

schwarze zahlen für architekten

November 2006 Tipps, die sich für Ihre Projekte lohnen

Liebe Architekten,

in ein paar Wochen ist das Jahr schon wieder vorbei geflogen. Die angekündigte Mehrwertsteuererhöhung nehmen wir inzwischen fast wie selbstverständlich hin. Die Frage ist nur: Wie gut sind wir vorbereitet? Frau Kunick, die sich auf Informationsmanagement, Prozessgestaltung und Softwareintegration spezialisiert hat, gibt seit September unermüdlich Workshops für Planungsbüros, um auf die Konsequenzen der Umsatzsteueranhebung aufmerksam zu machen. Vor allem die Umsetzung der neuen Anforderungen in Ihrer Controllingsoftware steht dabei im Mittelpunkt. Ich habe Sie bei einem Ihrer Workshops besucht und in der Tat: Alle Beteiligten stellten fest, dass es trotz Vorbereitung eine Menge zu tun gibt. Bereiten Sie sich deshalb darauf vor, auch wenn es kurz vor knapp ist.

Herzliche Grüße
Ihre



Anisue Fra



Umsatzsteuererhöhung 2007 - Haben Sie alles beachtet?

Dipl.-Ing. Dagmar Kunick, Informationsmanagement und Beratung, Dresden

Ich habe in den letzten Wochen mehrere Workshops zum Thema „Ertragsfalle Umsatzsteuer - Wie vermeide ich Verluste und schaffe Kundenbindung“ durchgeführt. Der Erfahrungsaustausch hat allen Beteiligten klar gemacht, wie wichtig es ist, sich rechtzeitig und umfassend auf die Umstellung vorzubereiten. Frau Issa hat Ihnen in der August Ausgabe der schwarzen zahlen dargelegt, was Ihr Büro beachten sollte, um keinen Schaden durch die Umsatzsteuererhöhung zu erleiden. Nun ist es an der Zeit zu überprüfen, ob Sie alle Punkte beachtet haben.

Was ist der Unterschied zur letzten Umsatzsteuererhöhung?

Grundsätzlich die Prozentpunkte - wurde zum 01.04.1998 die Umsatzsteuer um 1 Prozentpunkt erhöht, so handelt es sich beim Wechsel am 01.01.2007 um den dreifachen Wert. Das heißt also, ein Fehler führt zum dreifachen Verlust. Nicht unwesentlich ist, dass die kommende Erhöhung

auf die Zeit des Jahresabschlusses fällt. Die Arbeitsbelastung ist in dieser Zeit besonders hoch, aber auch die Abgrenzung unfertiger Leistungen bringt eine Verschärfung der Problematik mit sich. Sicher haben Sie Ihre Verträge mit öffentlichen Bauherren inzwischen geprüft und durch Vertragserweiterungen angepasst, wenn Sie Teilleistungen, die noch in diesem Jahr fertig gestellt und übergeben werden, separat Schlussrechnen wollen. Wichtig ist, dass die Vertragsvereinbarungen (schriftlich!), wie auch die Fertigstellung und Übergabe noch in diesem Jahr erfolgen. Die Rechnung kann ruhig erst 2007 gelegt werden, entscheidend ist der Leistungszeitpunkt.

Vermeiden Sie Verluste

Das wird besonders wichtig, wenn Sie die Leistungen in 2006 erbracht haben, aber die anrechenbaren Kosten noch nicht feststehen. Um in diesem Fall auf keine Honorare verzichten zu müssen, brauchen Sie die

Fortsetzung siehe Rückseite

Weihnachtsgrüße: Lästig oder sinnvoll?

Jedes Jahr ist Weihnachten immer schneller da, als man es erwartet. Und schon bricht bei den meisten Panik aus: "Oje, was mache ich denn dieses Jahr zu Weihnachten? Soll ich eine eigene Karte entwerfen oder gar welche machen lassen, wer soll überhaupt eine Weihnachtskarte bekommen und überhaupt: Warum nicht einfach einen Weihnachtsgruß mailen?"

Weihnachtskarten gehören zur den klassischen Kundenbindungsmaßnahmen

Weihnachtsgrüße sollten Ihnen niemals lästig sein, denn Sie sind eine hervorragende Kundenbindungsmaßnahme. Gerade weil Sie hier noch einmal auf das vergangene Jahr zurückblicken und losgelöst von Aufträgen sich für die Zusammenarbeit

bedanken können. Es muss nicht unbedingt eine von Ihnen persönlich gestaltete Weihnachtskarte sein, auch wenn gerade bei Ihnen als Architekten das Gestalterische im Vordergrund steht. Sie können ruhig Ihren eigenen Briefbogen verwenden, der sollte allerdings keine Bankverbindung oder AGBs enthalten.

Möchten Sie gerne Karten schicken, dann sollten es auf jeden Fall Klappkarten mit Umschlag sein. Weihnachten ist ein christliches Fest, das für viele eine tiefere Bedeutung hat. Verzichteten Sie deshalb im Geschäftsverkehr auf Karten mit Cartoons oder ähnlichem, die doppeldeutig sind. Ob Sie die Karten selber gestalten oder

Fortsetzung siehe Rückseite

schwarze zahlen

Umsatzsteuererhöhung 2007 ... Fortsetzung

Rechnung erst dann zu schreiben, wenn die Grundlage Ihres Honorars festgelegt ist. Unabhängig vom Zeitpunkt der Rechnungslegung gilt für diese Leistungen der Umsatzsteuersatz von 16 %.

Bitte prüfen Sie auch, ob Sie dem Steueramt bei einer Prüfung alle nachweispflichtigen Unterlagen vorlegen können. Wenn dem nicht so ist, verzichten Sie auf die Abrechnung von Teilleistungen und überzeugen Sie Ihren Kunden von den Gründen. Ansonsten kann Ihrem Büro eine Nachzahlung von Umsatzsteuer und Zinsen drohen. Eine Weiterverrechnung an den Kunden ist nachträglich nicht mehr möglich.

Achten Sie auch bei vor dem 1.9.2006 geschlossenen Festpreisverträgen mit einem Umsatzsteuersatz von 16 % darauf, dass Ihrem Büro ein Ausgleichsanspruch dafür zusteht. Passen Sie bei Verträgen, die zwischen dem 1.9.2006 und 31.12.2006 abgeschlossen werden besonders auf. Sie sind nämlich dazu verpflichtet, Umsatzsteuer in Höhe von 19 % an das Steueramt abzuführen, während Ihr Kunde Ihnen nur die vereinbarte Umsatzsteuer von 16% zahlen muss. Hier

hilft es, in den Verträgen auch eine Umsatzsteuerklausel, die aber unbedingt den Leistungszeitpunkt einbeziehen sollte: z.B.: „... das unter Ziffer xx vereinbarte Nettoentgelt erhöht sich um den Umsatzsteuerbetrag, der zum Zeitpunkt der Ausführung der Leistung geschuldet ist“.

Ist Ihre Controlling-Software für die Umsatzsteuererhöhung gewappnet?

Um Stress zum Jahreswechsel zu vermeiden erstellen Sie für einen Test Teilschluss und Schlussrechnungen mit 19 %, in denen Sie Aconto - Forderungen mit einem Steuersatz von 16 % und 19 % abziehen. Diese Testrechnung lassen Sie zu Ihrer Sicherheit von Ihrem Steuerberater prüfen und bestätigen. Auch bei allen anderen Punkten nehmen Sie Ihren Steuerberater in die Mitverantwortung. Damit ist er im Zweifelsfall auch in der Haftung.

Unsere Diskussionen beim Workshop haben gezeigt, dass oft die Unkenntnis der Sachlage die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen erschwert. So werden sicher auch Sie von Projekt zu Projekt abwägen, wie Sie für Ihr Büro die optimale Lösung finden. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei diesem Prozess.

Weihnachtsgrüße ... Fortsetzung

welche einkaufen, bleibt Ihnen überlassen. Ist in Ihren Weihnachtsgruß schon ein Text vorgedruckt, sollten Sie trotzdem nicht auf Anrede und Unterschrift verzichten. Schicken Sie bloß keine Weihnachtsgrüße per Email. Das ist wenig stilvoll und gerade beim Weihnachtsfest gilt es, die Form zu wahren.

Ein persönlicher Gruß sorgt für Kundennähe

Schon die persönliche Anrede und die unverzichtbare eigenhändige Unterschrift (keinesfalls digital!) geben Ihrer Karte Nähe. Ideal ist es, wenn Sie selber noch formulieren, was Ihnen besonders am Herzen liegt. Stellen Sie sich dabei selber vor: Sie freuen sich doch auch darüber, wenn sich jemand besondere Mühe mit dem Weihnachtsgruß gegeben hat. Manch einer hängt sich Ihren Gruß an die Wand oder stellt Ihre Karte auf. Das ist doch ein

prima Anlass, sich beim Geschäftspartner im neuen Jahr für die Karte zu bedanken. Wenn es Ihnen jetzt noch gelingt, Ihren Weihnachtsgruß mit einer winterlichen oder weihnachtlichen Briefmarke zu bekleben, dann kann eigentlich fast nichts mehr schief gehen. Weihnachts-Briefmarken können Sie jetzt bei der Post kaufen. Schicken Sie Ihre Karte zwischen dem 4. und 15. Dezember ab, dann kommt sie auf jeden Fall noch rechtzeitig an.

Kurz: Weihnachtsgrüße sind ein „muss“ im Geschäftsleben. Mit einem persönlichen Gruß schaffen Sie Kundennähe und sorgen dafür, dass man Sie in Erinnerung behält. Nehmen Sie sich rechtzeitig des Projektes „Weihnachtsgrüße“ an, dann vermeiden Sie unnötige Hektik.

Kleines Begriffslexikon

Was ist eigentlich...

Benchmarking?

Der Begriff "Benchmarking" kommt aus dem Englischen und bedeutet so viel wie Maßstäbe ansetzen. Es handelt sich hierbei um ein Führungskonzept, das auf dem Prinzip "Lernen von den Besten" basiert. Dabei orientieren sich Unternehmen systematisch an den Branchenführern, um deren Erfahrungen gezielt für das eigene Unternehmen einzusetzen.

Durch das Setzen von Ergebnissen der Spitzenreiter werden in einem fortwährenden Prozess unter anderem Effizienz, Effektivität, Qualität, Produktivität, Prozesse und auch die Dienstleistungen gemessen und bewertet. Dadurch soll die Leistungsfähigkeit des eigenen Unternehmens gestärkt und die Kosten gesenkt werden.

Impressum

© 2006
christine issa
wallen 5
53547 dattenberg

fon 02644. 807995
mail@christineissa.com
www.christineissa.com
www.schwarzezahlen.com

ISSN 1860-9732
EUR 3,90
erscheint monatlich
hrsg.: christine issa
v.i.s.d.p.: christine issa
fotos: ralph conway

Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung. Trotz sorgfältiger Recherche kann ich keine Haftung für die Informationen übernehmen.