

# akzentto

BERATUNGSVERBUND ABG-PARTNER - DAS MAGAZIN



## Hinter den Kulissen

Rückblick auf Events,  
Netzwerktreffen und  
Auszeichnungen

3



## Steuern

Scheinselbstständigkeit:  
Im schlimmsten Fall ist mit  
hohen Nachzahlungen und  
Bußgeldern zu rechnen

6



## Management und Finanzen

Fördergelder: Wann, wo  
und unter welchen Bedin-  
gungen man zu frischem  
Kapital kommt

10

August 2018

# Inhaltsverzeichnis

- 3**  **Rückblick**  
Events, Netzwerktreffen  
und Auszeichnungen
- 4**  **Ein Heft,  
mehrere Benefits**  
Was ein Kundenmagazin  
für das Unternehmen  
bewirken kann
- 6**  **Alles nur  
schöner Schein?**  
Welche Konsequenzen für  
Auftraggeber und Auftrag-  
nehmer bei Scheinselbst-  
ständigkeit drohen
- 8**  **GoBS, GDPdU und  
GoBD – alles klar  
soweit?**  
Wie Kassensysteme und  
Dokumentationspflichten  
Unternehmer auf Trab  
halten
- 10**  **Ab ins  
Fördermitteldickicht**  
Wann, wo und unter  
welchen Bedingungen man  
zu frischem Kapital kommt

Liebe Leserinnen und Leser,

als „reine“ Steuerberaterkanzlei sind wir 1991 in München gestartet. Heute bietet der Beratungsverbund ABG-Partner weit mehr!

Denn in den vergangenen Jahren haben sich die Anforderungen an einen Unternehmer verändert: Die Mittelständler müssen neben ihrem operativen Kerngeschäft und der strategischen Weiterentwicklung alles gleichzeitig „auf dem

Schirm“ haben. Das fängt bei steuerlichen Belangen an, geht weiter mit Finanz- und Lohnbuchhaltung, betriebswirtschaftlichen Themen wie dem Controlling und führt hin bis zu Marketing und Vertrieb. Wie soll man da noch den Überblick behalten?

Wir können das vollkommen nachvollziehen! Deswegen haben wir in der aktuellen Ausgabe unseres Mittelstandsmagazins wieder unser Bestes gegeben, um Ihnen eine Vielfalt an aktuellen Themen zu bieten: Planen Sie ein Wachstumsvorhaben und suchen noch nach Schlupflöchern in puncto Kapitalbeschaffung? Sind Sie von den vielfältigen Anforderungen rund um die Kassen- sowie Buchführung überfordert? Arbeiten Sie mit vielen Freiberuflern zusammen und sind sich über die rechtlichen Fallen im Klaren?

Wer von all dem mal eine Pause braucht, kann sich gut und gerne auf einer Rennstrecke den Unternehmerstress von der Seele fahren. Wir haben es auf dem Erzgebirgsring mit einigen Mandanten ausprobiert und waren begeistert! Sie wollen losblättern? 3-2-1 und los!

Im Namen aller ABG-Berater wünsche ich Ihnen viel Freude bei der Lektüre!

Freundliche Grüße



Friedrich Geise



# AUSZEICHNUNG

„Die Anforderungen an einen Steuerberater steigen zunehmend. Neben der Digitalisierung rückt die fachübergreifende Beratung mehr und mehr in den Fokus. Kurz: Die meisten Mandanten möchten zu ihren speziellen Anliegen mehr als eine rein steuerliche Beratung - daher investiert der Beratungsverbund ABG-Partner seit Langem in einen ganzheitlichen und interdisziplinären Beratungsansatz. Insofern sehen wir diese Auszeichnung als den Lohn für jahrelange Bemühungen und als Anreiz, auch weiterhin das Bestmögliche für unsere Mandanten herauszuholen.“  
(Friedrich Geise)

## ABG Steuerberatung als „Beste Steuerberater 2018“ ausgezeichnet

Die Steuerberater des Beratungsverbundes ABG-Partner wurden vom führenden Wirtschaftsmagazin „Handelsblatt“ als eine der besten Kanzleien Deutschlands 2018 ausgezeichnet.

Beauftragt mit der Durchführung dieser Studie war das Sozialwissenschaftliche Institut Schad (S.W.I.). Dabei wurden die Kriterien Beschäftigung von Fachberatern, Basiswissen und Fachkompetenz berücksichtigt. Die ABG-Steuerberater erzielten dabei eine TOP-Platzierung. Deutschlandweit nahmen insgesamt 3.700 Steuerberater-Sozietäten an der Studie teil.

Was war sonst so los?

## Netzwerken, Raserei und Diskutieren

### Mandantenveranstaltung am 18. Juni

Praktische Unternehmertipps, um immer auf dem Laufenden zu bleiben: Davon kann keiner genug bekommen. Aus diesem Grund bietet der Beratungsverbund ABG-Partner regelmäßig im Rahmen von Mandantenveranstaltungen die Möglichkeit, mit den Beratern und Kooperationspartnern ins Gespräch zu kommen. Dieses Mal luden wir zu den Themen Datenschutz, Forderungsmanagement und Liquiditätssteuerung ein.



