

Stefan Hagen

Stefan Hagen

... hilft Ihrem Unternehmen auf die Sprünge

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Stefan Hagen hilft Ihrem Unternehmen auf die Sprünge«
(ISBN 978-3-86881-193-3)
2010 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Team



Hilfe, ja oder nein?

Als ich damals anfang, am Rad zu drehen, habe ich unter anderem überlegt, wer mir dabei helfen könnte. Hilfe, oh Gott – was für ein schlimmes Wort! Immer wieder wird einem doch empfohlen, es nicht zu verwenden, weil Unternehmer es angeblich nicht mögen. Aber warum eigentlich nicht? Vielleicht, weil es a) peinlich ist, denn ich gestehe mir ein, dass ich etwas nicht allein kann, und b) sie in Anspruch zu nehmen Geld kostet? Sind Sie etwa auch dieser Meinung? Ist es denn nicht viel unangenehmer, keine Hilfe in Anspruch zu nehmen und zu scheitern? Und was kostet schließlich eine Fehl-investition?

Ich fand es nicht peinlich, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Gott sei Dank sehen es meine Kunden genauso, denn sie suchen ja meinen Rat. Und das freiwillig. Wenn es ihnen also nicht unangenehm ist, soll das auch für mich gelten.

Ich treffe allerdings immer wieder auf Geschäftsleute, die tatsächlich der Ansicht sind, sie könnten schwierige Situationen ganz allein meistern. Sollten Sie ebenfalls der Meinung sein, alle Fragen und Probleme allein lösen zu können, dann wünsche ich Ihnen viel Zeit und die entsprechenden Rücklagen. Denn Erfahrungen zu sammeln kostet Zeit und im Fall von Unternehmen auch viel Geld. Es ist eben nicht so wie bei Kindern, die patzig erwidern: »Lass das, ich kann das selbst«, und deren Eltern letzten Endes die schützende Hand darüber halten. Diese Sicherheit gibt es für Unternehmer nicht. So haben mir das planlose Versenden der Flyer und die anschließenden Telefonate kaum Kunden gebracht, aber viele Kosten verursacht. Hätte ich vorher zusätzlich einen Direktmarketingexperten für Berater und Coachs gefragt, hätte dies zwar auch Geld gekostet, letztlich aber weniger als die gesamte Aktion. Effektiver wäre es auch gewesen.

Erst vor Kurzem schlug einer meiner Kollegen einem Kunden vor, sich doch mal mit mir in Verbindung zu setzen. Dessen Trockenbauunternehmen mit 20 Mitarbeitern, das er vor 20 Jahren aufgebaut

hatte, war stark insolvenzgefährdet, sodass eine Sanierungsberatung fällig war. Offensichtlich hatte mein Kollege seine Grenzen erreicht, denn der Unternehmer war nicht bereit, einschneidende Veränderungen zuzulassen. In Fällen wie diesen werde ich dann für ein oder mehrere Gespräche hinzugezogen. Es kam jedoch zu keiner Zusammenarbeit mit dem Trockenbauunternehmer, da er überzeugt war, mit seiner zwanzigjährigen Erfahrung allein aus dieser Situation herauszukommen. Diese Firma gibt es inzwischen leider nicht mehr.

Ich erinnere mich auch an einen Bauunternehmer, der für sein Geschäft Insolvenz anmelden wollte. Jahrelang hatte ihm die Bank geraten, sich an einen Unternehmensberater zu wenden. Das sei nicht nötig. Dann las ich in der Zeitung, wer alles an der Insolvenz Schuld habe:

- die Mitarbeiter, die nicht ordentlich gearbeitet hätten
- die Kunden, die nicht rechtzeitig gezahlt hätten
- die Stadtverwaltung, welche die Gewerbesteuer eingefordert hatte
- ein Kunde, der die vereinbarte Sicherheitsleistung für ein großes Bauvorhaben aufgrund von Mängeln nicht ausgezahlt hatte
- das Finanzamt, das die Lohnsteuer für die Mitarbeiter nicht gestundet hatte
- der Staat, der die Wohnungsbauprämie gekürzt hatte
- die Europäische Union, die osteuropäischen Arbeitern erlaubt hatte, zu Dumpinglöhnen zu arbeiten
- der Winter, der einen zweimonatigen Baustopp verursacht hatte

Wie überraschend: Schnee und Kälte im Januar und Februar! Damit konnte er ja nun wirklich nicht gerechnet haben. Den Inhaber ausgenommen hatten alle anderen Schuld an seiner Insolvenz. So etwas macht mich wahnsinnig!

Von daher kann ich Ihnen nur empfehlen, sich die Menschen zu suchen, die Ihnen helfen. Ich werde immer gefragt, wer dies sein sollte – einer, der sich um alles kümmert, oder jeweils Spezialisten? Die Frage ist jedoch nicht, von wem Sie Hilfe benötigen, sondern wobei.

In einem anderen Fall hatte eine junge Friseurmeisterin den Salon einer älteren Kollegin übernommen. Neben der Einrichtung übernahm sie auch deren Kundenstamm. Das Ganze kostete sie etwa 40.000 Euro. Die junge Meisterin hatte jedoch darauf verzichtet, einen Steuerberater einen Blick auf die letzten Jahresabschlüsse werfen zu lassen. Wäre es dazu gekommen, so hätte dieser festgestellt, dass der Wert des Geschäfts wesentlich geringer war. Die Einrichtung war veraltet und die Erträge der letzten Jahre waren rückläufig gewesen. Die Zeit, dass ihre Vorgängerin Gewinn in Höhe von 40.000 Euro erwirtschaftet hatte, war lange vorbei. Über all diese Dinge gibt ein Jahresabschluss Auskunft, fragen Sie mal einen Steuerberater. Dabei gibt es verschiedene Verfahren, um den Wert eines Unternehmens zu ermitteln.¹ Keines hätte jedoch einen Wert von 40.000 Euro ergeben. Diese Summe musste die Friseurin aufbringen. Möglich, dass sich der Laden unter ihrer Vorgängerin getragen hat, diese musste die 40.000 Euro ja nicht mehr finanzieren. Für die junge Meisterin kamen noch Zinsen und Tilgung hinzu, was das Geschäft nicht trug. Ihre Schwierigkeiten hatten bereits begonnen, bevor sie anfang – was das Hinanzuziehen eines guten Steuerberaters hätte vermeiden können.

Steuerberater

Wenn Sie nicht selbst Steuerberater sind, so kann ich Ihnen nur dazu raten, einen zu beauftragen. Die meisten Unternehmen arbeiten inzwischen mit einem zusammen. Ob es der richtige ist, müssen Sie selber entscheiden. Aber bitte entscheiden Sie nicht aufgrund der Kosten, die entstehen, sondern aufgrund der Leistung, die erbracht wird.

¹ Zum Beispiel das Ertragswertverfahren, das Substanzwertverfahren oder das Stuttgarter Verfahren, das Steuerberater häufig anwenden.

Vorab sollten Sie wissen, dass Sie einen Steuerberater jederzeit durch einen anderen ersetzen können. Ich kenne Unternehmer, die wechseln ständig ihre Bank, die Lieferanten, die Mitarbeiter, ihren Arzt und sogar ihre Lebensgefährtin – ihrem Steuerberater bleiben sie aber treu. Manchmal ist das gut, manchmal nicht. Wechseln Sie also Ihren Steuerberater, sobald Sie das Gefühl haben, dass er Ihnen nicht wirklich hilft. Kein Gesetz der Welt kann Ihnen das verbieten.

Tatsächlich habe ich schon erlebt, wie ein Steuerberater der Frau eines Kunden auf den Kopf zusagte, dass er schon Frauen erlebt habe, die wegen weniger Schulden ihre Männer verlassen hätten. Glauben Sie mir, da fehlen mir nicht nur die Worte. Lassen Sie sich das von niemandem gefallen, auch nicht von Ihrem Steuerberater.

Mir hat mal ein Steuerberater erzählt, dass etwas 90 Prozent der hier erhältlichen Bücher zum Thema Steuern nicht nur in Deutschland, sondern vor allem für den deutschen Steuerzahler geschrieben worden seien. Das ist Wahnsinn, aber Realität. Vielleicht haben Sie als Angestellter Ihre Steuererklärung noch selbst gemacht – als Selbstständigen warne ich Sie davor. Und ich rate Ihnen nicht deshalb davon ab, weil ich vom Deutschen Steuerberaterverband e.V. dafür bezahlt werde – was eine gute Idee wäre –, sondern weil ich das nicht für gut halte.

In einem Existenzgründungsseminar behauptete einer der Teilnehmer, er benötige keinen Steuerberater. Die Buchhaltung und den Jahresabschluss mache er selbst und das, was er nicht wisse, könne er ja nachlesen. »Oh je, das kann ja was werden«, habe ich noch gedacht – oder verstehen Sie etwa folgenden Paragraphen des Einkommensteuergesetzes?

§ 34a Absatz 3 Einkommensteuergesetz (EStG)

Begünstigung der nicht entnommenen Gewinne

Der Begünstigungsbetrag ist der im Veranlagungszeitraum nach Absatz 1 Satz 1 auf Antrag begünstigte Gewinn.² Der Begünstigungsbetrag des Veranlagungszeitraums, vermindert

um die darauf entfallende Steuerbelastung nach Absatz 1 und den darauf entfallenden Solidaritätszuschlag, vermehrt um den nachversteuerungspflichtigen Betrag des Vorjahres und den auf diesen Betrieb oder Mitunternehmeranteil nach Absatz 5 übertragenen nachversteuerungspflichtigen Betrag, vermindert um den Nachversteuerungsbetrag im Sinne des Absatzes 4 und den auf einen anderen Betrieb oder Mitunternehmeranteil nach Absatz 5 übertragenen nachversteuerungspflichtigen Betrag, ist der nachversteuerungspflichtige Betrag des Betriebs oder Mitunternehmeranteils zum Ende des Veranlagungszeitraums.³ Dieser ist für jeden Betrieb oder Mitunternehmeranteil jährlich gesondert festzustellen.

Nicht weniger wichtig als die Versteuerung von Gewinnen, aber einfacher zu beantworten sind folgende Fragen: Was ist die Umsatzsteuervoranmeldung? Wie oft müssen Sie diese machen und wie werden die abzuführenden Zahlungen berechnet? Sind Sie gewerbsteuerpflichtig oder sind Sie Freiberufler? Wie viel Einkommensteuer müssen Sie zahlen? Und wie wird das Fahrzeug, mit dem Sie zu Ihren Kunden oder in die Firma fahren, steuerlich berücksichtigt? Welche Steuervorauszahlung kommt auf Sie zu? Diese und alle weiteren Fragen kann Ihr Steuerberater am allerbesten beantworten.

Ein schönes Beispiel ist das der Gewerbesteuer. Nachdem Sie als Selbstständiger Ihr Unternehmen beim zuständigen Gewerbeamt Ihrer Kommune angemeldet haben, bekommen Sie vom Finanzamt automatisch einen Fragebogen zugeschickt. Darin müssen Sie unter anderem angeben, wie hoch Ihr voraussichtlicher Gewinn im ersten Jahr ist. Was tragen Sie ein? Da Sie ein vorsichtiger Geschäftsmann sind, setzen Sie einen niedrigen Gewinn an. Daraufhin berechnet Ihr Finanzamt die zu erbringende Steuervorauszahlung, die entsprechend Ihrer Angabe eher gering sein wird. Jetzt läuft Ihr Geschäft aber schon in den ersten Monaten richtig gut – was ich Ihnen wünsche –, sodass Sie im nächsten Jahr ordentlich Steuern nachzahlen müssen. Bloß in welcher Höhe? Hier ist also Vorsicht geboten, denn die hohe Nachzahlung fällt zusammen mit der Festsetzung der Vo-

rauszahlung für das zweite Geschäftsjahr. Wie viel Liquidität müssen Sie also in Ihrem ersten Geschäftsjahr für das zweite zurücklegen? Und genau daran haben Sie nicht gedacht, sodass Sie kein Geld zurückgelegt, sondern wieder in Ihr Geschäft investiert haben. Ich habe schon viele gute Neugründungen scheitern sehen, weil der Aspekt Steuern nicht genügend berücksichtigt worden ist. Machen Sie nicht auch noch diesen Fehler!

Eine weitere Frage ist die der Rechtsform. Welche ist für Ihr Unternehmen die richtige und welche gibt es überhaupt? Soll es zum Beispiel ein Einzelunternehmen, eine GbR, eine GmbH, eine GmbH & Co. KG oder eine Unternehmergesellschaft sein?² Auch zu diesem Thema gibt es eine ganze Reihe von Büchern. Sie können sie alle lesen oder einen Steuerberater fragen, der diese Frage unter Berücksichtigung Ihrer privaten Vermögensverhältnisse beantwortet. Letztere sind bei der Wahl einer Rechtsform zwar nicht allein ausschlaggebend, sollten jedoch in die Überlegungen mit einfließen.

Finden Sie also einen Steuerberater, der Sie von Anfang an begleitet, der bereits den ersten Fragebogen mit Ihnen durchgeht, der regelmäßig Ihre Unternehmenssituation mit Ihnen bespricht und steuerliche Fragen klärt. Er will natürlich bezahlt werden. Aber was kostet es unter Umständen, wenn Sie ihn nicht zurate ziehen? Wenn es ganz schlecht läuft, Ihre Existenz.

Ob die monatliche Buchhaltung von Ihrem Steuerberater, von Mitarbeitern oder mithilfe eines entsprechenden Programms erledigt wird, steht auf einem anderen Blatt. Hier kommt es nämlich auf Ihr Wissen, die Größe des Unternehmens und auf Ihr persönliches Interesse an. Das, was dabei herauskommt, unabhängig davon, wer für die Buchhaltung zuständig ist, sollten Sie regelmäßig mit Ihrem Steuerberater besprechen. Mit den Steuerberatern meiner Mandanten tausche ich mich übrigens neben der Klärung aktueller Fragestellungen kontinuierlich über den Geschäftsverlauf aus. Sollte Ihr Steuerberater dazu nicht bereit sein, sollten Sie ihn wechseln. Denn als

² Daneben gibt es ja noch die OHG, KG, den eingetragenen Kaufmann (e.K.) oder die Ltd.