



Die Finanzen des Chefs...

Chef Edition
by Stephan Kaiser

Diese Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und geprüft. Alle in diesem Booklet genannten, steuerlichen und rechtlichen Informationen sollten Sie im Detail mit einem Steuerberater oder einem Rechtsanwalt besprechen. Es handelt sich bei den Informationen dieses Booklets lediglich um die grundlegenden Informationen. Es ist weder eine Rechts- noch Steuerberatung!

Die Redaktion übernimmt keine Haftung für Fehler und falsche Angaben. Rückfragen und Anregungen richten Sie bitte per E-Mail an: support@mein-finanzbrief.de

Impressum:

Redaktion Stephan Kaiser (ViSdP)
Mein-Finanzbrief (Software und Coaching)
Anhauser Straße 78
89547 Dettingen
Telefon : +49 - (0)3212 - 1006107 VoiceBox
Telefax : +49 - (0)3212 - 1006107 FaxServer
HelpLine: 09001-503310 (1,83 Euro/Minute)

Dieses Booklet ist zwar urheberrechtlich geschützt, dennoch gilt:

Wenn Sie die Quelle folgendermaßen angeben:

„Quelle: <http://www.mein-finanzbrief.de/chef>“ - ist das Vervielfältigen und Verwenden ausdrücklich gestattet. Cliparts und Bilder Copyright © 2003-2010 Stephan Kaiser und dessen Lizenzgeber. Alle Rechte vorbehalten. Der Finanzplan® und dessen Logo sind eingetragene Warenzeichen.

Inhaltsverzeichnis:

- ☆ Die Finanzen des Chefs
- ☆ Sich eigene Ziele setzen
- ☆ Oft schaden uns unsere Mitmenschen
- ☆ Das Dilemma der Selbständigen
- ☆ Der Finanzplan
- ☆ Wie geht es dann weiter?
- ☆ Jetzt weitermachen und durchhalten
- ☆ Achtung: Nicht zum Buchhalter werden!
- ☆ Immer alles überprüfen
- ☆ Die ProEdition des Finanzplans
- ☆ Gönnen Sie sich 'Cappuccino-Zeit'
- ☆ Was geschieht in der Cappuccino-Zeit?
- ☆ Entspannen Sie Ihre Finanzen
- ☆ Und noch ein Tipp
- ☆ Ach, fast hätten wir es vergessen
- ☆ Einige Fragen zur eigenen Standortbestimmung
- ☆ Tipps, die sich einfach bewährt haben
- ☆ Der Finanzplan-Newsletter
- ☆ Fixe Kosten
- ☆ Leasingverträge
- ☆ Variable Kosten
- ☆ Aufträge auslagern
- ☆ Private Absicherung
- ☆ Rechnungen stellen
- ☆ Mahnwesen
- ☆ Wann mahnen?
- ☆ Wie mahnen?
- ☆ Wenn Ihr Kunde trotzdem nicht zahlt?
- ☆ Das Finanzamt und die Steuern
- ☆ Buchführung
- ☆ Steuerberater
- ☆ Steuerrücklagen
- ☆ Ihr Anwalt und Rechtliches

Vorwort:

Wer heutzutage gut mit seinem Geld auskommen möchte, der muss sich schon so einiges einfallen lassen, und vieles richtig machen.

Wer gesund sein möchte, muss sich um seine Gesundheit kümmern. Wer gerne gute Beziehungen im Leben haben möchte, muss sich um die Menschen kümmern, die ihm/ihr am Herzen liegen. Wer sich seine finanziellen Ziele erfüllen möchte, kommt nicht umhin, sich um sein Geld zu kümmern...

Sie kennen den Spruch von uns ja vielleicht bereits: „Wer sich um sein Geld kümmert hat auch welches.“

Vielleicht haben wir nicht immer genau so viel, wie wir uns wünschen (wenn das überhaupt möglich ist, da die Zahl der Wünsche ja meist laufend zunimmt), aber sicher ist: Wer seine Finanzen schleifen lässt, sie nicht bewusst plant und lenkt, landet irgendwo, nur nicht da, wo er hin möchte.

Ihnen wünsche ich allzeit gute Finanzen,

Handwritten signature of Stephan Kaiser in black ink.

<http://www.mein-finanzbrief.de/chef>

E-Mail stephan.kaiser@mein-finanzbrief.de

Über der Autor



Stephan Kaiser war von 1982 bis 2005 als geprüfter Vermögensberater (BWA, BDV) tätig.

Davon in den Jahren 1990 bis Ende 2005 in der Funktion eines Direktionsleiters.

In seiner Aufgabe als Betreuer hat er über 50 Beraterinnen und Berater ausgebildet und dabei hunderte von Schulungen, Vorträgen und Seminaren gehalten und veranstaltet.

Die FinanzPlan-Idee entwickelte er im Jahr 2002, weil ihm immer wieder auffiel, dass eine Methode fehlte, wie man, vor allem als Selbständiger, einfach und trotzdem gut mit seinem Geld auskommt.

Im Januar 2006 erfüllte er sich seinen Lebenstraum und leitet seither ausschließlich (als FinanzPlan Trainer) das FinanzplanTeam. Dort ist er als Entwickler für den Finanzplan in Excel und alle Finanzberechnungsmodule verantwortlich.

Das FinanzplanTeam spricht keine Empfehlungen für ein bestimmtes Angebot oder eine Firma aus, sondern beschränkt sich bei allen Produkten auf deren neutrale Beschreibung der jeweiligen Vor- und Nachteile.

Der Vater von 2 Söhnen lebt und arbeitet in Gerstetten auf der Schwäbischen Alb.

Sich eigene Ziele setzen

Sich eigene Ziele zu setzen ist ein wertvoller Prozess. Das gilt ganz allgemein im Leben und eben auch bei Geld. Bestimmt kennen Sie auch den Satz: Wer nicht weiß, wohin er will, dem ist kein Wind recht. (Wilhelm von Oranien).

Machen Sie sich immer wieder aufs Neue bewusst, was Ihnen wirklich wichtig ist. Was möchten Sie erreichen? Was möchten Sie gerne in Ihrem Leben verwirklichen? Was ist Ihnen wertvoll?

Sie sollten das schriftlich tun. Dazu finden Sie weiter hinten einen Fragebogen.

Veranstalten Sie doch einfach einmal ein Wunschkonzert. Das kostet Sie keinen Cent und lenkt die Gedanken ganz automatisch in die richtige Richtung. Also, was ist Ihnen wichtig? Was motiviert Sie ganz persönlich?

Genügend Kapital für Autos, Urlaubsreisen und Hobbys zu haben? Gut zu leben können und abgesichert zu sein, in guten und in schlechten Zeiten?

Eigene vier Wände zu erwerben und mietfrei zu wohnen? Einen gesicherten Ruhestand genießen zu können und den Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen?

Was auch immer Ihre Ziele sind: Lassen Sie sich diese nicht von anderen Menschen in Ihrer Umgebung zerreden oder kaputtmachen. Unser Tipp: Behalten Sie Ihre Ziele einfach für sich, bzw. wählen Sie die Menschen, denen Sie davon erzählen sorgfältig aus!

Oft schaden uns unsere Mitmenschen

Da es nun einmal leichter ist, einen Menschen von einem Tisch herunter zu ziehen als ihn auf einen Tisch hinauf zu heben, haben es sich leider viele Menschen angewöhnt, andere eher zu kritisieren als sie zu ermutigen.

Vor allem Menschen, die selbst wenig erreicht haben, machen Ihrem Frust oft dadurch Luft, dass Sie andere kritisieren oder deren Ziele quasi zertrümmern.

Sie werden schnell feststellen, wem Sie von Ihren Zielen erzählen können und wem nicht. Achten Sie dabei einfach auf Ihr Gefühl. Wenn es Ihnen nach dem Gespräch besser geht, war es o.k.

Haben Sie aber nach dem Gespräch (bei dem Sie von Ihren Zielen erzählt haben) mehr und mehr das Gefühl, es doch nicht zu schaffen, sind Sie wahrscheinlich an einen Menschen geraten, der destruktiv denkt und diese Einstellung während des Gespräches auf Sie übertragen hat.

Das gilt übrigens nicht nur für finanzielle Ziele, sondern ganz allgemein. Achten Sie also darauf, mit wem Sie sich austauschen.

Wenn Ihnen jetzt spontan niemand einfällt, schreiben Sie ihre Ziele einfach nur auf.

Das ist jedenfalls besser, als sich seine Ziele kaputt machen zu lassen ;-)

Das Dilemma der Selbständigen

Bestimmt können Sie sich vorstellen, dass ich in fast 25 Jahren meiner Selbständigkeit auch viele Menschen kennen gelernt habe, die mit ihrer Selbständigkeit gescheitert sind.

Dabei kann ich mich nur an einen Einzigen erinnern, der zwar wirtschaftlich erfolgreich war, aber dem die Tätigkeit einfach keinen Spaß gemacht hat. Er hat nach ein paar Jahren das Berufsfeld gewechselt, sich aus der Finanzbranche verabschiedet und anschließend seinen Traumberuf als Masseur gefunden.

Alle anderen, und das waren eine ganze Menge, sind letztendlich gescheitert, weil ihre Einnahmen auf Dauer geringer als ihre Ausgaben waren. Dabei haben manche schlicht und ergreifend zu wenig verdient und andere haben zu viel ausgegeben. Diejenigen, die zu viel ausgegeben haben, waren stets deutlich in der Überzahl.

Es geht also darum, dass Sie als Chef Ihren Firmen- und Privatfinanzen die allergrößte Aufmerksamkeit widmen. Es gibt nichts Wichtigeres für Sie, als auf Ihre Wirtschaftlichkeit zu achten, wenn Sie im Dschungel der Marktwirtschaft auf Dauer überleben wollen.

