



GRAYKOWSKI | PREISINGER
STEUERBERATER

LOTSE

April 2013

In dieser Ausgabe:

Die Kleinst-Kapitalgesellschaft im Überblick
Der Personal-Risiko-Index
Wachstum als Chance und Risiko
Der neue Zahlungsverkehr ab 2014 und was Sie
heute schon tun können
Sieben Geheimnisse, wie Sie große Ziele verwirkli-
chen
Schaffe, Schaffe, Häusle Baue – taugt die Immobilie
als Geldanlage?



Viel Spaß beim Lesen
Ihre Kanzlei Graykowsky & Preisinger

Die Kleinst-Kapitalgesellschaft im Überblick

Am 28.11.2012 hat der Bundestag den Entwurf des Gesetzes zur Erleichterung für Kleinstkapitalgesellschaften (MicroBilG) verabschiedet. Der Gesetzesentwurf sieht Änderungen im handelsrechtlichen Bilanzrecht vor. Mit der Änderung wird das Ziel verfolgt, besonders kleine Kapitalgesellschaften von den derzeit umfangreichen Vorgaben für die Rechnungslegung auf EU-Ebene zu entlasten.

Betroffen sind Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkte Personengesellschaften (GmbH & Co.KG), die **keine 2** der 3 folgenden Merkmale **an 2 aufeinanderfolgenden Jahren überschreiten**:

Bilanzsumme	€ ≤ 350.000
Umsatzerlöse	€ ≤ 700.000
Arbeitnehmer	≤ 10

Erleichterungen werden gewährt bei der **Aufstellung** und bei der **Offenlegung**. Kleinstkapitalgesellschaften können somit eine **verkürzte Bilanz** und eine **verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung** aufstellen. Auf den Anhang kann verzichtet werden, wenn die Angaben unter der Bilanz erfolgen. Zudem gibt es ein Wahlrecht zwischen der Offenlegung und einer Hinterlegung des Jahresabschlusses, beides elektronisch beim Bundesanzeiger innerhalb der Offenlegungsfrist.

Betroffen von diesen Änderungen sind die **Abschlussaufsteller** und die **Informationsempfänger**. Die Konsequenzen für diese beide Gruppen sollten wir uns genauer ansehen:

1. Folgen für die Abschlussaufsteller:

Gesetzlichen Vertreter wollen möglichst wenig Arbeit mit der Rechnungslegung haben und haben in der Regel kein Interesse ihre Zahlen zu veröffentlichen. Diesem Wunsch kommt das MicroBilG zwar nach, trotzdem **befreit es nicht von der Angabe wesentlicher Informationen** unter der Bilanz.

Zudem wirkt sich diese handelsrechtliche Erleichterung nicht auf das **Steuerrecht** aus. Hier sind im Gegenteil **umfangreichere Angaben in der E-Bilanz** erforderlich, gegebenenfalls mit einem differenzierten Kontenrahmen.

Ob damit eine Erleichterung bei der Aufstellung des Jahresabschlusses erreicht wird, ist somit fraglich.

2. Folgen für die Informationsempfänger:

Jahresabschlüsse gehören nicht nur nach dem KWG zu wichtigen Unterlagen bei der **Bonitätsprüfung**. In jüngerer Vergangenheit nahmen diese Bonitätsprüfungen auch vermehrt Lieferanten, Leasinggeber, Kreditversicherer und dergleichen andere Geldgeber vor. Solche Informationen konnten sie bisher aus dem offengelegten Jahresabschluss entnehmen.

Jetzt müssen diese Interessenten einen Antrag stellen und etwas dafür bezahlen, um die Informationen vom Bundesanzeiger zu erhalten. Diese so erhaltenen Informationen können dann zudem oftmals nicht aussagekräftig analysiert werden, da sie zu sehr gerafft sind. Welche Folgen hat somit dieser reduzierte Informationsumfang für die Unternehmen? Werden diese Stakeholder dann nicht mittelfristig versuchen wollen, dass ihnen die Daten der E-Bilanz ebenfalls zugesandt werden? Zu denken ist hier auch an die Auskunfteien, wie zum Beispiel Creditreform, die ständig Informationen sammeln und Interessierten wie zum Beispiel Lieferanten zur Verfügung stellen. Welche andere Arten einer Bonitätsprüfung werden dann durchgeführt? Dass sie durchgeführt werden, ist keine Frage.