Unser Datenschutzbeauftragter Daniel Zeßner informierte, worauf im Zuge der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung besonders zu achten ist und welche Maßnahmen dringend durchzuführen sind. Robert Bahrmann, Geschäftsführer der financial.service.plus, sprach allen Unternehmern aus der Seele: Denn wessen Alltag erschweren unbezahlte Rechnungen von Kunden denn nicht? Er verschaffte Gewissheit darüber, wie ein professionelles Forderungsmanagement abläuft und welche Vorteile sich ergeben, wenn hierfür externe Dienstleister beauftragt werden. Ergänzend berichtete Ronny Baar, Geschäftsführer der ABG Consulting, über eine durchdachte Liquiditätsplanung und -steuerung. Danach wusste jeder, was bei der Planung von Investitionen wichtig ist und welche Finanzierungsmöglichkeiten einem Unternehmer offenstehen.

### So klappt es auch mit dem Nachfolger: Tipps gab es zur IHK-Veranstaltung in Hirschfelde



Kaum vorstellbar, dass irgendwann mal ein anderer als man selbst das eigene Lebenswerk fortführen wird. Dennoch müssen sich Unternehmer ab Mitte 50 so langsam mit dem Gedanken an die Nachfolge anfreunden. Wenn bisher noch nicht getan, so gab es spätestens am 21. Juni in Hirschfelde die Möglichkeit dazu. Denn an diesem Tag lud die Geschäftsstelle Zittau der IHK Dresden zur großen Runde ein. Im wunderschönen Ambiente der „Alten Wäscherei“ sprachen und diskutierten die verschiedenen Experten zu allen Aspekten der Nachfolge: Wie ist der Fahrplan? Wo fange ich an? Woran kann das Vorhaben scheitern? Welche rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Dinge muss ich als Übergeber beachten und welche als Übernehmer? Am Ende des Abends war allen klar: Es gibt viel zu tun – das Aufschieben auf die lange Bank ist jedoch keine Lösung! Erst recht nicht in Anbetracht zahlreicher Unterstützungsmöglichkeiten...



# EVENTS



### „Lust auf quietschende Reifen, Rennfeeling und ein paar flotte Runden?“

Nicht gerade oft wird man mit diesen Worten zu einem Netzwerktreffen eingeladen. Am Donnerstag, den 21. Juni 2018, freuten sich nicht nur wir, sondern auch viele unserer Kunden über einen verhältnismäßig kurzen Tag am Schreibtisch. Denn gemeinsam mit der factoring.plus.GmbH luden wir zu einem Nachmittag auf dem Erzgebirgsring ein. Da hieß es: Business adé! Hallo GoKart!



Viele Rennrunden lang flitzte man aneinander vorbei, legte sich quietschend in die Kurven und jagte sich quer über die Strecke. Nach reichlich Tempo, Adrenalin und Glücksgefühlen, sollte es außerdem nicht an gutem Essen und jeder Menge Freigetränke fehlen! Den krönenden Abschluss des Abends bildete die Ehrung der drei besten Fahrer – Siegerpokal inklusive!

Herzlichen Glückwunsch an unsere Gewinner und ein besonderes Dankeschön an das Team vom Erzgebirgsring sowie an die factoring.plus.GmbH!



# Ein Heft, mehrere Benefits

## Was ein Kundenmagazin für das Unternehmen bewirken kann

Wie mache ich mich bei meiner Zielgruppe bekannt? Besonders kleine und mittelständische Betriebe stehen vor der Herausforderung, wirksame Öffentlichkeitsarbeit, geringe Streuverluste und ein „schlankes“ Budget in Einklang zu bringen. Ein Kundenmagazin erlaubt vielfältige Einblicke in ein Unternehmen und kann gezielt über verschiedene Kanäle gestreut werden. Unbezahlbar ist es keineswegs.

### **Vielfalt wo man nur hinschaut: Einsatzmöglichkeiten, Inhalte und Formen**

Gerade in Branchen, in denen der Markt dicht besiedelt ist, kämpfen KMU nicht nur um Neukunden, sondern auch darum, dass bestehende Kunden bleiben. Mit dem Kundenmagazin schlagen sie beide Fliegen mit einer Klappe. Firmeninterne Themen finden genauso Platz wie neue Leistungen oder Produkte, Erfolgsgeschichten sowie Berichte von großen Referenzprojekten. Sie untermauern das positive Image und ermöglichen, dass sich Kunden und Geschäftspartner ein viel besseres Bild vom Unternehmen machen. Womit wir bei den Einsatzmöglichkeiten wären: Das Kundenmagazin muss nicht allein an die Bestandskundenliste verschickt werden, es ist genauso als Vertriebsinstrument und Messetool nutzbar – ob nun als Printmedium oder als E-Paper.

### **Wirkung nach außen und innen**

Je mehr verwertbare Informationen ein Unternehmen streut, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, potenzielle, meist gründlich recherchierende Businesspartner zu überzeugen. Insofern Unternehmen keine Mitarbeiterzeitschrift haben, wirkt das Kundenmagazin gleichzeitig auch nach innen. Denn: Es stärkt das Zugehörigkeitsgefühl, schafft Vertrauen und motiviert.