Diesen Punkt dürfen Sie als Chef eines kleinen oder mittleren Unternehmens niemals delegieren. Es gibt einfach keinen, an den Sie diese entscheidende Aufgabe abgeben könnten. Sie können sich beraten lassen, Sie sollten sich sogar Fremdmeinungen und Ratschläge einholen, aber letztendlich haben Sie für die finanzielle Situation die alleinige und unmittelbare Verantwortung.

Und es ist gar nicht so schwer, seine Finanzen auf einfache Art und Weise im Griff zu behalten. Die Finanzplan-Software ist das Mittel der Wahl, wenn es darum geht, ohne zum Buchhalter zu werden, erstklassige finanzielle Entscheidungen treffen zu können, die sogar die steuerlichen Auswirkungen mit berücksichtigt.

Nachfolgend möchte ich Ihnen deshalb eine kurze Einführung in die Welt des Finanzplans geben, damit Sie davon in Zukunft auch profitieren können.

Der Finanzplan

Fast alle großen Konzerne haben konsequente Finanz- und Investitionspläne, an die sich sehr genau gehalten wird.

Viele kleinere Firmen meinen hingegen öfter, ohne einen Finanzplan auskommen zu können. Das ist ein absoluter Trugschluss, den man spätestens bei einem Gespräch mit seiner Bank bereut, wenn es zum Beispiel darum geht, eine Kreditverhandlung zu führen.

Bitter wird es auch dann, wenn das Finanzamt Steuerzahlungen einfordert, die man eigentlich auf der Seite haben sollte, aber nicht hat. Es wurde also versäumt, rechtzeitig, nämlich im laufenden Jahr und aus den laufenden Einnahmen heraus diese Rücklagen für die Steuer zu bilden.

Gerade für Selbständige ist es nicht einfach, sich nach einer anstrengenden Woche auch noch um das Finanzielle zu kümmern. Da hört man öfter: *„Wir machen ja schon die Buchhaltung und um den Rest*

muss sich eben der Steuerberater kümmern." Ihr Steuerberater gibt bestimmt sein Bestes, aber für Ihre Finanzplanung sind Sie zuständig und niemand sonst.

Ich möchte Ihnen gerne ein paar Tipps und Anregungen geben, damit Sie es als Selbständiger etwas einfacher haben.

Ich weiß natürlich, dass gerade die Selbständigen in Deutschland wenig Zeit haben. Leider auch (zu) wenig für Ihre eigenen Finanzen.

Es gibt wohl nur ganz wenige Länder, in denen Selbständige eine so hervorragende Leistung erbringen wie in Deutschland. Auf der anderen Seite sind gerade Angehörige des Mittelstands, Freelancer und Kleinunternehmer immer und immer wieder 'die Dummen'.

Sie arbeiten oft weit mehr als 40 oder 50 Stunden, verzichten oft sogar bewusst auf Familie und Freizeit, müssen zusätzlich enorme Kräfte aufwenden und allen (oft unsinnigen) Gesetzen und Verordnungen in Deutschland gerecht werden und tragen eine große Verantwortung.

Und wenn Sie mit all dem klarkommen, kommt am Jahresende das Finanzamt und fordert einen (meist viel zu hohen) Anteil am finanziellen Erfolg. Und das, ohne jemals für diesen herausragenden Beitrag zum Allgemeinwohl auch nur einmal 'Danke' zu sagen.

Ganz ohne jede Übertreibung: Für uns als FinanzplanTeam sind die Selbständigen die wahren Helden der Wirtschaft und diejenigen, die das Rückgrat eines jeden Landes bilden!

**Gerade deshalb unser Appell an alle
Selbständigen:**

***„Nehmen Sie sich bitte die Zeit für die ProEdition
des Finanzplans, damit Sie nicht nur viel
arbeiten, sondern auch selbst (und auf Dauer)
von Ihrer Leistung finanziell profitieren.“***

Wie geht es dann weiter?

Welcher Schritt kommt dann? Nun, wer etwas vom Leben haben möchte, muss auch bereit sein, dafür etwas zu tun. Man bekommt im Leben nichts geschenkt. Das gilt natürlich auch für finanzielle Ziele. Auch hier muss jeder den Preis bezahlen.

Ich persönlich empfinde das nicht als schlimm oder gar ungerecht. Es ist doch vollkommen in Ordnung, wenn jemand, der sich einsetzt und Arbeitszeit investiert mehr erreicht, als sein Nachbar, der den ganzen Tag nur in der Sonne liegt.

Und der Preis, den Sie bezahlen müssen, ist zunächst auch kein finanzieller. Er erfordert aber Ihre Zeit und Aufmerksamkeit. Sie kommen nicht umhin, sich zunächst einmal hinzusetzen und einen genauen Finanzplan aufzustellen. Nur so können Sie feststellen, wo Sie jetzt gerade stehen.

Sie müssen unbedingt wissen, wo Sie jetzt stehen. Erst danach können Sie den Weg festlegen, der Sie von dort, wo Sie jetzt stehen zu Ihren Zielen und Wünschen führt.

Sie finden dazu auf der Chefwebseite den Finanzplan in Excel, der mittlerweile bereits tausendfach bewährt ist, als kostenfreie Testversion.

Jetzt weitermachen und durchhalten

An diesem Punkt angekommen, geben viele Menschen bereits auf. Es ist ihnen zu mühsam, Ihre Ein- und Ausgaben zu notieren.

Machen Sie sich bitte bewusst, dass nur derjenige sein Abitur, seine Ausbildung, seine Partnerschaft, seine Gesundheit, oder was auch immer erfolgreich gestalten wird, der bereit ist, sich dafür anzustrengen. Und das bedeutet eben auch Zeit aufzuwenden.

Im Bodybuilding gibt es den Spruch: ‚No pain - no gain!‘ Also keine Schmerzen, kein Wachstum. Gut, die Jungs und Mädels übertreiben es oft etwas..., aber es stimmt schon, wer sich nicht hinsetzt, Zeit und Mühe investiert, wird nie einen guten Überblick über seine Finanzen bekommen und folglich auch seine Ziele nicht erreichen, da er seinen Ausgangspunkt ja gar nicht kennt.

Achtung: Nicht zum Buchhalter werden!

Wenn Sie also die oben angeführten Hürden genommen haben, kennen Sie Ihre jetzige Ausgangsposition ja schon ziemlich genau. Übrigens: ziemlich genau langt vollkommen!! Fallen Sie bitte nicht auf den oft begangenen Fehler herein, zum Buchhalter zu werden.

Finanzplan Anwender erreichen Ihre Ziele und sind meist sogar wohlhabend (oder gerade auf dem Weg dahin). Das hat nichts damit zu tun, dass man alles centgenau verbuchen muss oder soll. Im Gegenteil, wir raten davon sogar ausdrücklich ab, weil es viel mehr Energie verbraucht, als es auf der anderen Seite als Resultat einspielt.

Wenn Ihr gesamter Finanzplan pro Jahr um 150 Euro nicht stimmt, weil Sie immer nur runde Zahlen eintragen. Was soll's? - Was passiert? - Gar nichts.

Also lassen Sie es doch so und sparen Sie sich die Mühe, Centbeträge zu jagen!!

Wichtig ist aber, dass Sie zwei Dinge tun: Zum einen gehen Sie bitte jeden Ausgabeposten durch und überlegen sich genau, ob Sie das, was Sie da alles an Ausgaben haben auch wirklich brauchen.

Überlegen Sie bitte auch, ob Sie die gleiche Leistung nicht günstiger bekommen können. Achten Sie dabei aber darauf, keine Qualität auf dem Altar des Preises zu opfern. Es ist unklug zuviel zu bezahlen, aber es ist 'sehr ungeschickt' schlechte Qualität zu kaufen...

Immer alles überprüfen

Wenn Sie so alle Ausgaben durchgegangen sind, können Sie sich Ihren Einnahmen zuwenden. Besteht eventuell die Möglichkeit, diese zu erhöhen? Vielleicht können Sie ein Hobby nutzen, um zusätzliche Einnahmen zu erzielen? Was man gerne tut, macht man meist auch gut.

Prüfen Sie auch, ob Sie alle Zuschüsse (z.B. Existenzgründung) erhalten, auf die Sie einen gesetzlichen Anspruch haben. Hier kann ein Gespräch mit einem Experten hilfreich sein.

Der letzte Punkt besteht dann darin, dass Sie sich genau überlegen, welche Ziele Sie mit dem Freiraum, den Sie (hoffentlich) haben zuerst verwirklichen möchten. Wenn es kleinere Ziele, wie ein Urlaub oder eine notwendige Anschaffung für den Haushalt sind, können Sie den Betrag ja ziemlich einfach selbst ausrechnen und in Ihren Finanzplan als Ansparbetrag

eintragen.

Bei größeren Berechnungen, wie Ihrer Altersvorsorge, Ihrem mietfreiem Wohnen etc. sollten Sie sich eher auf die Zusatzmodule verlassen, die Ihnen im Finanzplanshop zur Verfügung stehen.

Wie auch immer, entscheidend ist, dass man die erforderlichen Kosten in seinen Finanzplan einträgt und dann auch monatlich überprüft, ob der Kurs noch stimmt. Dafür setzen wir für alle Nicht-selbständigen ca. 30 Minuten pro Monat und für alle Selbständigen ca. 30 Minuten pro Woche als Zeitaufwand an.

Aber probieren Sie es doch einmal selbst aus und Sie werden es merken: Manchmal ist es sinnvoller über sein Geld nachzudenken, als nur dafür zu arbeiten...

Die ProEdition des Finanzplans

Die ProEdition ist speziell für Selbständige entwickelt worden, die ja ständig die Situation haben, nicht genau zu wissen, wie sich das laufende Jahr wirtschaftlich entwickelt.

