



STEUERKANZLEI STEINHÄUSER
Menschen. Werte. Steuerberatung.

LOTSE
Januar 2025

IN DIESER AUSGABE:

WIRTSCHAFTSIDENTIFIKATIONSNUMMER KOMMT
BFSG – BARRIEREFREIHEITSGESETZ
MINIJOB & MINDESTLOHN 2025
DER COUNTDOWN ZUR E-RECHNUNGSPFLICHT
FORDERUNGEN SICHERN MIT EINEM LÄCHELN
TIPPS FÜR DIE GELUNGENE TESTAMENTSGESTALTUNG
ERFOLGSFAKTOR UNTERNEHMENSPLANUNG



Viel Spaß beim Lesen
Ihre Sabine Steinhäuser



WIRTSCHAFTSIDENTIFIKATIONSNUMMER KOMMT – FÜR WEN BESTEHT HANDLUNGSBEDARF?

Ab November 2024 erhält jede wirtschaftlich tätige natürliche Person oder jedes Unternehmen für die Dauer seines Bestehens eine neue Wirtschaftsidentifikationsnummer (W-IdNr.).

Im Gegensatz zur Steuernummer ändert sich diese auch nicht bei Adressänderungen. Auch bei Namensänderungen bleibt die **W-IdNr.** gleich.

Ziel dieser neuen W-IdNr. ist es, Unternehmen eindeutig zu identifizieren, und zwar nicht nur bei Finanzbehörden, sondern auch bei anderen staatlichen Stellen. Sie soll die Kommunikation mit Behörden erleichtern und in Zukunft dazu beitragen, steuerliche Prozesse zu vereinfachen und zu automatisieren.

Darüber hinaus soll die W-IdNr. als Grundlage für die Teilnahme am europäischen besonderen **Meldeverfahren für Kleinunternehmer ab 01.01.2025** dienen.

Das Bundeszentralamt für Steuern vergibt die W-IdNr. **ab November 2024 einmalig**. Bis voraussichtlich 2026 sollen dann alle wirtschaftlich Tätigen diese erhalten haben. Es ist **kein gesonderter Antrag** erforderlich.

Der Aufbau einer W-IdNr. besteht aus DE und neun Ziffern und gegebenenfalls dem U-Merkmal.

DE12345678900001

Die letzten fünf Ziffern stellen dabei das U-Merkmal dar. Betreibt ein Unternehmer **mehrere Gewerbebetriebe**, dann werden diese in den **U-Merkmalen** ergänzt.

Wie genau soll das gehen?

1. Allen wirtschaftlich Tätigen mit **vorhandener USt-IdNr.** wird mit Wirkung ab einem durch öffentliche Bekanntmachung festzulegenden Stichtag diese USt-IdNr. als W-IdNr. zugeteilt.
2. Für wirtschaftlich Tätige ohne **USt-IdNr.**, die bereits umsatzsteuerlich erfasst oder Kleinunternehmer sind, erfolgt die elektronische Mitteilung der W-IdNr. voraussichtlich ab November

2024. Der wirtschaftlich Tätige ohne Berater muss hierfür über ein ELSTER-Benutzerkonto verfügen. Hat der Steuerpflichtige einen steuerlichen Berater mit entsprechender Bekanntgabevollmacht, erfolgt die Mitteilung an den steuerlichen Vertreter. Die Finanzverwaltung stellt den Softwareanbietern eine Schnittstelle zur Verfügung, sodass die steuerlichen Berater die W-IdNr. über ihre Kanzleisoftware abrufen können.

Ersetzt die Wirtschaftsidentifikationsnummer die Umsatzsteueridentifikationsnummer oder andere Identifikationsnummern?

Nein, diese wird **parallel** zu diesen verwendet, soll jedoch perspektivisch dazu beitragen, andere Nummern zu ersetzen. Aufgrund der stufenweisen Vergabe der W-IdNr. ist bis zum 31. Dezember 2026 die Angabe der W-IdNr. in den elektronischen Steuererklärungsvordrucken nicht verpflichtend. Die Steuererklärungen sind bis dahin wie gewohnt mit der Steuernummer abzugeben.

Achtung: Durch die Vergabe dieser W-IdNr. durch das BZSt kann es zu **längeren Bearbeitungszeiten** bei den Anträgen auf Vergabe einer USt-IdNr. kommen. Wir empfehlen Ihnen daher, diese frühzeitig zu beantragen und auch den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung schnellstmöglich auszufüllen.

Sie haben eine Webseite? Ist die W-IDNr. im Impressum erforderlich – ja oder nein?

Ab November 2024 erhalten alle wirtschaftlich tätigen Personen und Unternehmen eine neue Wirtschafts-ID (W-IdNr.). Diese **muss im Impressum angegeben** werden, **falls keine Umsatzsteuer-ID (USt-ID) vorhanden** ist. Haben Sie bereits eine USt-ID und steht diese im Impressum, brauchen Sie nichts weiter zu tun. Andernfalls müssen Sie ab der Vergabe der Wirtschafts-ID diese im Impressum vermerken.

Unser Tipp: **Prüfen Sie Ihr Impressum** und sorgen Sie dafür, dass alles aktuell und rechtssicher ist. So vermeiden Sie potenzielle Abmahnungen.

BFSG – BARRIEREFREIHEITSSTÄRKUNGSGESETZ – DIGITALE BARRIEREFREIHEIT SICHERSTELLEN

Bitte stellen Sie sich vor, Sie sitzen – wie jeden Donnerstagabend – an Ihrem Stammtisch und trinken gerade den ersten Schluck vom zweiten Bier, als plötzlich einer Ihrer Stammtischbrüder mit einem ganz komischen Thema kommt. Er fragt so in die Runde, wer denn schon das neue BFSG umgesetzt hat. Sie schauen ihn mit großen Augen an, er schaut verwundert mit großen Augen zurück. Alles ist still. Mit dem ersten Bier intus trauen Sie sich und fragen mal nach: Was bitte schön ist BFSG?

Da wir vermeiden wollen, dass Sie in diese Situation kommen, geben wir Ihnen nachfolgend einen kurzen Abriss zu dem Thema.

Das **Barrierefreiheitsstärkungsgesetz** (BFSG) tritt am **28. Juni 2025** in Kraft. Es setzt die Europäische Barrierefreiheitsrichtlinie um.

Ziel ist es, allen Menschen die **Teilhabe am Wirtschaftsleben bei der Internetnutzung** zu ermöglichen. Es geht also um eine digitale Barrierefreiheit.

Produkte für die Barrierefreiheit verlangt wird:

- Hardwaresystem für Universalrechner für Verbraucher inkl. Betriebssysteme (z. B. Computer)
- Selbstbedienungsterminals, beispielsweise Geldautomaten oder Check-in-Automaten
- Verbraucherendgeräte, die für Telekommunikationsdienste gebraucht werden (z. B. Mobiltelefone)
- Verbraucherendgeräte mit interaktivem Leistungsumfang (z. B. interaktive Fernseher)
- E-Book-Lesegeräte

Dienstleistungen für die Barrierefreiheit verlangt wird:

- Telekommunikationsdienste (Telefonie, Messenger etc.)
- Elemente der Personenbeförderungsdienste wie beispielsweise Webseiten, Apps oder elektronische Ticketdienste
- Bankdienstleistungen

- E-Book-Software
- Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr mit Verbrauchern (z. B. E-Commerce, Online-Terminbuchungs-Tools). Das heißt, Webshops und Apps sind auf jeden Fall betroffen.

Welche Unternehmen sind **betroffen**?

- Hersteller, Händler und Importeure der oben genannten Produkte sowie die Anbieter der oben genannten Dienstleistungen
- Ausgenommen sind Kleinunternehmen, die Dienstleistungen erbringen.
- Achtung: Kleinunternehmen, die Produkte herstellen, sind zur Barrierefreiheit verpflichtet.
- Kleinunternehmen sind Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten UND einem Jahresumsatz von höchstens 2 Mio. € oder einer Bilanzsumme von höchstens 2 Mio. €.

Wichtig für alle betroffenen Unternehmer:

Gehen Sie das Thema also an, wenn es Sie betrifft, denn wenn nicht, dann drohen Bußgelder von bis zu 100.000 €. Zudem besteht das Risiko der wettbewerbsrechtlichen Abmahnung. Entsprechende Anwälte wetzen bereits die Messer.

Zurück zum Stammtisch:

Natürlich könnten Sie jetzt – sofern noch nicht geschehen – an Ihrem Stammtisch mal ganz lapidar fragen: Wer von euch hat denn das BFSG bereits umgesetzt?, und mal sehen, wer von den Freunden nun große Augen macht.



MINIJOB & MINDESTLOHN 2025

Wie mittlerweile jedes Jahr wird am 1. Januar 2025 der Mindestlohn angepasst. Er steigt nun auf **12,82 € pro Stunde**.

Zeitgleich steigt auch die **Minijob-Verdienstgrenze**. Ab Januar 2025 liegt sie dann bei **556,00 €** statt bisher 538,00 €.

Es gibt Personen, die sozialversicherungspflichtig beschäftigt sein wollen, dabei aber mit dem niedrigsten Betrag, der möglich ist. Das sind bisher 538,01 € pro Monat.

Verträge anpassen

Wird nun aber die Minijobgrenze auf 556,00 € erhöht, dann müssen diese **Verträge** auch **angepasst** werden, nämlich auf mindestens 556,01 €. Passiert das nicht, sind sie nicht mehr sozialversicherungspflichtig beschäftigt, sondern üben dann einen Minijob aus.

Fazit: Soll die Versicherungspflicht beibehalten werden, müssen Sie bei diesen Geringverdienern entweder das Stundenentgelt oder die Zahl der Arbeitsstunden entsprechend erhöhen.

DER COUNTDOWN ZUR E-RECHNUNGSPFLICHT: IN 5-4-3-2-1 STARTEN SIE PERFEKT INS NEUE JAHR

Der Countdown zum Jahreswechsel läuft – und diesmal zählen wir nicht nur die Sekunden bis Mitternacht, sondern auch die Schritte, die Sie jetzt angehen sollten, um Ihr Unternehmen auf die E-Rechnungspflicht vorzubereiten.

Damit Sie 2025 ohne böse Überraschungen beginnen können, begleiten wir Sie mit unserer 5-Punkte-Countdown-Checkliste und zählen – wie es sich gehört – von 5 bis 1 runter:

5. E-Mail-Adresse für den Empfang von E-Rechnungen einrichten

Ab dem 01.01.2025 sind Sie als in Deutschland ansässiges Unternehmen verpflichtet, elektronische Rechnungen entgegenzunehmen. Dafür benötigen Sie eine E-Mail-Adresse, über die Sie E-Rechnungen empfangen können.

Praxistipp:

- Richten Sie eine **zentrale E-Mail-Adresse** wie rechnung@ihrunternehmen.de ein. So stellen Sie sicher, dass alle E-Rechnungen an einem Ort eingehen und von den zuständigen Mitarbeitern bearbeitet werden können.
- Klären Sie intern, wer **Zugriff** auf dieses **Postfach** benötigt, und informieren Sie Ihren IT-Dienstleister über die Einrichtung.

4. Software bereitstellen – E-Rechnungen lesen und verarbeiten

Eine E-Rechnung ist eine **XML-Datei**, die maschinell verarbeitet wird und für den Menschen **nicht ohne Weiteres lesbar** ist. Um diese Rechnungen einsehen und prüfen zu können, benötigen Sie entsprechende Software.

Praxistipp:

- Überprüfen Sie, ob Ihre aktuelle Buchhaltungssoftware E-Rechnungen im **XML-Format visualisieren** kann.
- Softwarelösungen wie DATEV, Lexware oder ADDISON bieten bereits entsprechende Funktionen.
- Falls Sie keine spezielle Software nutzen, gibt es **XML-Viewer**, die Ihnen beim Anzeigen der E-Rechnungen helfen.

3. Revisionssichere Archivierung sicherstellen

Gesetzlich vorgeschrieben ist die revisionssichere Aufbewahrung der E-Rechnungen in ihrer ursprünglichen Form. Einfache Ablagen auf dem Computer oder im E-Mail-Postfach reichen hier nicht aus.

Praxistipp:

- Prüfen Sie Ihre aktuelle **Archivierungslösung** auf Revisionssicherheit.
- Überlegen Sie, ob Sie ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) benötigen, das die gesetzlichen Anforderungen erfüllt.
- Sprechen Sie mit Ihrem IT-Dienstleister oder uns über passende Lösungen.

2. Schnittstellen zur Kanzlei einrichten

Für die Umsatzsteuervoranmeldung und den Vorsteuerabzug benötigen wir als Ihre Kanzlei Zugang zu Ihren E-Rechnungen.

Praxistipp:

- Stellen Sie sicher, dass Ihre Software eine **Schnittstelle** zu unserer Kanzleisoftware hat oder dass Sie E-Rechnungen einfach exportieren können.
- Durch **nahtlose Datenübertragung** wird Doppelarbeit vermieden, und Fehlerquellen werden reduziert.

1. Unterstützung einholen – gemeinsam ins neue Jahr starten

Die Umstellung auf die E-Rechnung mag auf den ersten Blick komplex erscheinen, aber Sie sind nicht allein.

Praxistipp:

- Kontaktieren Sie uns frühzeitig, um offene Fragen zu klären.
- Nutzen Sie unsere Expertise, um die Umstellung reibungslos zu gestalten.
- So können Sie beruhigt ins neue Jahr starten und sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Lassen Sie uns gemeinsam den Countdown bis zum Jahreswechsel nutzen, um Ihr Unternehmen optimal auf die E-Rechnungspflicht vorzubereiten.

Geschafft

Mit diesen fünf Schritten starten Sie nicht nur stressfrei, sondern auch bestens gerüstet ins Jahr 2025. Wir stehen Ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite.





ZAHLUNGSMORAL GESUNKEN – FORDERUNGEN SICHERN MIT EINEM LÄCHELN

In der heutigen Geschäftswelt beobachten wir mit Besorgnis, dass die Zahlungsmoral vieler Unternehmen sinkt. Dies kann für Sie als Dienstleister oder Unternehmer frustrierend sein. Doch anstatt sich entmutigen zu lassen, möchten wir Ihnen einige humorvolle und zugleich praktische Ansätze zur Sicherung Ihrer Forderungen vorstellen.

Die Zahlungsmoral: Ein Blick auf die Realität

Einst war die Zahlungsmoral so stabil wie ein klassischer Röhrenfernseher – zuverlässig und ohne größere Probleme. Heutzutage jedoch fühlt es sich oft so an, als ob Rechnungen im digitalen Nirwana verloren gehen. Manchmal hat man den Eindruck, dass einige Kunden ihre Zahlungen erst nach der dritten Mahnung in Angriff nehmen.

Stellen Sie sich vor, Ihre Rechnung ist wie ein Hund, der geduldig vor der Tür sitzt und darauf wartet, hereingelassen zu werden. Stattdessen sieht es oft so aus, als ob der Kunde drinnen mit einem Snack sitzt und das neueste Netflix-Drama verfolgt: „Die Rechnung? Ach ja, die war da irgendwo ...“

Ursachen für die gesunkene Zahlungsmoral

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig: finanzielle Engpässe, Missverständnisse oder schlichtweg Nachlässigkeit. Manchmal haben Kunden einfach andere Prioritäten – sei es die eigene Arbeit oder das Scrollen durch Social Media.

Eine gepflegte Debitorenbuchhaltung als Grundlage

Bevor Sie mit Maßnahmen zur Forderungssicherung beginnen, ist eine gepflegte Debitorenbuchhaltung unerlässlich. Sie bildet die Grundlage für ein effektives Forderungsmanagement. Eine ordnungsgemäße Buchhaltung ermöglicht es Ihnen, den Überblick über offene Rechnungen zu behalten, Zahlungseingänge zeitnah zu erfassen und Kundenprofile zu erstellen.

- **aktuelle Daten:** Halten Sie Ihre Kundendaten stets aktuell, um Zahlungsfristen und -historien genau nachverfolgen zu können.
- **überfällige Forderungen identifizieren:** Eine regelmäßige Prüfung der Debitoren hilft, überfällige Forderungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten.
- **Kundenbewertung:** Nutzen Sie Ihre Daten, um die Bonität Ihrer Kunden zu bewerten. So können Sie gezielt auf risikobehaftete Kunden reagieren.

Forderungen sichern: Tipps mit einem Augenzwinkern

1. **Persönlicher Kontakt:** Wenn die Rechnung noch immer im digitalen Raum verweilt, könnte ein freundlicher Anruf hilfreich sein. Ein Lächeln ist auch am Telefon hörbar. Sagen Sie beispielsweise: „Guten Tag, ich wollte mich erkundigen, ob meine Rechnung in Ihrer Mailflut verloren gegangen ist.“
2. **Erinnerungs-E-Mail:** Eine freundliche Erinnerung kann oft Wunder wirken. Formulieren Sie diese mit einem gewissen Humor: „Ich wollte nur sicherstellen, dass meine Rechnung nicht die Flucht ergriffen hat. Wenn sie sich verirrt hat, kann ich gerne eine Karte schicken!“

3. **Ratenzahlung anbieten:** Bieten Sie Ihrem Kunden die Möglichkeit, die Zahlung zu staffeln. So kann er die „schleichende Rechnung“ leichter akzeptieren und muss nicht panisch nach einem Kredit suchen.
4. **Danksagung in der Rechnung:** Fügen Sie eine kleine Notiz in Ihre nächste Rechnung ein: „Vielen Dank, dass Sie unsere Dienstleistungen schätzen. Ihre pünktliche Zahlung macht die ganze Sache rund und zeigt uns Ihre Zufriedenheit.“
5. **Kreative Mahnungen:** Sollte alles andere fehlschlagen, seien Sie kreativ! Gestalten Sie Ihre Mahnung als Postkarte mit dem Aufdruck: „Wir vermissen Sie und Ihre Zahlung – bitte kommen Sie zurück!“

Factoring und Warenkreditversicherer als Lösung

Neben den oben genannten Strategien könnte Factoring eine wirkungsvolle Lösung für Sie darstellen. Beim Factoring verkaufen Sie Ihre offenen Forderungen an ein Finanzierungsunternehmen. Dies ermöglicht Ihnen, sofort Liquidität zu erhalten, anstatt auf die Zahlung Ihrer Kunden warten zu müssen.

Vorteile des Factorings:

- **schnelle Liquidität:** Sie erhalten einen Großteil der Forderung sofort, was Ihnen hilft, laufende Kosten zu decken.
- **Risikominimierung:** Viele Factoring-Anbieter übernehmen auch das Risiko eines Zahlungsausfalls, sodass Sie sich weniger Sorgen um die Zahlungsmoral Ihrer Kunden machen müssen.
- **Fokus auf Ihr Geschäft:** Mit weniger administrativem Aufwand in der Debitorenbuchhaltung können Sie sich wieder auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Vorteile einer Warenkreditversicherung:

- **Sicherheit:** Sie minimieren das Risiko von Forderungsausfällen.
- **Bonitätsprüfung:** Der Versicherer führt oft Bonitätsprüfungen durch, sodass Sie besser einschätzen können, welche Kunden zuverlässig zahlen.
- **Liquidität:** Wie beim Factoring können Sie Ihre Liquidität steigern, da die Versicherung im Fall eines Ausfalls eingreift.

Fazit

Die Zahlungsmoral mag gesunken sein, doch das bedeutet nicht, dass Sie den Kopf hängen lassen sollten. Mit einem Lächeln, einer Prise Humor und den richtigen Strategien können Sie Ihre Forderungen sichern und gleichzeitig die Beziehung zu Ihren Kunden pflegen. Wer weiß, vielleicht wird Ihre nächste Rechnung schneller bezahlt, als Sie „Zahlungsmoral“ sagen können.

James Dean hat kein Testament gemacht. Wenn er sich erkundigt hätte, wer sein Vermögen **ohne Abfassung eines Testaments** erbt, wäre er nicht tödlich verunglückt. Er wäre nämlich langsamer gefahren, weil er gewusst hätte, dass sein Rabenvater der Universalerbe seines zukünftigen, großen Vermögens werden würde.

Dora Maar, Künstlerin und Geliebte von Pablo Picasso, hat dagegen ein Testament verfasst. Sie verstarb 1997 im zarten Alter von 90 Jahren und hinterließ ein Vermögen von 227 Mio. Francs (das entspricht einem Wert von rund 391 Mio. Euro) – und ihr Testament aus dem Jahr 1958. Leider waren **die darin bedachten Erben längst vor ihr verstorben**. Das Testament war folglich nichtig, es erben in so einem Fall die Angehörigen nach der gesetzlichen Erbfolge. Im Fall von Dora Maar erbten weit entfernte Verwandte, allerdings „nur“ 20 Mio. Francs. 60 % des Nachlasses holte sich der Staat über die Erbschaftsteuer, der Rest ging an den Nachlassverwalter, die Erbensucher und diverse Notare und Anwälte.

Jack Kelly, der vermögende Vater von Gracia Patricia, Fürstin von Monaco, hat ebenfalls ein Testament geschrieben. Allerdings **äußerst blumenreich** und in seiner eigenen Sprache. Juristische Begriffe benutzte er nicht. Er begründete seinen Schreibstil im Testament damit, dass der herkömmliche Text von Testamenten in deren hölzerner Juristensprache und den vielen „wenn“ und „aber“ die Erben nur verwirren würden und auch er selbst gar nicht mehr beurteilen könne, ob der Text dann wirklich auch seinen letzten Willen wiedergebe. Die Folge: Das Testament war nichtig.

Der amerikanische Multimilliardär **Howard Hughes** hinterließ ein Vermögen von 2 Mrd. Dollar. Nach seinem Tod wurden **52 verschiedene Testamente** mit ca. 400 Möchtegernernben aufgefunden. Da alle diese Erben ihren Anteil am Erbe beanspruchten und daher die gefundenen Testamente genauestens geprüft werden mussten, dauerte das Nachlassverfahren 15 Jahre und war aufgrund der andauernden Rechtsstreitigkeiten außergewöhnlich teuer. Schließlich stand fest, dass kein einziges dieser Testamente den formellen Anforderungen des damaligen amerikanischen Erbrechts entsprach – mit verheerenden Folgen für den Nachlass, der Staat kassierte Hunderte Millionen an Erbschaftsteuer.

Was lernen wir aus den Fehlern dieser Prominenten?

Testament frühzeitig erstellen

Im Fall James Dean wird deutlich, dass man bereits in jungen Jahren ein Testament verfassen sollte. Bei James Dean hätte **ein Zweizeiler genügt**, um als Erbe seine Tante, die sich zeitlebens liebevoll um ihn gekümmert hat, als Erbin einzusetzen.

Auch und insbesondere bei jungen Familien mit Kindern ist eine frühe Testierung wichtig. Hier könnte beispielsweise erwogen werden, den Ehegatten als Alleinerben – eventuell ergänzt durch Vermächtnisse zugunsten der Kinder – einzusetzen. So kann zumindest die Gefahr einer späteren Zwangsversteigerung z.B. des Wohnhauses durch ein Kind vermieden werden.

Testament regelmäßig auf Aktualität überprüfen

Bei Dora Maar können wir erkennen, dass das einmal geschriebene Testament auf seine Aktualität regelmäßig überprüft werden muss. **Persönliche und familiäre Verhältnisse ändern sich zeitlebens** und erfordern entsprechende **testamentarische Anpassungen**. Auch das Erbschaftsteuerrecht ändert sich im Lauf der Jahre immer wieder. Eine frühere testamentarische Gestaltung kann plötzlich eine völlig andere erbschaftsteuerliche Konsequenz zur Folge haben, als es bei der Abfassung des Testaments geplant war.

Testament klar und deutlich formulieren

Der Fall Jack Kelly lehrt uns, dass das Testament **klar und deutlich formuliert** sein muss. Folge eines handschriftlich und laienhaft geschriebenen „Laientestaments“ ist leider oftmals, dass juristische Auslegungen erforderlich sind, die im Zweifel dann genau zu der Erbfolge führen, die vom Erblasser gerade nicht gewollt war. Um dies zu vermeiden, raten wir Ihnen, Ihr handschriftliches Testament auf juristische und steuerliche Fallstricke überprüfen zu lassen oder bei der Formulierung fachlichen Rat in Anspruch zu nehmen.

Testament mit aktuellem Datum und Gültigkeitsvermerk

Und von Howard Hughes lernen wir, dass wir – insbesondere bei handschriftlichen Testamenten – immer auch **das aktuelle Datum** und sicherheitshalber auch den Passus mit aufnehmen müssen, dass die **vorherigen Verfügungen allesamt widerrufen** werden. Grundsätzlich ist immer das Testament mit dem jüngsten Datum gültig.

Lachender Dritter bei nicht vorhandenen oder nicht korrekten Testamenten ist leider oftmals **der Staat** über den Einbehalt der Erbschaftsteuer. Dies zu vermeiden, muss bei der Abfassung des Testaments mit an vorderster Stelle stehen. Hätte Dora Maar gewusst, dass ihre gesamten Kunstwerke verschertelt werden müssen, nur um die Erbschaftsteuer bezahlen zu können, hätte sie sich vermutlich trotz ihres gesegneten Alters noch mehrere Jahre lang im Grabe umgedreht.





ERFOLGSFAKTOR UNTERNEHMENSPLANUNG – MACHEN SIE DAS BESTE AUS IHREM UNTERNEHMEN

Je härter die Zeiten, desto wichtiger ist es, den **Unternehmenskurs** festzulegen und den **Erfolg** konkret zu planen. Konnten es sich früher Unternehmer noch leisten, „aus dem Bauch“ heraus, d.h. nur mit dem Blick auf den aktuellen Kontostand die Finanzen zu regeln, kann das heutzutage fatale Folgen haben. Wenn sicher geglaubte Aufträge plötzlich storniert werden oder das übliche Saisongeschäft ausbleibt, geraten sogar solvente Unternehmen inzwischen ganz leicht ins Trudeln, weil so schnell kein Ausgleich geschaffen werden kann oder der Geduldsfaden der Gläubiger reißt.

Bauen Sie deshalb vor und planen Sie **vorausschauend**. Kalkulieren Sie dabei **sowohl positive wie auch negative Szenarien** mit ein, dann werden Sie nicht so leicht überrascht und können sich rechtzeitig **Handlungsalternativen** überlegen.

Doch auch für florierende Unternehmen lohnt es sich, das Jahr 2025 zu planen. Denn **wer plant, steigert** – fast zwangsläufig – den **Erfolg**. Ein Unternehmen ohne Planung zu führen, ist wie ein Auto mit angezogener Handbremse zu fahren – Sie erreichen nie die volle Leistung.

Die Messlatte – erreichen Sie Ihr bestes Leistungsniveau

Ein Vergleich mit dem Sport zeigt das anschaulich:

Leistungssportler wie Hochspringer trainieren und verbessern ständig ihre Techniken. Sie trainieren nach einem genau vorgegebenen Trainingsplan, lassen sich von ihrem Coach Schwachpunkte aufzeigen und arbeiten gezielt an ihren Stärken. Und sie haben immer ein Ziel direkt vor Augen: die Latte, die sie überspringen wollen. Zwischenzeitlich werden bei den Männern Höhen bis zu 2,40 m übersprungen.

In einem Experiment unter Wettkampfbedingungen wurde getestet, welche Höhe die Springer springen, wenn die **Hochsprunglatte fehlt**. Das bemerkenswerte Ergebnis war, dass die Leistungen ohne das „Ziel“ um **bis zu 20 % unter den Ergebnissen mit Ziel** lagen.

Das bedeutet, dass sie **ohne Messlatte nicht einmal das normale Leistungsniveau** erreichen.

Übertragen auf Ihr Unternehmen bedeutet das, dass Sie mit einer realistischen Unternehmensplanung überhaupt erst Ihr wahres Leistungspotential ausschöpfen und ohne schlichtweg unter Ihren Möglichkeiten bleiben.

Ziele SMART formulieren

Entscheidend dabei ist, die Ziele SMART zu formulieren. Diese fünf Buchstaben stehen für

S wie **Spezifisch**: Formulieren Sie konkret und schriftlich

M wie **Messbar**: Legen Sie Erfolgs-Kennzahlen fest, an denen Sie sich messen können

A wie **Abgestimmt**: Beziehen Sie Ihr Umfeld mit ein

R wie **Realistisch**: Prüfen Sie, ob das Ziel auch erreichbar ist

T wie **Terminiert**: Legen Sie einen Termin fest, bis wann Sie das Ziel erreicht haben wollen

Es genügt also nicht, für 2025 die Parole auszurufen: wenn wir den Umsatz halten, sind wir zufrieden. Es geht darum, **konkret** zu überlegen, was Sie in punkto Umsatz, Gewinn, Liquidität und Kosten erzielen wollen und können. Und dafür entsprechende Messlatten, also **Kennzahlen** festzulegen und regelmäßig zu überprüfen.

Die Liquidität, der Forderungsbestand und die kalkulatorischen Kosten sind auf alle Fälle immer **lohnenswerte Ziele**, die Sie planen, beobachten und steuern sollten. Und im regelmäßigen **Soll-Ist-Vergleich** sehen Sie, ob Sie die Messlatte übersprungen haben oder Maßnahmen zur Gegensteuerung ergreifen müssen.

Als „Unternehmenscoach“ können wir Sie dafür natürlich mit dem **Basis-Zahlenwerk** versorgen. Aber viel wichtiger: auch bei **Planungs- und Prognoseberechnungen** werfen wir mit Ihnen einen Blick in die Zukunft und entwerfen Alternativen.

Sprechen Sie uns einfach an. Gern unterstützen wir Sie bei Ihrem **Kurs 2025**.