universität wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Mental Accounting bei selbstständigen Steuerzahlern

Verfasser

Wolfgang Rieger

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im Mai 2010

Studienkennzahl:	298
Studienrichtung:	Psychologie
Betreuer:	Mag. Dr. Stephan Mühlbacher

Hinweise

Auf Grund der Tatsache, dass die vorliegende Arbeit durch eine Kooperation mit Stefan Müller entstanden ist und auch eine eigenständige Arbeit von ihm vorliegt weise ich darauf hin, dass thematische Überschneidungen möglich sind. Insbesondere sind die gemeinsam erstellten Interviewtranskripte in beiden Arbeiten vorzufinden.

Damit der Lesefluss erhalten bleibt, werden in dieser Arbeit stets ausschließlich die männlichen Bezeichnungen verwendet, die selbstverständlich auch die weiblichen Bezeichnungen mit einbeziehen. In Ausnahmefällen wird explizit darauf hingewiesen, dass es sich ausschließlich um die männliche oder weibliche Form handelt.

Danksagungen

Ich möchte diese Seite all jenen Menschen widmen, die mir während meiner Diplomarbeit geholfen und mir zur Seite gestanden haben. Euch allen gebührt ein großes Dankeschön!

Mag.Dr. Stephan Mühlbacher
Vielen Dank, Stephan, für Deine stets bereitwillige Unterstützung, Deine Ideen, und vor allem Dein enormes Engagement in zeitlich bemessenen Situationen. Herzlichen Dank!

Martina List
Dir Martina, möchte ich „im Bezug“ für Deine wertvollen Ausbesserungen, Vorschläge und Ideen zu meiner Diplomarbeit danken. Du warst mir echt eine große Hilfe!

Meine Eltern
Vielen Dank Mama und Papa für eure Anteilnahme, Motivation und Unterstützung während meine Studienzeit und besonders in meiner Abschlussphase. Danke!

Mag^{a}. Lavinia Nosé
Liebe Lavinia, Dir möchte ich von ganzem Herzen für Deine motivierenden Worte, Deine Anspornungen sowie für Deine Aufmunterungen während des Arbeitens an meiner Diplomarbeit danken! Durch Deine vielen Tipps und vor allem durch Dich als Vorbildfunktion, habe ich mein Ziel erreichen können. Ich Danke Dir!

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung 1

II. Theoretischer Teil 3

1. Fakten über Selbstständige in Österreich 3

1.1. Der Arbeitsmarkt für Selbstständige in Österreich 3

1.2. Die Rechtsformen 3

2. Das österreichische Steuergesetz für Selbstständige 3

2.1. Das zu versteuernde Einkommen – eine Steuerpflicht 4

2.2. Einkommensteuertarife 4

2.3. Weitere Steuern 5

2.3.1. Die Umsatzsteuer 5

2.3.2. Die Körperschaftsteuer 6

2.4. Steuerhinterziehung in Österreich 6

2.4.1. Die Höhe der Strafen 6

2.4.2. Straffreiheit durch Selbstanzeige 7

3. Psychologische Aspekte der Steuern 7

3.1. Soziale Vorstellungen 7

3.2. Steuerhinterziehung und Steuerehrlichkeit 8

3.2.1. Steuerhinterziehung – ein Entscheidungskalkül 8

3.2.2. Steuerhinterziehung – ein soziales Dilemma 11

3.3. Das Slippery-Slope Modell des Steuerverhaltens 12

3.4. Steuerhinterziehung in der Selbstständigkeit 14

4. Mental Accounting 15

4.1. Definition 15

4.2. Die Prospect Theory 17

4.2.1. Framing-Effekt 17

4.2.2. Asymmetrische Risikoaversion 17

4.2.3. Certainty Effect: 18

4.3. Mental Accounting nach Thaler 20

4.4. Das Öffnen und Schließen von Mental Accounts 21
4.4.1. Sunk Costs 21
4.5. Fungibilität 22
4.6. Vermögenskonten - Budgeting 23
4.7. Gewinne und Verluste 24
4.8. Die Wertfunktion in Bezug auf Mental Accounting 26
4.9. Hedonic Framing und Hedonic Editing 27
4.10. Double-Entry Mental Accounting Theory 28
4.11. Decoupling 29
5. Mentale Accounting in Bezug zur Steuer 31
5.1. Mögliche Konsequenzen von Mental Accounting beim Steuerzahlen 32
6. Einstellungen und Verhalten in Bezug zum Steuerzahlen 34
6.1. Die Theorie des geplanten Verhaltens (Theory of Planned Behavior) 34
6.2. Motivational Postures 36
III. Empirischer Teil 39
4. Planung 39
5. Methode 39
5.1. Theoriegeleitete Differenzierung der Forschungsfragen 40
5.2. Stichprobe 41
5.3. Material 42
5.4. Durchführung 43
5.5. Auswertung 44
5.6. Bestimmung der Analyseeinheiten 45
5.6.1. Kodiereinheit 45
5.6.2. Kontexteinheit 45
5.6.3. Auswertungseinheit 46
5.7. Festlegung der Einschätzungsdimensionen 46
5.8. Die Kategoriensysteme und deren Ausprägungen 46
5.9. Formulierung von Definitionen, Ankerbeispielen und Kodierregeln 47

5.9.1. Unter der Kategorie Mental Accounting mit der Ausprägung Integration 47
5.9.1.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung Integration 48
5.9.1.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung Integration 48
5.9.2. Unter der Kategorie Mental Accounting mit der Ausprägung Segregation 48
5.9.2.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung Segregation 48
5.9.2.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung Segregation 49
5.9.3. Unter der Kategorie Einstellung zum Thema Steuern mit der Ausprägung positiv 49
5.9.3.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung positiv 49
5.9.3.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung positiv 50
5.9.4. Unter der Kategorie Einstellung zum Thema Steuern mit der Ausprägung negativ 50
5.9.4.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung negativ 50
5.9.4.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung negativ 50

5.10. Kodierung der Interviews mittels Nvivo7 und Nvivo8 53
5.10.1. Überprüfung der Abstufungen auf Relevanz 53
5.10.2. Überprüfung der Reliabilität 53

6. Ergebnisse 55

6.1. Vorbereitende Analysen 55
6.1.1. Anwendung der inhaltsanalytischen Gütekriterien 55

6.2. Auswertung der ersten Forschungsfrage 56

6.3. Identifizierung und Zuordnung von Segregation und Integration 57
6.3.1. Schritt 1 57
6.3.2. Schritt 2 57
6.3.3. Schritt 3 58
6.3.4. Ergebnisse und Interpretation 58

6.4. Auswertung der zweiten Forschungsfrage 59
6.4.1. Die Erhebungsmethode 60
6.4.2. Auswertung anhand der Motivational Postures 60
6.4.2.1. Schritt 1 60
6.4.2.2. Schritt 2 60
6.4.2.3. Schritt 3 61
6.4.2.4. Schritt 4 62
6.4.2.5. Schritt 5 63
6.4.3. Auswertung anhand der qualitativen Inhaltsanalyse 64
6.4.3.1. Ergebnisse und Interpretation 64

6.5. Auswertung der offenen Fragen 66
6.5.1. Die Auswertung 67

6.5.2. Gründe zur Steuerhinterziehung 67
6.5.3. Gründe zur Steuerehrlichkeit 67
6.5.4. Interpretation der offenen Aussagen nach Mental Accounting 68
6.5.5. Gründe zur Steuerhinterziehung in Bezug auf Mental Accounting 68
6.5.6. Gründe zur Steuerehrlichkeit in Bezug auf Mental Accounting 68

IV. Diskussion und Ausblick 70

V. Zusammenfassung 74

VI. Literatur 76

VII. Anhang 80

1. Tabellenverzeichnis 80

2. Abbildungsverzeichnis 80

3. Material 81

3.1. Interviewleitfaden 81

3.2. Fragebogen 82

3.3. Formblatt zur Versicherung der Anonymität 85

4. Rohdaten 86

4.1. Daten 86

4.2. Variablenbeschreibung 92

4.3. Offene Fragen 94

4.4. Interviewtranskripte 96

5. Erklärung 170

6. Curriculum Vitae 171

I. Einleitung

„Man soll seine Steuern dem Staat zahlen, wie man seiner Geliebten einen Blumenstrauß schenkt." Friedrich von Hardenberg

Solch eine Einstellung und ein Verhalten lässt sich in unserer Gesellschaft wohl selten finden. Während Steuern zu zahlen für manche von uns eine Pflicht gegenüber dem Gemeinwohl darstellt, erscheint dies anderen jedoch als eine Art Plage und wird darüber hinaus als Verlust erlebt. Dieser wahrgenommene Verlust wird bei Selbstständigen, im Gegensatz zu reinen Lohnempfängern, durch die Tatsache verstärkt, dass Selbstständige ihr Einkommen in brutto beziehen und die abzuliefernden Steuern quasi „aus der eigenen Tasche" zahlen müssen.

Ob die Steuern nun als Verlust gesehen werden oder nicht hängt unter anderem von der Perspektive ab, in welchem Ausmaß das eingenommene Geld als Eigentum betrachtet wird. Dieser Aspekt spiegelt sich in dem englischen Ausdruck *Mental Accounting* von Thaler (1990) wider. Dieser Begriff bezeichnet die mentale Buchhaltung der Einkünfte, ob und inwiefern für die Steuerabgaben ein eigenes „gedankliches" Konto eingerichtet und auf dem das Geld zwischengelagert wird. Denn, so die Annahme, wenn Mental Accounting zur Anwendung kommt wird die Steuerschuld nicht mehr als Verlust erlebt. So beschreibt die *Prospect Theory* von Kahneman und Tversky (1979), dass ausgehend von einem Referenzpunkt Gewinne eine unterschiedliche emotionale Intensität erfahren als gleichwertige Verluste. Angelehnt an diese Theorie kann entweder das Brutto- oder das Nettoeinkommen den Referenzpunkt repräsentieren. Woraus weiter angenommen werden kann, dass es durch eine mentale Trennung der Einkommensteuer zu keinem Verlust und auch zu einer Minimierung der Versuchung Steuern zu hinterziehen kommen kann.

Somit nimmt in dieser Untersuchung die Berufsgruppe der Selbstständigen und ihr Bezug zum Mental Accounting die zentrale Rolle in der vorliegenden Arbeit ein. Es galt herauszufinden, ob Selbstständige über ein Mental Accounting verfügen und darüber hinaus, ob Einstellungsunterschiede in Bezug zum Steuerzahlen zu eruieren sind.

Durch die Befragung von 30 Selbstständigen, die Großteils den Berufsgruppen der Immobilienmakler und Grafiker angehörten, gelang es einen Nachweis des Mental

Accountings zu liefern und Einblicke über die Einstellungen des Steuerzahlens zu erlangen.

In der folgenden Arbeit werden zunächst die rechtlichen Aspekte und die psychologischen Grundlagen der Steuer sowie die theoretischen Grundlagen des Mental Accountings eingehend erläutert. Im empirischen Teil stehen die Durchführung der qualitativen Interviews sowie deren inhaltsanalytischen Auswertung im Mittelpunkt und im Anschluss werden die Ergebnisse diskutiert und mögliche Folgerungen für weitere Studien dargelegt.

II. Theoretischer Teil

1. Fakten über Selbstständige in Österreich

Um eine Vorstellung über das Berufsbild der Selbstständigen in Österreich zu geben, wird die aktuelle Situation in Kürze erläutert.

1.1. Der Arbeitsmarkt für Selbstständige in Österreich

In Österreich waren im 4. Quartal 2009 insgesamt 4 088 900 Menschen erwerbstätig, wobei die Erwerbstätigenquote für das Erwerbsalter (15 bis 64 Jahre) bei 71.6 % lag. In der näheren Betrachtung der beruflichen Stellung waren 541 300 Personen in der Selbstständigkeit beschäftigt, während 3 547 600 Personen einer unselbstständigen Arbeit nachgingen. Somit lag der Prozentsatz der Selbstständigen bei 13.2 % (Statistik Austria, 2010a).

1.2. Die Rechtsformen

Bei der Unternehmensgründung hat der Selbstständige in Österreich die Möglichkeit sich zwischen drei verschiedenen Rechtsformen zu entscheiden. Erstens die Einzelunternehmen und Personengesellschaften, zweitens die Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) und drittens diverse Mischformen (z. B. GmbH & Co KG). Der Grund warum sich ein Selbstständiger für die eine oder andere Rechtsform entscheiden kann, liegt in steuerlichen Belangen. Hinzukommen einige Faktoren wie zum Beispiel die Einnahme- bzw. Ausschüttungspolitik, die Mitarbeit der Gesellschafter, die Erzielung anderer Einkünfte oder die Phase, in der sich das Unternehmen befindet, die wichtige Informationsgeber für die Wahl der Rechtsform darstellen (Bundesministerium für Finanzen, 2010b).

2. Das österreichische Steuergesetz für Selbstständige

Damit ein Staat seine Aufgaben gegenüber der Gesellschaft erfüllen kann, benötigt er Einnahmen. Diese bezieht der Staat durch Steuern, Gebühren und sonstigen Abgaben. „Alle Bürger haben die Pflicht, im Rahmen der vom Parlament beschlossenen Gesetze ihren Anteil zur Finanzierung öffentlicher Leistungen beizutragen - auch dann, wenn sie

nicht unmittelbar selbst in den Genuss der Leistungen kommen oder kommen wollen“ (Bundesministerium für Finanzen, 2010g).

2.1. Das zu versteuernde Einkommen – eine Steuerpflicht

Besteuert wird in Österreich jenes Einkommen, welches innerhalb eines Kalenderjahres bezogen wurde (§ 2 Abs. 1 EStG). Das Bundesministerium für Finanzen (2010g) sieht unter dem Begriff Einkommen „den Gesamtbetrag aus den sieben Einkunftsarten[1] unter Berücksichtigung allfälliger Verluste abzüglich der Sonderausgaben und außergewöhnlichen Belastungen sowie der Kinderfreibeträge- § 2 Abs. 2 EStG“. Die Einkommensteuer ist ausschließlich von Selbstständigen zu entrichten, während die Lohnsteuer von Arbeitnehmern sowie von Pensionisten bezahlt wird. Die Unterscheidung zwischen den beiden Steuerformen beschränkt sich allein auf die Form der Einhebung, wobei der Steuertarif grundsätzlich gleich bleibt (Bundesministerium für Finanzen, 2010a). Laut Statistik Austria (2010b) betrugen die gesamten Steuereinnahmen in Österreich im Jahr 2009 76.3 Milliarden Euro, wovon 33.3 Milliarden Euro durch die Einkommensteuer erhoben wurden.

2.2. Einkommensteuertarife

Die Besteuerung des Einkommens wird je nach dem Einkommensteuertarif berechnet und fängt erst ab einem bestimmten Basiseinkommen an, das bis zu dieser Grenze als steuerfrei gilt. Das steuerfreie Basiseinkommen beträgt für Arbeitnehmer 11 945[2] Euro und bei Selbstständigen 11 000 Euro. Für Einkommen, die diese Grenzen übersteigen, treten je nach Höhe des Einkommens drei verschiedene Tarifstufen in Kraft. Die

[1] Die verschiedenen Einkommensarten sind folgende: 1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, 2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, 3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb, 4. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, 5. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, 6. Einkünfte aus Kapitalvermögen und 7. Sonstige Einkünfte.

[2] Das Bundesministerium für Finanzen weist darauf hin, dass „die unterschiedliche Höhe des steuerfreien Basiseinkommens auf die zusätzlichen Steuerabsetzbeträge bei Lohnsteuerpflichtigen (Arbeitnehmer- und Verkehrsabsetzbetrag oder Pensionistenabsetzbetrag) zurückzuführen ist“.

Einkommensteuertarife mit den jeweiligen Berechnungsformeln sind in Tabelle 1 ersichtlich.

Tabelle 1: Einkommensteuertarife in Österreich (angelehnt an: Bundesministerium für Finanzen, 2010h)

Einkommen in Euro	Einkommensteuer in Euro (vor Absetzbeträgen)	Grenzsteuersatz[3]
bis 11.000	0	0 %
über 11.000 bis 25.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 11.000) \text{ x } 5.110}{14.000}$	36,5 %
über 25.000 bis 60.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 25.000) \text{ x } 15.125}{14.000} + 5.110$	43,214286 %
Über 60.000	$(\text{Einkommen} - 60.000) \text{x } 0{,}5 + 20.235$	50 %

2.3. Weitere Steuern

Neben der Einkommens- und Lohnsteuer können je nach Unternehmensart noch andere Steuern zum Tragen kommen. Dazu gehören die Umsatz- und die Körperschaftsteuer.

2.3.1. Die Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer wird auf Leistungen erhoben, die der Unternehmer gegenüber seinen Kunden erbringt, wobei keine Differenzierung erfolgt, ob das Geld mit Warenlieferungen oder Dienstleistungen verdient wurde.

Die wichtigsten Steuersätze sind zum einen der allgemeine Steuersatz von 20 % und der ermäßigte Steuersatz von 10 %. Wobei der höhere Steuersatz die Regel darstellt und der ermäßigte Steuersatz nur auf ausgewählte Bereiche, wie etwa Müllabfuhr, Personenbeförderung, usw., angewendet wird (Bundesministerium für Finanzen, 2010d).

[3] Der Grenzsteuersatz kennzeichnet die Besteuerung für zusätzliche Einkünfte in der jeweiligen Tarifstufe.

2.3.2. Die Körperschaftsteuer

Wird aus haftungs- und sozialversicherungsrechtlichen Gründen eine GmbH gegründet, so kommt anstatt der Einkommensteuer die Körperschaftsteuer zum Tragen, dabei stellt diese Steuer die Einkommensteuer von juristischen Personen dar. Vergleicht man die Einkommensteuerbelastung von natürlichen Personen (50 % des Einkommens in der höchsten Progressionsstufe) mit der Körperschaftsteuerbelastung von juristischen Personen (43.75 % des Einkommens), stellt man fest, dass die Belastung für juristische Personen wie GmbHs geringer ist (Bundesministerium für Finanzen, 2010e).

2.4. Steuerhinterziehung in Österreich

2.4.1. Die Höhe der Strafen

Im Falle eines aufgedeckten Finanzdeliktes sieht das Finanzstrafgesetz sowohl Geld- als auch Freiheitsstrafen vor. Delikte wie Abgabenhinterziehung oder Hinterziehung der Eingangsabgaben, welche die Steuer auf eingeführte Waren beschreibt, werden mit Geldstrafen bis zum Doppelten des hinterzogenen Steuerbetrages geahndet. Zusätzlich kann in schweren Fällen eine Freiheitsstrafe verhängt werden (Bundesministerium für Finanzen, 2010c). Eine Übersicht der wichtigsten Strafdrohungen im Bereich der Abgabendelikte findet sich in der Tabelle 2.

Tabelle 2: Auszug von Strafandrohungen (angelehnt an: Bundesministerium für Finanzen (2010c)

Tatbestand		**Abgabenhinterziehung**
Geldstrafe	*) vom Verkürzungsbetrag, auf die Waren entfallender Abgabenbetrag	bis 200 % *)
+ Freiheitsstrafe	im gerichtlichen Finanzstrafverfahren	bis zu 2 Jahren
+ Freiheitsstrafe	im verwaltungsbehördlichem Finanzstrafverfahren	bis zu 3 Monaten
Geldstrafe in schweren Fällen	vom Verkürzungsbetrag, Warenwert	bis 300 % *)
Zusätzlich können für verfallen erklärt werden:	Die zur Tatbegehung benützten Beförderungsmittel, Kfz, Koffer, Taschen, Geräte etc.	Verfall nur im Falle der Hinterziehung von Verbrauchsteuern

2.4.2. Straffreiheit durch Selbstanzeige

Der österreichische Gesetzgeber räumt die Möglichkeit ein, dass sich ein Abgabepflichtiger, der Steuerabgaben hinterzogen hat, mit einer Selbstanzeige Straffreiheit zusichern kann. Zu beachten sei jedoch, dass eine Selbstanzeige rechtzeitig eingereicht werden muss, um eine Straffreiheit erwirken zu können. Eine Selbstanzeige ist spätestens vor einer Verfolgungshandlung, vor Entdeckung der Tat oder zu Beginn einer Betriebsprüfung einzubringen werden (Bundesministerium für Finanzen, 2010f).

3. Psychologische Aspekte der Steuern

Keiner zahlt gerne Steuern, dennoch sind Steuern für das Allgemeinwohl notwendig und scheinbar trifft es die einen härter als die anderen. Von der Einkommensteuer über die Umsatzsteuer, bis hin zur Körperschaftssteuer ist die gesamte Gesellschaft an direkte oder indirekte Abgaben von Steuern beteiligt und die Steuer ist aus unserem alltäglichem Leben nicht mehr wegzudenken. In dieser Arbeit beschränkt sich das Augenmerk des Steuerthemas auf die Berufsgruppe der Selbstständigen in Bezug auf die Theorie des Mental Accountings. Im weiteren Verlauf wird auf die Themen Steuerhinterziehung und Steuermoral näher eingegangen.

3.1. Soziale Vorstellungen

Das Thema Steuern löst in jedem eine gewisse Vorstellung aus, die unsere Grundeinstellung sowie unser Verhalten beeinflussen. Die Entwicklung von subjektiven Vorstellungen über Steuern basiert „auf der Basis persönlicher Erfahrungen und der medial und im Austausch mit anderen vermittelten Erfahrungen und repräsentieren die in einer bestimmten Gruppe oder Kategorie von Steuerzahlern vorherrschenden sozialen Vorstellungen oder Repräsentationen über Steuern und Steuerehrlichkeit“ (Rechberger, Hartner, & Kirchler, 2009b, S.4). Die Autoren fanden in einer Studie, bei der mittels freien Assoziationen gearbeitet und 836 Personen befragt wurden, heraus, dass insgesamt eine negative Grundstimmung gegenüber österreichischen Steuern vorherrscht. In Bezug auf verschiedene Berufskategorien, wobei auch die Selbstständigen berücksichtigt wurden, gab es wesentliche semantische Unterschiede. So ergab die Studie, dass Selbstständige zum Thema Steuern vor allem Assoziationen betreffend Steuerhinterziehung und der

Vermeidung von Steuern, Ressourcen, die der Allgemeinheit zugute kommen, Bürokratie und der fehlenden Transparenz in der Steuergesetzgebung nennen .

Selbstständige haben im Vergleich zu Unselbstständigen viel mehr Möglichkeiten Steuern zu hinterziehen oder diese zu vermeiden und erleben die Steuererklärung zumeist als bürokratisch und als wenig transparent (Rechberger, et al., 2009b).

3.2. Steuerhinterziehung und Steuerehrlichkeit

Geld an dem Finanzamt vorbei zu schleusen und somit Steuern zu hinterziehen zählt in unserer Gesellschaft zu den Kavaliersdelikten. Bei den Überlegungen Steuern zu hinterziehen steht der Konflikt zwischen den individuellen Interessen und den Interessen des Gemeinwohles im Mittelpunkt. Dabei werden Abgaben im Allgemeinen, und darunter die Steuern speziell, als Verlust gesehen (Kirchler, 2005). Als Verlust wird aber nur jenes Gut gesehen, das dem eigenen Besitz zugeordnet wird. So kann die Steuer nach einer Studie von Adams und Webley (2001) entweder dem eigenen Geschäft oder der Steuerbehörde als zugehörig betrachtet werden, denn „intuitively, it makes sense that if money is perceived as a possession it will be harder to part with than if ownership was never perceived“ (Adams & Webley, 2001, S. 213). Selbst im Kontext der Steuerehrlichkeit (*Tax Compliance*), also der ehrlichen Abführung der Steuern, gibt es dennoch Grauzonen und sind Abstufungen möglich. So unterscheidet McBarnet (2001) drei verschiedene Formen der Compliance. Wenn der Steuerzahler seine Steuern ohne sich zu beschweren bezahlt, spricht McBarnet von Committed Compliance. Kommt jedoch zu der ehrlichen Steuerabführung ein Widerwillen seitens des Steuerzahlers hinzu fällt dies unter Capitulative Compliance. Braithwaite (2003a) versteht unter Compliance das Engagement, die Steuerlast zu reduzieren. Dies kann durch kreatives Umdefinieren des Einkommens sowie durch die Absetzung aller möglichen Ausgaben geschehen, wobei sich alles im steuerrechtlichen Rahmen bewegt.

3.2.1. Steuerhinterziehung – ein Entscheidungskalkül

Das ökonomische Grundmodell der Steuerhinterziehung wurde von Allingham und Sandmo (1972) entwickelt und geht von einem situativen Nutzenmaximierer aus, der für die Steuererklärung die Strafhöhe und die Entdeckungswahrscheinlichkeit mit den erwarteten Erträgen aus der Steuerhinterziehung gegenrechnet und sein Verhalten daraus

ableitet. Überwiegen die Erträge aus der Steuerhinterziehung so wird die kriminelle Handlung bevorzugt. Sind aber die Risiken der Entdeckung und die Strafen schwerwiegender, so tritt Steuerehrlichkeit (Compliance) ein. Somit ist das Verhalten in Bezug auf die Steuerhinterziehung eng an die wesentlichen Bestimmungsgrößen der Strafe sowie der Entdeckungswahrscheinlichkeit gekoppelt. Daher verringert sich nach diesem Modell die Hinterziehung der Steuer, wenn sowohl die Entdeckungswahrscheinlichkeit als auch die Höhe der Strafen ansteigt. Die Formel und deren näheren Erläuterungen sind bei Allingham und Sandmo (1972, S.324f) zu finden.

Weiters führen Kirchler und Macieovsky (2007) an, dass das ökonomische Standardmodell nicht klären kann, weshalb der Großteil der Steuerpflichtigen überhaupt bereits ist seine Steuern trotz der geringen individuellen Kosten ehrlich abzuliefern. Unter den individuellen Kosten sind hier die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung und die Steuerstrafe gemeint. Das Ausmaß der Steuerhinterziehung müsste viel größer sein, wenn die Steuerpflichtigen in der Tat ihre Steuerehrlichkeit nur von der *Kontrolle* und der *Strafe* abhängig machen würden. Adams und Webley (2001) eruierten in einer Interviewstudie, dass einige Interviewpersonen angaben, bei einer als ungerecht empfundenen Strafe so frustriert zu sein, dass Steuerhinterziehung die Folge sei, um den vermeintlichen Verlust wieder auszugleichen. Kirchler und Macieovsky (2007) betonen, dass in empirischen Studien dieser erwartete Wirkungszusammenhang nicht immer gezeigt wird und weisen auf unberücksichtigte intrinsische Motive wie Gerechtigkeitsempfinden, Kooperationsbereitschaft, soziale Normen oder Altruismus hin. Anstelle von den bereits erwähnten Determinanten Kontrolle und Strafe sollen diese etwa durch Einsicht und Bewusstsein, Verantwortung für gemeinsame Anliegen zu tragen ersetzt werden. Weiterführend kann mittels einer klaren Informationsbereitstellung seitens der Behörden, etwa durch die transparente Darlegung der Verwendung von Steuermittel sowie durch die Rücksichtnahme auf subjektive Gerechtigkeitsempfindungen die Bereitschaft Steuern zu zahlen erhöht werden (Kirchler & Maciejovsky, 2007). So setzt zum Beispiel das australische Finanzamt als ersten Schritt auf Ausbildung und Überzeugung anstatt auf Sanktionen und Abschreckung (Webley & Ashby, 2008a).

Kirchler et al. (2009b) fassen zusammen, dass in den klassischen, ökonomisch orientierten Studien die Steuerehrlichkeit vom Einkommen, von der Steuerhöhe, der

Kontrollwahrscheinlichkeit und der Sanktionshöhe im Falle einer entdeckten Steuerhinterziehung abhängt. Hingegen spielen in psychologisch orientierten Studien Wissen und subjektive Konzepte über Steuern, die Einstellung zum Staat sowie persönliche und soziale Normen und Gerechtigkeitsüberlegungen eine große Rolle.