Meist weiß man einfach erst am Ende des Jahres (und das ist dann zu spät) wie viel Gewinn man hat, wie viel Steuerrücklagen man hätte bilden sollen und wie sich private und geschäftliche Kosten entwickelt haben.

Genau hier setzt die ProEdition an. Sie erstellt in jedem beliebigen Monat des Jahres Hochrechnungen, die darüber Auskunft geben, wie sich der Gewinn, die Einkommen- und die Gewerbesteuer, die privaten und die geschäftlichen Kosten auf das Jahr gesehen

entwickeln werden, wenn es so weitergeht wie bis jetzt.

Der Finanzplan ist ein unverzichtbares Instrument der Finanzplanung für alle Personengesellschaften, Handelsvertreter, OHGs, KGs und GbRs, die in Deutschland tätig sind.

Die ProEdition umfasst sämtliche Module des ‚normalen Finanzplans‘, hat aber zusätzlich noch die folgenden wichtigen Erweiterungen für Sie als Selbständigen:

- Einkommensteuer schätzen
- Gewerbesteuer schätzen
- Erfassung Ihrer absetzbaren Kosten
- Steuerschätzung des laufenden Jahres
- Ermittlung Ihres monatlichen Freiraums

Gönnen Sie sich 'Cappuccino-Zeit'

"Manchmal ist es sinnvoller über Geld nachzudenken, als nur dafür zu arbeiten". Für Sie als Chef Ihrer Firma trifft dieser Satz mit Sicherheit zu...

Wir meinen, dass gerade viele Selbständige aber auch Angestellte zu viel arbeiten, eine Spitzenleistung für Ihre Kunden und Unternehmen erbringen, aber selbst wirtschaftlich leider nur sehr schwer "auf einen grünen Zweig" kommen.

Woran liegt das?

Das kommt daher, weil man sich keine "Cappuccino-Zeit" gönnt oder meint man ist zu beschäftigt oder auch daher, weil man nach einer 50- oder noch mehr Stundenwoche schlicht und ergreifend "mausetot" ist.

Aber damit kann jetzt Schluss sein.

Sie haben jetzt das FinanzplanTeam an Ihrer Seite und wir verordnen Ihnen pro Woche 2 Stunden Arbeit weniger und dafür 1 Stunde Cappuccino-Zeit...

Was geschieht in der Cappuccino-Zeit?

Nun, Sie machen sich einen schönen Cappuccino, o.k. es geht auch mit Kaffee, Tee oder Cola, nehmen (so vorhanden) Ihren Lebenspartner und machen die Tür zu.

Sagen Sie Ihren Kindern, Kunden, Verwandten, Freunden und Bekannten, dass Sie jetzt nicht da sind. Ziehen Sie den Stecker aus dem Telefon und schalten Sie Ihr Handy aus. Jetzt öffnen Sie die Finanzplan-Software und schauen sich die einzelnen Tabellen und Blätter nur an.

Nur anschauen, sonst erst einmal nichts tun... Sie haben also Ihre Füße auf dem Schreibtisch, lehnen sich zurück und genießen Ihren Cappuccino.

Schauen Sie Ihre Finanzverträge durch...

- Haben Sie die richtigen?
- Gibt es etwas Besseres?
- Brauchen Sie wirklich alle?
- Was ist überflüssig?

Schauen Sie sich Ihre finanzielle Situation an...

- Gefällt sie Ihnen?
- Was ist gut?
- Was stört Sie?
- Was möchten Sie verbessern?

Lassen Sie Ihren Gedanken jetzt einmal freien Lauf und überlegen Sie sich, was Sie wie verbessern könnten.

Schauen Sie Ihre Ausgaben durch...

- Sind Ihre Ausgabepositionen auf dem neuesten Stand?
- Gibt es Posten, die Ihnen eigentlich gar nichts bringen?
- Bezahlen Sie Mitgliedsbeiträge, die unnötig sind?
- Könnten Sie durch besseres Einkaufen Geld sparen?
- Wo fließt all Ihr Geld eigentlich hin?

Schauen Sie sich Ihre Einnahmen an...

- Sind alle Einnahmen aktuell eingetragen?
- Sind Ihre Einnahmen hoch genug?
- Wo arbeiten Sie hart, aber ohne wirtschaftlichen Erfolg?
- Gibt es Kunden, Lieferanten, Zulieferer, die Ihnen mehr Ärger als Nutzen bringen?
- Oder haben Sie sogar eine neue Geschäftsidee?

Entspannen Sie Ihre Finanzen

Nehmen Sie sich als Selbständiger einmal pro Woche eine halbe Stunde, um sich solche Fragen zu stellen. Beschäftigen Sie sich mit Ihrer finanziellen Situation.

So werden Sie immer mehr zum aktiven Gestalter Ihrer Zukunft. Anstatt ständig nur auf Situationen reagieren zu können, werden Sie aktiv und planen Ihr Vorgehen selbst.

Sie spüren vielleicht schon die Kraft und Energie, die hinter diesem Vorgehen steckt:

Und noch ein Tipp

Für alle Gespräche mit Ihrem Steuerberater, Ihrem Berater in Finanzfragen, Ihrer Bank etc. nehmen Sie die Ausdrucke Ihres Finanzplans mit.

Sie werden sehen, wer mit solch guten und umfassenden Unterlagen zu Gesprächen erscheint, wer also seine eigene Situation kennt und sich gut vorbereitet hat, wird ernst genommen und bekommt bessere Angebote, als derjenige, der kurz zwischen Tür und Angel (getrieben vom Alltagsstress) seine Finanzen regeln will.

Sie arbeiten hart für Ihr Geld, also können Sie das auch von Ihren Beratern in Finanzfragen erwarten...

- Aber Sie müssen wissen, wohin Sie wollen.
- Sie müssen Ihre eigenen Ziele und die Richtung Ihres Strebens kennen, sonst kann und wird

Ihnen niemand bei der Erreichung Ihrer Ziele und Wünsche helfen.

Wenn Sie sich als Selbständiger einmal pro Woche nur eine halbe Stunde Cappuccinozeit für Ihre Finanzen Zeit nehmen, bekommt der Begriff "Kaffeekasse" eine völlig neue Bedeutung...

Fazit: Wir Selbständigen sollten weniger ‚ackern‘ und mehr vorausplanen, um so zum Gestalter unserer eigenen Zukunft zu werden. Planen Sie statt mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen – die nur die Vergangenheit zeigen – Ihre Zukunft! Sie werden merken: Je transparenter und ehrlicher Sie planen, desto besser und motivierter werden Sie sein.

Wenn wir Ihnen als FinanzplanTeam dabei behilflich sein können, würde uns das sehr freuen. Wie bereits erwähnt: Testen Sie die Finanzplan Software einfach einmal kostenfrei als ShareWare. Auf der Chefwebseite finden Sie alle Informationen.

Ach, fast hätten wir es vergessen

Hier noch ein ultimativer Tipp für Ihre Zukunftsplanung:

Wenn Sie Planspiele machen möchten, sich also einmal anschauen möchten, wie sich Ihre Situation entwickeln würde, wenn Sie diesen Punkt so und den anderen so verändern würden, dann speichern Sie sich den Finanzplan einfach unter einem anderen Namen ab.

Spielen Sie dann in dieser neuen Datei alles durch, was Sie an Ideen und Einfällen haben.

So bleibt das Original unversehrt und Sie machen sich keine ECHTDATEN kaputt. Wir speichern solche "Planspieldateien" immer mit Datum ab.

Die Datei Planspiel12_10_2006.xls wäre dann z.B. eine "Planspieldatei" vom 12.10.2006.

Einige Fragen zur eigenen Standortbestimmung

Hier 4 einfache Fragen, mit denen Sie ziemlich schnell eine für sich gesunde Einstellung zu Ihren Finanzen erarbeiten können. Hören Sie einmal in sich hinein und notieren Sie.

Was mir Geld alles ermöglicht:

Was davon kann ich auch ohne Geld bekommen und genießen? Sprich: Für welche Ziele brauche ich eigentlich gar kein Geld? (Viele wichtige Dinge im Leben sind kostenfrei!)

Tipps, die sich einfach bewährt haben

Ob jemand Geld hat oder nicht, liegt weder alleine an den Einnahmen noch an den Ausgaben. Entscheidend ist das Verhältnis von beidem. Meistens jedoch sind nicht zu geringe Einnahmen, sondern unkontrollierte Ausgaben das Problem. Das Geld rinnt einem förmlich durch die Finger. Hier setzt der Finanzplan an. Er kontrolliert die Ausgabenseite.



- Nicht am falschen Ende sparen: prüfen, ob wirklich alle unerlässlichen Versicherungen (z.B. Haftpflicht, Unfall, Hausrat etc.) vorhanden sind.
- Wichtige Verträge (z.B. Kredite, Lebensversicherungen, Bausparen) in einer Lebensgemeinschaft grundsätzlich nur mit Partner unterschreiben.
- Mindestens ein Zehntel des Netto-Einkommens am Monatsanfang zurücklegen (zum Aufbau einer finanziellen Rücklage).
- Ausgaben mit Finanzplan kontrollieren und sich an selbst auferlegte Limits halten.
- Versteckte, „unreflektierte“ Kosten aufspüren (z.B. Zigarettenkonsum, Handynutzung, häufige Restaurant-besuche) und ggf. reduzieren.
- Überziehungskredit des Girokontos bei der Bank streichen (psychologische Hemmschwelle), achten Sie aber darauf, dass Ihre Versicherungsbeiträge abgebucht werden können, damit Sie Ihren Versicherungsschutz nicht gefährden...

