

INHALT**3****Werbung**

Verbessern Sie die Kundenbindung mit Veranstaltungen

4**Sicherheit**

Persönliche Schutzausrüstung (PSA): Neue EU-Verordnung tritt in Kraft

6**Finanzamt**

Müssen Sie 2016 Ihre Steuervorauszahlung anpassen?

8**Aktuelles Urteil**

Kunde hat Anrecht auf eine aufgeschlüsselte Rechnung

AKTUELLES

Handwerkskonjunktur läuft weiter unter Volldampf

Eine aktuelle Umfrage der Creditreform zeigt, dass das Handwerk auch im Jahr 2016 Hochkonjunktur hat. Details lesen Sie im folgenden Fachbeitrag.

Eine deutliche Mehrheit der von der Creditreform Wirtschaftsforschung befragten 1.272 Handwerksbetriebe (66,0 %) bezeichnete die aktuelle Geschäftslage mit „sehr gut“ bzw. „gut“. Der Anteil der positiven Meldungen hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr (61,8 %) nochmals erhöht. Konjunkturlokomotive sind das Ausbau- und das Bauhauptgewerbe. Angeschoben wird diese Entwicklung von anhaltenden Niedrigzinsen und der ungebremsten „Flucht“ der Deutschen in Immobilien und Sachwerte.

Entsprechend positiv entwickelten sich die Umsätze im Handwerk. Die Betriebe profitierten dabei vor allem von der kräftigen Binnennachfrage. Drei von zehn Befragten (29,6 %) erzielten ein Umsatzplus (Vorjahr: 29,4 %). Mit 12,7 % waren weniger Betriebe als im Vorjahr (16,1 %) von Umsatzrückgängen betroffen. Die erneut gute Umsatzentwicklung war insbesondere von den Bauhandwerkern getragen. In den übrigen Handwerksbereichen wurden die guten Vorjahreswerte diesmal nicht ganz erreicht.

Handwerk stockt Mitarbeiterzahl auf

Fortgesetzt hat sich der Beschäftigtenaufbau im Handwerk. Nahezu jeder vierte Betrieb (23,7 %) hat den Personalbestand im Verlaufe des Winterhalbjahres

erhöht (Vorjahr: 23,1 %). 13,2 % der Befragten nahmen Stellenstreichungen vor (Vorjahr: 14,0 %). Flexible Minijobs (450 Euro) wurden von den Betrieben stärker nachgefragt als in den Vorjahren.

2016 wird ein gutes Jahr für das Handwerk

Das handwerkliche Konjunkturhoch in Deutschland dürfte zumindest bis zum kommenden Herbst halten, denn die befragten Handwerksbetriebe blicken weitgehend positiv in den Zukunft. So rechnet jeder dritte Befragte (32,4 %) mit steigenden Umsätzen (Vorjahr: 31,8 %), während gerade einmal 8,8 % der Betriebe ein Umsatzminus befürchten (Vorjahr: 9,3 %). Mehr noch: Nur einmal in den letzten zehn Jahren war das Handwerk vor Beginn des Frühjahrs noch optimistischer als in diesem Jahr – das war 2014. Problemlagen wie der Fachkräftemangel oder die abermals gestiegenen Strompreise haben die Stimmung der Betriebe anscheinend noch nicht getrübt.

Auch die Ertragslage scheint intakt. Ähnlich wie im Vorjahr erwarten 28,8 % der Befragten auch bei den Erträgen einen Zuwachs (Vorjahr: 29,0 %). Dem steht ein gesunkener Anteil an Pessimisten gegenüber, die Ertragseinbußen befürchten (9,8 %; Vorjahr: 12,4 %). Günstiger als im Vorjahr werden die Gewinnperspektiven im Kfz-Gewerbe beurteilt.



© peshkov – Fotolia.com



Handwerker blicken zuversichtlich in die Zukunft

Liebe Unternehmerin,
lieber Unternehmer,

die Handwerker-Umfrage der Creditreform zeigt, dass wir Handwerker positiv in die Zukunft schauen. 61,8 % bezeichnen ihre aktuelle Geschäftslage mit „sehr gut“ und „gut“. Das Bauhandwerk profitiert vom derzeitigen Bauboom. In den anderen Gewerken wurden die guten Vorjahreswerte diesmal nicht ganz erreicht. Wir sollten uns daher nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen.

Wichtig! Kontrollieren Sie, ob sich Ihre hohen Steuervorauszahlungen aus 2015 nicht senken lassen. Siehe Seite 6. Wichtig auch die neue EU-Vorschrift zu Persönlichen Schutzausrüstungen (PSA) auf Seite 4. Herzlichst,

Ihr Bernd Heinen

Bernd Heinen, Handwerksmeister und Herausgeber, ist Meister im Gas- und Sanitärinstallations- sowie im Zentralheizungs- und Lüftungshandwerk. Er besitzt 25 Jahre Erfahrung als Handwerker mit eigenem Betrieb, ist außerdem als Sachverständiger der Handwerkskammer aktiv und sitzt in Gesellen- und Meisterprüfungsausschüssen.

