

selbstständig heute

KW
14–15/2019

Mehr Geld - mehr Kunden - mehr Sicherheit für Ihr Unternehmen

Das geht schnell

Mit dieser Checkliste prüfen Sie, ob Ihre Verträge mit Familienmitgliedern vom Fiskus anerkannt werden müssen.

2

Das bringt Zeit

Warum Sie sich mit Ihrer Umsatzsteuer-Jahreserklärung mehr Zeit lassen dürfen – und wie Sie diese gewonnene Zeit besonders sinnvoll nutzen.

3

Das bringt Sicherheit

Mit dieser einfachen Excel-Lösung bleibt Ihr Betrieb jederzeit flüssig und finanzielle Engpässe kann es nie mehr geben.

4

Das spart Geld

Wie Sie 2019 bei Ihrer Krankenkasse ein Maximum an Beiträgen sparen und gleichzeitig optimalen Krankenversicherungsschutz genießen.

6

Steuerlich voll absetzbar, wenn bezahlt (BFH, X R 6/85)



Seit mehr als 15 Jahren berät Günter Stein Unternehmer und Führungskräfte zu steuer- und arbeitsrechtlichen Fragen sowie zu den Bereichen Marketing und Führung.

So sieht es aus – das perfekte Angebot!

Liebe Leserin, lieber Leser,

eine Anfrage hat mich erreicht, während ich an dieser Ausgabe schrieb: „Was macht perfekte Angebote an Kunden aus?“ Nun, offizielle Regeln für Angebote gibt es nicht, aber aus meiner Erfahrung weiß ich, was IMMER funktioniert. Fünf Punkte sind es:

- ✓ Verständlichkeit und Eindeutigkeit, damit es keine Missverständnisse gibt.
- ✓ Das Angebot ist aus Kundensicht formuliert, das heißt, es nennt die Vorteile, die der Kunde hat, wenn er es annimmt.
- ✓ Es ist ehrlich und versteckt nichts.
- ✓ Es ist ansprechend gestaltet, also wie ein ordentlicher Brief (besser ein E-Mail-Anhang als ein Angebot „formlos“ im E-Mail-Text unterzubringen).
- ✓ Sie bringen Ihre Freude zum Ausdruck, ein Angebot machen zu dürfen.

Übrigens: Nichts kann einen Kunden mehr verschrecken als eine schwammige Leistungsbeschreibung, die mit Fachbegriffen gespickt ist. Ach ja: Setzen Sie eine Frist („Gültig bis zum ...“). Es hilft, wenn Ihr Kunde sich mit seinem „Ja“ beeilen muss!

Mit besten Grüßen

Günter Stein, Unternehmer
stein@bwrmedia.de

Aushangpflichten

Höchste Zeit: Prüfen Sie jetzt die Aushangpflichten 2019!

Selbst wenn Sie nur einen Mitarbeiter beschäftigen, treffen Sie schon die vielen Aushangpflichten. Das heißt: Sie sind verpflichtet, bestimmte Gesetzestexte im Betrieb auszuhängen. Die Crux: Diese Aushangpflichten sind in mehreren Rechtstexten geregelt, z. B. im Arbeitszeitgesetz, im Mutterschutzgesetz oder in Regelungen der Berufsgenossenschaften.

Wichtig ist: Die Aushangpflicht beginnt **ab dem ersten Mitarbeiter** und gilt für **jede Branche** und für jeden Betrieb. Niemand muss jedoch sämtliche Vorschriften aushängen, es gibt Einschränkungen, die meist in den Vorschriften selbst angegeben sind. Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz z. B. müssen Sie erst ab dem sechsten Beschäftigten aushängen.

Doch da Fehler bei den Aushangpflichten schnell zu Bußgeldern führen, habe ich für Sie die aktuelle Übersicht der aushangpflichtigen Gesetze zusammengestellt. Sie können sie kostenlos herunterladen (www.selbststaendig-heute.de) – und damit teure Bußgelder verhindern! ●

Firmenauto für Angehörige

Kein Firmenauto für mitarbeitende Angehörige? Aber ja doch!

Als der Bundesfinanzhof am 26.2.2019 sein Urteil vom 10.10.2018 unter der Überschrift „Steuerliches Aus für bedingungslose Firmenwagenutzung bei Minijob im Ehegattenbetrieb“ veröffentlichte, kommentierten dies viele Zeitungen mit dem Hinweis: Damit ist das Aus für den Angehörigen-Firmenwagen besiegelt. Lassen Sie sich davon nicht beirren. Das Urteil (Az. X R 44-45/17) bedeutet NICHT das Aus für den Firmenwagen, den Sie auf Firmenkosten Ihrer Frau, Ihrem Lebensgefährten oder Kind steuermindernd zur Verfügung stellen. Ein Detail ist entscheidend!

Es klingt verlockend – und das ist es auch: Ihre Lebensgefährtin oder Ihr Lebensgefährte bekommt von Ihnen einen Dienstwagen gestellt und die Kosten hierfür trägt das Unternehmen.

Folge: Die Steuerlast für den Betrieb sinkt und Ihr Angehöriger oder Ehepartner fährt ein schönes Auto.

Fortsetzung auf Seite 2 ➔

Fortsetzung von Seite 1 unten

Möglich ist das weiterhin. Denn in dem jetzt vom BFH veröffentlichten Fall hatte der Ehemann als Arbeitgeber einen entscheidenden Fehler gemacht. Lassen Sie uns den Fall genauer anschauen:

Der Fall: Der Ehemann: Unternehmer. Seine Ehefrau: von ihm als Minijobberin (450-€-Kraft) als „Büro- und Kurierkraft“ eingestellt. Arbeitszeit: 9 Stunden die Woche. Arbeitslohn: 400 € im Monat. Das Extra: Der Firmenwagen, den die Ehefrau für die betrieblichen Kurierfahrten nutzte, stand ihr auch unbeschränkt zur Privatnutzung zur Verfügung. Das Finanzamt zog nicht mit. Es wollte das Ehegatten-Arbeitsverhältnis nicht anerkennen.

Die Entscheidung: Eine krachende Niederlage für den Selbstständigen. Eine solche Gestaltung (nämlich, dass ein Minijobber ein Firmenauto auch zur unbegrenzten Privatnutzung zur Verfügung gestellt bekommt), sei nicht „fremdüblich“ und genau deshalb auch steuerlich nicht anzuerkennen.

Die Lösung: Als Leser von „selbstständig heute“ wissen Sie: Wenn Sie Angehörige oder Ihren Ehepartner beschäftigen, schaut das Finanzamt genau hin. Für ihn ist das Kriterium „Fremdüblichkeit“ ganz entscheidend. Das heißt:

Das Arbeitsverhältnis mit Ihrem Angehörigen oder Ihrem Lebenspartner muss so ausgestaltet sein, wie Sie auch ein Arbeitsverhältnis mit einem fremden Dritten gestalten würden. Und nun Hand aufs Herz: Ist es üblich, einem Minijobber ein Firmenfahrzeug zur Verfügung zu stellen, das er dann auch ohne jegliche Einschränkung privat nutzen darf?

Ist es eben nicht – und genau deshalb hat der BFH entschieden: Diese Gestaltung funktioniert steuerlich nicht.

Was aber funktioniert, gibt der BFH in seinem Urteil ebenso vor:

Möglichkeit a)

Ihr Minijobber zahlt für die Privatnutzung einen Eigenanteil. Dazu kann er beispielsweise über drei Monate ein vereinfachtes Fahrtenbuch führen, in dem er alle Fahrten aufschreibt, unterschieden nach geschäft-

lich und privat. So ermittelt er das Verhältnis zwischen dem Anteil geschäftlicher und privater Fahrten.

Aus der Buchhaltung kennen Sie alle Kosten des Wagens (Finanzierung/Leasing, Versicherung, Service, Sprit etc.). **Beispiel:** 4.500 €/Jahr.

Ergibt sich aus dem vereinfachten Fahrtenbuch, dass der Privatanteil der Fahrzeugnutzung 30 % ausmacht, zahlt Ihr Minijobber entsprechend 30 % von 4.500 € zu (= 1.350 €) – und die Sache ist erledigt. Solange sich am Verhältnis von Privat- und Geschäftsfahrten nichts Wesentliches ändert, können Sie bei dieser Rechnung bleiben.

Möglichkeit b)

Sie beschäftigen Ihren Ehepartner nicht auf Basis eines 450-€-Jobs, sondern als Vollzeitbeschäftigten. Hier ist die Überlassung eines Firmenwagens auch zur Privatnutzung nicht unüblich, wenn es die Art der Tätigkeit einen Firmenwagen erforderlich macht. Denken Sie aber daran, dass Ihr Angehöriger – wie jeder andere Mitarbeiter auch – in diesem Fall für die Privatnutzung Steuern zahlen muss. Der Grund:

Für den Fiskus stellt die Privatnutzung einen geldwerten Vorteil dar, der versteuert werden muss. Hierzu gibt es zwei Möglichkeiten:

Entweder wird Ihr Angehöriger nach der 1%-Methode abgerechnet – das heißt: Jedem Monat werden ihm 1 % des Bruttolistenpreises plus ein kleiner Zuschlag für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte zum Lohn hinzugerechnet und versteuert. Oder Ihr Angehöriger führt ein detailliertes Fahrtenbuch. Am Jahresende errechnen Sie das Verhältnis zwischen dem Anteil von Geschäfts- und Privat-

fahrten und teilen die Kosten entsprechend auf.

Die Kosten, die auf den Privatanteil entfallen (im Beispiel oben („Möglichkeit a)“) also 1.350 €, rechnen Sie dem Lohn zu. Sie werden dann mit dem persönlichen Steuersatz Ihres Angehörigen versteuert.

Möglichkeit c)

Muss es wirklich ein von Ihrem Betrieb überlassener Firmenwagen sein? Möglich ist auch die folgende Variante:

Da in Ihrem Betrieb kein Fahrzeug für Kurier-, Auslieferung- und Kundenfahrten zur Verfügung steht, nimmt Ihr Angehöriger diese Fahrten mit dem eigenen Privat-Pkw vor. Folge: 0,30 €/km kann er pro Fahrt abrechnen (ein Muster für ein Abrechnungsfeld finden Sie unter:

www.selbststaendig-heute.de).

Bei z. B. 300 km im Monat sind das 90 €. Diese können Sie auch dann abrechnen, wenn Ihr Angehöriger gar nicht bei Ihnen angestellt ist. Voraussetzung ist lediglich, dass die Fahrten betrieblich veranlasst sind, was in der Reisekostenabrechnung dokumentiert wird, denn dort wird auch der Grund der Fahrt genannt.

Es kommt noch besser: Ist Ihr Angehöriger bei Ihnen angestellt (auch als 450-€-Kraft), können Sie ihm zusätzlich pro Monat 44 € in Form eines Benzingutscheins zukommen lassen – steuer- und abgabenfrei für Ihren mitarbeitenden Angehörigen als steuermindernde Betriebsausgabe bei Ihnen. Der Fiskus spricht hier von einem „Sachbezug“.

Fazit: Die Aufregung um das neue Urteil des BFH ist verfrüht. Mit der richtigen Gestaltung können Sie immer noch alle Möglichkeiten nutzen. Tun Sie es, denn es ist für beide Seiten äußerst lukrativ! ●

Worauf es IMMER ankommt, wenn Sie Familienangehörige beschäftigen	
Diese Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit das Finanzamt die Lohnzahlung als Betriebsausgabe anerkennt:	
<input type="checkbox"/>	Es handelt sich um eine normale Mitarbeit im Unternehmen, wie sie auch ein fremder Mitarbeiter leisten würde.
<input type="checkbox"/>	Der Arbeitsvertrag wird schriftlich abgeschlossen.
<input type="checkbox"/>	Die Vereinbarungen werden tatsächlich umgesetzt.
<input type="checkbox"/>	Die Vergütung ist nicht unangemessen hoch, sondern fremdüblich.
<input type="checkbox"/>	Die Arbeitszeit wird nachgewiesen.
<input type="checkbox"/>	Es gibt reguläre Vereinbarungen zu Urlaub und Arbeitszeit.
<input type="checkbox"/>	Die vereinbarte Vergütung wird zum fälligen Termin auf ein eigenes Konto des Familienmitglieds überwiesen.

Steuerfalle vermeiden

Mehr Zeit für Ihre Umsatzsteuer-Jahreserklärung: Nutzen Sie sie für diesen Check!

2018 ist schon lange vorbei, doch steuerlich gesehen ist noch einiges zu tun. So muss demnächst von Ihnen die Umsatzsteuer-Jahreserklärung 2018 abgegeben werden. Erfreulich: Wenn Sie als Termin hierfür den 31.5. im Kopf haben, können Sie aufatmen: Diese Frist wurde bis zum 31.7. verlängert. Und das dauerhaft, also auch für Ihre Erklärungen 2019, 2020 usw. Meine Empfehlung: Nutzen Sie das Mehr an Zeit, um jetzt noch einen wichtigen Sicherheitscheck zu machen!

Der wichtigste Tipp gleich zu Anfang: Vergleichen Sie die Zahlen aus der Umsatzsteuer-Jahreserklärung vor dem Abschieken unbedingt noch einmal mit den Zahlen, die Sie in den Quartals- oder Monatsmeldungen 2018 vorangemeldet haben. Genau das macht Ihr Finanzamt nämlich auch, und zwar standardmäßig. Entdeckt es Differenzen, steigt es tief ein, was zu unangenehmen Nachfragen und im ungünstigen Fall sogar zu einer spontanen Betriebsprüfung (konkret: Umsatzsteuer-Nachschaу) führen kann.

Es geht also darum: Stimmen die Summen in Ihrer Jahreserklärung mit den Beträgen aus Ihren monatlich oder vierteljährlich abgegebenen Umsatzsteuer-Voranmeldungen überein?

Gibt es hier größere Differenzen, gehen beim Finanzamt schnell die roten Lichter an:

- Ergibt sich ein Nachzahlungsbetrag, unterstellen Finanzbeamte schnell, dass der Selbstständige bei den Voranmeldungen zu geringe Beträge gemeldet hat, um sich einen günstigen Kredit vom Finanzamt zu verschaffen.
- Ergibt sich aus der Jahreserklärung eine Erstattung des Finanzamts, sieht man ein Beamter Anzeichen für einen möglichen Umsatzsteuerbetrugsversuch.

Wenn Sie Glück haben, gibt es bei größeren Differenzen nur eine schriftliche Nachfrage. Darin bittet das Finanzamt um eine Erklärung für die Differenz zwischen Voranmeldung und Jahreserklärung. Wahrscheinlicher aber ist die eben schon angesprochene Umsatzsteuer-Nachschaу, die ohne Voranmeldung erfolgt.

Die Prüfer verlangen dann bei Ihnen vor Ort Einblick in Ihre Unterlagen, wenn es Anhaltspunkte für Ungereimtheiten bei der Umsatzsteuer gibt. Ein solcher Besuch

endet fast immer mit unangenehmen Nachzahlungen – und: Die Prüfer dürfen bei Ungereimtheiten von der Umsatzsteuer-Nachschaу zu einer echten (also umfassenden) Betriebsprüfung übergehen! Noch können Sie das verhindern!

Gehen Sie deshalb jetzt so vor

Zählen Sie die Umsätze und die Umsatzsteuerbeträge aus allen vier bzw. zwölf Voranmeldungen des Jahres 2018 zusammen. Vergleichen Sie die Zahlen mit den Beträgen aus der fertigen Umsatzsteuer-Voranmeldung.

- Stimmen die Zahlen überein oder gibt es nur geringe Abweichungen, sind Sie auf der sicheren Seite.
- Gibt es Abweichungen im dreistelligen Bereich oder höher, suchen Sie nach der Ursache. Dabei hilft Ihnen die Checkliste mit den drei unten aufgeführten möglichen Fehlern.

Wie Sie den Fehler am geschicktesten korrigieren

Haben Sie den Fehler für die Abweichung gefunden, beispielsweise eine vergessene Buchung, stellt sich die Frage, wie Sie nun am geschicktesten vorgehen.

Vergessene Rechnungen oder Fehler in der Buchhaltung sind zwar eine Erklärung, werfen aber kein gutes Licht auf die unternehmerische Sorgfalt. Ein „Minuspunkt“

in Ihrer Akte ist Ihnen sicher. Bei mehreren „Minuspunkten“ müssen Selbstständige mit Konsequenzen rechnen – von der bereits erwähnten Nachschaу bis hin zur Anzeige wegen Steuerhinterziehung. Ihr Vorgehen also:

- Geben Sie die Umsatzsteuer-Jahreserklärung nicht einfach so mit abweichenden Zahlen ab!
- Korrigieren Sie rechtzeitig vor Übermittlung der Jahreserklärung die Voranmeldung des betreffenden Monats oder Quartals aus 2018, in dem der Fehler passiert ist. Zur Erinnerung: Bei der elektronischen Abgabe über Elster Online können Sie jede Voranmeldung erneut korrigiert abgeben. Setzen Sie dazu einfach einen Haken bei der Option „Berichtigte Voranmeldung“.
- Ergibt sich durch den Fehler etwa eine Nachzahlung, überweisen Sie den Betrag sofort.

Beispiel: Haben Sie einen Zahlungseingang im August 2018 übersehen, korrigieren Sie jetzt die Voranmeldung für August 2018 und zahlen Sie den sich daraus ergebenden Fehlbetrag mit Übermittlung der korrigierten Voranmeldung.

Konsequenz: Bei der späteren Abgabe der Jahressteuererklärung gibt es keine Abweichungen mehr – unangenehme Konsequenzen sind unwahrscheinlicher.

Prüfliste: 3 typische Ursachen für Abweichungen

- ❑ **1. Gibt es nicht berücksichtigte Einnahmen oder Ausgaben?**
Beispiel: Sie übersehen bei Ihren Voranmeldungen einen Zahlungseingang. Erst bei der Jahressteuererklärung verbuchen Sie die Einnahme richtig. Oder: Sie finden bei der Vorbereitung für die Jahressteuererklärung ein Paket mit Tankquittungen, die Sie bei der betreffenden Voranmeldung übersehen hatten.
- ❑ **2. Gibt es falsche Buchungen?**
Einnahmen oder Ausgaben wurden auf falsche Konten gebucht. Beispielsweise wurde eine Einnahme mit Umsatzsteuer auf ein Konto ohne Umsatzsteuer gebucht.
- ❑ **3. Ist das Steuerprogramm fehlerhaft?**
Tests der üblichen Programme zur Erstellung der Steuererklärung ergeben immer wieder, dass kein Programm zu 100 % fehlerfrei läuft. Wenn die beiden ersten Ursachen ausgeschlossen werden können, überprüfen Sie, ob ein Fehler beim Programm vorliegt. Wenden Sie sich mit Ihrem Fall an den Support des Programmherstellers – möglicherweise gibt es sogar ein Update, das den Fehler behebt. ●

Liquidität sichern und planen

Ohne Moos nix los – wie Sie sicherstellen, dass Ihr Betrieb immer flüssig ist und bleibt!

„Ich würde den Auftrag ja gern annehmen, aber mir fehlt das Geld, um die benötigten Rohprodukte einzukaufen!“ – „Können Sie mit der Rechnung noch warten? Ich habe erst im nächsten Monat wieder Geld auf dem Konto ...“ Immer wieder habe ich im Laufe meines eigenen Unternehmerlebens solche Sätze aus dem Mund anderer Betriebe und Betriebsinhaber gehört. Die Liquidität machte diesen Selbstständigen zu schaffen. Und ja, nicht immer lässt sich ein Zahlungsengpass verhindern. Aber: Sie können mit einer einfachen Planung dafür Sorge tragen, dass das die Ausnahme bleibt und nicht die Regel. Hier kommt das Thema Liquiditätsplanung ins Spiel!

Was eine Liquiditätsplanung für Sie so wichtig macht

Sie führen ein Unternehmen, und das arbeitet dann wirtschaftlich, wenn Sie aus den betrieblichen Einnahmen nicht nur die Finanzierung sämtlicher Produktionsfaktoren decken können, sondern am Ende auch noch Gewinn übrig bleibt. Doch das ist nur die halbe Miete. Zusätzlich müssen Sie nämlich die Einzahlungen auf Ihr Betriebskonto sowie die Auszahlungen von Ihrem Betriebskonto so koordinieren, dass keine finanziellen Engpässe entstehen.

Es reicht also keineswegs aus, dass Sie etwa für das laufende und das kommende Geschäftsjahr eine Umsatz- und Kostenplanung machen – frei nach dem Motto: Übersteigen die Einnahmen die Ausgaben, mache ich Gewinn! Sie brauchen zusätzlich eine laufende Liquiditätsplanung. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie zu jeder Zeit des Jahres die anfallenden Kosten decken können und auch genügend Mittel für Ihren privaten Bedarf (Privatentnahme) vorhanden sind. Möglich wird das durch diesen Liquiditätsplan, den ich Ihnen jetzt vorstelle – und den Sie natürlich auch unter www.selbststaendig-heute.de herunterladen können.

So passen Sie das Muster an

Annahmen zu den Zahlungszielen

In Ihrer Umsatzplanung gehen Sie davon aus, dass der Umsatz mit Abschluss Ihrer Leistung/Lieferung, also mit Rechnungsstellung, entsteht. Wenn Sie für Ihre Kunden aber auf Rechnung arbeiten, kommt der Umsatz in diesem Moment noch nicht als Einzahlung herein. Den Faktor, wann Ihre Kunden durchschnittlich zahlen, berücksichtigt die Tabelle so:

- Falls Ihre Kunden immer sofort zahlen, tragen Sie 100 % im Feld „Der Kunde zahlt noch im Monat der Rechnungsstellung“ ein (Zeile 4).

- Wenn sich viele Kunden mehr Zeit lassen, tragen Sie in den 3 Feldern in den Zeilen 4, 5 und 6 die entsprechenden Prozentzahlen ein.

Umsatzsteuer

Sind Sie umsatzsteuerlicher Kleinunternehmer oder aus anderen Gründen nicht umsatzsteuerpflichtig, haben Sie mit diesem Bereich nichts zu tun. Sie erfassen alle Einnahmen und Ausgaben mit den Bruttobeträgen.

Sind Sie umsatzsteuerpflichtig, werden Sie als kleiner Betrieb in aller Regel die sogenannte Ist-Besteuerung anwenden. Das heißt, Sie führen die Umsatzsteuer erst ab, wenn Sie sie vom Kunden eingenommen haben. Insofern ist die Umsatzsteuer für Ihre Planung lediglich ein durchlaufender Posten. Als Ist-Besteuerter fällt die Umsatzsteuer in dem Monat an, in dem Sie die Leistung erbringen bzw. Rechnungen

schreiben – das müssen Sie dann bei der Liquidität berücksichtigen.

Ans Finanzamt abzuführende Umsatzsteuer kann nie zu einem Liquiditätsproblem führen, solange Sie die eingenommene Umsatzsteuer stets wie fremdes Geld behandeln und damit nicht etwa Betriebsausgaben finanzieren. Unter dieser Voraussetzung können und sollten Sie Ihren Liquiditätsplan von dem Thema Umsatzsteuer entlasten – so ist es auch in dem Beispiel vorgesehen. Sowohl die Einzahlungen als auch die Auszahlungen erfassen Sie im Liquiditätsplan mit den Netto-Beträgen, also ohne Umsatzsteuer.

Zinssätze für Kredite

Tragen Sie in Zeile 50 des Liquiditätsplans den Kontokorrentzinssatz (KK) für die Überziehung Ihres Geschäftskontos ein (im Beispiel: 12 %). Das Programm berechnet anfallende Zinsen dann ggf. in

Liquiditätsplanung (Soll-Entwicklung)

Annahmen zu Zahlungszielen, die Sie Ihren Kunden einräumen:		
30%	der Kunden zahlt noch im Monat der Rechnungsstellung	
30%	der Kunden zahlt im Folgemonat	
40%	der Kunden zahlt erst nach zwei Monaten	

EURO	Planungsmonat 1	Planungsmonat 2	Planungsmonat 3	Planungsmonat 4	Planungsmonat 5	Planungsmonat 6
Anfangsbestand (Kasse)	1.000					
Umsatz Produkt A	0	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000
Umsatz Produkt B	0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Umsatz Produkt C	0	0	0	0	1.000	1.000
Umsatz Total	0	2.000	2.000	2.000	4.000	4.000
Einzahlungen						
Aus Umsatz	0	600	1.200	2.000	2.600	3.200
Aus Sonstige Einzahlungen (keine Kreditaufnahme)	0	0	0	0	0	0
Aus Kreditaufnahmen	20.000	0	0	0	0	0
Aus Privateinlagen	0	0	0	0	0	0
I. Summe Einzahlungen	21.000	600	1.200	2.000	2.600	3.200
Auszahlungen						
Personal (Löhne, Gehälter, Sozialabgaben)	0	0	395	395	395	395
Material/Waren	0	1.200	1.200	1.200	2.400	2.400
Miete, Pacht etc.	500	500	500	500	500	500
Raumkosten etc.	100	100	100	100	100	100
Versicherungen	600	0	0	0	0	0
Werbung/Vertrieb	800	500	200	200	200	200
Verwaltung, Porto, Telefon etc	100	100	100	100	100	100
Zinsen KK	0	0	0	0	0	0
Zinsen - außer für KK	0	0	0	0	0	0
(Steuer)Beratung	1.500	75	75	75	75	75

Zeile 33 automatisch. Falls Sie weitere Kredite aufgenommen haben und Zinszahlungen tätigen müssen, tragen Sie diese Beträge in Zeile 34 „Zinsen – außer für KK“ ein.

Eiserne Reserve

Ohne Liquidität ist der Bestand Ihres Unternehmens stark gefährdet. Es müssen Ihnen also immer mehr Einzahlungen zur Verfügung stehen, als Auszahlungen fällig sind. Damit das nicht in täglichen Stress ausartet und Sie notfalls auch einmal einen sehr kurzfristig eintretenden Liquiditätsengpass überbrücken können, sollten Sie in Zeile 52 Ihres Plans einen „eisernen Liquiditätsbestand“ bestimmen – Geld, das immer verfügbar ist:

Das kann ein bestimmter positiver Saldo des Geschäftskontos sein, z. B. 1.000 €, wenn es Ihrem Unternehmen schon recht gut geht.

Genauso als Reserve geeignet ist eine freie Kreditlinie, also z. B. 1.000 € Überziehungsspielraum bis zum Limit Ihres Kontokorrentkredits. Insofern kann auch der kumulierte Liquiditätssaldo kurzfristig negativ werden – in diesem Fall erscheint in Zeile 48 Ihres Excel-Plans ein Warnhinweis, der zeigt, dass Sie Ihre Kreditlinie in Anspruch nehmen.

Sobald der kumulierte Liquiditätssaldo unter den eisernen Bestand fällt, erhalten Sie einen Warnhinweis in Zeile 47 des Excel-Tools. In solchen Monaten arbeiten Sie somit am Rande Ihrer Liquidität!

2 wichtige Regeln für Ihre Planung

Nun beginnen Sie, den Liquiditätsplan (im Excel-Tool also das Tabellenblatt „Liquiditätsplan“) mit Ihren Zahlen zu füllen. Beachten Sie die folgenden vier Regeln:

1. Vergleichbarkeit

Wenn Ihre Liquiditätsplanung stets auf einheitlichen Perioden basiert, können Sie sie besser auswerten und z. B. mit Vorjahreswerten vergleichen. Die taggenaue Planung ist für Kleinunternehmen nicht erforderlich.

MEIN TIPP

Am besten betrachten Sie Ihre Liquidität Monat für Monat und planen in Monatsschritten zwei Jahre im Voraus.

So planen und aktualisieren Sie: Sie beginnen die Liquiditätsplanung mit dem Planungsmonat 1, z. B. April 2019, und planen die kommenden 24 Monate also beispielsweise bis zum März 2021. Nach Ende eines jeden Monats korrigieren Sie die Planzahlen durch die wirklich angefallenen Ein- und Auszahlungen dieses Monats und aktualisieren Ihre Planung für die folgenden Monate. Nach Ablauf eines Jahres ergänzen Sie weitere zwölf Monate, sodass Ihre Planung dann wieder über 24 Monate läuft.

Hinweis: Haben Sie sich den Liquiditätsplan (Excel) heruntergeladen, tragen Sie Ihre Ist-Zahlen im zweiten Tabellenblatt „Liquiditätsstatus“ ein. Anhand des dritten Tabellenblattes „Liquiditätsanalyse“ können Sie zudem einen Soll-Ist-Vergleich anfertigen und erkennen, ob Ihre Planung zutreffend war. Passen Sie ggf. Ihre weitere Planung den realistischen Verhältnissen an.

2. Bleiben Sie realistisch

Jede Planung basiert auf Annahmen. Dabei bringt es Ihnen gar nichts, sich die Situation schönzurechnen. Nur wenn Sie realistisch bleiben, kann die Liquiditätsplanung Ihnen nützen. Im Zweifel setzen Sie die Auszahlungen besser etwas höher und die Einzahlungen etwas niedriger an als umgekehrt! Stellen Sie dann beim Soll-Ist-Vergleich fest, dass mehr Liquidität als eingeplant vorhanden ist, wird Sie das zusätzlich motivieren.

Was besonders wichtig ist!

Der schönste Liquiditätsplan hilft Ihnen nichts, wenn er nicht vollständig ist. Das heißt, Sie müssen möglichst alle Ein- und Auszahlungen berücksichtigen. Als Gründer können Sie sich dabei an Ihrem Business-Plan orientieren. Besteht Ihr Unternehmen schon länger, gehen Sie Ihre Buchführung oder Ihre Belegsammlung und Kontoauszüge durch, um keine übliche Einnahme- und Ausgabeposition im Plan und dann bei der Soll-Ist-Aktualisierung zu vergessen.

Planen Sie die Einzahlungen!

Beginnen Sie mit den Umsatzerlösen. Basis sind zunächst die bestehenden Aufträge. Wann die Kunden tatsächlich zahlen, interessiert hierbei nicht. Das ist im Plan über die Annahmen zu den Zahlungszielen berücksichtigt. Darüber hinaus bringen Sie Ihre Erfahrungen ein z. B.

- ob Sie in den Wintermonaten regelmäßig weniger Umsatz erwirtschaften als im Sommer,
- welche Konkurrenten in Ihren Markt eintreten und damit Ihren Umsatz gefährden,
- welche Geschäftsaktivitäten und Werbemaßnahmen Ihren Umsatz vermutlich erhöhen werden.

Planen Sie die Auszahlungen!

Bei den Auszahlungen passen Sie die Kategorien in Spalte A des Tabellenblatts „Liquiditätsplan“ an Ihren Betrieb an. Die fixen Kosten sind relativ leicht zu planen. Gehen Sie Ihre Arbeits-, Miet-, Kredit-, Versicherungs- und Leasingverträge etc. durch, und tragen Sie die Zahlungen im Fälligkeitsmonat in den Plan ein.

Die variablen Kosten, die je nach Höhe des Umsatzes variieren, müssen Sie schätzen. Für alle übrigen Kosten, etwa Werbeausgaben, unvorhersehbare Reparaturen etc., planen Sie nach Ihren Erfahrungen und Absichten ein bestimmtes Budget ein.

MEIN TIPP

Als Einzelunternehmer zahlen Sie sich kein Gehalt, sondern leben privat von den Einnahmen Ihres Unternehmens. Um den Überblick zu behalten, sollten Sie betriebliche und private Zahlungsströme konsequent voneinander trennen.

Last, not least: Passen Sie die Soll- an die Ist-Werte an! Nach jedem Monat aktualisieren Sie Ihren Liquiditätsstatus. Dann vergleichen Sie die Soll- mit den Ist-Werten für den betreffenden Monat und gehen den Abweichungen auf den Grund: Können Sie daraus Rückschlüsse auf die weitere Planung ziehen? Sind also auch an anderer Stelle die Ein- bzw. Auszahlungen unrealistisch hoch oder tief angesetzt?

Korrigieren Sie das im Plan – und schon haben Sie eine realistische Grundlage und Liquiditätsplanung gemacht.

MEIN TIPP

Laden Sie die Excel-Datei gleich herunter – und starten Sie. Je eher, desto besser. Eine übersichtliche Aufbereitung, wie Sie Ihre Planung auswerten, erhalten Sie automatisch mit dazu! ●

Geld sparen

Krankenkasse 2019: Wie Sie Beiträge sparen und optimalen Krankenversicherungsschutz genießen

Am 1. Januar 2019 ist das GKV-Versichertenentlastungsgesetz in Kraft getreten: Ab diesem Jahr zahlen Sie monatlich die Krankenkassenbeiträge, die zu Ihrem Verdienst passen! Wir zeigen Ihnen, was sich für Sie ändert, welche Ausnahmen es gibt und was Sie beachten sollten.

von *Michaela Hövermann*

Neues fiktives Monatseinkommen halbiert Krankenkassenbeiträge

Endlich hört die Ungerechtigkeit gegenüber Selbstständigen mit geringem Einkommen auf: Für Gründer/innen und Selbstständige mit niedrigem Einkommen stellt die monatliche Zahlung des Krankenkassenbeitrags eine immense finanzielle Belastung dar.

Bis Ende 2018 haben die Krankenversicherungen zur Berechnung des Beitrags bei gering verdienenden Selbstständigen ein fiktives Mindestmonatseinkommen in Höhe von 2.284 € angesetzt (Bei Selbstständigen, die den Gründungszuschuss bezogen, waren es 1.522,50 €). Und zwar auch, wenn die tatsächlichen Einkünfte der freiwillig Versicherten weit darunter lagen.

Am 1. Januar 2019 wurde die Bemessungsgrundlage auf 1.038,33 € gesenkt. Eine Erleichterung für (Klein)Unternehmer mit geringem Einkommen!

Selbstständige, die sich freiwillig gesetzlich krankenversichern und weniger als 1.038,33 € pro Monat verdienen, zahlen somit nur noch rund 170 € für ihre Krankenversicherung pro Monat (ohne Krankengeld). (Quelle: <https://www.versicherungsentlastungsgesetz.de/gkv-veg>)

MEIN TIPP

Wählen Sie einen Krankenkassentarif mit gesetzlichem Krankengeld. Bei längerem krankheitsbedingtem Ausfall erhalten Sie mit dieser Absicherung ab dem 43. Krankheitstag immerhin 70 % Ihres regelmäßig erzielten Bruttoentgelts. Krankengeld wird maximal 78 Wochen lang gezahlt und ist steuerfrei.

Beitragsberechnung: So legt die Krankenversicherung Ihren monatlichen Beitrag fest

Ihr monatlicher Krankenkassenbeitrag basiert auf Ihrem Einkommensteuerbescheid.

Verändert sich Ihr Einkommen im aktuellen Geschäftsjahr, passen die Krankenkassen den Beitrag rückwirkend an, sobald der aktuelle Nachweis vorliegt:

Haben Sie zu hohe Beitragszahlungen geleistet, bekommen Sie Geld zurück. Waren die Beiträge zu niedrig, wird eine Nachzahlung fällig.

Berechnungsgrundlage sind Ihre tatsächlichen Einkünfte. Dabei wird maximal ein monatliches Einkommen von 4.537,50 € angenommen. Bei Selbstständigen mit geringem Einkommen wird von 1.038,33 € monatlich ausgegangen.

ACHTUNG

Reichen Sie keinen Einkommensnachweis ein, erfolgt die Berechnung automatisch nach dem höchsten monatlichen Einkommen. Falls Sie sich im Gründungsjahr befinden und darum keinen Einkommensteuerbescheid vorlegen können, wird Ihr Einkommen geschätzt.

Beachten Sie:

- Die Mindestbemessungsgrundlage für Gründungszuschussbezieher entfällt. Es gibt nur noch eine Berechnungsgrundlage für freiwillig Versicherte.
- Die Krankenkassenbeiträge werden nach Ihren tatsächlichen Einkünften berechnet (mindestens 1.038,33 € und höchstens 4.537,50 € als monatliches Einkommen als Grundlage).
- Der Beitragssatz zur Krankenversicherung beträgt 14,0 % ohne und 14,6 % mit Krankengeld. Dazu kommt ein kasnenindividueller Zusatzbeitrag.
- Der Beitragssatz zur Pflegeversicherung beläuft sich auf 3,05 %. Sind Sie kinderlos und haben Sie das 23. Lebensjahr vollendet, zahlen Sie 3,30 %.

MEIN TIPP

Eine Übersicht über Sonderfälle finden Sie unter www.selbststaendig-heute.de zum Download.

Beispielberechnungen Krankenkassenbeiträge 2019				
Wenn Sie selbstständig sind und ein monatliches Einkommen von 995 € haben:				
Beitrags-satz	Berechnungs-grundlage	Krankenkassen-beitrag	Pflegekassen-beitrag	Gesamtbeitrag
14 % + 3,05 %	1.038,33 €	145,37 €	31,67 €	177,04 € + Zusatzbeitrag
Der monatliche Verdienst liegt unter dem zugrunde gelegten Mindesteinkommen. Daher gilt dieses als Berechnungsgrundlage.				
Wenn Sie selbstständig sind und ein monatliches Einkommen von 2.500 € haben:				
Beitrags-satz	Berechnungs-grundlage	Krankenkassen-beitrag	Pflegekassen-beitrag	Gesamtbeitrag
14 % + 3,05 %	2.500 €	350 €	76,25 €	426,25 € + Zusatzbeitrag
Hier liegt der monatliche Verdienst zwischen dem Mindest- und dem Höchsteinkommen. Darum wird das tatsächliche Monatseinkommen zur Berechnung der Krankenkassenbeiträge verwendet.				
Wenn Sie selbstständig sind und ein monatliches Einkommen von 5200 € haben:				
Beitrags-satz	Berechnungs-grundlage	Krankenkassen-beitrag	Pflegekassen-beitrag	Gesamtbeitrag
14 % + 3,05 %	4.537,50 €	635,25 €	138,39 €	773,64 € + Zusatzbeitrag
Der monatliche Verdienst liegt über dem Höchstsatz. Darum wird dieser zur Berechnung der Beiträge verwendet.				

Leserfragen

Wenn Ihre Unfallversicherung nicht zahlen will

Frage: „Ich bin in einer verzwickten Lage. Als Selbstständiger habe ich mich freiwillig in der gesetzlichen Unfallversicherung versichert, unter anderem auch, damit meine Wege von zuhause zur Betriebsstätte und zurück versichert sind. Im Dezember hat es heftig geschneit. Der Weg, den ich sonst nehme, war fast unpassierbar, also bin ich einen Umweg gefahren. Bei einem Unfall wurde ich an beiden Armen schwer verletzt. Die Berufsgenossenschaft, bei der ich mich freiwillig versichert habe, weigert sich zu zahlen. Ich sei einen Umweg gefahren und deshalb wäre der Weg nicht versichert gewesen.“

selbstständig heute: Da liegt Ihre Berufsgenossenschaft aber daneben. Denn wenn Sie wegen winterlicher Straßenverhältnisse

statt des üblichen Wegs in den Betrieb einen auch erheblich längeren Weg wählen, muss sie trotzdem zahlen. Das gilt sogar dann, wenn sie aufgrund der Witterungsverhältnisse nicht von zuhause aus starten, sondern von einem dritten Ort aus – so das Landessozialgericht (LSG) Bremen in seinem heute noch gültigen Urteil vom 4.8.2014, Az. L 3 U 50/12.

Im entschiedenen Fall betrug der normale Weg einer Versicherten von ihrer Wohnung zur Arbeitsstelle 26 km. Am Unfalltag fuhr sie jedoch nicht von ihrer Wohnung aus zur Arbeit, sondern trat die Fahrt von der Wohnung ihres Freundes aus an, wo sie zuvor übernachtet hatte. Wegen starken Schneefalls konnte sie nachts nicht mehr nach Hause fahren.

Die beklagte Berufsgenossenschaft lehnte die Anerkennung des Unfalls als Arbeitsunfall (hier: Wegeunfall) ab. Der Weg von der Wohnung des Freundes als sogenannter dritter Ort habe nicht in einem angemessenen Verhältnis zum üblichen Berufsweg gestanden. Dem folgte das Landessozialgericht nicht, denn die Wetterkarte bestätigte die Aussage der Arbeitnehmerin.

Meine Empfehlung: Konfrontieren Sie Ihre Versicherung mit diesem Urteil. Vielleicht können Sie sich aus dem Internet noch alte Wetteraufzeichnungen besorgen (z. B. wetterdienst.de/Klima/rueckblick) oder Zeugen benennen. Dann wird die Versicherung aus der Sache „nicht mehr herauskommen“.

Mein Azubi hat einen Kollegen ‚aus Versehen‘ schwer verletzt – kann der nun Schmerzensgeld fordern?

Frage: „Ich habe einen Handwerksbetrieb. Ein Azubi war mit einem Gesellen auf einer Baustelle. Er hat dort einen Nagel aus der Wand gezogen und achtlos hinter sich geworfen. Damit hat er unglücklich den Gesellen am Auge getroffen, das nun verletzt ist und wohl auch nicht mehr ganz gesund wird. Der Geselle fordert nun Schmerzensgeld vom Azubi. Ich bin aber der Meinung, dass das ausgeschlossen ist, da es sich um einen reinen Arbeitsunfall handelt.“

selbstständig heute: In einem ähnlichen Fall hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) einem Geschädigten Schmerzensgeld zugesprochen: 25.000 €! Ein Azubi einer Autowerkstatt hatte ein kleines Wuchtgewicht von einem Reifen gerissen und hinter sich

geworfen. Damit traf er einen Kollegen so unglücklich, dass dieser nun auf einem Auge eine Kunstlinse benötigt und dauerhaft in seiner Sehkraft eingeschränkt ist.

Der Azubi hatte das Ganze als „Arbeitsunfall“ angesehen – das BAG aber entschied anders: Wer als Azubi so grob fahrlässig handelt und Sachen hinter sich wirft, ohne auch nur einmal zu schauen, ob jemand getroffen werden könnte, handelt wider besseres Wissen (Urteil vom 19.3.2015, Az. 8 AZR/67/14).

Meine Empfehlung: Im Berufs- und Ausbildungsverhältnis gilt normalerweise ein Haftungsausschluss (§ 105 Abs. 1 und § 106 Abs. 1 SGB VII). Passiert in Aus-

übung der Arbeit ein Unfall, kann ein Arbeitnehmer den anderen nicht in Regress nehmen.

Beispiel: Ihr Azubi zieht einen Nagel aus der Wand. Dieser springt ihm unglücklich aus der Zange und fliegt in das Auge eines neben ihm stehenden Kollegen. Folge: Es handelt sich – anders als ihm entschiedenen Fall – um einen echten Arbeitsunfall. Damit greift der Haftungsausschluss. Der Kollege kann jetzt kein Schmerzensgeld und keinen Schadenersatz von dem Azubi fordern.

Anders also als in dem Fall, in dem der Azubi einfach Gegenstände hinter sich geworfen hat.

IMPRESSUM

Steuerlich voll absetzbar, wenn bezahlt (BFH, X R 6/85) ISSN: 1611-3667

Verleger: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn

Telefon: 0228 9550 120

Fax: 0228 3696 480

Amtsgericht Bonn · HRB 8165

Vorstand: Richard Rentrop, Bonn

Herausgeber: Thomas Müller, Bonn

Produktmanagement: Sebastian Riederauer, Bonn

Verantwortlicher Chefredakteur:

Günter Stein, Fürstener Str. 279 a, 81377 München

Autorin: Michaela Hövermann, Herzberg am Harz
Gutachter: Stb Rainer Fuchs, RAin Katrin Lena Greiner, Barbara Seidl

Layout/Satz: Deinzer Grafik, Lüneburg
Druck: Warlich Druck Meckenheim GmbH, Meckenheim

„selbstständig heute“ unterstützt Selbstständige und Kleinunternehmer umfassend und unabhängig beim erfolgreichen Unternehmensaufbau. Alle Angaben wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Eine Gewähr kann dennoch nicht übernommen werden.

© 2019 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Bukarest, Manchester, Warschau

Das Beratungspaket von selbstständig heute

- **Internet-Service**
www.selbststaendig-heute.de
- **Redaktions-Hotline**
Mittwochs 14–17 Uhr
Tel.: 0228 8205 7355; Fax: 0228 8205 5328
E-Mail: info@selbststaendig-heute.de
- **Kunden-Service für Ihre Fragen zum Abonnement**
Tel.: 0228 9550 120; Fax: 0228 3696 480
E-Mail: kundenservice@vnr.de

Minijobber

Warum Sie ein Ja zur Rentenversicherungspflicht anregen sollten

Wenn Sie 450-€-Kräfte beschäftigen, z. B. auch Ihre Kinder oder Ihren Ehegatten, sind diese per se rentenversicherungspflichtig. Allerdings können sich Minijobber durch Erklärung Ihnen gegenüber von der Rentenversicherungspflicht befreien lassen. Nach einer aktuellen Auskunft der Minijobzentrale machen davon aktuell rund 80 % der Minijobber Gebrauch. Doch sinnvoll ist das in der Regel nicht. Vor allem mitarbeitende Angehörige verschenken wertvolle Beitragsjahre!

Eines vorweg: Teuer ist die Rentenversicherung für einen Minijobber nicht. Lässt er sich nicht „rentenversicherungsfrei“ stellen, zahlt er 3,6 % seines Verdienstes in die Rentenkasse. Bei genau 450 € Verdienst im Monat sind das 16,20 € an Beiträgen.

Zwar erhöht diese Zahlung die spätere Rente nur minimal – bei einem 450-€-Job während eines ganzen Jahres erhöht sich die spätere monatliche Rente um heute etwa 4,45 € in den alten und um 4,62 € in den neuen Bundesländern. Aber: Es kommen wertvolle Beitragsjahre hinzu. Und das kann sich mehr als lohnen! Das heißt: Zahlt der Minijobber in die Rentenkasse ein, sammelt er damit Pflichtbeitragszeiten in der Deutschen Rentenversicherung. Ein Jahr Minijob bringt ihm ein normales Versicherungsjahr ein, unabhängig vom Verdienst.

Ihr Kind ist Student und jobbt bei Ihnen?

Empfehlen Sie ihm die Versicherungspflicht, um Beitragsjahre zu sammeln. Der Grund: Wer heute studiert, kann die nötigen 45 Jahre Beitragszeiten gar nicht schaffen, um sich einmal vorzeitig ohne Rentenkürzung mit 65 statt mit 67 Jahren aus dem Arbeitsleben verabschieden zu können. Was oft übersehen wird: Studienjahre werden nicht als Versicherungszeiten angerechnet, Minijobber-Jahre schon.

Auch das macht das Ja zur Rentenversicherungspflicht sinnvoll

Der Eigenanteil im Minijob kann auch helfen, um später überhaupt einmal eine gesetzliche Rente zu bekommen. Wer diese haben will, muss nämlich eine Mindestversicherungszeit (5 Jahre) erfüllen. Und natürlich spielen die Versicherungsjahre auch bei der jetzt angedachten Grundrente eine wichtige Rolle!

Beispiel: Die Ehefrau eines Selbstständigen hat sich hauptsächlich um die Kinder

gekümmert. Nun ist sie 58 Jahre. Ihr fehlen noch 17 Monate zur Wartezeit (= Erfüllen des 5-Jahres-Zeitraums). Lösung: Ein Minijob mit Rentenversicherungspflicht, um die Lücke zu füllen!

Auch Erwerbslose profitieren

Weder bei der Rente mit 65 noch bei den Modellen zur Zuschussrente werden Zeiten der Arbeitslosigkeit als Versicherungsjahre angerechnet. Minijob-Zeiten schon. Der Beitrag zur Rentenversicherung im Minijob zählt zudem nicht zum anrechenbaren Einkommen.

Eltern ebenfalls im Vorteil

Für Mütter und Väter, die nie in die Rentenkasse eingezahlt haben, rechnen sich die Zahlungen im Minijob ebenso.

Beispiel: Einer Frau, die ab dem Jahr 1992 ein Kind auf die Welt gebracht hat, werden drei Jahre Erziehungszeit gutgeschrieben. Das reicht für eine Altersrente aber noch nicht aus. Die für die Wartezeit fehlenden zwei Jahre darf sie nachzahlen. Folge: Nimmt sie einen Minijob an und zahlt sie

zwei Jahre lang die Pflichtbeiträge ein, kann sie sich das sparen und kommt deutlich günstiger an das gesetzliche Altersgeld, das dann bei etwa 110 bis 120 € liegt, lebenslang.

Außerdem erhält der Elternteil, dem die Erziehungsjahre anerkannt werden, einen Extra-Bonus. So gilt die Zeit zwischen dem dritten und zehnten Geburtstag des Kindes als Berücksichtigungszeit. Der Verdienst aus dem Minijob wird für die Rente dann um 50 % aufgewertet.

Auch dieser Aspekt ist wichtig

Wer in die Rentenkasse gezahlt hat, ist im Vorteil. Denn: Nach mindestens sechs Monaten Einzahlung können Betroffene Reha-Leistungen beantragen.

Fazit: Die maximal 16,20 € im Monat sind für Minijobber in der Regel gut investiertes Geld. Und da sich für Sie als Arbeitgeber nichts ändert, wenn ein Minijobber rentenversicherungspflichtig sein will, können Sie Ihre Minijobber auf diese Vorteile aufmerksam machen. Sie zahlen sich aus – im wahrsten Sinne des Wortes! ●

Abmahnfälle

Denken Sie beim Bestellvorgang an diese entscheidende Sache!

Bei Ihnen können Kunden auch online über einen eigenen kleinen Shop bestellen? Das ist gut, denn Kunden lieben es „online“. Aber: Behalten Sie das neue Urteil des Oberlandesgerichts München vom 31.1.2019 unbedingt im Auge (Az. 29 U 1582/18).

Bevor der Kunde auf „kostenpflichtig bestellen“ klickt, müssen ihm im Warenkorb noch einmal alle wesentlichen Eigenschaften der Waren aufgelistet werden. Im entschiedenen Fall ging es (unter anderem) um ein Sommerkleid. Die Wettbewerbszentrale hatte bemängelt, dass im Warenkorb nicht noch einmal die Stoff-Zusammensetzung (100 % Baumwolle) genannt

wurde. Diese sei aber für die endgültige Kaufentscheidung wesentlich.

MEIN TIPP

Für Shop-Software kein Problem: Produktbeschreibung mit in den Warenkorb integrieren – und schon sind Sie auf der sicheren Seite! ●