- Nach Möglichkeit bar zahlen und leichter von der Hand gehende Kartenzahlungen vermeiden.
- Auf dem Konto Guthabenrahmen von z.B. 2.000 € setzen, der (aus eigenem Vorsatz) nicht unterschritten werden darf.
- Abbuchungen des letzten Jahres (anhand Ihrer Kontoauszüge) auf überflüssige Zahlungen durchforsten und diese konsequent stornieren (dabei hilft Ihnen der Finanzplan dann natürlich sehr).
- Vergessen Sie Sonderangebote und kaufen Sie nichts, weil es gerade "günstig" ist. Kaufen Sie nur das, was Sie jetzt auch wirklich brauchen.
- Nicht laufend Geld von der Bank abheben, sondern nur einmal im Monat Bargeld holen, in 4 "Wochenbriefumschläge" aufteilen und z.B. jeden Samstag einen Umschlag öffnen.
- Kontakt zum Steuerberater pflegen, sich regelmäßig informieren lassen und die eigenen Konditionen bei Banken, Versicherungen etc. mit Konkurrenzangeboten vergleichen.
- Unseriösen Finanzangeboten (z.B. zweifelhafte Postwurfsendungen, Angebote per Telefon) unter allen Umständen aus dem Weg gehen.
- Vorsicht walten lassen beim Verleihen von Geld an Freunde und dies im Zweifel vermeiden, um nicht die Freundschaft aufs Spiel zu setzen.

- Generell nicht geizig werden: mal jemanden zum Essen einladen, ein Geschenk machen oder für eine gute Sache spenden!
- Nicht verbissen jeden Cent verplanen, sondern zwischendurch auch mal weniger vernünftig sein und sich was Schönes gönnen!
- Geld arbeiten lassen, d.h. anlegen (z.B. in Aktien- Immobilien- und Rentenwerte).
- Ruhestand zusätzlich zur Rente durch private Altersvorsorge absichern.
- Nicht mehr als einen Kreditkarten-Vertrag abschließen (wenn überhaupt einer notwendig ist).
- Vermeiden Sie Leasingverträge, besonders bei Konsumgütern.
- Vermeiden Sie fixe Kosten so gut es eben geht.
- Bleiben Sie locker, trotz allem macht Geld nicht glücklich, sondern (nur) reich ;-)
- Glauben Sie daran, dass es auch Ihnen gut geht.
- Sie sind verantwortlich für Ihr Geld, akzeptieren Sie diese Tatsache!
- Geben Sie nicht mehr aus, als Sie haben und sonst: leben Sie einfach.

Der Finanzplan-Newsletter

Eine hilfreiche Einrichtung für Chefs ist der Newsletter des FinanzplanTeams, der kostenfrei einmal pro Woche über SparTipps, Neuigkeiten aus dem Finanzsektor, sowie Tipps zur Bedienung der Software berichtet.

Durch den Newsletter wird man quasi automatisch einmal pro Woche daran erinnert, dass es wichtig ist, sich als Chef um sein Geld zu kümmern. Wer den Newsletter einige Zeit abonniert hat, wird feststellen, dass er seine Gedanken auch während der Arbeitswoche automatisch mehr auf seine Wirtschaftlichkeit ausrichtet und deshalb erfolgreicher und gewinnbringender arbeiten kann.  Mehr Infos im Internet 

Fixe Kosten

Wenn es etwas gibt, das ich nicht mag, dann sind es fixe Kosten. Unter Fixkosten verstehe ich laufende, also immer wiederkehrende Kosten, die Monat für Monat (oder auch viertel- halb- bzw. jährlich) anfallen und zu deren Bezahlung man sich vertraglich verpflichtet hat.

Fixkosten schränken Ihren Handlungsspielraum ein, denn Sie müssen sie Monat für Monat erarbeiten. Je weniger fixe Kosten Sie haben, desto freier sind Sie als Chef in Ihren Entscheidungen. Umso mehr Zeit und Raum haben Sie, um neue Produkte, Ideen und Strategien zu testen, ohne dass diese gleich finanziellen Gewinn abwerfen müssen. Das gilt beruflich und auch privat.

Viele dieser festen Kosten müssen nun einmal sein, denn Dinge wie Strom, Gas, Wasser, Versicherungen etc. fallen eben laufend an. Sie sind deshalb als Fixkosten leider nicht vermeidbar.

Aber prüfen Sie diese Kosten stets ganz genau, bevor Sie eine Zahlungsverpflichtung dafür eingehen. Sie können viel tun, um feste, monatliche Kosten zu umgehen, wenn Sie sich angewöhnen, nur die Dinge zu kaufen, die Sie auch bar bezahlen können. Als Faustregel sollte gelten:

Sie können sich alles kaufen, was Sie wollen, wenn Sie es am Stück (also ohne Kredit) aus Eigenmitteln bezahlen können.

Gehen Sie einmal Ihren Finanzplan mit der Absicht durch, möglichst viele Fixkosten zu eliminieren, indem Sie diese Verträge so ablösen, dass keine Folgezahlungen mehr notwendig sind.

Als ich das im Jahr 1992 zum ersten Mal bei mir gemacht habe, ist mir ziemlich schlecht geworden, denn alle laufenden Verträge und eingegangenen Verpflichtungen auf einmal abzulösen, hätte eine Summe von damals rund 700.000 DM erfordert, die ich zu diesem Zeitpunkt nicht einmal im Traum besaß.

Mein Gott, was hatte sich da alles angesammelt. Da waren das Telefon- und Faxgerät für den privaten Haushalt gemietet, das Gehalt und die AOK-Beiträge für die Putzfrau im Privathaushalt, ein Premiere-Abo, die Zinsen und die Tilgungen für zwei vermietete Wohnungen, die Miete für den Kaffee- und den Colaautomat im Büro, die Leasingraten für insgesamt vier Autos mitsamt den Leasinggebühren für ein damals noch sehr teures (C-Netz) Autotelefon.

Dazu kamen Zinsen und Tilgung für einen Geschäftskredit, die Raten für das Superkopiergerät, die Frankiermaschine sowie die Gehälter eines Assistenten und der Reinemachfrau im Büro. Ach ja und nicht zu vergessen, die quartalsweise anfallenden, wahnsinnig hohen Überziehungszinsen für die privaten und geschäftlichen Konten.

Alles musste Monat für Monat hereingeschafft und verdient werden. Und Sie können sich vielleicht vorstellen, dass mir diese Verpflichtungen so manche schlaflose Nacht bereitet hatten, nachdem ich sie alle zusammengezählt und aufgelistet hatte. Mir braucht also keiner mehr zu erzählen, wie günstig und angenehm man etwas via Ratenzahlung kaufen kann. Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie schwer es ist, diese Verträge alle wieder abzulösen.

Der Finanzplan hat bei mir dazu geführt, dass ich nach nur 6 Jahren keinen einzigen Vertrag mehr hatte, der solche laufenden Kosten nach sich zieht. Sie können mir glauben, seither ist das Leben Tag für Tag einfach viel leichter und angenehmer. Heute genieße ich die Freiheit, die Dinge zu tun, die ich gerne tun möchte und die Dinge, die mir keinen Spaß machen, zum großen Teil ablehnen zu können.

Leasingverträge

Von allen möglichen Seiten wird aus steuerlichen Gründen immer wieder zu Leasingverträgen geraten. Geworben wird damit, dass man die Leasingraten absetzen kann und dies dann die laufende Steuerbelastung mindert. Als zweites Argument wird angeführt, dass man kein Barkapital einsetzen muss, sondern in ‚bequemen‘ Raten zahlen kann.

Das hört sich doch verlockend an, wo ist der Haken? Nun, zuerst einmal gibt es keine ‚bequemen‘ Raten. Jede Ratenzahlung verschlechtert Ihre Position als Chef, weil Sie sich Zahlungsverpflichtungen aufbürden und das oft für viele Jahre. Nur die Barzahlung bewahrt Ihnen Ihren finanziellen Spielraum und hält finanziellen Druck von Ihnen ab.

Was die steuerliche Seite angeht, so können Sie Leasingraten in der Tat steuerlich geltend machen. Nur wird aber dabei übersehen, dass Sie z.B. Ihr Auto selbstverständlich auch dann steuerlich berücksichtigen dürfen, wenn Sie es bar bezahlen.

Dann nämlich wird eine AfA (Abschreibung für Abnutzung) geltend gemacht. Zwar geben Sie im Jahr der Anschaffung mehr aus, als Sie steuerlich absetzen können, weil die AfA auf mehrere Jahre hinaus verteilt werden muss, aber in den Folgejahren haben Sie dafür eine Abschreibung, die Sie steuerlich geltend machen können, ohne dafür Barmittel aufzuwenden, denn das haben Sie ja bei der Anschaffung bereits hinter sich gebracht.

Unter dem Strich sind die steuerlichen Auswirkungen also gleich, sie verteilen sich lediglich anders. Berücksichtigen Sie bitte die folgenden Überlegungen, bevor Sie einen Leasingvertrag abschließen:

- Leasing ist grundsätzlich teurer als Barkauf.
- Sie haben fast keine Möglichkeit, den Kaufpreis durch Verhandlungen zu reduzieren. Den sonst üblichen Nachlass von 7 – 15 % gibt es dann nicht.

- Der Gesamtkaufpreis sollte von Ihnen immer wie folgt berechnet werden: Leasingraten + Anzahlung + Restwert
- Das Leasingobjekt ist nicht Ihr Eigentum, Sie können es nur zeitlich begrenzt nutzen.
- Die laufenden Kosten für Versicherungen (bei Fahrzeugen ist zum Beispiel die Vollkasko ein MUSS) und Wartung sind unter Umständen höher als wenn Sie frei entscheiden können, da die Versicherung, Wartungs- und Pflegemaßnahmen durch den Vertrag oft ausdrücklich vorgeschrieben werden.
- Die Kosten für eventuell notwendige Reparaturen bei Rückgabe des Objektes nach Vertragsablauf sind für den Leasingkunden nur schwer kalkulierbar. Ich musste selbst einmal bei Rückgabe des Kfz einen Betrag von 4.000 DM nachzahlen, was mich nicht gerade zu Freudensprüngen veranlasste.
- Wenn die Leasingraten gering ausfallen, wird dies dazu führen, dass der Restwert des Objektes ausgesprochen hoch angesetzt ist. Das Objekt kann dann zum Ende der Vertragslaufzeit nur zu diesem überhöhten Kaufpreis erworben werden, was oftmals nicht lohnend ist. Ziehen Sie daher stets den «Gesamtkaufpreis» für das Objekt zu Rate. Ein realistischer Restwert sollte sich am Listenverkaufspreis des Händlers orientieren.
- Vertragslaufzeit: Ein Leasing-Vertrag ist in der Regel unkündbar. Die Leasing-Rate stellt somit einen Fixkostenblock dar.