**KOSTENFREI!**

Nutzen Sie Ihren Login unter

www.meisterbrief-aktuell.de

Benutzername:

handwerk

Passwort Juni:

handwerk16

Kapazitäten werden erhöht

Die guten Auftrags- und Umsatzerwartungen werden die Betriebe nur bei entsprechenden Kapazitätserweiterungen realisieren können. So will auch jeder fünfte Befragte (20,5 %) die Belegschaft aufstocken und nur einer von zwanzig Betrieben (4,6 %) hat einen Stellenabbau angekündigt. Zudem kletterte die Investitionsbereitschaft auf einen neuen Rekordwert. 58,8 % der befragten Betriebe haben vor, in den kommenden Monaten zu investieren (Vorjahr: 52,6 %; 10-Jahres-Durchschnitt: 53,3 %). Stärker als im Vorjahr stehen dabei Erweiterungsinvestitionen auf der Agenda. Vor allem das Bauhauptgewerbe hat offenbar Aufstockungspläne: Die Investitionsbereitschaft stieg um rund 10 Prozentpunkte und knapp ein Viertel der

Betriebe (24,3 %) sucht derzeit Personal (Vorjahr: 19,0 %).

Weiter entspannt zeigt sich die Liquiditätslage im Handwerk. Weniger Betriebe als im Vorjahr waren von hohen Forderungsausfällen betroffen. So musste nur jeder zehnte Befragte (10,5 %) Ausfälle von mehr als 1,0 % seines Gesamtumsatzes hinnehmen (Vorjahr: 13,2 %). Die überwiegende Mehrzahl der Handwerksbetriebe verbucht den Zahlungseingang für eine erbrachte Leistung nach spätestens 30 Tagen. Bei privaten bzw. gewerblichen Kunden waren es 89,9 % der Befragten (Vorjahr: 88,8 %).

Mehr Eigenkapital und weniger Insolvenzen

Auch die Eigenkapitalquoten haben sich verbessert. Mittlerweile weisen 22,9 % der Handwerksbetriebe eine Eigenkapitalquote von mehr als 30 % auf (Vorjahr: 19,2 %). Bei knapp einem Drittel der Betriebe (31,3 %) bleibt die Eigenkapitalquote aber unterhalb der Marke von 10 % (Vorjahr: 33,2 %). Im Durchschnitt verfügt ein Handwerksbetrieb in Deutschland über Eigenkapital in Höhe von 85.000 Euro. Bei 7,5 % der Betriebe beträgt das Eigenkapital mehr als 1 Mio. Euro.

Kleine Firmen haben es schwieriger bei Bankkrediten

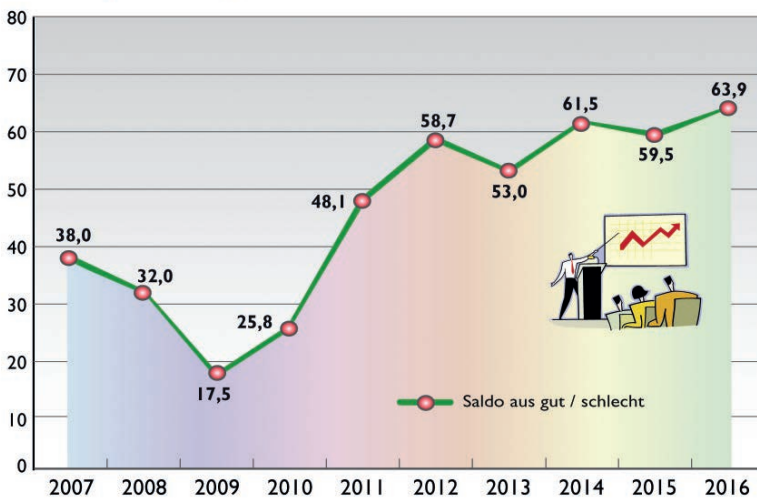
Dies hat Auswirkungen bei der Fremdfinanzierung. Der Bankkredit ist zwar weiterhin das zentrale Fremdfinanzierungsinstrument für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), wie eine Untersuchung des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) zeigt, hat aber im Vergleich zur Innenfinanzierung durch einbehaltene Unternehmensgewinne deutlich an Bedeutung verloren. Dabei gilt die Faustregel: Je kleiner das Unternehmen desto höher die Bedeutung des Bankkredites.

Jedoch gestaltet sich gerade für kleine Unternehmen der Zugang zu Bankkrediten immer noch schwieriger als für mittlere und große Unternehmen. Die Kredithürde für kleine Unternehmen liegt seit 2011 konstant über der für mittlere und große Unternehmen. Allerdings ist die Kredithürde auch für kleine Unternehmen niedriger als vor der Finanz- und Wirtschaftskrise (siehe Ausgabe 7/2016).

Die Zahl der Insolvenzen im Handwerk ist weiter gesunken. 2015 wurden 4.820 Insolvenzen verzeichnet. Das war ein Rückgang um 3,6 % gegenüber dem Vorjahr. Überdurchschnittlich verringerte sich die Zahl der Insolvenzen im Kfz-Gewerbe. Die relative Insolvenzbetroffenheit (Insolvenzquote) im Handwerk liegt mit 83 Insolvenzen je 10.000 Unternehmen etwas höher als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (72). Grund hierfür ist der hohe Anteil des Baugewerbes im Handwerk, wo die Insolvenzquoten meist höher sind als in anderen Bereichen. Der Anteil des Handwerks an allen Unternehmensinsolvenzen in Deutschland hat sich in den letzten Jahren aber verringert.

