

Text
Rudolf Siart

Kontakt
Siart + Team Treuhand, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, www.siart.at



Günstig Versicherungszeiten kaufen

KOMMENTAR Rudolf Siart

Wünsche an das Steuerchristkind



Auf den Steuerweihnachtsmann verzichten wir aus Traditionsgründen und der Steuer-Santa-Claus hat in Anbetracht der Immobilienkrise wohl auch keine Geschenke zu verteilen. Somit bleibt nur das Steuerchristkind, um uns Heiligabend eine schöne Bescherung zu bereiten. Hier nun also unser Wunschzettel: Eine rasch handelnde Regierung wäre ganz super. Wir haben auch keine zu hohen Erwartungen. Für die Klein- und Mittelunternehmen wünschen wir uns etwas, das die Investitionen erleichtert. Denn das hilft auch der makroökonomischen Nachfrage. Für die Arbeitnehmer und die Personengesellschaften wünschen wir uns endlich eine Abschaffung der kalten Progression bei der Einkommensteuer und eine sozial gerechte Tarifreform; die Mittelschicht fängt übrigens nicht erst bei 3-4.000 Euro Brutto an, liebes Christkind, leider. Und zuletzt ein wenig klarer formulierte Gesetze, und nicht jedes Jahr drei Novellen. Das wäre ganz toll. Dann macht die Arbeit viel mehr Spaß und die langfristige Planung wird auch leichter möglich. Also bitte, liebes Steuerchristkind, ich war auch das ganze Jahr brav und fleißig!

siart@siart.at

Als Familie sparen

Um zu vermeiden, dass GSVG-versicherten Unternehmern aufgrund niedriger Beitragsgrundlagen in den ersten Jahren der Betriebsgründung später die Pension geschmälert wird, kann zu Beginn der neuen Unternehmertätigkeit auf Antrag die niedrigere Beitragsgrundlage in der Pensionsversicherung auf die Höchstbeitragsgrundlage erhöht werden. Wird der Antrag gestellt, wird nicht nur der Pensions- sondern auch der Krankenversicherungsbeitrag von der Höchstbeitragsgrundlage berechnet.

Diese Möglichkeit besteht nur bei erstmaliger Pflichtversicherung nach dem GSVG (Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz) und daher für Gewerbetreibende oder neue Selbständige über der Versicherungsgrenze.

Die Berechnung der Sozialversicherungsbeträge von der Höchstbeitragsgrundlage erfolgt dann für das erste

Kalenderjahr ab dem Eintritt in die Pflichtversicherung und den beiden darauf folgenden Kalenderjahren – somit maximal für 36 Monate. Der Antrag dazu ist spätestens mit dem Pensionsantrag zu stellen. Interessant ist diese Regelung für folgende Gestaltungsvarianten, wobei für einen nahen Angehörigen günstig ein möglichst hoher Pensionsanspruch gesichert werden soll.

Dabei besteht die Wahl, den Partner im Unternehmen anzustellen oder dass dieser einen eigenen Gewerbeschein löst und für das Unternehmen im Rahmen dieses Gewerbes tätig wird – alternativ dazu als „neuer Selbständiger“. Sinnvollerweise wird der Partner in einem dem Unternehmen nahestehenden Bereich tätig und von diesem beauftragt. Beide bewirken eine Aufteilung des Unternehmensergebnisses. Welche ist aber aus Familiensicht günstiger?

Wird die Kostenseite betrachtet, fallen bei einer Anstellung

Sozialversicherungsbeträge von rund 22.000 Euro (Dienstnehmer- und Dienstgeberbeiträge zusammen in Höhe von rund 40 Prozent der Höchstbeitragsgrundlage) sowie weitere Lohnnebenkosten von rund 5.500 Euro (DB, BZ, MV-Beitrag, KommSt rund 10 Prozent) an. Die absetzbaren Sozialversicherungsbeiträge (Dienstnehmer- und Dienstgeberbeiträge) und Lohnnebenkosten bewirken eine Steuerminderung um rund 12.000 Euro. Es verbleibt somit eine Kosten-Belastung in Höhe von rund 15.500 Euro durch die Anstellung.

Wird der Angehörige nicht angestellt sondern im Rahmen seines eigenen Gewerbes oder als neuer Selbständiger tätig, fallen unter Ausnützung der Option die Höchstbeiträge bei Kranken- und Pensionsversicherung an (insgesamt rund 12.900/Jahr). Selbst bei dem für Einkommen von 10.000 bis 25.000 Euro gültigen Grenzsteuersatz von 38,3 Prozent ergeben die Sozialversicherungsbeiträge eine Steuerreduktion von rund 5.000 Euro. Dadurch verbleibt unter Berücksichtigung des Steuervorteils eine Belastung von rund 7.900 Euro. Gegenüber der ersten Variante bedeutet das einen Vorteil von über 7.000 Euro.



Foto: PhotoAlto, Isabelle Rozenbaum

TO DO

Wenn es darum geht, für eine nahestehende Person günstig Versicherungszeiten in der Höchstbeitragsgrundlage einzukaufen, bietet die GSVG-Versicherung eine passende Alternative.



Trinkgelder versteuern

Die Entscheidung des Verfassungsgerichtshofs

Bei Trinkgeldern gilt momentan folgende Rechtslage und Verwaltungspraxis: Jene Trinkgelder, die Arbeitnehmer von Dritten kassieren (egal ob in bar oder über Kreditkarte), sind von der Lohnsteuer befreit. Das freut vor allem Beschäftigte in der Gastronomie und von Friseuren. Die Kehrseite ist aber, dass sich die Gebietskrankenkassen wiederum nicht um diese Steuerbefreiung scheren und Trinkgelder in die Sozialversicherung einbeziehen. Da kassierte Trinkgelder in der Praxis schwer bis gar nicht feststellbar sind, werden pro Bundesland pro Branche

„Trinkgeld-Pauschalen“ festgesetzt, von denen dann – über das „normale“ Gehalt hinaus – Sozialversicherungsbeiträge berechnet und eingehoben werden. So weit, so uneinheitlich. Die Lohnsteuer-Befreiung für Trinkgelder gilt allerdings nicht für Branchen, in denen für Beschäftigte die direkte Annahme von Trinkgeldern per Gesetz oder Kollektivvertrag verboten ist. Ein Croupier in einem Casino darf laut Glücksspielgesetz aus naheliegenden Gründen keine Zuwendungen von Spielern entgegennehmen. Ein Croupier hat sich damit nicht zufrieden gegeben, den Instanzenzug durchlaufen und ist letztlich sogar beim Ver-

fassungsgerichtshof gelandet. Dieser hat die Steuerbefreiung aber als verfassungsmäßig bestätigt. Was bemerkenswert ist: Angestellte Kellner müssen ihre Trinkgelder nicht versteuern, selbständige Wirte aber schon. Ist das nicht gleichheitswidrig? Auch darauf ist der Verfassungsgerichtshof eingegangen: Eine Gleichheitswidrigkeit wird mit den Argumenten verneint, dass dem Trinkgeldgebenden Gast in der Regel gar nicht bewusst sei, dass ihm der Chef und nicht ein Angestellter gegenübersteht, sowie dass zwischen Chef und Gast ohnehin ein direktes Vertragsverhältnis bestehe. In Zeiten, in denen atypische

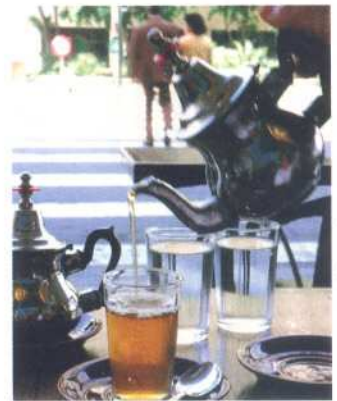


Foto: PhotoAlto, Isabelle Rozenbaum

Beschäftigungsverhältnisse wie Teilzeitbeschäftigten, neue Selbständige und freie Dienstnehmer zunehmen und viele ihr Glück als Einzelunternehmer versuchen müssen, erscheint diese Argumentation nicht besonders überzeugend.

→ INFO

Wer Friseur und Kellner Trinkgeld gibt, kann nach wie vor sicher sein, dass der Fiskus davon nichts abbekommt.



Kosten-Navi

Das Rechnungswesen als Informationssystem

Jeder hilft sich bestmöglich, um seine Ziele zu erreichen. Der Kapitän benützt Radar und Kompass, der Autofahrer Tacho, Tankanzeige und Straßenkarte. Sollen Unternehmer auf solche Hilfen verzichten? Nein, denn ihr Radar ist das Rechnungswesen. Das Rechnungswesen enthält jene Informationen, die die Grundlage für viele Entscheidungen darstellen – sofern die Einträge wie zum Beispiel Umsätze und Aufwände sinnvoll gegliedert sind. Die Buchhaltung hat zwei wichtige Bereiche: Die Bilanz zeigt das Vermögen – also jene Güter, die der Betrieb besitzt – und auch die Schulden. Die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) hingegen erfasst Erlöse und Aufwände.

Dieses Wissen kann beispiels-

weise für die Gewinnschwellenrechnung verwendet werden. Sie zeigt an, ab wann man aus der Verlust- in die Gewinnzone wechselt. Wichtig sind die folgenden Begriffe: Nettoerlöse sind jene Erträge, die ein Unternehmer für die Abwicklung eines Auftrages – nach Abzug der Umsatzsteuer, die einen Durchlaufposten darstellt, sowie allfälliger Preisminderungen – kassiert. Direkt zuordenbare/variable Kosten sind jene Aufwände, die einem Auftrag zuzurechnen sind, wie Rohmaterial. Dazu eine einfache Überprüfungsmöglichkeit: Variabel sind jene Kosten, die nicht anfallen, sollte ein Auftrag nicht durchgeführt werden. Bei Fixkosten ist es umgekehrt – diese fallen unabhängig davon an, wie viele Aufträge durchgeführt werden wie Miete und Versi-

cherungsprämien.

So, nun zur Berechnung der Gewinnschwelle: Zuerst wird der Deckungsbeitrag benötigt. Das ist jener Betrag, der nach Durchführung eines Auftrags zur Abdeckung der Fixkosten übrig bleibt. Er errechnet sich, indem von dem Erlös des Auftrags zum Beispiel 100 Euro dessen variable Kosten 75 Euro abgezogen werden. In diesem Fall beträgt der Deckungsbeitrag daher 25 Euro, die Deckungsbeitragsspanne 25 Prozent – von einem Euro Umsatz bleiben 0,25 Euro Deckungsbeitrag. Dieses Vorgehen wird nun auf mehrere Aufträge angewendet, um die durchschnittliche Deckungsbeitragsspanne zu ermitteln – das heißt, was bei einem typischen Auftrag überbleibt. Auch sie beträgt in diesem Beispiel 25 Prozent. Sind die

Fixkosten bekannt, beispielsweise 100.000 Euro, kann jener Umsatz errechnet werden, ab dem das Unternehmen mit einer schwarzen Null abschließt. In diesem Beispiel werden hierfür 100.000 durch 0,25 also 400.000 Euro Umsatz benötigt.

→ TO DO

Rechnen Sie Ihre Privatentnahmen ruhig in die Fixkosten ein – Sie müssen ja auch fix von etwas leben. Dies hilft Ihnen bei der Planung Ihres Umsatzes. Wenn Sie jeden Monat 3.000 Euro entnehmen wollen, steigen Ihre jährlichen Fixkosten in unserem Beispiel auf 136.000 Euro und Ihr Mindestumsatz auf 544.000 Euro. Für jeden Euro, den Sie verdienen möchten, müssen Sie daher vier Euro Umsatz erwirtschaften. Sie können diese Berechnung natürlich auch für einzelne Filialen durchführen, wenn Sie die benötigten Daten besitzen. Daher gilt wie schon bereits erwähnt: Achten Sie auf die korrekte Kontengliederung – mit ihr steht und fällt die Analyse.