



### **Süßes oder Saures**

Wie ist Ihr Jahr bis jetzt gelaufen? Was erwartet Sie in naher Zukunft? Der Herbst ist eine gute Zeit, das bisherige Revue passieren zu lassen und eine Vorschau auf das nächste Jahr zu machen. Bei den traditionellen Bilanzgesprächen sind die Zahlen der Vergangenheit eine gute Grundlage, um eine solide Hochrechnung vorzunehmen. Dabei geht es nicht nur um die Frage von Steuererstattung (Süßes) oder –nachzahlung (Saures), sondern auch um Überlegungen, wie das Unternehmen „winterfest“ gemacht werden kann. Um es mit einem Herbstbild zu beschreiben: Wenn die Ernte guten Ertrag (Gewinn) bringt, können Sie die Familie ernähren (Unterhalt) und ausreichend Kartoffeln im Keller lagern (Investitionen). Führen Sie Herbstgespräche mit uns. Gern unterstützen wir Sie bei der Einbringung Ihrer Ernte.

In dieser Ausgabe erfahren Sie wie Sie als ehrenamtlicher Helfer Steuern sparen, wir geben Tipps zum Delegieren, präsentieren Justus – Das Buch auf Reisen, zeigen welche Informationen in der Ergebnisauswertung stecken, fragen „Was wäre wenn...“ und erklären die Rechtsform Unternehmersgesellschaft.

Viel Spaß beim Lesen  
**Ihr Frank Rombey**



## Gutes Tun und Steuern sparen - Die Ehrenamtpauschale

Bereits seit 2007 können nicht nur die Übungsleiter steuerfrei von ihren gemeinnützigen Vereinen bezahlt werden, sondern auch die übrigen Helfer. Zu dieser Regelung hat das Bundesfinanzministerium alle strittigen Fragen in einem Anwendungsschreiben geklärt. Das nehmen wir zum Anlass, Ihnen die steuerfreie Ehrenamtpauschale noch einmal näher zu bringen.

### Wer kann die steuerfreie Ehrenamtpauschale bekommen?

Werden Sie im gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Bereich tätig, so kann Ihnen der Verein **bis zu 500,00 € jährlich steuerfrei** zahlen. Hierzu zählen auch die Tätigkeiten der Vorstandsmitglieder, des Kassierers, der Bürokräfte, des Reinigungspersonals, des Platzwartes, des Aufsichtspersonals, der Betreuer und Assistenzbetreuer im Sinne des Betreuungsrechts.

Voraussetzung hierfür ist:

- Die Tätigkeit wird **nebenberuflich** (nicht mehr als ein Drittel der Arbeitszeit eines vergleichbaren Vollzeitberufs) ausgeübt.
- Sie werden für den **steuerbegünstigten Bereich** des Vereins tätig. Hierzu zählt nicht der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb wie z.B. Unterstützung des Caterings im Rahmen einer geselligen Veranstaltung.
- Sie erhalten für die gleiche Tätigkeit **nicht schon den Übungsleiterfreibetrag**. Beide steuerfreien Pauschalen können Sie aber in Anspruch nehmen, wenn Sie unterschiedliche ehrenamtliche Tätigkeiten ausüben (auch für den gleichen Verein).
- Als Vorstandsmitglied kann Ihnen die Tätigkeitsvergütung nur vergütet werden, wenn dies in der **Satzung** entsprechend geregelt wurde. Der Ersatz von entstandenen Aufwendungen kann jedoch auch ohne Satzungsregelung vorgenommen werden.

*Unser Tipp:*

*Die Ehrenamtpauschale wird nicht auf das Arbeitslosengeld II angerechnet – so die Bundesagentur für Arbeit in ihren fachlichen Hinweisen zu § 11 Sozialgesetzbuch II:*

Die steuerfreie Ehrenamtpauschale kann **jeder nur einmal** erhalten. Außerdem wird die Pauschale gekürzt, wenn Sie nicht das gesamte Jahr tätig sind.