Geschäftslage

Aktuelle Geschäftslage des Handwerks in Deutschland im Zehnjahresvergleich:



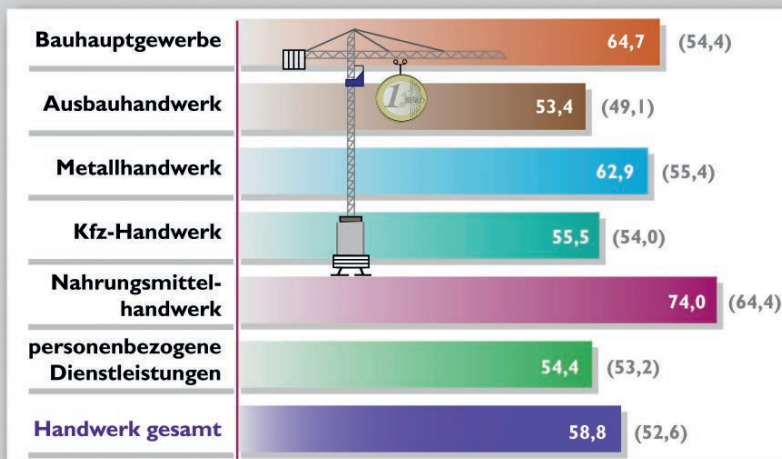
HW/2016/01

Angaben in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform

Investitionen

Investitionsbereitschaft nach Handwerksgruppen:



HW/2016/04

Angaben in % der Befragten, () = Vorjahr

Quelle: Creditreform

Verbessern Sie die Kundenbindung mit Veranstaltungen

Der persönliche Kontakt und die individuelle Betreuung sind Vorteile, mit denen kleine Handwerksbetriebe punkten können. Eine hervorragende Möglichkeit, den Kundenkontakt zu intensivieren und eine bessere Kundenbindung zu erreichen, sind Kundenevents. Wie Sie Workshops und Seminare als Kundenbindungsinstrument einsetzen, erfahren Sie in diesem Beitrag.

Kundenveranstaltungen sind ein hervorragendes Instrument zur Kundenbindung und Neukundengewinnung. Diese Erfahrung machte auch Ralf Scheffler, selbstständiger Heizungsbauer mit 6 Mitarbeitern in der Nähe von Aachen: „Die Energiepreise explodieren, und ich wollte meine Kunden über alternative Heiztechniken informieren und habe einen Fachvortrag zu diesem Thema angeboten.“

Der Erfolg gab ihm Recht. 3.000 Immobilienbesitzer – teilweise eigene Kunden aber auch Fremdadressen – schrieb der Handwerksunternehmer an und lud sie zu einer 3-stündigen Abendveranstaltung mit einem kleinen Imbiss ein. 180 Interessenten meldeten sich schließlich an.

„Mit solch einem grandiosen Erfolg hatte ich nicht gerechnet. Wir mussten uns sogar einen größeren Saal suchen. Doch das Beste: 8 Teilnehmer an dieser Veranstaltung haben sich später sogar einen neuen Heizkessel einbauen lassen“, erinnert sich der selbstständige Heizungsbauer.

Eigene Kunden-Events planen

Bei der Planung sollten Sie zunächst Folgendes überdenken: Was können wir Besonderes anbieten, was möchten wir mitteilen und wen laden wir ein? Im Vordergrund eines jeden Events sollte möglichst eine originelle Idee stehen, die optimal zu Ihrem Unternehmen und zu Ihrer Branche passt.

Hier ein paar Beispiele:

- Der Bäcker zeigt die Verarbeitung des Korns. Sehr anschaulich kann er hier auch die Entwicklung in seinem Handwerk aufzeigen, indem er Einblicke in mittelalterliches Back-Handwerk gibt, das er mit der modernen Backstube vergleicht.
- Die Kfz-Werkstatt veranstaltet einen Pannenkurs für Jung und Alt.
- Die Gärtnerei lädt ein zum Rasen-Seminar.
- Der Schreiner informiert über Holzarten und deren Verarbeitung

Auf Ihr Know-how kommt es an

Zunächst müssen Sie das Interesse Ihrer Kunden erforschen. Speziell Veranstaltungen, bei denen Sie

Kunden an Ihrem Know-how teilhaben lassen, finden regen Zuspruch. Sie profilieren sich dabei als fachkundiger Experte und geben Ihren Kunden das Gefühl, wertvolles Insiderwissen zu bekommen.

Sie können sich aber auch ein externes „Zugpferd“ suchen, etwa einen Spezialisten aus Berufsorganisationen, Verbänden oder von einem Ihrer Lieferanten.

Werben Sie für den Event

Bewerben Sie Ihre Veranstaltung überall dort, wo Sie nur können – auf der eigenen Homepage, in der regionalen Tageszeitung oder in Ihrem aktuellen Newsletter. Fragen Sie auch Ihren Lieferanten, ob diese Werbung für Ihre Veranstaltung machen.

Achten Sie bei der Planung auf folgende Punkte:

- **Konzeption:** Sie müssen sich überlegen, welche Art der Veranstaltung zu Ihnen passt, welche Ziele Sie damit erreichen wollen und welche Inhalte transportiert werden sollen.
- **Zielgruppen-Charakterisierung:** Charakterisieren Sie die verschiedenen Zielgruppen des Events wie Kunden, Lieferanten, Medienvertreter etc. Welche Bedürfnisse und Erwartungen haben die Teilnehmer?
- **Terminplanung:** Wie viel Zeit nimmt die Vorbereitung in Anspruch? Gibt es Konkurrenzveranstaltungen? Wie lange soll die Veranstaltung dauern?
- **Finanzielle Planung:** Eine Aufstellung aller anfallenden Kosten ist wichtig für Ihr Budget. Suchen Sie sich Einnahmequellen, z. B. Sponsoren unter Ihren Lieferanten, Herstellern und Großhändlern.
- **Location:** Der passende Veranstaltungsort sollte unter Berücksichtigung der Zielstellung und Zielgruppen gefunden werden. Berücksichtigt werden verschiedene Aspekte, u.a. Art der Veranstaltung, Exklusivität, Image, Kapazität, Kosten.
- **Catering:** Auch ein eventuelles Catering sollte an die Idee des Events angepasst sein.
- **Nachbereitung:** Wichtige Aufgaben nach einer Veranstaltung sind u.a. Abrechnungen, Erfolgsmessung, ein persönliches „Danke“ für die Beteiligten sowie Feedbackgespräche. ■



EXPERTENTIPP

Sprechen Sie Ihre Lieferanten an. Diese sind meist gerne bereit, Sie bei der Ausrichtung einer Informationsveranstaltung durch Anschauungsmaterial, Werbeflyer und Referenzen zu unterstützen.