„Um unseren Vertrieblern eine noch bessere Möglichkeit an die Hand zu geben, sich und das Unternehmen vorzustellen, entwickelte die ABG Marketing unser Kundenmagazin 'Liqui+'. Wir bekommen tolles Feedback von unseren Kunden, und es ist ein richtig guter Türöffner.“

Matthias Gorsler, Leiter Vertrieb und Generalbevollmächtigter factoring.plus.GmbH

**Die ABG Marketing hat schon zahlreiche Kundenmagazine für Mittelständler aus verschiedenen Branchen umgesetzt.**



## Kundenmagazin in Kürze

- Kein Konzept – kein Magazin! Machen Sie sich detaillierte Gedanken zu dem „Wozu?“, „An Wen?“, „Was?“, „Wo?“ und „Wie?“.
- Wozu? Soll das Magazin Einblicke in die Produktvielfalt geben und damit als Akquise-Tool dienen? Soll es positiv auf Ihr Image einwirken? Sollen primär Investoren gewonnen werden, um Kapital für Wachstumsvorhaben zu generieren?
- An wen? Die Zielgruppen können vielfältig sein. Sowohl Kunden als auch Geschäftspartner, Lieferanten, Finanzierungspartner und Investoren sind an Ihrem Unternehmen interessiert!
- Was? Nun können Sie die Inhalte festlegen. Kunden beispielsweise interessieren sich für Ihre Produkte und Dienstleistungen, aber auch für erfolgreich abgeschlossene Projekte. Investoren möchten mehr über die Entwicklung des Unternehmens im vergangenen Jahr sowie die Zukunftsvision wissen.
- Wo? Bringen Sie Ihr Magazin unter Berücksichtigung der EU-DSGVO mittels sorgfältig gepflegter Verteiler „an den Mann“. Prüfen Sie außerdem Messen, Netzwerkveranstaltungen und Konferenzen, um das Magazin auszulegen.
- Wie? Eine ansprechende Gestaltung, die dem Corporate Design entspricht, lädt zum Blättern ein. Geizen Sie nicht mit hochwertigen Bildern und aussagekräftigen Grafiken.
- Großer Aufwand und danach? Einzelne Beiträge lassen sich im Sinne einer Multi-Channel-Strategie nutzen. Praxisberichte eignen sich beispielsweise gut für die Pressearbeit. Infos zu neuen Produkten und Dienstleistungen lassen sich in Newslettern verwenden.
- Vor lauter W-Fragen die Orientierung verloren? Profitieren Sie vom Wissen der Spezialisten! Die ABG Marketing steht Ihnen gern zur Verfügung...



„Innerhalb weniger Wochen entwickelten wir mit der ABG Marketing das creditshelF-Magazin und setzten nun die Startausgabe gemeinsam um. Von unseren Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern haben wir ein sehr positives Feedback erhalten – gefreut haben wir uns natürlich besonders über die neuen Finanzierungsanfragen, die wir aufgrund des Magazins erhielten! Die nächste Ausgabe ist bereits in Vorbereitung...“

Birgit Hass, Leiterin Marketing & Kommunikation, creditshelF Aktiengesellschaft

„Nachdem uns die ABG Marketing bereits eine lange Zeit im Rahmen verschiedener Kommunikationsmaßnahmen unterstützte, überzeugten sie uns von einem individuellen Kundenmagazin als weiteres Instrument der Öffentlichkeitsarbeit. Von der Konzeption über das Design, dem Erstellen der Inhalte bis hin zum Druckmanagement setzte das Team alles rund um unser Magazin mit dem Namen handinhand um.“

Dr. Franz Sedlak, Vorstand der Diakonie Bayreuth



### Inhalte: Fakten, News und Hintergründe

An erster Stelle lohnen sich „harte Fakten“ zum Unternehmen selbst: Wie hat es sich in den letzten Monaten entwickelt? Sind neue Großkunden oder tolle Projekte abgeschlossen worden? Ist der Betrieb Kooperationen eingegangen oder hat sich in der eigenen Region engagiert? Gibt es neue Mitarbeiter, wer feiert runden Geburtstag? Produktinfos und Daten rund um die Markteinführung wecken ebenfalls das Interesse der Leser. Angereichert um Termine, zu denen man die Produkte „anfassen“ kann, packt man Kunden bei ihrer Neugier. Das Kundenmagazin präsentiert auch die Expertise des Unternehmens: Wie entwickelt sich die Branche derzeit? Welche Trends gibt es, auf die das Unternehmen reagiert? Bevor Sie allerdings in die Tasten schlagen oder das Grafikprogramm öffnen, sollte gut überlegt sein: An wen richtet sich das Magazin? Wie oft erscheint es und wie soll es gestreut werden? Wie wird das Heft aussehen und welcher Name passt? Wie macht es die Konkurrenz? Das Zauberwort heißt „Konzept“.

