



Mehr
Generationen
Berater

LOTSE

JULI 2015

In dieser Ausgabe:

- Immer diese Erbsenzähler
- Eltern werden ist nicht schwer – Elternzeit gestalten aber sehr
- Erbschaftsteuer - Schongang für Familienbetriebe?
- Eigenheimfinanzierung - So spielt die Bank mit
- Wie wertvoll ist Ihre Zeit?
- Aktives Empfehlungsmarketing – 5 praktische Tipps

Viel Spaß beim Lesen
Ihre MehrGenerationenBerater
Axel Bahr & Egbert Schwardt



Immer diese Erbsenzähler – der Hinweis auf falsche Rechnungen mag manchmal lästig sein, spart Ihnen aber bares Geld

Ist eine Rechnung nicht ordnungsgemäß gestellt, kann Ihnen das Finanzamt den Vorsteuerabzug verwehren. Aus diesem Grund legen wir als Steuerberater bei der **Prüfung** besonderen Wert auf die **Richtigkeit** einer **Rechnung**. Auch wenn die Fehler auf der Rechnung einem nicht sofort ins Auge springen und die einzelnen Beträge verhältnismäßig gering sind, lohnt es sich die Rechnung korrigieren zu lassen. Denn wie sagt der Volksmund so schön: „Kleinvieh macht auch Mist“.

Wird im Rahmen einer Betriebsprüfung eine fehlerhafte Rechnung bemängelt, kann dies **schmerzhafte finanzielle Folgen** für den Betrieb haben.

Die Konsequenzen

Die Finanzverwaltung kann die bereits in Anspruch genommene **Vorsteuer** zurückfordern **zuzüglich 6 % Zinsen pro Jahr** auf die zurückgeforderte Summe.

Praxistipp: Selbstverständlich kann eine Rechnung auch noch Jahre später korrigiert werden, allerdings entsteht der **Anspruch auf Vorsteuerabzug** erst im Zeitpunkt der Aufstellung einer **korrekten Rechnung**, also erst zu dem Zeitpunkt, in dem die Rechnung berichtigt wird. Somit bleiben die **Zinsen**, die aufgrund der Rückforderung der Vorsteuer entstanden sind, auch nach der Korrektur der Rechnung weiterhin **bestehen**.

Doch was ist, wenn der damalige Vertragspartner **nicht mehr auffindbar** ist, da es beispielsweise die Firma nicht mehr gibt oder er sich weigert, eine so alte Rechnung zu korrigieren? Dann bleibt Ihnen keine andere Möglichkeit, als die **Vorsteuer zzgl. der Zinsen** an das Finanzamt **zurück zu bezahlen**. Aus diesem Grund „nervt“ der Steuerberater zu Recht, wenn er Sie auf eine fehlerhafte Rechnung aufmerksam macht. Denn lässt sich die falsche Rechnung nicht korrigieren, verlieren Sie jegliches Recht darauf, die Vorsteuer vom Finanzamt erstattet zu bekommen.

Was ist mit Rechnungen in digitaler Form?

In der heutigen Zeit bekommt man immer häufiger eine Rechnung in elektronischer Form. Auch hier müssen alle wesentlichen Angaben einer ordnungsgemäßen Rechnung erfüllt sein. Eine **Besonderheit** besteht bei der **Aufbewahrung** der elektronischen Rechnungen. Diese müssen auf einem **nicht änderbaren Speichermedium**, in elektronischer Form gespeichert werden, beispielsweise auf einer schreibgeschützten CD oder DVD. Allerdings müssen die CD oder DVD, zwecks der Aufbewahrungsfrist, eine **Mindestlebensdauer von zehn Jahren** haben. Es ist nicht ausreichend, wenn die elektronische Rechnung ausgedruckt wird, sondern sie ist **zwingend elektronisch abzulegen**. Wird eine elektronische Rechnung via E-Mail versandt, so ist es nicht nötig diese E-Mail aufzubewahren, sofern sie keine wesentlichen Angaben zur elektronischen Rechnung enthält. Ende 2014 hat die Finanzverwaltung einen Erlass herausgegeben, in dem es heißt, dass E-Mails mit einem Briefumschlag zu vergleichen sind. Das bedeutet, dass sie nicht aufbewahrt werden müssen, da ein Briefumschlag auch nicht aufzubewahren ist, sondern in den Müll wandert.

Achtung bei Thermopapierrechnungen

Eine sehr beliebte und verbreitete Form von Papierrechnungen sind Thermopapierrechnungen. Leider **verblässen** diese Rechnungen meist sehr schnell und sollten deshalb **kopiert** werden, um nicht am Ende des Jahres festzustellen, dass die Rechnung nicht mehr lesbar ist. Diese Kopie genügt dem Finanzamt.

Um den oftmals lästigen Nachfragen des Steuerberaters vorzubeugen, können Sie die Rechnung schon bei Rechnungseingang auf

Vollständigkeit und Richtigkeit der erforderlichen Angaben überprüfen und bei Bedarf die Rechnung direkt korrigieren lassen.

Checkliste der zwingend erforderlichen Angaben einer Rechnung (bei Rechnungen bis 150,00 € inklusive USt. gelten Erleichterungen.)

- Name, ggf. Firma und Anschrift der beiden Vertragspartner - **Beispiel:** Leistendes Unternehmen XYZ und Leistungsempfänger ABC
- Steuernummer des Rechnungsausstellers bzw. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer - USt-Identifikationsnummer wird Unternehmen erteilt, die umsatzsteuerpflichtig sind. Die Verwendung der USt-Identifikationsnummer ist sinnvoll, weil diese sich beispielsweise auch bei Umzug nicht ändert;
- Ausstellungsdatum
- Rechnungsnummer
- Leistungsbeschreibung - Angabe von Menge und Art der Lieferung bzw. Art der sonstigen Leistung, in der Regel reicht die handelsübliche Bezeichnung.
- Leistungszeitpunkt - Der Leistungszeitpunkt wird in Rechnungen gern vergessen, das Ausstellungsdatum allein reicht nicht; Hilfreich ist folgender Zusatz auf der Rechnung: „wenn nicht anders vermerkt, ist das Ausstellungsdatum auch der Lieferzeitpunkt“.
- Nettoentgelt - Ist eine Minderung des Entgeltes, insbesondere ein Skonto vereinbart, muss dies auch in der Rechnung aufgeführt werden.
- Steuersatz und Umsatzsteuer - In Taxirechnungen fehlt oftmals die Angabe des Steuersatzes, hier sollte besonders darauf geachtet werden. Bruttoentgelt muss nicht zwingend angegeben werden, auch wenn diese Angabe sinnvoll ist.
- Ggf. Hinweise auf Aufbewahrungspflichten
- Ggf. Hinweis auf Steuerbefreiung und Art der Steuerbefreiung

Tipp: Erkennen Sie schon bei Rechnungseingang, dass die Rechnung einen Mangel aufweist, so sollten Sie direkt auf eine Korrektur bestehen bevor Sie die mangelhafte Rechnung bezahlen. Meist ist der Rechnungssteller eher bereit eine Rechnung zu korrigieren, die noch nicht bezahlt ist, als eine bereits bezahlte Rechnung. Bei besonders hohen Beträgen kann es hilfreich sein, diese Rechnungen zuerst seinem Steuerberater zu zeigen, bevor man sie begleicht. Sollte sich der Vertragspartner weigern die Rechnung zu korrigieren, so ist es empfehlenswert nur den Nettobetrag zu überweisen und die Umsatzsteuer zurückzubehalten. Somit können Sie zwar keine Vorsteuer abziehen, allerdings ist dies kein Nachteil, sondern Sie gehen einer möglichen späteren Vorsteuerzurückzahlung an das Finanzamt aus dem Weg.

Sie sehen, auch wenn der Steuerberater nervt, dann tut er das um Ihnen Geld zu sparen.



Eltern werden ist nicht schwer – Elternzeit gestalten aber sehr

Auch als Selbständige(r) können Sie Elterngeld und Mutterschaftsgeld in Anspruch nehmen. Wir sagen Ihnen worauf Sie achten sollten:

1. Die lieben Finanzen

Maßgebend für die Höhe des Elterngeldes ist der Gewinn des letzten abgeschlossenen Jahres vor der Elternzeit (also z. B. Geburt 2015, Gewinn 2014).

Sollte dieser bei Antrag des **Elterngeldes** noch nicht vorliegen, gibt es zunächst erst einmal vorläufige Zahlungen – erst nach Einreichung der steuerlichen Gewinnermittlung wird endgültig abgerechnet.

Achtung:

Einnahmen während der Elternzeit, die Ihnen persönlich zurechenbar sind, können bei der Berechnung des Elterngeldes zu **Kürzungen** führen.

Achten Sie also am Besten **insbesondere als Einzelkämpfer(in)** (ohne Angestellte) darauf, dass während der Elternzeit keine Honorare/ Umsätze anfallen.

Haben Sie Angestellte oder Partner, werden Umsätze, die direkt diesen zugeordnet werden können, nicht mit einbezogen – **Dokumentation** ist hier Ihr wichtigstes Hilfsmittel.

Sie haben zusätzlich einen Anspruch auf **Mutterschafts - / Vaterschaftsgeld**: 70 % des bisherigen Einkommens für 6 Wochen vor und 8 Woche nach der Geburt.

Hier ist die Berechnungsgrundlage der letzte Gewinn, auf dessen Basis Ihre Krankenkasse den Beitrag berechnet hat – eine rechtzeitige Gestaltung (Vorziehen von Einnahmen soweit möglich) bringt also auch hier bares Geld.

Voraussetzung ist allerdings, dass Sie als Ersatzkassenmitglied den **allgemeinen Beitragssatz** zur Krankenkasse gewählt haben bzw. als privat Versicherte(r) Ihren Tarif entsprechend gestalten.

2. Präsent bleiben

Sie wollen nach der Elternzeit wieder durchstarten? Dann sollten Sie dafür sorgen, dass Sie bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern „auf dem Schirm“ bleiben. Auch dies gilt wieder besonders für Einzelkämpfer(r).

Hier ist **Kommunikation** das Gebot Ihrer Wahl.

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter und Geschäftspartner, sowie die Kunden rechtzeitig v o r der Geburt. Auch während Ihrer „Auszeit“ können Sie Infos verteilen, z. B. auch über Social Media Kanäle.

Sorgen sie zudem für eine **saubere Übergabe** laufender Aufträge/ Projekte an Ihre Vertretung (Partner/ Mitarbeiter). Machen Sie Ihre Kunden mit Ihrer Vertretung persönlich bekannt.

3. Organisation ist alles

Nicht nur zu Hause werden Sie sich gewissen organisatorischen Herausforderungen stellen müssen – ein Kind kann den Alltag ja ganz schön durcheinander wirbeln.

Um Ihr Kind wollen Sie sich gerade in der ersten Zeit sicher persönlich kümmern.

Im Betrieb gilt aber das **Delegationsprinzip**.

Achtung:

Viele Selbständige „schieben“ diese Delegation. „Nach der Geburt ist immer noch Zeit genug, bin ja dann eh zu Hause und das Kind schläft ja auch viel“.

Das kann sein, muss aber nicht. Erledigen Sie das Thema lieber vorher – sicher ist sicher.

Ihre Mitarbeiter sollten genau wissen, was wer wann zu tun hat.

Denken Sie auch an entsprechende Vollmachten (Bank, Passwörter für die EDV, etc.).

Wenn Sie diese Dinge vorher regeln, können Sie sich dann ganz auf Ihren Nachwuchs konzentrieren – insbesondere, wenn die Nächte manchmal sehr kurz sind.

Bei der Vorbereitung z. B. der notwendigen Anträge hilft Ihr Steuerberater gern.



Erbschaftsteuer - Schongang für Familienbetriebe?

Am 17.12.2014 hat das Bundesverfassungsgericht erneut das Erbschaft- und Schenkungssteuerrecht in Teilen als verfassungswidrig eingestuft. Im Grundsatz bedeutet das: Die **aktuellen Steuerbefreiungen** beim Vererben von Betrieben sind **unzulässig**, auch wenn grundsätzlich Einigkeit dahingehend besteht, dass Familienunternehmen auch künftig entlastet werden sollen, weil sie der Arbeitsplatzmotor der deutschen Wirtschaft sind. Aber was bedeutet das Urteil konkret?

Der heutige Stand der rechtlichen Regelung

Wenn heute Betriebsvermögen vererbt wird, gibt es zwei Varianten, an denen sich die Besteuerung ausrichten kann:

1. Regelverschonung

Standardmäßig kommt bei der Versteuerung von Betriebsvermögen die sogenannte Regelverschonung zur Anwendung. Dabei wird das vererbte oder verschenkte Betriebsvermögen **sofort zu 15%** versteuert. Diese 15% können zusätzlich mit einem Abzugsbetrag begünstigt werden, der maximal 150.000 € beträgt.

Eine weitere Erleichterung: Wenn der Erbe oder Beschenkte das Unternehmen **mindestens fünf Jahre weiterführt**, bleiben die restlichen **85% des Betriebsvermögens steuerfrei**, wenn die sogenannte Lohnsummenklausel eingehalten wird. Das ist der Fall, wenn die Summe aus Löhnen und Gehältern während dieser fünf Jahre insgesamt mindestens 400% der ursprünglichen Ausgangslohnsumme beträgt.

Eine **Ausnahme** von der Lohnsummenklausel gilt für Unternehmen, die **nicht mehr als 20 Beschäftigte** haben oder die im Moment der Erbschaft oder Schenkung eine Lohnsumme von null Euro hatten.

2. Verschonungsoption

Alternativ zur Regelverschonung kann auch die sogenannte Verschonungsoption gewählt werden. Mit ihr wird eine **Steuerfreistellung von 100%** ermöglicht. Bei dieser Option darf das sogenannte Verwaltungsvermögen maximal 10% betragen, das Unternehmen muss sieben statt fünf Jahre gehalten werden, und die Lohnsumme beträgt 700%.

Auch hier greift die Sonderregelung für kleinere Unternehmen: Die Lohnsummenklausel wird nicht angewendet, wenn das Unternehmen maximal 20 Beschäftigte hat oder die Ausgangslohnsumme null Euro betrug.

Warum ist das Gesetz in Teilen für rechtswidrig erklärt worden?

Das Bundesverfassungsgericht hat in seiner Entscheidung klargestellt, dass vor allem **Familienbetriebe** im Erbfall steuerlich begünstigt werden sollen, weil es legitimes Ziel einer Erbschaftsteuerregelung sei, Arbeitsplätze zu erhalten. Allerdings hält das Gericht die aktuelle Regelung in vielen Teilen für falsch.

1. Arbeitsplatzerhalt

Ziel der Steuerbegünstigung soll es sein, Betriebe bei der Erbschaftsteuer zu entlasten, um die Arbeitsplätze zu erhalten. Das Gesetz sieht dabei vor, dass Betriebe **ausnahmsweise** bevorzugt behandelt werden, wenn Sie maximal 20 Mitarbeiter haben. Das ist in Deutschlands Unternehmen jedoch die Regel – neun von zehn Betrieben haben weniger als 20 Mitarbeiter. Eine solche Regelung ist nach Ansicht der Bundesverfassungsrichter nicht sinnvoll begründbar.

2. Großunternehmen

Von der aktuellen Regelung der Erbschaftsteuer profitieren große wie kleine Unternehmen, obwohl nicht nachvollziehbar begründet wird, dass Großunternehmen wirklich von der Steuer entlastet werden müssen.

3. Schlupflöcher

Ein Dorn im Auge ist den Richtern auch die derzeitige Ausgestaltung derjenigen Regelungen, die in erheblichem Umfang Spielraum zur steuerlichen Gestaltung lassen, um Abgaben zu sparen.

Ausblick: Was passiert jetzt?

Der Gesetzgeber hat vom Bundesverfassungsgericht einen klaren Auftrag dahingehend erhalten, die verfassungswidrigen Regelungen zu ändern. Vor allem aber sollen die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten erheblich eingeschränkt werden, sodass das Erbschaftsteuerrecht in seiner Anwendung nicht davon abhängig ist, wie gut der jeweilige Steuerberater ist.

1. Wird es teurer für Erben?

Konkret lässt sich das heute natürlich noch nicht sagen. Entscheidend ist die Aussage der Karlsruher Richter, dass im Prinzip gegen eine **erbschaftsteuerliche Bevorzugung** von Unternehmen nichts einzuwenden sei, wenn damit das Ziel erreicht werden kann, **Arbeitsplätze zu sichern**.

2. Müssen Sie aktiv werden?

Grundsätzlich ist von steuerlichen „Schnellschüssen“ eher abzuraten. Es ist unklar, wie die erbschaftsteuerliche Regelung in Zukunft überhaupt gestaltet wird. Vor allem aber haben die Richter klargestellt, dass kein Unternehmer und damit auch kein Erbe oder Beschenkte im Vertrauen auf die heutige Regelung disponieren darf. Mit anderen Worten: Eine **Neuregelung** des Erbschaftsteuerrechts **kann auch rückwirkend erfolgen**. Damit kann es passieren, dass eine auf Basis der heute geltenden gesetzlichen Grundlagen getroffene Übertragung des Unternehmens im Nachhinein nach dem spätestens bis zum Jahr 2016 zu verabschiedenden Gesetz zu bewerten ist.

Hinweis: Im Idealfall richten Sie sich heute auch dann nach den Lohnsummenregelungen, wenn Ihr Unternehmen weniger als 20 Mitarbeiter hat. Wenn Sie dann noch die Grenzen beachten, die für Verwaltungsvermögen gesetzt sind, dann wird auch ein verschärftes Gesetz aller Voraussicht nach Ihnen und Ihrem Unternehmen keine Probleme bereiten.





Eigenheimfinanzierung - So spielt die Bank mit

Noch nie waren die Darlehenszinsen so niedrig wie heute. Ein günstiger Zeitpunkt, um sich sein eigenes Reich zu schaffen. Bevor Sie mit der Planung beginnen, gilt es, die **Finanzierung** auf die Beine zu stellen. Dies gestaltet sich **für Selbständige und Freiberufler schwierig**. Noch sind vor allem Einzelkämpfer, aber auch Inhaber kleinerer Unternehmen, alles andere als gern gesehene Gäste. Zu unsicher erscheint vielen Banken die wirtschaftliche Situation der Selbständigen. Wie Sie dennoch Ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen können, zeigen wir Ihnen hier.

Grundvoraussetzung

Die Finanzierung des Eigenheims ist **langfristig** ausgelegt. Daher prüfen die Banken, ob der Kapitaldienst über einen langen Zeitraum gesichert ist. Sind Sie Existenzgründer oder erst seit kurzer Zeit auf dem Markt, ist sich die Bank Ihrer Leistungsfähigkeit nicht sicher.

Daher gilt:

Sie sollten **mindestens drei Jahre selbständig** sein und über ein **ausreichendes Einkommen** verfügen. Die Banken setzen in aller Regel voraus, dass vom Gewinn nach Abzug der Steuern, der Vorsorge (wie Altersvorsorge, Krankenversicherung etc.) und der Lebenshaltungskosten noch genügend Geld übrig ist, um die fälligen Raten problemlos zahlen zu können. Bereits ein schlecht gelaufenes Jahr kann die Immobilienfinanzierung platzen lassen.

Auch **die Branche** hat Einfluss auf die Kreditwürdigkeit. Viele Freiberufler wie Juristen, Ärzte, Apotheker oder Architekten gelten prinzipiell als solvent. Betreiben Sie aber eine Gaststätte oder sind Sie Bauunternehmer, stehen Ihre Chancen von vornherein schlechter.

Diese Branchen gelten als unsicher in den Erfolgsaussichten. **Grundsätzlich** gilt: Je **weniger Renommee** Ihre **Branche** genießt, umso überzeugender müssen Sie das **ausreichende Einkommen** belegen, damit Sie das **gewünschte Immobiliendarlehen** bekommen.

Risikozuschlag

Für Beamte oder Angestellte ist das jährliche Einkommen und damit die Bonität absehbar und somit relativ sicher. Anders sieht es bei Ihnen als Selbständiger aus. Die **Erträge** können **schwanken**. Entsprechend wird Ihre Bonität schlechter eingeschätzt. Nicht nur, dass Ihre Hausbank Ihnen um ein paar Zehntel **schlechtere Prozentpunkte** anbieten wird. Viele günstige Direktbanken fallen weg, da sie nur Nichtselbständigen Finanzierungen anbieten. Ein weiteres Problem: Es werden **niedrigere Beleihungsgrenzen** angesetzt – die Folge: Sie erhalten deutlich weniger Kredit als zum Beispiel ein Angestellter.

Vorbereitung ist alles!

Bereits vor Ihrem ersten Termin mit der Bank sollten Sie folgende Unterlagen zusammenstellen:

- **Unterlagen zum geplanten Bauvorhaben bzw. zur avisierten Immobilie**
- **Jahresabschlüsse bzw. Gewinnermittlungen der letzten drei Jahre**
- **Aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung**
- **Unterlagen über Vorsorgeaufwendungen und Lebenshaltungskosten**

Schon im Vorfeld sollten Sie prüfen, ob Ihr Einkommen zur Finanzierung ausreichend ist.

Unser Tipp

Vereinbaren Sie im Vorfeld einen Termin mit Ihrem Steuerberater. Er berechnet Ihnen, ob Ihre Kapitaldienstfähigkeit gegeben ist. Mit kritischen Fragen müssen Sie rechnen, wenn Ihre Erträge in den letzten Jahren unregelmäßig waren. Auch in dem Fall hilft Ihnen Ihr Steuerberater, immer die passende Antwort parat zu haben.

Die Bank wird daran interessiert sein, den **Lebenspartner** in die Finanzierung mit **einzubinden**. Er wird mit allen Rechten und Pflichten in das Kreditverhältnis eintreten. Befindet sich dieser in einem Angestelltenverhältnis, so verbessert dies die Bonität. Hier sollten Sie das **Für und Wider** genau abwägen. Durch die Einbindung kann die Kreditvergabe forciert werden und die Konditionen sich verbessern. Allerdings **haftet der Lebenspartner** dann für Ihre Verbindlichkeiten. Gibt es Schwierigkeiten, wird die Situation dadurch zusätzlich belastet.

Nicht zu empfehlen sind:

Kreditversicherungen

Steht Ihre Finanzierung auf wackeligen Füßen, kann diese durch den Abschluss einer Kreditversicherung gerettet werden. Aber dies hat seinen Preis. Die **Gesamtkosten des Darlehens steigen** derart, dass eine Finanzierung meist unattraktiv wird. Außerdem werden die Kosten für die Kreditversicherung nicht mit in den Effektivzins eingerechnet. Verschiedene Finanzierungsangebote können somit nicht mehr miteinander verglichen werden.

Ungewöhnliche Finanzierungsmodelle

Im Bereich der Immobilienfinanzierung sollten Sie **konservativ** denken. Mit einem klassischen Annuitätendarlehen sind Sie immer noch am Besten bedient. Bei dieser Form der Finanzierung sind die Zahlungsverpflichtungen für die Zeit der Zinsfestschreibung klar definiert – und heute lassen sich die Zinsen so lange festschreiben, dass die Immobilie dann bereits abbezahlt ist. Die beliebten Bauspar-Direktarlehen sind uninteressant, da die Differenz zwischen Guthabenzinsen auf den Bausparvertrag und den Darlehenszinsen zu hoch ist. Zusätzlich muss auch noch die Abschlussgebühr des Bausparvertrages mit eingerechnet werden.

Wie wertvoll ist Ihre Zeit?

Der Trick mit dem Fünf-Euro-Schein

„Effizienz ist keine Frage der Zeit. Nur Dummköpfe machen regelmäßig Überstunden.“ – Lee Iacocca, Industriemanager

Um im Leben mehr zu erreichen, müssen Sie Ihre Leistungen höher schrauben. Aber der Tag hat nun einmal nur 24 Stunden, und mir ist klar, dass Sie als Unternehmer wahrscheinlich ohnehin bereits zehn bis zwölf Stunden davon mit Arbeit zubringen. Deshalb verlange ich auch gar nicht von Ihnen, noch mehr Arbeitsstunden hineinzquetschen. Die entscheidende Frage ist vielmehr: Wie verbringen Sie diese zehn bis zwölf Arbeitsstunden?

Um sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren und fokussiert an den Aufgaben mit höchster Priorität zu arbeiten, gibt es einen einfachen psychologischen Kniff, den ich seit einiger Zeit erfolgreich anwende:

Der Trick mit dem Fünf-Euro-Schein

Nehmen wir einmal an, Sie würden mit Ihren Fähigkeiten und Begabungen, Ihrem Wissen und Ihrer Erfahrung 300 € die Stunde verdienen. Zugegeben: 300 € die Stunde ist ein ziemlich sportlicher Satz. Auch wenn Sie (noch) keine 300 € die Stunde verdienen, kann dies eine sehr produktive Vorstellung sein.

Multiplizieren Sie diesen Stundensatz mit acht, und Sie landen bei 2.400 € täglich. Bei fünf Tagen die Woche waren das 12.000 € wöchentlich, d.h. bei nur 44 Arbeitswochen pro Jahr genau 528.000 Euro €. Sie sehen, jetzt geht es ums große Geld.

Dabei bin ich sicher, dass viele von Ihnen tatsächlich mindestens sechs Wochentage jeweils zehn oder sogar zwölf Stunden pro Tag arbeiten. Die oben genannten Zahlen sind also eher zu niedrig angesetzt. Aber das Ziel lautet ja nicht „mehr Arbeitsstunden“, sondern mehr aus den Stunden herauszuholen, die wir mit Arbeit zubringen.

300 € pro Stunde lassen sich ideal umrechnen auf fünf Euro die Minute. Um sich besser vorstellen zu können, was das letztendlich bedeutet, holen Sie einen Fünf-Euro-Schein aus Ihrem Geldbeutel, legen Sie ihn vor sich auf den Tisch und betrachten Sie ihn eine Minute lang. Stellen Sie sich vor, dies sei der Wert Ihrer Arbeitszeit.

Geben Sie den fünf Euro einen Rahmen

Um mir den Wert meiner Arbeitszeit stetig vor Augen zu halten, habe ich mir einen Bilderrahmen gekauft und einen Fünf-Euro-Schein hineingeklebt. Über dem Schein steht "Der Wert meiner Zeit", darunter "pro Minute". Der Bilderrahmen steht seither auf meinem Schreibtisch. Bei jedem Telefongespräch oder jeder neu eintreffenden E-Mail fällt mein Blick unweigerlich auf diesen Bilderrahmen.

Als Effekt stellte sich bei mir rasch ein völlig anderer Umgang mit der Arbeitszeit ein. Und ich bin mir sicher, auch Sie werden sehr schnell feststellen: Bei fünf Euro die Minute vergeuden Sie keine Zeit mehr. Denn bei einem Wert von fünf Euro pro Minute werden Sie Ihre Zeit z.B. nicht mehr damit verschwenden, minutenlang abzuwarten, bis jemand ein Telefongespräch beendet hat, von dem Sie eine bestimmte Information benötigen. Sie werden stattdessen eine Nachricht hinterlassen oder es später noch einmal versuchen. Sie werden auch nicht mehr Däumchen drehend in irgendeinem Empfangsbereich herumhocken und auf einen Geschäftspartner warten, mit dem Sie einen Termin vereinbart haben, der aber noch in einer anderen Besprechung festgehalten wird. Stattdessen werden Sie sich angewöhnen, sämtliche Besprechungstermine bestätigen zu lassen.

Oder Sie werden sich zu Außer-Haus-Terminen einige Aufgaben mitnehmen, die Sie bearbeiten können, falls eine Verzögerung auftritt. Quasi eine Art "Notfall-Arbeit". Auch auf die Frage des Kollegen oder Mitarbeiters „Haben Sie mal eine Minute?“ werden Sie garantiert anders reagieren.

Kurzum: Sie werden den Blick auf Ihre Arbeitszeit schnell verändern. Denn wenn Ihnen erst einmal klar geworden ist, dass Ihre Zeit fünf Euro die Minute wert ist, werden Sie anders damit umgehen. Sie werden sich darauf fokussieren, was Einkommen produziert bzw. Sie Ihren wichtigsten Zielen näher bringt und in diesem Zusammenhang als nächstes unbedingt umzusetzen ist. Sie werden nur noch das tun, was wirklich höchste Priorität genießt, und alles eliminieren, was Ihnen Zeit stiehlt. Sie werden Ihre Konzentration auf das Wesentliche richten.

Setzen Sie sich große Ziele

Wenn Sie Ihre Ergebnisse verbessern wollen, ist es bei dem 5 Euro Trick übrigens von entscheidender Bedeutung, dass Sie keinesfalls Ihren tatsächlichen Stundensatz zugrunde legen, sondern den, den Sie anstreben. Tun Sie ab sofort nichts mehr selbst, was unterhalb dieses angestrebten Wertes liegt!

Die Kosten verträdelter Zeit

Nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit, um zu überlegen, wie Sie einen normalen acht-, zehn- oder zwölfstündigen Arbeitstag verbringen:

- Womit verschwenden Sie am meisten Zeit?
- Überlegen Sie auch, wie viel Zeit damit jeden Tag verloren geht?
- Was könnten Sie tun, um diese Aushöhlung Ihrer Zeit, Energie und Begeisterung zu unterbinden oder zumindest zu mildern?

Am besten, Sie beantworten sich diese Fragen schriftlich.

Ich habe mir einmal erlaubt, die Kosten verträdelter Zeit in einer Tabelle hochzurechnen. Darin können Sie bequem nachlesen, in welchem Einkommenssegment Sie sich gegenwärtig befinden und wo Sie sich in Zukunft sehen. Und können ganz einfach ablesen, welchen finanziellen Gegenwert dann ein Tag, eine Stunde oder eine Minute für Sie haben wird.

Gerne sende ich Ihnen diese Tabelle auf Wunsch kostenlos zu: Bitte senden Sie mir einfach eine E-Mail an info@martingeiger.com mit dem Betreff „Zeittabelle“.

Weitere Tipps für effektivere Zeitznutzung für Unternehmer finden Sie in dem aktuellen Buch:

Martin Geiger – Zeit. Macht. Geld. Die Erfolgsgeheimnisse produktiver Unternehmer - ISBN 978-3-86980-201-5, BusinessVillage 2013, 1. Auflage, 296 Seiten, 24,80 Euro

www.zeit-macht-geld.de

Über den Autor:

Effizientertainer® Martin Geiger
Der Produktivitätsexperte für unternehmerisch denkende und handelnde Menschen, die anders arbeiten und mehr leben wollen

martin geiger >>> com

anders arbeiten – mehr leben

www.martingeiger.com



Aktives Empfehlungsmarketing – 5 praktische Tipps, wie Sie dem Zufall auf die Sprünge helfen

Die wirkungsvollste Form des Marketing ist nach wie vor die Weiterempfehlung. Sie genießt die höchste Glaubwürdigkeit bei Interessenten, kostet wenig und hat eine hohe Erfolgsquote.

Interessanterweise wird dieser Bereich trotzdem in vielen Unternehmen stiefmütterlich behandelt. Ob eine Weiterempfehlung erfolgt oder nicht, bleibt dem Zufall überlassen. Und eher wird Geld für Inserate ausgegeben oder eine aufwendige Werbebroschüre erstellt, als diese Energie in die Entwicklung einer Empfehlungsstrategie zu stecken.

Nutzen Sie diese praktischen Tipps, um Ihre Kunden zur Weiterempfehlung zu animieren und ihre besten Werbeträger zu werden.

Tipp Nr. 1 – Die Servicequalität stimmt

Die erste Frage, die sich stellt ist, was Kunden davon abhält, eine Empfehlung auszusprechen.

So banal es klingt: Ihre Kunden müssen spüren, dass Sie Zeit für sie haben. Ansonsten hätten sie das Gefühl, sich mit einer Empfehlung - also zusätzlicher Arbeit für Sie - ins eigene Fleisch zu schneiden.

Leichte Erreichbarkeit, diszipliniertes Rückrufverhalten und die Einhaltung zugesagter Termine sind also unabdingbare Voraussetzung. Damit signalisieren Sie, dass grundsätzlich die Kapazität für weitere Kunden vorhanden ist.

Tipp Nr. 2 - Erfolgskennzahlen ermitteln

Nur was wir messen können, können wir auch managen. Damit Sie die Wirksamkeit Ihrer Aktivitäten überprüfen können, brauchen Sie entsprechende Messgrößen.

„Darf ich fragen, wie Sie auf uns aufmerksam geworden sind?“ Diese Frage ist das Herzstück jedes Marketingplans. Denn sie zeigt, welche Maßnahmen erfolgreich sind und welche nicht. Bei jedem Telefonat bzw. Erstgespräch gehört sie am Anfang gestellt und das Ergebnis zentral festgehalten. Am besten schulen Sie Ihre Mitarbeiter, wie das Telefonat mit einem Interessenten optimal abläuft.

So weit möglich, halten Sie in dieser Auswertung nicht nur fest, wer und wie oft sie empfiehlt, sondern auch mit welchen Worten die Kunden Ihr Unternehmen positiv beschreiben. Dadurch erkennen Sie Ihre Stärken und den Nutzen aus Kundensicht und können das bei Ihrer Öffentlichkeitsarbeit weiter verwenden, z.B. als Argumente und Referenzen auf Ihrer Webseite.

Tipp Nr. 3 - Liefern Sie positiven Gesprächsstoff

Die meisten Kunden sind passive Empfehler. D.h. sie sind grundsätzlich zufrieden und bestätigen das, wenn sie von anderen danach gefragt werden. Ansonsten sehen sie aber keinen Anlass, von sich aus über das Unternehmen zu berichten – in einer Studie war in diesem Zusammenhang von „Gelangweilt Zufrieden“ die Rede.

Mundpropaganda beginnt immer dann, wenn es etwas Besonderes, Außergewöhnliches zu berichten gibt. Bieten Sie Servicequalität mit der Sie die Erwartungen übertreffen und überraschen Sie Ihre Kunden mit Aufmerksamkeiten, die ihn verblüffen.

Der Fliesenleger, der eine kleine Quietscheente ins frisch geflieste Bad legt. Der Metzger, der an manchen Tagen Rubbellose mit den Worten „Heute schon Schwein gehabt“ verteilt. Oder der Installateur, der morgens Semmeln zum Frühstück für die Familie mitbringt. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt. Es sind die kleinen Aufmerksamkeiten, die große Wirkung erzielen.

Tipp Nr. 4 - Die ultimative Frage

Eine Weiterempfehlung ist Ausdruck höchster Zufriedenheit. Fred Reichheld hat in seinem Buch „Die ultimative Frage“ festgestellt, dass diejenigen Unternehmen mit den höchsten Empfehlungsquoten langfristig die erfolgreichsten sind.

Nutzen Sie den Abschluss eines Auftrags, in dem Sie um ein Feedback bitten. Erstellen Sie sich dazu ein entsprechendes Formular, mit einer Zufriedenheitsskala folgender Art:

Wie zufrieden sind Sie mit unserer Leistung auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 bedeutet „Ich werde Sie kein weiteres Mal beauftragen“ und 10 bedeutet „Ich empfehle Sie aktiv weiter“.

Die meisten Kunden antworten auf dieser Skala mit 7 oder 8 und drücken damit ihre normale (passive) Zufriedenheit aus. Das gibt Ihnen die Chance jetzt zu fragen: „Und was können wir tun, damit Sie uns in Zukunft mit einer 10 bewerten?“

So sind sie mitten im Gespräch über Weiterempfehlung ohne dass es aufdringlich wirkt. Und der Kunde macht sich Gedanken darüber, ob er nicht doch jemanden kennt, dem er von den tollen Leistungen Ihrer Firma erzählen könnte.

Tipp Nr. 5 - Bedanken Sie sich angemessen

In der ein oder anderen Form wird sich wohl jeder für eine Empfehlung bedanken. Sei es telefonisch oder beim nächsten Treffen. Meist bleibt es aber dem Zufall überlassen, ob und in welcher Form das Dankeschön erfolgt.

Dabei bietet sich genau an dieser Stelle die Chance aus passiven Empfehlern aktive zu machen. Stellen Sie erstens sicher, dass jede Empfehlung schriftlich gewürdigt wird. Eine Karte mit dem Text „Herzlichen Dank. Eine Weiterempfehlung ist die schönste Art Zufriedenheit auszudrücken. Wir werden alles tun, damit sich Herr / Frau ... ebenso gut betreut fühlt wie Sie.“ signalisiert dem Kunden nämlich: „Mach weiter so“.

Ansonsten vermitteln Sie Ihrem Mandanten die Botschaft, dass Ihnen die Weiterempfehlung gleichgültig ist. Und er wird in der Konsequenz damit aufhören.

Verbinden Sie zweitens diesen Brief mit einem Geschenk, das er mit anderen teilen kann, beispielsweise eine Flasche Wein mit zwei Gläsern, ein Gutschein für zwei zum Brunch oder zwei Eintrittskarten für ein Konzert.

Und nicht vergessen: Die Mitarbeiter einbeziehen

Wenn Ihre Kunden Sie weiterempfehlen, weil sie zufrieden oder gar begeistert sind, zeigt das, dass Sie Ihre Arbeit gut machen. Aber nicht nur Sie, sondern auch Ihre Mitarbeiter. Bedanken Sie sich persönlich und ggf. mit einem kleinen Präsent also auch bei dem Mitarbeiter, der diesen Kunden bedient hat. Sie werden merken, dass die Mitarbeiter dadurch sensibilisiert werden, ihre Kunden noch aufmerksamer zu betreuen.



Glossarium Tributum

Mittelalterlich Spectaculum

Es wird Sommer – und allerorten erfreuen sich Mittelaltermärkte in den letzten Jahren wachsender Beliebtheit.

Ob Ritterturniere, Handwerksstände oder Musikkonzerte bei Kerzenschein - scheinbar eint uns die Sehnsucht nach den einfachen Dingen. Und bei Haxe, geschwärztem Grillgut und Starkbier oder Met macht doch Kalorienzählen nun auch wirklich keinen Sinn. Danach schauen wir den Gauklern zu. Wer vermisst da schon die Flimmerkiste mit Heidi Klum oder Dschungelcamp!

Alles ist so schön schlicht und überschaubar.

Aber nicht nur in Deutschland ist das Mittelalter auf dem Vormarsch, auch die Eidgenossen wollen zurück zur „guten alten, einfachen (finsteren) Zeit“. Allerdings mit neuer Technik: Der Pranger wird mal eben ins Internet verlegt.

Steuersünder, in deren Fällen z. B. die Deutsche Finanzverwaltung um Amtshilfe gebeten hat, werden auf der sog. „Klarnamenliste“ (Sprich: Chlar-Nahmen-Lischte) im Netz veröffentlicht.

Ein Verfahren, dass übrigens sowohl die Schweiz als auch Deutschland für Sexualstraftäter bisher ablehnt.

Das Mitleid der deutschen Politiker hält sich teilweise in Grenzen.

Nun zur „Chlarstellung“: Steuerhinterziehung ist kein Kavaliersdelikt, schließlich zahlen ja alle anderen Steuerzahler die Zeche mit, wenn einer sich drückt...

Wenn aber schon Mittelalter, dann richtig: Da gab es den „Zehnt“, der zwar nicht immer genau zehn Prozent betrug, aber deutlich unter 50 % lag...

Ein Tipp für die Schweizer: Lest doch noch mal den Zauberlehrling. Wenn man die Geister ruft (Ihr Steuersünder aller Länder, bringt uns Euer Schwarzgeld), dann muss man damit rechnen, dass man sie nicht wieder los wird – Zauberer sind ja dieser Tage rar gesät. Aber wir müssen zugeben, dass das Gedicht ja lange n a c h der Aufklärung geschrieben ist – bis dorthin ist es scheinbar in der Schweiz noch ein langer Weg.

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

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



Impressum:

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

Fotos:

Seite 1 / © Merger arrows concept / Ingimage - Seite 2 / © 03B64828 / Ingimage
Seite 3 / © 03B64016 / Ingimage - Seite 4 / © Monkey Business Images / Ingimage
Seite 5 / © Frank Boston / fotolia - Seite 6 / © Martin Geiger
Seite 7 / © 02E98971 / Ingimage - Seite 8 / © 03C66135 / Ingimage

Hinweis:

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

Mehr Generationen Berater

EINFACH planen,
STARK durchsetzen.

Büro Gevelsberg

Axel Bahr
Mittelstraße 5
58285 Gevelsberg
Telefon: +49 2332 / 66 60 20
Telefax: +49 2332 / 66 60 21 0
Email: info@MehrGenerationenBerater.de

Büro Wuppertal

Schwardt + Partner GbR
Oberbergische Straße 52 a
42285 Wuppertal
Telefon: +49 202 / 2 62 75 - 0
Telefax: +49 202 / 2 62 75 - 33
Email: info@MehrGenerationenBerater.de