betrieblich einsetzen, dann können Sie frei entscheiden, ob Sie es dem Betriebs- oder dem Privatvermögen zuschlagen. Erst bei einem betrieblichen Nutzungsanteil von unter 10 % gehört es zwingend zum Privatvermögen. Falls Sie mehrere Fahrzeuge haben, müssen Sie diese Entscheidung für jedes Einzelne treffen.
Bereits abgeschriebene Fahrzeuge verursachen keine hohen Betriebsausgaben. Da der Privatanteil jedoch vom ehemaligen Neupreis (Listenpreis) berechnet wird, kann dies im Extremfall dazu führen, daß alle Kosten als privat verursacht gelten. Dann fahren Sie besser, wenn Sie mit dem Betrieb Kilometergeld abrechnen.
Bei der Zuordnung zum Privatvermögen setzen Sie für jeden geschäftlich gefahrenen Kilometer DM 0,25 als Betriebsausgabe ab. Mit diesem Betrag sind sämtliche Kosten abgegolten. Für Ihre Fahrten zur Arbeit gilt ein anderer Maßstab. Der Weg zwischen der Wohnung und der Betriebsstätte ist pro Entfernungskilometer mit DM 0,70 als Betriebsausgabe anzusetzen.

Ermitteln der Umsatzsteuer

Als umsatzsteuerpflichtiger Unternehmer können Sie die Vorsteuer aus den Kfz-Kosten von Ihrer Umsatzsteuerschuld abziehen. Unterscheiden Sie auch hier, ob der Wagen dem Betriebsvermögen (1 %-Regelung oder Fahrtenbuch) oder dem Privatvermögen zugeordnet wurde.
Grundsätzlich dürfen Sie die Vorsteuer in voller Höhe von der Umsatzsteuerschuld abziehen. Hinsichtlich des Privatanteils liegt jedoch ein sogenannter Eigenverbrauch vor.
Umsatzsteuer bei der 1 %-Regelung: Die umsatzsteuerliche Behandlung schließt sich grundsätzlich der Ertragssteuerlichen an. Da nicht alle KFZ-Kosten mit Umsatzsteuer belastet sind, ist die Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer pauschal um 20 % zu kürzen. Den Umsatzsteuerbetrag auf Ihren Privatanteil müssen Sie ans Finanzamt abführen. Die Umsatzsteuer beim Führen eines Fahrtenbuchs: Zuerst müssen Sie die gesamten KFZ-Kosten um die nicht mit umsatzsteuerbelasteten Kosten kürzen. Aus dem Restbetrag wird dann Ihr privater Umsatzsteueranteil errechnet.

Verkaufserlöse sind steuerpflichtig

Entgegen landläufiger Ansicht ist der Veräußerungsgewinn beim Verkauf eines Fahrzeuges zu versteuern. Eine Kürzung um einen etwaigen Privatanteil ist nicht zulässig. Nur im Privatvermögen ist der Veräußerungsgewinn im vollen Umfang steuerfrei. *K. Linke*

Zahlungsausfällen vorbeugen

Zahlungsausfälle schmerzen. Gerade im Handwerk haben sie sogar oft existenzbedrohende Folgen. Sicher ist niemand vor diesen Verlusten gefeit. Ausgehend von den Ursachen für Mahnungen und den Auftragsgrößen lassen sich jedoch Vorsichtsmaßnahmen gegen Zahlungsausfälle treffen. Hierfür empfiehlt es sich, konkrete Handlungsanweisungen für den Umgang mit Aufträgen und Zahlungsausfällen zu etablieren.

Über die mangelnde Zahlungsmoral wird allenthalben geklagt, und so manchen Handwerker haben überfällige Rechnungen schon in den Ruin getrieben. Auch wenn der Gesetzgeber inzwischen die Unhaltbarkeit der Situation erkannt hat und bezüglich der Verzugszinsen und der Abschlagszahlungen die gesetzlichen Festlegungen in einer Form neu gefasst hat, die die Position des Handwerks stärkt, wäre es für das Handwerk geradezu fatal, nun alle Hoffnungen allein auf die hilfreiche Wirkung dieser Neuformulierung zu setzen. Für jeden Handwerker ist es sicher notwendig, sich mit dem konkreten Gesetzestext auseinanderzusetzen, um daraus Schlussfolgerungen für sein eigenes Verhalten zu ziehen.

Ursachen für ausbleibende Zahlungen

Prüft man überfällige Rechnungen, so lassen sich drei Kategorien säumiger Auftraggeber ermitteln:
1. Auftraggeber, die a priori beabsichtigen, Rechnungen ganz oder zumindest teilweise nicht zu bezahlen. Hierbei handelt es sich meist um Bauträger und „Investoren“ mit unklarer Herkunft, deren mangelnde Seriosität zudem oft unübersehbar ist.
2. Auftraggeber, die eigentlich bezahlen wollen, aber objektiv nicht (mehr) können. Das sind zumeist Bauherren, die sich bei Ihrem Bauvorhaben übernommen/verkalkuliert haben.
Da das Elektrohandwerk fast am Ende des Bauablaufes agiert, trifft es eben recht häufig auf Bauherren, die sowohl knapp als auch optimistisch kalkuliert haben, und dann ohne böse Absicht mit der Zahlung in Verzug geraten.
3. Auftraggeber, die bezahlen wollen und auch können, es aber mangels Ordnung in ihren Unterlagen versäumen.
Geht man so an das Problem der überfälligen Rechnungen und die Mahnungen heran, wird sehr schnell deutlich, dass die Organisation eines effektiven Mahnwesens [1] nur sekundär zur Problembewältigung beitragen kann.
Eine auf Problembewältigung ausgerichtete Herangehensweise muss sich vielmehr primär an der Person des Auftraggebers orientieren.

Wann es bedrohlich wird

Ebenso wichtig wie die Differenzierung der Auftraggeber bezüglich der Zahlungswilligkeit und ihrer Zahlungsfähigkeit ist eine Unterschiedung der Aufträge nach deren Größe.
Auch hier lassen sich unter dem Aspekt des Zahlungsausfalls drei Gruppen von Aufträgen unterscheiden:
1. Aufträge, deren Nichtbezahlung umgehend zu einer nachhaltigen Gefährdung der Existenz des Betriebes führt – Großauftrag
2. Aufträge, deren Nichtbezahlung die Existenz des Betriebes langfristig schwächt, aber nicht akut gefährdet – Auftrag mittlerer Größe
3. Aufträge, deren Nichtbezahlung das Betriebsergebnis zwar verschlechtern und deren Anmahnung unnötigen Aufwand verursacht, die aber im Einzelnen nicht existenzgefährdend sind – Kleinauftrag.

Natürlich kann die Nichtbezahlung vieler Kleinaufträge die Existenz einer Firma ebenso gefährden, wie das Ausbleiben der Bezahlung für einen Großauftrag. Nur ist eben diese Situation im Handwerk nicht gerade typisch.

Auftragsannahme: das gilt es zu beachten

Das alltäglichen Ringen um Aufträge, das sich in vielen Firmen in einem schon kaum noch vertretbaren Aufwand zur Erarbeitung von Angeboten widerspiegelt, führt in vielen Fällen dazu, dass mit unrealistischen Zeitvorgaben und nicht kostendeckenden Stundensätzen [2] kalkuliert wird, was letztlich auch die Existenz der Firma gefährdet.
So gefährlich dieser Aspekt auf Dauer auch ist, viel gefährlicher ist die Tatsache, dass die notwendige Vorsicht bei der Annahme von Aufträgen außer acht gelassen wird. Vor allem der Verzicht auf jegliche Prüfung der Bonität (und der Seriosität) des Auftraggebers hat bei größeren Aufträgen – und um solche handelt es sich in diesen Fällen meistens – ein erhebliches Risiko zur Folge.
Wenn also Aufträge für im wesentlichen unbekannte Auftraggeber realisiert werden, die von ihrer formaljuristischen Kon-

Tafel 1 Merkmale von Auftraggebern, bei denen zu Vorsicht geraten ist

- juristische Person, z. B. GmbH oder GmbH & Co. KG, die außer der Stammeinlage über kein eigenes Kapital verfügt
- Tochtergesellschaft, deren Muttergesellschaft einen ausländischen Firmensitz hat
- Gesellschaft existiert erst seit kurzem oder ist noch i. G.
- baut für andere, d. h. Bauträger
- wurde nur für dieses Bauvorhaben gegründet
- Geschäftsführer und/oder Gesellschafter in der Region unbekannt
- Gesellschaft hat schon unter einem ähnlichen Namen agiert
- vergibt Aufträge vorzugsweise an Handwerker von außerhalb
- hat kaum eigene Mitarbeiter

struktion alle Möglichkeiten bieten, sich den Zahlungsverpflichtungen zu entziehen, ist das Risiko des Zahlungsausgfalls ganz erheblich.
Zu besonderer Vorsicht ist auch im Umgang mit Auftraggebern zu raten, die Aufträge, die keine besondere Qualifikation erfordern, an Firmen in größerer Entfernung vom Realisierungsort vergeben. Hier sollte man sich folgende Fragen stellen:

- Gab es wirklich keine Firma in der Nähe, die sich um diesen Auftrag bemüht hat?
- Wenn ja, warum nicht?
- Wer ist der Auftraggeber?
- Will und kann er die in Auftrag gegebene Leistung bezahlen?
- Welche Sicherheiten bestehen beim Ausbleiben der Zahlung?

Gibt es auf diese Fragen keine hinreichend sicheren positiven Antworten, ist die Annahme eines solchen Auftrages geradezu leichtfertig. Die Tatsache, dass in vielen Fällen, in denen der Handwerker auf seinen Rechnungen sitzen bleibt, im nachhinein von einem „unguten Gefühl“ bei der Annahme des Auftrages gesprochen wird, macht deutlich, dass die Fakten zwar bekannt waren, aber aus der eigenen Auftragsnot heraus schlichtweg ignoriert wurden. In Tafel 1 sind einige Merkmale von Auftraggebern zusammengetragen, die Grund zu einem vorsichtigen Umgang liefern. Die kriminelle Energie derartiger Auftraggeber ist geradezu beängstigend.

Rechnungslegung nach Baufortschritt mindert Risiko

Die Mehrzahl der Angebote im Elektrohandwerk werden heute nach „Vorgaben des Architekten“ ohne ordentliche Fachplanung abgegeben. Dem Handwerker wird die Planung ohne jegliche Honorierung mit übertragen und gleichzeitig trägt er das volle Risiko der Gewährleistung. Auch für dieses Problem ist keine Lösung in Sicht, obwohl der Gesetzgeber sicher die Möglichkeit dazu hätte.

Tafel 2 Risikobereiche für Zahlungsausfälle

- **I** Zahlungsausfall nicht unwahrscheinlich und akut existenzgefährdent
- **II** Zahlungsausfall nicht auszuschließen und wirtschaftlich bedeutend
- **III** Zahlungsausfall wenig wahrscheinlich oder wirtschaftlich unbedeutend

Um das Risiko des Zahlungsausfalls zu mindern, sollte man versuchen, das Vorhaben in mehrere, einzeln abrechenbare Teilvorhaben zu zerlegen und eine Rechnungslegung gemäß Baufortschritt zu vereinbaren. Die Bereitschaft des Auftraggebers auf eine derartige Verfahrensweise einzugehen, ist ein deutliches Indiz für dessen Zahlungswilligkeit und die Bezahlung der Teilrechnungen gibt Auskunft über dessen Zahlungsfähigkeit. Das Risiko auf einer unbezahlten Rechnung sitzen zu bleiben, reduziert sich so auf die jeweilige Teilrechnung.

Rechnungswesen organisieren und überwachen

Um Rechnung legen zu können, muss die Anlage dem Kunden in funktionsfähigem Zustand übergeben werden. Wird der Termin der Übergabe der Anlage an den Kunden korrekt vereinbart und dokumentiert, sind alle Voraussetzungen zur Rechnungslegung erfüllt.
Bei der Übergabe der Anlage kann neben der Dokumentation (z. B. Unterlagen zur Erstprüfung) auch die Rechnung (nachweisbar) übergeben werden. Das setzt natürlich voraus, dass die Anlage zu diesem Zeitpunkt fertiggestellt ist und keine Nacharbeiten mehr nötig sind. Erfahrungsgemäß werden Rechnungen die unmittelbar nach Fertigstellung der erbrachten Leistung gelegt werden, schneller bezahlt. Je mehr Zeit zwischen der Fertigstellung der Leistung und der eingehenden Rechnung vergeht, umso mehr geht dem Kunden der Zusammenhang zwischen in Anspruch genommener Leistung und zu bezahlender Rechnung verloren.
Insofern ist die übliche Praxis, Rechnungen vorzugsweise am Monatsende zu schreiben eigentlich unverständlich und schadet dem, der eine solche Verfahrensweise praktiziert. Das Schreiben von Rechnungen sollte kontinuierlich über den ganzen Monat verteilt erfolgen. Die laufende Überwachung von Zahlungseingängen ist ebenso selbstverständlich.

Differenziertes Handeln bei Terminüberschreitung

So unterschiedlich die Beweggründe der Auftraggeber für das Hinauszögern von Zahlungen sind, so differenziert sollte auch die Reaktion auf ausbleibende Zahlungen sein. Während dort, wo nur ein etwas weniger ordentlicher Umgang mit Belegen vermutet werden darf, ein telefonischer Hinweis oder ein Erinnerungsschreiben genügt, ist bei einem Bauherrn, der seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt, ein eingeschriebener Brief (mit Rückschein), in dem unmissverständlich die Bezahlung der offenen Rechnung angemahnt wird, nötig. Mit solchen Auftraggebern kann ggf. auch ein Zahlungsaufschub vereinbart werden. Wenn jedoch ein Auftraggeber offensichtlich vorsätzlich die Rechnung nicht bezahlt, sollte unverzüglich ein Rechtsanwalt eingeschaltet werden. Wer hier zu lange wartet, riskiert, dass der „Bauträger“ das von den eigentlichen Bauherren eingesammelte Geld beiseite schafft und Konkurs anmeldet.
Diese differenzierte Form der Herangehensweise korrespondiert in aller Regel auch mit Höhe der ausgebliebenen Zahlung.

Empfehlungen für die Praxis

Zusammenfassend kann jedem Handwerker nur empfohlen werden, für mögliche Aufträge eine Risikoabschätzung nach Auftraggeber und Auftragsvolumen (Tafel 2) vorzunehmen.
Für eine pragmatische Handhabung der Problematik empfiehlt sich das Definieren von betriebsspezifischen Grenzen zur Einordnung der Aufträge. Die so gebildeten Kategorien könnten beispielsweise sein:

- Risikoklasse C: Aufträge mit einem Rechnungsvolumen bis 10.000 DM
- Risikoklasse B: Aufträge mit einem Rechnungsvolumen bis 20.000 DM
- Risikoklasse A: Aufträge mit einem Rechnungsvolumen über 20.000 DM

Jede Kategorie wird mit einem fest definierten Handlungsschemata hinterlegt.
Zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genügt es nicht, den Zahlungseingang zu überwachen und effektiv zu mahnen. Der eigentliche Schlüssel zur Vermeidung von Zahlungsausfällen – vor allem der existenzbedrohenden – liegt in der Person des Auftraggebers und im Auftragsvolumen. Hier gilt es Erfahrungen zu sammeln und feste Handlungsschemata zu entwickeln – beginnend mit Auftragsannahme bzw. Nichtannahme) über die Vertragsgestaltung bis hin zur Überwachung des Zahlungseinganges. Neben dem kaufmännischem Geschick sind hier einige Erfahrungen im Umgang mit Menschen erforderlich. Eine schlechte Auftragslage darf nie zu Sorglosigkeit bezüglich Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit von Auftraggebern führen.

Literatur

[1] *Leicher, R.*: Effektives Mahnwesen. Elektropraktiker 53 (1999) 7, S. 620
[2] *Möbus, H.* Alternative Stundensätze und ihre Konsequenzen. Elektropraktiker 53 (1999) 2, S. 110-112

H. Möbus