### Gretchenfrage: Brauchen wir ein Kundenmagazin?

Wollen Sie sich deutlicher gegen den Wettbewerb abgrenzen? Können Sie mit Ihrer Expertise glänzen und wollen das auch nach außen zeigen? Sind Ihre Leistungen oder Produkte erklärungsbedürftig? Möchten Sie neue Kunden gewinnen und Bestandskunden binden? Wenn die Mehrzahl der Fragen mit einem klaren „Ja“ beantwortet werden kann – dann wird es Zeit für ein Kundenmagazin!

### IHR ANSPRECHPARTNER



**Ilka Stiegler**  
Geschäftsführerin

ABG Marketing GmbH & Co. KG  
Telefon +49 351 437 55-11  
stiegl@abg-partner.de





# Alles nur schöner Schein?

Wenn die Grenze zwischen Selbstständigkeit und Anstellung einem Schweizer Käse gleicht, kann das nicht nur für den Freelancer, sondern auch für das Auftrag gebende Unternehmen zu einem echten Problem werden. Die Rede ist von Scheinselbstständigkeit: Ein brisantes Thema, bei dem Vorsicht geboten ist! Im Gespräch: Simone Finsterbusch, Teamleiterin Lohn bei der ABG Steuerberatung.

## **Wer gilt als scheinselbstständig?**

„Als scheinselbstständig gilt, wer eine selbstständige Erwerbstätigkeit beim Gewerbeamt und / oder Finanzamt angemeldet hat, obwohl dieser tatsächlich abhängig beschäftigt ist und die Voraussetzungen der Selbstständigkeit nicht gegeben sind.“

## **„Lohnt“ es sich denn, dieses Risiko der Scheinselbstständigkeit einzugehen?**

### **Was haben Auftraggeber und -nehmer davon?**

„Zugegebenermaßen profitieren beide Seiten. Ein Selbstständiger kommt auf einen höheren Nettoverdienst als ein Angestellter, da die Lohnnebenkosten inklusive Sozialabgaben wesentlich geringer ausfallen. Für den Auftraggeber entfallen diese Kosten sogar komplett. Das mag verlockend klingen. Wer aber diesen Weg der Scheinselbstständigkeit gehen will, den muss ich enttäuschen: Denn spätestens bei Betriebsprüfungen durch die Rentenversicherung oder bei Zollermittlungen zum Mindestlohn müssen Sie damit rechnen, dass die Scheinselbstständigkeit aufgedeckt wird. Abgesehen davon möchte ich in meiner Rolle als Lohnbuchhalterin den Unternehmern dringend von der Scheinselbstständigkeit abraten – es ist schlichtweg unrechtmäßig.“

## **Mit welchen Konsequenzen müssen beide Parteien rechnen?**

„Sowohl mit rechtlichen als auch mit finanziellen. Der Auftraggeber zum Beispiel wird sozialversicherungsrechtlich zum Arbeitgeber. Das heißt: Er muss ab sofort den Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil der Sozialversicherung entrichten und für die vergangenen vier Jahre nachzahlen. Bei Vorsatz muss der Auftraggeber zudem mit Nachzahlungen rückwirkend von bis zu 30 Jahren rechnen. Dem Auftragnehmer hingegen droht unter anderem der Verlust der Selbstständigkeit, womit er unter Umständen von Anfang an als Arbeitnehmer gilt. Das heißt: Er erhält hierdurch zahlreiche Rechte wie den Kündigungsschutz oder Urlaubsanspruch. Außerdem bedürfen alle bisher gestellten Rechnungen einer Überprüfung und Berichtigung. Bei Vorliegen der Scheinselbstständigkeit wäre die ausgewiesene Umsatzsteuer ungültig. Für den Fall, dass ein Vorsteuerabzug durchgeführt wurde, müsste dieser dann an das Finanzamt zurückgezahlt werden.“

## Anhand welcher Faktoren lässt sich eine Scheinselbstständigkeit erkennen?

„Hierfür können sowohl die Vertragsmodalitäten als auch die Bedingungen im Berufsalltag geprüft werden. Der Verdacht drängt sich zum Beispiel auf, wenn Freelancer nur einen Auftraggeber haben oder das Verhältnis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer den Anschein erweckt, dass der Freelancer nicht frei entscheiden und agieren kann. Das sind aber nur zwei Beispiele von vielen: Es gibt mehrere Faktoren, die als Indiz für eine Selbstständigkeit oder Arbeitnehmer-tätigkeit herangezogen werden können. Wir vom Beratungsverbund ABG-Partner haben dazu eine Checkliste für unsere Mandanten erstellt, die bei uns angefordert werden kann.“

## Wie lässt sich der Verdacht auf Scheinselbstständigkeit von vornherein ausschließen?

„Hilfreich ist es, wenn Freelancer ihre Selbstständigkeit nach außen hin sichtbar machen – mit einer Homepage, Visitenkarten, Geschäftspapier etc. Aufträge sollten von verschiedenen Auftraggebern stammen und mit eigenen Arbeitsmitteln ohne Vorgaben zur Arbeitsweise am Ort der Wahl umgesetzt werden. Ganz wichtig ist es, finanzielle Abhängigkeit auszuschließen. Der durch den Auftraggeber erzielte Umsatz darf maximal fünf Sechstel des Gesamtumsatzes ausmachen. Der Freelancer muss zudem stets als Externer fungieren und weisungsfrei sein. Er sollte also im Idealfall keine E-Mail-Adresse oder Kleidung vom Auftraggeber nutzen und seinen Urlaub nicht mit Arbeitnehmern des Auftraggebers abstimmen müssen. Den Auftraggeber hat nur das Ergebnis und die Einhaltung des Termins zu interessieren, alles andere hat er dem Freelancer zu überlassen. Dabei muss er auch akzeptieren, dass der Freelancer einen Auftrag ablehnt.“