Persönliche Schutzausrüstung (PSA): Neue EU-Verordnung tritt in Kraft

Die persönliche Schutzausrüstung (PSA) gehört auch im Handwerk dazu. Am 20. April 2016 ist die neue PSA-Verordnung der Europäischen Union in Kraft getreten. Sie richtet sich in erster Linie an die Hersteller von Persönlichen Schutzausrüstungen (PSA). Doch auch Arbeitgeber sollten die neue Verordnung kennen.

Nach dem Arbeitsschutzgesetz (§ 3 ArSchG) sind Arbeitgeber dazu verpflichtet, ihren Mitarbeitern bei entsprechender Gefährdung eine persönliche Schutzausrüstung (PSA) zur Verfügung zu stellen und die Kosten für alle Maßnahmen des Arbeitsschutzes zu übernehmen. Die neue EU-Richtlinie gibt Herstellern, Behörden und Zertifizierungsstellen 2 Jahre Zeit, sich auf die Änderungen vorzubereiten. Dennoch sollten Sie sich schon jetzt bei Ihrer Berufsgenossenschaft informieren, ob zusätzliche Unterweisungen für Ihre Mitarbeiter notwendig werden. **Der Grund:** Sie sind für das Einhalten der Vorschriften verantwortlich.

Die 5 wichtigsten Neuerungen der aktuellen PSA-Verordnung im Überblick

Pflicht zur praktischen Unterweisung ausgedehnt

Aus der veränderten Einstufung von PSA ergibt sich auch eine Konsequenz für die Anwender von PSA. Für Schutzausrüstung der Kategorie III gilt in Deutschland die Pflicht zu einer praktischen Unterweisung der Beschäftigten. „Hier sind die Unternehmen gefragt, ihre Unterweisungen entsprechend anzupassen“, sagt Walter Eichendorf, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung.

Neue Einstufung von Produkten

In der neuen PSA-Verordnung wurden einige Produkte neu eingestuft (siehe Kasten „Kategorien von Persönlichen Schutzausrüstungen“): Produkte wie Gehörschutz, Rettungswesten oder PSA zum Schutz gegen Kettensägenschnitte fallen künftig in die Kategorie III. Die Folge: Sie unterliegen damit einer Produktionskontrolle durch eine zertifizierende Stelle.

Konformitätserklärung muss dem Produkt beiliegen

Hersteller von PSA-Produkten müssen künftig die so genannte Konformitätserklärung jedem einzelnen Produkt beifügen. Die Erklärung bestätigt, dass das Produkt den Anforderungen der Verordnung entspricht. Bislang reichte es aus, die Konformitätserklärung „auf Verlangen“ vorlegen zu können.

Mehr Verantwortung für Händler und Importeure

Der Geltungsbereich der Verordnung wurde erweitert und gilt künftig für alle Wirtschaftsakteure. Bislang mussten nur die Hersteller prüfen, ob ihre PSA-Produkte den Sicherheitsanforderungen entsprechen. Künftig werden auch Händler und Importeure in die Verantwortung genommen. Sie müssen sich bei den gehandelten Produkten vergewissern, dass sie geprüft wurden und über eine entsprechende Bescheinigung verfügen.

Produktüberprüfung alle 5 Jahre

Bislang galten EU-Baumusterprüfungen unbegrenzt. Gemäß der neuen Verordnung werden sie nur noch für längstens 5 Jahre ausgestellt. Die Folge: Der Hersteller muss sein Produkt nach spätestens 5 Jahren genau prüfen und entweder der Zertifizierungsstelle bestätigen, dass sich nichts geändert hat oder aber etwaige Änderungen durch diese Stelle unabhängig prüfen zu lassen.

Gewerkspezifische Schutzkleidung hat im Handwerk Tradition. Doch welche Schutzausrüstung (PSA) benötigen Ihre Mitarbeiter? Erschwerend hinzukommt, dass sich Gefährdungen am Arbeitsplatz ändern können, etwa wenn neue Arbeitsmittel oder innovative Technologien zum Einsatz kommen. Eine Gefährdungsüberprüfung hilft bei der Auswahl einer geeigneten persönlichen Schutzausrüstung.

Was ist eine Gefährdungsüberprüfung?

Die Gefährdungsbeurteilung (Beurteilung der Arbeitsbedingungen an den Arbeitsplätzen) sowie deren Dokumentation (§ 3 Abs.1 und 3 ArbStättV) sind seit 2010 **Pflichtaufgaben des Arbeitgebers**. Dieser muss dafür sorgen, dass die Gefährdungsbeurteilung fachkundig durchgeführt wird. Verfügt er selbst nicht über die nötigen Fachkenntnisse, muss er einen Experten beauftragen (siehe Ausgabe 16/2010).

Doch bislang nutzen nur Großunternehmen dieses Sicherheitsinstrument. Während bereits 97 % aller Großunternehmen eine Gefährdungsbeurteilung durchführen, tun dies nur 30 % der Firmen mit einem bis neun Mitarbeitern und 54 % der Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten.



DOWNLOAD

Den **aktuellen Entwurf der EU-Verordnung zur Persönlichen Schutzausrüstung (PSA)** können Sie sich auf der Dekra-Interseite unter www.dekra-exam.eu/images/download/news/PSA_Entwurf_20140327.Pdf kostenlos herunterladen.

Gefährdungsbeurteilung - zentrales Instrument im Arbeitsschutz

Durch eine Gefährdungsbeurteilung sollen mögliche Gefahren bereits vor Aufnahme der Tätigkeit systematisch ermittelt und geeignete Schutzmaßnahmen ergriffen werden. Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter können nur dann gewährleistet werden, wenn die Gefährdungen am Arbeitsplatz bekannt sind und geeignete Schutzmaßnahmen umgesetzt werden. Dabei ist die Durchführung der Gefährdungsbeurteilung nicht nur notwendige, unternehmerische Pflicht, sie kann auch dazu beitragen, Kosten zu senken, indem Betriebsstörungen, Ausfallzeiten und Fehlproduktionen vermieden bzw. verringert werden.

Die Gefährdungsbeurteilung müssen Sie für alle Bereiche Ihres Unternehmens vornehmen und dort jeweils alle Arbeitsplätze und einzelnen Tätigkeiten berücksichtigen. Bei gleichartigen Arbeitsbedingungen reicht die Beurteilung eines repräsentativen Arbeitsplatzes oder einer Tätigkeit aus.

Im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung wird für die verschiedenen Arbeitsplätze die geeignete persönliche Schutzausrüstung festgelegt.

Aktueller Ratgeber von der BAuA

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) gibt seit rund 20 Jahren ihren „Ratgeber zur Gefährdungsbeurteilung“ als branchenunabhängige Hilfestellung für Arbeitgeber heraus.

Der Ratgeber gibt Hinweise, wie die Gefährdungsbeurteilung gemäß der Vorgaben des Arbeitsschutzgesetzes geplant und durchgeführt werden kann, geht auf einzelne Gefährdungsfaktoren wie Lärm oder Gefahrstoffe ein und schildert Maßnahmen des Arbeitsschutzes. Arbeitgeber finden darin sämtliche technischen Regeln, Vorschriften und Normen, die eingehalten werden müssen sowie Angaben zu weiterführender Literatur. Auch Checklisten und Handlungsanleitungen für die praktische Durchführung der Gefährdungsbeurteilung fehlen nicht.

Die BAuA betreibt zudem die Internetseite www.gefaehrungsbeurteilung.de, auf dem Arbeitgeber rechtssichere Handlungshilfen von Behörden und Organisationen finden.

Was ist eine persönliche Schutzausrüstung?

Persönliche Schutzausrüstungen (PSA) müssen Arbeitnehmer in vielen Bereichen tragen, nicht nur in der Fabrik, im Handwerk und auf Baustellen, sondern auch etwa in Zahnarztpraxen oder Laboratorien. Mit persönlicher Schutzausrüstung ist nicht etwa eine Uniform oder Arbeits- und Berufskleidung gemeint, die beispielsweise Ihre Kleidung vor Verschmutzung schützen soll. Zur persönlichen Schutzausrüstung gehört vielmehr:

- Schutzbekleidung, z.B. Schweißerschürzen, Wetterschutzbekleidung, Warnkleidung z. B. bei Ar-

- beiten im Straßenverkehr, Schuhe mit Sicherheitskappen,
- Atemschutz,
- Schutzbrille,
- Gehörschutz, aber auch
- PSA zum Retten aus Höhen und Tiefen sowie
- Hautschutzmittel.

Der Arbeitgeber muss die betroffenen Mitarbeiter in den Gebrauch der persönlichen Schutzausrüstung einweisen. Damit umgehen müssen aber der Mitarbeiter – und zwar richtig.

Mitarbeiter auf Risiken hinweisen

Risiken bei der falschen Ausstattung oder Verwendung von persönlicher Schutzausrüstung gibt es viele – von kleinen Verletzungen bis hin zum Tod.

Damit Ihren Mitarbeitern nichts passiert, sollten Sie aber auch auf die Details achten. Das Problem dabei: Die Benutzung der Schutzausrüstung ist kein Garant für Sicherheit. Es gibt vor allem zwei Gefahrenquellen:

Falsch eingekauft: Schutzbekleidung und Ausrüstung sind für Ihren Bedarf nicht geeignet.

Falsch eingesetzt: Es ist zwar die richtige Ausrüstung, aber die Mitarbeiter verwenden sie nicht richtig.

Grundsätzlich gilt: Weisen Sie Ihre Mitarbeiter an bei der Lagerung und Pflege von PSA die Herstellerhinweise immer strikt einzuhalten.

Eine falsche Lagerung oder Pflege der PSA kann dazu führen, dass die Sicherheit der Arbeitnehmer nicht mehr sichergestellt ist

Kategorien von Persönlichen Schutzausrüstungen

PSA-Kategorie I (geringe Risiken)

Persönlichen Schutzausrüstungen, bei denen man davon ausgeht, dass der Benutzer selbst die Wirksamkeit gegenüber geringfügigen Risiken beurteilen kann und deren Wirkung, wenn sie allmählich eintritt, vom Benutzer rechtzeitig und ohne Gefahr wahrgenommen werden kann, z.B. Handschuhe für Gartenarbeiten, leichtes Schuhwerk.

PSA-Kategorie II (mittlere Risiken)

Zu dieser Kategorie gehören alle persönlichen Schutzausrüstungen, die weder der Kategorie I noch der Kategorie III zuzuordnen sind, z.B. Arbeitsschutzhelme, Schutzschuhe, Gehörschützer.

PSA-Kategorie III (hohe Risiken)

Zu Kategorie III gehören komplexe persönliche Schutzausrüstungen, die gegen tödliche Gefahren oder ernste und irreversible Gesundheitsschäden schützen sollen, und bei denen man davon ausgehen muss, dass der Benutzer die unmittelbare Wirkung der Gefahr nicht rechtzeitig erkennen kann, z.B. Atemschutzgeräte, persönliche Schutzausrüstungen zum Schutz gegen Absturz. ■



DOWNLOAD

Den **Ratgeber der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA)** können Sie unter www.baua.de/gefaehrungsbeurteilung kostenlos als PDF-Dokument herunterladen.



HINWEIS

Weitere Informationen www.arbeitsschutzfachhandel.de/ www.dguv.de/dguv/fb-psa/index.jsp

Müssen Sie 2016 Ihre Steuervorauszahlungen anpassen?

Als Handwerksunternehmer leisten Sie vier Mal im Jahr Steuervorauszahlungen ans Finanzamt. Das Problem dabei: Diese Zahlungen beruhen auf Jahre zurückliegenden Steuerbescheiden. Die Folge: Viele Selbstständige zahlen zu viel und geben dem Fiskus so einen zinslosen Kredit. Deshalb sollten Sie jetzt Ihre Steuervorauszahlungen Ihrer aktuellen Einkommenssituation anpassen.

EXPERTENTIPP

„Prüfen Sie daher jetzt unbedingt, ob Ihre nächste Steuervorauszahlung am 10. Juni 2016 überhaupt noch Ihrer aktuellen Einnahmesituation entspricht. Dies gilt bei steigenden Gewinnen und erst recht bei sinkenden“, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin Ingrid Hofmann-Schmitz, Euskirchen.



© Plo - Fotolia.com

Am 10. Juni 2016 ist die zweite Steuervorauszahlung für das Jahr 2016 fällig. Das Problem: Die fälligen Vorauszahlungen der Einkommensteuer beruhen auf Steuerbescheiden, die ein, zwei oder noch mehr Jahre zurückliegen. Hat sich Ihr Einkommen in der Zwischenzeit verringert, gewähren Sie dem Staat einen mehr oder weniger hohen, zinslosen Kredit.

Vorauszahlungen rechtzeitig anpassen

Ihre Einkommenssituation kann sich aber seitdem grundlegend geändert haben, weil beispielsweise der Umsatz Ihres Unternehmens seit ein paar Monaten rückläufig ist oder Ihre privaten Mieteinnahmen 2015 wegen langwieriger Renovierungsarbeiten gesunken sind.

Wie Sie Ihre Steuervorauszahlungen anpassen

1. Schritt: Zunächst müssen Sie in einem formlosen Schreiben an Ihr Finanzamt Einspruch gegen den Einkommensteuer-Vorauszahlungsbescheid einlegen, in dem die genaue Höhe der Steuervor-

auszahlung festgelegt wurde.

2. Schritt: Gleichzeitig beantragen Sie die fälligen Einkommensteuervorauszahlung herabzusetzen und für die festgesetzten Vorauszahlungen die Aussetzung der Vollziehung. Wichtig ist eine nachvollziehbare Begründung.

Argumente, mit denen Sie das Finanzamt überzeugen

Als Unternehmer:

- sinkende Umsätze
- rückläufige Kundenzahlen
- Schließung von Filialen oder Betriebsteilen
- Verluste
- hohe Investitionen

Als Vermieter:

- sinkende Mieteinnahmen
- Leerstände
- hohe Renovierungskosten
- außerordentliche Kosten, etwa durch Zwangsräumungen, plötzlicher Mieterauszug

Als Investor (Immobilien-, Schiffsfonds, Firmenbeteiligung):

- Verluste
- Aufstockung der Beteiligung

Fügen Sie Ihrem Antrag auf Anpassung der Steuervorauszahlungen folgende Unterlagen bei:

Als Einzelunternehmer, atypisch stiller Gesellschafter, Personen- oder GmbH-Gesellschafter:

- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) Januar bis März 2016 (falls vorhanden); bei erstmaligem Antrag: Kopie des Gesellschafts-/Beteiligungsvertrags

Als Vermieter:

- Gegenüberstellung der Mieteinnahmen und Kosten von Januar bis März 2016

Als Investor (Immobilien-, Schiffsfonds, Firmenbeteiligung):

- Kopie des Beteiligungsvertrags und eine vorläufige Ergebnisrechnung für 2015

DOWNLOAD

Ein **Musterschreiben für einen Antrag auf Herabsetzung Ihrer Einkommensteuervorauszahlungen** als Word-Dokument können Sie sich kostenlos herunterladen unter www.meisterbrief-aktuell.com

Die Einkommensteuervorauszahlungen im Jahr 2016

Termin	10.03.	10.06.	12.09.	12.12.
Schonfristende*	14.03.	13.06.	15.09.	15.12.

* an diesem Tag muss das Geld spätestens dem Konto des Finanzamts gutgeschrieben worden sein



Kapitalgesellschaften, darunter die beliebte GmbH aber auch die UG (haftungsbeschränkt), haben einen entscheidenden Nachteil gegenüber Personengesellschaften. Macht die GmbH/UG Verluste, bleiben diese in der Firma "stehen". Die Gesellschafter können sie nicht mit anderen, positiven Einkünften (Gehalt, Mieten) verrechnen.

Mit einem kleinen, legalen „Trick“ lässt sich dieser Nachteil umgehen: GmbH/UG-Chefs, die jetzt schon absehen, dass ihre Gesellschaft im laufenden Jahr "rote Zahlen" schreibt, sollten ihren Ehepartner (Zusammenveranlagung, keine Bezüge wie z. B. Gehalt, Dividende aus der GmbH, da diese nicht mehr als abzugsfähige Betriebsausgaben gelten) als so genannten atypisch stillen Gesellschafter an ihrer GmbH beteiligen.

Übrigens: Die Beteiligung ist ohne großen bürokratischen Aufwand möglich. Kein Notarbesuch, keine Handelsregistereintragung. Ein Vertrag und die Überweisung des Gesellschaftsanteils genügen. Der Stille ist sowohl an den Gewinnen als auch an den Verlusten und den stillen Reserven der GmbH/UG beteiligt. Und kann die auf ihn entfallenden Verluste Steuern mindernd mit anderen Einnahmen verrechnen (bis zu den gesetzlichen Höchstgrenzen).

Zusatzvorteil: Die GmbH/UG, obwohl weiterhin eine 100-prozentige Kapitalgesellschaft, genießt fortan sämtliche Gewerbesteuvorteile einer Personengesellschaft, nämlich Freibetrag und Abzugsmöglichkeit des Geschäftsführergehalts.

Wie sich der Stille steuerlich auswirkt

Beispielrechnung: Es ist absehbar, dass die Max Clever GmbH 2016 mit einem Verlust in Höhe von 300.000 € abschließen wird. Herr Hurlig beteiligte daher am Jahresanfang schnell seine Ehefrau mit 15 % als atypisch Stille an seiner Firma.

Möglichkeit 1: Ohne stille Beteiligung

Gesamteinkünfte der Familie Hurlig	250.000 €
Verlustanrechnung aus der GmbH-Beteiligung	- 0 €

zu versteuern	= 250.000 €
Steuern* darauf	110.775 €

Möglichkeit 2: Mit stiller Beteiligung

Gesamteinkünfte der Familie Hurlig	250.000 €
Verlustanrechnung aus der stillen Beteiligung	- 45.000 €

zu versteuern	= 205.000 €
Steuern* darauf	90.836 €

Vorteil mit stiller Beteiligung: 19.939 €

* 42% Steuersatz plus 5,5% Solidaritätszuschlag

Fazit: Durch die GmbH & atypisch Still lassen sich eventuelle Verluste einer GmbH leicht auf die stillen Gesellschafter übertragen, die sie dann mit eigenen positiven Einkünften verrechnen können.

Prüfpunkt	Ja	Nein
1. Haben Sie für minderjährige Kinder, die zu stillen Gesellschaftern gemacht werden, einen Ergänzungspfleger benannt? Hinweis: Dieser wird vom Amtsgericht eingesetzt. Es kann der Rechtsanwalt oder Steuerberater der Familie, aber auch der volljährige Bruder sein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Haben Sie Ihrem Kind das notwendige Kapital für die stille Beteiligung geschenkt? Hinweis: Dann dürfen Sie mit ihm höchstens einen Gewinnanteil von 15 % (bezogen auf den Anteil) vereinbaren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Hat das Kind eigene Einkünfte oder bekommt es das Geld beispielsweise von den Großeltern geschenkt? Hinweis: In diesem Fall muss das Finanzamt einen Gewinnanteil von maximal 35% durchgehen lassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Haben Sie keine Mini-Anteile vereinbart? Achtung! 15.000 €, besser 25.000 € sollten es schon sein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Haben Sie mit dem Stillen einen schriftlichen Gesellschaftsvertrag abgeschlossen? Achtung! Den stillen Gesellschafter nicht von eventuellen Verlusten freisprechen. Das führt zur Aberkennung der Mitunternehmerschaft und damit zum Aus des Steuersparmodells.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Erhält der atypisch stille Gesellschafter keine weiteren Gelder aus der Firma (Gehalt, Mieten, Zinsen, Provisionen)? Hinweis: Denn diese würden zwangsweise auf den Gewinnanteil angerechnet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Haben Sie dem stillen Gesellschafter Kontrollrechte eingeräumt? Keine Angst, dass Ihnen der Stille in die Geschäftsführung hineinredet. Hinweis: Stillen Gesellschaftern brauchen Sie vertraglich nur Kontrollrechte (Einsicht in die Bilanz, Überprüfung der Geschäftsbücher) einzuräumen. Eine Mitsprache bei wichtigen geschäftlichen Entscheidungen ist damit ausgeschlossen. Allerdings können Sie auch ein Mitspracherecht vereinbaren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Erbringt der Stille seine Einlage in Form von Sachwerten? Hinweis: Das ist durchaus möglich. Das Gesetz erlaubt neben der üblichen Bareinlage des stillen Gesellschafters auch das Einbringen von Sachwerten oder Dienstleistungen. Voraussetzung ist, dass diese in irgendeiner Form in Geld messbar sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aufwand für den Steuerberater ist gering

Bei einer GmbH & Still müssen Sie als Geschäftsführer der GmbH keineswegs einen größeren Buchhaltungsaufwand fürchten. Nur einmal im Jahr, wenn die Bilanz Ihrer GmbH vorliegt, errechnet Ihr Steuerberater den auf den stillen Gesellschafter entfallenden Gewinn- oder Verlustanteil, stellt diesem eventuelle Kosten des Stillen (beispielsweise Darlehenszinsen, Fahrt- und Bewirtungskosten, Telefongebühren im Zusammenhang mit seiner Beteiligung) gegenüber und gibt für die GmbH & Still eine zusätzliche, separate Steuererklärung ab.



