



STEUERN - BERATEN - ENTWICKELN
HOMBURG & PARTNER



LOTSE

Oktober 2024

IN DIESER AUSGABE:

ACHT STEUERSPARTIPPS ZUM JAHRESENDE 2024

INVENTUR: ZÄHLEN, WIEGEN, MESSEN

KIRA, ÜBERNEHMEN SIE!

PRAGMATISCHES WOCHEN-CONTROLLING

WER SEIN UNTERNEHMEN LIEBT, DER PLANT

UNTERNEHMERISCHE RESILIENZ

Viel Spaß beim Lesen
Ihr Team von Homburg & Partner

Sie sind Autofahrer? Dann kennen Sie das sicherlich: In der Fahrstunde haben wir das vorausschauende Fahren gelernt. Wir wollen jetzt nicht sagen, dass dies bei jedem in Fleisch und Blut übergegangen ist, aber die guten Autofahrer wissen, wann einer von der rechten auf die linke Fahrspur wechselt, schon bevor dieser dazu angesetzt hat. So wie Sie also den fließenden Verkehr im Auge behalten, so sollten Sie Ihre Einkünfte im Auge behalten und vorausschauend agieren.

Hier acht konkrete Anregungen und Tipps dazu

Für Unternehmer:

1. Überschussrechner können Ihren Gewinn 2024 ganz legal mindern, indem Sie Einkäufe noch im Jahr 2024 tätigen oder veranlassen, dass Kunden erst im nächsten Jahr zahlen. Machen Sie dazu im **Herbst** eine **Gewinnschätzung**, ausgehend von der BWA.
2. Mit dem Wachstumschancengesetz wurde für bewegliche Wirtschaftsgüter, die nach dem 31.03.2024 und vor dem 01.01.2025 angeschafft oder hergestellt worden sind, befristet eine **degressive AfA** eingeführt. Sie beträgt höchstens das Zweifache des bei der linearen Jahres-AfA in Betracht kommenden Prozentsatzes und maximal 20 %. Eventuell lohnt es sich, diese zu nutzen. Die degressive Abschreibung gibt es aber nur für Gewinneinkunftsarten, nicht bei der V+V. Auch wird sie nur zeitanteilig berechnet. Wenn also die Investition im Dezember 2024 erfolgt, dann wird nur ein Zwölftel als Abschreibung im Jahr 2024 berücksichtigt. Deshalb kann es besser sein,
3. die Investition erst im Jahr 2025 vorzunehmen und im Jahr 2024 einen **Investitionsabzugsbetrag** in Höhe von **40 %** zu beantragen. Bis zu einem Gewinn von 200.000 € steht Ihnen der Weg offen. Problem: Im Jahr 2024 wissen Sie vielleicht noch nicht, ob Sie die Gewinnmarke reißen. Also auch hierzu sollten Sie eine Gewinnschätzung vornehmen.
4. **GWG**: Abnutzbare bewegliche und selbstständig nutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens bis 800 € können im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben werden. Damit

sich die Aufwendungen für diese geringwertigen Wirtschaftsgüter (GWG) noch im laufenden Kalenderjahr in voller Höhe auswirken, muss die Anschaffung bis zum 31.12.2024 erfolgen.

5. Bis Ende 2024 kann die **Inflationsausgleichsprämie** noch genutzt werden. Also wer hier noch nicht alles ausgeschöpft hat, sollte das noch im Jahr 2024 tun. Die Inflationsprämie ist für jeden Arbeitnehmer bis zu einem Betrag von insgesamt 3.000 € steuer- und sozialversicherungsfrei. Das gilt auch für Minijobber.
6. Umsatzsteuerliche **Kleinunternehmer** sollten die Höhe ihrer Einnahmen selbst überwachen. Die Kleinunternehmerregelung entfällt ab dem darauffolgenden Jahr, wenn der Umsatz im laufenden Jahr 22.000 € übersteigt. Auch wenn es nur 1 € ist!

Für alle Steuerpflichtigen:

7. Auch mit dem Wachstumschancengesetz wurde eine **degressive AfA für Wohngebäude** in Höhe von 5 % eingeführt. Sie kann angesetzt werden, wenn mit der Herstellung nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.10.2029 begonnen wird oder der Kaufvertrag nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.10.2029 rechtswirksam abgeschlossen wird. Dabei ist aber maßgebend, dass der notarielle Erwerb im Jahr der Fertigstellung erfolgt.
8. Haben Sie die Grenze für die **haushaltsnahen Dienstleistungen** oder Handwerkerleistungen bereits überschritten? Dann – wenn möglich – verschieben Sie die Arbeiten nach 2025. Sie können nämlich nur 20 % der Arbeitsleistung, maximal 1.200 € pro Jahr geltend machen.

Für unsere Mandanten prüfen wir bei der Erstellung des Jahresabschlusses bzw. der Steuererklärungen diese Punkte und stimmen mit Ihnen die für Sie steuerlich günstigste Vorgehensweise ab. Sprechen Sie uns bei Fragen gern dazu an.



INVENTUR: ZÄHLEN, WIEGEN, MESSEN – DER TANZ DER ZAHLEN ZUM JAHRESENDE

Sie sind Unternehmer und ermitteln Ihren Gewinn über eine Einnahmenüberschussrechnung? Dann können Sie den Artikel überspringen. Er hat für Sie keine Relevanz.

Als bilanzierender Unternehmer hingegen sind Sie einmal im Jahr zur Aufnahme der Inventur verpflichtet. Der ermittelte Bestand wird als Aktivposten in Ihrer Bilanz ausgewiesen.

Was ist eine Inventur? – der Grundtakt

Inventur bedeutet die mengenmäßige Bestandsaufnahme aller aktiven und aller passiven Wirtschaftsgüter Ihres Unternehmens. Dabei sind die einzelnen Wirtschaftsgüter zu bewerten.

So die offizielle Definition. In der Praxis werden bereits alle Wirtschaftsgüter bis auf den Warenbestand im Rahmen der Finanzbuchführung erfasst. Sie können Ihre Bestandsaufnahme auf den Warenbestand beschränken.

Wie funktioniert die Bestandsaufnahme der Waren? – die Schrittfolge

Die Erfassung Ihrer Waren hat durch körperliche Bestandsaufnahme zu erfolgen, also durch Messen, Zählen, Wiegen.

Dieser präzise „Tanz der Zahlen“ sollte idealerweise am Bilanzstichtag durchgeführt werden, in der Regel also am 31. Dezember, es sei denn, Sie haben ein abweichendes Wirtschaftsjahr. Unter „zeitnah“ versteht der Gesetzgeber in der Regel eine Frist von zehn Tagen vor oder nach dem Bilanzstichtag.

Welche Inventurerleichterungen gibt es? – Tanzvariationen

Gruppenbewertung

Die Bewertung von gleichartigen Waren, die sich in der Lagerhaltung vermischen, ist einzeln nicht möglich. Hierzu zählen z.B. gleichartige Massengüter (z.B. Kies, Sand, Steine bei Baustoffhändlern oder Mehl bei Bäckereien) oder flüssige Waren (z.B. Chemikalien, Heizöl, Diesel). Insbesondere wenn die Einkaufspreise schwanken, ist eine Einzelbewertung nicht möglich. Daher dürfen Sie in diesen Fällen die Waren mit den durchschnittlichen Einkaufspreisen bewerten.

Verbrauchsfolgeverfahren

Diese Verfahren können Sie wie die Gruppenbewertung bei gleichartigen Waren anwenden. Nach dem Handelsrecht stehen Ihnen zwei Methoden zur Verfügung:

Fifo-Verfahren = first in – first out

Wie der Name schon verrät, wird hier davon ausgegangen, dass die jeweils ältesten Bestände zuerst verbraucht bzw. veräußert werden. Der Jahresbestand umfasst folglich die zeitlich letzten Zugänge und wird dementsprechend mit aktuellen Preisen angesetzt.

Lifo-Verfahren = last in – first out

Hier wird davon ausgegangen, dass die jeweils zuletzt erfolgten Zugänge zuerst wieder verbraucht bzw. veräußert werden. Der Jahresendbestand umfasst bei dieser Methode die zeitlich gesehen ältesten Preise und führt bei steigenden Preisen zu stillen Reserven.

Steuerrechtlich ist neben der Gruppenbewertung lediglich das Lifo-Verfahren zulässig. Aber auch für das Lifo-Verfahren gibt es Einschränkungen: Es ist nicht anwendbar bei leicht verderblichen Waren, Saisonbetrieben ohne Vorräte aus dem Vorjahr und bei Vorräten mit hohen Anschaffungskosten (z.B. Pkws eines Kfz-Händlers).

Permanente Inventur

Sie verfügen über ein Warenwirtschaftsprogramm, mit dem Sie jederzeit die Bestände ermitteln können, und Sie erfassen die Bestandsveränderungen in Ihrer Buchführung? Dann können Sie den buchmäßigen Bestand verwenden. Allerdings dürfen Sie nicht völlig auf die körperliche Bestandsaufnahme verzichten. Sie können aber den Zeitpunkt frei wählen.

Zeitverschobene Inventur

Sie dürfen für Ihre Inventur auch einen Stichtag wählen, der um bis zu drei Monate vor oder bis zu zwei Monate nach dem Bilanzstichtag liegt. Der Wert kann allerdings nicht in die Bilanz aufgenommen werden. Vielmehr müssen Sie den Bestand wertmäßig bis zum Bilanzstichtag fortschreiben oder zurückrechnen.

Können durch Schwund, Verdunsten, Verderb usw. unkontrollierbare Abgänge eintreten, sind weder eine permanente noch eine zeitverschobene Inventur zulässig.

Die fünf häufigsten Inventurirrtümer – Stolperfallen auf der Tanzfläche

1. Inventurfehler können lediglich zu Hinzuschätzungen der Bestände führen

Eine nicht ordnungsgemäße Inventur führt dazu, dass Ihre ansonsten nicht zu beanstandende Buchführung komplett verworfen werden kann. Im Rahmen einer steuerlichen Außenprüfung müssen Sie dann mit der Schätzung des Jahresgewinns durch das Finanzamt rechnen.

Sind Sie aufgrund Ihrer Unternehmensgröße wirtschaftsprüfungspflichtig, so wird Ihr Wirtschaftsprüfer die Inventur genau unter die Lupe nehmen.

2. Die Inventurarbeiten müssen zum Stichtag 31. Dezember des Jahres erfolgen

Nein, wie bereits oben dargestellt können Sie den Stichtag verschieben.

3. Die Vorlage der Inventurliste als Ergebnis der Inventur genügt der Dokumentationspflicht

Nicht nur das Endprodukt der Inventur zählt. Auch Organisation, Durchführung und Kontrolle der Inventur sind zu protokollieren und zu dokumentieren.

4. Aufbewahrungspflichten bestehen nur für das Inventar

Nein, auch die Aufnahmebelege, Protokolle, Inventuranweisungen und Inventurkalender müssen Sie zehn Jahre aufbewahren.

5. Mitarbeiter aus der Buchhaltung und Lagerverwaltung sind für die Inventurarbeiten fachlich am besten geeignet

Das mag auf den ersten Blick das Einfachste sein. Um Manipulationen und eine zweifelhafte Selbstkontrolle zu vermeiden, empfiehlt es sich, dass das Aufnahmepersonal und Aufsichtspersonen nicht aus der Lagerverwaltung oder Buchhaltung rekrutiert werden.

KIRA, ÜBERNEHMEN SIE! DIE NEUE DIGITALE ERMITTLERIN BEI DER BETRIEBSPRÜFUNG

Es gibt einige bedeutende Neuerungen bei den Betriebsprüfungen, insbesondere im Bereich der Sozialversicherungsprüfungen durch die Deutsche Rentenversicherung Bund. Die Einführung von KIRA (künstliche Intelligenz für risikoorientierte Arbeitgeberprüfungen) stellt einen Paradigmenwechsel dar, der sowohl die Effizienz als auch die Qualität der Prüfungen erheblich steigern soll und auch wird.

Wichtige Punkte zu den Neuerungen

Einsatz von künstlicher Intelligenz: KIRA wird eingesetzt, um die Prüfungen durch die Analyse von Unternehmensdaten zu optimieren. Sie scannt digitale Prüfunterlagen vor der manuellen Prüfung und identifiziert Muster sowie Auffälligkeiten. Das ermöglicht eine gezielte Auswahl der Prüfungsunternehmen und verbessert die Effizienz der Prüfungen. Diese gezielte Analyse der Datenmasse ist entscheidend, da sie nicht nur eine unmittelbare Identifikation von Auffälligkeiten ermöglicht, sondern auch versteckte Zusammenhänge aufdecken kann, die bei einer herkömmlichen Begutachtung möglicherweise unbemerkt bleiben würden. Dadurch wird der Prüfprozess nachhaltiger und zielgerichteter gestaltet.

Alter und neuer Prüfungsansatz

Während früher die Betriebsprüfer oft ohne technische Unterstützung arbeiteten und viele Prüfungen keine finanziellen Auswirkungen hatten, wird KIRA zukünftig datenbasierte Informationen bereitstellen, die eine präzisere und zielorientiertere Prüfung ermöglichen. Um diesen Übergang zu erleichtern, erhalten die Prüfer umfassende Schulungen zur effektiven Nutzung der neuen Technologien. Die Kombination aus menschlicher Expertise und technologischer Unterstützung führt zu einem neuen, optimierten Prüfungsansatz.

Eingeschränkter Zeitrahmen

Die Prüfer haben in der Regel bei einem Unternehmen nur einen Tag Zeit, um umfangreiche Unterlagen zu sichten. Mit KIRA sollen sie nun effektiver arbeiten und sich auf relevante Auffälligkeiten konzentrieren können.

Obrigkeitsverpflichtung zur elektronischen Unterstützung

Seit dem 01.01.2023 müssen Arbeitgeber ihre Daten aus einem systemgeprüften Entgeltabrechnungsprogramm übermitteln. Dies

stellt sicher, dass die KI mit einer umfassenden Datengrundlage arbeiten kann. Durch diesen einheitlichen Ansatz von KIRA wird es möglich, Muster und Abweichungen über verschiedene Branchen hinweg zu erkennen, was die Gesamtüberwachung des Sozialversicherungssystems mit sich bringt.

Fokus auf Scheinselbstständigkeit

Die neue KI-gestützte Überwachung wird voraussichtlich mehr Fälle aufdecken, die zuvor aufgrund stichprobenartiger Prüfungen übersehen wurden. Insbesondere wird ein verstärkter Fokus auf Scheinselbstständigkeit und unerlaubte Arbeitnehmerüberlassung gelegt, was auch Arbeitgeber betrifft, die bislang selten oder nie intensiv geprüft wurden.

Menschliche Entscheidung bleibt wichtig

Trotz des Einsatzes von KI bleibt die menschliche Entscheidung der Prüfer bei der Durchführung und Auswertung der Prüfungen wichtig. KIRA dient als Unterstützung, um die Effektivität zu erhöhen und den Fachkräftemangel abzufedern. Die erfahrenen Prüfer behalten die letztendliche Verantwortung.

Insgesamt wird sich die Landschaft der Betriebsprüfungen durch die Implementierung von KIRA und die Verpflichtung zur elektronischen Datenübermittlung erheblich verändern. Das Ziel ist, die Einhaltung der sozialversicherungsrechtlichen Bestimmungen besser zu überwachen und Verstöße effizienter zu identifizieren. Dies ist nicht nur eine Herausforderung für die Rentenversicherungsträger, sondern auch für die Unternehmen, die sich auf die neuen Anforderungen einstellen müssen.

Was bedeutet dieser Paradigmenwechsel für Sie als Unternehmer und Arbeitgeber? Sprechen Sie uns an! Wir können Risiken einer solchen KI-gestützten Prüfung bei Ihnen analysieren und Lösungen erarbeiten.





PRAGMATISCHES WOCHEN-CONTROLLING – 30 MINUTEN FÜR IHRE UNTERNEHMENSFITNESS

Wie oft und wie lange beschäftigen Sie sich mit der Steuerung Ihres Unternehmens? Nutzen Sie regelmäßig die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, um den **Unternehmenskurs im Blick** zu behalten und bei Abweichungen rechtzeitig zu reagieren?

Oder geht es Ihnen wie den meisten kleinen und mittelständischen Betrieben, die im Alltagsgeschäft eher wie im Hamsterrad treten und für Planung und Kontrolle zu wenig Zeit finden?

Dann möchten wir Ihnen heute Hilfestellungen auf den Weg geben, wie Sie im laufenden Betrieb mit nur **30 Minuten Zeit pro Woche Ihr Unternehmen sinnvoll steuern** und auf Erfolgskurs halten können.

Das Zauberwort lautet **Wochen-Controlling**. Es gibt Hunderte von Kennzahlen, doch in der Regel sind es eine Handvoll, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Natürlich bleibt die Jahresplanung mit vierteljährlichem Soll-Ist-Vergleich ein guter Controlling-Ansatz, vor allem, um langfristig die Ziele festzulegen und deren Erreichen zu überprüfen.

Im laufenden Betrieb geht das leicht unter, und so ist es sinnvoller, sich auf einige **wesentliche Werte zu konzentrieren**, bevor das Controlling komplett vernachlässigt wird.

Welche Kennzahlen das sind, hängt von Ihrer Branche und individuellen Anforderungen ab. Hier **die zehn grundlegenden Kennzahlen**, die für das Wochen-Controlling herangezogen werden können, aus denen Sie sich am besten **Ihre Top fünf** auswählen.

1. Die generelle Orientierung: Umsatz – Vergleich Vormonat/Vorjahr
2. Lohnt sich der Auftrag? Deckungsbeitrag – nach Aufträgen/Mitarbeitern
3. Der Einsatz der Mittel – Wareneinsatzquote
4. Setzen Sie Ihre Mitarbeiter gut ein? – Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz
5. Wie viel Geschäft ist noch nicht abgerechnet? – unfertige Arbeiten
6. Spielen Sie Bank für Ihre Kunden? – Forderungsbestand
7. Bleiben die guten Kunden treu? – Umsatz mit den Topkunden
8. Können Sie Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen? – kurzfristige Liquidität
9. Können Sie Ihre Kredite tilgen? – Schuldenabbau
10. Privatentnahmen im Verhältnis zum Gewinn

Bei der Auswahl der für Sie passenden Kennzahlen steht im Vordergrund, welche **Faktoren für den Erfolg Ihres Betriebs** ausschlaggebend sind.

Dafür gibt es sehr **effiziente und dabei noch individuelle Lösungen** für die optimale Arbeitsteilung im gesamten Bereich des betrieblichen Rechnungswesens. Durch ausgefeilte Tools sind wir insbesondere auch im Bereich Controlling in der Lage, Sie sehr effektiv bei der Führung Ihres Unternehmens zu unterstützen.

Wir bilden für Sie und mit Ihnen sehr **plastisch und aussagekräftig** die Steuerungsgrößen Ihres Unternehmens ab. Damit haben Sie eine **Grundlage für die kurzfristige, aber auch langfristige Absicherung Ihres Unternehmens**.

WENIGER tun ist besser, als MEHR lassen!

Sie brauchen Unterstützung bei der Ermittlung dieser Zahlen? Sprechen Sie uns an.

Tipp: So setzen Sie Ihr Wochen-Controlling effizient um

Das Wissen um die wichtigsten Kennzahlen ist der erste Schritt – doch wie integrieren Sie das Wochen-Controlling in den ohnehin vollen Arbeitsalltag? Hier eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die Ihnen hilft, das Wochen-Controlling nachhaltig zu etablieren:

1. **Zeitslot reservieren:** Blocken Sie jeden Freitag 30 Minuten in Ihrem Kalender für das Wochen-Controlling. Das schafft Routine und verhindert, dass andere Aufgaben diesen wichtigen Termin verdrängen.
2. **Auf einen Blick:** Stellen Sie Ihre Top 5 auf einer Seite bzw. in einem Dokument oder auf einem Dashboard zusammen. Wichtig ist, dass die Daten einfach im Zugriff, übersichtlich und schnell erfassbar sind.
3. **Schnelle Entscheidungen treffen:** Nutzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse aus dem Wochen-Controlling, um unmittelbar auf Abweichungen zu reagieren. Entwickeln sich bestimmte Kennzahlen in eine negative Richtung? Dann können Sie kurzfristig Maßnahmen einleiten, um gegenzusteuern.
4. **Kontinuität sichern:** Stellen Sie sicher, dass das Wochen-Controlling nicht zur Eintagsfliege wird. Legen Sie einen festen Rhythmus fest und bewerten Sie regelmäßig, ob die gewählten Kennzahlen weiterhin relevant sind oder angepasst werden.

Vielleicht denken Sie, die Unternehmensnachfolge ist ein Thema für später, je nachdem, wie alt Sie sind, vielleicht in zehn oder 20 Jahren? Doch auch hier gilt: Der Frühaufsteher sieht den schönsten Sonnenaufgang – und der kluge Unternehmer plant seine Nachfolge, bevor der Stress beginnt.

Laut aktuellen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn stehen in Deutschland im Zeitraum von 2022 bis 2026 jährlich etwa 38.000 Unternehmen zur Übergabe an einen Nachfolger an.

Dabei finden nicht alle zur Übergabe anstehenden Unternehmen tatsächlich einen Nachfolger. Laut einer Studie von deutschland-startet.de planen etwa 61 % der Inhaber, die bis 2025 aus dem Geschäft ausscheiden wollen, eine Übergabe an einen Nachfolger. Die übrigen 39 % rechnen damit, den Betrieb zu schließen oder haben noch keine konkreten Pläne.

Die Suche nach geeigneten Nachfolgern stellt dabei eine große Herausforderung dar. Etwa 70 % der mittelständischen Unternehmen sehen hier ein Problem. Dies führt dazu, dass die Zahl der unfreiwilligen Unternehmensstilllegungen voraussichtlich zunehmen wird. Umso wichtiger ist es, dieses Thema auf die Tagesordnung zu setzen – unabhängig davon, wann Sie tatsächlich die Übergabe planen.

Frühzeitig planen

Warum ist das wichtig? Sie stellen dadurch sicher,

- dass Sie ausreichend Zeit haben, um einen geeigneten Nachfolger zu finden,
- dass kein Unternehmenswert mindernder Investitionsstau entsteht,
- dass wichtige Entscheidungen nicht unter Zeitdruck getroffen werden müssen,
- dass der Nachfolger sich – im Idealfall noch übergangsweise vom Seniorchef begleitet – gründlich mit der Firma (und ihren Kunden) vertraut machen kann.

Es geht dabei um so viel: aus Unternehmenssicht um die Sicherung des Fortbestands, Know-hows und der Arbeitsplätze, aus Unternehmersicht um die Sicherung des persönlichen Lebenswerks. Und wer seine Nachfolge frühzeitig regelt, kann die Weichen in seinem Sinn stellen – auch für seine Erben.

Daumenregel: Die Nachfolgephase dauert genauso lang wie die Gründungsphase

Drei bis fünf Jahre dauert es in der Regel, bis die Existenzgründungsphase überstanden ist und alles wie geplant läuft. Und genau das ist auch der Zeitraum, den Sie einplanen sollten, wenn Sie Ihr Unternehmen übergeben oder verkaufen wollen. Je weniger Druck und Zwang dahinterstehen, desto sorgfältiger können Sie die Vorbereitungen und die Auswahl eines geeigneten Nachfolgers treffen.

Es gibt zwar keinen objektiv „richtigen“ Zeitpunkt für eine Unternehmensübergabe. Aber je besser das Unternehmen läuft, desto attraktiver ist es natürlich für einen Nachfolger.

Entsprechend den Ratingkriterien von Banken sollte die Nachfolge bis zum 55. Lebensjahr geklärt sein. Leider sehen viele Unternehmer in diesem Alter noch keine Notwendigkeit, weil sie sich in der Blüte ihres Lebens befinden und den Gedanken an Nachfolge noch in weiter Ferne sehen. Ab 50 Jahren sollte dennoch beim Unternehmer feststehen, ob eine familieninterne Nachfolge möglich ist oder später ein Verkauf ansteht. Dann können innerhalb von drei bis fünf Jahren verbindliche Entscheidungen getroffen, Regeln und Projektplan vereinbart und ein angemessener Zeitpunkt zur Einarbeitung berücksichtigt werden.

Übergabegrund: „unerwartet“

Frühzeitige Planung hilft auch vorzubeugen, falls der Firmenchef oder die Chefin einen Unfall hat, schwer erkrankt oder stirbt – ein Schicksal, das einen Unternehmer in jedem Alter treffen kann. Dass in einem solchen Fall unerwarteter Geschäftsunfähigkeit die Kinder, die Ehefrau oder die Verwandtschaft „es schon richten“ werden, ist ein Irrtum. Denn eine automatische (geschäftliche) Vertretung aufgrund von Ehe oder Verwandtschaft kennt das deutsche Recht nicht.

Keine automatische Vertretung

Niemand vertritt „automatisch“ einen anderen, der seine Belange selbst nicht mehr wahrnehmen kann: In einem solchen Fall bestimmt das Betreuungsgericht einen – vertrauten oder auch fremden – Betreuer. GmbH-Geschäftsführer oder Prokuristen eines Handelsgewerbes verlieren mit Eintreten der Geschäftsunfähigkeit ihre Organstellung bzw. ihre Prokura. Bei erlaubnispflichtigen Gewerben kann der Gewerbebetrieb infolge Geschäftsunfähigkeit untersagt werden.

Unternehmer verdrängen offensichtlich die latente Gefahr unvorhersehbarer Ereignisse in der Geschäftsführung. Es wird geschätzt, dass nur gut die Hälfte aller Unternehmer in Deutschland überhaupt eine geregelte Stellvertretung hat. Ganz trübe sieht es hier mit der Nachfolgeplanung aus. So zeigen Erhebungen, dass nur gut ein Viertel der Firmenchefs die Nachfolge geregelt hat (z.B. durch Testament oder Erbvertrag). Unternehmerischer Weitblick sieht anders aus.

Notfallplanung

Seien Sie für den Fall der Fälle vorbereitet und prüfen Sie folgende Punkte kritisch:

Rechtliche Absicherung

- Besteht ein Ehevertrag?
- Was passiert im Falle einer Scheidung?
- Wurde ein Testament/Erbvertrag gemacht?
- Wenn ja, entspricht der Inhalt noch den gewünschten Zielen der aktuellen Lebenssituation?
Was steht im Gesellschaftsvertrag?
- Ist die Erbregelung im Gesellschaftsvertrag mit Testament oder Erbvertrag abgestimmt?

Unternehmerische Absicherung

- Existiert ein Betriebshandbuch?
- Sind Stellvertretungen geregelt?
- Existieren Vollmachten?
- mit anderen Worten: Läuft der „Laden“ auch ohne Sie?

Finanzielle Absicherung

- Lebensversicherungen
- Altersversorgung des Seniors
- finanzielle Absicherung der Familie im Notfall (z.B. Berufsunfähigkeitsschutz)

Überlassen Sie hier nichts dem Zufall. Gern erstellen wir mit Ihnen gemeinsam Ihren individuellen „Erste-Hilfe-Ordner“ bzw. „Notfallordner“.

Fazit: Vorausschauend handeln lohnt sich

Planen Sie drei bis fünf Jahre Vorlaufzeit ein, um alle Aspekte ausführlich abzuwägen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Formulieren Sie schriftlich für sich und Ihre Familie die Ziele, die Sie mit der Übergabe verfolgen. Erstellen Sie dazu einen Projektplan unter folgenden fünf Aspekten: personenbezogen/rechtlich/betriebswirtschaftlich/steuerlich/finanziell. Machen Sie zusätzlich einen Notfallplan, um bei unerwarteten Ereignissen gewappnet zu sein.

Gern unterstützen wir Sie dabei.



UNTERNEHMERISCHE RESILIENZ: WIE SIE IHR UNTERNEHMEN FIT MACHEN, UM AUCH BEI GEGENWIND KURS ZU HALTEN

Willkommen im Abenteuer „Unternehmertum“! Stellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen ist ein Schiff auf hoher See. Die Sonne scheint, die Segel sind gesetzt, und Sie steuern auf eine paradiesische Insel zu. Doch plötzlich ziehen dunkle Wolken auf, der Wind dreht, und Ihr Schiff gerät ins Schlingern. Was jetzt? Anker werfen und abwarten? Oder lieber auf volle Fahrt setzen und das Steuer fest in der Hand halten? Die Antwort liegt in Ihrer unternehmerischen Resilienz – der Fähigkeit, auch bei stürmischen Bedingungen Kurs zu halten.

Schon wieder so ein Buzzword? Was bedeutet unternehmerische Resilienz?

Gute Frage! Resilienz ist das Zauberwort, das Sie vor dem Kentern bewahrt. Es geht darum, wie gut Ihr Unternehmen mit den unvermeidlichen Stürmen des Geschäftslebens umgeht. Sehen Sie Resilienz als eine Art „Schwimmring“: Wenn die Wellen hochschlagen, hält sie Ihr Unternehmen über Wasser, bis sich die Lage beruhigt. Im Klartext: Resiliente Unternehmen sind flexibel, anpassungsfähig und wissen, wie man auch aus Krisen noch Kapital schlägt – im Idealfall in Form eines neuen Geschäftsmodells oder einer verbesserten Strategie.

Ihr Steuerberater als strategischer Lotse

Jetzt, wo wir geklärt haben, was Resilienz ist, stellt sich die Frage: Wie können Sie Ihr Unternehmen darauf vorbereiten, auch in stürmischen Zeiten stabil zu bleiben? Hier kommen wir Steuerberater ins Spiel – nicht als Rettungsschwimmer, sondern als Ihr persönlicher Lotse, der Ihnen hilft, sicher durch wilde Gewässer zu navigieren.

Natürlich sind wir für die grundlegenden Aufgaben wie Finanzbuchhaltung, Jahresabschluss und Steuererklärungen da – das ist unser Kerngeschäft. Doch wenn es darum geht, Ihr Unternehmen strategisch auf Kurs zu halten, können Sie uns als zusätzlichen Lotsen engagieren. Wir begleiten Sie auf Ihrer Reise, geben Ihnen Ratschläge und helfen Ihnen dabei, die besten Routen zu wählen, um Gefahren zu umschiffen.

Dabei ist eines klar: Die Verantwortung für den Kurs und die Entscheidungen liegt letztlich bei Ihnen als Unternehmer. Unser Job ist es, Sie mit unserem Fachwissen zu unterstützen und Ihnen eine fundierte Beratung anzubieten. Diese Beratungsleistung geht über die klassische Grundlagenarbeit hinaus und ist eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens. Wie bei jedem guten Lotsenservice gilt: Qualität hat ihren Preis, aber der ist es wert, um sicher durch unruhige Gewässer zu steuern.

Wie können wir Sie unterstützen?

1. Finanzielle Schwimmwesten: Eine der wichtigsten Aufgaben ist es, dafür zu sorgen, dass Sie finanziell auf der sicheren Seite sind. Stellen Sie sich uns als Ihre Schwimmwesten vor – wir helfen Ihnen, Ihre Liquidität so zu managen, dass Sie in stürmischen Zeiten nicht baden gehen. Durch kluge Planung und regelmäßige Überprüfung Ihrer Finanzen bleiben Sie immer über Wasser.

2. Das Anti-Kater-Pflaster des Unternehmertums – Risikomanagement: Wer schon mal einen Tag nach der großen Party im Büro saß, weiß: Vorsorge ist besser als Nachsorge. Dasselbe gilt für Ihr Unternehmen. Wir helfen Ihnen, Risiken zu identifizieren und vorab Vorkehrungen zu treffen, damit Sie nicht von einer unangenehmen Überraschung getroffen werden. Seien es wirtschaftliche Flaute, plötzliche Kostensteigerungen oder neue gesetzliche Regelungen – mit uns als Berater sind Sie auf alles vorbereitet.

3. Steueroptimierung – Ihr Notgroschen für schlechte Zeiten: Niemand zahlt gerne Steuern, aber wenn Sie das Ganze richtig angehen, können Sie Ihr Geld dort einsetzen, wo es wirklich gebraucht wird – nämlich als Puffer für schlechtere Zeiten. Wir sorgen dafür, dass Sie Ihre Steuern so effizient wie möglich gestalten und dadurch mehr finanziellen Spielraum haben. Denn wer will schon sein hart verdientes Geld den Finanzhaien überlassen, wenn man damit sein Unternehmen sicher durch den nächsten Sturm bringen kann?

4. Investieren wie ein Kapitän – strategisch und mit Weitsicht: Denken Sie an uns als Ihren persönlichen Lotsen, der Sie sicher durch die Untiefen des Markts navigiert. Gemeinsam mit Ihnen planen wir Investitionen, die Ihr Unternehmen nicht nur schön im Hafen aussehen lassen, sondern auch in den stürmischen Weiten der Wirtschaft bestehen können. Eine ausgewogene Investitionsstrategie ist dabei der Schlüssel – zu viel Risiko könnte das Schiff kentern lassen, zu wenig, und Sie kommen nie aus dem Hafen heraus.

5. Krisenmanagement – planen Sie den Rettungsring, bevor Sie ihn brauchen: Wenn alles schiefgeht und das Wasser steigt, dann heißt es: Nerven bewahren! Mit einem guten Krisenmanagementplan, den wir gemeinsam erarbeiten, sind Sie vorbereitet, bevor der erste Tropfen das Deck erreicht. Wir stehen Ihnen zur Seite, damit Sie auch in stürmischen Zeiten den Kopf über Wasser halten und Ihr Unternehmen sicher durch jede Krise steuern können.

Fazit

Kurz gesagt, unternehmerische Resilienz ist Ihre Versicherung gegen die Unwägbarkeiten der Geschäftswelt. Mit der richtigen Planung, kluger Beratung und einem Schuss Gelassenheit können Sie auch in stürmischen Zeiten Kurs halten.

Und vergessen Sie nicht: Ihr Steuerberater ist nicht nur der, der die Zahlen jongliert – er ist Ihr Co-Kapitän, der Ihnen hilft, Ihr Unternehmen sicher durch jedes Gewässer zu navigieren. Also, Segel setzen und volle Fahrt voraus! Gern segeln wir mit Ihnen auf allen sieben Weltmeeren.

COST-INCOME-RATIO (CIR): EIN INDIKATOR FÜR DIE BETRIEBLICHE EFFIZIENZ

Die Cost-Income-Ratio (CIR) ist eine wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahl, die insbesondere verwendet wird, um die Effizienz Ihres Unternehmens zu bewerten. Sie gibt an, welcher Anteil der Einnahmen des Unternehmens durch betriebliche Aufwendungen aufgezehrt wird. Mit anderen Worten: Sie misst das Verhältnis zwischen den operativen Kosten und den Erträgen.

Die Formel:

$$\text{Cost-Income-Ratio (CIR)} = \frac{\text{Betriebskosten}}{\text{Gesamterträge}} \times 100$$

Die CIR zeigt an, wie viel von jedem Euro Umsatz Sie für Kosten aufwenden. Eine niedrigere CIR bedeutet, dass Sie Ihre Kosten gut im Griff haben und einen größeren Teil Ihrer Erträge als Gewinn behalten.

Hier ein Überblick für Sie, um Ihre Unternehmenseffizienz einzuschätzen:

- Eine **CIR unter 50 %** gilt in der Regel als sehr gut, da weniger als die Hälfte der Erträge zur Deckung der Kosten verwendet wird. Dies zeigt eine hohe Effizienz.
- Eine **CIR zwischen 50 % und 60 %** ist typisch für viele gut geführte Unternehmen.
- Eine **CIR über 60 %** kann auf Effizienzprobleme hinweisen. Bei Werten über 70 % wird es oft kritisch, da das Unternehmen dann nur wenig Spielraum für Gewinne hat.

Tipps zur Verbesserung der CIR:

- 1. Kostenoptimierung:** Durch die Reduzierung operativer Kosten, etwa durch Prozessoptimierung, Digitalisierung oder Outsourcing, können Sie Ihren CIR verbessern.
- 2. Ertragserhöhung:** Unternehmen können auch durch eine Steigerung der Erträge, beispielsweise durch den Ausbau von Dienstleistungen oder die Erschließung neuer Märkte, die CIR senken.
- 3. Technologieeinsatz:** Investitionen in Technologien, die die Effizienz steigern, wie Automatisierung und künstliche Intelligenz, können ebenfalls helfen, die CIR zu reduzieren.

Fazit: Die Cost-Income-Ratio ist eine zentrale Kennzahl zur Beurteilung der operativen Effizienz Ihres Unternehmens. Ein bewusster Umgang mit Kosten und Erträgen ist entscheidend, um eine gesunde CIR zu erreichen und die langfristige Rentabilität zu sichern. Eine wichtige Rolle spielt diese Kennzahl auch beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen.



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

Fast 100 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



Impressum:

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

Fotos:

Seite 1 / © INH_52006_08276 / © ING_19061_299740 / © INH_32193_215953 / InlImage
Seite 2 / © INH_52006_08276 / InlImage - Seite 4 / © ING_19061_299740 / InlImage
Seite 5 / © INH_32193_215953 / InlImage - Seite 7 / © ING_19061_265699 / InlImage
Seite 8 / © IST_38685_00411 / InlImage

Hinweis:

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

STEUERN - BERATEN - ENTWICKELN
HOMBURG & PARTNER

Homburg & Partner
Steuerberatungsgesellschaft

Bismarckstraße 12, 58089 Hagen

Telefon (0 23 31) 90 90-0

E-Mail info@homburg-partner.de

Web www.homburg-partner.de

