

GRÜNDER COMPASS

Ausgabe Nr. 3

2,70 €

Frauen starten durch

Lieber selbständig als Frust bei der Jobsuche... Seite 12



Selbständig mit Online-Auktionen

Powerseller im Portrait Seite 23



Allianz „Pro Gründung“

wird zum Sprachrohr für Klein- und Kleinstgründungen... Seite 44

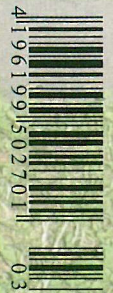
Mut zum Gestalten

Prof. Norbert Szyperski über Innovationen - Wo kommen sie her und wo führen sie hin... Seite 28



Manfred Stolpes „Engagement“ für Kleingründer

Klüngel in Brandenburg... Seite 50



VORSICHT: Wenn Ich-AG, dann jetzt! Warum?

Lesen Sie unseren ausführlichen Bericht ab Seite 6.

„Ich-AG“ Gründer berichten

Erfahrungen nach über einem Jahr Gründungszuschuss
Entscheidungshilfe Ich-AG vs. Überbrückungsgeld
Quo vadis Ich-AG (Businessplan, Zwangsschulung...)

ab Seite 6

Der 1. Kontakt mit dem Finanzamt

FRAGEBOGEN ZUR STEUERLICHEN ERFASSUNG

Kaum hat unser Existenzgründer (wir wollen ihn kurz „EXI“* nennen) den 1. Schritt zur Selbständigkeit hinter sich gebracht, d.h. die Gewerbebeanmeldung beim zuständigen Gewerbeamt ist erfolgt, da flattert ihm ein paar Tage später ein Brief seines Finanzamtes ins Haus. Der Anlass für das Schreiben ist sofort erkennbar. Das Gewerbeamt hat das Finanzamt über den neuen „Kunden“ informiert. Nun will das Finanzamt mit Hilfe eines Fragekatalogs eine steuerliche Eingruppierung vornehmen.

Dies dürfte so schwer ja nicht sein, denkt sich unser EXI – leider steckt der „Teufel“, wie sich noch zeigen wird, „im Detail“:

Zunächst sind die allgemeinen Fragen zu Person und Familienstand zu beantworten (bisherige Steuernummer, Name, Adresse, Geburtsdaten, Religionszugehörigkeit, evtl. persönliche Daten des Partners). Die Art der Tätigkeit sollte aus der Gewerbebeanmeldung übernommen werden, die weiteren Angaben sind selbsterklärend. Das Geschäftsjahr sollte in Übereinstimmung mit dem Kalenderjahr (Abschlussstag = 31.12.) gewählt werden. Die 1. Seite des Fragebogens wäre damit geschafft. Mit der Frage nach dem voraussichtlichen Umsatz und Gewinn kommt nun auf der 2. Seite allerdings eine der schwierigsten und zugleich relevantesten Angaben.

Zunächst grübelt EXI allerdings noch über die ergänzende Formulierung „falls Ihr (ggf. auf das Kalenderjahr umgerechneter) Gesamtumsatz 16.620 € nicht übersteigt, können Sie auf die Anwendung der Kleinunternehmer-Regelung verzichten und für die Dauer von mindestens fünf Jahren zur Regelbesteuerung optieren (§19 des UStG)“ Gut, dass EXI einen Steuerberater hat. Er greift zum Telefon. Die freundliche Mitarbeiterin seines Steuerbüros klärt ihn auf:

„Es geht hier nur um die Umsatzsteuer. Unternehmer, deren Gesamtumsatz im Kalenderjahr 16.620 € nicht übersteigt, gelten umsatzsteuerlich als Kleinunternehmer, mit der Folge, dass Sie von der Umsatzsteuerpflicht befreit sind. Sie dürfen dann allerdings keine Umsatzsteuer auf Ihren Rechnungen ausweisen und keine Vor-

steuer von den Eingangsrechnungen geltend machen. Da dies in vielen Fällen für den Steuerpflichtigen nachteilig sein kann, gibt es die Möglichkeit, auf diese Kleinunternehmer-Regelung zu verzichten. An seine Entscheidung zur Regelbesteuerung ist der Steuerpflichtige dann allerdings fünf Jahre lang gebunden.“

EXI bedankt sich und will nun die Frage nach dem voraussichtlichen Umsatz und Gewinn angehen. Schließlich kennt er diese Dinge noch aus seiner Gründungsplanung. Zur Beantragung von Fördermitteln hatte er seinerzeit der finanzierenden Hausbank einen Gründungsbericht mit Planzahlen vorlegen müssen. Sollte er diese Zahlen nun dem Finanzamt nennen? Was hätte das für Auswirkungen? Was passiert, wenn sich die Planzahlen als zu optimistisch herausstellen?

Was spricht dagegen, dem Finanzamt extrem niedrige Zahlen zu nennen? Je mehr er darüber nachdenkt, desto unsicherer wird er. Wiederum greift EXI zum Telefon und ruft die Mitarbeiterin des Steuerberaters an. Diese merkt die zunehmende Verunsicherung und lädt ihn ein, kurz in der Kanzlei vorbei zukommen, damit sie ihm beim Ausfüllen des Formulars die notwendigen Erläuterungen geben kann. Gesagt, getan! Wenig später sitzt EXI seiner Sachbearbeiterin gegenüber.

Also: Die Frage nach dem Umsatz und Gewinn sowie die weiter unten im Fragebogen noch auftauchende Frage nach „anderen Einkünften“ (auch des Ehegatten) sind dazu da, um die Höhe des voraussichtlichen „zu versteuernden Einkommens“ zu schätzen. Hieraus leitet das Finanzamt die Jahreseinkommensteuer und daraus wiederum die vierteljährlichen Einkommensteuervorauszahlungen ab.

Gerade im Gründungsjahr ist bei vielen Existenzgründern die finanzielle „Decke“ etwas dünn. Die „Verführung“, dem Finanzamt gegenüber zunächst mit extrem niedrigen Gewinnprognosen zu arbeiten, ist daher verständlich. Es ist aber zu bedenken, dass zu geringe Einkommensteuervorauszahlungen später im Einkommensteuerbescheid durch das Zusammentreffen von Nachzahlungen für das abgelaufene Jahr und

gleichzeitiger Anpassung der laufenden Vorauszahlungen zu Kumulierungen von Steuerzahlungen führen werden.

TIPP: Arbeiten Sie mit einer zwar vorsichtigen aber realistischen, plausiblen Gewinnschätzung und bilden Sie bei einer deutlich besseren Geschäftsentwicklung entsprechende Steuer rücklagen. Sollte sich trotz allem die Gewinnschätzung und die damit verbundene Festsetzung der Steuervorauszahlungen als zu hoch herausstellen, so bitten Sie Ihren Steuerberater, beim Finanzamt eine Herabsetzung der Vorauszahlungen zu beantragen.

In bestimmten Fällen können Sie die Umsatzsteuer nach „vereinnahmten Entgelten“ (Ist-Versteuerung) ermitteln. Diese, insbesondere für kleinere Unternehmen (Jahresumsatz weniger als 150.000 €), nicht buchführungspflichtige Gewerbetreibende bzw. Freiberufler geltende Vergünstigung bedeutet, dass Sie die Umsatzsteuer auf Ausgangsrechnung erst dann abführen müssen, wenn diese Rechnung auch bezahlt worden sind. Bei der Soll-Versteuerung dagegen ist die Umsatzsteuer bereits bei Rechnungsstellung, d.h. unabhängig von der Zahlung des Kunden, in der Umsatzsteuervoranmeldung zu erfassen.

In welchem zeitlichen Rhythmus Sie die Umsatzsteuer-Voranmeldungen an das Finanzamt abgeben müssen, entscheidet sich durch Ihre Angaben bei der Frage nach der voraussichtlich jährlich zu „entrichtenden Umsatzsteuer“ (= Umsatzsteuer-Zahllast). Die Umsatzsteuer-Zahllast ergibt sich aus der Umsatzsteuer-Voranmeldung durch Gegenüberstellung der abzuführenden Umsatzsteuer und der anrechenbaren Vorsteuer (= dem Unternehmer in Rechnung gestellte Umsatzsteuer). Beträgt diese Zahllast im Jahr mehr als 6.136 €, so muss die Voranmeldung monatlich an das Finanzamt abgegeben werden. Bei einer Zahllast von 513 bis 6.136 € erfolgt die Abgabe vierteljährlich. Bei einer Zahllast bis zu 512 € verzichtet das Finanzamt auf die Vorlage einer Umsatzsteuer-Voranmeldung, es genügt die Abgabe der Umsatzsteuerjahreserklärung.



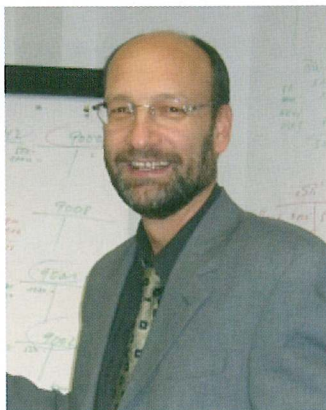
TIPP: Die Umsatzsteuer-ID-Nr. sollten Sie auch dann beantragen, wenn Sie sich nicht am innergemeinschaftlichen Handelsverkehr beteiligen wollen, da Sie aufgrund der seit dem 1.1.2004 geltenden Gesetzesregelung auf Ihrer Ausgangsrechnung anstelle Ihrer Steuernummer diese IDNr. angeben können.

Die Zusatzangaben betreffen Sonderfälle, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll.

Mit Hilfe der Fragen zur Lohnsteuer bestimmt das Finanzamt, in welchem zeitlichen Umfang Sie Lohnsteuer-Anmeldungen beim Finanzamt einreichen müssen :

- bis 800 € - jährlich
- 801 € bis 3.000 € - vierteljährlich
- mehr als 3.000 € - monatlich

Liegt bereits zu Beginn des Gewerbebetriebs Betriebsvermögen vor, so ist eine entsprechende Einzelaufstellung bzw. eine Eröffnungsbilanz beizufügen. Hinsichtlich der Bewertung der einzelnen Gegenstände hilft Ihnen Ihr Steuerberater weiter. Abschließend sind noch Angaben zur Bankverbindung zu machen.



TIPP: Erteilen Sie dem Finanzamt eine Einzugs-ermächtigung. Die Abbuchung erfolgt frühestens am Fälligkeitstag, Säumniszuschläge können nicht entstehen. Die ab und zu anzutreffenden Vorbehalte wegen möglicherweise fehlerhaften Kontenbelastungen durch das Finanzamt sind in der Praxis völlig unbegründet.

Froh darüber, die Hintergründe zu den verschiedenen Fragen erläutert bekommen zu haben, unterschreibt EXI den Fragebogen und leitet ihn an das Finanzamt weiter.

ANMERKUNG:

Der Fragebogen dient auch zur steuerlichen Erfassung von Steuerpflichtigen mit selbständiger Tätigkeit (z.B. Freiberufler). Da es in diesem Fall keine Gewerbeanmeldung gibt, ist der Fragebogen vom Selbständigen selbst beim zuständigen Finanzamt anzufordern.

*) was lediglich eine Abkürzung des Wortes „Existenzgründer“ wiedergeben und nichts mit „Exhibitionismus“ zu tun haben soll, obwohl die ein oder andere Frage in dem hier besprochenen Fragebogen eine Assoziation in diese Richtung durchaus vermuten lassen könnte...

Dipl.-Kfm. Alexander Ficht
Steuerberater / Rentenberater

Argus Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.
Robert-Bosch-Str. 12
63303 Dreieich

eMail: info@argus-steuerberatung.de
Tel.: 06103 / 69744-20
Fax: 06103 / 69686

Von der Notwendigkeit der Risikovor-sorge im Kleinbetrieb und dem „Controlling ohne Ballast“ als Lösung

Während Gründer schon seit Jahren ohne Vorlage einer hieb- und stichfesten Prognose der Geschäftsentwicklung erst gar nicht an Fremdkapital herankommen, nehmen Banken infolge anhaltender Konjunkturschwäche ihre Engagements auch für Mittelständler kontinuierlich zurück, wenn sie nicht den „Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft“ (MaK) genügen.

Damit wird zumindest dem Unternehmer mit zu geringer Eigenkapitalausstattung ein künftig disziplinierter Umgang mit seinen Haushaltsmitteln abverlangt, sollte er das Engagement nicht gefährden wollen. Die nicht mehr zu umgehenden Prioritäten lauten ab sofort: Gezielte Liquiditätsvorhaltung, forcierte Eigenkapitalbildung sowie die ständige, auf aktuelle Zahlen abgestellte Berichterstattung über die Finanz- und Ertragslage samt prognostizierter Geschäftsentwicklung für die kommenden Perioden, die zwecks laufender Beurteilung des Kreditausfallrisikos (Rating) vorzulegen sind. Ohne ein wie auch immer geartetes Controlling kommt der (Jung-) Unternehmer damit nicht zurecht.

Die Banken bleiben betroffenen Firmenkunden auf die Frage: „Wie soll denn das Controlling (wirtschaftlich und praktisch) machbar sein?“ eine überzeugende Antwort derzeit wohl noch schuldig. Hier bietet sich die Office-Anwendung: „Build a Business“ (BAB) als nützliches Instrument an, weil es den zum ungeliebten Umdenkungsprozess angehaltenen Unternehmer auf kürzestem Wege dazu verleitet, auch ohne jede Buchhaltungserfahrung das Controlling unbefangen und höchstpersönlich in die Hände zu nehmen.

Sowohl der (künftige) Unternehmer als auch die Bank profitieren gleichermaßen: Der eine bekommt seinen Finanzhaushalt gezielter in den Griff, der andere erfreut sich eines mit ordentlicher Finanzkompetenz gerüsteten Firmenkunden, der den Veränderungen am Kapitalmarkt schon eher entspricht.

BAB gibt's auf CD-Programmträger oder als Download (www.controlling-ohne-ballast.de) mit 14 Tage unverbindlichem Gratistest; eine Lizenz kostet 249 €.

Rating + Mak + Bonität + Risikovor-sorge + Liquidität + Eigenkapitalbildung + Existenzsicherung ?

CHEFSACHE „Controlling“

Der ultimative Königsweg für Gründer und kleine Unternehmer

fon/fax 0180 595 0810

www. **Controlling-ohne-Ballast**.de

service@babcoach.de