## Was können Freelancer und Auftraggeber bei Unsicherheit tun?

„Im Idealfall sollten sie das Gespräch miteinander suchen. Anwälte und Steuerexperten des Beratungsverbundes ABG-Partner stehen gern beratend zur Seite. Beide Parteien haben zudem unabhängig voneinander die Möglichkeit, ein Statusfeststellungsverfahren bei der sogenannten Clearingstelle des Deutschen Rentenversicherungsbundes zu beantragen. Die dabei gefällte Entscheidung ist rechtlich bindend.“



### Auszug aus der ABG-Checkliste: Arbeitnehmer oder freier Mitarbeiter?

| Frage   | Indiz für Arbeitnehmer | Indiz für Selbstständigkeit |
|---|------------------------|-----------------------------|
| <b>Beschäftigung von Arbeitnehmern</b>  |                        |                             |
| Ist die Beschäftigung von Hilfskräften erlaubt?   | Nein                   | Ja                          |
| Wird eine Anwesenheitskontrolle durchgeführt?   | Ja                     | Nein                        |
| Haftet der Arbeitnehmer auch für seine Erfüllungsgehilfen?  | Nein                   | Ja                          |
| <b>Bindung an einen Auftraggeber</b>  |                        |                             |
| Werden Aufträge von verschiedenen Auftraggebern durchgeführt?   | Nein                   | Ja                          |
| Wiederholen sich zeitlich begrenzte Auftragsverhältnisse mit demselben Auftraggeber regelmäßig?               | Ja                     | Nein                        |
| Besteht zwischen den verschiedenen Auftraggebern eine Konzernstruktur bzw. bestehen Kooperationsverhältnisse? | Ja                     | Nein                        |
| <b>Typische Merkmale unternehmerischen Handelns</b>   |                        |                             |
| Hat der Auftraggeber Direktionsrechte bzw. ist der Auftragnehmer weisungsgebunden?                            | Ja                     | Nein                        |
| Tritt der Auftragnehmer als untergeordneter Repräsentant des Auftraggebers auf?                               | Ja                     | Nein                        |
| Wird eigenes Kapital eingesetzt?  | Nein                   | Ja                          |

## IHRE ANSPRECHPARTNER



**Friedrich Geise**  
Geschäftsführer und Steuerberater

ABG Allgemeine Beratungs- und Treuhandgesellschaft mbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Telefon +49 351 437 55-0  
geise@abg-partner.de



**Simone Finsterbusch**  
Teamleiterin Lohn

ABG Allgemeine Beratungs- und Treuhandgesellschaft mbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Telefon +49 351 437 55-36  
finsterbusch@abg-partner.de



# GoBS, GDPdU und GoBD ... alles klar soweit?

Wie Kassensysteme und Dokumentationspflichten Unternehmer auf Trab halten

„Ich will mich mit einem gastronomischen Betrieb selbstständig machen. Schließlich kann ich ja gut kochen.“ Ein Satz, den man von leidenschaftlichen Hobbyköchen nur allzu oft hört. Diesen sei gesagt: Selbst wer den Kochlöffel schwingen kann, läuft Gefahr, am Vorhaben „eigenes Lokal“ zu scheitern. Woran das liegt? Am fehlenden Bewusstsein darüber, dass man mit dieser Selbstständigkeit nicht nur die Rolle als Koch, sondern auch als Unternehmer innehat. Und genau diese Verpflichtungen, die mit der Rolle als Unternehmer einhergehen, sind weniger mit der Kochplatte und vielmehr mit dem Schreibtisch verknüpft. Wir sprechen hier von Kalkulation, Rechnungslegung, Steuern, Buchführung & Co. Menschen mit einer anfangs so traumhaften Vorstellung landen dann schnell wieder auf dem Boden der Tatsachen. Oder eher auf dem Boden der Bürokratie? Gerade Deutschland ist für seine zahlreichen Vorschriften, Verordnungen und Grundsätze bekannt. Neu dazu gesellt hat sich seit 2015 die GoBD. Was das ist, was es beinhaltet und wozu Unternehmer damit einhergehend den Finanzämtern verpflichtet sind? Hier erfahren Sie es!

