



© Muehle/Fotolia.com

Steuertipp



Von Steuerberater  
**Dr. Jürgen R. Karsten,**  
ETL Franchise GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft

## Keine Pauschalsteuer für Aufmerksamkeiten an Kunden

### Vereinfachungsregelung gilt ab sofort

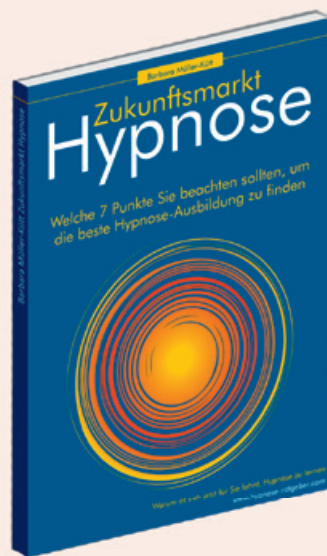
Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft. Das ist auch im beruflichen Leben nicht anders. Zur Förderung und Vertiefung der Geschäftsbeziehungen werden Geschäftspartner und Kunden ab und an mit Geschenken wie Blumen, Wein, Büchern oder Ähnlichem bedacht. Doch das Ganze hat einen Haken: Der Empfänger muss die Geschenke als Betriebseinnahmen versteuern. Um das zu vermeiden kann auch der Schenker die Steuer übernehmen und die Zuwendung pauschal mit 30 % versteuern. Dabei spielte es bisher keine Rolle, ob es sich nur um eine kleine Aufmerksamkeit anlässlich eines besonderen persönlichen Ereignisses oder um ein wertvolles Geschenk handelte.

**Steuerliche Behandlung beim Beschenken**  
Wer als Inhaber eines Unternehmens aus unternehmerischer Veranlassung Geschenke erhält, muss diese als Betriebseinnahmen versteuern. Dazu muss der Empfänger das Geschenk als Einnahme mit dem ortsüblichen Preis erfassen. Verwendet der Empfänger das Geschenk im unternehmerischen Bereich, kann er es gleichzeitig als Betriebsausgabe ansetzen.

**Pauschale Besteuerung durch den Schenkenden**  
Die Besteuerung von Sachgeschenken entfällt beim Beschenken nur, wenn der Schenkende die Besteuerung übernimmt. In diesem Fall muss der Schenkende eine pauschale Steuer in Höhe von 30 % zahlen. Wählt der Schenkende die Pauschalierungsmöglichkeit, so muss er den Beschenken hierüber schriftlich informieren.

**Mit Vereinfachungsregel Steuern sparen**  
Aus Vereinfachungsgründen lässt es die Finanzverwaltung nunmehr zu, dass für Aufmerksamkeiten, die ein Geschäftspartner z. B. anlässlich seines Geburtstages erhält, keine Pauschalsteuer abgeführt werden muss. Auch der Beschenkte muss diese nicht versteuern. Als Aufmerksamkeit gelten dabei Sachgeschenke mit einem Wert von maximal 40 EUR (inklusive Umsatzsteuer).

**Achtung: Betriebsausgabenabzug ist begrenzt**  
Unabhängig davon sind Geschenke an Lieferanten, Geschäftspartner und Kunden nur bis zu einem Wert von 35 EUR (netto) pro Jahr und Empfänger als Betriebsausgabe abzugsfähig. Bekommt ein Geschäftspartner in einem Jahr Geschenke für mehr als 35 EUR, dürfen diese insgesamt nicht als Betriebsausgabe abgezogen werden. Bei einem Unternehmer ohne Vorsteuerabzug darf der Bruttowert des Geschenks die Grenze von 35 EUR nicht übersteigen.



**Barbara Müller-Kütt:** Die Menschen suchen immer mehr nach alternativen Heilmethoden, die keine Nebenwirkungen haben, nicht nur die Symptome behandeln, sondern vor allem die Ursache therapieren und schnelle, anhaltende Resultate bringen. Hypnose ist eine effiziente Kurzzeittherapie, die dadurch sehr kostengünstig ist. Auch immer mehr Ärzte und Psychiater empfehlen die seriöse Hypnosetherapie, da sie sich sehr gut mit der Schulmedizin kombinieren lässt.

**Veronika Bellone:** Was war für Sie ausschlaggebend, aus dem therapeutischen Leistungsangebot ein zweites Produkt zu kreieren, nämlich die Möglichkeit der Existenzgründung mit Hypnowell?

**Barbara Müller-Kütt:** Ich habe in meinen über 10.000 Hypnosesitzungen mit Klienten sowie als Ausbilderin und Coach von vielen Hypnosetherapeuten einen sehr großen Erfahrungsschatz sammeln dürfen. Diese „Schätze“ möchte ich weitergeben, sodass das bewährte Hypnowell-Konzept, in das bereits sehr viele Menschen vertrauen, möglichst vielen helfen kann. Es darf nicht sein, dass Klienten drei Stunden Fahrt auf sich nehmen, um in eine Hypnowell-Praxis zu gelangen. Hypnowell soll deshalb in der Schweiz, später auch in Deutschland und Österreich für alle interessierten Menschen gut erreichbar sein.

**Veronika Bellone:** Worin sehen Sie die grössten Herausforderungen für angehende Hypnowell Franchisepartner/innen? Was müssen diese beherzigen, um Erfolg zu haben?

**Barbara Müller-Kütt:** Die grösste Herausforderung ist sicher, dass die Franchisenehmer einerseits unternehmerisch denken sollten und aber andererseits sich anpassen und eigene Wünsche und Ideen zu Gunsten des Franchising zurückstellen müssen. Ich erwarte von unseren Franchisenehmern, dass sie loyal und unkompliziert sind und sich mit ganzem Herzen hinter Hypnowell und die ausgereiften Konzepte stellen.

**Veronika Bellone:** Wie fördern Sie Ihre Franchisepartner/innen? Welchen Support können diese von Ihnen erwarten?

**Barbara Müller-Kütt:** Sie erhalten Coaching, Weiterbildungen sowie einen Zugang zu den regelmäßig stattfindenden Webinaren, in denen Fragen gestellt werden können, wir uns austauschen und Tipps vermittelt werden. Außerdem bin ich per E-Mail und in der Telefonsprechstunde für unsere Franchisenehmer erreichbar.

**Veronika Bellone:** Sie sind nicht nur auf dem Schweizer Markt aktiv, sondern auch in Deutschland. Welche Zielsetzungen haben Sie mit Ihrem Franchisekonzept?

**Barbara Müller-Kütt:** Wir haben auch immer wieder Klienten aus Deutschland, die zu uns in die Schweiz zur Therapie kommen. Damit diese vom Hypnowell Standard in ihrem Land profitieren können, wollen wir mit unserem Franchiseangebot auch nach Deutschland und Österreich. Da unsere Hypnoseschule Hypnosanum auch in Deutschland Hypnosetherapeuten ausbildet (bald auch in Österreich), werden genügend top-ausgebildete Therapeuten als Franchisepartner bei unserem Konzept mitwirken wollen.

**Veronika Bellone:** Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg. ■