Muss der Unternehmer dann seine Bonität nachweisen? Fragen, die vielleicht einen etwas negativen Touch haben. Aber manchmal wurden unsere Vorstellungen in dieser Hinsicht in der Vergangenheit ja sogar noch übertroffen.

Als Geschäftsführer einer Kleinstkapitalgesellschaft haben Sie es in der Hand, ob Sie den Jahresabschluss des Unternehmens nach dem MicroBilG, oder nach den alten Regelungen des BilMoG, aufstellen wollen.

Eine pauschale Aussage welche Entscheidung richtig ist, kann nicht getroffen werden. Vielmehr ist in jedem Fall **persönlich zu besprechen**, welche **Vorteile** vorliegen und gegebenenfalls mit welchen **Nachteilen** zu rechnen ist.



Der Personal-Risiko-Index

Der Fachkräftemangel trifft alle Branchen und das Thema „Die richtigen Mitarbeiter finden und binden“ gilt es als Unternehmensziel dauerhaft zu verankern.

Deshalb berichten wir im Lotse in einer mehrteiligen Serie über Möglichkeiten, die kleine und mittelständische Betriebe haben, um Mitarbeiter zu gewinnen und in der Firma zu halten.

Teil 4: Früherkennung statt Notfalleinsatz

„Unsere Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital“. Diesen Satz werden wohl die meisten Unternehmer unterschreiben. Denn die **Leistungsfähigkeit** eines Unternehmens hängt erheblich von den Mitarbeitern ab. Im laufenden Geschäftsbetrieb wird den Fragen zur Mitarbeiterführung aber oft zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Solange alles funktioniert, wird kein Handlungsbedarf gesehen. Kleine und mittelständische Betriebe haben in der Regel keine eigene Personalabteilung, die sich darum kümmert. Dabei können Sie mit **vorausschauender Planung** viele Risiken im Vorfeld erkennen und sie auffangen oder sogar vermeiden.



Die Sage HR Solutions AG hat 2012 zusammen mit dem Personalmagazin aus der Haufe Gruppe und der Ludwig-Maximilians-Universität München bereits zum zweiten Mal den **Personal-Risiko-Index (PRI)** erhoben, der einen umfassenden Blick auf die verschiedenen Risiken wirft. www.pri.de (Die nächste Umfrage findet im Frühjahr 2013 statt, eine Teilnahme lohnt sich.)

Dabei schätzen die Unternehmen den **Fachkräfteengpass**, also die Gefahr, nicht genügend qualifizierte Fachkräfte zu finden, als **größtes Personalrisiko** ein – mit einem Mittelwert von 4,99 auf einer Skala von null bis zehn. Null bedeutet dabei "Kein Risiko" und 10 "Großes Risiko". Für die kommenden sechs Monate zeichnen die Umfrageteilnehmer ein eher düsteres Bild. Sie gehen von steigenden Risiken aus.

Auf **Rang 2** der wichtigsten Personalrisiken liegt das **Führungsrisiko** mit einem Mittelwert von 4,79.

Das **drittwichtigste Personalrisiko** ist im zweiten Halbjahr 2012 das **Motivationsrisiko** mit 4,49 Punkten. Es zielt auf die Gefahr der Untermotivation und Anreizprobleme ab.

Nutzen Sie diese Erkenntnisse als Frühwarnsystem und fragen Sie sich, welche Risiken konkret in Ihrem Unternehmen lauern und anhand welcher Indizien Sie diese erkennen:

Risiko	Auswirkung	Indizien
Engpass	Offene Stellen können nicht besetzt werden	Altersstruktur der Mitarbeiter, Zunahme der Stellenangebote, wenig qualifizierte Bewerbungen, sinkende Ausbildungszahlen
Austritt	Gute Mitarbeiter verlassen das Unternehmen	das Gehaltsniveau ist im Vergleich zur Branche niedrig, Mitarbeiter haben einen weiten Anfahrtsweg, keine Entwicklungsperspektive, Mitarbeiter erreichen in den nächsten 5 Jahren das Rentenalter
Motivation	Mangelnde Einsatzbereitschaft, sinkende Produktivität	Dienst nach Vorschrift, mangelnde Kommunikation erhöht Fehlerquote, negative Körpersprache
Gesundheit	Mitarbeiter verausgaben sich übermäßig	Krankheitsstand steigt, ungesunde Arbeitsplatzbedingungen, dauerhaft hoher Termindruck
Anpassung	Mitarbeiter können sich nur unzureichend an veränderte Bedingungen anpassen	Ablehnende Haltung gegenüber Veränderungen „Das haben wir noch nie / schon immer so gemacht“, Neue Technik wird nicht eingesetzt
Loyalität	Mitarbeiter fügen dem Unternehmen bewusst Schaden zu	Erbrachte Leistungen werden nicht abgerechnet, Fehler werden vertuscht
Führung	Mangelnde Führung gefährdet die zielgerichtete Unternehmensentwicklung	Keine Nachfolgeregelung, Unternehmensziele fehlen oder werden nicht ausreichend kommuniziert

Und was können Sie tun, um diese Risiken zu minimieren?

Ein zentrales Instrument, um die Indizien frühzeitig zu erkennen, ist das regelmäßige Mitarbeitergespräch – und zwar losgelöst vom Gehaltsgespräch. Tipps, wie Sie dieses Gespräch ziel- und ergebnisorientiert führen, zeigen wir in der nächsten Ausgabe auf.

Wachstum als Chance und Risiko

Unternehmen, die wachsen, genießen hohes Ansehen. Wachstum ist ein Grundprinzip der Marktwirtschaft. Erfolg ohne Wachstum – undenkbar?

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sind **Phasen des Wachstums Zeiten der Krise**. Auch wenn die Vorzeichen und die mentale Grundstimmung zunächst andere sind – bei Wachstum gelten die gleichen Regeln wie in Krisenzeiten. Und: **Wachstumsprojekte** können schnell **Auslöser für Krisen** werden.

Welche Erfahrungen verbinden Unternehmen mit Wachstum?

- Engpässe bei den **Kapazitäten**, sei es wegen Überauslastung bei den Lieferanten oder der eigenen Mitarbeiter und Werkzeuge
- Engpässe bei der **Koordinierung neuer Geschäftspartner**, mit denen die Erfahrung der Zusammenarbeit fehlt
- Engpässe bei der **Liquidität**, vor allem bei Vorfinanzierung von neuen Projekten
- Engpässe in der **Nachkontrolle** von Projekten, weil die Priorität auf Umsatzsteigerung liegt
- Erhöhter **Kommunikationsbedarf** im Unternehmen

Wer Wachstum plant, gerät zumindest nicht planlos in eine Krise. Wachstum kann beispielsweise erreicht werden durch:

- Erschließung neuer **Geschäftsfelder**
- Erschließung neuer **regionaler Marktgebiete**
- Intensivierung des **Vertriebs**
- Effektives **Marketing**
- **Kooperationspartner**

Das Organisieren von Wachstum ist genauso komplex wie das Organisieren von Krisen. Wachstum erkennt man aus der Brille des Rechnungswesens an **untypischen** oder gar **verschlechterten Kennzahlen** wie z.B.

- **Personalkostenquote**: Personalaufwand/Umsatz x 100
- **Mitarbeiteranzahl**: Verhältnis der produktiven zu nicht direkt produktiven Mitarbeitern
- **Verschuldungsgrad**: Fremdkapital/Eigenkapital x 100
- **Gesamtkapitalrentabilität**: Gewinn plus Zinsen / Bilanzsumme x 100

Branchentypische und größenklassentypische Kennzahlen besprechen wir mit Ihnen am besten individuell.

Die Risiken beim Wachstum liegen oft bei unüberlegter Finanzierung und falscher oder keiner Planung. Aber gibt es Innovationen und Verbesserung nicht auch ohne solche Art Wachstum, die Unternehmen fürchten?

Profitabilität ohne Expansion lautet ein Konzept, bei dem Unternehmer bewusst auf Wachstum verzichten. Alter Wein in neuen Schläuchen? Nicht ganz: Die Botschaft ist mehr als nur „Kosten sparen, Gewinn steigern!“ Die Prinzipien des neuen Post-Wachstums-Unternehmens lauten **Qualität, Effizienz und Service**. Dazu gehört Mut und Klarheit in der Vision, Mut zum Verzichtens sowieso.