## Der Weg von GoBS und GDPdU zu GoBD

Bereits seit dem 1. Januar 2002 müssen Betriebe alle in § 147 Abs. 1 Abgabenordnung genannten, elektronisch erstellten Dokumente zehn Jahre lang so aufbewahren, dass jederzeit ein Herankommen an sie möglich ist, sie unverzüglich lesbar gemacht werden können und maschinell auswertbar sind. Standbein dieser Regelung waren die bereits 1995 verfassten Grundsätze ordnungsmäßiger DV-gestützter Buchführungssysteme (GoBS) und die seit 2001 geltenden Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU). Mit der sogenannten Kassenrichtlinie 2010 wurden die Anforderungen an Vor- und Nebensysteme wie Registrierkassen verschärft. 2014 haben die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff – kurz GoBD – die GoBS und GDPdU vereint.

Achtung: Die GoBD sind für Veranlagungsjahre ab dem 1. Januar 2015 anzuwenden. Erste Betriebsprüfungen hierzu fanden bereits statt!



## Wer und was sind von der GoBD betroffen?

- Unternehmen mit Buchführungspflicht
- Kleingewerbetreibende und Freiberufler mit Einnahme-Überschuss-Rechnung
- alle elektronischen Systeme

## Die goldenen Regeln der GoBD

- **Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit:** Ein sachverständiger Dritter muss sich in angemessener Zeit einen Überblick über den Jahresabschluss bzw. über den Haushalt beeinflussende, gebuchte Transaktionen – kurz Geschäftsvorfälle – verschaffen können.
- **Vollständigkeit:** Über den lückenlosen Überblick der Geschäftsvorfälle hinaus sind grundsätzlich auch Name des Geschäftspartners, Datum und konkrete Leistungsbeschreibung festzuhalten (Verschärfung der Einzelaufzeichnungspflicht – das BMF-Schreiben hierzu ist am 19. Juni 2018 erschienen).
- **Richtige und zeitgerechte Buchung und Aufzeichnung:** Geschäftsvorfälle müssen mit den tatsächlichen Vorgängen übereinstimmen und, sofern sie unbar erfolgen, in der Regel binnen zehn Tagen buchhalterisch erfasst werden. Kasseneinnahmen und Kassenausgaben sind täglich festzuhalten.
- **Ordnung und Unveränderbarkeit:** Eine Ablage mit Struktur sowie ein eindeutiges und selbsterklärendes Buchen werden verlangt. Jegliche Änderungen und Löschungen müssen sich nachvollziehen lassen. Tipp: Bare und bargeldlose Geschäftsvorfälle trennen!

## Achtung, Kassennachschau!

Seit 2017 sind neben der offenen Ladenkasse und dem daran geknüpften elektronischen Buchhaltungsprogramm nur noch elektronische Kassen erlaubt, die Einzelumsätze erfassen und archivieren. Bei einer Kassennachschau durch Finanzämter wird neben der Ordnungsmäßigkeit der Kassenführung genau das überprüft. Dies ist seit dem 1. Januar 2018 in unangemeldeter Form für die Steuerbehörden möglich.

## Was wird bei der Kassennachschau geprüft?

- Bescheinigung, dass elektronische Kasse den Anforderungen ab 2017 genügt
- Korrekte Führung Kassenbuch
- Erfassung sämtlicher Zahlungsvorgänge im Kassenbuch
- Vorliegen einer Verfahrensdokumentation (Handbuch) und einer Anwenderdokumentation des Unternehmers
- Kassensturzfähigkeit der Kasse, d.h. Vergleich Kassenbestand Ist und Soll

## Nicht nur archivieren, auch dokumentieren

Das elektronische Aufbewahren erfordert eine Verfahrensdokumentation, die folgende Fragen beantwortet:

- Wie werden Dokumente und Belege erfasst, verarbeitet und archiviert?
- Welche IT-Systeme werden verwendet?
- Welche Sicherheitsvorkehrungen sollen Manipulation und Datenverlust verhindern?
- Welche Zugriffsberechtigungen gibt es?
- Wie wird intern sichergestellt, dass im Sinne der Vorschriften gehandelt wird?

## Mit alter Kasse erwischt?

- Die Kassenführung wird als „formell nicht ordnungsmäßig“ eingestuft und vermutlich verworfen.
- Schlimmstenfalls droht ein strafrechtliches Nachspiel.
- Das Finanzamt schätzt die Einnahmen und legt damit die Besteuerungsgrundlage fest. Das kann teuer werden!

Sie sind unsicher, ob Sie als Unternehmer von den GoBD betroffen sind und in diesem Fall GoBD-konform aufgestellt sind? Unser Team der Steuerberatung an den verschiedenen Standorten beantwortet Ihnen gern alle Fragen zu diesem Thema:

## IHRE ANSPRECHPARTNER



Dresden

**Isabel Franzka**

Steuerberaterin und Prokuristin

ABG Allgemeine Beratungs- und Treuhandgesellschaft mbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Telefon +49 351 437 55-49  
franzka@abg-partner.de



München

**Bettina Wanner**

Steuerberaterin und Prokuristin

ABG Allgemeine Beratungs- und Treuhandgesellschaft mbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Telefon +49 89 139 977-54  
wanner@abg-partner.de



Bayreuth

**Christine Mösbauer**

Geschäftsführerin und Steuerberaterin

ABG Steuerberatungsgesellschaft mbH  
Telefon +49 921 787 78 50-5  
moesbauer@abg-partner.de