Welche Faktoren wahrscheinlich einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit besitzen, wurde in der bereits erwähnten Interviewstudie von Adams und Webley (2001) durch die Befragung von 27 Selbstständigen erhoben. Die Aufmerksamkeit, der in dem Vereinten Königreich durchgeführten Studie, lag hier im Besonderen auf die Umsatzsteuer. Insgesamt fanden die Autoren 15 Schlüsselfaktoren, die sie zu fünf Hauptthemen (Equity, Sanctions, Mental Accounting, VAT and Society, Views on VAT) zusammenfassten. Angemerkt sei hier, dass die VAT (Value Added Tax) der Umsatzsteuer entspricht. Unter dem Faktor Equity wird die wahrgenommene Fairness der Steuerbehörden gesehen. Wenn zum Beispiel der Eindruck bei den Steuerzahlern entsteht, von den Steuerbehörden unfair behandelt zu werden, motiviert dies, sich aus der Kooperation mit der Steuerbehörde zurückzuziehen (Adams & Webley, 2001).

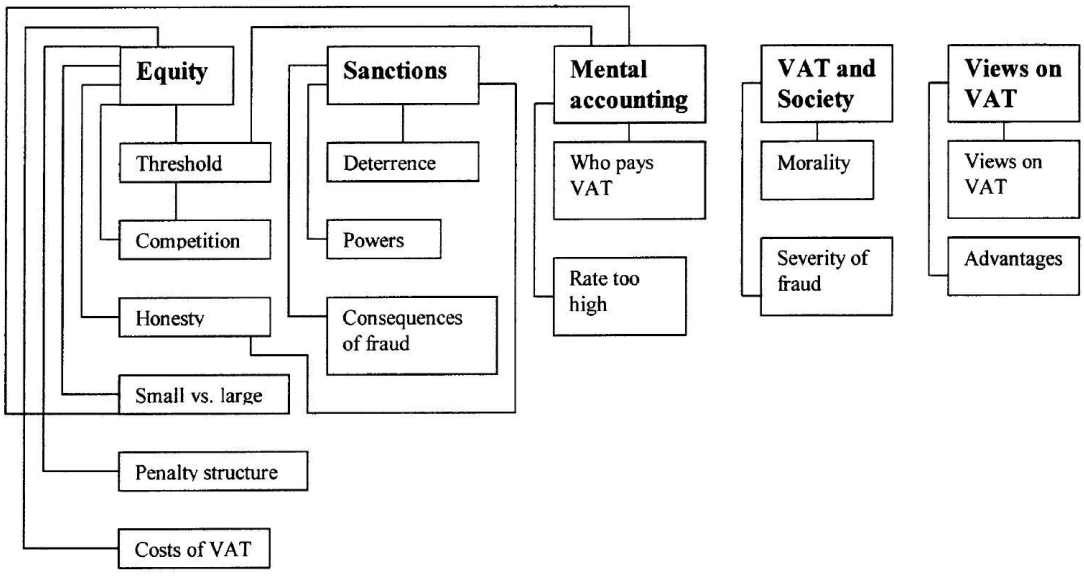


Abbildung 1: Die fünf Einflussfaktoren der Steuerehrlichkeit nach Adams & Webley (2001, S.203)

Um an das oben erwähnte ökonomische Modell der Steuerhinterziehung anzuknüpfen, seien hier die insgesamt 15 Schlüsselfaktoren in Abbildung 1 grafisch aufgelistet. Es ist unschwer zu erkennen, dass der Faktor Bestrafung (*Sanctions*) nur eine Variable von

vielen darstellt. Auf die Ergebnisse des Faktors Mental Accounting wird im zweiten Theorieteil noch genauer eingegangen.

Abgesehen von den bisher genannten Determinanten, welche das Steuerverhalten bedingen, soll im Folgenden erläutert werden inwiefern Steuerhinterziehung zu einem Dilemma führen kann.

3.2.2. Steuerhinterziehung – ein soziales Dilemma

Wenn kollektive und egoistische Interessen aneinandergeraten, spricht man von einem sozialen Dilemma. Insofern stehen die individuellen Interessen, möglichst hohe Einnahmen mit geringen, steuerlichen Belastungen zu erzielen in Konflikt mit den Interessen der Allgemeinheit, die ein funktionierendes Gemeinwesen zum Ziele hat, zu dem alle steuerpflichtigen Bürger in fairem Ausmaß beitragen müssen (Kirchler, 2005). Entscheidet sich ein Bürger Steuern zu hinterziehen, hat dieser auf der einen Seite mehr Geld für seinen Lebensalltag zur Verfügung. Auf der anderen Seite, wenn mehrere Bürger genauso agieren, bleibt beispielsweise dem Staat weniger Geld für gewisse Sozialleistungen übrig, die infolgedessen gekürzt werden müssen, was wiederum den einzelnen Bürger trifft. Selbst wenn diese Argumentation plausibel ist, darf die Komponente der bereits erwähnten subjektiven Gerechtigkeit nicht außer Acht gelassen werden. Denn, „wenn die eigenen Beiträge an den Staat als weit höher erlebt werden als die Partizipation an den Gütern, die der Staat bereitstellt, und wenn die Relation zwischen eigenen Beiträgen und empfangenen Gegenleistungen nicht der anderer Steuerzahler entspricht, dann ist anzunehmen, dass Ungerechtigkeit erlebt wird.“ (Kirchler, 2005, S. 36). Diese erlebte Ungerechtigkeit dürfte Widerstand gegen die Steuer auslösen.

Es existieren zwei unterschiedliche Annahmen, wie sich eine Reduzierung des Einkommens, auf Grund von Steuern auswirken kann. Zum einen kann dies eine Leistungsförderung auslösen, da der Bürger gewillt ist sein vermindertes Einkommen durch erhöhte Nachfrage der Arbeit auszugleichen. Zum anderen kann es zu Frustration und auch zu Resignation kommen, die den gegenteiligen Effekt zur Folge hat, nämlich die Steuerhinterziehung (Kirchler & Maciejovsky, 2007).

Der möglichen Frage, welche Faktoren nun steuerehrliches oder steuerfeindliches Verhalten bedingen, wird im Slippery-Slope Modell Rechnung getragen.

3.3. Das Slippery-Slope Modell des Steuerverhaltens

Das dynamische Modell wurde von Kirchler, Hölzl und Wahl (2008) entwickelt und bildet das Steuerverhalten in einem dreidimensionalen Raum ab. Dabei teilen die Autoren das Steuerverhalten in ein freiwilliges und ein erzwungenes ein und in Bezug auf die Steuerbehörde wird zwischen dem wahrgenommenen Vertrauen in den Staat und der wahrgenommenen Macht des Staates differenziert. Wobei unter dem Begriff *Macht der Steuerbehörde* die Wahrnehmung der Fähigkeit der Steuerbehörden, Steuerhinterziehung zu entdecken, seitens der Steuerzahler verstanden wird. Hingegen wird unter dem Vertrauen in die Steuerbehörden die generelle Meinung des Einzelnen und von sozialen Gruppen verstanden, dass die Steuerbehörden wohlwollend und nutzbringend für das Allgemeinwohl sind.

Doch aus welchen Gründen sollten überhaupt Steuern ehrlich bezahlt werden? Kirchler et al. (2008) führen zwei Motive an, die für eine ehrliche Steuerabführung sprechen. So führen die Bürger ihre Steuern deshalb ehrlich ab, weil die kalkulatorischen Kosten für die Hinterziehung zu hoch sind oder die Bürger fühlen sich verpflichtet als Mitglied einer funktionierenden Gesellschaft zu agieren und hinterziehen deshalb keine Steuern. Eine weitere Grundidee des Modells findet sich im Steuerklima der Gesellschaft. Dabei wird von einem Kontinuum ausgegangen, bei dem sich an einem Ende ein antagonistisches und am entgegengesetzten Ende ein synergetisches Klima ausmachen lässt. Arbeiten die Steuerzahler und die Steuerbehörden zusammen, so ist ein synergetisches Klima gegeben. Verwenden die beiden genannten Parteien ihre Energie, um gegeneinander wirksam zu sein, so beschreibt dies ein antagonistisches Klima (Kirchler, et al., 2008).

Anhand einer dreidimensionalen grafischen Darstellung wird das Slippery-Slope Modell näher erläutert.

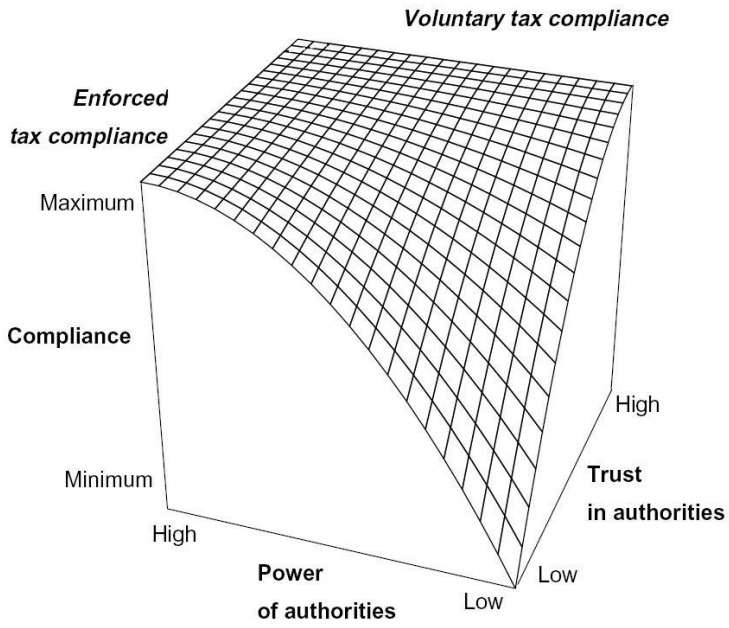


Abbildung 2: Das Slippery-Slope Modell (Quelle: Kirchler, et al., 2008, S.212)

Bei den unteren Achsen in der Grafik (Abbildung 2) sind die zwei großen Dimensionen *Macht der Steuerbehörden (Power of authorities)* und *Vertrauen in Steuerbehörden (Trust in authorities)* zu sehen. Der obere Achsenbereich hingegen kennzeichnet das *erzwungene (enforced)* und das *freiwillige (voluntary) Steuerverhalten*. Im Falle eines sehr niedrigen Vertrauens in die Steuerbehörden und bei gleichzeitiger niedriger Macht der Steuerbehörden geht die Steuerehrlichkeit (Compliance) auf das Minimum zurück. Dieses Szenario ist in der vordersten Ecke der Grafik zu erkennen. So kann je nachdem wie die einzelnen Dimensionen beschaffen sind, das Verhalten bzw. die Auswirkung auf die Steuerehrlichkeit des Bürgers erkannt werden. Die Autoren Kirchler, Hölzl und Wahl gehen davon aus, dass die Dimensionen von einander abhängig sind. Die Auswirkung einer Änderung auf einer Dimension wird von der anderen Dimension beeinflusst. Darum wird angenommen, dass die Steuerehrlichkeit (Compliance) durch Erhöhung der Macht der Steuerbehörden und durch Erhöhung des Vertrauens in die Steuerbehörden erlangt werden kann (Kirchler, et al., 2008).

Das Modell kann einerseits als konzeptionelles oder andererseits als operationales Werkzeug gesehen und angewendet werden. Mithilfe des konzeptionellen Aspektes hilft das Modell die Wichtigkeit der Determinanten des Steuerverhaltens und die mehrdeutigen Effekte in empirischen Untersuchungen zu verstehen. Darunter fallen zum Beispiel die

Prüfwahrscheinlichkeit, Strafen, Steuersatz usw. Als operationales Modell zeigt es Strategien für wirksame Interaktionen zwischen Steuerbehörden und Steuerzahlern auf. Vertiefende Erklärungen sind bei Kirchler, et al (2008) zu finden.

Wie sich die Berufsgruppe der Selbstständigen, die in der vorliegenden Studie untersucht worden ist, eingliedert, wird nun im Folgenden näher erörtert.

3.4. Steuerhinterziehung in der Selbstständigkeit

Die Gegebenheit, dass Selbstständige ihr zu versteuerndes Einkommen in Österreich selbst deklarieren müssen, bietet mehr Möglichkeiten an, die Einkommensbilanz nachzubessern und somit Steuern zu hinterziehen. Hinzu kommt die Tatsache, dass Selbstständige und Unternehmer ihr Einkommen zuerst Brutto erhalten und die anfallenden Steuern aus ihrer eigenen Tasche zahlen müssen, was ein Verlustgefühl zur Folge hat (Kirchler, 2007). Abgesehen von der bereits erwähnten negativen sozialen Wahrnehmung der Selbstständigen bezüglich der Steuerthematik, werden Steuern als Einschränkung der Freiheit in Bezug auf autonome Entscheidungen des Einkommens erlebt. Kirchler (2007) führt an, dass eine Steuererhöhung zu einer Minimierung des Arbeitsengagements speziell in der Berufsgruppe der Kleinunternehmer führt. Denn wenn das Einkommen steigt und infolgedessen eine höhere Steuerprogression zum Tragen kommt, sinkt automatisch der Wert der Arbeitszeit bei gleichzeitigem Anstieg des relativen Wertes der Freizeit. So ist es nicht verwunderlich, wenn Selbstständige und freiberuflich tätige Personen in einer Studie von Kirchler (2005), bei der Assoziationen zum Thema Steuern genannt werden mussten, überdurchschnittlich oft die Ausdrücke „Demotivation“ und „Einschränkung der Freiheit“ genannt wurden.

Zur Veranschaulichung des Ausmaßes der Steuerhinterziehung in der Selbstständigkeit sollen zwei Studien dienen. Schuetze (2002) versuchte in Kanada anhand der angegebenen Konsumation von Nahrungsmitteln den Grad der Einkommensteuerhinterziehung zu schätzen. Dabei gehen die Schätzungen davon aus, dass in Fällen bei denen 30 % oder mehr des Haushaltseinkommens durch Selbstständigkeit erwirtschaftet wird, im Schnitt zwischen 11 und 23 % des gesamten Haushaltseinkommens hinterzogen wird. Ähnliche Ergebnisse fanden Engström und Holmlund (2006), die über die Variablen der jährlichen Nahrungsmittelkonsumation und über das jährlich verfügbare Einkommen das Ausmaß der

Hinterziehung schätzten. Die Autoren schätzen, dass in einem Haushalt, indem eine Person selbstständig tätig ist, das Einkommen um bis zu 30 % geringer angegeben wird. Allerdings räumt Schuetze (2002) ein, dass durch die Schätzung des Grades der Steuerhinterziehung von Selbstständigen wenig über die Einflussfaktoren der Entscheidung Steuern zu hinterziehen bekannt wird.

4. Mental Accounting

Die gedankliche Auseinandersetzung in finanziellen Belangen, im Speziellen mit Einnahmen und Ausgaben, spielt sowohl für Wirtschaftstreibende, als auch in Haushalten für Privatpersonen eine wichtige Rolle. Eine solche gedankliche Auseinandersetzung mit den finanziellen Gebarungen spiegelt sich in dem englischen Ausdruck *Mental Accounting* wieder. Frei übersetzt geht es um die gedankliche Buchführung der finanziellen Einnahmen und Ausgaben. Tversky und Kahneman (1981) liegt der Schwerpunkt bei Mental Accounting auf die getroffenen Entscheidungen. Bei Shefrin und Thaler (1988) hingegen liegt der Fokus auf den finanziellen Ergebnissen, die in bereits definierten Konten kategorisiert sind. Diese werden als Teil des finanziellen Wissens und Verständnisses der Menschen gesehen. Webley und Ashby (2008b) unterstreichen die Wichtigkeit der Entdeckung von verschiedenen Mental Accounts in steuerlichen Belangen dahingehend, dass die Art wie Menschen über Geld denken das Verhalten beeinflussen kann.

In der hier vorliegenden Arbeit liegt der Fokus auf der Berufsgruppe der Selbstständigen, die sich im Vergleich zu Unselbstständigen zumeist intensiver mit der finanziellen Materie auseinandersetzen bzw. sich im Hinblick auf die selbst abzuführenden Steuern, damit beschäftigen müssen.

Auf den folgenden Seiten wird der Begriff Mental Accounting anhand mehrerer Definitionen näher erläutert. Im Anschluss wird die Theorie von Thaler mit den einzelnen Komponenten des Mental Accounting genau beschrieben.

4.1. Definition

Der Begriff Mental Accounting geht ursprünglich auf Kahneman und Tversky (1981) zurück. Die Autoren verwenden den Terminus *Psychological Account* (psychologisches Konto) und definieren dieses als ein zusammengesetztes Ergebnis. Dieses besteht

einerseits aus einem Set von elementaren Ergebnissen und der Art, wie diese miteinander kombiniert sind, und andererseits durch ein Set von Referenzergebnissen. Thaler (1999) definiert Mental Accounting als ein "set of cognitive operations used by individuals and households to organize, evaluate, and keep track of financial activities" (S.183). Es geht somit um ein Organisieren der Einnahmen und Ausgaben und darüber hinaus, um eine Bewertung von finanziellen Handlungen. Webley und Ashby (2008b) ergänzen diese Definition, neben der Annahme, dass jeder Mensch unterschiedliche Mental Accounts hat, mit der Aussage, dass die Ressourcen von einem Account mit den Ressourcen eines anderen Accounts nicht austauschbar sind. Auf diese Fungibilität wird in Kapitel 4.5. noch genauer eingegangen. Somit würde eine Person, die in diesem Monat schon öfters Kleidung eingekauft hat, aber noch nicht ins Kino gegangen ist, eher Geld für den Kinobesuch ausgeben als sich erneut Kleidung zu kaufen. Auf der Internetplattform Investopedia findet sich unter dem Begriff Mental Accounting die Erläuterung, dass „individuals divide their current and future assets into separate, non-transferable portions. The theory purports individuals assign different levels of utility to each asset group, which affects their consumption decisions and other behaviors" (http://www.investopedia.com/terms/m/mentalaccounting.asp, Stand: 10. März 2010).

Zusammengefasst geht es beim Mental Accounting um die individuelle Auseinandersetzung bzw. Organisation mit dem Vermögen und wie dieses gedanklich für verschiedene Zwecke reserviert werden. Dabei sind die individuell bestimmten Vermögensgruppierungen untereinander nicht austauschbar.

In dieser Arbeit wird die Theorie des Mental Accountings nach Thaler (1999) in Bezug auf die Berufsgruppe der Selbstständigen zur Untersuchung der gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Thema Steuern herangezogen. Die Entdeckung der verschiedenen Mental Accounts in steuerlichen Belangen ist dahingehend bedeutend, dass die Art wie Menschen über Geld denken das Verhalten der Menschen beeinflussen könnte, so Ashby und Webley (2008b).

Auf Grund der Gegebenheit, dass die Theorie des Mental Accountings oft in Kombination mit der Prospect Theory von Kahneman und Tversky (1979) gedacht wird, soll im Folgenden die Theorie kurz erläutert werden.

4.2. Die Prospect Theory

Entscheidungen zu treffen ist in der Geschäftswelt von Selbstständigen nicht nur alltäglich, sondern unter gewissen Umständen, wie bei Unsicherheiten und bei Risiko sogar schwierig. Wie nun die Entscheidungsfindung unter verschiedenen Bedingungen (Unsicherheit, Risiko) beschrieben werden kann, findet sich in der Prospect Theory wieder. Die Erwartungsnutzentheorie, deren Zielsetzung ist rationales Verhalten unter der Berücksichtigung von Risikokomponenten darzustellen, wurde von Kahneman und Tversky (1979) kritisiert (Kottke, 2005). Sie führten anhand einer Reihe empirischer Studien an, dass die Annahmen über das Entscheidungsverhalten in der Erwartungsnutzentheorie abweichen. Drei Beobachtungen von Kahneman und Tversky (1979), die der Kernaussage der Erwartungs-Nutzen Theorie widersprechen, werden im Weiteren angeführt.

4.2.1. Framing-Effekt

Bei diesem Effekt geht es um die Darstellung von Entscheidungssituationen. Je nachdem wie eine Situation beschrieben, formuliert, emotional gefärbt, usw. ist, wird der Entscheidungsträger beeinflusst. So fanden Kahneman und Tversky (1981, 1984) in einem Experiment, in dem es um zwei lebensrettende Situationen ging, heraus, dass es einen Unterschied macht, ob in der Formulierung von *lives saved* oder von *lives lost* gesprochen wird.

4.2.2. Asymmetrische Risikoaversion

Die Autoren zeigten, dass Personen eine asymmetrische Haltung in Bezug auf Gewinne und Verluste an den Tag legen. Bei Gewinnsituationen tendieren die Personen dazu, risikoavers zu sein, hingegen bei Verlusten zeigen sie sich risikofreudig (Kahneman & Tversky, 1979). Bezogen auf den Steuerkontext nimmt Kirchler (2005) an, dass im Falle einer Gewinnwahrnehmung riskante Entscheidungen wie die Steuerhinterziehung eher vermieden werden. Demgegenüber liegt bei steuerlichen Nachzahlungen ein subjektives Verlusterlebnis vor, welches mit Risikobereitschaft verbunden sein kann und zu geringer Steuerehrlichkeit führt.

4.2.3. Certainty Effect:

Kleine Wahrscheinlichkeiten werden in Situationen, die von Unsicherheit geprägt sind oft, überbewertet. Das Internetlexikon Wissenschaft-online führt dafür folgendes Beispiel an: Um eine Kugel aus einem Revolver bei einem russischen Roulette zu entfernen, sind die meisten Personen bereit, mehr für die Reduzierung der Todeswahrscheinlichkeit von 1/6 auf null als für die Reduzierung von 4/7 auf 3/6 zu zahlen. Somit wird dem mathematisch gleichen Wahrscheinlichkeitsintervall 1/6 ein unterschiedliches Gewicht beigemessen (wissenschaft-online, 2010). Somit baut die Prospect Theory auf beobachtetem Verhalten auf und stellt als alternatives Modell eine deskriptive Entscheidungstheorie dar. Thaler (1985) schränkt jedoch ein, dass das Ziel der Prospect Theory die Beschreibung oder die Vorhersage des Verhaltens darstellt, nicht aber die Charakterisierung eines optimalen Verhaltens. Kahneman und Tversky (1979) teilen den Entscheidungsprozess in zwei Phasen, eine Bearbeitungsphase (editing) und in eine Bewertungsphase (evaluation) ein. Eine Analyse sowie eine mentale Repräsentation der möglichen Resultate erfolgen in der ersten Phase und in der darauffolgenden werden die Prospects bewertet und die Option mit dem höchsten Wert ausgewählt.

Einige Schritte der Bearbeitungsphase beschreiben Kahneman und Tversky (1979) wie folgt:

Coding: Ein Referenzpunkt wird ausgewählt und die möglichen Ergebnisse werden entweder als Gewinne oder Verluste kodiert.

Combination: Die Wahrscheinlichkeiten von identischen oder ähnlichen Ergebnissen werden kombiniert.

Segregation: Es erfolgt eine Trennung von risikoarmen und risikoreichen Komponenten.

Cancellation: Einzelne Komponenten, welche alle Alternativen gemein haben, werden von der weiteren Betrachtung weggestrichen.

So könnte zum Beispiel eine finanzielle Einnahme den Referenzpunkt darstellen und eine mögliche Steuerhinterziehung als Gewinn kodiert werden. Einige der verschiedenen Möglichkeiten der Steuerhinterziehung werden anschließend untereinander kombiniert und andere werden weggestrichen. Jene Hinterziehungsmöglichkeiten, bei denen nur ein geringer Betrag hinterzogen wird, könnten als risikoarm eingestuft werden, während hohe Beträge zu der risikoreichen Kategorie zugeordnet werden.

In der Bewertungsphase kommen zwei Funktionen zur Anwendung. Zum einen die Wertfunktion und zum andern die Gewichtungsfunktion gilt es für das weitere Verständnis in Bezug auf Mental Accounting anzuführen. Gewinne und Verluste werden relativ zu einem Referenzpunkt in der Wertfunktion dargestellt. Durch ihre Konkavität im Gewinnbereich erfolgt Risikoaversion, durch Konvexität im Verlustbereich erfolgt Risikosuche. Die Gewichtungsfunktion ist verantwortlich für die Transformation von objektiven Wahrscheinlichkeiten in nicht-lineare, subjektive Entscheidungsgewichte. Erwartungen (Prospects), welche eine sehr geringe Auftrittswahrscheinlichkeit besitzen, werden übergewichtet und umgekehrt Prospects, die eine hohe Auftrittswahrscheinlichkeit besitzen, untergewichtet (Bank, 2003).

In der Prospect Theory tritt an Stelle der Nutzenfunktion in der Erwartungsnutzentheorie eine zweiteilige Wertfunktion. Anhand der Abbildung 3 ist zu sehen, dass der Referenzpunkt sich in der Mitte der Funktion befindet. Davon ausgehend liegt im oberen konkaven Teil der Gewinnbereich, wohingegen der Verlustbereich im unteren Teil angesiedelt ist. Gleichzeitig erklärt die Funktion die Risikoaversion bei Gewinnen und die Risikosuche bei Verlusten. Personen bewerten somit Ergebnisse von Entscheidungen relativ zu einem Referenzpunkt und nehmen nicht das Endvermögen in Augenschein. Daher können die Ergebnisse einer Entscheidung je nach Referenzpunkt positiv (Gewinn) oder negativ (Verlust) wahrgenommen werden (Kahneman & Tversky, 1979).

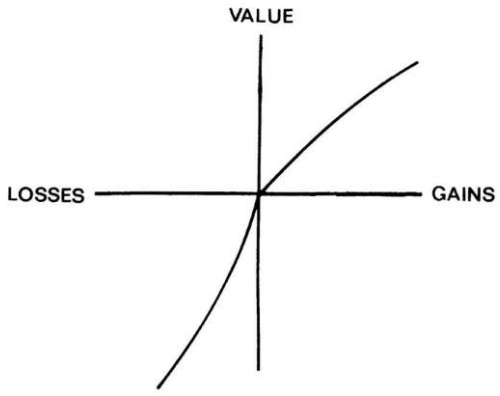


Abbildung 3: Die Wertfunktion (Quelle: Kahneman & Tversky, 1979, S.279)

In Abbildung 4 ist die Gewichtungsfunktion nach Kahneman und Tversky dargestellt, anhand derer die Wahrscheinlichkeiten evaluiert werden. Das charakteristische daran ist, dass niedrige Wahrscheinlichkeiten überbewertet und hohe Wahrscheinlichkeiten unterbewertet werden (Kahneman & Tversky, 1979).

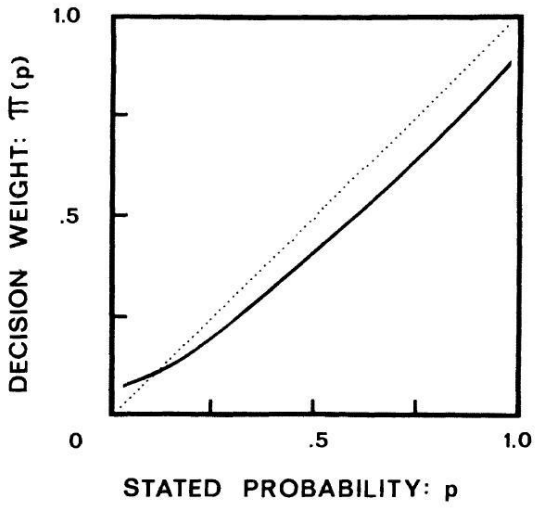


Abbildung 4: Die Gewichtungsfunktion (Quelle: Kahneman & Tversky, 1979, S.279)

4.3. Mental Accounting nach Thaler

Thaler (1999) erklärt den Begriff Mental Accounting anhand dreier Komponenten, welche die größte Aufmerksamkeit verdienen. Die erste Komponente bezieht sich einerseits darauf, inwiefern Ergebnisse von Entscheidungen wahrgenommen bzw. erfahren werden und andererseits wie diese Entscheidungen getroffen und darauffolgend bewertet worden sind. Mit Hilfe des Mental Accountings ist es möglich eine Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen, die sowohl zu einem vorhergehenden Zeitpunkt (ex ante) als auch zu einem nachfolgenden Zeitpunkt (ex post) zur Anwendung kommen kann (Thaler, 1999). Die zweite Komponente betrifft die Zuordnung von Handlungen zu bestimmten Mental Accounts, wobei sowohl die Quelle als auch die Verwendung der Geldmittel wie in der Realität, im Mental Accounting gekennzeichnet sind. Dabei werden die Ausgaben zum einen in Kategorien gruppiert (wie etwa Haushalt, Nahrung, usw.) und zum anderen in implizite oder explizite Budgets eingeschränkt. Ebenso sind die Geldmittel als *flows* (darunter versteht Thaler regelmäßiges vs. zufälliges Einkommen) und *stocks* (wie Bargeld) gekennzeichnet (Shefrin & Thaler, 1988). Die dritte Komponente bezieht sich auf die Häufigkeit, mit denen die Accounts bewertet werden. Bei Loewenstein und Rabin (1989, zitiert nach Thaler, 1999, S. 184) wird dies als choice bracketing bezeichnet. Dabei können die Konten in jedem Intervall (täglich, wöchentlich, jährlich usw.) bewertet bzw. ausgeglichen werden.

4.4. Das Öffnen und Schließen von Mental Accounts

Angelehnt an Thaler (1999) soll nun anhand eines Beispiels das Öffnen und das Schließen eines Mental Accounts veranschaulicht werden. Kauft eine Person eine Eintrittskarte für ein Footballspiel, so wird das mentale Konto ab dem Zeitpunkt des Erwerbes der Eintrittskarte geöffnet. Dieses Konto ist nun um den Betrag der Eintrittskarte (angenommen € 40,-) im Minus und wird durch die Konsumation (die den fehlenden Betrag von € 40,- annimmt), also durch das Ansehen des Spiels, mit null wieder geschlossen bzw. ausgeglichen.

4.4.1. Sunk Costs

Natürlich kann nicht jedes Konto wieder mit null geschlossen werden. So kann im obigen Beispiel etwa im Falle einer Krankheit das Footballspiel nicht angesehen werden und das Konto muss im Minusbereich geschlossen werden. Diese verlorenen oder versunkenen Kosten, im englischen als S*unk Costs* bezeichnet, haben Auswirkung auf zukünftige Handlungen. So kann im Beispiel mit dem verhinderten Footballspiel die Anstrengung der Person steigen, trotz Krankheit zu dem Spiel zu gehen, um das Konto doch noch ausgeglichen schließen zu können. Für die meisten Ausgaben, so argumentiert Thaler (1999), wird keine Bewertung der Handlung im Nachhinein (ex post) durchgeführt. Solche Evaluationen werden nur bei erhöhten Transaktionen oder bei ungewöhnlichen Einkäufen angewendet. Wenn nun die Person in unserem Beispiel trotz Krankheit zum Spiel fährt, kann die Transaktion wieder zu den normalen Einkäufen gezählt werden und muss daher nicht einer Bewertung unterzogen werden. Sunk Costs beeinflussen zwar zukünftige Entscheidungen, aber nicht bis ins Unendliche. Thaler (1999) erklärt dies anhand des folgenden Beispiels:

Jemand kauft sich ein Paar Schuhe, das anfänglich sehr komfortabel passt und bequem zu sein scheint, in den nächsten Tagen nach dem Kauf, den Füßen jedoch zunehmend Schmerzen bereitet. Drei mögliche Zukunftsszenarien könnten nun wie folgt aussehen:

1. Je mehr für das Paar Schuhe gezahlt worden ist, um so öfter versucht man die Schuhe zu tragen.
2. Die Schuhe werden nie mehr angezogen, dennoch aber nicht weg geworfen. Gleichzeitig werden die Schuhe um so länger aufbewahrt, je mehr diese gekostet haben.

3. Die Schuhe werden schließlich weggeworfen, ungeachtet dessen wie hoch der Preis war und die Kosten gelten gänzlich als verfallen.

4.5. Fungibilität

Geht man der Frage nach, ob Geld eine gewisse Zuordnung erfährt, so trifft man auf ein weiteres Charakteristikum des Mental Accountings. Im Kontext der Life-Cycle Theory sollten beispielsweise alle Komponenten eines Vermögens zu einem Wert zusammenfallen. So entspricht nach der *Life-Cycle Theory* der Effekt eines Gewinnes von € 300 immer auch ein Wert von € 300, egal ob dieser durch Aktien oder durch einen Lotteriegewinn zu Stande gekommen ist (Thaler, 1990). Unter dieser Fungibilität wird verstanden, dass Geld keine Zuordnung erfährt und daher frei und für beliebige Ausgaben verwendet werden kann. Thaler (1999) argumentiert, dass ein Kontierungssystem wie das des Mental Accountings dem ökonomischen Prinzip der Fungibilität widerspricht. Das Geld eines Mental Accounts ist nicht fungibel, und kann daher mit dem Geld in einem anderen Account nicht getauscht werden (Kivetz, 1999). Anhand eines Beispiels von Kahneman und Tversky (1984) soll Nicht-Fungibilität erklärt werden. In einem Experiment sollten sich Leute ein Szenario vorstellen, in dem sie sich ein Spiel ansehen wollen, bei dem der Eintritt $ 10 kostet. Unmittelbar vor der Kassa realisieren sie, dass sie eine 10 Dollarnote verloren haben. Nun wurden die Leute gefragt, ob sie sich trotz des Verlustes von $ 10 eine Eintrittskarte kaufen würden, was von 88 % der Befragten bejaht wurde. In einem zweiten Szenario mussten sich die Leute ebenfalls vorstellen, dass sie sich ein Spiel ansehen wollen, jedoch hatten sie bereits das Ticket für $ 10 gekauft. Vor der Kassa bemerken sie aber, dass sie das Ticket verloren haben. Auch hier wurde die Frage gestellt, ob sich die Leute ein Ticket für das Spiel kaufen würden. In diesem Szenario bejahten dies allerdings nur 46 %. Wirtschaftlich gesehen sind beide Szenarien als gleichwertig anzusehen. Trotzdem unterscheidet sich das Entscheidungsverhalten der Befragten, woraus der Schluss zulässig ist, dass Geld nicht als fungibel angesehen wird und eine Art *Labeling* (Kennzeichnung) besitzt. Daher lässt sich schließen, dass die Ausgaben individuell mental kodiert sind (Goenka, 2003). Nach Thaler (1990) liegt der Grund für solch ein Verhalten darin, dass Konsumenten ihre unterschiedlichen Einkommensquellen als nicht fungibel behandeln. Als Grund führt Thaler (1990)

verschiedene geringfügige Neigungen des Konsumierens (Marginal Propensity to Consume) an, die wiederum aus unterschiedlichen Einkommensquellen herrühren.

4.6. Vermögenskonten - Budgeting

Angesichts der nicht fungiblen Eigenschaft des Geldes beschreiben Shefrin und Thaler (1988) eine Möglichkeit, das Vermögen in eine hierarchische Ordnung zu bringen. Dabei wird das Vermögen eines Haushaltes in Abhängigkeit von der Leichtigkeit oder der Verlockung das Geld auszugeben in eine Rangordnung gebracht. Demnach finden sich in dem Verhaltenslebenszyklus-Modell (*behavioral life-cycle model*) nach Shefrin und Thaler (1988) drei Accounts wieder: Das verlockendste Konto stellt die Kategorie der *Current Assets* dar. Als Beispiel dient hier das Bargeld oder das Girokonto, wobei dieses Geld unter größter Routine ausgegeben wird. In der *Current Wealth* Kategorie unterliegt das Ausgeben des Geldes einer geringeren Verlockung und beinhaltet Geldformen wie zum Beispiel Aktien, Fonds oder Sparkonten. Als dritte Kategorie wird das *Future Income Account* genannt, welches das zukünftige Einkommen und Pensionskonten inkludiert.
Eine ähnliche Art der Kategorisierung oder Kennzeichnung von Geld, im Kontext des Mental Accountings stellt Thaler (1999) anhand dreier Levels dar.

1. Die Ausgaben werden in Budgets gruppiert (z.B. Essen, Haushalt, usw.),
2. das Vermögen wird verschiedenen Konten zugeteilt (z.B. Girokonto, Pensionskonto) und
3. das Einkommen wird in Kategorien aufgeteilt (regelmäßig oder unregelmäßig).

Hinter dieser Einteilung der Ausgaben stecken zwei Absichten: Erstens, kann durch den Budgetierungsprozess die Durchführung von rationalen Abwägungen zwischen konkurrierenden Verwendungsmöglichkeiten der Geldmittel erleichtert werden und zweitens kann das System als eine Selbstkontrolleinrichtung agieren (Thaler, 1999).
Welche Auswirkungen die Kategorisierung des Einkommens hat, untersuchten Ashby und Webley (2008b) in zwei qualitativen Studien in Australien und im Vereinten Königreich. Die Autoren wollten die Annahme bestätigen, dass Mental Accounting für die Bezahlung der Steuern relevant ist und erforschten, welche Praktiken des Mental Accountings von bestimmten Berufsgruppen angewendet werden. Zur Stichprobe zählten zwei verschiedene Berufsgruppen, jeweils 10 Frisöre und 10 Taxifahrer. Die Autoren konnten feststellen, dass die beiden Berufsgruppen Trinkgeld mental vom restlichen Einkommen trennen und sich

je nach der Kategorisierung auch entsprechend verhielten. Während die Berufssparte der Taxifahrer Trinkgeld als Teil ihres täglichen Einkommens sahen, zählten Frisöre Trinkgeld zu ihrem Eigentum. Dementsprechend war die Bereitschaft das Trinkgeld zu versteuern für Frisöre niedriger als für Taxifahrer. Somit zeigte sich, dass das Konzept des Mental Accountings eine Relevanz für das Steuerverhalten hat. Ashby und Webley (2008b) schlussfolgern, dass es eine Herausforderung für die Steuerbehörden sei den Steuerzahler dahingehend zu bewegen, Trinkgeld nicht als „ihr" Geld wahrzunehmen.

4.7. Gewinne und Verluste

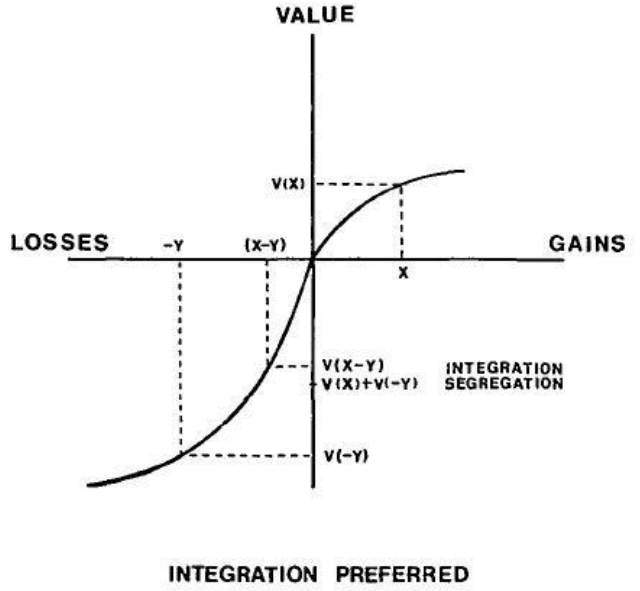
Im Wirtschaftsleben geht es vor allem darum, die eigenen Gewinne zu maximieren und die Verluste zu minimieren, ganz nach den charakteristischen Merkmalen des Homo Oeconomicus (Kirchler, Meier-Pesti, & Hofmann, 2004). Für den Arbeitsalltag von Selbstständigen zählen, neben den regelmäßigen, fixen und variablen Betriebskosten auch die abzuliefernden Steuern zu den Ausgaben und diese werden dementsprechend als Verlust erlebt (Kirchler, 2005).

Doch wie werden Gewinne und Verluste innerhalb der Mental Accounts wahrgenommen bzw. kodiert? Es gibt zwei Möglichkeiten, wie die gemeinsamen Ergebnisse von Gewinnen und Verlusten (x,y) kodiert werden können. Entweder werden die Ergebnisse gemeinsam bewertet v (x+y) und somit zusammengefasst (*integrated*), oder die Ergebnisse werden getrennt (*segregated*) bewertet v (x) + (y). Letztendlich kommt es darauf an, welches Ergebnis (Integration oder Segregation) den größten individuellen Nutzen produziert. Hinzu kommt der Einfluss dreier Perspektiven. Erstens stellt sich die Frage, wie eine Person die Ergebnisse kodiert, wenn die Entscheidungssituation nicht eindeutig ist. So kann eine Person die Ergebnisse immer in dem Licht darstellen, das einem am Glücklichsten macht. Zweitens spielt die Art wie das individuelle Leben organisiert ist eine Rolle und drittens geht es um die Beschreibung einer Transaktion, mit der Frage welche Eigenschaften kombiniert werden sollen und welche nicht (Thaler, 1985).

Für gemeinsame Ergebnisse (x,y) stellt Thaler (1985) vier mögliche Kombinationen vor, welche auf Abbildung 5 Bezug nehmen:

1. Mehrfache Gewinne: Wenn $x>0$ und $y>0$ ist und berücksichtigt man die Tatsache der konkaven Funktion von v, ist somit $v(x) + v(y) > v(x+y)$ und somit wird eine Segregation der Gewinne bevorzugt.
2. Mehrfache Verluste: Wenn $–x$ und $–y$, wobei x und y noch positiv sind, so ist $v(-x) + v(-y) < v(-(x+y))$ und daher wird eine Integration gewählt. Als Beispiel dient hier die Kreditkartenabrechnung bei der mehrere kleine Einkäufe (Verluste) zu einem großen Betrag zusammengefasst werden und der gesamte Verlust reduziert erscheint.
3. Gemischte Gewinne: Bei einem Ergebnis (x,-y), bei dem $x>y$ ist und ein Nettogewinn vorliegt ist die Funktion $v(x) + v(-y) < v(x-y)$. Daher wird eine Integration der Ergebnisse bevorzugt, da die Verluste durch höhere Gewinne ausgeglichen werden. So kann der Gewinn einer Aktie den Verlust einer anderen Aktie scheinbar tilgen.
4. Gemischte Verluste: Bei einem Ergebnis (x,-y), bei dem $x<y$ ist und ein Nettoverlust vorliegt lautet die Funktion $v(x) + v(-y) <> v(x-y)$. Hier wird eine Segregation bevorzugt, die auch als *Silver Lining* bezeichnet wird. Allerdings tritt dies eher bei großen Verlusten und kleinen Gewinnen auf. Bei einem nur gering größeren Verlust kann eine Integration bevorzugt werden, da der Gesamtverlust dann nahezu null ist und es einer Tilgung gleichkommt.

In Abbildung 5 sind die oben genannten Kombinationsmöglichkeiten dargestellt (Thaler, 1985).



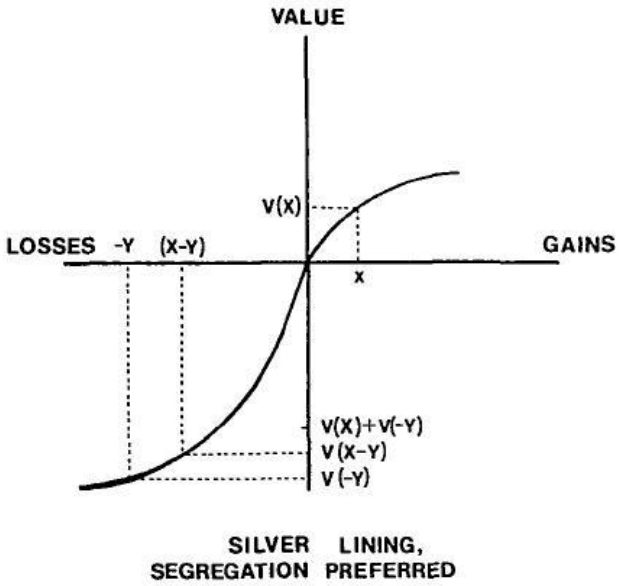


Abbildung 5: Integration und Segregation (Quelle: Thaler, 1985, S.203)

4.8. Die Wertfunktion in Bezug auf Mental Accounting

Um Geschehnisse in der Entscheidungsfindung beschreiben zu können stützt sich Thaler (1999) auf die Wertfunktion der Prospect Theory, anhand derer erfasst wird, wie diese Geschehnisse wahrgenommen und kodiert werden. So lassen sich zum Beispiel Handlungsergebnisse, die einen Verlust oder einen Gewinn darstellen können, bewerten. Eines von drei wichtigen Merkmalen, die für das Mental Accounting essentiell sind (wie bereits erwähnt), ist jenes, das die Wertfunktion über Gewinne und Verluste relativ zu

einem Referenzpunkt definiert. Der Fokus liegt hier auf Veränderungen und stellt die Natur des Mental Accountings dar. Die erfolgten Transaktionen erfahren meist nur eine Bewertung zu einer Zeit und werden nicht in Verbindung mit anderen gebracht. Das zweite Merkmal betrifft die Formen der Funktionen. Betrachtet man die Gewinn- und Verlustfunktion so ist in Abbildung 5 zu erkennen, dass diese eine nicht lineare Sensitivität darstellen. Die Gewinnfunktion ist konkav, während die Verlustfunktion konvex ist. Als drittes Merkmal sei die Verlustaversion angeführt, die besagt, dass ein Verlust von € 100 mehr schmerzt, als ein Gewinn von ebenfalls € 100 Freude auslösen kann. Der Verlustaversion schreibt Thaler (1999) einen enormen Einfluss auf das Mental Accounting zu.

Dass Verluste schmerzen und nicht jede Entscheidung den entsprechenden, erwarteten Gewinn bringt und infolgedessen die Selbstzufriedenheit des Entscheidungsträgers minimieren kann ist nachvollziehbar. Eine gegensätzliche Wirkung dieser Minimierung geschieht durch den Mechanismus des *Hedonic Framing*, welcher im Folgenden erläutert wird.

4.9. Hedonic Framing und Hedonic Editing

Nicht jede Entscheidung bringt den entsprechenden, erwarteten Gewinn und kann die Selbstzufriedenheit des Entscheidungsträgers minimieren. Ein Mechanismus, der unbewusst initiiert wird und die Selbstzufriedenheit steigert, findet sich bei Thaler (1990) unter den Begriffen Hedonic Framing oder *Hedonic Editing* wieder. Je nach Situation werden Gewinne segregiert und Verluste integriert. Thaler (1999) unterschiedet zwischen den Begriffen Editing und Framing dahingehen, dass mit dem Begriff Framing die Art, wie Probleme nach außen hin dargestellt werden, gemeint ist, während Editing die kognitive Auseinandersetzung des Entscheidungsträgers beschreibt.

Von der Wertfunktion, die bereits oben beschrieben ist, leitet Thaler (1999) vier Prinzipien des Hedonic Framing ab:

1. Segregierte Gewinne, weil die Gewinnfunktion konkav ist.
2. Integrierte Verluste, weil die Verlustfunktion konvex ist.
3. Die Integration kleiner Verluste mit großen Gewinnen, um die Verlustaversion auszugleichen.

4. Die Segregation kleiner Gewinne (silver lining) von großen Verlusten, weil die Gewinnfunktion am steilsten am Beginn ist. Daher kann der Nutzen der kleinen Gewinne den Nutzen der Verringerung großer Verluste übersteigen.

Thaler (1999) meint jedoch, „that rules of hedonic framing are good descriptions of the way people would like to have the world organized“ (S.188). Diese Regeln stellen einen guten Ausgangspunkt für die Beobachtung dar, wie Menschen mehrere Ereignisse kodieren. Dabei lassen sich zwei wesentliche Implikationen für Mental Accounting ableiten. Erstens würden wir erwarten, dass Mental Accounting so hedonistisch effizient wie nur möglich ist, sodass jede Möglichkeit der Kombinierung von Verlusten mit größeren Gewinnen durchgeführt wird. Zweitens ist die Verlustaversion wichtiger als es die Wertfunktion in der Prospect Theory vorgibt. So scheint es schwierig zu sein, Verluste zu kombinieren, um deren Auswirkung zu verringern (Thaler, 1999).
Auf eine Weiterführung von Verlusten im Sinne eines Zahlungsschmerzes und Gewinnen im Sinne von einer Konsumationsfreude wird im nächsten Kapitel näher eingegangen.

4.10. Double-Entry Mental Accounting Theory

Prelec und Loewenstein (1998) beschreiben eine *Double-Entry Mental Accounting Theory*, die von den Autoren anhand zweier Sets dargestellt wird, wobei „one set of entries records the "net" utility derived from consumption after subtracting the disutility of associated payments, and the other set records the "net" disutility of payments after subtracting the utility of associated consumption.” (Prelec & Loewenstein, 1998, S.8). Die Theorie beschäftigt sich somit mit der Natur der reziproken Interaktion zwischen der Freude der Konsumation und dem Zahlungsschmerz. Es wird angenommen, dass sich der Konsument nach jeder Konsumation fragt, wie viel die Freude ihn wohl gekostet hat? Die Autoren beantworten dies mit zugeschriebenen Kosten (*Imputed Costs*) der Konsumation. Diese Kosten werden insofern als real gesehen, als sie sich von der Konsumationsfreude abziehen lassen.
Weiters wird der Frage nachgegangen, wie zugeschriebene Kosten und der Nutzen von der Zeit der Konsumation und der Zahlung abhängen. Die Double-Entry Mental Accounting Theory stützt sich dabei auf drei Komponenten, *Prospective Accounting*, *Prorating* und *Coupling*. Die erste zentrale Annahme in dieser Theorie stellt das Prospective Accounting

dar, die zwei separate Simplifikationen kombiniert. Zum einen, dass die Auswirkung von vergangenen Ereignissen gleich null ist, so als ob die vergangenen Ereignisse von dem Mental Accounting einfach entfernt worden sind und zum anderen, dass die Auswirkung von zukünftigen Ereignissen ungeachtet ihres Datums sind. So wird eine Unterkunft die im Vorhinein bezahlt worden ist, mehr genossen und erscheint in der darauffolgenden Zeit als kostenfrei und der Zahlungsschmerz der vor der Konsumation stattgefunden hat, wird mit Gedanken über den Nutzen minimiert (Buffering) (Prelec & Loewenstein, 1998). Die zweite Komponente, das Prorating, kennzeichnet die Aufteilung einer Einzelzahlung zu mehreren Konsumationsereignissen oder einer Einzelnutzung zu mehreren Zahlungen. Daher gilt es eine Acounting Regel heranzuziehen, um Zahlungen den Konsumationen und die Konsumationen den Zahlungen zuzuordnen (Prelec & Loewenstein, 1998). Dies betrifft zum Beispiel einen all-inclusive Urlaub, der alle Einzelkonsumationen (wie Getränke, Mittagessen, Nachmittagssnacks, usw.) während des Urlaubes durch einen Pauschalbetrag beinhaltet. Wenn die Konsumationsfreude und die Gedanken an die Bezahlung zeitlich zusammenfallen, wird die Freude der Konsumation durch die dritte Komponente, das Coupling, minimiert oder gar ausgelöscht. Das Ausmaß dieser dritten Komponente wird von zwei Koeffizienten, dem *Attenuation* und dem *Buffering* repräsentiert. Anhand dieser beiden Koeffizienten wird der Grad der Abschwächung der Freude (Attenuation) und die Abschwächung des Zahlungsschmerzes durch den Nutzen (Buffering) charakterisiert (Prelec & Loewenstein, 1998). Als Extrembeispiel des Attenuation stelle man sich vor, man müsste bei einem Abendessen nach jedem Bissen den genossenen Teil sofort bezahlen, dann würde dies die Freude am Essen drastisch reduzieren. Wird hingegen der Zahlungsschmerz einer vorausgegangenen Bezahlung eines Abendessen durch die anschließende Freude lukullischer Gerichte reduziert, fällt dies unter dem Begriff Buffering.

Im folgenden Abschnitt wird auf das Decoupling, also der Trennung des Zahlungsschmerzes von der Konsumation, noch separat eingegangen.

4.11. Decoupling

Die Kosten bei einem Kauf schmerzen zumeist und mindern auch gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit, ein Gut zu erwerben. Um diesem Zahlungsschmerz zu entgehen, kann der Kauf von der Konsumation abgekoppelt bzw. getrennt werden (Prelec & Loewenstein,

1998). Nach dem Ausspruch von Thaler (1999) „the consumers don't like the experience of 'having the meter running'", (S.192) zahlen die Konsumenten lieber im Vorhinein einen fixen Geldbetrag, um dann keine anfallenden Kosten für eine Konsumation mehr erleben zu müssen. Diese Form des Payment Decouplings spiegelt sich zum Beispiel in einem All-inclusive Urlaub wieder, wo dem Urlauber nur anfänglich Kosten entstehen, dieser aber während des Urlaubsaufenthaltes, also der Konsumation seines Kaufes, keine Zahlungen mehr tätigen muss. Ähnlich verhält es sich bei Telefon- oder Internetgebühren die mittels flat-rate abgerechnet und die Gebühren vom Nutzen abgekoppelt werden, sodass die Konsumation nahezu als kostenfrei empfunden wird (Thaler, 1999). Beim täglichen Einkauf zum Beispiel, unterstützt die Kreditkarte die Separierung des Zahlungsschmerzes von der Konsumation (Feinberg, 1986). Bei der Kreditkarte kommen zwei Effekte zum Tragen. Zum einen, dass die Bezahlung nach dem Einkauf erfolgt und zum anderen, dass die Zahlung separiert vom Einkauf stattfindet. Die verringerte Auffälligkeit der Zahlung findet sich darüber hinaus auch auf der Rechnung wieder, wenn eine einzelne Zahlung sich in einem Mix von anderen Einkäufen in der Kreditkartenabrechnung wiederfinden (Thaler, 1999). Dass ein Einkauf gratis erscheinen kann, zeigten Thaler und Shafir (2006) anhand von insgesamt neun Studien, bei denen die Konsumation in monetäre Transaktionen zeitlich von der Bezahlung separiert war. Dabei beobachteten die Autoren einige relevante Regeln des Mental Accountings und fanden, dass vorgeschobene Einkäufe, wie zum Beispiel der Erwerb einer Weinflasche, als Investition und nicht als Ausgabe verbucht wird. Ist ein Kauf eines Gutes, bleiben wir bei dem Beispiel der Weinflasche, geplant und es findet zu einem späteren Zeitpunkt, angenommen bei einem Abendessen, die Öffnung und somit die Konsumation der Flasche statt, so erscheint dieser Einkauf als kostenfrei. Ganz nach dem Ausspruch von Thaler und Shafir „Invest now, drink later, spend never" (2006, S.694).

Da nun die Themen Mental Accounting und Steuerhinterziehung dargebracht sind, wird nun der Frage nachgegangen welche bisherigen Untersuchungen sich ausschließlich dem Mental Accounting in Bezug auf die Steuerthematik gewidmet haben.

5. Mentale Accounting in Bezug zur Steuer

Adams und Webley (2001) versuchten, wie bereits im Kapitel 3.2. erläutert wurde, in einer qualitativen Interviewstudie anhand von Mental Accounting ein besseres Verständnis für die involvierten Faktoren in Bezug auf die Umsatzsteuer zu gewinnen. An der Studie nahmen drei Berufsgruppen, 10 Restaurantbesitzer, neun Tischler und acht Bauarbeiter, teil. Die Semistrukturierten Interviews wurden nach der Transkription kategorisiert und ausgewertet. Mental Accounting ist eine der fünf zusammengefassten Hauptthemen auf das nun näher eingegangen werden soll. In Abbildung 1 im Kapitel 3.2.1. finden sich unter dem Mental Accounting die zwei Konzepte *Who pays VAT?* und *Rate to high.* Die Frage wer die Umsatzsteuer (VAT) bezahlt, geht der Frage voraus, wem das abzuliefernde Geld gehört. So sieht in der Studie die Mehrheit der Teilnehmer, dass das Geld ein Teil des Geschäftsumsatzes ist und lehnen es ab, es an die Steuerbehörde weiterzuleiten. Einige Teilnehmer sehen zwar auf einer Ebene, dass der Konsument die Umsatzsteuer zahlt, aber denken gleichzeitig auf einer tieferen Ebene, dass das Geld ein Teil des Geschäftsvermögens ist. Diejenigen Teilnehmer die für die Umsatzsteuer ein separates Mental Account besaßen, empfanden keinen Verlust durch die Abführung der Steuer, denn, „There is no point worrying about paying. It is their money." (Adams & Webley, 2001, S. 208). Einigen Teilnehmern, denen die Umsatzsteuer subjektiv gesehen zu hoch erscheint, assoziieren negative Gefühle mit der VAT und sind somit weiter von einer Steuerehrlichkeit entfernt. Die Ergebnisse der Studie deuten an, dass das Thema Mental Accounting einen wichtigen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hat und vielleicht einen Weg zur Beeinflussung der Hinterziehung aufzeigt. Das Wissen der Teilnehmer über die Steuern und über die verschiedenen Möglichkeiten, Ausgaben von der Steuer abzusetzen wird von den Autoren als Interaktion mit Mental Accounting gesehen, sodass ein ausgeprägtes Wissen um die Absetzbarkeit zu einem separatem Mental Accounting führt. Allerdings ist der Rückschluss, dass bei existierendem Mental Accounting jemand voll vertraut mit allen Nuancen des Steuergesetzes ist, nicht zulässig (Adams & Webley, 2001).

In einer späteren Studie konzentrierten sich Ashby und Webley (2008a) auf den Wirtschaftssektor der Frisöre und der Schönheitsindustrie. Bezogen auf den steuerlichen Kontext rückte wie in der zuletzt angeführten Studie abermals die Umsatzsteuer in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Mittels der qualitativen Methodik der semistrukturierten

Interviews wurden 19 Selbstständige zu drei Themenbereiche befragt. Die Autoren interessierten sich für das Vertrauen in Buchhalter, die Ansichten über ein akzeptables Level von Schwarzarbeit und die Verwendung verschiedener Mental Accounts für die verschiedenen Einkommen, wobei das übergeordnete Ziel, ein detailliertes Bild über die Normen und Werte von Steuerzahlern einer Berufsgruppe zu erheben, verfolgt wurde. Die Ergebnisse zeigten, dass viele Personen Steuern als großes Problem ansahen und daher einen Steuerberater hatten. Manche Teilnehmer legten sich wöchentlich einen gewissen Geldbetrag bei Seite, um damit die Steuern bezahlen zu können (Webley & Ashby, 2008a).

5.1. Mögliche Konsequenzen von Mental Accounting beim Steuerzahlen

Angelehnt an die bereits näher erklärte Wertfunktion und des Referenzpunktes werden nun zwei mögliche Konsequenzen besprochen, die Mental Accounting mit dem Fokus auf die Berufsgruppe der Selbstständigen auf das Steuerverhalten hat.

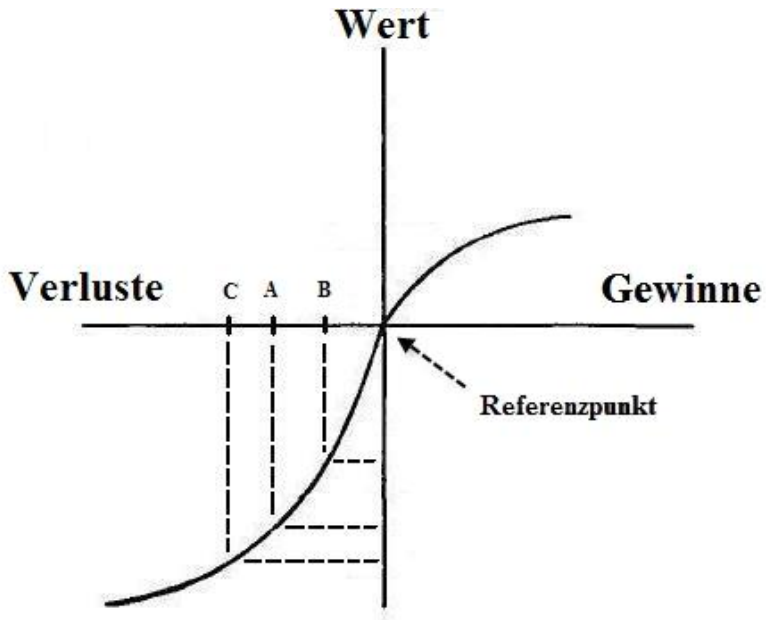


Abbildung 6: Wertfunktion bei Integration (angelehnt an: Thaler, 1985, S.203)

Teilt ein Selbstständiger sein Einkommen gedanklich nicht auf bzw. berücksichtigt nicht die inkludierte Steuer und integriert somit die Steuer in sein Einkommen, stellt das Bruttoeinkommen den Referenzpunkt dar. Wenn ausgehend von diesem Referenzpunkt die integrierende Person die Steuern abliefern muss, wird ein Verlust wahrgenommen, der in Abbildung 6 als Punkt A zu sehen ist. Eine Verminderung des empfundenen

Verlustschmerzes kann der Selbstständige aufgrund erhöhter Risikobereitschaft zum Beispiel durch Steuerhinterziehung erreichen, wobei sich der Punkt A dann nach rechts in die Nähe des Referenzpunktes verschiebt (zu sehen in Punkt B). Gelingt die Hinterziehung nicht bzw. wird die Hinterziehung entdeckt und bestraft, verliert der Selbstständige Geld, wodurch sich der Punkt A des tatsächlichen Einkommens weiter weg vom Referenzpunkt schiebt (zu sehen in Punkt C).

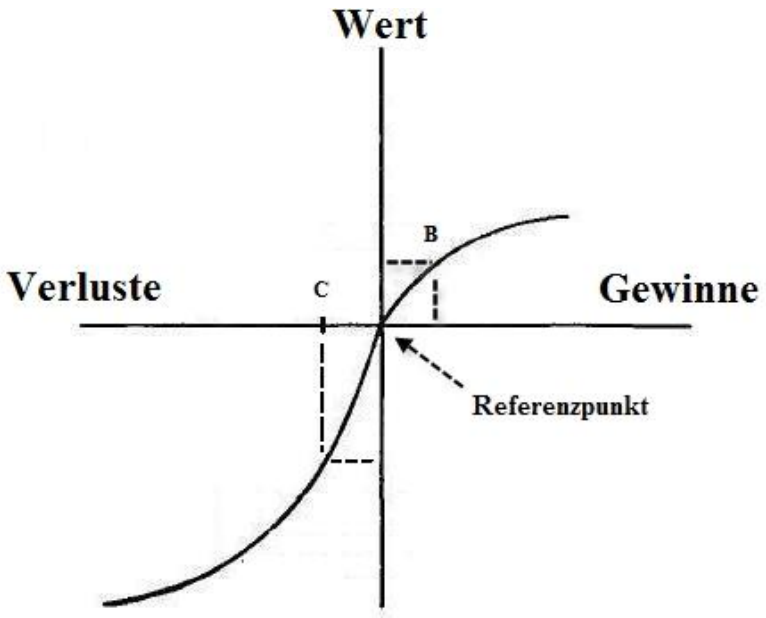


Abbildung 7: Wertfunktion bei Segregation (angelehnt an: Thaler, 1985, S.203

Segregiert ein Selbstständiger sein Bruttoeinkommen gedanklich in Nettoeinkommen und den Anteil an Steuern, so spiegelt der Referenzpunkt, wie in Abbildung 7 zu sehen ist, das Nettoeinkommen wieder. Somit befindet sich das Bruttoeinkommen im Gewinnbereich. Eine Steuerhinterziehung könnte zwar den Gewinn vergrößern (Punkt B), jedoch bei einer ertappten Steuerhinterziehung fällt der empfundene Schmerz größer aus als die wahrgenommen Freude bei einem Gewinn, ganz nach dem Ausspruch von Harinck, et al. (2007) „Gains Loom Larger Than Losses“ (S.1099).

Zusammengefasst könnte davon ausgegangen werden, dass segregierende Selbstständige durch die Risikoaversion weniger geneigt sind Steuern zu hinterziehen, als Selbstständige, die eine Integrierung im Mental Accounting anwenden.

Eine weitere Konsequenz der Segregation im Mental Accounting könnte im Bereich der Steuervermeidung liegen, sodass eine „Überkonsumation“ von abschreibbaren Gütern

stattfindet. Bevor zum Beispiel ein Selbstständiger durch einen weiteren Verdienst (Verkauf oder Geschäftsabschluss) in eine höhere Steuerklasse kommt und dadurch höhere Abgaben drohen, könnten Güter für den Betrieb erworben werden, die gesetzlich zwar erlaubt sind aber keine notwendige Anschaffung für den Betrieb darstellen. Das wäre zum Beispiel die Anschaffung von einem neuen Drucker, Notebook, Schreibtisch, usw. Durch diese vermehrten Ausgaben vermindert sich gleichzeitig das versteuerbare Einkommen und die Folge ist, dass der Selbstständige unter der befürchteten Steuergrenze bleibt.

6. Einstellungen und Verhalten in Bezug zum Steuerzahlen

Unsere Einstellungen über bestimmte Sachverhalte oder Themen beeinflussen unser tägliches Verhalten und unsere Handlungen. So beeinflusst auch die Einstellung gegenüber der Steuerthematik die Handlungen in Bezug auf die Steuerehrlichkeit. Anhand der *Theory of Planned Behavior* von Fishbein und Ajzen (1985) werden die zusammenhängenden Komponenten, die Verhalten bedingen aufgezeigt werden. Im Anschluss daran wird aufgrund der vorliegenden Arbeit ein Instrument von Braithwaite (2003) vorgestellt, mit dem die Einstellungen gegenüber Steuern gemessen werden.

6.1. Die Theorie des geplanten Verhaltens (Theory of Planned Behavior)

Ajzen stellte im Jahr 1985 die Theorie des geplanten Verhaltens vor, mit der das Verhalten einer Person gegenüber einem Einstellungsobjekt vorhergesagt werden kann. Dabei stellt die Verhaltensabsicht (*intention*) ein Verhalten auszuüben einen zentralen Faktor in der Theorie dar und involviert die Elemente Verhalten, das Ziel, auf welches das Verhalten ausgerichtet ist, die Situation und die Zeit in der das Verhalten ausgeführt wird (Ajzen, 1991; Fishbein & Ajzen, 1975). Intentionen, so wird angenommen, erfassen die motivationalen Faktoren, welche das Verhalten beeinflussen und geben Hinweise darauf, wie sehr eine Person gewillt ist Anstrengungen auf sich zu nehmen, um ein Verhalten auszuführen. So ist zum Beispiel:

> *"A father's plan to take his children fishing on the forthcoming weekend, for example, is best viewed as an intention to try to make time for this activity, to*

prepare the required equipment, secure a fishing license, and so forth" (Ajzen, 1985, S. 29).

Als generelle Regel gilt, dass je stärker die Intention ist ein Verhalten auszuführen, desto wahrscheinlicher sollte seine Wirkung sein. Die Intention selbst wird von drei Komponenten, *Attitude toward the behavoir*, *Subjective norm* und *Perceived behavioral control* beeinflusst (Ajzen, 1991). Grafisch kann die Darstellung der *Theory of Planned Bahavior* in der Abbildung 8 nachvollzogen werden.

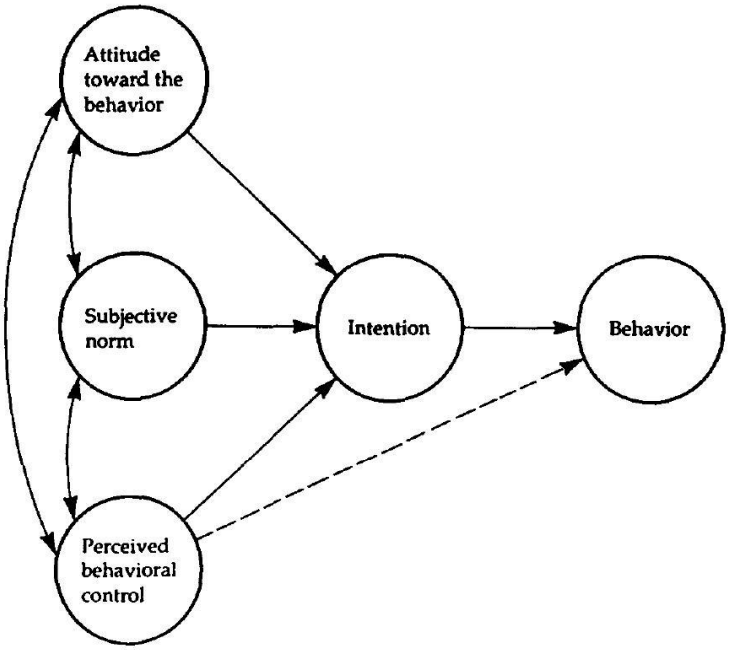


Abbildung 8: Theory of Planned Behavior (Quelle: Ajzen, 1991, S.182)

Die Wichtigkeit der tatsächlichen Kontrolle erscheint selbstverständlich, jedoch meint Ajzen, dass „of greater psychological interest than actual control, however, is the perception of behavioral control and is impact on intentions and actions" (1991, S. 183). Der Faktor der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle kennzeichnet, wie schwer oder leicht es einer Person fällt, ein Verhalten auszuführen. Unter den sozialen Normen werden jene Erwartungen verstanden, inwiefern nahestehende Personen das geplante Verhalten bewerten werden.

Die Einstellungen gegenüber einem Verhalten, welche die dritte Komponente darstellt, spielt in Bezug zur vorliegenden Arbeit eine nicht unwesentliche Rolle. So kann die Einstellung gegenüber dem Steuersystem das Verhalten in der Steuerehrlichkeit

beeinflussen. Eine Möglichkeit zur Messung der Einstellung gegenüber Steuern wird mit dem Fragebogen von Braithwaite (2003b) Rechnung getragen. Das nächste Kapitel beschreibt die *Motivational Postures* (motivationale Grundhaltungen), die als Einstellungskonstrukte dem Fragebogen zu Grunde liegen.

6.2. Motivational Postures

Nach Kirchler (2007) hängt die Motivation, sich steuerehrlich zu verhalten, von subjektiven Konstrukten der Steuerphänomene, dem kollektivem Sinn von subjektiven Steuerwissen, von Mythen und Legenden über die Steuer, von subjektiven Konstrukten und Bewertungen der wahrgenommenen und internalisierten Normen, von wahrgenommenen Möglichkeiten sich nicht zu fügen und der Fairnesswahrnehmung ab. Mit der Verdichtung dieser Variablen resultiert die Motivation der Steuerzahler, sich ehrlich zu verhalten (Kirchler, 2007). Anhand der *Motivational Postures* beschreibt Braithwaite (2003b) „the stance of taxpayers that must be managed when a tax authority seeks to change or wants an explanation for taxpaying behaviour“ (S.16). Somit reflektieren die Motivational Postures die soziale Distanz, die Individuen zwischen sich und der Steuerbehörde sehen möchten. Braithwaite (2003b) definiert, dass „the interconnected sets of beliefs and attitudes that are consciously held and openly shared with others are called motivational postures“ (S.18). Durch fünf Grundhaltungen (*Commitment*, *Capitulation*, *Resistance*, *Disengagement* und *Game-Playing*) wird die Einstellung erhoben, wobei die einzelnen Haltungen voneinander abhängig sind und daher bei den Steuerzahlern auch gleichzeitig in Erscheinung treten können, dass eine verkürzte Version des Fragebogens von Braithwaite (2003b) in dieser Arbeit zur Anwendung gekommen ist, wird nun auf die einzelnen Grundhaltungen näher eingegangen (Braithwaite, 2003b).

Eine positive Orientierung gegenüber den Steuerbehörden reflektieren Commitment und Capitualation. Commitment beschreibt den Glauben über die Erwünschtheit des Steuersystems und über die Gefühle der moralischen Verpflichtung, im Interesse der Allgemeinheit zu handeln und die Steuern mit Wohlwollen zu zahlen. Die zweite Grundhaltung, Capitulation, reflektiert die Akzeptanz gegenüber dem Finanzamt als eine legitimierte Autorität und das Gefühl, dass das Finanzamt eine dem Bürger wohlwollend

gesinnte Institution ist solange man ordnungsgemäß handelt. Resistance beinhaltet Zweifel über die Absichten des Finanzamtes und über dessen Autorität und es wird eine ablehnende Haltung eingenommen. In der Grundhaltung Disengagement wird ebenfalls eine gewisse Resistenz gegenüber der Steuerbehörde kommuniziert, wobei die Enttäuschung gegenüber den Steuerbehörden breit gefächert ist, die Individuen nicht mehr die Behörden herausfordern wollen und eine Distanz vorherrscht. Unter Game-Playing wird eine negative Sichtweise der Steuergesetze verstanden, wobei diese nicht als fixe Vorschriften gesehen werden sondern flexibel zum eigenen Vorteil interpretiert werden und daher wird versucht das Steuergesetz zu umgehen (Braithwaite, 2003b; Rechberger, Hartner, & Kirchler, 2009a).

In einer Erhebung eruierte Braithwaite (2003b) die Korrelationen zwischen den fünf Grundhaltungen. Die Ergebnisse zeigten, dass Commitment und Capitulation und Resistance, Disengagement und Game-Playing untereinander signifikant miteinander korrelierten und daher „the assumption of co-existence remains plausible. Taxpayers can demonstrate more than one posture in any specific encounter." (Braithwaite, 2003b, S. 22). Die beiden Grundhaltungen Commitment und Capitulation lassen sich zu der Dimension *Deference* zusammenfassen, die eine positive Orientierung gegenüber dem Steuerzahlen beinhaltet. Als Kontrast zu Deference steht die Dimension *Defiance*, gebildet aus den übrigen drei Grundhaltungen, wobei hier die wahrgenommene Bedrohung durch das Steuerwesen und somit eine kritische bzw. negative Orientierung vorherrschend sind. Eine detaillierte Auflistung der einzelnen Items einer jeden Grundhaltung kann in Braithwaite (2003b, S. 20) nachgelesen werden. Ein Kennzeichen der einzelnen Motivational Postures ist, dass sie gleichzeitig auftreten können und in ihrer Intensität nicht konstant bleiben müssen. So können die Motivational Postures mit der Zeit an Intensität variieren, also zum Beispiel einmal stärker und dann wieder schwächer ausgeprägt sein. Wenn nun durch den Steuerausgleich eine Rückzahlung erfolgt, argumentiert Braithwaite (2003b) wie folgt:

> *"we might feel committed, or at least, capitulate to the system. As we look in detail at how much tax we have paid or owe, we might feel resistance, disengagement, or perhaps even a desire to play games. Having completed the transaction, however, we might revert to our committed posture, believing that paying tax is the right thing to do. In other words, as the context in which we find ourselves changes, our motivational*

postures change, making us cooperative at times, uncooperative at others." (Braithwaite, 2003b, S. 23).

Die Kombination von Motivationen und Einstellungen in Bezug auf die Steuerthematik stellt in den Motivational Postures eine gute Erhebungsform dar, um ein detailliertes Abbild der Einstellung einer Person wieder zu geben. Anhand dieser Motivational Postures wurden in der vorliegenden Arbeit die Einstellungen der einzelnen Interviewteilnehmer zum Steuerzahlen erhoben und dienen zur Klärung der zweiten Forschungsfrage, die sich mit Einstellungsunterschieden zwischen den Teilnehmern beschäftigt.

III. Empirischer Teil

4. Planung

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, Antworten auf folgende Forschungsfragen zu erhalten:

1. Forschungsfrage: Betreiben selbstständige Steuerzahler eine mentale Buchführung? D.h. gibt es Unterschiede in der Wahrnehmung der Einnahme und des Anteils davon, der als Einkommensteuer abgeführt werden muss?
2. Forschungsfrage: Unterscheiden sich Segregierer und Integrierer in ihren Einstellungen zum Steuerzahlen?

5. Methode

Zur Klärung der Forschungsfragen wurden 30 halb-strukturierte Interviews durchgeführt und durch eine qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2008) ausgewertet. Von den drei Grundformen dieser Analysemethode, des *Zusammenfassens*, der *Explikation* und der *Strukturierung*, kam die letztgenannte zur Anwendung. Die Strukturierung hat zum Ziel das Interviewmaterial unter vorher festgelegten Ordnungskriterien einzuschätzen. Im Genaueren ist eine skalierende Strukturierung vorgenommen worden. Bei dieser Art der Strukturierung wird ein Kategoriensystem erstellt, bei dem die Einschätzungsdimensionen aus den Fragestellungen abgeleitet werden (Mayring, 2008). Auf das genaue Ablaufmodell der skalierenden Strukturierung wird weiter unten eingegangen. Die anschließende Auswertung und Interpretation erfolgte computergestützt mit den Programmen Nvivo7 und Nvivo8. Den Interviewpartnern zusätzlich vorgelegte Fragebogen wurde mit PASW Statistics 18 ausgewertet.

Das in Abbildung 9 gezeigte Modell veranschaulicht das Prozedere der vorgenommenen Inhaltsanalyse. Im nächsten Punkt werden die einzelnen Schritte, beginnend mit der Festlegung der Analyseeinheiten bis hin zur Analyse von Häufigkeiten, näher erläutert.

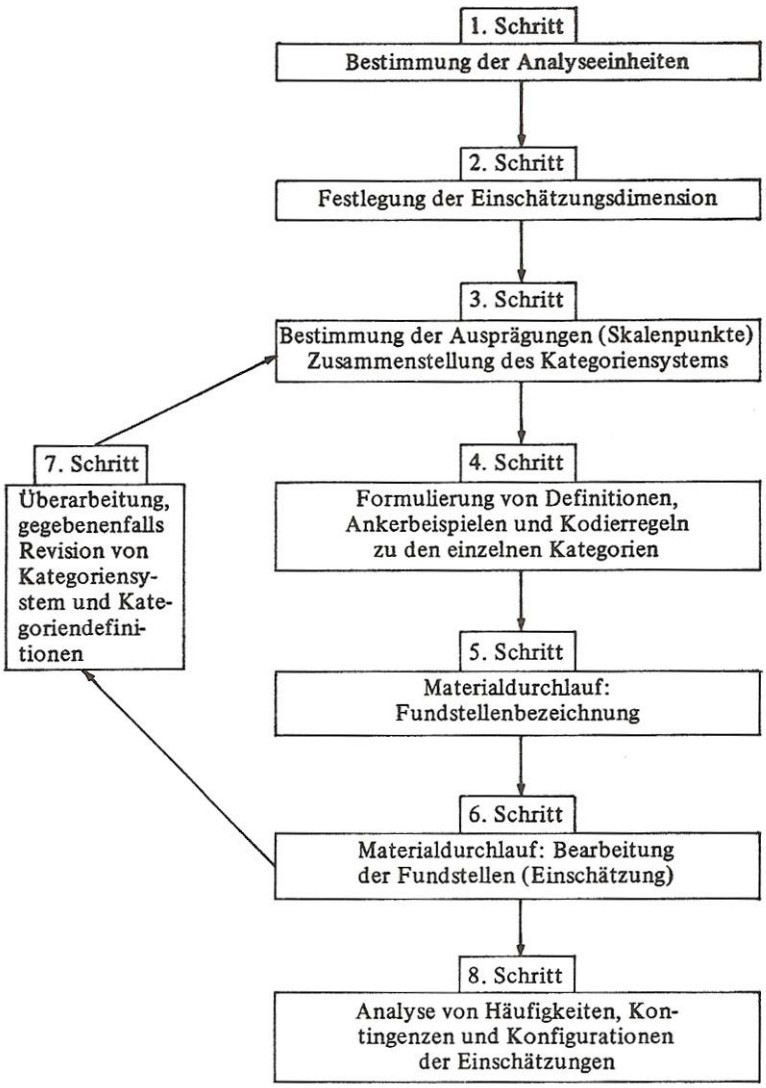


Abbildung 9: Ablaufmodell der skalierenden Strukturierung (Quelle: Mayring, 2008, S.93)

5.1. Theoriegeleitete Differenzierung der Forschungsfragen

Das gesamte Interviewmaterial enthält Aussagen von 30 selbstständigen Steuerzahlern über ihre Erfahrungen zum Geldmanagement und dem Thema Steuern. Ausgehend von der Theorie sind durch die Analyse der Texte Schlussfolgerungen zur Beantwortung der Forschungsfragen möglich, ob bzw. über welche Art von Mental Accounting, der oder die Selbstständige verfügt. Es gilt zu bestimmen, ob eine mentale Aufteilung (Segregation) oder eine mentale Zusammenführung (Integration) der Einkommensteuer vorliegt. Nach einer Identifikation und eindeutigen Zuordnung der Selbstständigen wurde analysiert, ob sich jene Selbstständige, die eine mentale segregierende Buchhaltung besitzen von denen,

die eine integrierende mentale Buchhaltung besitzen in ihren Einstellungen zum Steuerzahlen unterscheiden.

5.2. Stichprobe

Die Stichprobe setzt sich aus 23 männlichen und sieben weiblichen Selbstständigen zusammen. Das durchschnittliche Alter liegt bei 41.5 (SD=11.6) Jahren, wobei der jüngste Teilnehmer 25 Jahre und der älteste Teilnehmer 69 Jahre alt ist. Im Schnitt befinden sich die Teilnehmer 11.2 (SD=8.6) Jahre in der Selbstständigkeit, wobei die Dauer von 2.5 bis zu 40 Jahren reicht.

Da bei der Auswahl der Teilnehmer auf die zwei Schwerpunkte hinsichtlich der Berufsbranche geachtet wurde, stammen 10 Teilnehmer aus der Immobilienbranche und acht Teilnehmer waren Grafiker. Von den übrigen 12 Teilnehmern kamen drei aus der Finanzdienstleistungsbranche, zwei aus der Baubranche, zwei aus dem Elektrotechnikbereich und jeweils ein Teilnehmer aus dem Bereich Handel, der Filmbranche und der Textilverarbeitung.

83.3 % der Teilnehmer gaben an, die Dienste eines Steuerberaters in Anspruch zu nehmen, wovon der Durchschnitt seit 9.9 (SD=8.2) Jahren einen Steuerberater hat, mit der Dauer von 1 bis 40 Jahren.

Zum Zeitpunkt der Erhebung gingen 28 Teilnehmer der Selbstständigkeit hauptberuflich nach, 24 Teilnehmer stiegen bereits von Beginn an hauptberuflich in die Selbstständigkeit ein. Zwei Teilnehmer führten die Selbstständigkeit nebenberuflich aus und zwei Selbstständige machten keine Angabe darüber.

Bei der Erhebung der Rechtsform des Unternehmens der Interviewpartner gaben mehr als die Hälfte der Interviewten (19 Personen) an, in die Gruppe der Einzelunternehmen und Personengesellschaften zu fallen. Fünf Teilnehmer hatten eine Kapitalgesellschaft gegründet, vier Personen betrieben Mischformen und zwei Personen gaben an, einer sonstigen Art der Rechtsform zuzugehören.

Bezüglich der Selbsteinschätzung der eigenen Kenntnisse über Steuern gaben 46.7 % an wenig zu wissen während 30 % meinten über ein mittleres Wissen über das Thema Steuern

zu verfügen und 23.3 % schätzten ihr Wissen als hoch ein. Die Hälfte (15) der Selbstständigen gaben an, bereits Kurse zum Thema Steuern oder Buchhaltung besucht zu haben. Dabei rangierte die Anzahl von 1 bis 10 Kursen.

Von 30 Selbstständigen gaben 19 an, eigene Angestellte zu haben, wobei 7 Selbstständige einen Angestellten hatten. Die übrigen 12 Selbstständigen gaben an, zwei bis 35 Angestellte zu beschäftigen.

Im Fragebogen wurden die Teilnehmer auch gebeten den Einkommensteuertarif anzukreuzen in dem sie sich befinden. Von den 25 Selbstständigen die diese Auskunft erteilten fielen vier Personen in die steuerfreie Klasse (0 - 11.000 EUR), acht Personen teilten sich der 11.001 - 25.000 EUR Grenze zu und sechs Personen gaben an zwischen 25.001 - 51.000 EUR zu verdienen. Zwei Teilnehmer fielen in die Klasse von 51.001 - 60.000 EUR und fünf Teilnehmer verdienten über 60.000 EUR.

Im Gespräch mit Freunden über das eigene Einkommen, sprechen laut eigenen Angaben 16 von insgesamt 30 Selbstständigen eher über das Nettoeinkommen, als über das Bruttoeinkommen.

Auf die Frage, ob es schon einmal passiert sei, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung gekauft worden ist, weil dieses steuerlich absetzbar war, obwohl dies gar nicht benötigt wurde, stimmten 16 Teilnehmer zu.

5.3. Material

Mittels eines semi-strukturierten Interviewleitfadens[4], der sechs Leitfragen beinhaltete, wurde das Interview durchgeführt. Jedes Gespräch wurde eingeleitet, indem als Thema des Interviews, das Geldmanagement des Selbstständigen vorgestellt wurde. Im Anschluss wurden die Interviewten mit der ersten Frage konfrontiert, in der sie über ihren Umgang, der Zusammensetzung und über die Verwaltung ihrer Einnahmen und Ausgaben erzählen sollten. Falls die Teilnehmer nicht auf die Steuern eingegangen sind, wurden sie in der nachfolgenden Frage darauf aufmerksam gemacht und gebeten über ihre Erfahrungen und ihren Umgang mit Steuern zu berichten. Ebenso beinhaltete der Leitfaden, dass nach

[4] Der Interviewleitfaden findet sich im Anhang wieder.

Veränderungen im Geldmanagement und im Umgang mit Steuern gefragt wird. Als Schlussfragen wurden erhoben, wann sich die Selbstständigen erstmals mit der Steuerthematik auseinandergesetzt haben und in welchen Situationen in ihrem Berufsalltag sie mit diesem Thema konfrontiert werden. Die Fragen waren bewusst offen gestaltet, um die Selbstständigen einerseits nicht zu beeinflussen und um andererseits den Teilnehmern Raum für eine möglichst breite Beantwortung zu geben. Somit sollte auf indirektem Wege erfasst werden, ob die Teilnehmer gedanklich segregieren oder integrieren.

5.4. Durchführung

Die insgesamt 30 Interviews wurden in einem Zeitraum vom 29. Juli 2009 bis zum 26. August 2009 von dem Autor der vorliegenden Arbeit und Stefan Müller durchgeführt. Von insgesamt 30 Teilnehmern interviewte der Autor dieser Arbeit 16 Teilnehmer, die verbleibenden 14 Teilnehmer wurden von Stefan Müller befragt.

Alle Interviewteilnehmer wurden aus dem persönlichen Umfeld des Autors der vorliegenden Arbeit und dessen Kooperationspartner (Stefan Müller) akquiriert. Die Selbstständigen wurden zunächst telefonisch über die Dauer und Art des Interviews informiert, wobei die Teilnahme auf Freiwilligkeit basierte. Bei diesen Gesprächen wurde auf die Anonymität und auf die Notwendigkeit der elektronischen Aufzeichnung, sowie die Möglichkeit des ungestörten Gesprächs hingewiesen. Nachdem die Teilnehmer sich bereit erklärten das Interview durchzuführen, wurden einzelne Interviewtermine vereinbart. Bei der Terminvereinbarung wurde ein Zeitrahmen von 45 bis 60 Minuten veranschlagt, um eine möglichst stressfreie Situation zu schaffen.

Es sei in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass keinem Teilnehmer Anreize, wie Geschenke oder dergleichen versprochen und die Teilnehmer auch sonst nicht in irgendeiner Art und Weise für den zeitlichen Aufwand entschädigt wurden.

Um zwei Schwerpunkte bei den Berufsgruppen zu setzen, wurden vermehrt Selbstständige aus den Branchen Immobilienmakler und Grafiker ausgewählt.

Die 30 Interviews fanden jeweils in den Büroräumlichkeiten, zumeist in einem separaten Besprechungszimmer der einzelnen Selbstständigen statt. Es wurde darauf geachtet, dass in

allen Fällen eine ruhige und störungsfreie Gesprächsumgebung gegeben war. Die Interviews, wurden stets von einer Person geleitet.

Zu Beginn der Befragung wurden die Teilnehmer nochmals persönlich über die Anonymität informiert und konnten ein entsprechendes Formblatt[5], welches die Gewährleistung der Anonymität schriftlich darlegte, durchlesen.

Während des gesamten Interviews zeichnete ein Diktiergerät, das eine vollständige Transkription garantierte, die Gespräche mit. Im Anschluss an die Gespräche wurde ein dreiseitiger Fragebogen vorgegeben. Neben den demografischen Fragen wurden auch 10 Fragen zu den Motivational Postures vorgelegt. Es sei zu erwähnen, dass hier zu jeder der insgesamt fünf Dimensionen der Motivational Postures jeweils zwei Items zur Anwendung kamen. Die einzelnen Interviews beanspruchten jeweils eine Dauer von 15 bis 60 Minuten.

Im Folgenden werden die einzelnen Analyseschritte angeführt und näher erläutert.

5.5. Auswertung

Wie bereits angeführt, wurde, um der Forschungsfrage nach zu gehen und zu eruieren in welcher Weise eine mentale Kontoführung bei den einzelnen Teilnehmern vorherrschend ist, als Erhebungsmethode das Interview gewählt. Durch diese halb-standardisierten Interviews sollten die Probanden dazu angeregt werden, möglichst viel über ihre Erfahrungen mit ihrem Geldmanagement zu berichten. Dazu zählte auch die kognitive Verarbeitung von Geldtransaktionen (sprich Ausgaben und Einnahmen), die Erfahrungen und Handlungen mit Steuern, sowie die gedankliche Auseinandersetzung (Einstellung zum Thema Steuern) mit den genannten Themen als Selbstständiger in der jeweiligen Berufsbranche.

Es wurde darauf geachtet, dass den Teilnehmern genügend Zeit zur Beantwortung der Fragen blieb. Bei Unklarheiten oder bei einer allzu weiten Abweichung vom Kernthema war es die Aufgabe des Interviewers, die Frage entsprechend umzuformulieren oder durch eine neue Frage wieder zurück zum Thema zu kommen. Die Reihenfolge der einzelnen Fragen waren zwar vorgegeben, konnte aber vom Interviewer frei variiert werden.

[5] Das entsprechende Formblatt findet sich im Anhang wieder.

Alle Interviews wurden durch ein digitales Diktiergerät aufgezeichnet und vollständig transkribiert. Da in der Literatur zur qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2008) verschiedene Methoden und Richtlinien zur Transkription beschrieben sind, werden die hier angewendeten Protokollierungsregeln erläutert.
Bei der Transkription kamen folgende Transkriptionsanweisungen zur Anwendung:

- Die Interviews wurden vollständig und wörtlich transkribiert.
- Da der Gesprächsinhalt selbst im Vordergrund stand, wurden Füllwörter wie z. B. „ah“ nicht transkribiert.
- Ebenso sind Gesprächspausen nicht schriftlich kommentiert worden.
- Nonverbale Kommunikationen, wie Mimik und Gestik, sowie andere Auffälligkeiten, wie lachen oder Räuspern, finden sich nicht im Transkript wieder.

5.6. Bestimmung der Analyseeinheiten

Vor dem Beginn der Interviewanalyse muss nach Mayring (2008) definiert werden, wie die Analyseeinheiten, darunter auch die Kodiereinheit, die Kontexteinheit und die Auswertungseinheit in der qualitativen Inhaltsanalyse bearbeitet werden. Diese notwendige Festlegung dient unter anderem als Voraussetzung für eine Reliabilitätsüberprüfung mittels der Interrater-Reliabilität. Im Folgenden werden die einzelnen Einheiten erläutert, um eine bessere Verständlichkeit für die Auswertung zu erlangen.

5.6.1. Kodiereinheit

Als kleinster Materialbestand wurde für die Analyse der einzelne zusammenhängende Satz in den Interviewtexten bestimmt. Somit sind einzelne Wörter aus der Untersuchung ausgeschlossen.

5.6.2. Kontexteinheit

Die jeweilige Kontexteinheit definiert sich aus einem zusammengehörigen Thema, das in einem Textabschnitt behandelt wird. Der größte Textbestandteil besteht aus der abgeschlossenen Beantwortung einer Frage.

5.6.3. Auswertungseinheit

Der Text des halb-standardisierten Interviews wurde schrittweise anhand der Beantwortungen der einzelnen Fragen durchgegangen. Dabei werden nur jene Stellen ausgewertet, in denen die Themen Geld und Steuern im weitesten Sinne zur Sprache gekommen sind.

5.7. Festlegung der Einschätzungsdimensionen

Als Einschätzungsdimensionen kamen die im theoretischen Teil bereits näher erläuterten Themen *Mental Accounting* und *Einstellung zum Thema Steuern* zur Anwendung. Auf die Kategoriensysteme inklusive deren Ausprägungen dieser Dimensionen wird im nächsten Abschnitt näher eingegangen.

5.8. Die Kategoriensysteme und deren Ausprägungen

Vor der inhaltlichen Analyse der transkribierten Texte galt es die einzelnen Kategorien festzulegen nach denen die Texte untersucht werden sollten. Aus den schon beschriebenen Forschungsfragen ergeben sich somit zwei Hauptkategorien. Erstens eine Kategorie für Mental Accounting und zweitens eine Kategorie für die Einstellung zum Thema Steuern.

Für die erstgenannte Kategorie wurden zwei Ausprägungen des Mental Accountings herangezogen. Einerseits die Aufteilung von Nettoeinkommen und der Steuerschuld, hier als Segregation benannt, und andererseits die Zusammenführung von Einkommen und Steuerschuld – also dem Bruttoeinkommen, hier als Integration bezeichnet. Dabei wird unter Segregation die gedankliche Aufteilung des Geldes verstanden, sei es bei Einnahmen oder bei Ausgaben und stets in Bezug auf steuerliche Abgaben. Unter Integration wird das gegenteilige Vorgehen verstanden, sodass keine gedankliche Trennung des erwirtschafteten oder ausgegebenen Geldes stattfindet. Bei diesen zwei Ausprägungen (Integration und Segregation) sind jeweils fünf Abstufungen, *unklar, vage, mittelmäßig, fast eindeutig und eindeutig* vorgenommen worden.

In der zweiten Hauptkategorie *Einstellung zum Thema Steuern* sind die Ausprägungen *positiv* und *negativ* herangezogen worden, bei denen die Abstufungen in *neutral, gering* und *eindeutig* vorgenommen worden sind.

Zur Veranschaulichung ist in Tabelle 3 das Kategoriensystem mit den Ausprägungen und Kodierabstufungen nochmals aufgelistet.

Tabelle 3: Kategoriensystem

Kategorie	Ausprägung	Abstufungen
Mental Accounting	Integration	• eindeutig • fast eindeutig • mittelmäßig • vage • unklar
	Segregation	• eindeutig • fast eindeutig • mittelmäßig • vage • unklar
Einstellung zum Thema Steuern	positiv	• eindeutig • gering • neutral
	negativ	• eindeutig • gering • neutral

5.9. Formulierung von Definitionen, Ankerbeispielen und Kodierregeln

Damit eine einheitliche Kategorisierung der Texte gewährleistet werden konnte, galt es, zunächst Definitionen für die einzelnen Ausprägungen der Kategorien festzulegen, zu erläutern und eindeutige Ankerbeispiele aus den transkribierten Interviews zu finden. Für die Suche nach Ankerbeispielen wurden alle Interviewtexte herangezogen. Durch das Anführen von typischen Beispielen in der jeweiligen Ausprägung soll eine eindeutige Zuordnung beim Kodieren für alle Beurteiler erreicht werden.

Im Folgenden wird zunächst auf die Kategorie Mental Accounting mit den Ausprägungen Segregation und Integration und anschließend auf die Kategorie Einstellung zum Thema Steuern mit den Ausprägungen positiv und negativ eingegangen.

5.9.1. Unter der Kategorie Mental Accounting mit der Ausprägung Integration

Ausgehend von der Definition durch Thaler (1985) wurde die Ausprägung Integration als Konsequenz von Optionen, die mental in einem einzigen Konto geführt werden, beschrieben. In Bezug auf das Steuerverhalten bedeutet dies, dass das Nettoeinkommen

und die abzuliefernde Einkommensteuer mental zu einer Einheit zusammengefasst bzw. erst gar nicht mental getrennt werden.

5.9.1.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung Integration

Bei der ersten Exploration des Interviewmaterials konnte folgendes Beispiel als typisch für die Ausprägung Integration identifiziert werden:

„Also das Steuerthema ist, wenn die Einnahme jetzt kommt, nicht wirklich präsent.“(Person 08, S.3)

5.9.1.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung Integration

Es ergeben sich für die Analyse der Interviewtexte die folgenden Hinweise, die auf eine Integration schließen lassen:

- Bei Geldtransaktionen wird keine mentale oder reale Trennung vorgenommen.
- Das Einkommen wird nicht separiert und als Eigentum angesehen.
- Einnahmen werden gedanklich als Ganzes gesehen.

Anhand der oben beschriebenen Analyseeinheiten und der hier angeführten Hinweise konnten die Interviewtexte durchforstet werden. Bei jedem Hinweis auf eine mögliche Integration galt es die Textstelle zu markieren und gleichzeitig einer Abstufung (eindeutig, fast eindeutig, mittelmäßig, vage, oder unklar) zuzuordnen.

5.9.2. Unter der Kategorie Mental Accounting mit der Ausprägung Segregation

Angelehnt an die Definition von Thaler (1985) wird Segregation, als die mentale Trennung von Konsequenzen von Optionen, die mental nicht in einem einzigen Konto geführt werden, beschrieben. Umgelegt auf das Steuerverhalten wird die Einkommensteuer vom Nettoeinkommen mental separiert respektive in ein anderes mentales Konto verbucht.

5.9.2.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung Segregation

Die folgenden Beispiele sollen einen eindeutigen Blick für die Ausprägung der Segregation vermitteln:

„Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt.“(Person 01, S.5)

„Als Selbstständiger muss man immer daran denken, Brutto ist was ganz anders als Netto. Weil, wenn ich 3.000 Brutto einnehme, bleiben mir 1.000 übrig. Nach Steuern, nach Sozialversicherung, nach Ausgaben etc.“(Person 11, S.5)

5.9.2.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung Segregation

Für die Kodierung der Interviews kamen die nachfolgenden Hinweisregeln zur Anwendung:

- Bei Geldtransaktionen wird eine mentale oder reale Trennung von Einkommen und Steuern vorgenommen.
- Das Einkommen wird nur zum Teil als Eigentum gesehen.
- Einnahmen werden gedanklich getrennt bzw. aufgeteilt.
- Aufteilung von Kosten und Einnahmen.

Bei der Kategorisierung der einzelnen Textpassagen wird bei der Segregation analog bei der Ausprägung Integration vorgegangen.

5.9.3. Unter der Kategorie Einstellung zum Thema Steuern mit der Ausprägung positiv

Als positive Hinweise wurden all jene Aussagen definiert, die in Bezug auf die Steuerthematik positiv formuliert waren oder positive Erlebnisse widerspiegelten.
Dabei wurde besonderes Augenmerk auf Aussagen bezüglich *positiven Assoziationen mit Steuern* und *Steuerguthaben* gelegt.

5.9.3.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung positiv

Zur Erleichterung für die Kategorisierung diente folgendes Beispiel:

„Steuern ist ja an und für sich für eine Wirtschaft etwas Gutes.“(Person 04, S.5)

5.9.3.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung positiv

Den gefundenen Textstellen, welche durch die oben genannten Hinweise zur Ausprägung positiv gezählt werden konnten, wurden gleichzeitig eine der Abstufungen (*eindeutig*, *gering*, oder *neutral*) zugeordnet.

5.9.4. Unter der Kategorie Einstellung zum Thema Steuern mit der Ausprägung negativ

Negative Textstellen beinhalteten Aussagen zum Thema Steuern, die negativ formuliert waren und/oder negative Erlebnisse widerspiegelten. Analog der Ausprägung positiv wurde besonderes Augenmerk auf Aussagen bezüglich *negative Assoziationen zu Steuern* und *Steuernachzahlungen* gelegt.

5.9.4.1. Finden von Ankerbeispielen in der Ausprägung negativ

Zur Veranschaulichung der Ausprägung negativ dient folgendes Beispiel:

„Weil die Finanz schaut immer so, dass sie dir so viel weg nimmt, dass das, was über bleibt, immer zu wenig ist"(Person 07, S.5)

5.9.4.2. Abgeleitete Kodierregeln für die Ausprägung negativ

Analog der Kodierregeln für die Ausprägung positiv werden die entsprechenden Textstellen markiert und einer der drei Abstufungen (*eindeutig*, *gering*, oder *neutral*) zugewiesen.

Auf den folgenden Seiten ist zur besseren Veranschaulichung eine tabellarische Zusammenfassung (Tabelle 4 und 5) des Kategoriensystems angeführt.

Tabelle 4: Kategoriensystem inklusive Kodierregeln für Mental Accounting

Variable	Ausprägung	Definition	Ankerbeispiele	Abstufungen
Mental Accounting *Ist ein Prozess der mentalen Kategorisierung von Optionen bzw. ihren Konsequenzen sowie die Art und Weise, in der sie mental gespeichert (zusammengefasst oder getrennt) werden. (Thaler, 1985)* *Die Konsequenzen werden mental in einem einzigen Konto geführt (Integration) oder auf unterschiedlichen Konten (Segregation).*	**Integration**	Die Konsequenzen von Optionen werden mental in einem einzigen „Konto“ geführt • Bei Geldtransaktionen wird **keine** mentale oder reale Trennung vorgenommen • Das Einkommen wird **nicht** separiert und als Eigentum angesehen • Einnahmen werden gedanklich als **Ganzes** gesehen	*„Ja, wir haben wirklich das Geld einfach ausgegeben. Also kaum haben wir etwas gehabt, haben wir gedacht, cool, da können wir einen Urlaub machen.“(Person 14, S.3)*	• eindeutig • fast eindeutig • mittelmäßig • vage • unklar
	Segregation	Die Konsequenzen von Optionen werden mental auf verschiedene „Konten“ geführt • Bei Geldtransaktionen wird eine mentale oder reale **Trennung** von Einkommen und Steuern vorgenommen • Das Einkommen wird nur **zum Teil** als Eigentum gesehen • Einnahmen werden gedanklich getrennt bzw. aufgeteilt • Aufteilung von Kosten und Einnahmen	*„Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt.“(Person 01, S.5)* *„Als Selbstständiger muss man immer daran denken, Brutto ist was ganz anders als Netto. Weil, wenn ich 3.000 Brutto einnehme, bleiben mir 1.000 übrig. Nach Steuern, nach Sozialversicherung, nach Ausgaben etc.“ (Person 11, S.5)*	• eindeutig • fast eindeutig • mittelmäßig • vage • unklar

Tabelle 5: Kategoriensystem inklusive Kodierregeln für Einstellung zum Thema Steuern

Variable	Ausprägung	Definition	Ankerbeispiele	Kodierregeln
Einstellung zum Thema Steuern	**positiv**	Aussagen zum Thema Steuern, die positiv formuliert sind bzw. positive Erlebnisse widerspiegeln • Positive Assoziationen zu Steuern • Steuerguthaben	*„ Steuern sind ja an und für sich für eine Wirtschaft etwas Gutes.“(Person 04, S.5)*	• eindeutig • gering • neutral
	negativ	Aussagen zum Thema Steuern, die negativ formuliert sind bzw. negative Erlebnisse widerspiegeln • Negative Assoziationen zu Steuern • Steuernachzahlungen	*„Weil die Finanz schaut immer so, dass sie dir so viel weg nimmt, dass das was über bleibt immer zu wenig ist“(Person 07, S.5)*	• eindeutig • gering • neutral

5.10. Kodierung der Interviews mittels Nvivo7 und Nvivo8

Für einen nachvollziehbaren Ablauf wird der Kodiervorgang, welcher computergestützt durchgeführt worden ist, in einzelnen Schritten näher erläutert. Die 30 Interviews wurden in Textdokumente transkribiert und anschließend in das Computerprogramm Nvivo7 importiert. Danach wurden aufgrund der oben angeführten Überlegungen die Kodierregeln in ein Kategoriensystem zusammengefasst und anschließend dieses System im Computerprogramm Nvivo7 erstellt. Somit konnten die 30 Interviewtexte zur ersten Analyse herangezogen werden. Bei diesem Materialdurchlauf wurde überprüft, ob eine Kodiereinheit im Text sich einer Kategorie zuordnen ließ und welcher Abstufung diese Textpassage unterliegt.

5.10.1. Überprüfung der Abstufungen auf Relevanz

Die anfänglich festgelegten Abstufungen in den jeweiligen Variablen boten den Beurteilern eine ausreichende Bandbreite an Bewertungsmöglichkeiten.

Erst in einer zweiten Analyse des Interviewmaterials wurde die inhaltliche Relevanz der einzelnen Abstufungen näher überprüft und in Frage gestellt. Dabei zeigte sich, dass die Abstufungen in den Ausprägungen *Integration* und *Segregation unklar*, *vage* und *mittelmäßig* sowie die Abstufung in den Ausprägungen zur *Einstellung zum Thema Steuern neutral* lediglich einen geringfügigen bzw. gar keinen Informationsgewinn für die Forschungsfragen darstellten. Somit wurden für die weitere Auswertung und Interpretation des Interviewmaterials die folgenden drei Abstufungen *eindeutig*, *fast eindeutig* und *gering* herangezogen.

5.10.2. Überprüfung der Reliabilität

Um dem Gütekriterium der Reliabilität gerecht zu werden, kam eine Interrater-Reliabilität zur Anwendung. Dabei wird die Forschungsoperation, also die Analyse des Materials anhand des Kategoriensystems, von zwei unabhängigen Beurteilern separat durchgeführt und anschließend die Übereinstimmung überprüft. Die Beurteiler wurden über die Forschungsfragen und der Operationalisierung der qualitativen Studie in Kenntnis gesetzt. Mittels der oben dargestellten Kategoriensysteme, welche die Definitionen, die Ankerbeispiele und die Kodierregeln enthielten, konnten die Beurteiler die Inhaltsanalyse unabhängig voneinander am gesamten Interviewmaterial durchführen. Die Auswertung

dieser Interrater-Reliabilität erfolgte mit dem Computerprogramm Nvivo8, da mit diesem Programm ein Vergleich zwischen zwei oder mehreren Beurteilern möglich war.
Der Vorgang über die Berechnung bzw. der Auswertung der Interrater-Reliabilität wird im Folgenden näher erläutert.

6. Ergebnisse

Im folgenden Abschnitt werden zunächst vorbereitende Analysen angeführt und anschließend die einzelnen Forschungsfragen separat behandelt sowie genau erläutert. Dabei werden die Auswertungsschritte genau beschrieben und die Ergebnisse anhand von Tabellen dargestellt. Ebenso werden einzelne Ergebnisse mit einigen Beispielen angeführt.

6.1. Vorbereitende Analysen

Als Voraussetzung für die Auswertung und die Interpretation der Ergebnisse, ist eine Berechnung der Interrater-Reliabilität notwendig, die im folgenden Abschnitt erläutert wird.

6.1.1. Anwendung der inhaltsanalytischen Gütekriterien

Für diese Berechnung wurde das Programm Nvivo8 herangezogen, welches einen Vergleich zwischen mehreren Beurteilern ermöglicht und die Übereinstimmung durch einen berechneten Kappa-Koeffizienten darlegt[6]. Bei dem Kappawert handelt es sich um ein Maß, das die Übereinstimmung zwischen den Beurteilern beschreibt. Der Kappawert berechnet sich aus der Anzahl der Übereinstimmungen dividiert durch die Anzahl der beobachteten Objekte (Bortz & Döring, 2006). Der Kappa-Koeffizient nimmt in der Regel Werte zwischen -1 und 1 an. Ist k = 1 bedeutet dies eine 100 prozentige Übereinstimmung, in der Kategorisierung der einzelnen Textpassagen in den Interviewtexten, zwischen zwei Beurteilern. Bei k = 0 ist das Gegenteilige der Fall, also keine Übereinstimmung zwischen den Beurteilern bezüglich der Kategorisierung (Kundel & Polansky, 2003). Negative Werte weisen auf eine Übereinstimmung hin, die noch kleiner als eine zufällige Übereinstimmung ist.

Für die Bewertung der einzelnen Kappa-Koeffizienten wird hier die Bewertung von Landis und Koch (1977) herangezogen, deren Auflistung im Folgenden tabellarisch angeführt wird.

[6] Es gilt an dieser Stelle anzumerken, dass alle hier dargelegten Kappa-Werte sich auf den Kappa-Koeffizienten nach Cohen beziehen.

Tabelle 6: Stärke der Übereinstimmung (angelehnt an Landis und Koch, 1977, S.165)

Kappa Statistics	Strength of Agreement
< 0.00	Poor
0.00 - 0.20	Slight
0.21 - 0.40	Fair
0.41 - 0.60	Moderate
0.61 - 0.80	Substantial
0.81 - 1.00	Almost Perfect

Mittels des Programms Nvivo8 errechneten sich die nachfolgenden Kappa-Werte:

Tabelle 7: Kappa-Werte

	Unabhängige Beurteiler A und B	Cohens Kappa (k)
Autor	Beurteiler A + Beurteiler B	0.74
Autor	Beurteiler A	0.74
Autor	Beurteiler B	0.59
Beurteiler B	Beurteiler A	0.81

Wie zu erkennen ist, rangieren die vier Übereinstimmungswerte in ihrer Stärke von *moderate* bis *almost perfect.* Die Übereinstimmung zwischen dem Autor und den beiden unabhängigen Beurteilern liegt bei 74 % und gilt nach der Auflistung von Landis und Koch (1977) als beachtlich.

6.2. Auswertung der ersten Forschungsfrage

Bei der ersten Forschungsfrage galt es herauszufinden ob selbstständige Steuerzahler überhaupt Mental Accounting betreiben. Darüber hinaus interessierte, welche Art des Mental Accountings, also Segregation oder Integration, bei den jeweiligen Interviewpersonen zur Anwendung kommt. Die Aussage von einem Teilnehmer: „…ich

lege meine Steuern für jedes Monat auch nicht beiseite, sondern entnehme am Ende des Jahres den Betrag, den ich zu zahlen habe, aus dem Firmenkapital als Privatentnahme…“ (Person 21, S.1) spricht für eine eindeutige Integration. Im Gegensatz dazu lässt sich die Bemerkung eines anderen Teilnehmers: „…also was Eingänge waren, habe ich sofort 50 Prozent genommen, auf ein Sparbuch gelegt…“ (Person 16, S.2) eindeutig als Segregation zuordnen.

Nachdem die Reliabilität durch die Berechnung von Cohens Kappa als gegeben anzunehmen ist, soll nun im nächsten Abschnitt auf die Identifizierung und Zuordnung der einzelnen Interviewteilnehmer eingegangen werden.

6.3. Identifizierung und Zuordnung von Segregation und Integration

6.3.1. Schritt 1

Für die genaue Identifizierung der Interviewteilnehmer wurden jene Abstufungen des Kategoriensystems herangezogen, welche den größten Informationsgewinn darstellen. Wie bereits oben erwähnt sind das die Abstufungen *fast eindeutig* und *eindeutig*. Diese zwei Abstufungen wurden zu einer gemeinsamen Abstufung zusammengefasst und dienten infolgedessen als Indikatoren für die Identifizierung der einzelnen Interviewteilnehmer.

6.3.2. Schritt 2

Im weiteren Vorgehen konnte nun eine tabellarische Auflistung gemacht werden, in der in der obersten Zeile die einzelnen Interviewteilnehmer und in den Zeilen darunter jeweils die Häufigkeit der Kategorisierungen für Segregation und Integration aufgelistet sind. In der untersten Zeile findet sich die Einteilung der Selbstständigen entweder als Segregierer (Seg.) oder als Integrierer (Int.). Dabei konnte ein Teilnehmer nicht eindeutig zugeordnet werden. In der Tabelle 8 findet sich die eben beschriebene Auflistung.

Tabelle 8: Häufigkeitsauflistung und Einteilung der Selbstständigen in Segregierer und Integrierer

Selbstständiger	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*	*15*
Aussagen zu Seg.	8	9	3	0	7	4	4	3	9	6	6	2	2	2	1
Aussagen zu Int.	1	1	0	0	0	0	0	2	3	0	0	2	0	1	1
Identifizierung	Seg.	Seg.	Seg.	keine	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.	Int.	Seg.	Seg.	Seg.

Selbstständiger	*16*	*17*	*18*	*19*	*20*	*21*	*22*	*23*	*24*	*25*	*26*	*27*	*28*	*29*	*30*
Aussagen zu Seg.	5	0	0	1	3	1	3	1	1	0	1	1	1	3	3
Aussagen zu Int.	0	1	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Identifizierung	Seg.	Int.	Int.	Seg.	Seg.	Int.	Seg.	Seg.	Int.	Int.	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.	Seg.

Anmerkung: Seg. = Segregierer; Int. = Integrierer

6.3.3. Schritt 3

Anhand der oben gezeigten Auflistung erfolgte eine Zuordnung die entweder die Interviewteilnehmer als Segregierer oder als Integrierer identifizierte. In 20 Fällen gab es entweder in der Kategorie Segregation oder in der Kategorie Integration bei keinem Teilnehmer eine Kodierung. Somit konnte dadurch vorab auf deskriptiver Basis eine Zuordnung erfolgen. In den restlichen 10 Fällen mussten zur eindeutigen Identifikation die einzelnen kodierten Textpassagen genau analysiert werden, um eine Gewichtung aufgrund des Inhaltes festzulegen. Wie anzumerken ist, findet sich keine einzige Kodierung bei der vierten Interviewperson. Selbst bei einer erneuten inhaltlichen Analyse des Interviews, wurden keine eindeutigen Hinweise für eine der beiden Arten des Mental Accountings gefunden. Gleichzeitig gilt es hier festzuhalten, dass eine inhaltliche Überprüfung der kategorisierten Textpassagen zur Sicherheit bei allen Teilnehmern erfolgt ist.

6.3.4. Ergebnisse und Interpretation

Schlussendlich konnten von den insgesamt 30 interviewten Selbstständigen 29 eindeutig zugeordnet werden. Demzufolge wurden 23 Teilnehmer als Segregierer und sechs als Integrierer identifiziert. Viele Segregierer teilten ihre Einkünfte unmittelbar nach deren Erhalt gedanklich auf. So meinte zum Beispiel ein Teilnehmer sich an eine Regel zu halten „ … und wie gesagt, mit dieser Regel, dass ich mir 50 Prozent der Einnahmen zurückhalte bin ich bis heute gut gefahren und nie in einen Strudel hineingekommen…“ (Person 16, S.1). Ein Teilnehmer konkretisierte dies sogar anhand eines Beispiels, „… wenn ich jetzt 3.000 Euro für mich privat herausnehme, muss ich gleichzeitig auch 3.000 Euro herausnehmen können [und die auf ein Sparkonto legen können], damit ich hintennach

Steuern und Sozialversicherung zahle und wenn ich die dann zahle, dann nehme ich diese Geld von diesem Sparkonto…“ (Person 10, S.3). Im Gegensatz dazu bewiesen die Integrierer, dass sie keine gedankliche Aufteilung des Einkommens vornehmen. Wie etwa durch die Aussage, dass „es ein Firmenkonto gibt und da gehen die Buchungen ein und aus. Ende. Und das war es dann einfach. und was man zum Leben braucht, das nimmt man dann einfach weg und Ende“ (Person 9, S.6).

Da zwei Schwerpunkte bei der Stichprobenauswahl in Bezug auf die Berufsbranchen (Immobilienmakler und Grafiker) gelegt worden ist, interessiert hier die Aufteilung von Segregierer und Integrierer innerhalb der beiden Berufsbilder. Von insgesamt 10 Immobilienmaklern konnten neun als Segregierer und einer als Integrierer identifiziert werden. Bei den acht Grafikern kristallisierten sich fünf Segregierer und drei Integrierer heraus. Im direkten Vergleich ist somit tendenziell in der Immobilienbranche vermehrt die Segregation anzutreffen als in der Grafikbranche.

Die nachstehende Auflistung liefert einen zusammenfassenden Überblick der eruierten Ergebnisse:

Tabelle 9: Ergebnisse

	Segregierer	Integrierer	nicht zuordenbar	Σ
	23	6	1	30
Immobilienmakler	9	1	0	10
Grafiker	5	3	0	8

Zusammenfassend kann somit die Forschungsfrage bejaht werden, dass selbstständige Steuerzahler mental buchführen, wobei Segregierer in größerer Zahl als Integrierer vertreten sind und in Bezug auf die Berufsbranche es tendenziell mehr Segregierer im Sektor der Immobilienmakler zu finden waren.

6.4. Auswertung der zweiten Forschungsfrage

Die zweite Forschungsfrage betrifft mögliche Unterschiede in der Einstellung zum Steuerzahlen von Segregierern und Integrierern.

6.4.1. Die Erhebungsmethode

Für die Erhebung der Einstellung der Interviewpersonen kamen zum einen die Items der Motivational Postures aus dem Fragebogen und zum anderen die qualitative Inhaltsanalyse zur Anwendung.

6.4.2. Auswertung anhand der Motivational Postures

Im weiteren Verlauf wird schrittweise die Auswertung der Motivational Postures und deren Ergebnisse erörtert.

6.4.2.1. Schritt 1

Wie schon erwähnt befindet sich zu jeder der fünf Motive der Motivational Postures jeweils zwei Items in dem Fragebogen, den die Selbstständigen nach dem Interview ausfüllten. Die Beschränkung auf zwei Items pro Motiv wurde einerseits aufgrund der Testökonomie, andererseits in Anlehnung an die Studie von Muehlbacher, Hölzl und Kirchler (2007) vorgenommen. Hierbei wurden die deutschen Übersetzungen der Autoren übernommen und dementsprechend ausgewertet.

6.4.2.2. Schritt 2

Aufgrund der Zusammengehörigkeit der Itempaare zu einer der fünf Dimensionen sollten diese untereinander hoch korrelieren. In folgender Tabelle sind die jeweiligen Dimensionen mit den dazugehörigen Korrelationen ersichtlich.

Tabelle 10: Korrelationen der Itempaare

Itempaar	r	p
Commitment	.46	.01
Capitulation	.07	.69
Resistance	.27	.14
Disengagement	.12	.55
Game Playing	.26	.18

Wie in Tabelle 10 ersichtlich ist, korrelieren nur die beiden Items des Motivs Commitment signifikant. Ein Grund dafür könnte in der geringen Stichprobengröße (n=30) liegen. Aufgrund dieser Tatsachen wird nur das Motiv Commitment zur Interpretation herangezogen, welches eine positive Grundhaltung zum Steuerzahlen ausdrückt.

6.4.2.3. Schritt 3

Trotz der großteils nicht signifikanten Korrelationen innerhalb der Motivational Postures interessiert, ob zumindest zwischen den fünf Motiven ein Zusammenhang besteht. Abgesehen von den wiederum nicht signifikanten Korrelationen ist anhand der Vorzeichen zu erkennen, dass die Motive Commitment und Capitulation, sowie die Motive Disengagement und Game Playing in die der Theorie entsprechenden Richtung gehen (siehe Tabelle 11). Es gilt hier wieder auf das Fehlen einer hinreichend großen Stichprobe hinzuweisen und der Annahme, dass eine statistisch entsprechende Stichprobengröße signifikante Ergebnisse liefern würde.

Tabelle 11: Korrelationen zwischen den Motivational Postures

R	Commitment	Capitulation	Resistance	Disengagement
Commitment	-			
Capitulation	.44	-		
Resistance	-.05	.13	-	
Disengagement	-.35	-.25	-.20	-
Game Playing	-.06	-.29	.12	.27

6.4.2.4. Schritt 4

Im Folgenden soll nun näher an die erhobenen Daten heran gegangen werden, um aufgrund der fehlenden Signifikanz, rein deskriptiv einen eventuellen Unterschied in der Einstellung zum Steuerzahlen zu untersuchen. In Tabelle 12 sind zum Vergleich zwischen den identifizierten Segregierern und Integrierern, entsprechend den Motiven der Motivational Postures Mittelwerte, Modalwerte sowie Medianwerte angeführt.

Tabelle 12: Vergleich von Segregieren und Integrierern

	Mental Accounting	N	Mittelwert	Median	Modalwert
Commitment	Segregierer	23	5.67	6.00	7.00
	Integrierer	6	6.58	7.00	7.00
Capitulation	Segregierer	23	5.04	5.50	5.50
	Integrierer	6	5.83	6.00	6.50
Resistance	Segregierer	23	4.11	4.00	4.00
	Integrierer	6	3.75	3.75	5.50
Disengagement	Segregierer	23	2.09	2.00	1.00
	Integrierer	6	2.00	1.75	1.00
Game Playing	Segregierer	23	4.07	4.00	4.00
	Integrierer	6	3.75	4.00	4.00

Der größte Unterschied zwischen Segregierern und Integrierern wurde beim Motiv Commitment mit einem Medianunterschied von eins festgestellt. Bleibt die Betrachtung bei den Medianwerten, sind die anderen Differenzen geringer oder gar Null. Selbst bei den Mittelwerten reichen die Differenzen nur von 0.09 bis 1.09. Somit kann, aufgrund der eben genannten Werte auch durch eine deskriptive Betrachtung der Ergebnisse kein Unterschied in der Einstellung zwischen Segregierern und Integrierern abgelesen werden.

6.4.2.5. Schritt 5

Der Vollständigkeit halber wurden die Motive der Motivational Postures zu den übergeordneten Motivklassen Defiance und Deference zusammengefasst und ebenfalls einer statistischen Prüfung auf Unterschiede unterzogen. Wie anzunehmen war, sind keine statistisch signifikanten, sowie augenscheinlichen Unterschiedsergebnisse feststellbar. Selbst wenn die Unterschiede zwischen Segregierern und Integrierern in den Motivklassen als Tendenz gewertet werden sollten, so ergäbe dies eine Annahme, dass Segregierer eine

geringere Hochachtung (Deference) bezüglich der Steuerehrlichkeit besitzen als Integrierer. In der Motivklasse Defiance würde sich eine erhöhte Missachtung der Segregierer zeigen. Somit würden diese Ergebnisse nicht der erwarteten Richtung entsprechen, bei der angenommen wird, dass Aufgrund einer Segregierung im Mental Accounting eine höhere Hochachtung und geringere Missachtung gegenüber der Steuerbehörde entsteht.

Tabelle 13: Dimensionsvergleich zwischen Deference und Defiance

		N	Mittelwert	P
Deference	Segregierer	23	5.36	.09
	Integrierer	6	6.21	
Defiance	Segregierer	23	3.42	.57
	Integrierer	6	3.17	

6.4.3. Auswertung anhand der qualitativen Inhaltsanalyse

Wie zuvor gezeigt worden ist, konnte anhand des Fragebogens kein Unterschied in der Einstellung zum Steuerzahlen gefunden werden. Im Folgenden soll auf die gefundenen Aussagen in den Interviewtexten eingegangen werden, da diese, wie bereits in der Kategorisierung beschrieben worden ist, nicht nur nach der Kategorie Mental Accounting sonder auch nach Einstellungen zum Thema Steuern analysiert worden sind.

6.4.3.1. Ergebnisse und Interpretation

Insgesamt gab es 24 Nennungen von 10 Selbstständigen bezüglich der Einstellung gegenüber dem Steuerzahlen.

Tabelle 14: Häufigkeiten der Einstellung zum Thema Steuern

Selbstständiger	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*	*15*
positive Aussagen	2	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
negative Aussagen	1	0	2	0	2	0	5	0	0	0	0	0	0	0	5

Selbstständiger	*16*	*17*	*18*	*19*	*20*	*21*	*22*	*23*	*24*	*25*	*26*	*27*	*28*	*29*	*30*
positive Aussagen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
negative Aussagen	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0

Wie anhand der Tabellen 14 und 15 ersichtlich ist, sind die Aussagen nicht gleichmäßig auf die beiden Arten des Mental Accountings (Segregation und Integration) aufgeteilt. Unter den Integrierern konnte nur eine Aussage festgestellt werden, die einen Rückschluss auf die Einstellung erlaubt. Diese Aussage, „Also die Einstellung zu den Steuern hat sich verändert und ich sehe das heute positiver." (Person 25, S.2), stellt eine allgemeine, und im Interviewtext nicht näher erläuterte Bemerkung dar.

Tabelle 15: Häufigkeiten zu der Einstellung gegenüber dem Thema Steuern

N=10	Segregierer	Integrierer	nicht zugeordnet
positiv	3	1	1
negativ	5	0	0

Unter den Segregieren, die positive Aussagen über das Thema Steuern machten, steht mit dem Steuerzahlen zumeist auch der daran gekoppelte Verdienst im Vordergrund. So beschreibt zum Beispiel ein Teilnehmer: „…aber am liebsten zahl ich mehr Steuern, weil automatisch mit den mehr Steuern hab ich auch mehr eingenommen…" (Person 01, S.5). Ebenso ist ein höherer Steuersatz für diesen Segregierer eindeutig mit einem höheren Einkommen verbunden, denn er sagt: „…für mich ist das immer wieder erstaunlich, wenn jemand sagt, ich will nicht so viel Steuern bezahlen. Sage ich ok, das kann ich grundsätzlich zwar nachvollziehen, das ist klar. Aber auf der anderen Seite bedeutet das trotzdem, dass man sehr viel verdient, das ist einfach so. Und ich bin gerne in der höchsten Steuerprogression." (Person 05, S.6).

Negative Aussagen wurden ausschließlich von Segregierern getätigt, wobei sich ein Teil der negativen Ansichten auf ein Unverständnis für das Steuersystem bezieht. So beschreibt ein Teilnehmer schlicht, dass „da Dinge [in Bezug auf das Steuersystem] dabei sind die nicht logisch sind…" (Person 07, S.2) und konkretisiert das anhand eines Beispiels: „…ich

meine ich fahre einen vorsteuerabzugsfähiges Auto. Was für mich schon vertrottelt ist, dass der Finanzminister meint, ich muss mit einem Autobus spazieren fahren. Ja nur, dass ich ihn steuerlich nutzen kann…“ (Person 07, S.3).

Auch über die Verwaltung der Steuern äußert ein Selbstständiger mit den Aussagen „…nur der, der mein Geld dann verwaltet, der hat das nicht gelernt, das gefällt mir nicht…“ (Person 03, S.3) und „… das ist äußerst schlecht...“ seinen Unmut (Person 03, S.3).

Die angenommene Willkür und die beschriebene Boshaftigkeit des Finanzamtes kommt mit folgender Bemerkung zum Ausdruck: „… und trotzdem hat man aber immer das Gefühl, die wissen genau wie viel sie dir wegnehmen. Die tun dir immer, wollen dir immer mehr wegnehmen als was du in Wirklichkeit gerade hast.“ (Person 07, S.5). Diese Aussage wird von einem anderen Teilnehmer durch die Anmerkung: „…und sie [das Finanzamt] müssen immer etwas finden, sie müssen dir etwas rausschmeißen [bei der Steuererklärung]…“ (Person 18, S.2). Ein weiterer Teilnehmer meint: „Man hat immer das Gefühl es ist sehr viel Willkür dahinter…“ und weiters „…ja es ist sehr schwer überhaupt Geld anzuhäufen in Österreich…“ (Person 07, S.2) , denn wie ein weiterer Selbstständiger unterstreicht: „Was ja die größte Frechheit ist, dass man Steuern schon vorauszahlen muss, wovon man nicht einmal noch weiß, ob ich es nächstes Jahr so wird, wie es heuer war.“ (Person 15, S.1).

Eine Art von unterstellter Bösartigkeit findet sich in folgender Aussage wieder: „Das heißt, damit ich Steuern zahlen kann, fahre ich nicht auf Urlaub. Und das Finanzamt aber das nicht sieht. Das kann es auch nicht sehen, weil es das auch nicht sehen will.“ (Person 15, S.4).

In Bezug auf die Forschungsfrage kann somit kein Unterschied zwischen Segregierern und Integrierern, in der Einstellung gegenüber dem Steuerzahlen, aufgrund der quantitativen und qualitativen Auswertung gefunden werden.

6.5. Auswertung der offenen Fragen

In diesem Abschnitt wird auf die offenen Fragen, welche im Fragebogen den einzelnen Teilnehmern vorgelegt worden sind, eingegangen. Dabei werden in zwei Schritten die

Auswertung und die Interpretation der Ergebnisse erläutert. Alle Teilnehmer wurden im Fragebogen mit zwei offen gestellten Fragen konfrontiert. Zum einen sollten Gründe genannt werden, um Steuern ehrlich abzuführen und zum anderen waren Gründe zu nennen, Steuern zu hinterziehen.

6.5.1. Die Auswertung

Insgesamt haben alle 30 Teilnehmer Gründe für beide Fragen angegeben und einzeln aufgelistet [7]. Danach sind, wie in Tabelle 16 zu sehen ist, ähnliche Aussagen zu Gruppen zusammengefügt und übergeordneten Themen zugeordnet worden.

6.5.2. Gründe zur Steuerhinterziehung

Auf die Frage „Welche Gründe sehen Sie, Steuern zu hinterziehen?“ führten 14 Teilnehmer Motive an, die einer Gewinnoptimierung zu Grunde lagen. Sechs Selbstständige nannten zu hohe Steuern und zehn Selbstständige meinten, dass es gar keine Gründe gäbe Steuern zu hinterziehen.

6.5.3. Gründe zur Steuerehrlichkeit

Bei der zweiten offenen Frage: „Welche Gründe sehen Sie, Ihre Steuern ehrlich abzuführen?“ fanden zehn Teilnehmer, dass sie dadurch einen Beitrag für den Staat leisten würden. Sieben Aussagen konnten unter der Rubrik Ehrlichkeit bzw. Aufrichtigkeit eingeordnet werden. Ebenso fürchten sieben Teilnehmer eine Strafe oder Ängste und vier Selbstständige nannten sonstige Gründe, um ihre Steuern ehrlich abzuführen. In der Tabelle 16 sind nochmals anschaulich die eben genannten Ergebnisse aufgelistet.

[7] Die Auflistung aller offenen Fragen befindet sich im Anhang.

Tabelle 16: Häufigkeiten der offenen Fragen

Welche Gründe sehen Sie, Steuern zu hinterziehen?		Welche Gründe sehen Sie, Ihre Steuern ehrlich abzuführen?	
Geld sparen / Gewinnoptimierung	14	Beitrag leisten für den Staat	10
keine	10	Ehrlichkeit / Aufrichtigkeit	7
zu hohe Steuern	6	Strafe/ Angst	7
		sonstige	4

6.5.4. Interpretation der offenen Aussagen nach Mental Accounting

Die Aussagen werden nun nochmals unter dem Aspekt des Mental Accountings betrachtet. Dabei werden die Gründe der identifizierten Segregierer den Integrierer gegenübergestellt.

6.5.5. Gründe zur Steuerhinterziehung in Bezug auf Mental Accounting

Die drei genannten Kategorien Gewinnoptimierung, keine und zu hohe Steuern finden sich sowohl bei den Segregierern, als auch bei den Integrierern wieder. Die etwas häufigere Nennung bei den Segregierern ist allerdings aufgrund der ungleichmäßigen Anzahl (Segregierer n=23 und Integrierer n=6) zu vernachlässigen.

6.5.6. Gründe zur Steuerehrlichkeit in Bezug auf Mental Accounting

Die soeben erwähnte Tatsache der ungleichmäßigen Anzahl von Segregierern und Integrierern kommt auch bei der Interpretation der Steuerehrlichkeit zum Tragen. Bei beiden Arten des Mental Accountings werden die Gründe Strafe/Angst, Ehrlichkeit und einen Beitrag für den Staat leisten angeführt. Einzig bei den Integrierern wird die gesetzliche Verpflichtung als Grund genannt Steuern ehrlich abzuführen. Das Motiv der Unangreifbarkeit gegenüber der Finanzaufsicht führen hingegen nur Segregierer an.

In der unten angeführten Tabelle 17 sind die kategorisierten Aussagen nochmals zusammengefasst dargestellt.

Tabelle 17: Häufigkeiten der offenen Fragen der Segregierer und Integrierer

	Welche Gründe sehen Sie, Steuern zu hinterziehen?		Welche Gründe sehen Sie, Ihre Steuern ehrlich abzuführen?	
Integrierer n=6	Gewinnoptimierung	3	Ehrlichkeit / Aufrichtigkeit	2
	keine	2	Beitrag leisten für den Staat	1
	zu hohe Steuern	1	Strafe / Angst	1
			gesetzliche Verpflichtung	1
Segregierer n=23	Gewinnoptimierung	11	Beitrag leisten für den Staat	9
	keine	8	Strafe / Angst	7
	zu hohe Steuern	5	Ehrlichkeit / Aufrichtigkeit	5
			um unangreifbar zu sein	2

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich sowohl bei den Integrierern als auch bei den Segregierern ähnliche Gründe für oder gegen eine Steuerhinterziehung finden lassen. Generell können jedoch keine Interpretationen über etwaige Tendenzen bezüglich Mental Accountings oder des Berufstypus der Selbstständigen rein aufgrund geringer Häufigkeitsunterschiede gemacht werden, da sowohl die ungleiche Verteilung der Aussagen als auch die geringe Stichprobengröße dem entgegen stehen.

IV. Diskussion und Ausblick

Ziel der vorliegenden Arbeit war in erster Linie das psychologische Konstrukt Mental Accounting bei Selbstständigen durch qualitative Interviews nachzuweisen und daran anknüpfend etwaige Einstellungsunterschiede in Bezug zum Steuerzahlen festzustellen. Diese Studie ist die erste ihrer Art, die im deutschsprachigen Raum durchgeführt wurde. Im Gegensatz zu den Studien von Adams und Webley (2001) und Ashby und Webley (2008a), bei denen der Fokus auf der Umsatzsteuer lag, beschränkte sich diese Studie auf die Einkommensteuer.

Anhand der Aussagen von insgesamt 30 Selbstständigen konnten eindeutig Segregierer von Integrierern unterschieden bzw. identifiziert werden. Keine schlüssige Antwort jedoch konnte in Bezug auf die Einstellungen zum Steuerzahlen gegeben werden. Weder durch die Auswertung der im Fragebogen erhobenen Motivational Postures, noch anhand der gefundenen Aussagen in den Interviews.

Dass die Messung der Einstellung gegenüber dem Steuerzahlen keine aufschlussreichen Erkenntnisse brachte, könnte eventuell auf der Tatsache beruhen, dass nur jeweils zwei Items aus den Motivational Postures im Fragebogen Eingang fanden und diese zu wenig Information für eine Auswertung lieferten. Allerdings hätte die erhöhte Anzahl der Items auch eine längere Bearbeitungszeit des Fragebogens und somit die gesamte Zeit der Interviews zur Folge gehabt. Trotzdem wäre es aufschlussreich, eine Fragebogenerhebung mit allen Items der Motivational Postures durchzuführen und diese mit der hier verwendeten Kurzform zu vergleichen, um anschließend etwaige Reliabilitätsunterschiede festzustellen. Auch die Gegebenheit der geringen Stichprobengröße hat sich ungünstig auf die Erhebung der Einstellung ausgewirkt. So wäre es sicher von Vorteil, wenn für zukünftige Studien eine größere Stichprobe zur Verfügung stünde.

Die Stichprobenauswahl, die durch eine Rekrutierung aus dem persönlichen Umfeld erfolgte, ist kritisch zu hinterfragen. Denn durch die persönliche Nähe bzw. Beziehung besteht die Möglichkeit, dass eine Ablehnung der Selbstständigen am Interview teilzunehmen, vermindert oder unterdrückt worden ist. Das könnte wiederum zur Folge haben, dass die Personen im Interview zurückhaltender Informationen preisgaben

und/oder, dass auf sozial erwünschte Antworten und Stereotype zurückgegriffen wurde, um keine persönlichen Einblicke gewähren zu lassen. Dem ist natürlich durch die mündliche und schriftliche Versicherung der Anonymität entgegnet worden und auch durch die entsprechend offenen Eingangsfragen konnte das anfängliche „Eis gebrochen“ werden.

Das Konstrukt Mental Accounting auf Basis einer qualitativen Untersuchung zu erheben birgt nicht unerhebliche Schwierigkeiten. Zum einen war die Intention jene, dass Mental Accounting auf indirektem Wege zu erfragen und daher mit allgemeinen Fragen bezüglich des Geldmanagements das Gespräch zu eröffnen. Jedoch schweiften einige Gesprächspartner vom Thema ab und zogen auch das steuerliche Thema teilweise gar nicht in Betracht, wodurch mittels erneuter und spezifischen Fragen wieder das Thema Steuern in den Mittelpunkt geholt werden musste. Das könnte zur Folge gehabt haben, dass gewisse Ankerreize bezüglich gedanklicher Trennung der Einkünfte oder Ausgaben geschaffen worden sind und eine Beeinflussung der Antworten nicht ganz ausgeschlossen werden kann. So wäre es erstrebenswert in Folgebefragungen zu eruieren, ob sich eine direktere Befragung in den Ergebnissen von der hier angewendeten indirekten Befragung unterscheidet. Eine weitere Möglichkeit dieser Problematik zu entgehen, wäre, für weitere qualitative Studien entweder die Interviewer in der qualitativen Gesprächsführung intensiv zu schulen oder die Interviews gänzlich einem Experten zu überlassen.

Kritisch angemerkt sei weiter, dass die Räumlichkeiten der Interviews stets der Situation nach ausgesucht wurden, also jeweils in den Büroräumlichkeiten der Selbstständigen stattfanden und daher keine gleichen Gesprächsbedingungen gewährleistet waren. Dem sei zu entgegnen, dass einer Durchführung in einem standardisierten Raum zwar in wissenschaftlicher Weise der Vorzug gegeben werden soll, dies aus ökonomischer Sicht allerdings nicht oder nur schwer praktikabel wäre und zudem die Bereitschaft der Selbstständigen sehr sinken würde. Hinzu kommt, dass die gewohnten Räumlichkeiten und die damit vertraute Umgebung der Teilnehmer eine entspannte Atmosphäre begünstigt und sich somit positiv auf das Befinden und die Offenheit der Teilnehmer ausgewirkt haben könnte.

Zusätzlich gilt es anzumerken, dass in den Interviews teilweise von den Teilnehmern unter „der Steuer“ die Umsatzsteuer gemeint war, worauf zwar in der Gesprächsführung stets

geachtet worden ist und bei Bedarf nachgefragt bzw. speziell auf die Einkommensteuer nochmals Bezug genommen wurde. Kritisch bleibt jedoch, dass dadurch der Gesprächsfluss seitens der Interviewten ab und an unterbrochen worden ist und vielleicht die zur Sprache gebrachten gedanklichen Vorgänge in Bezug auf das Mental Accounting minimiert worden sind. Dem ist freilich die Tatsache entgegenzuhalten, dass die Ergebnisse für sich sprechen und ausreichend Aussagen zur Einkommensteuer und zu Mental Accounting in den Interviews vorhanden sind.

Die notwendige Tatsache, dass während den Gesprächen das Diktiergerät stets präsent war, könnte eine gewisse Verunsicherung und eine Zurückhaltung der eigenen Meinung ausgelöst haben. Natürlich wurde versucht dies im Vorfeld zu umgehen bzw. zu minimieren, indem die Personen schon telefonisch auf die notwendige Aufzeichnung hingewiesen worden sind. Weiters zeigte sich in den Gesprächen, dass die Aufmerksamkeit auf das Diktiergerät schon nach den ersten Minuten verschwunden war.

Das Gütekriterium der Reliabilität, welchem durch zwei externe Beurteiler Rechnung getragen ist, soll ebenfalls noch kritisch betrachtet werden. Selbstverständlich erhielten die Beurteiler mündliche und schriftliche Instruktionen, sodass eine möglichst gleiche Vorinformation gegeben war. Allerdings könnte es einen so genannten Versuchsleitereffekt gegeben haben. Und zwar in der Hinsicht, dass schon bei der Erklärung für die Kodierung eine indirekte Wunschtendenz, worauf genau zu achten ist, entstanden ist, und die Beurteiler somit in ihrer Kodierweise beeinflusst wurden.

Die Erhebungsform der offenen Fragen im Kontext der Steuerhinterziehung sei ebenso kritisch zu sehen, denn die Teilnehmer füllten den Fragebogen im Anschluss an das Interview und im Beisein des Autors aus, sodass die Kritik der indirekten Beeinflussung sowie der erhöhten Wahrscheinlichkeit sozial erwünschte Antworten niederzuschreiben, Nahrung gegeben wurde. Dem sei jedoch zu entgegnen, dass gerade das vor dem Fragebogen vorangegangene Interview das Vertrauen in die Anonymität eher gestärkt haben sollte. Ein Indiz dafür stellen die angeführten Gründe für eine Steuerhinterziehung dar, bei denen Gewinnoptimierung und die zu hohen Steuern selbst angeführt worden sind. Darüber hinaus gaben viele Teilnehmer während des Interviews durchaus kritische und argwöhnische Bemerkungen gegenüber dem Steuersystem von sich, sodass angenommen wird, dass die Teilnehmer Vertrauen gefasst hatten und ehrlich ihre Meinung äußerten.

Weiters sprechen die gesammelten Aussagen durchaus für sich, da auch sehr kritische Anmerkungen zu finden sind. Die Ergebnisse der offenen Fragen sollten auch für mögliche Interventionen seitens der Steuerbehörden herangezogen werden können. So etwa können die angeführten Argumente für eine ehrliche Steuerabführung, wie Ehrlichkeit bzw. Aufrichtigkeit und der Gedanke einen Beitrag für den Staat zu leisten, aufgegriffen werden um dementsprechende Maßnahmen, zum Beispiel im Rahmen von Informationskampagnen, zu setzen.

Für eine Identifikation des Mental Accountings erscheint die in dieser Arbeit angewendeten Methode des Interviews als effektiv und ausreichend, allerdings ist sie auch sehr aufwendig in ihrer Verarbeitung und der Auswertung. So sollten weitere Studien darauf ausgelegt sein, eine ökonomischere, sprich kürzere, Methodik zu finden wie etwa die Entwicklung eines Fragebogens. Als Basis für solch eine Studie könnten die hier gewonnenen Aussagen dienen, die eine eindeutige Zuordnung zu der Art des Mental Accountings zugelassen haben.

V. Zusammenfassung

Dieser Arbeit hatte zum Ziel das psychologische Konstrukt Mental Accounting bei steuerzahlenden Selbstständigen nachzuweisen und deren Einstellungen zum Steuerzahlen zu erheben, wobei der Fokus bei dieser Untersuchung auf der Einkommensteuer lag.

Dass Selbstständige ihre Steuern selbst deklarieren und diese auch eigenständig von ihren gesamten Einnahmen abliefern müssen, kann ein Verlustgefühl implizieren. Allerdings tritt dieser Verlust nur dann in Kraft, wenn das Bruttoeinkommen, angelehnt an die Prospect Theory von Kahneman und Tversky (1979), den Referenzpunkt darstellt, und die Steuerabgaben zu einem Verlust führen. Demzufolge kann durch eine Steuerhinterziehung dieser scheinbare Verlust ausgeglichen werden. Wenn jedoch die steuerlichen Einnahmen mental in ein separates Konto, im Sinne des Mental Accounting von Thaler (1990), gebucht werden, beschreibt der Referenzpunkt das Nettoeinkommen, und die Versuchung, Steuern zu hinterziehen, wird minimiert oder ist erst gar nicht gegeben. Folglich könnten Informationen über die Anwendung von Mental Accounting bei Selbstständigen einen wesentlichen Beitrag für das Steuerverhalten liefern.

Bisherige empirische Studien beschränkten sich auf den englischsprachigen Raum und bezogen sich ausschließlich auf die Umsatzsteuer. In der hier vorliegenden Studie wird zum ersten Mal versucht durch qualitative Interviews die wissenschaftliche Lücke über den Berufstypus der Selbstständigen im Rahmen des Mental Accountings zu füllen. Das Augenmerk liegt dabei in erster Linie auf den Nachweis einer mentalen Buchführung (Mental Accounting) und in zweiter Linie auf der Eruierung der Einstellung zum Steuerzahlen. Der Fokus konzentriert sich im Vergleich zu bisherigen Untersuchungen auf die Einkommensteuer.

Mittels qualitativer Methodik wurden 30 Selbstständige interviewt, wobei die Berufssparten der Immobilienmakler und Grafiker zwei Schwerpunkte darstellten. Die Befragung beinhaltete neben dem Interview, welches mittels eines Interviewleitfadens durchgeführt wurde, auch einen Fragebogen, der einige Items der Motivational Postures beinhaltete. Während der Fragebogen statistischen ausgewertet wurde, kamen bei den Interviews, nach der Transkription, die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2008) zum Einsatz.

Die Ergebnisse zeigen, dass das psychologische Konstrukt Mental Accounting bei Selbstständigen angewendet werden kann, um – im Sinne der kognitiven Psychologie – die Gedankengänge selbstständiger Steuerzahler besser zu verstehen. In Bezug zu der Einstellung zum Steuerzahlen konnten keine Unterschiede zwischen jenen, die die Einkommensteuer mental in einem separaten Konto führten (Segregierer), und jenen, die dies nicht taten (Integrierer), festgestellt werden. Die Untersuchungsergebnisse der Arbeit geben Anlass zu weiteren Folgestudien, in denen das Steuerverhalten der Selbstständigen sowie deren Einstellungen zum Thema Steuern genauer untersucht und die Auswirkungen genau analysiert werden sollten. Lassen sich die vorliegenden Ergebnisse in nachfolgenden Studien replizieren, so könnte dies für die Praxis verschiedene Konsequenzen bedeuten. Zum Beispiel könnte versucht werden, durch gezieltes Marketing des Finanzministeriums oder in Vorbereitungskursen für angehende Selbstständige, die mentale Buchhaltung der Steuerzahler positiv zu beeinflussen.

VI. Literatur

Adams, C., & Webley, P. (2001). Small business owners' attitudes on VAT compliance in the UK. *Journal of Economic Psychology, 22*, 195-216.

Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In J. Kuhl (Hrsg.), *Action control* (S. 11-39). München: Springer-Verlag.

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organisational Behavior and Human Decision Processes, 50*, 179-211.

Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics, 1*, 323-338.

Bank, M. (2003). Dispositionstheorie: Eine Theorie zur Erklärung von Kauf- und Verkaufsentscheidungen von Investoren in risikobehafteten Assetmärkten.

Bortz, J., & Döring, N. (Hrsg.). (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation*. Heidelberg: Springer Medizin Verlag.

Braithwaite, V. (2003a). *Taxing democracy : understanding tax avoidance and evasion / edited by Valerie Braithwaite*. Burlington, VT ; Hampshire, England: Ashgate.

Braithwaite, V. (Hrsg.). (2003b). *Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions*. Aldershot: Ashgate.

Bundesministerium für Finanzen. (2010a). Allgemeines zur Lohn- und Einkommensteuer. Stand 01.04.2010, 2010, von https://www.bmf.gv.at/Steuern/TippsfrdieArbeitneh_7636/AllgemeineszurLohnu_7921/Allgemeines.htm

Bundesministerium für Finanzen. (2010b). Die Wahl der Rechtsform aus steuerlicher Sicht. Stand 01.04.2010, 2010, von http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=455391&DstID=0&BrID=

Bundesministerium für Finanzen. (2010c). Höhe der Strafen. Stand 01.04.2010, 2010, von https://www.bmf.gv.at/Steuern/Brgerinformation/Finanzstrafverfahren/HhederStrafen/_start.htm

Bundesministerium für Finanzen. (2010d). Höhe der Umsatzsteuer. Stand 01.04.2010, 2010, von https://www.bmf.gv.at/Steuern/TippsfrUnternehmeru_7722/Umsatzsteuer/Umsatzsteuer.htm#Höhe der Umsatzsteuer

Bundesministerium für Finanzen. (2010e). Körperschaftsteuer. Stand 01.04.2010, 2010, von https://www.bmf.gv.at/Steuern/TippsfrUnternehmeru_7722/Krperschaftsteuer/Krperschaftsteuer.htm

Bundesministerium für Finanzen. (2010f). Selbstanzeige im Finanzstrafrecht. Stand 01.04.2010, 2010, von http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=470338&DstID=0

Bundesministerium für Finanzen. (2010g). Steuern. Stand 01.04.2010, 2010, von http://www.bmf.gv.at/steuern/

Bundesministerium für Finanzen. (2010h). Steuertarif und Steuerabsetzbeträge. Stand 01.04.2010, 2010, von https://www.bmf.gv.at/Steuern/TippsfrdieArbeitneh_7636/SteuertarifundSteue_7922/Steuertarifund.htm#footer

Engström, P., & Holmlund, B. (2006). *Tax Evasion and Self-Employment in a High-Tax Country: Evidence from Sweden*: CESifo Group Munich.

Feinberg, R. A. (1986). Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation. *The Journal of Consumer Research, 13*, 348-356.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to the Theory and Research*. London, Amsterdam, Sydney: Addison-Wesley Piblishing Company, Inc.

Goenka, A. (2003). Non-Fungibility and Mental Accounting: A Model of Bounded Rationality with Sunspot Equilibria. *Working Paper*, 1-27.

Harinck, F., Dijk, E. V., Beest, I. V., & Mersmann, P. (2007). When Gains Loom Larger Than Losses: Reversed Loss Aversion for Small Amounts of Money. *Psychological Science, 18*, 1099-1105.

Investopedia ULC. (2010). Mental Accounting. Stand 10.03.2010, von http://www.investopedia.com/terms/m/mentalaccounting.asp

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*, 263-292.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, 211*, 453-458.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values and Frames. *American Psychologist, 39*, 341-350.

Kirchler, E. (2005). Psychologie der Steuerhinterziehung. *Wirtschaftspsychologie aktuell, 2*, 199-214.

Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. New York: Cambridge University Press.

Kirchler, E., Hölzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance:The ‘‘slippery slope’’ framework. *Journal of Economic Psychology, 29*, 210-225.

Kirchler, E., & Maciejovsky, B. (2007). Steuermoral und Steuerhinterziehung. In L. von Rosenstiel & D. Frey (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie. Wirtschaftspsychologie*. Göttingen: Hogrefe.

Kirchler, E., Meier-Pesti, K., & Hofmann, E. (2004). *Menschenbilder in Organisationen*: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.

Kivetz, R. (1999). Advances in Research on Mental Accounting and Reason-Based Choice. *Marketing Letters, 10*, 219-224.

Kottke, N. (2005). *Entscheidungs- und Anlageverhalten von Privatinvestoren: Psychologische Asspekte der Wertpapieranlage* Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Kundel, H., & Polansky, M. (2003). Measurement of Observer Agreement. *Radiology, 228*, 303-308

Landis, R., & Koch, G. G. (1977). The Measurement of Observer Agreement for Categorical Data. *Biometrics, 33*, 159-174.

Mayring, P. (2008). *Qualitative Inhaltsanalyse*. Weinheim, Basel: Beltz Verlag.

Muehlbacher, S., Hölzl, E., & Kirchler, E. (2007). Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommmens in der Strafbemessung. *Wirtschaftspsychologie, 9*, 116-121.

Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). The Red and the Black: Mental Accounting of Saving and Debt. *Marketing Science, 17*, 4-28.

Rechberger, S., Hartner, M., & Kirchler, E. (2009a). SIT-Tax: (Duale) soziale Identität, Gerechtigkeit, Normen und Steuern: Fragebogen, Datenerhebung und Stichprobe. *Working Paper*.

Rechberger, S., Hartner, M., & Kirchler, E. (2009b). Soziale Vorstellungen über Steuern und EU-Steuern in Österreich. *Working Paper*.

Schuetze, H. J. (2002). Profiles of Tax Non-compliance Among the Self-Employed in Canada: 1969 to 1992. *Canadian Public Policy, 28*, 219-237.

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry, 26*, 609-643.

Statistik Austria. (2010a). Arbeitsmarktstatistik: 4.Quartal 2009. Stand von http://www.statistik.at/web_de/services/publikationen/3/index.html

Statistik Austria. (2010b). Steuern und Sozialbeiträge in Österreich: Hauptkategorien des ESVG 95. Stand von http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/steuereinnahmen/index.html

Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science, 4*, 199-214.

Thaler, R. H. (1990). Saving, Fungibility, and mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives, 4*, 193-205.

Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making, 12*, 183-206.

Thaler, R. H., & Johnson, E. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of proir outcomes on risky choice. *Management Science, 36*, 643-660.

Thaler, R. H., & Shafir, E. (2006). Invest now, drink later, spend never: On the mental accounting of delayed consumption. *Journal of Economic Psychology, 27*, 694-712.

Webley, P., & Ashby, J. S. (2008a). "But everyone else is doing it": A closer look at the occupational taxpaying culture of one business sector. *Journal of Community & Applied Social Psychology, 18*, 194-210.

Webley, P., & Ashby, J. S. (2008b). *"The trick is to stop thinking of it as ‚your' money": Mental accounting and taxpaying.* Manuskript präsentiert auf der IAREP/SABE, Rom. 05.09.2008.

wissenschaft-online. (2010). Sicherheitseffekt. Stand 09.03.2010, von http://www.wissenschaft-online.de/abo/lexikon/psycho/14226

VII. Anhang

1. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Einkommensteuertarife in Österreich (angelehnt an: Bundesministerium für Finanzen, 2010h) 5
Tabelle 2: Auszug von Strafandrohungen (angelehnt an: Bundesministerium für Finanzen (2010c) 6
Tabelle 3: Kategoriensystem 47
Tabelle 4: Kategoriensystem inklusive Kodierregeln für Mental Accounting 51
Tabelle 5: Kategoriensystem inklusive Kodierregeln für Einstellung zum Thema Steuern 52
Tabelle 6: Stärke der Übereinstimmung (angelehnt an Landis und Koch, 1977, S.165) 56
Tabelle 7: Kappa-Werte 56
Tabelle 8: Häufigkeitsauflistung und Einteilung der Selbstständigen in Segregierer und Integrierer 58
Tabelle 9: Ergebnisse 59
Tabelle 10: Korrelationen der Itempaare 61
Tabelle 11: Korrelationen zwischen den Motivational Postures 62
Tabelle 12: Vergleich von Segregieren und Integrierern 63
Tabelle 13: Dimensionsvergleich zwischen Deference und Defiance 64
Tabelle 14: Häufigkeiten der Einstellung zum Thema Steuern 65
Tabelle 15: Häufigkeiten zu der Einstellung gegenüber dem Thema Steuern 65
Tabelle 16: Häufigkeiten der offenen Fragen 68
Tabelle 17: Häufigkeiten der offenen Fragen der Segregierer und Integrierer 69

2. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die fünf Einflussfaktoren der Steuerehrlichkeit nach Adams & Webley (2001, S.203) 10
Abbildung 2: Das Slippery-Slope Modell (Quelle: Kirchler, et al., 2008, S.212) 13
Abbildung 3: Die Wertfunktion (Quelle: Kahneman & Tversky, 1979, S.279) 19
Abbildung 4: Die Gewichtungsfunktion (Quelle: Kahneman & Tversky, 1979, S.279) 20
Abbildung 5: Integration und Segregation (Quelle: Thaler, 1985, S.203) 26
Abbildung 6: Wertfunktion bei Integration (angelehnt an: Thaler, 1985, S.203) 32
Abbildung 7: Wertfunktion bei Segregation (angelehnt an: Thaler, 1985, S.203 33
Abbildung 8: Theory of Planned Behavior (Quelle: Ajzen, 1991, S.182) 35
Abbildung 9: Ablaufmodell der skalierenden Strukturierung (Quelle: Mayring, 2008, S.93) 40

3. Material

3.1. Interviewleitfaden

Interviewleitfaden

Interview

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

1. Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

2. Bei Ihren Ausgaben haben Sie [gar nicht] die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

3a. Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

3b. Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

4. Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

5. Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

3.2. Fragebogen

Wenn Sie mit Freunden über Ihr Einkommen sprechen, wird dann eher über das Brutto- oder eher über das Nettoeinkommen gesprochen?

- ○ Brutto
- ○ Netto

Ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung gekauft haben, weil dieses steuerlich absetzbar war, obwohl Sie es eigentlich gar nicht benötigt haben?

- ○ JA
- ○ NEIN

Welche Gründe sehen Sie, Steuern zu hinterziehen?

_____

_____

Welche Gründe sehen Sie, Ihre Steuern ehrlich abzuführen?

_____

_____

Wie lange sind Sie schon in der Selbstständigkeit?

___ (Anzahl der Jahre)

Sind Sie haupt- oder nebenberuflich selbstständig?

- ○ Hauptberuflich
- ○ Nebenberuflich

[FALLS HAUPTBERUFLICH:] Haben Sie diese von Beginn an hauptberuflich ausgeführt?

- ○ Ja
- ○ Nein

In welcher Rechtsform üben Sie Ihre Selbstständigkeit aus?

- ○ Einzelunternehmen und Personengesellschaften
- ○ Kapitalgesellschaft (GmbH, AG)
- ○ Mischformen (z.B. GmbH & Co KG)

- ○ sonstige: _____

1

Haben Sie eigene Angestellte/ MitarbeiterInnen?

- ○ NEIN
- ○ JA

Wenn „JA“, wie viele?
___ (Anzahl der Angestellten/ MitarbeiterInnen)

Haben Sie Kurse zum Thema Steuern oder Buchhaltung besucht?

- ○ NEIN
- ○ JA

Wenn „JA“, wie viele?
___ (Anzahl der Kurse)

Wie hoch schätzen Sie Ihre Kenntnisse über Steuern ein?

Sehr gering								Sehr hoch
	○	○	○	○	○	○	○	

Haben Sie eine/n SteuerberaterIn?

- ○ JA
- ○ NEIN

Wenn „JA“, seit wie vielen Jahren Ihrer Selbstständigkeit?
_____ Jahre

In welchen Intervallen zahlen Sie Ihre Einkommenssteuer?

- ○ monatlich
- ○ vierteljährlich
- ○ halbjährlich
- ○ jährlich

Kennzeichnen Sie bitte, wie sehr die folgenden Aussagen auf Ihre eigene Meinung zutreffen!

	trifft nicht zu						trifft zu
Ich sehe es als meine Verantwortung meinen Steueranteil zu bezahlen.	O	O	O	O	O	O	O
Egal wie kooperativ oder unkooperativ die Finanzbehörde auch sein mag, die beste Strategie ist es, mit ihr zusammenzuarbeiten.	O	O	O	O	O	O	O
Ich finde Vergnügen daran einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen minimieren kann.	O	O	O	O	O	O	O
Es ist unmöglich, der Finanzbehörde alles recht zu machen.	O	O	O	O	O	O	O
Mir ist es gleich, ob ich in meiner Steuererklärung alles richtig mache.	O	O	O	O	O	O	O
Das Steuersystem mag nicht perfekt sein, für die meisten von uns erfüllt es aber seinen Zweck gut genug.	O	O	O	O	O	O	O
Ich fühle mich moralisch verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.	O	O	O	O	O	O	O
Ich glaube nicht, dass die Finanzbehörde viel tun kann um mich dazu zu bringen meine Steuern zu bezahlen, wenn ich das nicht will.	O	O	O	O	O	O	O
Die Finanzbehörde ist eher daran interessiert dich zu ertappen, wenn du etwas falsch gemacht hast, als dich dabei zu unterstützen alles richtig zu machen.	O	O	O	O	O	O	O
Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.	O	O	O	O	O	O	O
Es ist mir wichtig, Teil der Gemeinschaft des Staates zu sein.	O	O	O	O	O	O	O
Ich bin ein bisschen stolz, ein Mitglied der Gemeinschaft zu sein.	O	O	O	O	O	O	O

Bitte machen Sie abschließend noch Angaben zu Ihrer Person:

Geschlecht: ○ weiblich ○ männlich

Alter: _____ Jahre

In welchen Einkommensteuertarif fallen Sie? (freiwillige Angabe!)

○ 0 - 10.000
○ 10.000 - 11.000
○ 11.000 - 25.000
○ 25.000 – 51.000
○ 51.000 – 60.000
○ 60.000 oder mehr

3.3. Formblatt zur Versicherung der Anonymität

Versicherung der Anonymität

Herzlichen Dank für Ihre Bereitschaft mich im Rahmen meiner Diplomarbeit zu unterstützen.

Zur wissenschaftlichen Auswertung wird dieses Interview auf Tonband aufgezeichnet.

Hiermit garantiere ich Ihnen, dass die Daten für die Auswertung anonymisiert und das Tonband nach Abschluss der Untersuchung gelöscht werden.

_____

4. Rohdaten

4.1. Daten

Branche	Brutto_Netto	Steuer_absetzen	Dauer_Selbststdgkt	Hauptberuflich
1	0	0	13	1
1	0	1	15	0
3	0	0	30	1
4	1	0	5	1
1	1	0	24	1
1	0	1	8	1
1	0	1	9	1
1	1	0	10	1
5	0	0	5	1
4	1	1	12	1
1	0	1	2,5	0
1	0	0	5	1
6	0	0	40	1
2	0	0	4	1
1	1	1	8	1
1	0	0	6	1
3	1	1	13	1
7	1	1	18	1
7	0	0	3	1
7	1	0	3	1
5	0	1	8	1
4	0	1	5	1
7	1	0	3	1
7	1	1	10	1
7	0	0	21	1
7	1	0	9	1
8	1	0	10	1
7	1	1	20	1
8	0	1	10	1
9	1	1	7	1

Beginn_Hauptberuflich	Rechtsform	Angestellte	Anzahl_Angestellte	Kurse	Anzahl_Kurse
1	0	0		1	5
	2	0		0	
1	1	1	25	1	
1	0	0		1	3
0	2	1	14	1	3
1	0	0		1	4
1	2	1	11	0	
1	0	1	1	1	2
1	0	1	1	0	
1	0	1	23	1	
	0	0		1	2
1	1	1	3	1	10
1	1	1	10	1	5
1	3	1	1	0	
1	2	1	1	0	
1	0	1	1	0	
1	1	1	4	0	
1	0	1	1	0	
1	0	0	0	0	
1	0	0	0	0	
0	0	1	3	1	2
1	0	1	2	1	5
1	3	0		0	
1	0	0	0	0	
0	0	0	0	0	
1	0	0	0	0	
0	0	1	3	1	1
1	1	1	2	1	3
1	0	1	5	0	
1	0	1	1	1	2

Kenntnisse	Steuerberater	Anzahl_ Jahre_SB	Intervalle_ES	mo_po_01	mo_po_02	mo_po_03
4	1	13	1	7	7	7
3	1	10	1	7	7	5
4	1	20	1	7	7	5
6	1	5	1	1	3	1
3	1	10	1	7	7	5
3	1	8	1	7	7	4
6	1	9	1	5	7	3
4	1	7	1	7	7	5
4	1	5	3	7	7	7
7	0		1	7	5	7
5	1	2,5	1	6	7	6
4	1	5	1	4	3	6
6	1	40	1	6	6	6
2	1	4	3	5	3	6
4	1	8	3	5	3	6
3	1	6	0	7	7	
4	1	13	1	7	7	7
2	1	18	1	7	7	5
2	0		3	7	7	1
2	0		1	7	1	7
4	1	8	1	7	7	7
6	1	5	1	6	7	2
2	1	1	3	5	4	6
3	1	8	1	7	6	2
3	1	21	0	7	7	1
3	1	2	1	6	6	7
4	0		1	7	7	2
2	1	14	1	1	4	4
6	0		1	5	7	6
3	1	6	1	7	7	3

mo_po_04	mo_po_05	mo_po_06	mo_po_07	mo_po_08	mo_po_09	mo_po_10	mo_po_11
6	1	4	7	1	2	1	7
6	1	6	4	1	2	1	4
1	1	6	7	1	1	1	7
7	7	7	2	1	5	7	7
4	1	3	6	2	6	5	6
3	1	5	7	1	3	1	5
7	5	2	5	1	7	4	4
6	1	3	7	3	4	3	6
7	3	6	6	1	4	5	6
5	1	5	5	3	5	7	7
2	3	4	3	7	3	2	5
1	2	6	6	6	1	2	7
4	2	5	6	5	3	6	6
6	2	3	4	2	6	4	3
7	1	4	6	3	6	6	3
4	1	7	1	1	4	1	4
7	1	7	6	1	4	7	7
4	4	4	7	1	2	3	4
1	4	4	7	1	7	1	1
1	1	3	3	1	4	4	1
5	1	6	7	2	6	2	5
1	1	4	6	1	5	6	6
4	2	7	4	1	6	3	3
1	2	4	7	2	6	2	4
5	1	6	7	1	3	1	7
1	2	1	6	7	1	6	1
5	2	5	7	2	3	2	6
4	1	1	4	1	1	1	1
5	4	2	3	7	2	4	5
7	1	5	6	1	7	2	4

mo_po_12	Geschlecht	Alter	Steuertarif	MoPo_Com	MoPo_Cap	MoPo_Res	MoPo_Dis
7	1	57		7	5,5	4	1
4	0	51	0	5,5	6,5	4	1
7	0	69	5	7	6,5	1	1
7	1	40	0	1,5	5	6	4
6	1	42		6,5	5	5	1,5
5	1	39	5	7	6	3	1
4	1	36	5	5	4,5	7	3
5	1	47	3	7	5	5	2
6	1	43		6,5	6,5	5,5	2
7	1	42	5	6	5	5	2
6	1	28	2	4,5	5,5	2,5	5
7	1	59	3	5	4,5	1	4
6	1	64	3	6	5,5	3,5	3,5
2	0	31	0	4,5	3	6	2
3	1	47		5,5	3,5	6,5	2
4	1	45		4	7	4	1
7	1	52	3	6,5	7	5,5	1
2	1	46	3	7	5,5	3	2,5
1	0	25	1	7	5,5	4	2,5
1	0	25	2	5	2	2,5	1
5	1	42	2	7	6,5	5,5	1,5
5	1	31	2	6	5,5	3	1
2	1	29	2	4,5	5,5	5	1,5
2	0	33	2	7	5	3,5	2
5	1	52	2	7	6,5	4	1
4	0	32	3	6	3,5	1	4,5
4	1	30	2	7	6	4	2
1	1	42	4	2,5	2,5	2,5	1
4	1	27	4	4	4,5	3,5	5,5
4	1	38	5	6,5	6	7	1

MoPo_Game	Mental_Acc
4	1
3	1
3	1
4	
5	1
2,5	1
3,5	1
4	1
6	1
7	1
4	1
4	0
6	1
5	1
6	1
1	1
7	0
4	0
1	1
5,5	1
4,5	0
4	1
4,5	1
2	0
1	0
6,5	1
2	1
2,5	1
5	1
2,5	1

4.2. Variablenbeschreibung

Variablenname	Variablenwerte	Wertelabels
Branche	1	Immobilienbranche
	2	Filmbranche
	3	Elektrotechnik
	4	Finanzdienstleistung
	5	Baubranche
	6	Textilbranche
	7	Grafiker
	8	EDV
	9	Handel
Brutto_Netto	0	Netto
	1	Brutto
Steuer_absetzen	0	Nein
	1	Ja
Dauer_Selbststdgkt		Keine
Hauptberuflich	0	nebenberuflich
	1	hauptberuflich
Beginn_Hauptberuflich	0	Nein
	1	Ja
Rechtsform	0	Einzelunternehmen und Personengesellschaften
	1	Kapitalgesellschaft (GmbH, AG)
	2	Mischformen (z.B. GmbH & Co KG)
	3	sonstige
Angestellte	0	Nein
	1	Ja
Anzahl_Angestellte		Keine
Kurse	0	Nein
	1	Ja
Anzahl_Kurse		Keine
Kenntnisse		Keine
Steuerberater	0	Nein
	1	Ja
Anzahl_Jahre_SB		Keine
Intervalle_ES	0	monatlich
	1	vierteljährlich
	2	halbjährlich
	3	jährlich
Geschlecht	0	weiblich
	1	männlich
Alter		Keine
Steuertarif	0	0-10.000
	1	10.000-11.000
	2	11.000-25.000
	3	25.000-51.000
	4	51.000-60.000
	5	60.000 oder mehr

