

KI klingt oft schlauer, als sie ist. Das Problem: Sie erfindet Fakten, Quellen und Gesetzestexte – und tut so, als sei alles korrekt.

Beispiel: Eine HR-Abteilung lässt sich von einem KI-Tool eine Übersicht zu Elternzeitregelungen erstellen. Die Formulierungen sind professionell, die Quellenangaben wirken seriös – aber zwei der zitierten Paragraphen existieren gar nicht. Die fehlerhafte Richtlinie sorgt intern für Unruhe und rechtliche Klärungen.

3. Aufzeichnung ohne Klarheit: Datenschutz und Vertrauen in Gefahr

KI-Tools, die Meetings mitschneiden und automatisch zusammenfassen, sparen Zeit – wenn alle einverstanden sind. Doch was, wenn nicht?

Beispiel: Ein hybrides Team-Meeting wird per KI aufgezeichnet. Während des Gesprächs werden auch private Details erwähnt – niemand glaubt, dass das „offiziell“ ist. Doch die KI übernimmt alles in die Zusammenfassung. Der Chef – nicht im Meeting anwesend – liest später erstaunt mit. Nur ein Teil der Mitarbeitenden wusste von der Aufzeichnung.

Das Vertrauen ist erschüttert. Und auch rechtlich wird es heikel.

Fazit: KI kann Unternehmen produktiver machen – aber nur, wenn alle Beteiligten wissen, wie, wann und wofür sie eingesetzt werden darf. Ohne klare Regeln entstehen Risiken, die sich leicht vermeiden lassen.

Was sagen DSGVO und EU AI Act – und warum reicht das nicht?

Mit der DSGVO und dem EU AI Act existieren bereits klare rechtliche Rahmenbedingungen für den Einsatz von KI im Unternehmen. Sie geben wichtige Leitplanken und Verhaltensregeln vor – insbesondere beim Thema Datenschutz, Transparenz und Risikomanagement. Doch in der Praxis zeigt sich: Diese Texte sind alles andere als leicht verständlich. Juristisch präzise, aber wenig alltagstauglich.

Deshalb lohnt es sich, im Team konkrete Antworten zu finden:

- Was wollen wir mit KI erreichen?
- Welche Risiken sehen wir?
- Was dürfen wir – und was lieber nicht?

Der Austausch darüber fördert das Bewusstsein, schafft Vertrauen und hilft, den KI-Einsatz so zu gestalten, dass alle Mitarbeitenden ihn verstehen und mittragen können.

Warum KI-Richtlinien jetzt notwendig sind

KI ist da – ob mit oder ohne Unternehmensstrategie. Wer den Einsatz nicht klar regelt, lässt die Tür für Fehler, Datenschutzprobleme und Reputationsschäden offen.

Ein gut durchdachter KI-Leitfaden bringt:

- **Sicherheit:** Alle wissen, was erlaubt ist – und was nicht.
- **Transparenz:** KI wird nachvollziehbar eingesetzt.
- **Verantwortung:** Klare Zuständigkeiten verhindern blinde Entscheidungen.
- **Effizienz:** KI kann gezielt dort unterstützen, wo sie Mehrwert bringt.

Der erste Schritt: Mitarbeitende mitnehmen

Gute KI-Richtlinien entstehen nicht im Elfenbeinturm, sondern im Dialog mit den Teams. Wer Ängste und Fragen ernst nimmt, schafft Vertrauen – und legt den Grundstein für einen kompetenten KI-Einsatz.

Fazit: Regeln schaffen Raum für Innovation

Wer KI ohne Richtlinien einsetzt, riskiert Fehler, Vertrauensverluste und rechtliche Fallstricke. Wer stattdessen klare Regeln formuliert, schafft eine Grundlage für produktiven, verantwortungsvollen und zukunftsfähigen KI-Einsatz.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, KI zur Chefsache zu machen – und gemeinsam die Spielregeln zu gestalten.

Fünf Schritte zur eigenen KI-Richtlinie

Ein guter Leitfaden muss nicht kompliziert sein – aber durchdacht. Starten Sie mit diesen fünf Schritten:

1. **Bestandsaufnahme:** Welche KI-Tools werden im Unternehmen (offiziell und inoffiziell) bereits genutzt?
2. **Klare Regeln definieren:** Was ist erlaubt? Wo liegen Grenzen? Was muss genehmigt werden?
3. **Datenschutz prüfen:** Welche Daten dürfen in KI-Systeme eingegeben werden – und wie wird das überwacht?
4. **Verantwortlichkeiten festlegen:** Wer ist Ansprechperson bei Fragen oder Problemen?
5. **Mitarbeitende einbinden:** Informieren Sie Ihr Team, bieten Sie Austausch und ggf. Schulungen an.

KI-AGENTEN FÜR UNTERNEHMEN: VIEL POTENZIAL, WENIG JAMES BOND

Sie denken bei „Agenten“ an James Bond? Elegant, effizient und immer einen Schritt voraus?