Böblingen

**Klaus Förster**

Geschäftsführer und Steuerberater

ABG von Podewils  
Steuerberatungsgesellschaft mbH  
Telefon +49 7031 21 76-0  
klaus.foerster@abg-vonpodewils.de

# Ab ins **Fördermitteldickicht!**



Bei mehr als 1.700 staatlichen Fördermitteln ist für nahezu jedes unternehmerische Vorhaben das Passende dabei. Es fällt aber schwer, den Überblick zu behalten. Hinzu kommt der Aufwand in puncto Recherche und Antragsstellung, der viele Unternehmen abschreckt. Doch wer den Kopf in den Sand steckt, lässt sich die Chance auf Geldgeschenke oder zumindest attraktive Konditionen entgehen. Also auf durch das Fördermitteldickicht! Es lohnt sich: Denn der Freistaat Sachsen hat jüngst die neue Mittelstandsrichtlinie beschlossen, in der von einer stärkeren Förderung und vereinfachten Verfahrensweise die Rede ist.

### **Fördermittelsuche am besten vor jedem Projekt**

Die Augen für Fördermittel offen zu halten, kann sich bei jedem Projekt wortwörtlich auszahlen, denn die Bandbreite ist groß. Schon allein die sächsische Mittelstandsrichtlinie deckt viele Vorhaben ab: die Teilnahme an einer Gründungsberatung, den Einstieg in Umweltmanagementsysteme, die Markteinführung innovativer Produkte und vieles mehr. Die neue Fassung bezieht auch stärker die Digitalisierung betrieblicher Geschäftsabläufe ein. Vor der Suche nach dem passenden Fördermittel sollte eine gründliche Beschreibung dessen vorliegen, was gefördert werden soll. Das macht die Sache wesentlich einfacher, weil so eine gezielte Recherche nach Fördermittelgebern erfolgen kann.

### Anlässe für das Beantragen von Fördermitteln:

- Aus-, Fort- und Weiterbildung
- Beratungskosten
- Betriebsmittelbedarf (Liquiditätshilfe), Personalkosten
- Betriebs- und Geschäftsausstattung
- Grundstücke, Gebäude, Baukosten
- Immaterielle Güter (Patente, Lizenzen), Innovationstransfer, Projektkosten aus Forschung und Entwicklung (FuE)
- Marketingaufwendungen, Messeteilnahmen
- Maschinen, Anlagen, Einrichtungen, Informations- und Kommunikationstechnik
- Material-, Waren- und Ersatzteillager (Erstaussattung, langfristige Aufstockung)
- Übernahmen, tätige Beteiligung (Unternehmensnachfolge)

### Arten von Fördermitteln:

- Beteiligung
- Bürgschaft
- Darlehen
- Nachrangdarlehen
- Zuschuss

### Das wird bei der Antragsstellung benötigt:

- Konzept bzw. Vorhabensbeschreibung
- Aktuelle Jahresabschlüsse
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätsplanung
- Diverse Selbsterklärungen (Risiken, Unternehmensgröße, Besitz- und Beteiligungsverhältnisse)

### Schon gewusst?

- 2017 wurden 580.127 Fördermittelanträge bewilligt.\*
- Bereitgestellt wurden dafür 51.812 Millionen Euro.\*
- In über 60 Prozent der Unternehmen kommen jedoch keine Fördermittel zum Einsatz.\*\*

\* laut Förderreport der KfW Bankengruppe

\*\* Ermittelt in der Studie Mittelstandsfinanzierung 2018 der Compeon GmbH aus den Antworten von 300 Entscheidern aus dem Mittelstand.



### Die bunte Welt der Fördermittel: Zuschuss, Förderkredit, Beteiligung & Co.

Einen ersten Überblick zu Fördermitteln verschafft die Website [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Hier zeigt sich schnell: Die Wege zu Fördermitteln sind vielfältig und nicht zuletzt von der Art der Zuwendung abhängig. Zuschüsse werden von der EU, vom Bund, dem Freistaat oder aber regional angeboten. Die Beantragung erfolgt über Projektträger. Schon allein das ist mit einer Vielzahl von Ansprechpartnern verbunden. Rückt der Fokus auf Förderkredite, kommt die Hausbank als Anlaufstelle hinzu. Das liegt am sogenannten Hausbankprinzip, wonach das Beantragen von Förderkrediten bei der Hausbank erfolgt, auch wenn die bundesweite Förderbank KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) oder die Landesförderbanken die Geber sind. Förderkredite sind oft zinsgünstiger als herkömmliche Kredite. Das ist bei Nachrangdarlehen naturgemäß anders. Da solche Kredite im Insolvenzfall erst nach allen anderen bedient werden, liegen keine Sicherheiten vor, weshalb die Zinsen kräftiger zu Buche schlagen. Fasst man den Fördermittelbegriff weit, kommen als Ansprechpartner auch mittelständische Beteiligungsgesellschaften und Bürgschaftsbanken infrage. Stille Beteiligungen ermöglichen es, das Eigenkapital zu erhöhen – ohne dabei an Einfluss einzubüßen. Bürgschaften wiederum kommen bei fehlenden Sicherheiten und daher geringen Aussichten auf einen Kredit zum Zuge.