Welche Art von Wachstum auch immer – Erfolgreiche Unternehmer haben Mut und schaffen Zeit für bewusstes Herangehen an Wachstums- und Krisenphasen. Marktanalysen müssen nicht den Umfang eines Telefonbuchs haben, bilden aber mit einer **Investitions-, Personal- und Liquiditätsplanung** die Grundlage für die Anpassungen im Rechnungswesen, regelmäßige Controllingaktivitäten und übersichtliche Berichte, die wir als delfi-net Steuerberater gern mit Ihnen gemeinsam umsetzen.



Der neue Zahlungsverkehr ab 2014 und was Sie heute schon tun können

Mit SEPA beginnt ein europäisch einheitliches Zahlungsverfahren

Unter SEPA versteht man den Aufbau eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraumes mit einheitlicher Währung und einheitlichen Zahlungsverkehrsinstrumenten (Single Euro Payments Area). Mit der Einführung von SEPA wird die heutige Vielfalt an nationalen Zahlungsverkehrsformaten eliminiert. Somit vereinfacht sich der **Zahlungsverkehr für europaweit tätige Unternehmen**. Teilnehmer sind die 30 EU/EWR-Mitgliedsstaaten sowie Monaco und die Schweiz. Die Transaktionswährung ist der EURO.

Was vielen heute noch nicht bewusst ist: SEPA hat **Auswirkungen** auf den **Zahlungsverkehr aller Unternehmen**, unabhängig davon, ob sie in Europa Geschäfte machen oder nicht.

Was ändert sich durch SEPA für Sie?

1. Sie bekommen eine neue Kontonummer

Die Kontonummer wird durch die IBAN ersetzt, die internationale Bankkontonummer (Deutschland: 22 Stellen), bestehend aus dem ISO-Ländercode (2), der Prüfziffer (2), der Bankleitzahl (8) und der Kontonummer (10)

Beispiel: DE02 1234 5678 1234 568 90

Arbeiten Sie im Zahlungsverkehr lediglich mit **Überweisungen**, so müssen Sie ab **Februar 2014** bei den Zahlungen im Inland die **IBAN** verwenden. Bei **grenzüberschreitenden Zahlungen** muss neben der IBAN bis zum Februar 2016 der **BIC** angegeben werden.

2. Die Umstellung auf das neue Lastschriftverfahren ist aufwändig

Anstelle der bisher angewandten **Lastschriftverfahren** oder **Einzugsermächtigungen** ist die **SEPA-Basis-Lastschrift** zu verwenden. Hier von sind insbesondere auch **Vereine** betroffen, die ihre **Mitgliedsbeiträge** mit Lastschriftverfahren einziehen.

Aufwändig ist die **Umstellung** bei **Lastschriftverfahren** bzw. **Einzugsermächtigungen**. Diese werden abgelöst durch das Europäische Lastschriftverfahren (SDD Core) = SEPA-Basis-Lastschrift. Das neue Verfahren unterscheidet sich in folgenden Punkten von der deutschen Einzugsermächtigung:

- Zur Identifizierung der Bankverbindungen dienen **IBAN** und **BIC**
- Die SEPA-Lastschrift hat einen festen **Fälligkeitstermin**.
- **Informations-** und **Vorlaufzeiten** sind zu beachten.
- Fälligkeitstermin und Vorlaufzeit führen dazu, dass Lastschriften wesentlich **früher** als bisher eingereicht werden müssen.
- Es gibt eine einheitliche **Rückgabefrist** für die SEPA-Basis-Lastschrift bis **8 Wochen** nach dem Belastungsdatum. Bei einer **unberechtigten Lastschrift** (nicht autorisiert) verlängert sich der Zeitraum auf **13 Monate**.
- Anstatt der Einzugsermächtigung ist zukünftig ein sogenanntes Mandat zu verwenden, das genauen **Formvorschriften** unterliegt.
- **Gläubiger-ID** (zu beantragen bei der Deutschen Bundesbank: www.glaebiger-id.bundesbank.de und Mandats-Referenz sind anzugeben.
- Zukünftig sind Informationen zum Mandant (**Zustimmung** des Lastschrift-Zahlers) **elektronisch** mit einzureichen.

Bestehende Einzugsermächtigungen können in SEPA-Mandate umgewandelt werden. Voraussetzung hierfür ist, dass Sie im Besitz eines **unterschiedenen Originaldokuments** der Einzugsermächtigung sind. Außerdem muss der **Kunde** in einem Anschreiben über die Änderung des Verfahrens und seine persönlichen Daten für den Einzug informiert werden.

3. Die Abbuchungsaufträge werden durch die SEPA-Firmenkunden-Lastschrift ersetzt

Das heutige **Abbuchungsverfahren** wird durch die **SEPA-Firmenkunden-Lastschrift** ersetzt. Hier gelten die gleichen Kriterien wie bei der SEPA Basis-Lastschrift. Allerdings kann diese Lastschriftform nur bei Firmenkunden angewendet werden. Die haben nach der Belastung keine Möglichkeit des Widerspruchs. Folglich müssen Sie die Abbuchungsaufträge für jeden Kunden neu einholen.

Ab wann gilt SEPA?

Der Stichtag zur Ablösung der nationalen Zahlverfahren ist der **01. Februar 2014**.

Die Übergangsfrist – in der Kontonummer und Bankleitzahl noch verwendet werden dürfen – endet am **01. Februar 2016**.

Handlungsempfehlungen für Unternehmen:

- Benennen Sie eine **SEPA-Beauftragten** in Ihrer Firma bzw. bilden Sie eine Projektgruppe
- Analysieren Sie Ihren **Zahlungsverkehr** und stellen Sie fest, welche Prozesse betroffen sind.
- Geben Sie auf Ihren Rechnungen und Formularen **zusätzlich IBAN und BIC** an.
- Fragen Sie Ihre **Geschäftspartner/Kunden** nach deren **Bankverbindungen** auf der Basis **IBAN und BIC**.
- Prüfen Sie Ihre **Zahlungsverkehrssoftware** und Ihre Finanzbuchhaltung auf **SEPA-Fähigkeit**.

Sofern Sie als Unternehmen oder Verein Lastschriften einziehen:

- **Beantragen** Sie Ihre **Gläubiger-Identifikations-Nummer** bei der Deutschen Bundesbank <https://extranet.bundesbank.de/scp/>
- Überprüfen Sie die **Abläufe für Lastschrifteinzüge** und beachten Sie die Änderungen bei den beiden neuen SEPA-Lastschriftverfahren.
- Prüfen Sie ob Ihr **Rechnungsprogramm** auf das Datum des Lastschrifteinzugs hinweisen kann.
- Mündliche oder telefonische Einwilligung zum Lastschriftverfahren sind ab 2014 nicht mehr gültig. Holen Sie sich eine **schriftliche Bestätigung** ein.
- Bereiten Sie die Umstellung Ihrer Lastschriften jetzt vor, um **zeitliche Engpässe zu vermeiden**.

Gern überprüfen wir mit Ihnen die individuellen Auswirkungen auf Ihr Unternehmen oder Ihren Verein. Sprechen Sie uns an.



Sieben Geheimnisse, wie Sie große Ziele verwirklichen

Am 20.07.1969 landeten die Amerikaner auf dem Mond. Als John F. Kennedy dies zu Beginn des Jahrzehntes ankündigte, konnten sich das sicher nicht viele Zuhörer vorstellen.

Ihre Ziele sind vielleicht nicht ganz so groß. Doch sie sind gleichermaßen erreichbar.

Warum große Ziele?

Oftmals hört man, dass Ziele „realistisch“ sein sollten. Doch es gibt gute Gründe, höher zu zielen:

- Große Ziele setzen mehr Energie frei.
- Große Ziele stärken die Innovationskraft.
- Große Ziele können Ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Voraussetzung ist natürlich, dass die Ziele auch realisiert werden.

Sieben Geheimnisse, um große Ziele zu verwirklichen

Für die Verwirklichung großer Ziele haben sich die folgenden sieben Punkte als ganz besonders bedeutsam herausgestellt.

Nr. 1: Das Ziel emotional aufladen

Die Botschaft von John F. Kennedy hatte eine starke emotionale Komponente. Der Nationalstolz der Amerikaner war angesprochen. Ähnlich erging es einem Getränkehändler, der bei einem Qualitätswettbewerb teilnehmen und gewinnen wollte. Die Aktion elektrisierte nicht nur ihn selbst, sondern auch die Mitarbeiter. So zogen alle an einem Strang und es gelang tatsächlich.

Reine Zahlenziele („x Prozent mehr Umsatz“) haben in der Regel nicht diese Kraft. Doch Ziele wie „zu den TOP 100 beliebtesten Arbeitgebern zu gehören“ haben eine aktivierende Kraft.

Nr. 2: Das Ziel lebendig halten

Am Anfang des Jahres ein Ziel zu formulieren und es dann in der Schublade verschwinden zu lassen, bringt natürlich nichts. Es muss lebendig gehalten werden. Es muss bei allem Druck des Alltagsgeschäfts eine dominante Stellung behalten. Visuelle Elemente können dabei sehr nützlich sein, zum Beispiel Collagen, Poster, kleine Erinnerungskarten.

Nr. 3: Rechnen Sie mit Hindernissen

Denken Sie gern positiv? Dann mag es Sie überraschen, dass negatives Denken für den Erfolg förderlicher sein kann.

Das hat Psychologieprofessorin Gabriele Oettingen (New York und Hamburg) in Studien herausgefunden. Unter anderem wurden mittlere Manager an vier deutschen Krankenhäusern im mentalen Kontrastieren trainiert. Dabei lernten die Manager, der positiven Aussicht auf Zielerreichung die gegenwärtige Situation und die zu erwartenden Hindernisse gegenüber zu stellen. Danach schnitten Sie deutlich besser bei der Zielerreichung ab als ihre untrainierten Kollegen

Nr. 4: Machen Sie sich die Zeit zum Freund

Ein unmöglich erscheinendes Ziel kann fast zum Kinderspiel werden, wenn der Zeitrahmen lang genug gewählt wird und Sie die Zeit sinnvoll unterteilen.

Wenn Ihr Terminkalender schon jetzt überfüllt ist, mag die Idee vom eigenen Buch wie ein unerfüllbarer Traum wirken. Wenn Sie das Ganze aber auf ein Jahr aufteilen, brauchen Sie täglich nur eine einzige Seite zu schreiben, um schon nach sechs Monaten 180 Seiten fertig zu haben, die Sie dann in Ruhe überarbeiten können.

Nr. 5: Babyschritte und Sieben-Meilen-Stiefel

Gerade am Anfang und wenn es um etwas ganz Neues geht, kann es etliche Widerstände geben. Kleine und einfache „Baby-Schritte“ helfen, diese zu neutralisieren und immer besser voran zu kommen.

An bestimmten Stellen kann es dann sinnvoll sein, von den Baby-Schritten zu Sieben-Meilen-Stiefeln zu wechseln. Damit sind Vorgehensweisen gemeint, um einen qualitativen Sprung zu machen, zum Beispiel durch zusätzliche externe Unterstützung oder Einsatz neuer Techniken oder Methoden.

Nr. 6: Beziehen Sie Ihre Kunden frühzeitig ein

Wenn Ihre großen Ziele in irgendeiner Weise auch Ihre Kunden betreffen, beziehen Sie Ihre Kunden frühzeitig ein. Andernfalls könnten Sie nach Monaten intensiver Vorarbeit die unangenehme Überraschung erleben, dass Ihre Kunden ganz andere Wünsche haben.

Unternehmen wie zum Beispiel Procter & Gamble besuchen Verbraucher sogar zu Hause und beobachten sie im Alltag, um möglichst gut deren Situation zu verstehen. Daraus entstehen dann Innovationen und marktführende Produkte. Sie können davon lernen.

Nr. 7: Feiern Sie Ihre Fortschritte

Bei Großprojekten sieht es lange Zeit so aus, als käme man kaum voran. Indem Sie bewusst die Fortschritte registrieren und feiern, entstehen positive Stimmung und neuer Elan.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und viel Freude bei der Verwirklichung Ihrer großen Ziele.

Monika Birkner unterstützt als Business Transformation Coach Selbstständige und Unternehmer (KMU) beim geschäftlichen und persönlichen Wachstum und insbesondere dabei, immer wieder eine neue qualitative Stufe zu erreichen. Sie ist Autorin von „Erfolgreich als Solo-Unternehmer. Wachstumsstrategien für Selbstständige“ und zahlreicher anderer Publikationen.

Mehr Info unter: www.monika-birkner.de



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

Teil 1: Die Entscheidung

Nicht zuletzt durch die „**Finanzkrise**“ rücken die Immobilien wieder mehr in den Fokus der Geldanleger. Die negativen Erfahrungen mit Aktien stecken vielen privaten Anlegern noch in den Knochen – oder vielmehr im „schrumpfenden“ Depot.

Ist die „**Flucht in die Sachwerte**“ eine Möglichkeit für Sie, sich die Auswirkungen von – heute ja meist globalen – Finanzkrisen vom Leibe zu halten?

Michael Kaufmann, Unternehmer, 45 Jahre, verheiratet mit 2 Kindern (18 und 16 Jahre alt), sitzt mit seiner Frau Birgit am Frühstückstisch:

„In Impulse stand neulich doch so ein Artikel, man soll jetzt in Immobilien investieren, denn da gäbe es keine Krise“ sagt Birgit, seine Frau, sonntags am Frühstückstisch. „Vielleicht wäre das was für uns?“

„Da informieren wir uns aber erst mal. Ich mache einen Termin mit unserem Steuerberater.“ antwortet Michael.

Steuerberater Florian Quick klärt die wichtigsten Fragen gern:

Sind Immobilien wirklich krisensicher?

„Wirklich 100 % ig sicher ist ja heute nichts mehr. Aber wenn man ein paar Grundregeln beachtet, sind Immobilien immer eine sinnvolle Möglichkeit, sein Geld anzulegen und etwas für die Altersvorsorge zu tun.“

Mieten und Preise steigen besonders in den Ballungsgebieten und Universitätsstädten seit Jahren kontinuierlich.

Aber Vorsicht: Für eine **kurzfristige Spekulation** sind Immobilien **nicht geeignet!**

Welche Form der Immobilie ist sinnvoll?

Das hängt natürlich von der individuellen Risikoneigung und der Bereitschaft zum eigenen Arbeitseinsatz ab – nein, ich meine nicht, Sie sollen selber auf die Baustelle Herr Kaufmann“.

„Ich meine den Unterschied zwischen einem **Immobilienfonds** und einer in **Eigenregie** gekauften Immobilie.“

Bei einem Immobilienfonds müssen Sie sich um „nichts“ kümmern. Allerdings bezahlen Sie die Menschen, die sich für Sie um „Alles“ kümmern. Das geht von der Wahl des Objektes über die Finanzierung bis zur Vermietung und Verwaltung.

Ihre Einflussmöglichkeiten sind begrenzt, an Entscheidungen werden Sie eher pro Forma beteiligt. Im Infokasten haben wir Ihnen die wichtigsten Punkte zusammengestellt.

Kaufen Sie eine Immobilie in Eigenregie, bedeutet dies meist einen höheren Zeitaufwand für Sie. Dafür haben Sie aber auch alle Fäden in der Hand.

Die drei großen L

Egal für welche Form Sie sich entscheiden, entscheidend ist die Wahl des Objektes.

Und da gilt: **Lage, Lage, Lage!!!**

Bei der Vermietung an private Mieter ist die Lage des Objektes von entscheidender Bedeutung für die **Vermietbarkeit!** Bei Gewerbeimmobilien ist die Beurteilung noch schwieriger – besonders bei ausländischen Immobilien ist Vorsicht geboten.

„Um Gottes Willen kein Fonds!“ wirft Birgit Kaufmann ein. „Wenn unsere Tochter aus dem Haus ist, habe ich eh mehr Zeit und kümmere mich gern“.

Die Entscheidung für eine Immobilie „in Eigenregie“ ist damit gefallen.

Wie es bei Kaufmanns weiter geht, erfahren sie in der nächsten Ausgabe des Lotse.

Immobilienfonds – worauf Sie achten sollten:

	Chance	Risiko
Alle Fonds	Niedriger Kapitaleinsatz (ab 10.000 €)	Kapitalverlust durch schlechte Vermietbarkeit und unsicheren Verkaufserlös
	Oft werden steuerliche Förderungen genutzt (z. B. Sanierung)	Lange Laufzeit (meist 20 Jahre)
	Keine „Arbeit“	Keine Einflussmöglichkeiten
		Hohe Kosten durch Vermittlungsprovisionen, die sich die Initiatoren von Banken/ Versicherungen/ Bauunternehmen holen.
Geschlossene Fonds	i. d. R. eine Immobilie (man weiß, was drin ist)	i. d. R. eine Immobilie, davon hängt dann aber auch alles ab!
Offene Fonds	Streuung des Risikos auf mehrere Immobilien	Gar kein Einfluss auf Auswahl der Immobilien
Fonds mit ausländischen Immobilien	Steuerfreibeträge im jeweiligen Land sorgen oft dafür, dass die Erträge steuerfrei bleiben	Die Beurteilung von Lage und versprochener Rentabilität ist sehr schwierig
Fonds mit gewerblichen Immobilien (auch im Inland)	Teilnahme an „Immobilienbooms“ in bestimmten Regionen	Einkaufszentren und Bürohäuser stehen nicht nur im ländlichen Bereich leer! Selbst in Metropolen wie Frankfurt oder München gibt es jede Menge „Bauruinen“.

Weitere Infos finden Sie z. B. auch unter:

<http://www.test.de/thema/immobilienfonds>



Glossarium Tributum

Tiere – Steuern – Illusionen

In der Lasagne ist Pferdefleisch! In den Fischstäbchen werden Seepferdchen vermutet! Und in Hundekuchen waren noch nie Hunde? Oder doch? Man weiß es nicht, man steckt (Gott sei Dank) nicht drin. Skandal!

An die „Mogelpackung“ insbesondere in der Kosmetikbranche haben wir uns gewöhnt. Die „natürlichen“ Aromastoffe im Joghurt gehören zum Alltag – wussten Sie, dass das Erdbeeraroma aus Schimmelpilzen gewonnen wird? Aber das Ablaufdatum beobachten wir streng ;-)) Niemand wundert sich, dass die „Aprilfrische“ das ganze Jahr anhält.

Hauptsache billig? Dass in der Lasagne für 1,89 € wahrscheinlich kein Rinderfilet ist, dürfte jedem klar sein. Im Steuerrecht kann man über solch „kleine“ Ungereimtheiten nur lachen. In den „Steuersenkungsgesetzen“ sind schon seit langem keine Steuersenkungen mehr drin. Das Stichwort ist hier „Gegenfinanzierung“ (übersetzt „Nullrunde“). Wenn im Gesetzestext von „grundsätzlich“ die Rede ist, gibt es mehr Ausnahmen als Regelfälle.

Die steuerliche Mogelpackung sieht so aus, dass auf jeden Satz Gesetzestext, gefühlt meterlange Erläuterungen kommen – in den Richtlinien, den Schreiben der Finanzverwaltung und nicht zuletzt dann noch in den Urteilen der Finanzgerichtsbarkeit.

„Das Denken sollte man den Pferden überlassen, die haben die größeren Köpfe“ sagt ein altes Sprichwort. Also sollten vielleicht sie anstatt der Politiker...???

Aber geht ja nicht, die Pferde stecken ja in der Lasagne....

Ave – sei begrüßt!



BLOGPUNKT UNTERNEHMER

Blog des delfi-Netzwerks

Unternehmen - Steuern - Gestalten

Unter diesem Motto geben wir in diesem Blog engagierten Unternehmern Informationen, Tipps und Gestaltungshinweise, wie sie ihren Unternehmeralltag besser gestalten können.

www.blogpunkt-unternehmer.de



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

Circa 60 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



Impressum:

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

Fotos:
Seite 1 / © AJDesign/fotolia
Seite 2 / © Franz Pfluegl/fotolia
Seite 3 / © fotokalle/fotolia
Seite 4 / © Texelart/fotolia
Seite 5 / © mipan/fotolia
Seite 7 / © Kurhan/fotolia
Seite 8 / © volff/fotolia

Hinweis:

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



GRAYKOWSKI | PREISINGER

STEUERBERATER

Graykowski & Preisinger

Partnerschaftsgesellschaft

Schultheiß-Köhle-Str. 1
71636 Ludwigsburg

T +49 (0) 7141 | 47218-0
F +49 (0) 7141 | 47218-15
E t.graykowski@gp-steuerberater.de
W www.gp-steuerberater.de