Ganz falsch liegen Sie damit nicht – zumindest, wenn man das Bild auf digitale Helfer überträgt. Denn sogenannte KI-Agenten versprechen genau das: Aufgaben eigenständig übernehmen, Informationen beschaffen und Entscheidungen vorbereiten. Keine Science-Fiction, sondern ein neuer Trend in der künstlichen Intelligenz – mit Potenzial für den Mittelstand.

Was ist ein KI-Agent überhaupt?

Ein KI-Agent ist eine Art digitaler Assistent, der nicht nur Fragen beantwortet (wie Chatbots), sondern auch aktiv handelt. Er hat ein Ziel – zum Beispiel: „Finde die besten Lieferanten für Bauteil X“ – und versucht eigenständig, dieses Ziel zu erreichen. Dazu sucht er Informationen, wertet Daten aus, trifft Entscheidungen und kann sogar mit anderen Programmen oder Webseiten interagieren.

Manche vergleichen KI-Agenten mit einem persönlichen Mitarbeiter, der rund um die Uhr arbeitet – ohne Kaffeepausen, ohne Urlaub.

Und was ist jetzt neu?

KI-Agenten gibt es in Ansätzen schon länger. Neu ist, dass sie durch moderne Sprachmodelle (wie ChatGPT) deutlich schlauer und flexibler geworden sind. Statt fester Regeln können sie viel dynamischer auf Aufgaben reagieren – fast so, als würden sie „mitdenken“.

Beispiel: Früher musste ein Bot exakt wissen, wie ein Formular aufgebaut ist, um es auszufüllen. Heute kann ein KI-Agent das Formular selbst analysieren, den passenden Kontext erkennen und es flexibel ausfüllen – so wie ein Mensch.

Automatisierungstechnologien im Vergleich: KI-Agent vs. RPA (Robotic Process Automation)

Oft werden KI-Agenten mit **RPA** verwechselt – schließlich geht es bei beiden um Automatisierung. Der Unterschied liegt im Wie und darin, wie viel Intelligenz dabei im Spiel ist. RPA folgt starren Regeln: Ein Prozess wird einmal festgelegt, dann arbeitet die Software ihn im-

mer gleich ab – ideal für strukturierte, wiederkehrende Aufgaben wie Rechnungsverarbeitung oder Datentransfers. KI-Agenten dagegen agieren viel flexibler. Sie können mit unstrukturierten Daten umgehen, sich an neue Situationen anpassen und sogar selbst Entscheidungen treffen. Man könnte sagen: RPA ist der Fließbandarbeiter, KI-Agent der improvisationsfreudige Praktikant.

Was bringt das Unternehmen?

Für Unternehmen können KI-Agenten ein echter Produktivitätsschub sein:

- **Automatisierung von Routineaufgaben** wie E-Mails sortieren, Termine buchen oder Marktanalysen durchführen.
- **Informationsrecherche**, die sonst viel Zeit kostet – schnell, präzise und rund um die Uhr.
- **Interaktion mit Software und Webdiensten**, ohne dass jemand klicken oder programmieren muss.

Dabei geht es nicht darum, Menschen zu ersetzen – sondern ihnen Zeit zu verschaffen für das, was wirklich zählt: kreative Ideen, persönliche Kundenkontakte oder strategische Entscheidungen.

Wo ist der Haken?

Natürlich ist nicht alles Gold, was glänzt. KI-Agenten sind nur so gut wie ihre Daten und ihr Kontextverständnis. Ohne klare Aufgabenbeschreibung oder Qualitätskontrolle können auch sie falsche Entscheidungen treffen – oder sich im digitalen Dschungel verirren.

Zudem muss der Datenschutz mitgedacht werden: Ein Agent, der automatisch Daten verarbeitet, muss dabei sorgfältig konfiguriert sein.

Fazit: Helfer mit Potenzial

KI-Agenten sind clevere Praktikanten: Sie können viel, brauchen aber noch Aufsicht. Für Unternehmer, die den digitalen Wandel pragmatisch nutzen wollen, können sie ein wertvolles Werkzeug sein – vorausgesetzt, man startet mit überschaubaren Projekten und realistischen Erwartungen.

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

Fast 100 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 / © IST_21577_05873 / © IST_35227_07716 / © IST_17790_35830 / InlImage
Seite 2 / © IST_17790_35830 / InlImage - Seite 3 / © IST_40923_00304 / InlImage
Seite 4 / © IST_35227_07716 / InlImage - Seite 5 / © IST_21476_14162 / InlImage
Seite 7 / © IST_21577_05873

Hinweis:

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



Unser größtes Kompliment ist Ihre Weiterempfehlung

Etscheid & Schröder
Steuerberatergesellschaft mbH

Höhenstraße 24
42111 Wuppertal

Tel: 02 02 / 2 77 20 - 0
Fax: 02 02 / 2 77 20 - 99

kanzlei@es-stbgmbh.de
www.es-stbgmbh.de