### Was hat der Verein zu beachten?

Der Verein muss zwischen **Tätigkeitsvergütung** (z.B. Vorstandspauschalen, Sitzungsgelder, Verdienstausschlag) und **tatsächlichem Aufwandsersatz** (z.B. Reisekosten, Büromaterial, Telefonkosten, etc.) unterscheiden.

Tätigkeitsvergütungen sind zulässig, wenn sie durch das hierfür zuständige Gremium (zum Beispiel Mitgliederversammlung) beschlossen wurden. Dies gilt jedoch nicht für Vorstandsmitglieder. In dem Fall muss eine entsprechende **Satzungsregelung** bestehen. Wurde die Bezahlung des Vorstands nicht ausdrücklich geregelt und dennoch eine Tätigkeitsvergütung an Mitglieder des Vorstandes gezahlt, so verstößt der Verein gegen das Gebot der Selbstlosigkeit und die Gemeinnützigkeit ist gefährdet.

*Unser Tipp:*

*Nehmen Sie in Ihre Satzung eine Regelung auf, dass dem Vorstand eine Tätigkeitsvergütung gewährt werden kann. Somit besteht keine Verpflichtung, aber ohne großen Aufwand kann diese eingeführt werden. Wir helfen Ihnen gerne bei der Formulierung.*

Der **Ersatz tatsächlich entstandener Auslagen** ist auch ohne entsprechende Regelung in der Satzung zulässig. Dies gilt für Mitglieder genauso wie auch für Vorstandsmitglieder. Der Nachweis kann über Einzelbelege erfolgen. Pauschale Zahlungen sind auch möglich, wenn von vornherein eine schriftliche Vereinbarung bestand und diese den tatsächlichen Aufwand offensichtlich nicht übersteigen.

Wenn Ihre Mitglieder **keine Vergütung** möchten, so können diese auf den **Erstattungsanspruch verzichten**. Im Gegenzug kann eine **Spendenquittung** ausgestellt werden. Der Verein ist finanziell nicht belastet und Ihr Mitglied hat einen **steuerlichen Vorteil**.



## Kurz und knapp: Änderungen bei Warengutscheinen für Mitarbeiter

Sie können als Arbeitgeber Ihren Mitarbeitern das Arbeitsentgelt auch in Form von Warengutscheinen auszahlen. Vielleicht nutzen sie schon **Tankgutscheine** und Co? Bis zu einem Betrag von **44 € im Monat** bleibt das Entgelt dann ja sogar **steuer- und sozialversicherungsfrei!** Wie immer bei solchen Begünstigungen stellt der Arbeitgeber aber formale Anforderungen. Bisher durfte der Betrag auf dem Tankgutschein nicht in € auftauchen. Sie durften nur die Literzahl nennen.

Der **Bundesfinanzhof** hat als oberstes Gericht in Steuerfragen nun entschieden, dass eine Nennung des Betrages von bis zu 44 € auf dem Gutschein nicht schädlich ist.

Wie die Tankgutscheine jetzt aussehen können – und müssen erfahren Sie bei uns!

### Krake oder Leitwolf – Rezepte für erfolgreiches Delegieren

Überlegen Sie kurz, wie es in Ihrem Büro-/ Betriebs-Alltag aussieht:

Sind Sie eher der „Krake“, der die Aufgaben immer wieder an sich zieht, weil die Mitarbeiter sie nicht zu Ihrer Zufriedenheit ausführen?

Wie werden Sie zum „Leitwolf“, der nicht alle Aufgaben selbst erledigt, sondern delegiert?

Wir führen Sie in drei Schritten in das erfolgreiche Delegieren ein.

#### Schritt 1: Die Vorbereitung

Nicht nur in der Küche, auch bei der Delegation liegt das Geheimnis des Erfolgs in der Vorbereitung!

Wir stellen Ihnen hier die Methode der 6 W's vor. Sie eignet sich hervorragend dazu, alle notwendigen Vorüberlegungen im Rahmen einer Delegation anzustellen.

##### Was?

Hier geht es um die Definition der Aufgabe, die delegiert werden soll.