- Wenn Sie das Leasingobjekt nicht mehr benötigen, weil sich in Ihrem Betrieb Veränderungen ergeben, interessiert das die Leasinggesellschaft herzlich wenig. Der Vertrag muss von Ihnen bis zum Ende durchgehalten werden.
- Kündigungsgefahr: Der Leasing-Geber kann den Vertrag fristlos kündigen, wenn der Leasing-Nehmer in Zahlungsverzug ist. Hinzu kommen evtl. auch noch Schadenersatzforderungen.

Variable Kosten

Variable Kosten sind nichts Schlimmes. Sie stellen keine Gefahr für Sie als Chef oder Ihr Unternehmen dar. Unter variablen Kosten verstehe ich Ausgaben, die Sie tätigen und die dann keine oder nur sehr geringe Folgekosten nach sich ziehen.

Nehmen wir an, Sie hatten ein tolles Geschäftsjahr und beschließen nun, mit Ihrer Familie für 10.000 Euro in den Urlaub zu fahren. Die Summe haben Sie auf einem Termingeld. Sie müssen also keine Fremdmittel in Anspruch nehmen. Natürlich ist so ein Urlaub etwas ganz Besonderes und kostet viel Geld, aber wenn Sie nächstes Jahr nicht so gute Ergebnisse haben sollten, brauchen Sie ja nicht wieder für 10.000 Euro in den Urlaub zu fahren. Es besteht also keinerlei Gefahr, dass Sie sich finanziell einengen.

Ein anderes Beispiel wäre die Anschaffung eines großen Farbkopierers, mit dem Sie, sagen wir Ihre Flyer und Geschäftspapiere in Zukunft selbst drucken möchten. Wenn Sie diesen bar bezahlen, stellt die

Ausgabe nur in diesem einen Monat eine Belastung dar. Außer den Kosten für Verbrauchsmaterial zieht der Kopierer also nichts nach sich.

Wenn Sie nun durch die Flyer mehr Geschäft machen, hat sich der Kopierer gelohnt. Im schlechtesten Fall kommt zwar kein Mehrgeschäft für Sie zustande, aber Sie haben sich durch die Barzahlung des Kopierers keine weiteren Folgezahlungen ins Haus geholt. Sie können demnach stets locker und gelassen bleiben.

Aufträge auslagern

Der oben genannte Kopierer ist übrigens ein gutes Beispiel für das Auslagern von Anschaffungen. Oft können Sie nämlich Anschaffungen gänzlich vermeiden, indem Sie genau nachrechnen, ob es sich überhaupt lohnt, die geplante Anschaffung zu tätigen oder ob es nicht besser wäre, sich stattdessen einen externen Dienstleister zu suchen.

Bei dem Beispiel der Flyer wäre es bestimmt ratsamer, sich eine Druckerei zu suchen, die Ihnen 1.000 Stück für eine einmalige Zahlung von 200 Euro druckt, anstatt sich dafür gleich selbst einen Farbkopierer anzuschaffen.

Ich überlege mir immer ziemlich genau, welche Geräte und Maschinen sich für unseren Betrieb lohnen. Ich versuche grundsätzlich, um solch eine Anschaffung herum zu kommen. Nicht nur, weil es Geld kostet. Jedes Gerät muss irgendwo hingestellt werden. Es muss gewartet werden und jemand muss es bedienen können. Oft ist es bereits nach wenigen Monaten

veraltet und man produziert nicht mehr nach dem neuesten Stand der Technik. Auch dazu ein Beispiel:

Wir benötigen ziemlich viele bedruckte CD-Rohlinge, also leere CDs, die mit unseren Firmenaufdrucken bedruckt sind. Als ich mich erkundigt habe, was eine solche Thermotransferdruckmaschine kostet, kamen Beträge von 10.000 Euro und mehr zusammen. Zusätzlich kämen laufende Kosten in nicht unerheblichem Maß für die Farbbänder und die unbedruckten Rohlinge dazu. Bei genauem Kalkulieren kam heraus, dass wir selbst pro CD nur etwa 15 Cent günstiger hätten produzieren können als ein Fremdanbieter.

Das bedeutet, bei einer benötigten Stückzahl von ca. 3.000 CDs pro Jahr gerade einmal eine Einsparung von 450 Euro. Dafür müssten wir aber diese 3.000 Stück auch noch selbst herstellen, also Arbeitszeit, Mühe, Ausschuss etc. mit einkalkulieren. Also haben wir uns einen guten Anbieter gesucht, der zuverlässig und schnell arbeitet und lassen unsere CD-Rohlinge von einem Drittanbieter produzieren.

Jetzt geben wir bei Bedarf per E-Mail eine Bestellung auf und erhalten ohne jeden Aufwand nach ca. 14 Tagen die benötigte Anzahl von CD-Rohlingen, ohne bei uns im Büro irgendeinen Aufwand betreiben zu müssen.

Es kann sich durchaus sehr lohnen, wenn Sie als Chef alle Maschinen in Ihrer Firma durchgehen und sich dabei fragen, ob es nicht besser, einfacher oder günstiger wäre, die eine oder andere Arbeit einfach auszulagern.

In jedem Fall sollten Sie sich vor der Anschaffung eines zusätzlichen Gerätes die folgenden Fragen stellen:

- Brauchen Sie es jetzt wirklich dringend, oder hätten Sie es nur ‚gerade‘ gerne?
- Haben Sie schon so etwas Ähnliches, das Sie stattdessen auch verwenden könnten?
- Gäbe es auch günstigere Alternativen?
- Was geschieht, wenn Sie es jetzt nicht kaufen?
- Könnten Sie das Gerät auch leihen oder mieten?
- Könnten Sie es als Auftragsarbeit vergeben?
- Hat ein befreundetes Unternehmen vielleicht schon genau das, was Sie bräuchten?

Private Absicherung

Nachdem wir jetzt versucht haben, die notwendigen von den nicht notwendigen Kosten zu trennen, möchte ich Ihnen ein Thema ans Herz legen, das Chefs immer wieder gerne hinten anstellen oder gar ganz auf die lange Bank schieben.

Wenn es um die eigene, private Absicherung von Chefs geht, höre ich immer wieder: *„Der Betrieb geht vor“* oder *„Jetzt gerade nicht, das mache ich dann später...“*

Chefs sind eben meist Menschen, die zuerst an Ihren Betrieb denken und dann an sich selbst. Das muss wahrscheinlich auch so sein, sonst wären große Leistungen nicht möglich.

Trotzdem sollten Sie das Thema der eigenen, privaten Absicherung nicht hinten anstellen. Warum nicht? Nun, nur wenn es Ihnen auf Dauer gut geht, kann es auch Ihrem Betrieb auf Dauer gut gehen. Sie sollten die

wichtigste Person in Ihrer Firma – und das sind Sie – auch ernst nehmen und sich gut um sie kümmern. Dazu gehört Ihre private Absicherung in ganz besonderer Weise.

Was gehört zu Ihrer privaten Absicherung?

Da wäre zunächst einmal eine Haftpflichtversicherung für Sie privat und für Ihren Betrieb. Eine Haftpflichtversicherung schützt Sie vor Schadensersatzzahlungen, die andere an Sie stellen. Sie übernimmt das Risiko, wenn Sie Dritten einen unbeabsichtigten Schaden zufügen. Eine solche Versicherung muss genau auf Sie und Ihre Firma zugeschnitten sein, deshalb sollte man hier stets mehrere Angebote einholen und sich ausführlich beraten lassen. Nutzen Sie auch die Möglichkeit, einen Selbstbehalt von zum Beispiel 300 Euro pro Schadensfall zu vereinbaren. Das senkt die Kosten der Prämie oft enorm. Wenn es einmal zu einem Schaden kommt, wird Sie der Selbstbehalt nicht zu sehr belasten.

Als nächstes sollten Sie sich eine private Unfallversicherung zulegen, die ausreichend hoch ist. Bei 100% Invaliditätsgrad muss die Versicherungssumme so hoch sein, dass Sie von den Zinserträgen leben können und nie wieder arbeiten müssen, was Sie dann ja auch wahrscheinlich nicht mehr können. Auch eine Unfallversicherung ist nicht sehr teuer. Sie gehört zu den absoluten Pflichtversicherungen.



Der dritte Punkt betrifft Ihre Krankenversicherung. Bei der Wahl einer Krankenversicherung sind viele Punkte mit zu berücksichtigen. Dazu gehören zum Beispiel Ihr Alter, Ihr Gesundheitszustand und Ihre familiäre

Situation. Die Gesundheit ist das Wichtigste, das wir alle haben. Deshalb sollten Sie sich hier sehr ausführlich beraten lassen. Prüfen Sie sowohl 2-3 Angebote der gesetzlichen als auch 2-3 Angebote der privaten Kassen und lassen Sie sich bei Ihrer Entscheidung ruhig ein paar Wochen Zeit.

Wenn Sie nicht ganz in eine private Kasse wechseln können oder wollen, lassen Sie sich einmal ein Angebot für eine Zusatzversicherung erstellen. Dann sind Sie dem immer schwächer werdenden System der gesetzlichen Krankenversicherung nicht gänzlich ausgeliefert.

