
“ Es ist besser, einen Tag im Monat über sein Geld nachzudenken, als einen ganzen Monat dafür zu arbeiten. ”

(John Davidson Rockefeller 1839-1937)

Gastrotax*inform*

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.gastrotax.de

Liebe Leser,



- ▶ Sie hatten unerwartet hohe Steuernachzahlungen?
- ▶ Sie können nicht abschätzen, wie viel Steuern Sie im kommenden Jahr zu zahlen haben?
- ▶ Sie möchten im Voraus wissen, ob und in welcher Höhe Sie mit einer Steuernachzahlung oder Erstattung zu rechnen haben?

Dann wird diese Ausgabe von GASTROTAXinform interessant für Sie sein.

Denn ich zeige Ihnen, wie Sie Ihre Steuern planen können. Das ist ungemein wertvoll und viel einfacher als sie vielleicht denken.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlich, Ihr

Holger Haberer
Dipl. Volkswirt / Steuerberater

IMPRESSUM

Herausgeber (v.i.S.d.P):
ATH Treuhand Achern
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Allerheiligenstraße 13
77855 Achern
Tel. 07841 67327-22
info@gastrotax.de
www.gastrotax.de

Steuerplanung statt Blindflug

Ich bin erstaunt, wie viele Gastronomen und Hoteliers ihre Steuern nicht planen. Viele trauen es sich nicht zu, dabei ist es gerade in der Gastronomie und Hotellerie sehr viel leichter als in anderen Branchen.

Sie benötigen: Die monatlichen Vorjahreszahlen und einen Kalender.

Los geht's. Steuerplanung heißt Gewinnplanung. Der Gewinn berechnet sich aus Umsatz minus Kosten. Doch wie schätzen Sie Ihre Umsatzzahlen für das kommende Jahr? Am einfachsten geht das durch den Vorjahresvergleich. Überlegen Sie für jeden Monat, ob es im Vorjahr Besonderheiten gab oder im kommenden Jahr geben wird. Besonderheiten sind auch Feiertage, Ferienbeginn- und Ende usw. (daher der Kalender). Die saisonalen Schwankungen kennen Sie am besten.

Trauen Sie sich! Das Wetter können Sie nicht beeinflussen, aber Sie können optimistisch Ihre Umsätze abschätzen. Meine Erfahrung ist: **Je mehr Sie sich beim Plan zutrauen, desto besser wird das tatsächliche Ergebnis.** Das nennt man „sich selbst erfüllende Prophezeiung“. Klingt unglaublich, funktioniert aber wirklich!

Mit der Umsatzschätzung haben Sie die schwierigste Arbeit bereits erledigt. Denn die Kosten hängen entweder vom Umsatz ab oder sind fix – bis auf eine Ausnahme: Marketing und Werbung.

Konkret heißt das: Wareneinsatz und Personalkosten sind prozentual abhängig vom Umsatz. Sie sollten zusammen 65% des Umsatzes nicht übersteigen. Energiekosten werden aufgrund steigender Preise leicht steigen. Miete, Abschreibung, Versicherung, KFZ-Kosten sind fix. Für Instandhaltungen rechnen Sie einen Puffer ein. Das alles ist nicht kompliziert.

Und jetzt kommt's: Marketing und Werbung beeinflussen positiv den Gewinn – dafür sind sie da! Schauen Sie sich noch einmal die Vorjahreszahlen an. Für welchen Monat wünschen Sie sich mehr Umsatz? Planen Sie gezielt Ihre Marketingaktionen und – ganz wichtig – **budgetieren Sie!** Hier gilt der Grundsatz: Weniger ist mehr. Drei gezielte Kampagnen sind wertvoller als z.B. Zeitungsanzeigen über das Jahr verteilt.

Somit haben sie Ihren Gewinn geplant, die individuelle Steuerberechnung überlassen Sie am besten einem Steuerberater.

Wir machen das mit unseren Mandanten immer am Anfang des Jahres, es gehört zu unseren Standardleistungen der Finanzbuchhaltung. Wenn vorhanden, sitzt der Marketingberater mit am Tisch. **Das Ergebnis ist ein monatlicher Soll-Ist-Vergleich.** Abweichungen lassen sich sofort erkennen und werden monatlich besprochen.

Wer glaubt, wir hätten große **Abweichungen** beim Plangewinn, der irrt. Im Jahresergebnis liegen sie bei ca. **1% bis 5%!** Das glauben Sie nicht?

Lassen Sie sich überzeugen und rufen Sie mich an: Tel. 07841 - 673 2722. Oder schreiben Sie mir eine Email an info@gastrotax.de.