##### Wer?

Neben der fachlichen Qualifikation, die für den Aufgabenbereich gebraucht wird, muss der Mitarbeiter aber fast immer auch persönliche Fähigkeiten mit bringen.

##### Wann?

Diese Frage hat zwei Dimensionen: Ab wann soll der Mitarbeiter die Aufgabe übernehmen? Und woher kommt die Zeit, in der die Aufgabe erledigt werden soll (Überstunden)?

##### Womit?

Welche Hilfsmittel stehen dem Mitarbeiter zum Lernen und zur Erledigung der neuen Aufgabe zur Verfügung? Ist eine Fortbildung notwendig?

##### Wie?

Im Wesentlichen soll der Mitarbeiter selbst entscheiden wie er die Aufgabe löst. Gerade bei neuen Aufgaben sollten Sie aber auch hier unterstützen. Das Motto: So selbständig wie möglich.

##### Warum?

Überlegen Sie sich zum Schluss noch mal folgende Fragen:

- Warum diese Aufgabe?
- Warum dieser Mitarbeiter?
- Warum jetzt?

Eine gute Vorbereitung auf diese Fragen macht es Ihnen leicht, dem Mitarbeiter ein schlüssiges Konzept vorzulegen. Je besser Ihr Mitarbeiter über die Hintergründe Bescheid weiß, desto eher erkennt er auch seine eigene Perspektive.

#### Schritt 2: Das Delegationsgespräch

Die 6 W's leiten Sie auch durch das Gespräch, das immer statt finden muss – auch wenn es nur 5 Minuten sind. Der Sinn des Gesprächs ist es, den Mitarbeiter zu **informieren** und zu **motivieren**.

Hier noch ein paar **Tipps**:

- Bei der Beschreibung des „**Was?**“ sollten Sie auf jeden Fall den Mitarbeiter die Aufgabe in eigenen Worten wiederholen lassen. Sie vermeiden so Missverständnisse.
- Zum Punkt „**Wann?**“ empfehlen wir Ihnen sich die Zeiten des Mitarbeiters **vor** dem ersten Delegationsgespräch anzusehen. Auf das Argument Ihres Mitarbeiters: „Wann soll ich denn...“ sind Sie dann schon vorbereitet.
- Sprechen Sie nur von „**Zusatzarbeiten**“ wenn Sie das auch genau so meinen! Wörtlich übersetzt in die Sprache Ihres Mitarbeiters heißt das „**Überstunden**“.

#### Schritt 3: Kontrolle

Der dritte Baustein zum Erfolg ist die Kontrolle. Sie können Ihre Mitarbeiter dabei nach und nach in die „Freiheit“ entlassen. Je nach Aufgabe und „Delegationsstufe“ (Ausbildung, Betriebszugehörigkeit) können Sie die Kontrolle lockern, aber nie völlig weg lassen!

##### Tipps:

- Für das nächste Gespräch wird der Termin immer gleich am Ende des vorherigen Gespräches fest gelegt.
- Schwierige Aufgaben werden in mindestens drei „Pakete“ aufgeteilt. Zwischenkontrolle ist hier wichtig!

Im nächsten Losten geben wir Ihnen Tipps zur Vermeidung von Rückdelegation.



### „Justus das Buch“ auf Deutschlandreise

"Die Gier ist gut. Die Gier ist richtig!" - dieser Ausspruch von Michael Douglas alias Gordon Gekko in "Wallstreet" gehört zu den berühmtesten Filmzitatzen aller Zeiten.

Und im wahren Leben...?

Zu viele Akteure innerhalb der Finanzbranche sind getrieben von der **Gier nach üppigen Provisionen!** Das gilt für einzelne Dienstleister genauso wie für ganze Organisationen. Ein **Interessenkonflikt** zwischen Berater und Anleger, der viel zu häufig zum Nachteil des Kunden ausgeht. Es wird nicht empfohlen, was für den Kunden optimal ist, sondern was am meisten Verdienst für den Berater abwirft.