Was ebenfalls in die Rubrik Gesundheit gehört, ist die Absicherung bei Berufsunfähigkeit. Diese Verträge werden über eine Lebensversicherungsgesellschaft vertrieben und sollen das Risiko abdecken, wenn Sie durch eine Krankheit Ihren Beruf auf Dauer nicht mehr ausüben können. Da eine Unfallversicherung nur bei einem Unfall leistet, besteht eine Versorgungslücke, wenn Sie durch Krankheit berufsunfähig werden, also trotz einer ausreichend hohen Unfallversicherung.

Auch hier sind die Angebote und vor allem die Kosten eines Vertrages von Ihrem Alter und Ihrem Gesundheitszustand abhängig, aber zusätzlich noch von der Art Ihres Berufs. Wenn Sie körperlich schwer arbeiten und einen Beruf haben, der in eine hohe Gefahrenklasse eingruppiert wurde, kann es sehr, sehr teuer werden. Wenn Sie dagegen ein harmloser Schreibtischtäter sind, ist es in der Regel durchaus bezahlbar. Also müssen Sie sich auch hierfür die Zeit nehmen und vielleicht 3-4 Angebote miteinander vergleichen.

Zum Schluss der privaten Absicherung geht es um Ihre spätere Rente. Die Beiträge, die Sie dafür aufwenden müssen, sollten für Sie genauso zu den laufenden Betriebskosten gehören wie Miete, Strom, Gas und Wasser auch. Sparen Sie hier nicht. Fangen Sie so früh wie möglich an. Nutzen Sie unser sehr einfach zu bedienendes Berechnungsmodul der Altersversorgung, um die für Sie persönlich passende Höhe mit ein paar Mausklicks herauszufinden.  Mehr Infos im Internet 

Wenn Sie dann genau wissen, wie viel Sie für Ihren Ruhestand auf die Seite legen müssen, lassen Sie sich auch hier von unterschiedlichen Stellen beraten. Was ich persönlich beachten würde ist, für die Altersversorgung keine Aktien, Optionsscheine oder sonstige, risikoreichen Anlageformen zu wählen, sondern nur solche, die Ihnen den benötigten Betrag auf jeden Fall erwirtschaften.

Mir ist noch gut der ‚Fall‘ eines Unternehmers in Erinnerung, der kurz vor seiner Rente fast sein ganzes Vermögen bei Aktiengeschäften verlor. Unter Tränen sagte er, dass er nicht wüsste, wie er es seiner Frau beibringen sollte, die stets alle Geldgeschäfte vertrauensvoll in seine Hände gelegt hatte.

Gier und Gewinnsucht sind immer die schlechtesten Geldberater. Zu denken, dass die anderen Marktteilnehmer mit ihrer Meinung danebenliegen und nur man selbst ‚der Weisheit letzter Schluss ist‘ geht fast immer daneben. Das gilt ganz besonders für Geldgeschäfte, weshalb ich den Satz ‚Gier tötet Hirn‘ sehr mag.

Rechnungen stellen

Nachdem Sie als Unternehmer eine Ware geliefert, oder die Dienstleistung erbracht haben, wäre es jetzt an der Zeit, dass Ihr Kunde dies durch das zügige und zeitnahe Bezahlen des Rechnungsbetrages honoriert.

Leider werden, gerade bei Kleinfirmen, und dort vor allem im Handwerk, die Rechnungen immer wieder ziemlich spät gestellt (meines Erachtens zu spät). Der Kunde hat dann in der Zwischenzeit den Bezug zu den Produkten oder Ihrer Dienstleistung schon längst verloren.

Wenn Sie zum Beispiel ein Elektrofachgeschäft haben und Ihrem Kunden einen Fernseher ausliefern, sollte die Rechnung dafür nicht erst nach zwei Monaten beim Kunden ‚eintrudeln‘.

Abgesehen davon, dass Sie für zwei Monate in Vorlage gegangen sind, und das ja bereits einen finanziellen Nachteil für Sie bedeutet, besteht die Gefahr, dass Sie so selbst zu einer schlechten Zahlungsmoral Ihrer Kunden beitragen.

Warum ist das so?

Der Kunde hat sich dann schon längst an ‚seinen‘ Fernseher gewöhnt. Er sieht, wenn die Rechnung so spät kommt, den direkten Zusammenhang zwischen Ihnen als Lieferant und ‚seinem‘ Fernseher, den er schon längst in Besitz genommen hat, nicht so deutlich, als wenn Sie ihm die Rechnung gleich zusammen mit dem Fernseher überreicht hätten.

Ein nächster Punkt ist folgender: Manche Kunden haben zwar bei der Bestellung einer Ware das Geld dafür auf die Seite gelegt, aber wenn die Rechnung dann zu lange auf sich warten lässt, wird dieses Geld zweckentfremdet und anderweitig verwendet. Wenn dann Ihre Rechnung kommt, fehlt oftmals das Geld, um diese zügig bezahlen zu können.

Ich schlage Ihnen deshalb vor, Ihre Rechnungen sobald wie möglich zu schreiben. Das bedeutet bei allen Warenlieferungen, dass Sie die Rechnung immer zusammen mit der Ware ausliefern. Der Liefertermin ist der absolut beste Zeitpunkt für das Überreichen der Rechnung. Ihr Kunde erhält etwas von Ihnen und Sie wollen dafür Geld. Das passt psychologisch einwandfrei zusammen, wird von jedem verstanden und vor allem moralisch akzeptiert.

Achten Sie auch bitte darauf, dass Sie Ihre Rechnungen formell korrekt stellen. Wenn Sie unsicher sind, lohnt es sich, darüber mit Ihrem Anwalt (zu dem kommen wir weiter hinten) und Ihrem Steuerberater zu sprechen. So sollten Sie zum Beispiel auf Ihren Rechnungen stets ein Zahlungsziel angeben, damit Ihre Kunden automatisch in Verzug geraten, wenn Sie nicht bezahlen.

Die Mahngebühren müssen in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen ordentlich aufgeführt und rechtssicher formuliert sein. Und schließlich müssen die Rechnungsnummern fortlaufend sein, damit Ihr Finanzamt zufrieden gestellt ist.

Wenn Sie über das Internet verkaufen, gilt es noch, das Fernabsatzgesetz zu beachten. Auch hier sollten Sie einen anwaltlichen Berater hinzuziehen.

Fazit: Sie als Chef müssen die Rechnungen zwar nicht selbst schreiben. Dafür zu sorgen, dass diese stets zeitnah gestellt werden ist allerdings Chefsache. Schließlich ist es Ihr Geld.

Mahnwesen

Viele Firmen klagen (und das seit vielen Jahren) über eine nachlassende Zahlungsmoral bei ihren Kunden. Es scheint heute gang und gäbe zu sein, Dinge zu bestellen bzw. Leistungen in Auftrag zu geben, die Rechnungen dann aber unbezahlt auf die Seite zu legen.

Hier müssen Sie sehr aufpassen, denn zu viele unbezahlte Rechnungen können für Sie als Chef sehr schnell das ‚AUS‘ bedeuten. Also lassen Sie uns gemeinsam darüber nachdenken, was Sie tun können.

Ein gutes Mahnwesen beginnt viel früher, als viele Chefs denken, nämlich bereits bei der Annahme des Auftrages. Wie oft hatten Sie bereits zu diesem Zeitpunkt das ‚Bauchgefühl‘, *„Na, wenn das mal gut geht und der Kunde dann hoffentlich auch zahlt...“* ? Und was haben Sie dann getan? Haben Sie auf Ihren Bauch gehört oder haben Sie dieses wertvolle Gefühl mit Ihrem Kopf verdrängt?

Ich kann Ihnen nur raten, auf Ihren Bauch zu hören. Das gilt ganz allgemein im Leben, aber ganz besonders bei der Annahme Ihrer Aufträge. Vereinbaren Sie in solchen Fällen mindestens eine Anzahlung. Dann sehen Sie gleich, wie groß die Bereitschaft ist, die Ware auch zu bezahlen.

Sie können auch eine Bezahlung am Liefertermin vereinbaren. Das bedeutet, dass Sie direkt die Ware gegen Geld tauschen. Wenn kein Geld da ist, nehmen Sie Ihre Ware wieder mit.

Das ist übrigens bei sämtlichen Bestellungen so, die per Nachnahme bezahlt werden. Und so werden jährlich einige Millionen Geschäfte abgewickelt, also warum nicht auch Ihre?

Weisen Sie Ihre Kunden darauf hin, dass Sie viel Wert auf eine pünktliche Bezahlung der Rechnung legen und dass Sie nur so Ihren Service und die günstigen Preise auch in der Zukunft halten können. Auf unserer Bestellseite im Internet haben wir von Anfang an den folgenden Hinweis angebracht, der klarmachen soll, dass wir es damit wirklich ernst meinen.

Noch ein offenes Wort zur Zahlungsmoral:

Normalerweise ist es in Deutschland üblich, die Kosten, die sich durch das Versenden von Mahnungen oder aus Zahlungsausfällen ergeben, auf die allgemeinen Preise (und damit ja auch auf alle pünktlich zahlenden Kunden) umzulegen.

Wir meinen, dass dies der falsche Weg ist. Über 96% unserer Kunden bezahlen Ihre Bestellungen pünktlich und wir sehen es nicht ein, diese - für uns wertvollen Kunden - durch allgemeine Preisaufschläge zu benachteiligen!

Um unsere Ausfälle weiterhin gering zu halten, erhalten säumige Zahler drei Mahnungen und danach übergeben wir die Angelegenheit unserem Anwalt, der über das Gericht einklagt.

Sogar unser Anwalt meinte, dass dies ein bisschen hart formuliert sei, aber das war mir egal. Ich will einfach, dass nur die Kunden bei uns bestellen, die auch vorhaben, Ihre Rechnungen zu begleichen. Alle anderen bedeuten nur Aufwand und Ärger. Sie kosten unnötig Zeit, die dann wieder für die Betreuung unserer guten Kunden fehlt.

Das Resultat nach drei Jahren FinanzplanShop und ca. 2.000 versandten Rechnungen sieht übrigens folgendermaßen aus:

- 81% aller Besteller haben Ihre Rechnungen innerhalb von 14 Tagen bezahlt
- 10% aller Besteller haben nach der ersten Mahnung bezahlt (diese ist noch kostenfrei)
- 4 % aller Besteller haben nach der zweiten Mahnung bezahlt (5 Euro Mahngebühren)
- 2% aller Besteller haben nach der dritten Mahnung bezahlt (15 Euro Mahngebühren)

Die Quote aller Bestellungen, die auch tatsächlich bezahlt wurde liegt somit bei 97%. Das ist für einen Internetshop, der überdies ausschließlich via Vorkasse liefert, nicht übel...

Ach ja, und vier Besteller meinten, dass sie gar nicht bezahlen müssten. Diese vier wurden von uns vor Gericht gebracht und dort zur Zahlung der Rechnung verklagt. Die Gerichts- und Anwaltsgebühren überstiegen dabei die Rechnungsbeträge in allen Fällen...

Was aber dabei am wichtigsten ist: Wir haben so wirklich die Zeit, um unseren guten und für uns wichtigen Kunden einen höllisch schnellen Support zu bieten und wir mussten noch niemals die Kosten von Mahnungen auf die allgemeinen Produktpreise aufschlagen.

Ich finde, das ist ein faires Geschäft: Wer bezahlt bekommt eine tolle Dienstleistung und gute Produkte und diejenigen, die schlampern oder gar nicht bezahlen, tragen die Kosten des Mahnwesens alleine.

Wann mahnen?

Wir stellen unsere Rechnungen mit einem Zahlungsziel von 14 Tagen rein netto, also ohne Skontoabzugsmöglichkeit.

Ebenso üblich ist aber auch ein Zahlungsziel von 30 Tagen, wobei dann meist ein Skonto von 2 oder 3% bei einer Zahlung innerhalb von 7 oder 14 Tagen angeboten wird.

Sie können beides machen, wobei ich persönlich der Meinung bin, dass der Abzug von Skonto nicht das ‚Gelbe vom Ei‘ ist. Es muss doch jedem Kunden klar sein, dass kein Unternehmer auf 3% seines Gewinnes verzichtet. Also wird der Betrag, der als Skonto angeboten wird, vorher auf die allgemeinen Preise aufgeschlagen. Wir gehen also den Weg, dass wir unsere Preis von vornherein sauber und fair kalkulieren und dann auch erwarten, dass die Rechnung so beglichen wird.

Die erste Mahnung versenden wir ohne Mahngebühren, wenn nach 17 Tagen noch kein Zahlungseingang verbucht werden konnte. So hat jeder Kunde, der wirklich einmal vergessen hat, seine Rechnung zu bezahlen die Möglichkeit, dies nun kostenfrei nachzuholen.

Nach weiteren 17 Tagen (14 Tage plus 3 Tage Überweisungsdauer) versenden wir die zweite Mahnung, für die wir 5 Euro Mahngebühren berechnen. Und nach weiteren 17 Tagen versenden wir die letzte Mahnung, die 15 Euro Gebühren nach sich zieht.

Wie die Statistik weiter vorne zeigt, zahlen 10% nach der ersten Mahnung. Diese Kunden scheinen es also wirklich nur verschwitz zu haben.

Dann allerdings nimmt die Zahlungsbereitschaft stark ab, denn nur weitere 4% lassen sich nach der zweiten Mahnung zu einer Zahlung hinreißen. Die dritte Mahnung bringt dann nur noch weitere 2% dazu, nun endlich die erhaltene Rechnung zu begleichen.

Wie mahnen?

Mahnen sollten Sie stets schriftlich. Wenn Sie davon ausgehen können, dass Ihr Kunde seine E-Mails regelmäßig abrufen, können Sie die Mahnung auch per E-Mail versenden. Das spart Ihnen dann wenigstens die Portogebühren.

Den Text, also den Inhalt der Mahnung, sollten Sie mit dem Anwalt abklären, der Ihnen im Extremfall auch bei der Beibringung der offenen Rechnungen zur Seite

steht. Unsere Mahntexte sind sehr sachlich und deutlich verfasst. Wir sind da also ganz ‚spaßfrei‘.

Oft wird empfohlen nicht zu mahnen, sondern den Kunden anzurufen. Ich finde das nicht hilfreich, denn solche Telefonate kosten Ihre Zeit und Ihre Nerven und Sie werden durch das Tal der Ausreden schreiten müssen.

Wenn ein Kunde Ihre Rechnung wirklich nur vergessen hat, reicht eine 1. Mahnung in Schriftform aus. Bei denen, die nicht zahlen wollen oder können, will ich den Grund gar nicht wissen, denn die landen sowieso bei unserem Firmenanwalt.

Es kann auch hilfreich sein, die 3. Mahnung per Einschreiben zu versenden. Probieren Sie es einfach einmal aus...

Wenn Ihr Kunde trotzdem nicht zahlt?

Tja, wenn Ihr Kunde trotzdem nicht zahlt, dann sind an dieser Stelle bereits 3 x 17 Tage vergangen, also mehr als 6 Wochen nachdem Sie die Rechnung gestellt haben.

Ich kann Ihnen jetzt nur raten, alle offenen Forderungen schnell und sehr konsequent durch einen Anwalt beibringen zu lassen. Solange Ihr Schuldner zahlungskräftig ist, besteht für Sie keine Gefahr auf den Anwaltskosten sitzen zu bleiben, denn der Schuldner muss die Kosten, die durch Ihren Anwalt verursacht werden, tragen.

An dieser Stelle schreien viele Chefs geradezu auf: „*Ja ich kann doch nicht mit dem Anwalt kommen, dann bestellt der Kunde doch nie wieder etwas bei uns...*“ Lassen Sie uns zunächst einmal den Begriff ‚Kunde‘ definieren. Ein Kunde ist jemand, der etwas kauft und bezahlt. Wer nur etwas kauft und es dann nicht bezahlt ist kein Kunde, sondern ein Blender. Sie können ihn auch einen Gauner oder Halunken nennen, im Ergebnis ist es in jedem Fall jemand, der Ihnen und Ihrer Firma, Ihren Mitarbeitern und Lieferanten, kurz allen, die wirtschaftlich mit Ihrem Unternehmen verbunden sind, sehr schadet.

In unserem Bekanntenkreis gibt es jemanden, der mit offenen Rechnungen von 250.000 Euro schließlich die so genannte Privatinsolvenz angemeldet hat. Wenn man sich überlegt, was dies für seine Gläubiger bedeutet, wird man berechtigterweise ziemlich sauer.

Da sind also Firmen, die Waren und Dienstleistungen für insgesamt eine viertel Million Euro geliefert und erbracht haben und der ‚Kunde‘ zahlte letztendlich keinen einzigen Cent. Hätte bereits die erste Firma konsequent gemahnt und diesen Nichtzahler vor Gericht gebracht, hätte für alle nachfolgenden Firmen großer Schaden abgewendet werden können.

Durch das Stillhalten einer Firma bei nicht beglichenen Forderungen besteht für solche Nichtzahler erst die Möglichkeit, auch weiterhin fröhlich einzukaufen. Es wäre deshalb sehr wünschenswert, wenn es sich in der Geschäftswelt einbürgern würde, solchen Leute durch schnelleres Handeln Einhalt zu gebieten.

Letzten Endes schaden sich alle Unternehmen und Firmen gegenseitig, wenn zu lange gewartet wird. Denn die Möglichkeit, sich gegenseitig neue Aufträge

zu geben, wird durch Zahlungsausfälle stark vermindert.

Was mich besonders bedenklich stimmt ist die Tatsache, dass alle Zahlungsausfälle am Ende ja von den zahlenden Kunden mitgetragen werden müssen, weil wohl jede Firma ihre Preise so kalkuliert, dass diese Ausfälle mit in die Preisfindung eingehen. Die zahlenden Kunden sind dann die Dummen, weil sie letzten Endes diese so erhöhten Preise zu tragen haben.

Es geht also darum, dass diejenigen, die Ihre Rechnungen pünktlich bezahlen, zusammenhalten und sich durch ein straffes Mahnwesen gegen diejenigen wehren, die das nicht zu tun gedenken.

Das Finanzamt und die Steuern

Am Ende eines jeden Tages kommt der Abend und schließlich die Nacht. Genauso verhält es sich mit dem Finanzamt, das am Ende des Jahres einen oft nicht unerheblichen Teil des Gewinnes für sich beansprucht.

Ich kenne keinen Chef, der das Finanzamt wirklich mag. Aber es ist nun mal eine Tatsache, dass wir alle die Höhe an Steuern abführen müssen, die die jeweilige Regierung gerade für richtig hält.

Da wir als Chef also keinen Handlungsspielraum bei der Höhe der Steuer haben, gilt es, zumindest alles auszuschöpfen, was sich legalen Möglichkeiten bietet.

Buchführung

Es mag banal klingen, aber achten Sie darauf, dass Sie nichts, aber auch gar nichts kaufen, ohne sich einen Beleg dafür geben zu lassen. Heben Sie ALLE Belege auf und machen Sie sämtliche Kosten geltend, die Sie betrieblich bedingt haben.

Immer wieder kommt es in der Hektik des Arbeitsalltages vor, dass man eine Zahlung leistet, ohne einen Beleg dafür zu erhalten. Meist sind es Kleinbeträge, die sich aber über das Jahr gesehen durchaus zu stattlichen Summen addieren können.

Wer jeden Tag nur 5 Euro ohne Quittungen ausgibt (sei es nur, indem man etwas in eine Parkuhr wirft oder einem Kellner Trinkgeld gibt), der sitzt am Jahresende auf einem Betrag von 1.825 Euro an geschäftlichen Kosten, für die es keinen Beleg gibt. Und da beim Finanzamt die Devise gilt, dass ohne Belege nichts anerkannt wird, hat man hier als Selbständiger schnell das Nachsehen.

Gewöhnen Sie sich deshalb bitte an, grundsätzlich darauf zu achten eine Quittung zu erhalten. Ein guter Bekannter von mir sagt immer im Spaß, dass er von seiner Frau nur soviel Taschengeld bekommt, wie er ihr an Quittungen für seine Ausgaben einreicht. Im Grunde trifft es aber genau ins Schwarze.

Tipp: Sollte Ihnen einmal eine Quittung fehlen, stellen Sie sich selbst einen Eigenbeleg aus, auf dem Sie vermerken, was Sie wann für was ausgegeben haben. Man kann dann immer noch mit dem Finanzamt diskutieren, ob es anerkannt wird oder nicht, aber ohne einen Eigenbeleg haben Sie gar keine Chance...

Steuerberater

Ich persönlich bin ein absoluter Fan von Steuerberatern und habe auch selber seit über 20 Jahren einen steuerlichen Berater.

Wenn Sie selbst Spaß am Verbuchen von Belegen haben, können Sie Ihre Buchhaltung natürlich auch selbst machen, aber von der Tendenz her neige ich eher dazu, Ihnen zu raten, sich einen guten Steuerberater zu suchen.

Es gibt viele Änderungen und Vorschriften, die man bei einer korrekten Buchhaltung berücksichtigen muss. Als Chef sollte man sich hier eher auf sein eigenes Geschäft konzentrieren, als am Wochenende oder am späten Abend noch über seinen Büchern zu sitzen. Im Übrigen reicht es vollauf, wenn Sie als Chef mit Ihrem Finanzplan arbeiten. Mit ‚Klein-Klein-Details‘ sollten Sie sich hier nicht zusätzlich belasten.

Sofern Sie nur eine einfache Einnahmen-Überschussrechnung machen müssen mag es noch angehen, diese selbst zu erledigen. Spätestens wenn Sie bilanzieren müssen, sollten Sie sicherstellen, dass es von einem wirklichen Profi erledigt wird.

Noch ein Wort zur Qualität der Steuerberater: Meiner Erfahrung nach gibt es zwei Grundtypen von Steuerberatern. Die einen (und das dürfte die Mehrheit sein) konzentriert sich alleine auf das ordnungsgemäße Verbuchen von allen anfallenden Belegen. Ich nenne diese Gruppe gerne die Buchhaltertypen.

Die andere Gruppe sind die echten (Steuer-)Berater. Sie verbuchen natürlich auch Ihre Belege und erstellen den Abschluss, aber die Beratertypen entwickeln von sich aus kreative Ideen und teilen Ihnen diese unaufgefordert mit.

Wenn Sie solch einen Beratertypen gefunden haben, der sich von sich aus darum bemüht, dass Ihnen als seinem Mandanten durch das Finanzamt ‚Gutes widerfährt‘, halten Sie ihn fest und lassen Sie ihn nicht mehr gehen. Solch ein (Steuer-)Berater ist Gold wert und das sollten Sie ihm auch ruhig ab und zu einmal sagen.

Steuerrücklagen

Was der beste Steuerberater nicht für Sie tun kann ist, dass Sie rechtzeitig und in der richtigen Höhe Ihre Steuerrücklagen aus den laufenden Einnahmen auf die Seite legen.

Für alle, die einen Finanzplan in der ProEdition verwenden, ist das aber sehr einfach. Der Finanzplan berechnet Ihnen jeden Monat mit nur drei Mausklicks, wie hoch der Betrag ist, den Sie diesen Monat für Ihre kommenden Steuerzahlungen auf die Seite legen müssen.

Dabei werden alle Ihre steuerpflichtigen Einnahmen auf das ganze Jahr, also bis Dezember, hochgerechnet und Ihren geschäftlichen Ausgaben, die ebenfalls auf das gesamte Jahr hochgerechnet werden, gegenübergestellt.

Ihre besonderen steuerlichen Rahmenbedingungen werden dabei mitberücksichtigt. So wird Monat für Monat die Summe ermittelt, die Sie aktuell für Ihre Steuerzahlungen auf die Seite legen müssen. Überweisen Sie diese Steuerrücklagen am besten auf ein Tagesgeldkonto, über das Sie täglich verfügen können. Immer wenn das Finanzamt Ihnen einen Steuer- oder Vorauszahlungsbescheid schickt und von Ihnen Geld haben will, liegt die Summe schon längst auf Ihrem Tagesgeldkonto bereit.

Darüber hinaus erhalten Sie auf dem Tagesgeldkonto noch Guthabenzinsen. Schöner und einfacher kann die steuerliche Situation für einen Selbständigen nicht sein.

Warnung: Wenn Sie keine ausreichenden Rücklagen für die Steuerzahlungen bilden, geraten Sie unter Umständen schnell in die Situation, dass Sie das Jahr über zwar alle Ausgaben und Rechnungen bezahlt haben, aber darüber hinaus kein Geld für die Steuerzahlungen an das Finanzamt auf der Seite haben.

Ich kenne viele Selbständige, die dann nach drei Jahren der Selbständigkeit eine solch große Summe an das Finanzamt zahlen mussten, dass es Ihnen finanziell ‚fast das Genick gebrochen hätte‘. Bei manchen führte es sogar zum AUS ihrer Firma. Mit dem Finanzplan lässt sich das ganz einfach vermeiden.

Ihr Anwalt und Rechtliches

Als Chef sollten Sie sich noch einen großen Gefallen tun, und zwar den, sich einen guten Anwalt zu suchen.

Am besten machen Sie das noch vor der Gründung Ihres Betriebes und legen mit Ihrem Anwalt gleich Ihre AGBs (Allgemeinen Geschäftsbedingungen), Ihre Angebotsschreiben, Ihre Auftragsbestätigungen, Ihre Mahntexte etc. fest.

Besprechen Sie mit Ihrem Anwalt also alles gleich im Vorfeld, damit Sie, wenn es ernst wird, nicht durch juristische Spitzfindigkeiten ins Trudeln geraten können. Nehmen Sie einfach alle Geschäftsvorfälle mit, von denen Sie meinen, dass diese bei Ihnen in der Firma vorkommen könnten. Lassen Sie diese entweder von Ihrem Anwalt formulieren oder bitten Sie ihn, sich die von Ihnen formulierten Schreiben und Bedingungen durchzulesen und zu korrigieren.

Wenn Sie bereits eine bestehende Firma haben, sollten Sie diesen wichtigen Punkt ebenfalls erledigen. Juristisch sauber formulierte Schreiben, Bedingungen und Texte bringen Sie als Chef schnell in eine gute Position.

Fragen Sie auch ruhig vor einem solchen Gespräch, wie hoch die Kosten sind, die Ihnen der Anwalt berechnet. Diese Beratungskosten richten sich nach keiner Tabelle und sind frei verhandelbar. Vor allem dann, wenn Sie am Anfang einer Existenzgründung stehen, sollten Sie sich nicht scheuen, Ihrem Anwalt zu sagen, dass noch nicht so viel Geld vorhanden ist. Ein guter Anwalt wird Ihnen entgegenkommen, wenn er sich daraus für die Zukunft eine neue Geschäftsbeziehung erwarten kann.

Noch ein Wort zur Qualität des Anwalts. Da Sie seine Fachkompetenz erst mit der Zeit einschätzen können, wird Ihnen nichts anderes übrig bleiben, als sich ganz auf Ihr Gefühl zu verlassen. Wenn Ihnen der Anwalt

als Mensch unsympathisch ist, gehen Sie zum nächsten. Es schadet nichts, so lange zu suchen, bis Sie jemanden gefunden haben, bei dem Sie sich gut aufgehoben fühlen. Nichts ist schlimmer, als dass man als Chef seine engsten Berater - und dazu zählt Ihr Anwalt - mit der Zeit menschlich nicht ausstehen kann...

Achten sollten Sie bei einem Anwalt auch ganz besonders darauf, ob er die Ihnen gegenüber genannten Fristen und Zusagen einhält.

Da es bei rechtlichen Dingen stets um Fristen und Kleingedrucktes geht, sollte das Büro Ihres Anwalts nicht gerade wie ein Truppenübungsplatz nach einer NATO-Übung aussehen. Ihr Anwalt muss einfach Ihre Fälle und Schriftstücke schnell zur Hand haben, ohne dafür eine halbe Stunde auf den Knien durchs Büro zu robben.

Aber das gilt wohl ganz allgemein für Menschen, mit denen Sie als Chef zusammenarbeiten.

Wie geht es jetzt weiter?

Nun, dieses Booklet ist ein Auszug aus ‚Das Chefbuch‘, das Sie auf der Webseite für Chefs finden.

Dort gibt es eine Menge Tipps, Software und Infos für alle, die selbstständig sind:

<http://www.mein-finanzbrief.de/chef>

Wenn Sie Interesse an unserem Finanzplan in Excel haben, sind Sie herzlich eingeladen, die Software als ShareWare zunächst einmal zu testen.

Die Software finden Sie unter der Internetadresse:

<http://www.mein-finanzbrief.de>

Und es wäre natürlich sehr freundlich von Ihnen, wenn Sie dieses Booklet weiterempfehlen würden,

Ihnen allzeit gute Finanzen und
Grüße vom FinanzplanTeam

Platz für Ihre Notizen, Ideen und Fragen: