



LOTSE

Januar 2026

IN DIESER AUSGABE:

VOM SOLL UND HABEN DER REGIERUNGSBESCHLÜSSE

MINIJOB & MINDESTLOHN 2026

E-RECHNUNG TRIFFT GOBD

CASH, CUT & CLICKS

SCHLUSS MIT DEN SCHATTEN IM BLOCKCHAIN-DSCHUNGEL

MIT PLAN ZUM PERFEKten ÜBERGANG

MIT DEM TETRALEMMA KLÜGER ENTSCHEIDEN



VOM SOLL UND HABEN DER REGIERUNGSBESCHLÜSSE

Was Steuerzahler 2026 erwarten dürfen

Noch ist nichts endgültig beschlossen – aber die Richtung ist klar: Im Koalitionsausschuss wurde Ende Mai 2025 ein Sofortprogramm für Deutschland angekündigt. Der dazugehörige Entwurf für ein Steueränderungsgesetz 2025 zeigt, was ab 1. Januar 2026 auf uns zukommen könnte. Wir haben uns die wichtigsten Punkte angesehen – und was sie für Sie als Steuerzahler, Unternehmer oder Ehrenamtliche bedeuten würden.

Pendlerpauschale – mehr Cent für jeden Kilometer

Geplant ist, den höheren Satz von **0,38 Euro je Kilometer** künftig **ab dem ersten Kilometer** anzusetzen. Bisher galt er erst ab dem 21. Kilometer.

Was Sie davon haben: Wer regelmäßig pendelt, kann mit rund **368 Euro mehr Werbungskosten pro Jahr** rechnen (bei 230 Arbeitstage und 20 km einfacher Strecke).

Unser Fazit: Spürbar ist das nur für Vielfahrer – aber immerhin ein Schritt in die richtige Richtung.

Umsatzsteuer in der Gastronomie – dauerhaft 7 % auf Speisen

Nach der Corona-Sonderregelung wird nun eine **Dauerlösung** in Aussicht gestellt: Für Speisen in Restaurants soll der ermäßigte Umsatzsteuersatz von **7 %** bleiben. Getränke bleiben außen vor.

Was Sie davon haben: Gäste profitieren voraussichtlich kaum – die meisten Wirs werden die Preise stabil halten.

Was Gastronomen davon haben: Deutlich mehr Planungssicherheit und eine willkommene Entlastung in schwierigen Zeiten.

Gemeinnützigkeit und Ehrenamt – kleine Erhöhungen, große Wirkung

Das Ehrenamt bekommt ein kleines, aber feines Update:

- » **Übungsleiterpauschale** steigt von 3.000 € auf **3.300 €**

- » **Ehrenamtspauschale** von 840 € auf **960 €**
- » **Freigrenze für wirtschaftliche Geschäftsbetriebe** von 45.000 € auf **50.000 €**
- » **Grenze für zeitnahe Mittelverwendung** wird verdoppelt – auf **100.000 €**

Was Sie davon haben: Für Ehrenamtliche selbst sind das moderate, aber spürbare Erleichterungen.

Was Vereine davon haben: Mehr Luft, um Projekte zu finanzieren und nicht ständig an die Mittelverwendung erinnert zu werden.

Aktivrente – mehr Netto für arbeitende Rentner

Ein echter Hingucker im Entwurf: die „**Aktivrente**“. Einkünfte aus Beschäftigungen nach Erreichen der Regelaltersgrenze sollen **bis 24.000 € im Jahr steuerfrei** bleiben, sofern ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis vorliegt. Der Freibetrag gilt anteilig, wenn das Arbeitsverhältnis kürzer ist. Eine Berücksichtigung beim Steuersatz (Progressionsvorbehalt) ist nicht vorgesehen.

Was Sie davon haben: Wer auch nach dem Ruhestand weiterarbeitet, könnte künftig deutlich mehr vom Zuverdienst behalten.

Was der Staat davon hat: Motivierte Fachkräfte, die länger im Erwerbsleben bleiben – und das ganz ohne Zuschläge.

Fazit: Zwischen Wunschliste und Wirklichkeit

Die Pläne der Bundesregierung lesen sich wie ein „**Soll-und-Haben-Konto**“ für Steuerzahler:

Ein paar Entlastungen hier, ein bisschen Bürokratieabbau dort – aber noch ist offen, was am Ende tatsächlich in Kraft tritt.

Sicher ist nur: 2026 wird steuerlich spannend. Wir halten Sie auf dem Laufenden, sobald aus „geplant“ tatsächlich „beschlossen“ wird.

MINIJOB & MINDESTLOHN 2026

Wie mittlerweile jedes Jahr wird am **1. Januar 2026** der Mindestlohn angepasst. Er steigt nun auf **13,90 € pro Stunde**.

Zeitgleich steigt auch die Minijob-Verdienstgrenze. **Ab Januar 2026** liegt sie dann **bei 603,00 €** statt bisher 556,00 €.

Es gibt Personen, die sozialversicherungspflichtig beschäftigt sein wollen, dabei aber mit dem niedrigsten Betrag, der möglich ist. Das sind im Jahr 2025 noch 556,01 € pro Monat.

Verträge anpassen

Wird nun aber die Minijobgrenze auf 603,00 € erhöht, dann müssen diese Verträge auch angepasst werden, nämlich auf mindestens 603,01 €. Passiert das nicht, sind sie nicht mehr sozialversicherungspflichtig beschäftigt, sondern üben dann einen Minijob aus.

Fazit: Soll die Versicherungspflicht beibehalten werden, müssen Sie bei diesen Geringverdiennern entweder das Stundenentgelt oder die Zahl der Arbeitsstunden entsprechend erhöhen.

E-RECHNUNG TRIFFT GOBD – DIGITALE ORDNUNG MIT SYSTEM

Seit dem **1. Januar 2025** gilt in Deutschland für Umsätze zwischen inländischen Unternehmen im B2B-Geschäft die Pflicht zur E-Rechnung. Noch bis Ende 2026 läuft eine großzügige Übergangsphase und weitere Umsetzungsschritte, bevor die Umstellung ab dem **1. Januar 2028** vollständig verpflichtend wird.

Doch wer klug ist, nutzt die kommenden Monate, um Strukturen zu schaffen, die nicht nur gesetzeskonform, sondern auch effizient und zukunftssicher sind. Denn: Die E-Rechnung ist kein isoliertes IT-Projekt – sie greift tief in Ihre **GoBD-konformen Verwaltungsprozesse** ein.

Einheitliches Format, klare Struktur – so funktioniert die E-Rechnung

E-Rechnungen sind elektronische Dokumente, die **in einem strukturierten Format gemäß der europäischen Norm EN 16931** erstellt, übermittelt und empfangen werden müssen.

In der Praxis haben sich vor allem zwei Standards etabliert: die **X-Rechnung** und die **ZUGFeRD-Rechnung** in der neuesten Version. Beide Formate ermöglichen, dass Rechnungsdaten automatisiert gelesen, geprüft und weiterverarbeitet werden können.

Achtung: ein einfaches PDF ist keine E-Rechnung.

Tipp: Moderne Softwarelösungen erkennen, ob eine Rechnung formal korrekt vorliegt, und melden Abweichungen automatisch. Prüfen Sie, ob Ihre Systeme diese Funktion bereits unterstützen – das erleichtert später die GoBD-konforme Archivierung.

Inhaltliche Anforderungen und Korrekturen

Alle **umsatzsteuerlichen Pflichtangaben** müssen im strukturierten Datenteil enthalten sein – inklusive Leistungsbeschreibung. Zusätzliche Dokumente wie Stundenaufzeichnungen oder Lieferscheine dürfen Sie als Anhang mitsenden.

Bei Änderungen gilt: Betragsminderungen durch Skonti oder Mängelrügen brauchen keine neue Rechnung, wohl aber Änderungen des Leistungsumfangs. Hier empfiehlt sich ein Blick auf die Vorlagen des **Forums elektronische Rechnung Deutschland (FeRD)**.

GoBD trifft E-Rechnung – das Zusammenspiel der digitalen Spielregeln

Mit der E-Rechnung rücken die Anforderungen der **Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form (GoBD)** stärker in den Vordergrund.

Elektronische Rechnungen müssen **in der ursprünglichen elektronischen Form aufbewahrt** werden, in der sie empfangen wurden. Wird sie für interne Zwecke in ein anderes Format umgewandelt, sind **beide Versionen** revisionssicher zu archivieren und organisatorisch miteinander zu verknüpfen.

Die **wichtigsten GoBD-Anforderungen** auf einen Blick:

- **Unveränderbarkeit:** Keine nachträgliche Bearbeitung.
- **Maschinelle Auswertbarkeit:** Daten müssen jederzeit lesbar und prüfbar sein.
- **Verfügbarkeit:** Rechnungen müssen schnell abrufbar sein.
- **Protokollierung:** Empfang, Archivierung und Verarbeitung sind lückenlos zu dokumentieren.
- **Indexierung und Historie:** Jede Rechnung erhält eine eindeutige Kennung und – falls Änderungen nötig sind – eine nachvollziehbare Versionshistorie.

Ein Ausdruck genügt nicht – die elektronische Form bleibt das **Original**.

So bereiten Sie Ihr Unternehmen Schritt für Schritt vor

1. Technik prüfen und anpassen

Seit 2025 besteht bereits die Pflicht, E-Rechnungen empfangen zu können. Richten Sie daher ein separates **E-Rechnungspostfach** ein und sorgen Sie für eine automatische Archivierung in Ihrem Dokumentenmanagementsystem.

Falls Ihre Rechnungssoftware noch keine E-Rechnungen erstellen kann, nehmen Sie frühzeitig Kontakt zu Ihrem Anbieter auf – der Anpassungsbedarf kann größer sein, als man denkt.

2. Prozesse überdenken

Die Einführung der E-Rechnung ist der ideale Anlass, interne Abläufe neu zu strukturieren. Prüfen Sie, wie Belege aktuell empfangen, geprüft, gebucht und archiviert werden.

Ein Softwarewechsel oder die Einführung neuer Schnittstellen sollten mit ausreichend Vorlauf geplant werden – insbesondere, wenn mehrere Abteilungen beteiligt sind.

3. Kommunikation vorbereiten

Informieren Sie Geschäftspartner und Lieferanten frühzeitig über das von Ihnen bevorzugte Rechnungsformat und den künftigen Übertragungsweg. Ein einheitlicher digitaler Rechnungseingang spart Zeit, reduziert Papier und schafft Klarheit.

Fazit: Ordnung, Effizienz und Transparenz gewinnen

Die Einführung der E-Rechnung ist mehr als eine gesetzliche Pflicht – sie ist der nächste logische Schritt in Richtung **digitale Buchführung**.

Richtig umgesetzt, schafft sie **Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Effizienz** – genau das, was die GoBD fordern.

Nutzen Sie die Übergangszeit, um Ihre Prozesse gemeinsam mit Ihrer Steuerkanzlei zu optimieren. So sichern Sie sich nicht nur eine reibungslose Umstellung, sondern auch langfristig einen echten Wettbewerbsvorteil durch strukturierte, digitale Abläufe.



CASH, CUT & CLICKS – WER JETZT BEIM FINANZAMT IM RAMPENLICHT STEHT

Vom Haarschnitt bis zum Hashtag, vom Krypto-Coin bis zum Kas- senzettel: Wo Geld fließt, will das Finanzamt mitreden. Drei ganz un- terschiedliche Welten – Friseursalons, Influencer und Kryptoleger – haben eines gemeinsam: Sie stehen neuerdings ganz oben auf der Kontroll-Liste.

1. Cash & Cuts – Wenn der Zoll beim Friseur vorbeischaud

Haare schneiden, Färben, Pflegen – das läuft oft bar, manchmal auch „ohne Rechnung“. Genau hier schaut der **Zoll** künftig genauer hin. Im Fokus stehen **Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung**: Werden Mitarbeiter ordnungsgemäß angemeldet? Wird der Mindestlohn ge- zahlt? Und sind alle Abgaben abgeführt?

Für Friseur- und Kosmetikbetriebe heißt das: besser sauber kalkulie- ren als riskant frisieren. Denn wer seine Pflichten kennt, muss keine Angst vor einer Kontrolle haben – und kann sich aufs Schönmachen konzentrieren statt aufs Schönenrechnen.

Mythos aus dem Salon:

„Wenn ich nur auf Minijob-Basis beschäftige, brauche ich keine Meldung ans Finanzamt.“

x Falsch. Auch Minijobs müssen bei der Minijob-Zentrale angemel- det werden – sonst gilt es als Schwarzarbeit.

Clicks & Fame – Wenn der Erfolg auf Instagram steuerpflichtig wird

Wer mit Posts, Kooperationen oder Rabattcodes Geld verdient, ist Un- ternehmer – ob Followerzahl 500 oder 500.000. **Influencer-Einnah- men sind steuerpflichtig**, auch wenn sie in Produkten, Reisen oder Werbedeals gezahlt werden. Einige Bundesländer haben inzwischen sogar **Taskforces „Influencer“** eingerichtet, um die schillernde On- line-Welt etwas transparenter zu machen.

Und nein: Eine Briefkastenadresse auf den Cayman Islands ersetzt keine Steuererklärung. Wer ehrlich rechnet, schlafst ruhiger – und kann mit gutem Gewissen posten.

Mythos aus der Glitzerwelt:

„Ich wohne jetzt in Dubai, also zahle ich in Deutschland keine Steuern mehr.“

x Nicht automatisch. Wer seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Auf- enthalt in Deutschland hat oder weiterhin deutsche Einkünfte erzielt, bleibt hier steuerpflichtig – egal, wie sonnig die Skyline ist.

Coins & Gains – Wenn Krypto vom Hype zur Pflicht wird

Bitcoin & Co. galten lange als digitaler Wilder Westen. Doch damit ist Schluss: **Kryptodienstleister müssen Transaktionen künftig an die Finanzbehörden melden**. Anlegerinnen und Anleger müssen außerdem angeben, wo sie steuerlich ansässig sind. Das schafft Klar- heit – und macht aus spekulativen Gewinnen ganz reale Steuerfälle.

Die gute Nachricht: Wer bisher etwas vergessen hat, kann **mit ei- ner Selbstanzeige** noch rechtzeitig reinen Tisch machen – allerdings besser nicht allein, sondern mit fachkundiger Begleitung.

Mythos aus dem Krypto-Universum:

„Ich tausche nur Coins untereinander, also ist das steuerfrei.“

x Leider nein. Auch der Tausch von Kryptowährungen gilt als Ver- äußerung und kann steuerpflichtig sein – je nach Haltedauer und Gewinnhöhe.

Fazit: Ehrlich währt am längsten – und spart Nerven, Geld und Schlaf

Ob Cash, Cut oder Clicks – die Zeiten, in denen man Einnahmen unter dem Radar halten konnte, sind vorbei. Der Staat schaut genauer hin – aber wer sauber arbeitet, glänzt nicht nur beim Finanzamt.

Unser Tipp: Prüfen Sie jetzt Ihre Abläufe. Wir beraten Sie gern, bevor es die Steuerfahndung tut.





SCHLUSS MIT DEN SCHATTEN IM BLOCKCHAIN-DSCHUNGEL - NEUES KRYPTOWERTE-STEUERTRANSPARENZGESETZ

Ab Ende 2025 gilt in Deutschland das **Kryptowerte-Steuertransparenzgesetz (KStTG)** – ein sperriger Name für ein klares Ziel: Licht ins Dunkel des Kryptohandels zu bringen.

Was bisher oft anonym und grenzüberschreitend verlief, wird künftig steuerlich nachvollziehbar – und das nicht nur national, sondern EU-weit.

Was steckt dahinter?

Das KStTG setzt die europäische **DAC8-Richtlinie (2023/2226)** um. Damit zieht Europa bei der Besteuerung von Kryptotransaktionen endlich an einem Strang. Der Gesetzgeber will verhindern, dass Gewinne aus Bitcoin, Ether & Co. unbemerkt bleiben – und schafft dafür ein dichtes Netz an Meldepflichten.

Wer muss jetzt melden – und was genau?

Betroffen sind alle Anbieter von Kryptodienstleistungen, also:

- **Wallet-Anbieter**
- **Handelsplattformen**
- **Vermittler**
- **Verwahrer**
- sogar **DeFi-Betreiber**, sofern sie als Dienstleister agieren.

o Zur Einordnung:

„DeFi“ steht für **Decentralized Finance** – also Finanzgeschäfte, die nicht über Banken oder Börsen laufen, sondern über **Smart Contracts** auf einer Blockchain automatisiert abgewickelt werden.

Ein DeFi-Betreiber ist daher jemand, der solche dezentralen Anwendungen (z. B. für Kreditvergabe oder Tauschgeschäfte) entwickelt, betreibt oder Nutzern zugänglich macht. Auch sie müssen künftig steuerlich melden, wenn sie Dienstleistungen anbieten.

Sie müssen künftig **bis spätestens 31. Juli des Folgejahres** ans **Bundeszentralamt für Steuern (BZSt)** berichten – und zwar sehr detailliert:

- Kundendaten (Name, Anschrift, Steuer-ID)
- Art und Umfang der Transaktionen
- Bruttobeträge und Marktwerte
- Steuerliche Ansässigkeit der Nutzer

Damit entsteht erstmals eine vollständige Datenbasis, auf die Finanzämter zugreifen können – und das nicht nur in Deutschland.

Automatischer Datenaustausch: Von der Blockchain zur Behörde

Die gemeldeten Daten werden europaweit im Rahmen des **automatischen Informationsaustauschs** geteilt. So sollen auch grenzüberschreitende Transaktionen transparent werden. Für Steuerpflichtige bedeutet das: „Was auf der Blockchain passiert, bleibt nicht mehr auf der Blockchain.“

Sorgfalt ist Pflicht

Anbieter müssen künftig Kundendaten verifizieren, Plausibilitäten prüfen und sämtliche Vorgänge dokumentieren. Das klingt nach viel Aufwand – und ist es auch. Wer die Meldepflicht ignoriert oder unvollständig erfüllt, riskiert **Bußgelder bis zu 50.000 €**.

Auch Nutzer werden nicht aus der Verantwortung entlassen: Sie müssen eine **Selbstauskunft** mit ihren steuerlichen Angaben abgeben.

Was heißt das für die Praxis?

- **Für Krypto-Anbieter:** Der administrative Aufwand steigt. Systeme müssen angepasst, Schnittstellen geschaffen und interne Kontrollen gestärkt werden.
- **Für Unternehmer und Steuerzahler:** Kryptogeschäfte geraten künftig stärker in den Fokus der Finanzverwaltung. Wer digitale Währungen privat oder betrieblich nutzt, sollte alle Transaktionen sorgfältig dokumentieren – von Anschaffung bis Verkauf. So lassen sich steuerliche Überraschungen vermeiden, wenn die Finanzbehörde nachfragt.
- **Für alle, die mit Krypto handeln:** Klare Aufzeichnungen über **Zeitpunkte, Werte und Plattformen** sind jetzt wichtiger denn je.

Aufgrund des neuen Gesetzes werden **Wallet-Betreiber und Plattformen künftig deutlich mehr Daten von ihren Kunden anfordern** – etwa Steuer-Identifikationsnummern oder Angaben zur steuerlichen Ansässigkeit. Wer darauf vorbereitet ist, spart später Zeit und Nerven bei Nachfragen oder automatischen Meldungen.

Chancen statt nur Pflichten

So streng das Gesetz klingt: Es bringt auch Ordnung in ein bisher graues Feld. Wer seine Kryptogeschäfte sauber dokumentiert, kann sie künftig einfacher steuerlich einordnen – und ruhiger schlafen.

Wer möchte, kann die eigene Kryptoverwaltung schon jetzt professioneller aufstellen und z. B. prüfen, ob ein separates Wallet für private und betriebliche Zwecke sinnvoll ist.

Fazit

Das Kryptowerte-Steuertransparenzgesetz ist mehr als ein weiterer Bürokratieakt – es ist der Startschuss für ein neues Kapitel der Steuertransparenz im digitalen Zeitalter.

Oder, um es mit einem Augenzwinkern zu sagen:

Die Blockchain vergisst nichts – und das BZSt ab 2026 auch nicht.

MIT PLAN ZUM PERFEKTEN ÜBERGANG: SO GELINGT IHRE UNTERNEHMENSNACHFOLGE OHNE ÜBERRASCHUNGEN

Eine Unternehmensnachfolge – ob innerhalb der Familie, im eigenen Team oder an einen externen Käufer – ist immer ein sensibles Vorhaben. Es geht nicht nur um Zahlen, Verträge und Kaufpreise, sondern meist auch um die **Zukunft eines Lebenswerks**. Umso wichtiger ist es, **Erwartungen, Rollen und Ziele** frühzeitig offen zu besprechen und verbindlich festzuhalten.

Gerade bei **familien- oder teaminternen Übergaben** verlassen sich viele auf mündliche Absprachen. Das klingt nach Vertrauen – birgt aber ein erhebliches **Risiko**. Unterschiedliche Vorstellungen über Kaufpreis, Einfluss, künftige Aufgaben oder die strategische Ausrichtung tauchen oft erst spät auf. Und genau dann können sie das gesamte Projekt gefährden.

Deshalb sollten auch interne Übergaben dieselben **professionellen Standards** erfüllen wie ein Verkauf an einen externen Interessenten. Je klarer Ziele und Grenzen definiert sind, desto strukturierter lassen sich die Verhandlungen führen – und desto entspannter wird der gesamte Prozess.

Letter of Intent – Ihr gemeinsamer Fahrplan

Am Anfang steht eine **Absichtserklärung**: der Letter of Intent (LOI). Käufer und Verkäufer halten darin fest, dass sie eine Übernahme anstreben und auf welcher Basis verhandelt werden soll. Der LOI schafft **Orientierung** und ein **Mindestmaß an Verbindlichkeit**, ohne schon alle Details zu regeln.

Typische Inhalte sind u. a.:

- eine kurze Beschreibung des geplanten Deals,
- erste Vorstellungen zur Kaufpreisfindung,
- ein grober Zeitplan,
- exklusive Verhandlungszeiträume und
- Vertraulichkeitsregeln.

Gerade die **Verschwiegenheitsverpflichtung** ist entscheidend, da im weiteren Prozess sensible Unternehmensdaten offengelegt werden.

Auch bei Nachfolgen innerhalb der Familie oder im Team lohnt sich ein schriftlicher LOI. Er beantwortet die entscheidenden Fragen: Wer übernimmt was? Bis wann? Unter welchen Grundbedingungen? Gleichzeitig dient er als roter Faden, der im Verlauf der Gespräche immer weiter konkretisiert werden kann.

Due Diligence – prüfender Blick hinter die Kulissen

Auf den LOI folgt die Due Diligence. Dabei prüft der Käufer alle relevanten Unternehmensdaten:

- rechtliche Strukturen,
- wirtschaftliche Kennzahlen und Planungen,
- steuerliche Verhältnisse,
- Personal- und Organisationsstrukturen.

Ziel ist ein **realistisches Bild der Chancen und Risiken** – und die Grundlage für Kaufpreis und Vertragsgestaltung. Damit vertrauliche Informationen geschützt bleiben, sollte die Prüfung gut organisiert sein: Welche Unterlagen werden bereitgestellt? In welchem Umfang? Wer erhält Zugang? Häufig wird hierfür ein digitaler Datenraum eingerichtet, ergänzt durch eine separate Vertraulichkeitsvereinbarung.

Für Verkäufer ist es sinnvoll, **Steuerberater, Rechtsanwalt** und ggf. **Wirtschaftsprüfer** eng einzubeziehen. Sie können Auskunft geben, Fakten einordnen und vor allem helfen, die eigene Sicht auf das Unternehmen zu **objektivieren**.

Verträge – klare Regeln für eine klare Übergabe

Am Ende der Verhandlungen stehen die Verträge, die die Unternehmensübergabe rechtssicher machen. Dazu gehören insbesondere:

- der Unternehmenskaufvertrag bzw. Übertragungsvertrag,
- ergänzende Vereinbarungen wie Miet-, Arbeits- oder Geschäftsführerverträge,
- oft auch Absprachen über eine befristete Mitarbeit oder Beratung durch den Übergeber.

Wichtig ist, frühzeitig festzulegen, wer den ersten **Vertragsentwurf** erstellt, welche Punkte unverzichtbar sind (Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Übergabetermin, Wettbewerbsverbote usw.) und wie Risiken geregelt werden sollen.

Typische Konfliktthemen:

- Garantien und Zusicherungen durch den Verkäufer,
- Umfang und Dauer der Haftung.

Der Käufer wünscht meist umfangreiche **Garantien**, während der Verkäufer seine **Haftung** begrenzen möchte. Ein ausgewogener Mittelweg ist entscheidend – zu viele Details bremsen, zu wenige sorgen später für Streit.

Auch bei familieninternen Übergaben ist **professionelle rechtliche und notarielle Begleitung** ratsam. Interessen sind selten vollständig deckungsgleich. **Neutrale Orte** und **unabhängige Berater** erleichtern es allen Beteiligten, ihre Position sachlich und ohne emotionale Schieflage zu vertreten.

Fazit

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge braucht **Klarheit, Struktur und professionelle Standards**. Mit einem sorgfältig ausgearbeiteten Letter of Intent, einer gut vorbereiteten Due Diligence und durchdachten Verträgen schaffen Sie die Basis für einen reibungslosen Übergang. Wer Ziele und Spielräume früh definiert und Ergebnisse konsequent dokumentiert, vermeidet Konflikte – und erhöht die Chance, dass das **Lebenswerk in verantwortungsvolle Hände** übergeht.





SEIN ODER NICHT SEIN – WAS HAMLET VON ENTSCHEIDUNGSPSYCHOLOGEN LERNEN KÖNNTE

Wie Unternehmer mit dem Tetralemma klüger entscheiden

„Sein oder nicht sein?“ – kaum eine Frage ist so berühmt wie Hamlets Grübelei.

Unternehmer kennen sie in abgewandelter Form nur zu gut:

„Soll ich expandieren oder lieber abwarten?“

„Einen neuen Mitarbeiter einstellen oder intern umverteilen?“

„Den Standort wechseln oder stärker digitalisieren?“

Während Hamlet tragisch im *Entweder-oder* gefangen bleibt, haben heutige Entscheider ein Werkzeug, das weiterführt: das Tetralemma. Es stammt ursprünglich aus der indischen Logik, wurde später in der systemischen Beratung populär – und ist im Kern eine erstaunlich einfache Methode, um in **komplexen Situationen klarer** zu denken.

Vier Wege (und manchmal sogar fünf) zum klaren Kopf

Das Tetralemma erweitert das klassische Schwarz-Weiß-Denken um neue Perspektiven:

1. **Ja** – Ich tue es.
2. **Nein** – Ich lasse es.
3. **Sowohl als auch** – Vielleicht geht beides, kombiniert oder nacheinander.
4. **Weder noch** – Ich steige aus der bisherigen Fragelogik aus.
5. **(Optional:) Das ganz Andere** – Eine Idee, die ich bisher gar nicht im Blick hatte.

Diese **kleine Denkverschiebung** kann Großes bewirken: Plötzlich öffnet sich der Blick. Statt Druck entsteht Spielraum. Statt Grübeln Bewegung.

Beispiel 1: Expansion – ja oder nein?

Ein Familienunternehmen überlegt, ob es eine neue Filiale eröffnen soll.

- **Ja: Wir wachsen** – neue Kunden, neue Märkte, neue Chancen.
- **Nein: Wir bleiben klein**, aber profitabel und stabil.
- **Sowohl als auch:** Wir testen mit einem Pop-up-Store oder starten mit Online-Vertrieb.
- **Weder noch:** Wir erweitern nicht selbst, sondern kooperieren mit einem Partner.
- **Das ganz Andere:** Wir verändern unser Geschäftsmodell – zum Beispiel hin zu Schulungen oder Lizizenzen.

Ergebnis: Statt monatelang zu diskutieren, welche Seite „gewinnt“, entsteht ein kreativer Entscheidungsraum.

Beispiel 2: Neuen Mitarbeiter einstellen?

Die Firma ist überlastet. Die Frage: Verstärkung holen – ja oder nein?

- **Ja:** Wir stellen jemanden ein und **investieren** bewusst in **Wachstum**.
- **Nein:** Wir **digitalisieren** stärker und verteilen Aufgaben um.
- **Sowohl als auch:** Wir stellen **Teilzeit** ein und **automatisieren** gleichzeitig.
- **Weder noch:** Wir vergeben einzelne Aufgaben **extern**.
- **Das ganz Andere:** Wir bilden intern jemanden für die **neue Rolle** weiter.

Durch das Tetralemma verschiebt sich der Blick von *Problem* zu *Gestaltung*.

Es geht nicht mehr darum, ob etwas geht – sondern wie es gehen kann.

Fazit: Hamlet hätte es leichter gehabt

Hamlet blieb in seinen Zweifeln stecken. Unternehmer müssen das nicht.

Das Tetralemma ist kein Zauberstab, aber ein kluger Kompass. Es hilft, Entscheidungen nicht zwischen Schwarz und Weiß zu zerren, sondern die Zwischentöne zu hören – und darin den eigenen Weg zu finden.

Shakespeare schrieb Tragödie. Das Tetralemma schreibt Zukunft.

Zum Ausprobieren: Tetralemma in 5 Minuten

- Oft liegt die Lösung dort, wo Sie vorher gar nicht gesucht haben.

1. Schreiben Sie ein aktuelles Entscheidungsthema auf.
2. Nehmen Sie jede der 5 Positionen gedanklich ein (oder stellen Sie sie sich auf dem Boden vor).
3. Spüren Sie: Wo fühlt sich etwas stimmig an? Wo entsteht Energie?
4. Notieren Sie Erkenntnisse – auch kleine!
5. Beschließen Sie den nächsten kleinen Schritt.

KI-PROJEKTE CLEVER STARTEN – SO GELINGT DER EINSTIEG

Viele Unternehmer stehen gerade vor derselben Frage:
„Wir wollen KI nutzen – aber womit fangen wir an?“

Die gute Nachricht: Es muss kein Mammutprojekt sein. Wer klein beginnt, kann schon mit wenig Aufwand große Wirkung erzielen.

1. Start mit einem echten Zeitfresser

Am besten starten Sie dort, wo der Schuh drückt. Also nicht mit der kompliziertesten Anwendung, sondern mit etwas, das im Alltag Zeit oder Nerven kostet.

Zum Beispiel: Besprechungsprotokolle schreiben, Berichte formulieren, E-Mails sortieren, Social-Media-Posts planen oder Wissensdokumente durchsuchen.

KI kann solche Routineaufgaben übernehmen – und Sie gewinnen Zeit für das, was wirklich zählt: Ihr Geschäft weiterzuentwickeln.

2. Tool-Auswahl mit Köpfchen

Es muss keine teure Speziallösung sein. Viele Tools sind sofort einsatzbereit: ChatGPT für Texte und Ideen, Perplexity für Recherchen, Gemini für Präsentationen, NotebookLM für Wissensmanagement oder ElevenLabs für Sprachaufnahmen.

Wichtig ist, den Zweck zu definieren, bevor Sie das Tool wählen. Also nicht: „Wir brauchen KI!“

Sondern: „Wir wollen unsere Angebotserstellung vereinfachen – welches Tool kann das am besten?“

3. Team einbeziehen

Der häufigste Fehler: Der Chef probiert KI im Alleingang. Viel besser: Binden Sie Ihr Team früh ein. Vielleicht kennt jemand schon gute Tools oder hat Ideen, welche Prozesse sich automatisieren lassen.

So entsteht Begeisterung statt Skepsis – und der KI-Einsatz wird zur gemeinsamen Erfolgsgeschichte.

4. Datenschutz nicht vergessen

Gerade bei frei zugänglichen Tools gilt: keine vertraulichen Kundendaten eingeben.

Prüfen Sie, ob das Unternehmen eine DSGVO-konforme Version anbietet oder ob Sie eine interne Richtlinie festlegen.

Tipp: Schreiben Sie für Ihr Team kurz auf, was erlaubt ist und was nicht – das erspart Missverständnisse.

5. Erfolg sichtbar machen

Legen Sie fest, woran Sie den Erfolg messen:

Wie viel Zeit sparen Sie? Wie zufrieden ist das Team? Wie schnell kommen neue Ideen auf den Tisch?

Wer Ergebnisse dokumentiert, kann seine KI-Anwendung gezielt ausbauen – und zeigt zugleich, dass KI nicht nur ein Experiment, sondern ein echter Produktivitätsfaktor ist.

6. Aus Fehlern lernen

KI ist lernfähig – und Sie auch.

Wenn ein Textvorschlag nicht passt oder eine Antwort unbrauchbar ist, hilft das Feedback:

„Formuliere kürzer“, „Gib mir Beispiele“, „Fasse in Stichpunkten zusammen“

Je klarer Sie mit der KI kommunizieren, desto besser wird sie.

Fazit

Künstliche Intelligenz ist kein Projekt für Spezialisten, sondern ein Werkzeug für Praktiker.

Wer den ersten Schritt wagt, profitiert doppelt: durch schnellere Abläufe und neue Ideen.

Und das Beste: Viele erfolgreiche KI-Projekte beginnen nicht mit einem großen Masterplan – sondern mit einem einfachen Satz:

„Lass uns das mal ausprobieren.“

Die Mandantenzeitung Lotse ist ein Gemeinschaftsprojekt des delfi-net Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater

Fast 100 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



Impressum:

Herausgegeben als Gemeinschaftsarbeit der delfi-net Steuerberatungskanzleien
 Copyright: delfi-net - Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater - www.delfi-net.de
 Gestaltung: Erwin Hamatschek

Fotos:

Seite 1 / © ING_61508_01568 / © ISS_9842_03256 / © 03B69835 / InglImage
 Seite 2 / © ING_19043_257809 / InglImage - Seite 3 / © 03A12832 / InglImage
 Seite 4 / © ING_61508_01568 / InglImage - Seite 5 / © ISS_9842_03256 / InglImage
 Seite 6 / © 03A55534 / InglImage - Seite 7 / © 03B69835 / InglImage

Hinweis:

Der Inhalt ist nach bestem Wissen und dem aktuellen Kenntnisstand erstellt worden.
 Haftung und Gewähr sind ausgeschlossen, diese bleiben der Einzelberatung vorbehalten.



Thielenplatz 5
 30159 Hannover

Telefon 05 11 98 93 80
 Fax 05 11 98 93 830

info@koch-kollegen.de
www.koch-kollegen.de