DOWNLOAD

Ein **kostenloses Muster eines GmbH & Still-Gesellschaftervertrags** finden Sie als Word-Datei unter www.meisterbrief-aktuell.de

Kunde hat Anrecht auf eine aufgeschlüsselte Rechnung

Vom steuerlichen Handwerkerbonus profitieren viele Gewerke. Aber nur, wenn die Rechnung den peniblen Vorgaben des Finanzamts entspricht. Viele Handwerker scheuen den Mehraufwand. Doch der Kunde hat ein Recht darauf.

§ Der Fall

Rechnungserstellung erst nach mehrmaliger Aufforderung

Ein Kunde hatte einem Umzugsunternehmen einen Auftrag erteilt. Die Umzugsleistung wurde vom ihm am Umzugstag in Höhe von 2.617 € bar bezahlt. Der Betroffene verlangte von dem Umzugsunternehmen eine Rechnung, in der auch die Lohnkosten ausgewiesen seien, um diese steuerlich geltend machen zu können. Die Mitarbeiter der Firma quittierten jedoch lediglich den Erhalt der Zahlung.

Nachdem nichts geschah, schaltete der Kunde einen Rechtsanwalt ein, der die Firma verklagte.

⚖ Das Urteil

Kunde darf aufgeschlüsselte Rechnung verlangen

Das Amtsgericht Mülheim an der Ruhr gab der Klage statt (Urteil vom 30.07.2015, Az. 12 C 1124/14). Die Begründung der Richter: Der Kunde muss die Möglichkeit haben, nach Erteilung einer ordnungsgemäßen Rechnung sich mit der Finanzbehörde hinsichtlich der weiteren Voraussetzungen der steuerlichen Absetzbarkeit auseinander zu setzen. Abgesehen davon hat nach Auffassung des Gerichts die beklagte Umzugsfirma gegen eine vertragliche Nebenpflicht verstoßen, indem sie den Kunden nicht informiert hat, dass eine steuerliche Absetzbarkeit der Arbeitskosten dann nicht anerkannt wird, wenn Barzahlungen geleistet werden.

Dem Kunden steht ein Anspruch auf Ausstellung einer Rechnung mit den Bestandteilen des § 14 Abs. 4 UStG zu. Außerdem hat der Kunde einen Anspruch darauf, dass in der Rechnung der Lohnan-

teil für die Leistungen der Firma ausgewiesen ist, damit er die haushaltsnahen Dienstleistungen gemäß § 35 a Abs. 2 EStG steuerlich absetzen kann.

💡 Das bedeutet für Sie:

Prüfen Sie, ob Ihre Rechnung den Anforderungen genügt

Handwerksunternehmer sind verpflichtet, ihren Kunden eine ordnungsgemäße Rechnung mit folgenden Angaben zu erteilen:

- Vollständiger Name und vollständige Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers,
- die dem Unternehmer vom Finanzamt erteilte Umsatzsteueridentifikationsnummer,
- das Ausstellungsdatum,
- eine einmalig vergebene Rechnungsnummer,
- die Menge und die Art (handelsübliche Bezeichnung) der gelieferten Gegenstände oder den Umfang und die Art der sonstigen Leistungen, insbesondere der Lohnkosten,
- den Zeitpunkt der Lieferung oder sonstige Leistung,
- dass nach Steuersätzen und einzelnen Steuerbefreiungen aufgeschlüsselte Entgelt,
- den anzuwendenden Steuersatz sowie den auf das Entgelt anfallenden Steuerbetrag,
- ein Hinweis auf die Aufbewahrungspflicht des Kunden.

Zudem ist es ratsam, dass Handwerkerrechnungen an Privatkunden entweder eine exakte Aufteilung zwischen der reinen Arbeitsleistung und den Materialkosten enthalten oder am Ende der Rechnung darauf hingewiesen wird, wie hoch die Leistungen für die Steueranrechnung nach § 35a Abs. 3 EStG in Euro exakt sind. ■



VORSCHAU

Das erwartet Sie in der kommenden Ausgabe:

Abschaltung des ISDN-Netzes bis Ende 2018: Was Sie jetzt schon tun müssen

Neue Gewinn-Richtsätze 2016 – welchen Gewinn das Finanzamt von Ihrer Firma erwartet

Was Sie arbeitsrechtlich bei Überstunden beachten müssen

IMPRESSUM

WEKA MEDIA GmbH & Co. KG
Römerstraße 4, 86438 Kissing,
Tel.: 08233 23 7850, Fax: 08233 23 7860,
E-Mail: service@weka.de,
Internet: www.weka.de

Persönlich haftende Gesellschafterin:
WEKA MEDIA Beteiligungs-GmbH, Sitz in Kissing

Geschäftsführung: Stephan Behrens,
Michael Bruns, Werner Pehland

Chefredaktion: Lutz Schumann (V.i.S.d.P.),
Anschrift siehe oben

Herausgeber: Bernd Heinen
Objektleitung: Barbara Berkau

Druck: Kesslerdruck und Medien GmbH & Co. KG
Satz: comtex mediendesign, Augsburg

Erscheinungsweise: monatlich
Wiedergabe – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Einwilligung des Herausgebers. Alle Angaben in „MeisterBrief aktuell“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden, auch nicht für telefonisch erteilte Auskünfte.

ISSN 1862-5835