Doch das muss nicht sein!

Der Ratgeber „**Ruiniert statt reich? | Kapitalanlagen | Gezielt handeln bei Anlagebetrug und Falschberatung**“ informiert zum Schutz des (Bank-)Kunden vor Anlagebetrug und Falschberatung und darüber, wie entstandene Schäden rückgängig gemacht werden können.

Das Buch ist interessant für Anleger, die ihre **Rechte** und die Interessenkonflikte des Beraters kennen wollen. Es zeigt dem bereits geschädigten Anleger außerdem, wie er sein **Geld zurückbekommen** kann.

Wir sind als zertifizierte Finanzplaner und zertifizierte Testamentsvollstrecker seit vielen Jahren tätig und befassen uns mit **Kapitalanlagen und privater Finanzplanung**. Das Vorwort stammt von dem renommierten Fachanwalt für Bank und Kapitalmarktrecht, Herrn Rechtsanwalt Andreas Tilp.

Gordon Gekko hält übrigens 20 Jahre später in "Wallstreet 2" eine Rede an einer Universität und erklärt, warum Gier eine Massenvernichtungswaffe ist.

Und im wahren Leben...?

Das ZDF-Wirtschaftsmagazin WISO hat am 11. Juli 2011 mit der Dokumentation „Die Bank gewinnt immer“ erneut deutlich gemacht, was wir als freie Sachverständige für Kapitalanlagen erleben. **Zu viele vermittelte Produkte passen nicht zum Risikoprofil und den Zielen des Anlegers.** Zusammen mit unserem Expertennetzwerk aus international tätigen Fachanwälten für Bank- und Kapitalmarktrecht kämpfen wir seit Jahren für die Rechte geschädigter Kapitalanleger.

Die Spezialanwälte innerhalb dieses Experten-Netzwerkes haben ihre Fähigkeiten in über 100 Entscheidungen des Bundesgerichtshofes sowie des Bundesverfassungsgerichts von grundsätzlicher Bedeutung für Anlegerrechte in Deutschland bewiesen und haben daher zu Recht im Focus-Ranking eine besonders hohe Empfehlungsquote.

In unserem Buch haben wir diese verfügbaren Informationen in mühevoller Kleinarbeit zusammengetragen und dokumentiert. Das Ergebnis zeigt eindrucksvoll auf, **wie Kapitalanlagen wirklich funktionieren**, welche Macht der Schädigerindustrie zur Verfügung steht – aber auch, wie Ge-

schädigte dieser **die Stirn bieten** können, um das verlorene Geld wieder zu bekommen!

Ein Gratisexemplar unseres Werkes namens „Justus das Buch“ hat deshalb jetzt seine **Reise quer durch Deutschland** angetreten! In der Hoffnung, dass es viele Menschen in die Hände bekommen, lesen und an andere weiterreichen – um zu verstehen, wie Kapitalanlagen wirklich funktionieren. Und damit Anleger endlich das bekommen, was sie verdienen – ehrliche Kapitalanlagen, zugeschnitten auf die individuelle Situation, mit einem Risiko, das sie verstehen und zu tragen fähig und bereit sind.

**Justus' Ziel:** die Frage „wie hat Deutschland die Finanzkrise erlebt?“ aus Sicht der Deutschen in einem **Kino-Dokumentarfilm** zu beantworten, der auf nationalen und internationalen Filmfestspielen gezeigt werden soll.

Justus' Reise sowie die Kommentare der Finder/Leser zum Thema Falschberatung und Kapitalanlagebetrug sind im Internet verfolgbar unter

[www.justus-das-buch.de](http://www.justus-das-buch.de)

Für weiterführende Fragen stehen wir sehr gerne zur Verfügung:

Gastbeitrag von Holger J. Schefold  
Dipl.-Kaufmann, Dipl.-Wirt.-Ingenieur (FH)  
Testamentsvollstrecker (ebs), Zert\_FP®  
Fischer Finanzpartner GmbH  
Bussardstr. 5, 78655 Dunningen  
Telefon: 07403-9140520  
E-Mail: [schefold@fischer-finanzpartner.de](mailto:schefold@fischer-finanzpartner.de)  
Web: [www.fischer-finanzpartner.de](http://www.fischer-finanzpartner.de)



Ruiniert statt reich?  
Gebundene Ausgabe: 216 Seiten  
Verlag: Walhalla U. Praetoria  
ISBN-13: 978-3802939044  
Preis: EUR 18,00



## Informationsquelle statt Zahlenfriedhof – so nutzen Sie die betriebswirtschaftliche Auswertung zur Unternehmenssteuerung

Hand aufs Herz! Wie nutzen Sie die monatliche oder vierteljährliche betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)?

A Ich lasse den Zahlenfriedhof ungelesen im Buchführungsordner

B Ich schaue mir nur das vorläufige Ergebnis an. Wenn das im Plus ist, ist alles in Ordnung

C Ich nutze sie aktiv und verfolge damit die Entwicklung meines Unternehmens

Wir möchten Sie hier ermuntern, einmal genauer hin zu schauen und die wertvollen Informationen zu entdecken, die Ihnen in Ihrem Unternehmeralltag weiter helfen. Am besten nehmen Sie sich Ihre letzte BWA zur Hand und machen anhand folgender Aussagen den ersten Erfolgs-Check.

The image shows a detailed financial statement (BWA) with multiple columns and rows. The rows are categorized into different areas of the business, such as Umsatzerlöse, Kosten, and Gewinn. The columns represent different periods or metrics. The data is presented in a grid format with various colors highlighting different sections.

### 1. Die Rendite -

Wie wirtschaftlich arbeitet Ihr Unternehmen?

Betrachten Sie zunächst Ihr Betriebsergebnis. Das Betriebsergebnis im Verhältnis zur Gesamtleistung wird auch Rendite genannt. Liegen die monatliche und die kumulierte Rendite in etwa im gleichen (prozentualen) Bereich?

Wenn nicht, weist das sofort auf Fehler oder – positive bzw. negative – Entwicklungen in Ihrem Betrieb hin.

### 2. Umsatz- und Kosten-Entwicklung - hier finden Sie Verbesserungsansätze

**2a. Umsatz-Check:** Weicht Ihre Rendite im betrachteten Monat vom kumulierten Wert ab, schauen Sie sich als Erstes Ihre Gesamtleistung an. Haben sich Ihre Umsätze im Vergleich zu anderen Monaten gravierend verändert? Das erkennen Sie, indem Sie den Euro-Wert in der Spalte 7 (= kumulierte Gesamtleistung) durch die Anzahl der in dem Jahr schon abgelaufenen Monate teilen und mit dem Euro-Wert in Spalte 2 vergleichen.

**2b. Kosten-Check:** Als Nächstes betrachten Sie die Spalten 3 und 8 im Vergleich. Konzentrieren Sie sich auf die Zeilen, in denen Ihre Kosten ins Verhältnis zur Gesamtleistung gesetzt werden (= Zeile 5 sowie Zeilen 10 – 20). Vergleichen Sie die Monatswerte (Spalte 3) mit den kumulierten Werten (Spalte 8).

Gehen Sie gravierenden Abweichungen auf den Grund: Sie zeigen Ihnen, wo genau in Ihrem Betrieb eine Entwicklung stattgefunden hat. Wenn Sie diese Punkte erkennen, wissen Sie, wo Sie ansetzen können, um positive Trends zu verstärken bzw. negative Tendenzen einzudämmen. Im Ausnahmefall kann auch einmal ein Buchungsfehler die Ursache sein.

### 3. Das Ergebnis -

Was können Sie sich heute und in Zukunft leisten?

Schauen Sie sich schließlich Ihr vorläufiges Ergebnis an (Zeile 31). Interessant ist dabei vor allem der kumulierte Wert in Spalte 7. Rechnen Sie den aufs Jahr hoch, und stellen Sie sich die Frage, ob Sie mit diesem Ergebnis gut leben können.

### Was wäre, wenn... Ein Fahrplan für den Ernstfall

Niemand denkt gern darüber nach, was passiert, wenn etwas Unvorhergesehenes passiert. Das Thema „plötzlicher Ausfall des Unternehmers“ wird in vielen Fällen verdrängt oder auf einen späteren Zeitpunkt verschoben. Dabei geht es im Ernstfall nicht nur für den Unternehmer, sondern auch für das Unternehmen um Leben und Tod.

Sind weder **Unternehmertestament**, **Notfallvorsorgepläne** noch **Kontovollmachten** für die Geschäftskonten vorhanden, befindet sich das Unternehmen in einer schwierigen Situation. Gerade in mittelständischen Unternehmen, in denen der Geschäftsablauf stark auf die Person des Inhabers fokussiert ist, ist das problematisch. Im schlimmsten Fall steht dann die **Existenz der Firma** auf dem Spiel. Trotz dieses immanenten Risikos verfügen nur 15 Prozent aller Unternehmer über eine Planung für den Ernstfall.

Und nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn erfolgen etwa **25% der Unternehmensübertragungen** in Deutschland aufgrund von **Unfall, Krankheit oder Tod des Firmenchefs**.

#### Ausfall wirkt sich auf Firma und Unternehmerfamilie aus

Neben dem Geschäft ist aber auch die Unternehmerfamilie betroffen. Das Unglück kann auch für die Angehörigen zur Existenzbedrohung werden, wenn jegliche **Absicherung für die Familie** fehlt. Auch wenn der Unternehmer nur vorübergehend ausfällt, z.B. weil er länger krank ist, kann dies zur finanziellen Belastung werden. Schließlich erhalten Unternehmer in der Regel keine gesetzlichen Leistungen. Für sie ist die Vorsorge daher besonders wichtig. Dabei sollte vor allem die **Berufs- beziehungsweise Erwerbsunfähigkeit** abgesichert werden. Dies kann etwa in Form einer Risikolebensversicherung erfolgen.

Gerade Unternehmer sollten deshalb frühzeitig einen Notfallplan erstellen, der im Idealfall Teil einer unternehmerischen Strategie ist. Zentraler Punkt einer solchen Strategie ist, frühzeitig einen **Vertreter oder sogar Nachfolger** zu bestimmen, der die Geschäfte weiterführen kann.

Steht kein Kandidat für den Notfall zur Verfügung, gibt es auch die Möglichkeit, einen **externen Interimsmanager** zu engagieren. Aber es ist (nicht nur) aus strategischen Gründen sinnvoller, einen **Stellvertreter aus dem eigenen Haus** zu bestimmen. Schließlich kennt er das Unternehmen und hat das Vertrauen der Lieferanten, Kunden und Mitarbeiter. Ist der Stellvertreter auch potenzieller Nachfolger des Firmenchefs, so kümmert er sich aller Erfahrung nach auch um die Fortführung des Unternehmens und damit um seine eigene Zukunft.

Zu wissen, dass die Geschäftsführung im Falle einer Abwesenheit oder nach dem Tod in guten Händen liegt, ist das eine. In trockenen Tüchern ist die Regelung aber erst dann, wenn sie auch **schriftlich fixiert** ist. Welche Person(en) welche Funkti-

onen im Unternehmen übernehmen, wer welche Stimmrechte beziehungsweise Kapitalanteile erhält, muss - je nach Rechtsform des Unternehmens - im **Gesellschaftsvertrag und/oder im Testament** festgehalten werden.

Die Regelung der **Rechtsnachfolge nach dem Tod** des Firmenchefs zählt zu einem der wichtigsten Punkte in einem Notfallplan, daneben sollte der Unternehmer aber auch **persönliche Belange** absichern. Schließlich kann es vorkommen, dass die Krankheit zur Geschäftsunfähigkeit des Firmenchefs führt. Existieren für diesen Fall keine bürgerlich-rechtlichen Vollmachten, erhält ein vom Vormundschaftsgericht bestellter Betreuer die Entscheidungsgewalt.

#### Das Tagesgeschäft regeln

Aber auch das Tagesgeschäft muss weiterlaufen, wenn der Chef plötzlich ausfällt. Dies ist allerdings nur dann möglich, wenn zuvor wichtige Regelungen getroffen wurden. Ein Beispiel: Ist niemand berechtigt, Sozialversicherungsbeiträge oder die Lohnsteuer zu überweisen, weil es keine entsprechende Bankvollmacht gibt, verärgert das nicht nur die Mitarbeiter, auch rechtliche Probleme sind zu befürchten.

Im Überblick: Welche Informationen / Dokumente unbedingt in den Notfallkoffer gehören.

- Vollmachten
- Testament
- Versicherung
- Schlüssel/Zugangscodes
- Wichtige Adressen
- Kerninformationen
- Verträge

Eine **Checkliste mit ausführlichen Details** können Sie gern bei uns per Mail anfordern.

Für den Notfall sollte alles geregelt sein, damit der Ausfall nicht (auch) Ihre Firma in ihrer Existenz gefährdet.

Wir halten für Sie schon **vorsortierte Dokumentenmappen** bereit. Bei Bedarf können Sie diese bei uns erwerben. Gerne stehen wir Ihnen bei Ihrer Vorsorgeregulierung und Gestaltung Ihrer Nachfolgeplanung beratend zur Seite.





## Glossarium Tributum

### Verkehrte Welt

Und schon wieder hat es eins erwischt! Ein Steuergesetz wurde „verschoben“. Die sogenannte **E-Bilanz**, also die Pflicht, dem Finanzamt die Bilanz nach genauen Vorschriften elektronisch zu übertragen, ist nun schon zum zweiten Male **verschoben** worden – auf 2013!

**ELENA**, das elektronische Portal für Arbeitnehmerdaten, ist sogar **ganz aus dem Verkehr** gezogen worden. Was ist los? Der Gesetzgeber reagiert auf Gegenwind aus Steuerzahlerreihen? Einfach so? Freiwillig?

Übrigens die Forscher sagen, das Gedächtnis der Wähler reicht zwei Jahre zurück.

Zufall? In ziemlich genau 2 Jahren – im Herbst 2013 – sind **Bundestagswahlen**.

Wir haben allerdings schon oft erlebt, dass gerade nach Wahlen, die steuerlichen „Untoten“ wieder auferstanden sind.

Um noch eins drauf zu setzen erheben sich allerdings gerade auch die guten Untoten wie Phönix aus der Asche: Das gute, alte **Arbeitszimmer** geht wieder. Und jetzt sollen auch vielleicht die **Kosten eines Studiums** absetzbar sein?

**Vorsicht:** Der Gesetzgeber schärft hinter den Kulissen sicher schon den Holzpflock, mit dem er solchen Gespenstern den **endgültigen Garaus** machen kann. Das nächste „Steuervereinfachungs-Entlastungs-Senkungs-Gesetz“ kommt bestimmt!!

Da stellt sich doch die Frage warum wir auch bei den Politikern immer wieder die eigentlich schon Toten wieder wählen?

### Ave – seid 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](http://www.blogpunkt-unternehmer.de)



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

Über 50 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.

Steuerberatungskanzleien bei delfi-net

- \* sind konsequent kundenorientiert
- \* haben einen hohen Qualitätsanspruch
- \* arbeiten intensiv an der ständigen Verbesserung ihrer Praxis
- \* schätzen den offenen Austausch mit Kollegen und sind bereit, ständig dazuzulernen
- \* zeichnen sich aus durch Offenheit, Fairness und Achtung gegenüber Geschäftspartnern und Mitarbeitern



**Consalto**  
**StB** GmbH

Mühlenstraße 223a  
41236 Mönchengladbach

Telefon: 02166-12 689 - 0  
Telefax: 02166-12 689 - 4

Email: [info@consalto.eu](mailto:info@consalto.eu)  
[www.consalto.eu](http://www.consalto.eu)