### Nicht vorschnell mit der Umsetzung beginnen!

Trotz der verschiedenen Fördermittel, Zuwendungsarten und Geldgeber gibt es dennoch Punkte, die generell zu beachten sind: So sollte jeder, der ein Vorhaben auf den Weg bringen möchte, bereits

im Vorfeld die infrage kommenden Fördermöglichkeiten abklopfen, denn: Viele Programme greifen bei laufenden Projekten nicht mehr. Dabei muss man sich letztlich auf ein Fördermittel beschränken, da pro Projekt nur eine Förderung zulässig ist.

### Fördermittel gefunden? Antrag stellen!

Ist die Wahl auf ein Fördermittel gefallen, gilt es, sich die Förderrichtlinien und Vorgaben genau anzusehen. Wird die Vergabe von Fördergeldern an Vorgaben geknüpft, sollte man sich im Vorhinein darüber im Klaren sein, dass deren Einhaltung nachgewiesen werden muss. Danach geht es an die Antragsstellung. Eine Blaupause gibt es hierfür leider nicht. Im Grunde geht es wie bei der Erstellung eines Businessplans darum, die Rentabilität des Projektes plausibel darzulegen. Unerlässlich sind die Unterlagen, die auch bei der herkömmlichen Kreditbeantragung gefragt sind. Wurde der Fördermittelantrag vollständig und fristgemäß eingereicht, heißt es: abwarten. Viel länger als bei einem üblichen Kredit dauert es in der Regel nicht.

Unternehmen müssen sich nicht alleine ins „Fördermitteldickicht“ wagen. Die ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG steht ihnen jederzeit tatkräftig zur Seite.

### IHR ANSPRECHPARTNER



**Ronny Baar**  
Geschäftsführer

ABG Consulting-Partner  
GmbH & Co. KG  
Telefon +49 351 437 55-46  
[baar@abg-partner.de](mailto:baar@abg-partner.de)

## Beratungsverbund ABG-Partner

Steuerberater

Rechtsanwälte

Unternehmensberater

Kommunikationsberater

Wirtschaftsprüfer

[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)

### Gemeinsam erfolgreich: Beratungsverbund ABG-Partner

ABG-Partner ist ein Beratungsverbund mit wirtschaftlich selbstständigen Gesellschaften der Steuerberatung, Unternehmensberatung, im Bereich Recht, Kommunikation und Wirtschaftsprüfung. ABG-Partner betreut den klassischen Mittelstand – der Fokus liegt auf einem fachübergreifenden Beratungsansatz und der Bündelung von Kompetenzen. Wir sind Ihr Partner in allen Unternehmensphasen – von der Existenzgründung, in Wachstumsprozessen, bei Nachfolgen und in Sanierungen.

Wir verbinden die verschiedenen Kompetenzen für den größtmöglichen Erfolg Ihres Unternehmens. So haben Sie selbst bei komplexen Prozessen feste Ansprechpartner – und das alles aus einer Hand. Das Team von ABG-Partner umfasst rund 120 Mitarbeiter, mit denen wir aktuell circa 2.000 Mandanten betreuen. Neben der fachlichen Kompetenz legen wir Wert auf eine partnerschaftliche, individuelle Beratung und unterstützen Sie bei allen unternehmerischen Fragen und Herausforderungen.

#### Mehrwert:

- *Ganzheitliche Beratung: steuerlich, betriebs- und finanzwirtschaftlich, kommunikations- und vertriebsseitig, rechtlich*
- *Schnelle, direkte Kommunikation innerhalb der Fachbereiche*
- *Leistungen variabel zusammenstellbar*
- *Feste Kalkulationsbasis*

#### München

Romanstraße 22  
80639 München  
Telefon +49 89 139 977-0  
[muenchen@abg-partner.de](mailto:muenchen@abg-partner.de)

#### Dresden

Wiener Straße 98  
01219 Dresden  
Telefon +49 351 437 55-0  
[dresden@abg-partner.de](mailto:dresden@abg-partner.de)

#### Herausgeber

ABG Partner GmbH  
Friedrich Geise (V.i.S.d.P.)  
Romanstraße 22  
80639 München  
Telefon +49 89 139 977-0  
[muenchen@abg-partner.de](mailto:muenchen@abg-partner.de)  
[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)

#### Konzept und Umsetzung

ABG Marketing GmbH & Co. KG  
Wiener Straße 98  
01219 Dresden  
Telefon +49 351 437 55-11  
[marketing@abg-partner.de](mailto:marketing@abg-partner.de)  
[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)

#### Bayreuth

Waldsteinring 6  
95448 Bayreuth  
Telefon +49 921 787 78 50-5  
[bayreuth@abg-partner.de](mailto:bayreuth@abg-partner.de)

#### Böblingen

Sindelfinger Straße 10  
71032 Böblingen  
Telefon +49 7031 21 76-0  
[boeblingen@abg-partner.de](mailto:boeblingen@abg-partner.de)

#### Bildnachweis

[www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)  
Unternehmensfotos  
ABG Marketing GmbH & Co. KG

#### Haftungsausschluss

Die Texte sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen.