



# LOTSE

Juli 2012

## In dieser Ausgabe:

Wer zu spät bekommt, den bestraft das Finanzamt.  
Finanzamt goes Online!  
Mitarbeiter - gewinnen, fördern und binden.  
Alltag macht blind!  
Das Kassenbuch - beliebter Zankapfel bei der Betriebsprüfung.  
Im Trend - Immobilien Auktionen!  
Nachwuchs an die Steuer!



Viel Spaß beim Lesen  
**Ihr Thomas Graykowski**

## Wer zu spät bekommt, den bestraft das Finanzamt

### Strafverfahren bei verspäteter Abgabe

Haben Sie die Erklärung 2011 schon abgegeben? Nein? Dann lesen Sie bitte weiter! Die Frist zur Abgabe der Einkommensteuererklärung 2011 haben Sie verpasst, wenn Sie die Erklärung am 31.05.2012 noch nicht abgegeben haben. Nur wenn Sie Leser des Lotsen, also steuerlich beraten sind, können Sie trotzdem noch ruhig schlafen. Dieser privilegierte Personenkreis hat nämlich hierfür Zeit bis zum 31.12.2012.

Und eines gleich vorweg: Nein, das Finanzamt wird Sie nicht übersehen oder vergessen! Sie brauchen es also gar nicht darauf ankommen lassen. Denn das wird zukünftig unangenehm. Wieso?

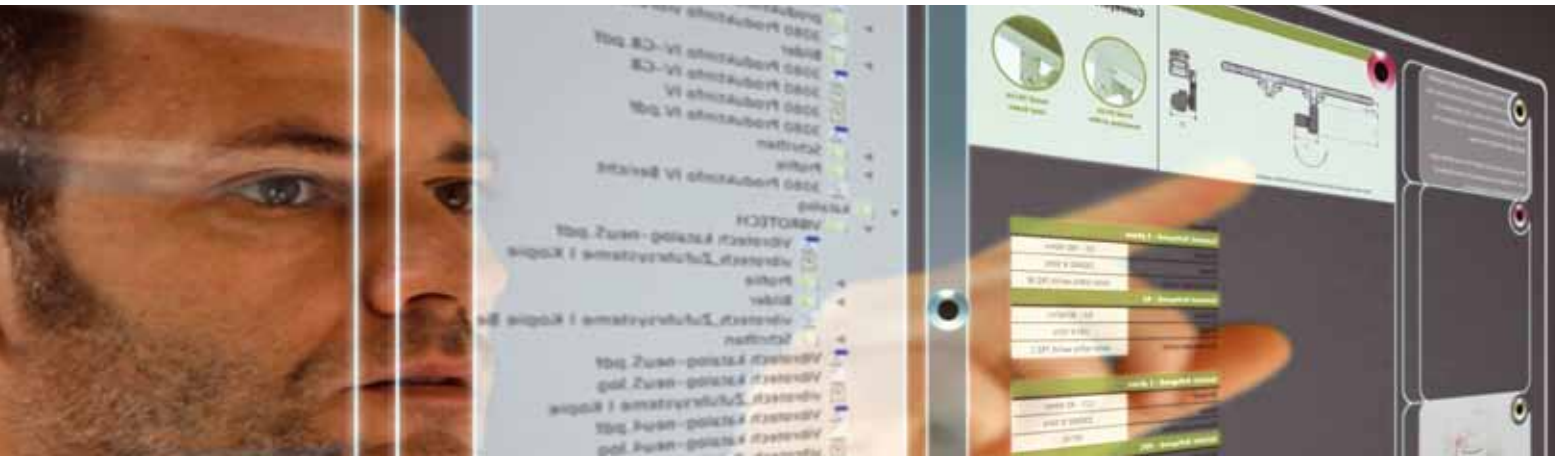
Nicht nur Verspätungszuschläge fallen an, nein, Ihre Akte wird sogleich an die Straf- und Bußgeldstelle weitergeleitet! Eine Steuerverkürzung liegt nämlich auch dann vor, wenn die Steuer nicht oder nicht rechtzeitig festgesetzt wird. Strafrechtlich relevant wird das allerdings erst, wenn das sogenannte subjektive Moment hinzukommt, also vorsätzlich gehandelt wird.

Haben Sie vorsätzlich gehandelt, weil die

verspätete Abgabe wegen Krankheit, fehlender Unterlagen oder Vergessen erfolgte? Mit dieser Frage werden wir uns zukünftig auseinander zu setzen haben. Bei wiederholt verspäteter Abgabe wird es sicherlich auch zunehmend schwieriger werden, den Vorsatz zu widerlegen.

Also bleibt Ihnen und uns nur Eines: Innerhalb der gesetzlichen oder der gewährten Frist die Erklärung abzugeben.

*Das gilt natürlich auch für alle anderen Steuererklärungen oder Steueranmeldungen, vor allem **USt-Voranmeldung**. Also dran denken, rechtzeitig die Unterlagen in die Kanzlei zu bringen.*



## Finanzamt goes online

### Die elektronische Abgabe der Steuererklärungen ist für alle Unternehmer Pflicht!

Alle Unternehmer müssen Ihre Jahressteuererklärungen ab dem Veranlagungszeitraum 2011 an das Finanzamt elektronisch übermitteln. Eine Steuererklärung in reiner Papierform mit den altbekannten Steuerformularen ist für Unternehmer nur in wenigen Ausnahmefällen, zum Beispiel bei Betriebsaufgabe im Laufe des Jahres, möglich.

Für die elektronische Einreichung der Jahressteuererklärungen beim Finanzamt stehen zurzeit grundsätzlich zwei Verfahren zur Verfügung, und zwar die authentifizierte Übermittlung und die nicht authentifizierte Übermittlung der Daten.

Diese beiden Verfahren unterscheiden sich in folgenden Punkten. Bei der **authentifizierten Übermittlung** ist eine vorherige einmalige Registrierung beim Finanzamt nötig, weil die späteren Jahressteuererklärungen nicht mehr vom Steuerpflichtigen unterschrieben werden. Die Registrierung übernehmen wir für Sie im Steuerbüro.

Im **nicht authentifizierten** Verfahren muss der Steuerpflichtige dagegen die kompi-

mierte Steuererklärung unterschrieben an das Finanzamt senden. Dieses Verfahren gibt es für die Abgabe der Einkommensteuererklärung bereits seit einigen Jahren auf freiwilliger Basis. Neu ist ab diesem Jahr die verpflichtende Abgabe der Steuererklärungen für Unternehmer.

### Einkommensteuererklärung

Alle Steuerpflichtigen, die Gewinneinkünfte erzielen, sind **ab** der Einkommensteuererklärung **2011 zur elektronischen Abgabe verpflichtet**. Hierunter fallen Land- und Forstwirte, Gewerbetreibende und selbstständig Tätige.

### Andere Jahressteuererklärungen

Unternehmer und Körperschaften müssen nun auch für die Umsatzsteuer, die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer ihre Jahreserklärungen elektronisch übermitteln. Gleiches gilt für Feststellungserklärungen. Im Unterschied zur Einkommensteuererklärung müssen diese Erklärungen **authentifiziert** übermittelt werden. Die hierzu erforderliche Registrierung unter [www.elsteronline.de](http://www.elsteronline.de) wurde inzwischen vereinfacht.

### Wichtiger Hinweis:

Als Vorbote zur elektronischen Bilanz ist die **Anlage EÜR (Einnahmen-Überschuss-Rechnung) bereits für das Jahr 2011** mit der Jahressteuererklärung elektronisch zu übermitteln.

Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen hingegen müssen erstmals für das Wirtschaftsjahr 2013 - also regelmäßig im Jahr 2014 - elektronisch übermittelt werden. Für das Wirtschaftsjahr 2012 ist die Abgabe in Papierform somit noch zulässig.

Die Finanzverwaltung baut den elektronischen Weg massiv aus. Ziel in den kommenden Jahren ist die vollkommene elektronische Bearbeitung der Steuerfälle inklusive Schriftverkehr (Anfragen, Belegübersendung, Einsprüche usw.). Mit der elektronischen Einreichung der Steuererklärungen und ab 2013 der Bilanzen werden Ihre Daten nachts über die Großrechner der Finanzämter laufen und zahlreichen **Plausibilitätsprüfungen** unterzogen. Die Chancen der Finanzämter **Steuerverkürzungen** zu verhindern oder **Betrugsfälle aufzudecken** erhöhen sich damit deutlich.

Zum konkreten Arbeitsablauf und der weiteren Vorgehensweise für die Steuererklärungen 2011 werden wir Sie auf dem Laufenden halten. Auf Grund einiger technischer Schwierigkeiten seitens der Softwarehersteller und seitens der Finanzverwaltung gibt es bei der Umsetzung dieser Vorgaben noch Probleme.

**Es bleibt sehr spannend, wie sich dieses Thema in den nächsten Wochen entwickeln wird.**

## Mitarbeiter\* – gewinnen, fördern und binden

Begegnen Ihnen diese Phänomene inzwischen auch häufiger als es Ihnen lieb ist?

Die meisten Unternehmer, die gute Mitarbeiter suchen, stöhnen über Stellenanzeigen mit geringem Rücklauf oder unpassende Bewerber. Umso wichtiger ist es, sich um das Thema „Die richtigen Mitarbeiter finden und binden“ als Unternehmensziel dauerhaft zu kümmern.

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 1 – Präsentieren Sie sich als attraktiver Arbeitgeber

Wann beginnen Sie mit der Suche nach einem neuen Mitarbeiter? Wenn Ihnen eine Mitarbeiterin den Mutterpass vorlegt? Oder Ihnen ein Mitarbeiter die Kündigung vorlegt, weil er wo anders mehr Gehalt bekommt? In den meisten Fällen kommt die Kündigung oder der Weggang überraschend. Dann bricht operative Hektik aus, abhängig von der Wichtigkeit der zu besetzenden Stelle. Auf die ersten „Anzeigen“ folgt dann nur allzu schnell die Ernüchterung, keine passenden Mitarbeiter zu finden.

Mitarbeiter zu suchen ist deshalb keine kurzfristige Aufgabe, nach deren Erledigung Sie sich wieder ruhig zurücklehnen können. Die aktuelle Situation auf dem Bewerbermarkt erfordert gerade von kleinen und mittleren Unternehmen **langfristige Strategien für die Positionierung** als attraktiver Arbeitgeber. Gleichzeitig dürfen natürlich die bestehenden Mitarbeiter nicht zu kurz kommen. Mitarbeiterentwicklung gehört damit ebenso unverzichtbar zum erfolgreichen Arbeitgebermarketing.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben im **Kampf um Talente** eine besonders schwierige Position, da der Bekanntheitsgrad fehlt und die Produkte oder Dienstleistungen bzw. die angebotenen Gesamtleistungen im Vergleich zu größeren Unternehmen oft weniger attraktiv erscheinen. Deshalb gilt es, sich bewusst zu machen, womit man als kleines und mittleres Unternehmen bei potenziellen Mitarbeitern „punkten“ kann.

Einer Umfrage aus dem Sommer 2011 von ESCP Europe/Ernst & Young zufolge möchten sich mittelständische Unternehmen in folgenden Bereichen profilieren:

Flexible Arbeitszeitmodelle	45
Wertschätzung der Leistung von Mitarbeitern	44
Steigerung der Arbeitgeberattraktivität	43
Schaffung einer attraktiven Firmenkultur	42
Karrierechancen und Entwicklungsperspektiven	41
Leistungsbezogene Vergütungsanteile	37
Höhe des Vergütungspakets	36
Familienfreundlichkeit (z. B. Kinderbetreuung)	34
Unterstützung durch Geschäftsleitung	33
Gesundheitsleistungen und Altersversorgung	26

Alle Angaben in Prozent/Mehrfachnennungen möglich

Im Umkehrschluss bedeutet das, dass diese Punkte aus Sicht der Mitarbeiter **wichtig** sind bei der **Entscheidung für den künftigen Arbeitgeber**. Resultate von Mitarbeiterbefragungen belegen das.

Bevor Sie nun irgendwelche –oft nur sehr halbherzige und wenig zielführende –Such-Aktivitäten lostreten, sollten Sie zuallererst folgende Fragen beantworten:

1. Wen suchen wir?
2. Was tun wir, wenn wir „den“ Mitarbeiter nicht finden?

Bereits beim Nachdenken über die erste Frage „Wen suchen wir?“ wird

deutlich, dass über die zunächst recht simpel erscheinende Frage oft noch gar nicht richtig nachgedacht wurde, weil die Frage ja offensichtlich ganz einfach zu beantworten ist. (Wir suchen ... einen Steuerfachangestellten, Buchhalter, Bürokraft, Installateur, Bankkaufmann, Controller ...)

Um **möglichst passgenau**, d. h. vor allem zielgruppen- und mediengerecht suchen zu können, sollten Sie die folgenden Fragen auf jeden Fall klar beantworten können:

1. Wie alt sollte der Mitarbeiter sein, welcher Generation (zielgruppengerechte Ansprache) gehört er an?
2. Welche Alters- und Teamstrukturen haben wir aktuell?
3. Welche Eigenschaften (persönlich und fachlich) sollte unser künftiger Mitarbeiter mitbringen, damit er gut in das bestehende Team passt? (Tipp: Formulieren Sie Ja-/Nein-Aussagen für Ihre Stellenanzeige, z.B. „Sie sind ausgebildeter Steuerfachangestellter“, „Suchen Sie eine Stelle, bei der Ihre Person und Leistung wertgeschätzt wird?“, „Ist Ihnen respektvoller, höflicher Umgang wichtig?“ usw.)
4. Kennen wir die aktuellen Lohn-/Gehaltstarife, was wird aktuell am Markt für die gesuchte Qualifikation bezahlt?
5. Wie sieht unsere aktuelle Gehaltsstruktur aus (auf Grund des teilweise sehr engen Bewerbermarktes sind neue Mitarbeiter oftmals nur zu höheren Löhnen/Gehältern zu bekommen als dies dem aktuellen Gehaltsniveau im Unternehmen entspricht)?
6. Gibt es eine klare Stellenbeschreibung oder zumindest eine Zusammenstellung der wichtigsten Aufgaben des künftigen Stelleninhabers?
7. Wie ist die organisatorische Einbindung des künftigen Mitarbeiters?
8. Welche Alternativen gäbe es für uns zur gesuchten Qualifikation?

Erst anschließend geht es darum, das Medium für die Mitarbeitersuche auszuwählen und sich Gedanken über Suchwege und Gestaltung der Stellenanzeige zu machen.

In der nächsten Ausgabe erhalten Sie Anregungen und Tipps zur Mitarbeitersuche und erfolgversprechende Strategien in Zeiten des Internet.

\* Der Einfachheit halber wird im Folgenden der Begriff des „Mitarbeiters“ bzw. „Bewerbers“ sowohl für weibliche als auch männliche Personen, geschlechtsneutral, benutzt.



## Alltag macht blind!

### Teil 1: Warnsignale für Fehlentwicklungen im Unternehmen erkennen!

„**Krisenmanagement**“ ist in aller Munde. Lassen Sie es in Ihrem Unternehmen gar nicht erst so weit kommen! In unserer Serie zum „**Alarmmanagement**“ zeigen wir Ihnen wie Sie **Warnsignale** rechtzeitig erkennen und geben **Handlungsempfehlungen**.

Immer wieder hören und lesen Sie von Unternehmen – ja ganzen Ländern! –, die scheinbar „**plötzlich**“ in schwere **Krisen** geraten.

Kommt es wirklich so plötzlich?

Das ist wie bei einer Krankheit: zuerst zwick es da ein bisschen, dann ein kleiner Schmerz dort, ... Die meisten Herzinfarkte kommen nicht ganz so aus heiterem Himmel, wie es scheint.

Gut ist es solche **Warnsignale** nicht zu „**überhören**“.

In Ihrem Unternehmen sind Sie als Chef oder Chefin verantwortlich für die Früherkennung und die „Behandlung“ der ersten Anzeichen von „**Betriebskrankheiten**“.

In Zeiten guter Konjunktur werden Abweichungen oftmals überdeckt, weil die Marktsituation stark genug ist, die fehlerhaften Strukturen auszugleichen. Ändern sich die Verhältnisse unerwartet und rasant (wie so häufig in den letzten Jahren), wirken sich die Mängel umso schneller und schädlicher aus. Haben Sie sich auch schon einmal über einen Kunden, einen Mitarbeiter oder einen Bekannten aufgeregt, weil er die **Ursachen** seiner „Krise“ nicht bei sich selbst sondern zunächst immer bei anderen sucht?

Gerade das unterscheidet Sie als Unternehmer von anderen: Sie **unternehmen** etwas auf eigene Faust! Ohne darauf zu warten dass andere etwas für Sie tun.

Sicher fühlen auch Sie sich trotzdem oft **fremdbestimmt** – viele Vorschriften, die Politik und die Konjunktur allgemein machen Ihnen das Leben nicht gerade einfacher.

Um so wichtiger ist es, **rechtzeitig** auf veränderte Rahmenbedingungen zu **reagieren**, denn dann gibt es meist noch aktiv zu nutzende **Gestaltungsspielräume**.

**Flexibilität** ist das neue Zauberwort. Wir leben in einer spannenden Zeit von **rasanten technischen und gesellschaftlichen Veränderungen**. Früher erfolgreiche Konzepte und Produkte stehen immer wieder neu auf dem Prüfstand. Und das betrifft nicht nur die Großindustrie. Der Anspruch der Kunden an die kleinen und mittelständischen Unternehmen wird auch immer höher.

Die **klassischen Warnsignale** haben wir Ihnen unten zusammen gestellt. In den nächsten Folgen unserer Serie werden wir die wichtigsten Punkte näher erläutern und Handlungsempfehlungen geben.

Natürlich können wir Ihnen in jeder Phase Ihrer Unternehmensentwicklung mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Am liebsten bei der „Prophylaxe“, zur Not aber auch in der Krise.

Im **delfi-net Netzwerk** gibt es mehrere Fachberater für Sanierung und Insolvenz. Sie sind also immer in guten Händen.

### Klassische Warnsignale für Fehlentwicklungen im Unternehmen:

- Auftragsrückgang,
- Zunahme an Beschwerden,
- verstärkte Forderungen des Marktes nach Zugeständnissen,
- Störungen in Produktions-/ Dienstleistungsprozessen,
- Verlangsamung des Lagerumschlages,
- zunehmende Verzögerungen bei der Auslieferung,
- verstärkte Kündigung qualifizierter Mitarbeiter,
- erhöhte Krankheitsraten,
- sich negativ veränderndes Betriebsklima,
- reduzierte Durchsetzungsfähigkeit der Unternehmensleitung gegenüber Mitarbeitern,
- zunehmende Vermeidung von Kontakten der Mitarbeiter zur Führungsebene,
- erhöhte Aufwendungen für Bankgespräche,
- das Verlangen nach zusätzlichen Sicherheiten für bestehende Kredite,
- sowie Ablehnung der Vergabe von Neukrediten zur Finanzierung veränderter Unternehmensprozesse.



## Das Kassenbuch - beliebter Zankapfel bei der Betriebsprüfung

Sie führen ein Kassenbuch? Dann ist eines gewiss: bei der nächsten Betriebsprüfung nimmt es der Prüfer ganz genau unter die Lupe. Denn die Chancen sind groß, etwas zu finden. Damit Sie gewappnet sind, gehen Sie diese Checkliste kurz einmal durch und faxen Sie sie bzw. bringen sie beim nächsten Mal mit. Wir unterstützen Sie dabei, dass Ihre Kasse vor dem kritischen Blick des Finanzamtes Bestand hat.

### Checkliste für Steuerpflichtige mit Bareinnahmen

Wie führen Sie Ihr Kassenbuch/-bericht?	Ja	Nein
Manuell (handschriftlich)		
PC- Kassenbuch (Excel oder anderes Programmsoftware)		
<b>Welche Form der Kasse führen Sie?</b>		
<b>a) Offene Ladenkasse</b>		
Führen Sie täglich Kassenbericht?		
Fertigen Sie täglich ein Zählprotokoll?		
Zählen Sie auch das Hartgeld?		
Erfolgen Die Eintragungen täglich?		
Zeichnen Sie täglich die Entnahmen und Einlagen auf?		
Ist Ihre Kasse kassensturzfähig?		
<b>b) Elektronische Registrierkasse</b>		
Haben Sie die Ursprungsaufzeichnungen( Einrichteprotokoll) aufbewahrt?		
Bewahren Sie die Änderungsprotokolle auf?		
Machen Sie täglich einen Z- Abschlag?		
Sind die Z- Abschlüsse laufend nummeriert?		
Überprüfen Sie die Uhrzeit an der Registrierkasse auf Richtigkeit?		
Haben Sie die Kellnerabrechnungen aufbewahrt?		
Liegen für die Entnahmen und Einlagen Eigenbelege oder Quittungen nicht vor?		
Sind Einnahmen ab 2002 während der Dauer der Aufbewahrungsfrist jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar aufbewahrt worden?		
<b>c) PC- Kasse</b>		
Liegt für Ihre PC- Kasse/ Software ein Testat vor?		
Sind Einnahmen ab 2002 während der Dauer der Aufbewahrungsfrist jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar aufbewahrt worden?		
<b>Grundsatz der Einzelaufzeichnung und der zeitgerechten und geordneten Verbuchung von Bareinnahmen,- ausgaben, Entnahmen und Einlagen</b>		
Tragen Sie täglich die Einnahmen/ Ausgaben in das Kassenbuch/-bericht ein?		
Ist Ihre Kasse kassensturzfähig?		
Zeichnen Sie gemischte Umsätze getrennt auf?		
Zeichnen Sie tägliche Entnahmen/ Einlagen auf?		
Liegen für die Entnahmen/ Einlagen Eigenbelege oder Quittungen vor?		
Fallen Sie als Einzelhändler unter die Vereinfachungsregelung der Nichteinzelaufzeichnungspflicht der Einnahmen?		
<b>Aufbewahrungspflichten*</b>		
Heben Sie die Kassenbücher/- berichte auf?		
Heben Sie die Speise- und Getränkekarten auf?		
Gibt es in Ihrer Branche eine Vorschrift die zur Aufzeichnung verpflichtet?		
<b>Aufbewahrungsfristen</b>		
Haben Sie aufbewahrungspflichtige Ausdrücke in Thermopapier?		

\* Zu den Aufbewahrungspflichten gibt es zahlreiche **spezifische Anforderungen**. Die Details dazu erhalten Sie bei uns in der Kanzlei.

## IM TREND:

### Immobilien-Auktionen – nicht nur etwas für die Insolvenz

Immobilienauktionen sind in vielen Ländern der Welt seit langem üblich und haben sich als erfolgreicher Vertriebsweg etabliert. Versteigert werden neben Gebäuden vielfach auch Grundstücke oder Eigentumswohnungen. Das Verfahren eignet sich ebenso für Gewerbeimmobilien wie Privatimmobilien.

Der Makler hat keinen passenden Käufer gefunden, Anzeigen in den verschiedenen Medien haben auch keinen Erfolg gezeigt: Was kann ein Immobilienbesitzer noch tun, um sein Objekt möglichst rasch zu einem angemessenen Preis zu verkaufen? Eine Immobilien-Versteigerung kann die Lösung bringen. Das Lotse Magazin sprach mit einer Auktionatorin und dem Team der Veni Vidi Vici Immobiliengruppe.

#### Lotse: Was kann sich unser Leser unter einer freiwilligen Immobilien-Auktion vorstellen ?

**VVVIG:** Es ist ein neuer und moderner Vertriebsweg bei der Vermarktung einer Immobilie. Es handelt sich hierbei um freie Versteigerungen auf freiwilliger Basis, nicht um Zwangsversteigerungen. Der Verkauf wird einem öffentlich, vereidigten Auktionator übertragen. Die freiwillige, öffentliche Versteigerung von Immobilien ist transparent, marktorientiert, fair, einfach und sicher.

#### Lotse: Woher kommen Ihre Immobilien ?

**VVVIG:** Unsere Auftraggeber sind die öffentliche Hand, Kommunen, Banken, Wohnbaugesellschaften, Insolvenzverwalter, Erbengemeinschaften und natürlich Privatpersonen. Viele Objekte wurden zuvor bereits lange Zeit vergeblich am Markt angeboten, oft bringt dann die Auktion den gewünschten Erfolg. Obwohl wir uns im Wettbewerb mit Banken und Maklern befinden, bekommen wir von ihnen oft Objekte für die Auktionen angeboten und arbeiten mit ihnen zusammen.

#### Lotse: Was kann der Anbieter denn von der Versteigerung erwarten ?

**VVVIG:** Wir ermitteln nach Besichtigung des Objektes und Abschluss der Recherchen ein marktgerechtes und steigerungsfähiges Auktionslimit, das nicht unterschritten werden darf. Nach der Rechtsprechung entspricht dann, der in einer Auktion erzielte Erlös dem aktuellen Verkehrswert der Immobilie.

#### Lotse: Was sind die Vorteile dieses Verfahrens ?

**VVVIG:** Dieses Verfahren garantiert absolute Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Abwicklung. Durch den festgelegten Auktionstermin ergibt sich eine zeitlich abschätzbare Verkaufsabwicklung für den Verkäufer. Die bereits im Vorfeld festgelegten Bedingungen verhindern langwierige Verhandlungen. Durch die Auktion ist der aktuelle Marktpreis des Objektes erzielbar. Überhöhte Preisvorstellungen und damit einhergehende zeitliche Verzögerungen im Verkaufsprozess durch fehlende Interessenten können somit vermieden werden.

Für einen Käufer besteht die Möglichkeit, die gewünschte Immobilie ohne langwierige Vertrags- und Preisverhandlungen zu einem akzeptablen Preis zu erwerben. Gleichzeitig hat der Käufer die Möglichkeit, aufgrund der öffentlich zugänglichen Auktionen den tatsächlichen Marktwert der Immobilien zu erfahren und herauszufinden, ob seine Vorstellungen diesem auch in der Realität entsprechen. Die Ankaufabwicklung erfolgt schnell und unbürokratisch.

#### Lotse: Wie viele Objekte bieten Sie pro Auktion an und wo finden diese statt ?

**VVVIG:** Das ist ganz unterschiedlich. In der Regel zwischen 10 und 30 Objekte, die wir dann zum Beispiel in einem Auktionshaus oder im Rathaus aufrufen. Bei Objekten, die dafür geeignet sind, führen wir auch Einzelversteigerungen direkt in der angebotenen Immobilie durch. Diese haben aufgrund der persönlichen Atmosphäre einen besonderen Charme.

#### Lotse: Wie ist der Ablauf des Verfahrens ?

**VVVIG:** Zuerst wird ein marktgerechtes Auktionslimit also ein Mindestgebot zwischen dem Verkäufer und dem Auktionshaus festgelegt. Anschließend erfolgt die Vorbereitung der notariellen Verträge durch Überprüfung bei Grundbuchämtern, Bauämtern und anderen Behörden. Nach Erstellung eines Exposés wird das Objekt durch Anzeigenwerbung in regionaler und überregionaler Presse, sowie durch Präsentation im Internet publiziert. Interessierte Käufer können die Immobilien dann bis zum Versteigerungstermin besichtigen.

#### Lotse: Muss ein interessierter Käufer immer vor Ort sein ?

**VVVIG:** In der Regel sind die Interessenten vor Ort. Wer anonym bleiben möchte, kann auch schriftlich oder telefonisch mitbieten.

#### Lotse: Wo erhält man Informationen zur Objekteinlieferung und anstehenden Auktionen ?

**VVVIG:** Interessenten können sich jederzeit von unseren Experten beraten lassen oder sich über unsere Homepage [www.vvwig.de](http://www.vvwig.de) über aktuelle Objekte und Termine informieren.

#### Lotse: Vielen Dank für das Gespräch.

#### So verläuft eine Immobilien-Auktion:

Den Zuschlag erhält der Höchstbietende. Der Zuschlag kommt nach dreimaligem Aufruf des Höchstgebotes durch den dritten Hammerschlag des Auktionators zustande. Der Kaufvertrag wird direkt im Anschluss von einem Notar beurkundet. Mitbieten darf jeder, der im Besitz eines gültigen Personalausweises oder Reisepasses ist und der eine Bietsicherheit in Höhe von 10 % des Höchstgebotes nachweisen kann. Dieses kann neben der Verwendung eines LZB-Schecks oder einer Bankbürgschaft oder einer Finanzierungsbestätigung eines Kreditinstitutes auch durch Vorlage eines aktuellen Kontoauszuges geschehen. Die Objekte können vorher besichtigt werden.

Alle Informationen zu privaten Grundstücks-Auktionen erhalten alle Interessenten direkt beim Auktionshaus oder auf der Internetseite: [www.vvwig.de](http://www.vvwig.de)

Nächster Auktionstermin: 14. und 15. September 2012  
Veranstaltungsort: München  
Informationen: [www.vvwig.de](http://www.vvwig.de)





## Nachwuchs an die Steuer!

Jedes Jahr stellt sich für viele Schulabgänger die Frage: „Und was mache ich jetzt?“ Das Angebot an Ausbildungsberufen ist mittlerweile unüberschaubar. Kein Wunder, dass da die Entscheidung schwer fällt! Wir möchten hier eine kleine Entscheidungshilfe geben.

Woran denken Jugendliche, wenn Sie Steuerberater hören? Ärmelschoner, Radiergummi alles in Grau, langweilig. Die Vorurteile über die Branche halten sich hartnäckig.

Dabei sieht die Wirklichkeit heute ganz anders aus. Der Einblick in unterschiedlichste Wirtschaftszweige ist abwechslungsreich, das wichtigste Arbeitsmedium ist der PC, Internet-Recherchen zu Fachfragen gehören zum Alltag.

Fragen Sie Jugendliche in Ihrem Umfeld: Wie soll der **zukünftige Arbeitsalltag** aussehen?

Möchten Sie gerne...

- mit **Menschen** zusammen kommen?
- sich nicht langweilen?
- **Karriere** machen und trotzdem Freizeit haben?
- einen Beruf bei dem Sie später **Familie** und **Beruf** bequem unter einen Hut bringen?

Dann haben wir den richtigen Beruf für Sie: **der/die Steuerfachangestellte/r**

Sie stehen jeden Tag im Kontakt mit unseren Mandanten (Kunden) und helfen diesen in unserem „Steuerwirrwarr“.

### Abwechslungsreiche Tätigkeit

Als Steuerfachangestellte/r lernt man viele verschiedene Branchen kennen.

- Montags bearbeitet man beispielsweise die Finanzbuchführung eines Friseurs,
- Dienstags werden die Löhne eines Bekleidungsgeschäfts erstellt,
- Mittwochs benötigt der Arzt seine Einkommensteuererklärung,
- Donnerstags regeln Sie Unstimmigkeiten eines Handwerkers mit der Krankenkasse und
- Freitags geben Sie dem Ingenieur Auskünfte über ein steuerliches Problem.

Wie das Beispiel zeigt entspricht der Beruf nicht den gängigen Vorstellungen. Er ist abwechslungsreich, vielseitig und es wird nie langweilig!

Und wenn die Lehre abgeschlossen ist, ist unser Beruf keine Einbahnstraße! Sie können sich **qualifizieren** und **fortbilden**. Aufgrund der schwierigen Gesetzeslage werden Experten für die Steuerfachgebiete gesucht. Eine **Weiterbildung zum Bilanzbuchhalter oder Steuerfachwirt** ist die nächste Stufe.

Und das Allerschönste:

**Auch ohne Studium können Sie Steuerberater, also Freiberufler, werden.** Nach 7 bzw. 10 jähriger Berufserfahrung haben Sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllt. Dann steht dem **Weg zum eigenen Chef** nichts mehr im Wege!

Auf die Frage, warum sie gerade den Ausbildungsberuf der Steuerfachangestellten gewählt hatte, antwortete die Auszubildende Lisa M., 17 aus Filderstadt: „Weil es interessant ist, man nie auslernt, da sich immer was ändert, weil es eine Herausforderung für mich war und ist und weil es mir bisher Spaß macht.“

Ähnlich sieht es Elena S., 26 aus Nistertal „Als allererstes habe ich nach einer neuen Herausforderung gesucht. Der zweite Punkt für mich war: mein Beruf soll mit Gesetzen zu tun haben und für meine Familie zukunftsorientiert sein. Mein Beruf sollte auch nicht langweilig sein, sondern abwechslungsreich. Als Steuerfachangestellte/r hat man alles: Spaß, auch Stress, immer was Neues.“

### Zukunftssicherer Beruf

Wir als Steuerberater sind von dem viel zitierten Fachkräftemangel außerordentlich betroffen. Die Chance, als Steuerfachangestellte/r arbeitslos zu werden, gehen geradezu auf null. Die Ausbildung unserer Mitarbeiter wird daher von uns gefördert und wir bieten unseren Mitarbeitern ein **optimales Arbeitsklima**.

Sollten Sie in Ihrer Familie oder in Ihrem Bekanntenkreis junge Menschen kennen, die auf der Suche nach einem abwechslungsreichen, zukunftsorientierten Beruf sind, schlagen Sie den Beruf des/der Steuerfachangestellten vor.

Über Bewerbungen um einen Ausbildungsplatz freuen wir uns!

Weiter Informationen zu dem Beruf gibt es unter [www.mehr-als-du-denkst.de](http://www.mehr-als-du-denkst.de)

## Glossarium Tributum

### KrWABfG!

Nein, das ist kein Ukrainischer Nationalspieler.

Das „**Gesetz zur Förderung Kreislaufwirtschaft und Sicherung der umweltverträglichen Beseitigung von Abfällen**“ ist bisher eher weniger bekannt.

Die konsequente Durchsetzung der dort enthaltenen Vorschriften wird aber zu bahnbrechenden Umwälzungen in unsrer Gesellschaft führen.

Das liegt nicht zuletzt am § 4 dieses Gesetzes:

(1) Abfälle sind

1. in erster Linie zu vermeiden, insbesondere durch die Verminderung ihrer Menge und Schädlichkeit,
2. in zweiter Linie
  - a) stofflich zu verwerten oder
  - b) zur Gewinnung von Energie zu nutzen (energetische Verwertung).

Welch goldene Zeiten kommen da auf uns zu!!

Die Politiker werden in Zukunft schlechte Gesetze, die dann doch wieder geändert werden müssen, gar nicht erst produzieren.

Und wenn es doch einmal passiert? Tritt § 2 b) in Kraft: Die Gesetze werden in Blockheizkraftwerken verbrannt.

Die so rückgewonnene Energie kann dann für die Lösung der wirklichen Probleme genutzt werden.

Übrigens: Abfälle im Sinne des Gesetzes sind alle Stoffe oder Gegenstände, derer sich ihr Besitzer entledigt, entledigen will oder entledigen muss (§ 3).

Darunter fallen also nicht Personen wie z. B. Politiker.

Na ja Hexenverbrennungen sind ja auch schon lange außer Mode...

### Ave – seid begrüßt!

(nach einer Idee von Herrn Steffen Kellmann aus der Kanzlei Heinsohn)



### 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](http://www.blogpunkt-unternehmer.de)



Die Mandantenzeitung 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.

Steuerberatungskanzleien bei delfi-net

- \* sind konsequent kundenorientiert
- \* haben einen hohen Qualitätsanspruch
- \* arbeiten intensiv an der ständigen Verbesserung ihrer Praxis
- \* schätzen den offenen Austausch mit Kollegen und sind bereit, ständig dazuzulernen
- \* zeichnen sich aus durch Offenheit, Fairness und Achtung gegenüber Geschäftspartnern und Mitarbeitern



Schultheiß-Köhle-Str. 1  
71636 Ludwigsburg

Tel.: 07141 / 472180

Fax: 07141 / 4721815

[info@graykowski.com](mailto:info@graykowski.com)

[www.graykowski.com](http://www.graykowski.com)