



E&S Diplom-Finanzwirt
ETSCHIED&SCHRÖDER
Steuerberatung

Unser größtes Kompliment ist Ihre Weiterempfehlung

LOTSE
April 2023

IN DIESER AUSGABE:

- FÜNF WISSENSWERTE STEUERÄNDERUNGEN AB 2023
- ZEHN SPIELREGELN BEI INNERGEMEINSCHAFTLICHEN FERNVERKÄUFEN
- AMAZON BUSINESS FÜR B2B-KUNDEN
- CHATGPT: FERTIGGERICHT ODER SELBST GEKOCHT?
- FRÜHRENTNER BESCHÄFTIGEN
- MITARBEITER 55+ | ÜBERSEHENE FACHKRÄFTEGENERATION?
- DER GUTE RUF DES UNTERNEHMENS

Viel Spaß beim Lesen wünscht
Ihr Jörg Schröder



FÜNF WISSENSWERTE STEUERÄNDERUNGEN AB 2023

Natürlich gab es nicht nur fünf Änderungen im Steuerrecht. Würden wir aber alle Änderungen aufzeigen, hätte der vorliegende Lotse nur das zum Inhalt, und vermutlich wäre Ihre Motivation, das alles zu lesen, nicht gerade hoch. Wir schauen uns deshalb nachfolgend nur fünf Änderungen kurz an, die für viele von Bedeutung sind und die Sie – wie wir meinen – kennen sollten.

1. Gebäude-AfA

Der lineare AfA-Satz wird für nach dem 31.12.2022 erstellte neue Wohngebäude von **2 auf 3 % angehoben**. Das ist doch mal erfreulich, für alle, die eine Immobilie kaufen wollen.

2. Häusliches Arbeitszimmer

Ein Abzug ist nunmehr nur dann möglich, wenn der **Mittelpunkt** der gesamten betrieblichen und beruflichen Betätigung im häuslichen Arbeitszimmer liegt (Abzug in voller Höhe) oder wenn kein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht (Abzug bis zu 1.260 € im Wirtschaftsjahr- oder Kalenderjahr).

Bildet das häusliche Arbeitszimmer den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit, können die Aufwendungen weiterhin in voller Höhe als Betriebsausgaben oder Werbungskosten abgezogen werden. Die Aufwendungen sind in diesen Mittelpunktfällen auch dann abziehbar, wenn ein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht. Anstelle des Abzugs der tatsächlichen Aufwendungen ist nun auch ein pauschaler Abzug in Höhe von 1.260 € (Jahrespauschale) möglich. Diese Jahrespauschale ist monats- und personenbezogen zu berücksichtigen.

Muss die Tätigkeit nur tageweise in der häuslichen Wohnung ausgeübt werden, weil Ihnen an den übrigen Arbeitstagen ein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht, kommt ein Abzug der Aufwendungen nur über die Homeoffice-Pauschale in Betracht.

3. Homeoffice-Pauschale

Die sog. Homeoffice-Pauschale wird auf **6 € pro Tag** angehoben. Außerdem wird sie dauerhaft entfristet, und der maximale Abzugsbetrag von 600 € wird auf 1.260 € pro Jahr erhöht. Den Höchstbetrag erreichen Sie, wenn Sie die betriebliche oder berufliche Tätigkeit an **210 Tagen im Jahr** am häuslichen Arbeitsplatz ausüben.

Die Homeoffice-Pauschale ist aber in die Werbungskostenpauschale eingerechnet und wird nicht zusätzlich gewährt.

4. Immobilienbewertung

Angepasst wurden die **Liegenschaftszinssätze** und die **Wertzahlen für das Sachwertverfahren** an das aktuelle Marktniveau. Die Anpassungen können insbesondere bei Übertragungen von Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen zum Anstieg der Schenkung- und Erbschaftsteuer führen.

5. Fotovoltaikanlage

Es wird eine Ertragssteuerbefreiung für Einnahmen aus dem Betrieb von Fotovoltaikanlagen bis zu einer Bruttonennleistung (laut Marktstammdatenregister) von 30 kW auf Einfamilienhäusern und Gewerbeimmobilien bzw. 15 kW je Wohn- und Gewerbeeinheit bei übrigen Gebäuden (z.B. Mehrfamilienhäuser, gemischt genutzte Immobilien) eingeführt.

Die Steuerbefreiung gilt für den Betrieb einer einzelnen Anlage oder mehrerer Anlagen bis max. 100 kW (Peak). Die 100-kW-(Peak-)Grenze ist dabei pro Steuerpflichtigen bzw. Mitunternehmerschaft zu prüfen. Die Steuerbefreiung ist unabhängig von der Verwendung des erzeugten Stroms.

Hinweis: Die neue Ertragssteuerbefreiung **gilt rückwirkend bereits ab 01.01.2022**.

Bei der **Umsatzsteuer** sieht eine Neuregelung erst ab dem 01.01.2023 vor, dass auf die Lieferung, die Einfuhr und den innergemeinschaftlichen Erwerb sowie die Installation von Fotovoltaikanlagen einschließlich der Stromspeicher ein **Nullsteuersatz** anzuwenden ist.

Voraussetzung ist, dass die Fotovoltaikanlage auf und in der Nähe von Privatwohnungen, Wohnungen sowie öffentlichen oder anderen Gebäuden, die für dem Gemeinwohl dienende Tätigkeiten genutzt werden, installiert wird. Davon soll ausgegangen werden können, wenn die installierte Bruttoleistung der Fotovoltaikanlage nicht mehr als 30 kW (Peak) beträgt.

Betrifft Sie eine von den genannten Neuerungen? Haben Sie Fragen dazu? Dann kommen Sie bitte auf uns zu. Wir beraten Sie gerne – nicht nur zu den obigen fünf Änderungen –, damit Sie steuerlich optimal aufgestellt sind.





ZEHN AUSGEWÄHLTE SPIELREGELN BEI INNERGEMEINSCHAFTLICHEN FERNVERKÄUFEN

Der Internethandel boomt. Nicht erst seit Corona beziehen immer mehr Personen Waren aus dem Internet und nicht mehr vom Einzelhändler nebenan. Dabei spielt der Preis eine wesentliche Rolle. Für die meisten Käufer ist es deshalb unwichtig, woher die Ware kommt.

Dieses Business können Sie deshalb auch groß aufziehen, wenn Sie keinen Laden haben. Natürlich entdecken auch immer mehr Ladenbesitzer diesen Vertriebsweg, wenn sie erkennen, dass ihre Kunden ausbleiben.

Mittlerweile wurden hierfür **EU-einheitliche Spielregeln** aufgestellt, die es in sich haben. Kurz aber erst einmal, worum es dabei geht:

Grundsätzlich ist der **Lieferort** (und damit die Steuerpflicht mit dem jeweiligen Steuersatz) dort, wo die Lieferung beginnt. Abweichend hiervon verlagert sich aber der **Ort bei innergemeinschaftlichen Fernverkäufen** dorthin, **wo sich der Gegenstand bei Beendigung der Beförderung oder Versendung befindet**.

Ein innergemeinschaftlicher Fernverkauf liegt – in der Kürze – dann vor, wenn Sie direkt an eine **Privatperson** in ein anderes EU-Land liefern und die **Umsatzschwelle von 10.000 € pro Land** überschreiten.

Um zu vermeiden, dass Sie sich im anderen EU-Land umsatzsteuerlich registrieren müssen, gibt es das **OSS-Verfahren**. Hierbei können Sie Ihre Umsätze an das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) melden. Vorteil: Dort spricht man Deutsch!

Kommen wir nun zu den zehn wichtigsten Spielregeln, die Sie als liefernder Unternehmer bei innergemeinschaftlichen Fernverkäufen bei Teilnahme am OSS-Verfahren zu beachten haben:

1. Prüfen Sie, ob der Kunde eine **Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID)** hat und damit, ob der Erwerb für sein Unternehmen oder für seine Privatzwecke erfolgt. Üblicherweise geschieht das durch eine Bestellmaske und die Anlage des Kundenkontos.
2. Prüfen Sie, **wie hoch die Lieferungen** in die einzelnen EU-Länder voraussichtlich sein werden. Wird in einem Land die Umsatzschwelle voraussichtlich überschritten?
3. Prüfen Sie, ob die **Umsatzschwelle** in ein EU-Land tatsächlich überschritten wurde. In diesem Fall haben Sie sich dort für die Verkäufe des Besteuerungszeitraums (Quartal) zu registrieren. Werden die Umsatzschwellen überschritten, dann gelten die Umsatzsteuersätze in dem jeweiligen Land. Registrieren Sie sich nicht in dem jeweiligen EU-Land, dann nimmt die deutsche Finanzverwaltung automatisch eine leichtfertige Steuerverkürzung an.

4. Wenn erkennbar ist, dass Umsatzschwellen überschritten werden, dann **registrieren** Sie sich **vor dem Beginn** des Besteuerungszeitraums (Quartal) **beim BZSt für das OSS-Verfahren**. Eine rückwirkende Registrierung ist derzeit nicht vorgesehen (Ausnahme siehe nächster Punkt).
5. Soweit Sie die Umsatzschwelle von 10.000 € dann doch überschreiten, können Sie sich noch für das OSS-Verfahren **bis zum zehnten Tag** des auf die Leistungserbringung folgenden Monats registrieren.
6. Die Umsätze sind **innerhalb eines Monats** nach Ablauf des Besteuerungszeitraums (Quartal) zu erklären und durch Datenfernübertragung zu übermitteln. Es sind auch **Nullmeldungen** zu machen.
7. Die darin errechnete Umsatzsteuer ist **am letzten Tag** des auf den Besteuerungszeitraum folgenden Monats **fällig** und zu entrichten.
8. **Berichtigungen** sind mit einer späteren Steuererklärung vorzunehmen.
9. Kommen Sie diesen Verpflichtungen wiederholt nicht nach, werden Sie aus diesem Verfahren ausgeschlossen. Sie müssten sich dann im jeweiligen Land registrieren.
10. Eine **Dauerfristverlängerung** gibt es **nicht**.

Wenn Sie also im größeren Stil Fernverkäufe tätigen wollen, dann kommen Sie ohne eine **professionelle Software** nicht aus. Das beginnt schon bei der Prüfung, ob ein Privatkunde vorliegt, und geht weiter zur Überwachung der Umsatzschwelle und den Steuersätzen des Lieferlands, da Sie dann auch Ihre Rechnungen entsprechend schreiben müssen.

Bitte sehen Sie die vorstehenden Ausführungen als die Spitze des Eisbergs an. Selbstverständlich beraten wir Sie zu diesem Thema individuell.

Unser Tipp: Dieses Thema gehört ganz oben auf die Agenda jedes Unternehmers, der das Online-Business ernsthaft betreiben will.

AMAZON BUSINESS FÜR B2B-KUNDEN

Spart für Sie Geld und der Buchhalterin Nerven

Sie bestellen hin und wieder online bei Amazon? Für Ihr Unternehmen? Mit Ihrer USt-ID? Dann trennen Sie bitte auch hier privat und geschäftlich! Für die Käufe für Ihr Unternehmen benötigen Sie zwingend den Amazon-Business-Account. Denn für den **Vorsteuerabzug** brauchen Sie eine ordnungsgemäße Rechnung mit allen notwendigen Angaben. Ansonsten ist der Ärger mit der Finanzverwaltung bei einer Umsatzsteuersonderprüfung vorprogrammiert. Nicht selten fehlen in den Buchhaltungsunterlagen Amazon-Rechnungen, da der Unternehmer sie einfach nicht hat – und wahrscheinlich auch nie bekommen wird.

Natürlich können Sie das „gewöhnliche“ Amazon-Konto für Privat- und Geschäftskäufe nutzen. Es ist also erlaubt, auch auf diesem Weg Einkäufe für das eigene Unternehmen zu tätigen. Allerdings ist es nicht immer einfach, bei diesem „gewöhnlichen“ Konto eine ordnungsgemäße Rechnung zu erhalten.

Nutzen Sie dagegen Amazon Business, haben Sie – nach unseren Recherchen – folgende Vorteile:

- **Trennung von „privat“ und „geschäftlich“:** Da das ursprüngliche Amazon-Konto weitergeführt werden kann, lassen sich

private Bestellungen sauber von denen für das Unternehmen trennen, was uns die Buchhaltung erleichtert.

- **ordentliche Rechnungen:** Die Rechnungen für Produkte, die über Amazon Business bezogen werden, müssen alle Pflichtangaben enthalten und die Mehrwertsteuer ausweisen.
- **einfacher Preisvergleich:** Brutto- und Nettopreise können Sie sich per Filter klar ausweisen lassen.
- **Angebote für Geschäftskunden:** Manche (unter Umständen sogar günstigere) Angebote sind nur für Amazon-Business-Kunden zugänglich.
- **Kauf auf Rechnung:** Diese Zahlungsmöglichkeit steht Ihnen mit einem Amazon-Business-Account zur Verfügung, und Sie profitieren von einem Zahlungsziel von 30 Tagen.

Fehlende Amazon-Belege in der Buchhaltung und damit eventuell höhere Kosten lassen sich also vermeiden, indem Sie bereits beim Kauf darauf achten, über welchen Account Sie kaufen. Ihr oberstes Ziel beim Kauf sollte immer der Erhalt einer ordnungsgemäßen Rechnung sein, denn nur so haben Sie den Vorsteuerabzug.

CHATGPT ODER DIE FRAGE, WAS IST BESSER: FERTIGGERICHT ODER SELBST GEKOCHT?

Eines gleich vorweg: Dieser Artikel ist von einer MI (Menschliche Intelligenz) geschrieben, nicht von einer KI (Künstliche Intelligenz). Ob es den Artikel besser macht, ist zwar nicht sicher, doch irgendwie fühlt es sich für die meisten Leserinnen und Leser sympathischer an, sich beim Lesen einen Menschen vorzustellen, der recherchiert, nachdenkt, an Sätzen feilt und versucht, sich in seine Leser hineinzuversetzen – zumindest ist das die naive Hoffnung der Autorin ;-).

Für den Fall, dass Sie in den letzten drei Monaten keine Online-Nachrichten gelesen haben:

Was ist ChatGPT?

ChatGPT ist eine **textbasierte künstliche Intelligenz** der Firma Open AI, die aus allen im Internet öffentlich verfügbaren Datenquellen Wissen sammelt und mit Menschen in Echtzeit – wenn das System nicht gerade wieder überlastet ist ;-) – schriftlich interagiert.

Chat GPT wurde Ende November 2022 veröffentlicht und hatte bereits **im Januar 2023 die Marke von 100 Mio. monatlichen Nutzern** geknackt – Instagram hat dafür noch 2,5 Jahre und TikTok neun Monate gebraucht. Es gibt auch alternative KI-Textgeneratoren wie Jasper Chat oder YouChat, und Google hat mit Bard bereits seine eigene Anwendung vorgestellt. Doch die stellt Chat GPT in Sachen Reichweite – zumindest im Moment – alle in den Schatten.

Sie können ChatGPT also zu allen Themen Fragen stellen und recherchieren lassen, historische Daten zusammentragen, eine Tabelle analysieren lassen, Stellenanzeigen schreiben oder Textvorschläge für Werbebriefe machen lassen. Die Möglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. Allerdings hat das System auch seine Grenzen.

Warum ist ChatGPT mit Vorsicht zu genießen?

- **Fehlende Aktualität** – es wird auf Wissen bis September 2021 zugegriffen. Alles, was danach kommt, findet keine Berücksichtigung.

- **Quellen sind nicht eindeutig identifizierbar** – die Antworten sind perfekt formuliert, doch kann niemand nachvollziehen, ob die Quellen, die genutzt wurden, auch vertrauenswürdig sind. Ganz zu schweigen von den urheberrechtlichen Fragen, die das aufwirft, und der Tatsache, dass ChatGPT gern auch mal was erfindet.
- **Wertungen sind nicht erkennbar** – je nachdem, woher die Quellen stammen, können sie auch kulturell oder politisch gefärbt sein, obwohl sie seriös und neutral klingen.
- **Kein Zugriff auf qualitativ geprüfte Inhalte**, die hinter einer Bezahlschranke liegen – ChatGPT greift ausschließlich auf frei verfügbare Daten zu, viele journalistische und wissenschaftliche Inhalte fließen deshalb nicht in das Ergebnis ein.

Welche Anwendungsmöglichkeiten gibt es für Sie als Unternehmer?

Trotz dieser Grenzen liefert ChatGPT bei vielen Themen hilfreiche Antworten und kann helfen, Zeit zu sparen. Hier **drei Einsatzmöglichkeiten** mit beispielhafter Fragestellung:

- **Recherche** über die Bedürfnisse der eigenen Kunden, um das Marketing zu verbessern, z.B.: Was erwarten Kunden von einem guten Handwerker? Nenne die drei größten Herausforderungen, Ängste und Wünsche.
- **Redaktionsplan** für monatliche Infobriefe oder Blogbeiträge, z.B.: Erstelle mir einen Redaktionsplan für monatliche Newsletter. Ich habe einen Blumenladen, und meine Kunden mögen besonders gern frische bunte Sträuße und Topfpflanzen, um die Wohnung zu verschönern.
- **Stellenanzeigen** formulieren, z.B.: Formuliere eine Stellenanzeige für einen IT-Consultant, der schwerpunktmäßig Netzwerkinstallation in Unternehmen durchführt.

Was ChatGPT so spannend macht, ist die **Verfeinerung oder Vertiefung der Inhalte durch Ergänzungen oder Perspektivwechsel**.

Die Kundenrecherche können Sie weiterführen: „Es handelt sich um Kunden über 50“, der Redaktionsplan für den Blumenladen wird variiert: „dieses Jahr steht alles im Zeichen der Rose“ oder die Stellenanzeige: „Schreibe diese Stellenanzeige mit Motiven aus dem Marvel-Universum“.

Und eine Maschine wird nie ungeduldig oder ist genervt und beantwortet jede weitere Frage genauso wie die erste.

Und was hat das jetzt mit einem Fertiggericht zu tun?

Die **Formulierungsfähigkeiten** von ChatGPT sind tatsächlich beeindruckend und werden in verblüffender Geschwindigkeit geliefert. Doch irgendwie fühlt es sich an wie ein Fertiggericht im Unterschied zu selbst gekochtem Essen. Sie sparen unglaublich viel Zeit, weil jemand anderes alles **mundgerecht aufbereitet** hat. Dafür wissen Sie nicht zu 100 %, welche Zutaten verwendet wurden oder ob sie gesund sind. Selbst kochen mit frischen Zutaten dauert zwar länger, doch da wissen wir, was drin ist, bestimmen selbst den Geschmack und haben die Gewissheit, dass es mit Liebe zubereitet wurde.

Übrigens, wir haben es für uns mal ausprobiert mit der Frage: „Wie lese ich eine BWA?“; haben uns dann einen Blog-Beitrag schreiben lassen: „Schreibe einen Blog-Beitrag mit 500 Wörtern, warum Unternehmer unbedingt die BWA lesen sollen“; und die Antwort noch vertieft, indem wir gebeten haben: „Bitte ergänze diesen Blog-Beitrag und betone die Wichtigkeit, dass die BWA von einem Steuerberater erstellt und qualitativ geprüft wurde“; mit dem krönenden Abschluss: „Bitte schreibe diesen Blog-Beitrag noch mal humorvoll“. Und das Ergebnis ist wirklich lustig.

Lieber Unternehmer, ich weiß, dass es nicht dein Lieblings-Hobby ist, deine BWA zu lesen. Du würdest wahrscheinlich lieber dein Büro sauber machen oder eine Steuererklärung ausfüllen. Aber ich verspreche dir, es ist wichtig!

Denk darüber nach, deine BWA zu lesen ist wie Zähneputzen - es ist keine spaßige Aufgabe, aber es muss getan werden, um deinen Körper, äh, ich meine dein Unternehmen, gesund zu halten. Wenn du deine BWA nicht liest, dann fährst du blind durch das Finanzjahr und weißt nicht, ob du auf dem richtigen Weg bist oder ob du eine Sackgasse erwischt hast.

Aber, keine Sorge, du musst es nicht alleine machen! Du brauchst jemanden, der dir hilft. In diesem Fall brauchst du einen Steuerberater. Ja, ich weiß, du denkst jetzt "Oh nein, nicht schon wieder, noch mehr Ausgaben!", aber lass mich erklären, warum es sich lohnt.

Ein qualifizierter Steuerberater kann dir helfen, deine BWA zu verstehen, sie zu analysieren und dir zu erklären, was sie bedeutet. Und das alles, ohne dass du deine kostbare Zeit damit verschwendest, dich durch Tabellen und Diagramme zu kämpfen. Stattdessen kannst du dich zurücklehnen, entspannen und dem Experten zuhören, der dir in verständlichen Worten erklärt, was du tun musst.

Außerdem, mal ehrlich, wer von uns versteht wirklich alles über Bilanzierung und Gewinn- und Verlustrechnung? Ich meine, ich habe versucht, es zu verstehen, aber es klingt immer noch wie eine Fremdsprache. Deshalb brauchst du einen Steuerberater, der dir hilft, alles zu übersetzen und dir hilft, kluge Entscheidungen auf Grundlage deiner BWA zu treffen.

Also, zusammengefasst: Lies deine BWA regelmäßig, es ist wie Zähneputzen für dein Unternehmen. Und lass dich dabei von einem Steuerberater unterstützen - du wirst es nicht bereuen. Vielleicht ist es sogar eine angenehme Erfahrung, wer weiß? Vielleicht hast du am Ende sogar Spaß dabei, deine Finanzen zu verstehen und zu optimieren. Okay, das könnte ein bisschen übertrieben sein, aber hey, es ist auf jeden Fall besser als eine Wurzelbehandlung!





FRÜHRENTNER BESCHÄFTIGTEN – SEIT 01.01.2023 OHNE EINKOMMENSBEGRENZUNG

Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah ...

Die Suche nach geeigneten Fachkräften ist und bleibt schwierig. Deshalb heißt es, alle Möglichkeiten auszuschöpfen. Sprechen Sie **ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** an, die in Frührente sind oder gehen, ob sie nebenher noch Lust und Zeit haben, bei Ihnen zu arbeiten. Denn mit einem **Nebenjob** können jetzt auch Frührentner so wie bisher Rentner beliebig viel hinzuverdienen ohne Kürzungen bei der eigenen Rente.*

Auch für Frührentner, die eine **Erwerbsminderungsrente** erhalten, gibt es **Erleichterungen**: Die Hinzuverdienstgrenze wurde auf 17.823,75 € angehoben., d.h., er oder sie kann zusätzlich zur Rente 1.485 € monatlich verdienen, ohne dass die Rente gekürzt wird.

Win-win-Situation:

Laut einer Studie des IAB von August 2022 geben Rentner **nichtmonetäre Gründe für die Erwerbstätigkeit** im Ruhestand an, z.B. Spaß an der Arbeit, soziale Kontakte oder sinnvolle Beschäftigung. Als ehemaliger Arbeitgeber können Sie genau hier ansetzen, denn der oder die (Früh-)Rentnerin kennt Ihren Betrieb, kann sein oder ihr Erfahrungswissen einbringen und den Kolleginnen und Kollegen den Rücken freihalten.

* Allerdings aufgepasst: Je nach Höhe der Rente und des Nebenverdiensts kann zusätzlich Einkommensteuer entstehen. Machen Sie also auf jeden Fall einen steuerlichen Check, damit Ihr Mitarbeiter hier nachträglich keine finanziellen Einbußen hat.



MITARBEITER 55+ – DIE ÜBERSEHENE FACHKRÄFTEGENERATION?

Jung, dynamisch, flexibel – viele **Stellenanzeigen** wenden sich in Ansprache und Inhalten an ein jüngeres Publikum. Und die Diskussion um die **Generation Y und Z – also U40** – tut ein Übriges dazu, die Arbeitsplatzbeschreibungen und Job-Benefits an deren Erwartungen auszurichten.

Damit übersehen Sie möglicherweise das **schlummernde Potenzial** am Fachkräftemarkt der älteren Generation. Immerhin sind derzeit **9 Mio. Erwerbstätige über 55**, und viele davon haben noch zehn Jahre Arbeitsleben vor sich.

Auch hier gibt es vermutlich einen hohen Prozentsatz an **latent wechselwilligen Mitarbeitern**, d.h. an Mitarbeitern, die zwar nicht aktiv nach einem neuen Arbeitsplatz suchen, doch eher unzufrieden sind und bei einem passenden Angebot sehr wohl bereit sind zu wechseln.

Richten Sie Ihre Stellensuche also auch an diese Zielgruppe und fragen Sie sich, welche Benefits für diese Mitarbeiter wichtig sind, z.B.:

- Erfahrungswissen wird wertgeschätzt.
- Teilzeitjob für Oma und Opa, damit sie Zeit für ihre Enkel haben
- Ruhezonen im Unternehmen, um ungestört zu arbeiten
- flexible Pauseneinteilung, um zwischendurch frische Luft zu schnappen
- ergonomische Arbeitsplätze, um Rücken und Augen zu schonen

Und der **Extra-Tipp** zum Abschluss: Wenn Sie der 55+-Generation auf Ihrer Karriereseite im Web einen Gefallen tun wollen, dann verwenden Sie eine **größere Schriftart** ;-) und bieten Sie ein **klassisches Bewerbungsverfahren** per telefonischem Erstkontakt an. WhatsApp-Bewerbungen sind bei der Generation Y und Z beliebt, doch eben nicht das Allheilmittel für alle.

Ist der Ruf erst ruiniert, lebt sich's gänzlich ungeniert?

Diese Volksweisheit mag für den einen oder die andere funktionieren, doch in Zeiten von Compliance-Regeln und medialen Shitstorms kann es auch den Ruin eines Unternehmens oder Gefängnis für die Geschäftsführer bedeuten, wenn gegen die Regeln verstoßen wird. Beim Enron-Bilanzfälschungsskandal in Amerika verschwand beispielsweise Arthur Anderson, eines der Big-Five-Unternehmen der Wirtschaftsprüferbranche, komplett von der Bildfläche, und in Deutschland wurden mehreren ehemaligen Deutsche-Bank-Managern hohe Haftstrafen aufgebürdet wegen Steuerhinterziehung.

Das höchste Gut einer Firma ist ihr guter Ruf.

Dieses Zitat aus einem der Werke von Brian Tracy hat heute mehr Bedeutung denn je. Denn je unsicherer und schnelllebiger die Zeiten, desto wichtiger sind **Verlässlichkeit** und **Vertrauen**.

Das höchste Gut einer Firma ist das, was man sich über die Firma, ihre Produkte und Dienstleistungen unter Kunden und potenziellen Kunden erzählt.

Der gute Ruf – die **Reputation** eines Unternehmens – ist maßgeblich für den **wirtschaftlichen Erfolg**. Insbesondere für junge Unternehmen ist es wichtig, den eigenen guten Ruf aufzubauen und zu erhalten. Dies erfordert neben der fachlichen Kompetenz auch Weitsicht und eine hohe Sensibilität für das Unternehmensumfeld und das Marktgeschehen.

Umso seltsamer mutet es an, dass sich nur wenige Unternehmen mit ihrer Reputation auseinandersetzen und diese sogar leichtfertig riskieren. Der „ehrbare Kaufmann“ (aus hanseatischer Sicht) mag ein veralteter Begriff sein, doch hat er immer noch seine Berechtigung.

Was zeichnet einen guten Ruf aus?

1. Gelebte Werte

Die Bewertung und die Werte eines Unternehmens finden immer mehr Beachtung – gerade die jüngere Generation entscheidet und kauft werteorientiert. Online-Bestellungen werden heute in aller Regel dann vorgenommen, wenn entsprechende **positive Bewertungen des Anbieters im Internet** lesbar und glaubhaft sind. Der Anbieter muss nicht nur zuverlässig erscheinen, sondern es auch immer wieder unter Beweis stellen. Reine Imagepolitik wird schnell entlarvt. Greenwashing ist dafür ein gutes Beispiel, wenn sich Unternehmer nicht aus Überzeugung, sondern nur dem Anschein nach umweltfreundlich verhalten, um Kunden zu gewinnen.

2. Zuverlässigkeit

Zuverlässigkeit hat eine extrem hohe Wirkung auf den Ruf Ihres Unternehmens. Sie drückt sich unter anderem dadurch aus, dass Sie und Ihr Team die Fähigkeit beweisen, wichtige Aufgaben anzugehen und zu vollenden. **Sie erledigen erteilte Aufträge auftrags- und erwartungsgemäß**. Noch besser ist es, wenn Sie die Erwartungen des Kunden **übertreffen**. Sie haben eine Lieferung innerhalb von 14 Tagen zugesichert? Dann sind die Kunden zufrieden, wenn Sie pünktlich liefern. Kommt die Ware schon noch zehn Tagen, sind die Kunden positiv überrascht.

In diesem Fall sind Ihre Kunden, Patienten oder Mandanten begeistert von dem, was Sie liefern oder leisten. Und dann wird darüber gesprochen, und Sie bekommen **Weiterempfehlungen**. Wenn die Begeisterung in eine regelmäßige und glaubwürdige Kommunikation (Bewertung) mündet und lesbar ist, dann festigt sich der gute Ruf. Vertrauen wird aufgebaut oder gefestigt.

3. Der Umgangston

Menschen kaufen bei Menschen – diese universelle Regel gilt trotz aller Digitalisierung und künstlicher Intelligenz.

Behandeln Sie Ihre Kunden zuvorkommend und mit einem **Lächeln** – immer, jeder und jedes Mal. Dann schaffen Sie sich einen unwiderstehlichen Ruf.

Ihr Ruf ist wertvoll

Unternehmen mit positiven Bewertungen wirken schneller auf Kaufentscheidungen, Anfragen oder Aufträge. Potenzielle Mitarbeiter bewerben sich eher dort als bei anderen Arbeitgebern. Diese Unternehmen positionieren sich schneller in den Köpfen interessierter Menschen. Mit einer guten Reputation ist es einfacher, Menschen für sich zu gewinnen oder zu halten.

Die Pflege Ihres guten Rufs ist eine **Daueraufgabe** für alle im Unternehmen. Jede Aussage des Unternehmens, jedes Handeln und jede Entscheidung können Einfluss auf die Reputation des Unternehmens haben.

Eine falsche Handlung, eine unüberlegte oder falsche Kommunikation und irreführendes Verhalten können schweren Rufschaden anrichten und die mühsame Arbeit vieler Jahre zunichtemachen. Materielle Folgen sind dann meist unausweichlich.

Beugen Sie vor und halten Sie **gute Verbindungen** mit allen, die den Ruf Ihres Unternehmens beeinflussen: Ihre Gesellschafter, Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter und alle Geschäftspartner. Und seien Sie offen für **Feedback** aller Art. Damit die Erzählungen über Ihr Unternehmen positiv sind und bleiben.



„KENNE DEINE ZAHLEN“ – BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN LEICHT GEMACHT

DER WARENEINSATZ – DIE „SUPER-KENNZAHL“ FÜR HÄNDLER

Egal, ob Apotheker, Gastwirt oder Einzelhändler – die Wareneinsatzquote, gerne auch „Aufschlag“ genannt, ist die zentrale Kennzahl für Sie, wenn Sie etwas verkaufen.

Die **Formel**:

$$\frac{\text{Wareneinsatz} \times 100}{\text{Umsatz}} = \text{Wareneinsatzquote in \% vom Umsatz}$$

Wareneinsatz ist dabei definiert als:

Anfangsbestand + Zugänge - Endbestand

Die korrekte Wareneinsatzquote kann also nur berechnet werden, wenn Anfangs- und Endbestand erfasst werden. Konkret:

- Denken Sie darüber nach, ob es sich bei Ihrer Unternehmensgröße lohnt, die Bestände zum Beispiel im Wege einer permanenten Inventur monatlich zu beobachten. Insbesondere jetzt in Zeiten steigender Einstandspreise können Sie dann schneller reagieren und Ihre Verkaufspreise anpassen. Ihre monatliche Auswertung bei uns wird damit auch gegenüber Ihrer Bank noch aussagekräftiger.
- Als **kleinerer Unternehmer** scheuen Sie diesen Aufwand? Kalkulieren Sie zumindest einzelne, typische Verkäufe nach.
- Die **Inventur** zum Ende Ihres Wirtschaftsjahres ist für Sie eine lästige Pflicht?

Ihr **Vorteil**: Wenn Sie die Inventur schnell machen, haben Sie wertvolle Informationen für Ihre zukünftige Kalkulation. Und wir als Ihre Steuerberater können viel genauer berechnen, was Sie in Ihrer Steuererklärung an endgültigen Zahlungen erwartet.

Wer schaut auf Ihren Aufschlag?

- **Finanzamt** – in den sogenannten „Richtsatzsammlungen“ sind die Erfahrungswerte aus vielen Betriebsprüfungen zusammengefasst. Nach Branche und Größe legt die Finanzverwaltung Bandbreiten der Aufschläge fest. Wenn Sie hier „ausscheren“, kann das Anlass für eine Betriebsprüfung sein und damit für schwierige Diskussionen sein. Daher brauchen wir Ihre Wareneinsatzquote so schnell, wie möglich, um einen Abgleich vorzunehmen und Fehlentwicklungen zu beobachten.
- **Bank** – Voraussetzung für die Kreditwürdigkeit ist Ihr wirtschaftlicher Erfolg – Ihre sonstigen Kosten sind oft nur sehr bedingt beeinflussbar – daher ist die Wareneinsatzquote auch für die Bank eine wichtige Kennzahl.

Unser Tipp: Nutzen Sie Branchenvergleiche wie etwa die Branchenübersichten der Banken (Beispiel Volksbanken: <https://www.vvr-bank.de/wir-fuer-sie/aktuelles-regionales/firmenkunden/branchenbericht-branchen-special.html>)

Auch Ihre Berufsverbände wie Innungen oder Verbände sowie Branchenzeitschriften veröffentlichen solche Kennzahlen-Informationen.

Geben Sie diese **Informationen** gern auch an uns weiter – so können wir unsere Aufgabe als Ihr „**externer Controller**“ besser erfüllen.



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_23332_01123 / © IST_8662_18956 / © 02140376 / IngImage
Seite 2 / © ISS_20684_08561 / IngImage - Seite 3 / © 02140376 / IngImage
Seite 5 / © IST_23332_01123 / IngImage - Seite 6 / © IST_8662_18956 / IngImage
Seite 6 / © IST_23332_01155 / IngImage - Seite 7 / © ing_19061_54081 / IngImage
Seite 8 / © ISS_15938_02005 / IngImage

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