Variablenname	Variablenname	Wertelabels
mo_po_01	Ich sehe es als meine Verantwortung meinen Steueranteil zu bezahlen.	Keine
mo_po_02	Egal wie kooperativ oder unkooperativ die Finanzbehörde auch sein mag, die beste Strategie ist es, mit ihr zusammenzuarbeiten.	Keine
mo_po_03	Ich finde Vergnügen daran einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen minimieren kann.	Keine
mo_po_04	Es ist unmöglich, der Finanzbehörde alles recht zu machen.	Keine
mo_po_05	Mir ist es gleich, ob ich in meiner Steuererklärung alles richtig mache.	Keine
mo_po_06	Das Steuersystem mag nicht perfekt sein, für die meisten von uns erfüllt es aber seinen Zweck gut genug.	Keine
mo_po_07	Ich fühle mich moralisch verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.	Keine
mo_po_08	Ich glaube nicht, dass die Finanzbehörde viel tun kann um mich dazu zu bringen meine Steuern zu bezahlen, wenn ich das nicht will.	Keine
mo_po_09	Die Finanzbehörde ist eher daran interessiert dich zu ertappen, wenn du etwas falsch gemacht hast, als dich dabei zu unterstützen alles richtig zu machen.	Keine
mo_po_10	Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.	Keine
mo_po_11	Es ist mir wichtig, Teil der Gemeinschaft des Staates zu sein.	Keine
mo_po_12	Ich bin ein bisschen stolz, ein Mitglied der Gemeinschaft zu sein.	Keine

4.3. Offene Fragen

	Welche gründe sehen Sie, Steuern zu hinterziehen?	Welche Gründe sehen Sie, Ihre Steuern ehrlich abzuführen?
P01	keine, rentiert sich nicht	aufrechter Staatsbürger
P02	gar keine	keine Komplikationen, Steuerberater
P03	keine	Der Staat muss haushalten wie ein guter Betrieb!
	Einkommen zu erhöhen;	
P04	Leistung sollte belohnt und nicht gestraft werden	Finanzierung des Staates und von sozial Schwächeren
P05	Gewinnoptimierung	Gewissen, ruhiger Schlaf
P06	Geld ersparen	Ehrlichkeit
P07	Steuersätze zu hoch	keine Probleme mit der behörde haben
	Geldknappheit, Gier;	Der Staat braucht auch Geld.
P08	Keine klare Entscheidung für sich selbst getroffen	Die Gesetze sind einzuhalten.
P09	*(um)* keine Steuern *(zu zahlen)*	Jeder soll seinen Beitrag leisten
		Geschäftsgrundlage meines Betriebs, möchte jedenfalls "compliant" sein, damit nicht angreifbar. Vertrauen durch Kunden in Seriösität des Steuerberaters. Notwendig für liberal-rechtsstaatlichen - gesellschaftlichen Zusammenhalt.
P10	Geldgier	Dummheit, Feigheit. =um unangreifbar zu bleiben
		damit öffentliche Leistungen bezahlt werden können.
P11	mehr Kapital für private Ausgaben	Gehört einfach dazu.
	Höhe der Steuern Unkenntnis	
P12	Ersparnis	gesetzliche Verpflichtung
P13	keine	kommt dem Gemeinwohl zu Gute
	mehr Geld, Staat schenkt einem auch nichts	
P14	Ginge es ohne Strafe	Strafe

P15	weil sie zu hoch sind	ruhiges Gewissen
P16	keine	Angst
P17	keine, da Strafe	Es gibt genügend Möglichkeiten für "kreative Lösungen"
P18	finanzielle Vorteile	Korrektheit, Fairness
P19	weil meine Arbeit grundsätzlich zu schlecht bezahlt wird	weil ich ehrlich bin
P20	um mir Geld zu sparen und mehr zu verdienen	keine Probleme bei Finanzamtsprüfung
P21	Geldprobleme, "man brauchts!"	trägt dazu bei dass das System in dem wir uns befinden, Dienstleistungen vom Staat, Einrichtungen zu erhalten
P22	natürlich keine!	geringe Vorteile der Hinterziehung rechtfertigt die Konsequenzen nicht = Strafe/Angst
P23	Geldmangel, subversive Geundhaltung	soziales Bewusstsein, bzw. das Gesetz zu befolgen
P24	damit mir mehr Geld bleibt	zu hohes Risiko erwischt zu werden, Ehrlichkeit, Verpflichtung
P25	in meinem Gewerbe unnötig und unmöglich	Vernunft
P26	mehr Eigenkapital anhäufen	Ehrlichkeit, keine Angst vor Steuerprüfung, höhere Pensionsbeiträge
P27	keine	Ehrlichkeit
P28	keine	unangreifbar, zukunftsorientiert = um unangreifbar zu bleiben
P29	Reduzierung der Steuerlast, Vereinfachung der Buchhaltung	Erhalt des sozialen Netzes
P30	Revanche für überzogene Steuern	um funktionierendes Sozialsystem zu erhalten

4.4. Interviewtranskripte

Interviewtranskript - Person 01

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Also bezüglich Einnahmen-Ausgaben rechnen. Also da hab ich immer ein, sag ich mal, zuerst einmal ein Überschlagsbudget. Wo ich sag ok, die Planung beginnt einmal mit einer Umsatzplanung und einen gewissen Umsatz den ich mir vornehme, zu erreichen. Und aus dem Umsatz errechnet sich dann auch die Ausgaben, ja das heißt, sprich also, was kann ich als Werbeausgaben, Werbebudget und so weiter machen. Und eh ja die Fixausgaben natürlich, also es gibt eben die Fixausgaben. Es gibt die variablen. Eh die Fixausgaben, da braucht man nicht viel rechnen, da weiß ich da muss ich eh so und so viel muss über bleiben, für die fixen Sachen. Und dafür muss ich wieder nach einem Schlüssel so und so viel Umsatz machen, dass mir das auch wirklich bleibt. Plus eben dann die variablen Kosten, das sind einmal rein die Kosten die da sind. Ja, und da natürlich kommt eigentlich der Faktor, wo ich sag, ok eh leben muss ich auch noch. Das heißt also es muss auch fürs Leben was über bleiben. Und verdienen möchte ich eben, das ist eben fürs Leben, bzw. davon sollte noch was über bleiben. Also das ist, das sollte der Gewinn sein. Der echte Gewinn unterm Strich. Und das wird sozusagen budgetiert und ich hab es immer, man hat das. Am Anfang muss man vielleicht mehr eh da rechnen oder nach schauen, aber man hat das dann ganz gut im Gefühl. Also ich kann immer, wenn ich das dem die Buchhaltung dann dem Steuerberater gebe und er mir das ausrechnet, bezüglich Investitionen usw. eh kann ich sehr gut sagen, nachdem ich ja die Kontoauszüge ja sag ich einmal fast täglich die Bewegungen habe. Eh Hab ich ein relativ gutes Gefühl, dass ich sag ok, es schaut nicht gut aus, oder es geht oder es schaut ganz gut aus usw. Also ich weiß zum Beispiel eh kann ich jetzt größer investieren oder nicht. Also das, das weiß ich. Und natürlich sind es dann die Zahlen. Jetzt zum Beispiel wo das letzte halbe Jahr ist fertig gemacht worden und da weiß ich wies ausschaut. Und ich bin zum Beispiel draufgekommen, dass ich ein bisschen zu viel Steuern gezahlt habe. Na ok ich krieg wieder ein bisschen was zurück.

Können Sie mir Beispiele nennen für Ausgaben oder Einnahmen wie Sie da herangehen, wie Sie sich das gedanklich vorbereiten. Wie Sie damit umgehen? Wenn Sie jetzt eine Ausgaben machen müssen, also zum Beispiel ein Werbebudget oder fürs Auto oder für sonstige Auslagen, fürs Büro. Wie sieht es da bei ihnen aus? 3.00

Also grundsätzlich ist es so, dass ich, wie gesagt, von einem gewissen Einkommen oder Umsatz eben ausgehe. Daraus resultiert sich ein gewisses Einkommen und ich hab eben, also das meiste sind die Fixkosten, Also ich weiß, was weiß ich im Jahr hab ich zum Beispiel, monatlich hab ich meine Fixkosten und die belaufen sich, eh plus auch da sind auch ein paar Variablen schon dabei. Also zum Beispiel da hab ich eine fixe Summe und eh die ist einfach zum Zahlen. 4.00 Und diese, die Gesamtausgaben aufgrund des Vorjahres, ja eh teil ich einfach durch zwölf und hab dann einfach einen Schnitt sozusagen pro Monat, was ich an Ausgaben haben werde. Und das muss da sein, plus eben auch eh eben der Gewinn. In konkreten Zahlen weiß ich das. Ich brauch das an Fixkosten und das dazu eben dann als Gewinn oder als Verdienst. Und ich regle das auch so, dass ich sag, ok ich eh selber zahl mir unter Anführungszeichen ein, ein monatlich einen gewissen Betrag aus, der quasi vom Geschäftskonto auf mein Privatkonto geht. Also das ich sag ok ja, das sind Fixausgaben die wegkommen, wobei das nicht alles für mich alleine ist, wenn es nicht so ganz gut geht. So dass ich dann wieder da rück führen muss. Aber prinzipiell ist es halt einmal weg, das ich sag ok, dass sollte ich schon als Selbstständiger haben, denn sonst hat es wenig Sinn.

Wie machen Sie das mit Einnahmen, wenn Sie jetzt wieder Geld herein bekommen haben. Was passiert dann mit dem Geld? 5.00

Das wird, eh generell eh läuft das aufs Geschäftskonto, also auch wir halten auch wenn es nicht allzu große Summen sind, sehr viel in Bar. Wird in Bar bezahlt. Das ist bei uns so üblich. Und das Geld nehm ich dann sozusagen und zahl es auf mein Konto ein. Auf mein Geschäftskonto, am selben Tag meist noch, zahl ich das ein und ist damit auch verbucht. Es ist damit offiziell auch quasi verbucht eh für die Buchhaltung bzw. auch für die

Glaubhaftigkeit gegenüber dem Finanzamt. Und von dem dann eh heb ich entweder im gleichen Zug oder je nachdem wieder das ab was ich eben an Sofortkosten hab. Also die abzüglich die sofort an XXX gehen, bzw. auch die sofort eben an zum Beispiel Mitarbeiter der Assistenten gehen. Es wird dann immer sofort Zug um Zug eigentlich von mir erledigt.

Jetzt hatten wir die Einnahmen. Bei Ihren Ausgaben haben Sie die Steuern ausgeklammert. Wie sieht denn das bei Ihnen bei den Ausgaben mit der steuerlichen Seite aus? Wie sieht Ihr Umgang damit aus? 6.17

Also im Prinzip hast du als Selbstständiger hast du eh monatlich eben die Umsatzsteuer vom eh Vormonat abzuliefern ja, das heißt die Umsatzsteuerberechnung das macht man sofort. Das ist das Geld was einem nicht gehört. Ich sag jetzt einmal du hebst 100 ein. Hast 20 Prozent Umsatzsteuer. Also weißt du genau, dass die 20 nicht dir gehören ja und die werden vom Konto dann eben zum Stichtag, das ist der 15. vom darauf folgenden Monat, eh wird das sozusagen abgeführt und das wird laufend abgeführt. Das mach ich über Telebanking. Das ist die Umsatzsteuer. 7.00 Die Einkommenssteuer, eh berechnet sich sozusagen aufgrund der Ausgaben eh laufenden Ausgaben errechnet das für mich der Wirtschaftsberater. Und ich mach regelmäßig Vorauszahlungen und wenn es dann mehr ist, dann wird das eben im Nachhinein dann die Einkommenssteuer dann noch die Differenz abgeführt. Das sind die zwei Steuern. Die Zahl ich monatlich oder vierteljährlich, je nachdem. Also meistens vierteljährlich.

Wie sieht es aus, wenn Sie einnahmen haben? Berücksichtigen Sie dann auch gleichzeitig auch Ihre Steuern, die darin enthalten sind? Oder wie sehen Sie Ihr Einkommen? 8.00

Das Einkommen ist einmal prinzipiell ein Geld das nicht mir gehört. Also ich sag es kommt, also ich stell jetzt eine Honorarnote und das Geld kommt dann herein. Das ist einmal prinzipiell ein Firmengeld und nicht anders. Also es ist nicht mein persönliches Geld, das gehört der Firma. Der Firma xxx-Immobilien gehört das Geld und von da wird das Geld dann, das kommt eben auf dieses Geschäftskonto, und vom Geschäftskonto dann eben werden auch die Zahlungen gemacht, die entweder die Sofortzahlungen, wie vorhin erwähnt, oder eben die Zahlungen die laufend dann sind. Eh die Monatsrechnungen über die Bürokosten etc. eh wird dann abgerechnet und eben ein Teil sozusagen ein Fixteil ist quasi mittels Daueauftrag, geht sozusagen davon eh von dem Geschäftskonto weg auf mein Privatkonto.

Die Einnahmen sind bei Ihnen hauptsächlich in Bargeld? 9.00

Nein, nein, auch übers Konto. Nicht, weil es kommt nämlich darauf an. Wenn du jetzt die Transaktionen rechnest, also die Geschäftsfälle, dann ist es vielleicht mehrheitlich, aber von der Geldsumme nicht. Aber es läuft immer über das Konto. Also ich zahl es immer auf das Konto ein, das heißt also ich nehme nicht ein Geld und steck es da ein und und schreib das dann auf oder hab das erhalten, sondern ich lass es prinzipiell übers Konto laufen. 9.30

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert? 9.58

Also im Prinzip hab ich das System, eh wie ich es jetzt gesagt hab, vom Beginn weg gehabt. Das was sich geändert hat, sag ich einmal das wenn ich das erste dreiviertel Jahr oder vielleicht das erste ja dreiviertel Jahr eh beleuchte. Ganz am Beginn meiner Tätigkeit, da hab ich fast keine Einkommen gehabt, da hab ich aber auch damit kalkuliert gehabt, das das eh so sein wird. Und eh dann eh sozusagen, eh das war damals XXX (vorige Firma), sind ja die Einkommen, also ist das ja gekommen, sozusagen. Also da ist das eigentlich ganz gut gelaufen. Da war natürlich eine andere Situation. Eh weil ich da im Prinzip eh fast keine Ausgaben hatte, im Gegensatz zu jetzt, eh dafür auch eh ich war nicht umsatzsteuerpflichtig, weil ich keine Umsatzsteuer eingehoben habe. Also ich war lediglich Einkommenssteuer eh also Gewinnsteuerabhängig. Und das ist sozusagen dann ehm auch mit Zwischenzahlungen bzw. da hat es meistens gereicht, mit dem Jahresabschluss eh ist das dann abgerechnet worden. Aber ich hab immer Vorauszahlungen gemacht. Was sich jetzt wesentlich geändert hat, gegenüber XXX, das ich ja eh selbst eben die Honorarnoten stelle, was ich vorher nicht gehabt hab. Also da ist das eigentlich automatisch gegangen sozusagen. Da haben die, da hat die Abrechnung sozusagen XXX (vorige Firma)gemacht. Natürlich, ist klar, das hat natürlich auch etwas gekostet. Das hat sich in der Provision dann niedergeschlagen. Und jetzt mach ich das selber. Jetzt muss ich das selber machen. Die Honorarnoten stellen, eben das abzurechnen. Und dadurch eh hat sich natürlich das Abfuhrwesen eh natürlich ganz anders entwickelt als vorher. 11.40

Das heißt, damals haben Sie Ihre Einnahmen extern, also von XXX (vorige Firma)*, verrechnen lassen.*

Ja, das heißt ich nur abgerechnet meine Geschäftsfälle. Hab quasi diese, das war wie eine Honorarnote zu sehen eh es ist zwar nicht Honorarnote darauf gestanden, sondern Abrechnung. Ah ist monatlich sind diese Geschäftsfälle abgerechnet worden. Hast es auch nicht eh theoretisch nicht machen müssen, aber hast natürlich auch dann kein Geld gekriegt. Das heißt, du hast es monatlich sehr wohl abgerechnet und aufgrund dessen haben die das geprüft, gecheckt, und dann eh sozusagen den Betrag überwiesen. Und jetzt muss ich das im Prinzip alles selber machen, also das heißt selber Abrechnung stellen was meine Honorarnote betrifft. 12.35

Wie waren Ihre Ansichten gegenüber Steuern? Bezüglich dem Steuer zahlen im Vergleich von damals zu heute? Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert? Wenn Sie die Abrechnung nun selber machen und vorher ist es quasi gemacht worden? 12.43

Ah, ich hab das vorher genauso selber gemacht, mit Ausnahme dass ich keine Umsatzsteuer hatte. Sondern nur die Einkommenssteuer und die habe ich genauso selber gemacht. Da hat sich nichts geändert. Also das heißt selber, unter Anführungszeichen, eh ich lass das vom Wirtschaftsprüfer machen. Ich liefere ihm die ganzen Unterlagen eh geordnet aufgestellt und er eh berechnet das mit seinem Programm dann. 13.15

Steuern an sich. Wenn Sie jetzt über Steuern nachdenken. Welche Einstellungen haben Sie darüber? 13.35

Eh das ist eine Grundsatzeinstellung und die habe ich eine positive Einstellung. Natürlich wenn sie mich fragen, ob ich gerne Steuern zahle, sag ich nein. Aber das ist eine Grundsatzeinstellung, das heißt die Umsatzsteuer die gehört mir nicht, ja die ist nicht eingerechnet. Das ist momentan wohl ein Bruttoeingang am Konto, ja, tut dann ganz gut, wenn man mit dem Konto nicht sehr gut grad bestellt ist. Wenn da vorne das Vorzeichen das falsche steht, dann tut es momentan gut und wenn man sagt ok ja das kann ich jetzt vielleicht ein bisschen überbrücken bis ich das zahlen muss, weil es ja nicht gleich fällig ist. Und dann kommt eh wieder was rein und dann, das ist vielleicht ein gewisser Vorteil. Auf der anderen Seite sag ich wenn man es auch nicht gern zahlt, aber am liebsten zahl ich mehr Steuern, weil automatisch mit den mehr Steuern hab ich auch mehr eingenommen. 14.25

Wenn Sie jetzt direkt etwas aufs Konto bekommen, oder Einnahmen haben, denken Sie dann da schon, dass ein Teil nicht Ihnen gehört? Was sind Ihre momentanen Gedanken? 14.45

Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt. Ja, also das sind im Prinzip die ganzen Fixkosten und auch ein Teil der variablen Kosten schon abgezogen, gedanklich. Das heißt, also gedanklich sag ich einmal eh kommt ungefähr, sag ich fürs für nach den ersten großen Zahlungen kannst du sagen sind es ungefähr 40 Prozent. Und eh, wenn man es dann genauer betrachtet, wenn man den Rest auch abzieht noch, aber das erst später fällig wird eh dann bleiben vielleicht 25, 30 Prozent. Das ist aber immer abhängig natürlich von der Einkommenshöhe. Aber grundsätzlich rechne ich immer wenige wie die Hälfte, also ich sag mal 40 Prozent oder ein Drittel so dass ich sag ok, das ist jetzt wirklich das was mir bleibt. 15.42

War das immer schon so? 15.44

Eh das war seit, eh seit ich sag ich einmal seit ich jetzt bei XXX arbeite. Net, weil vorher bei XXX (vorige Firma)hat sich das so nicht ergeben, weil ich ja da nicht soviel Ausgaben gehabt hab. Damals bei XXX (vorige Firma)waren im Prinzip, sag ich einmal, waren diese Kosten die ich jetzt sozusagen gedanklich abziehe, ah die hatte ich vorher bei XXX (vorige Firma) ja nicht. Da konnte ich fast, mit 100 Prozent zwar nicht, aber eigentlich mit 100 Prozent rechnen. Ich musste nur noch die Einkommenssteuer dann abziehen bzw. meine Kosten für Auto usw. Das ist klar. Also da war ein anderes rechnen. Da war das ungefähr bei 60 Prozent, oder so. Oder zwei Drittel. 16.32

Bezüglich Investitionen. Bei Ausgaben, denken Sie da auch an die steuerliche Absetzbarkeit? 16.38

Ja, ja, das ist eine ganz eine wesentliche Sache. Drum auch das beginnt schon sozusagen beim eh beim den größten Ausgaben. Was sind Autokauf. Das dieses Auto vorsteuerabzugsberechtigt ist. Also wenn ich so ein Auto kaufe, dass ich sozusagen sämtliche Ausgaben bis auf den Privatanteil eben absetzen kann bzw. achte ich sehr wohl drauf, dass ich immer eh die nötigen Rechnungen habe oder mir geben lasse für die Ausgaben, um das eben entgegen zurechnen. Das ist ganz klar, weil sonst wäre ich ein ganz ein schlechter Geschäftsmann. Das heißt also ich versuche natürlich eh durch diese Sachen, dass ich alles ausnütze natürlich die Steuerlast oder die Steuer, das versteuerbare Einkommen, so heißt es eigentlich, das so weit wie möglich runter zu drücken.

Denken Sie bei jeder Ausgabe daran? 17.31

Bei jeder Ausgabe, ja. Grundsätzlich bei jeder Ausgabe. Bei jeder Ausgabe ist das schon so programmiert, dass ich sag eh ist das eine steuerliche, oder wie kann ich das steuerlich nützen, usw. Also das in Frage kommt geschäftlich zu nützen.

Auch wieder im Rückblick mit Ihren Anfängen in der Selbstständigkeit wie hat sich das entwickelt. Hat sich da etwas geändert? 17.57

Ehm, geändert hat sich sicher, ich sag einmal. Ich wusste am Anfang natürlich nicht alles, oder hat man natürlich nicht alles gewusst und eh hab ich vielleicht noch nicht ganz so viel Wissen bez. der Absetzbarkeit eh das hat sich sicher eines Tages, wo der Steuerberater dann gesagt hat. Hr. X. Ich weiß nicht, Sie haben eigentlich in dem Punkt, bei Repräsentation haben Sie sehr wenig Ausgaben. Haben Sie da nix? Und da hab ich dann gesagt, ok eigentlich sag dann da auch kleine Rechnungen sind, und wenn ich mit einem auf einen Kaffee gehen usw., eh auch das eben abzusetzen. In der Summe macht nämlich auch wieder einiges aus.

Das heißt, heute versuchen Sie alle Möglichkeiten auszuschöpfen? 18.48

Eh, heute denke ich dran, wenn ich eine geschäftliche Ausgabe habe, auch die auch wirklich eh sozusagen als eh geschäftlich Ausgabe dann auch wirklich abzusetzen.

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt? 19.07

Ehm zum ersten Mal war das sozusagen die Steuern. Ja mit Steuern setzt man sich auch als nicht Selbstständiger, ah wie ich als Verkaufsleiter der Geschäftsführung unterwegs war, hab ich sehr wohl natürlich das Thema Steuern war sehr wohl ein ganz ein wesentliches Thema. Weil das heißt mit Steuern setzt man sich im Prinzip auseinander sobald man das erste Geld verdient. Wenn man dann auf die Abrechnung schaut und sagt, aha soviel hab ich verdient und wieso krieg ich nur so wenig? Also das ist, das lernt man eigentlich gleich nach der Schule, beim ersten Angriff sozusagen. Nur da wird's einem net so bewusst, als Nichtselbstständiger, weil du hast eben unten, du hast eben die Nettosumme stehen und mehr kriegst du nicht und das ist es. Da schaust du hin. Nach oben schaust du selten, na. Sondern ir ist unten wichtig, was kommt da raus. Ah, als Selbstständiger ist das natürlich ein ganz anderes Denken, weil du kriegst ja immer, du siehst ja immer, wenn du jetzt ein Geschäft machst sieht du ja immer sozusagen immer die Umsatzsumme. Als erstes und dann, von dem sieht es du dann, von dem sieht du dann rentiert sich es oder zahlt sich es aus ein Geschäft zu machen. Also heute bin ich soweit, das ich bei manchen Geschäften sag, na hoffentlich geht dieser Kelch an mir vorbei. Weil wenn irgendein eh guter Bekannter kommt, sag könntest du mir das vermarkten? Und du weißt ganz genau das wird nichts gescheites, also vom verdienst her, dann hoffst du, dass das vielleicht nicht an dich kommt oder wenn es kein Bekannter ist oder keine Gefälligkeit ist das man das dann auch ablehnt. 20.35

Das heißt, jetzt haben Sie ja viel mehr Erfahrungen. Wie haben Sie sich am Anfang informiert bezüglich den ganzen Abgaben? Wie waren da die Anfänge? Wie hat sich das entwickelt? 20.57

Also prinzipiell habe ich während meines ganzen Berufslebens, wie ich dann sozusagen auch in führende Positionen angestrebt hab oder bekommen hab, dass ich mich da in der Richtung auch weitergebildet hab und Kurse am Wifi besucht hab. Bzw. learning by doing. Und puncto den Steuersachen und dem Ganzen eh Wirtschaftsrechnungen war das natürlich eine Voraussetzung, um eh diese Positionen begleiten zu können.

Haben Sie sich von selbst aus damit beschäftigt, oder ist es Ihnen angeraten worden? 21.41

Immer selbst. Also mir ist es nie angeraten also, wenn ich auf das warten würd, glaub ich würd ich noch irgendwo irgendwas machen in untergeordneter Tätigkeit. Also man muss da selber die Initiative ergreifen. Oder wenn es angeboten wird, auch dort zu zu greifen. Ah ich sag einmal, eh das sind die was man selber privat machen muss, diese Fortbildungen, wenn man weiterkommen möchte, also da muss man sich da einfach in dieser Richtung weiterbilden und Kurse besuchen. Und damit man das auch zum Beispiel bei einer Bewerbung auch anführen kann, ich hab das und das gemacht, diesen und jenen Kurs gemacht. Also das habe ich immer getrachtet, immer wenn ich eine weitere Position angestrebt habe. 22.30

Interviewtranskript - Person 02

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Also, ich hab auch nur Einnahmen-Ausgaben-buchhaltung, also keine doppelte oder ja also eine ganz eine normale. Die Buchhaltung macht ein Steuerberater, also alle drei Monate muss ma den des bringen. Die ganzen gesammelten Belege. Ah, in unserem Fall, jetzt von der Immobilienbranche her ist halt ein bisschen schwierig, als vielleicht wenn jetzt halt einer ein regelmäßiges Einkommen hat, ja, weil wenn wir nichts verkaufen, haben wir auch kein Einkommen, aber die Kosten laufen weiter. Weil die Selbstständigenversicherung ist also auch nicht wenig. Das heißt es läuft weiter. Und, ja die Nebenkosten fürs Telefon und fürs Auto laufen weiter auch wenn man nichts verkaufen. Ja, also das ist halt zu zahlen und wenn dann was verkauft wird. Das heißt die Mwst. muss man sich auf jeden Fall schauen, dass man sich weglegt. Weil die ist ja dann bei der Steuer ja fällig. Ja, also das ist auch ein ganz wichtiger Punkt vielleicht. Dass man immer wieder Rücklagen aufbaut.

Wie machen Sie das? Wie gehen Sie damit um? 1.50

Also wenn man jetzt eben ein Verkauf hat zum Beispiel und man hat jetzt eben eine Einnahme gemacht, dass man das teilt. Das man die Steuer eben gleich weglegt, die Mwst. die man vom Kunden kassiert. Weil das ist ja nur ein Durchlaufposten den man ja wieder abführen muss. Und dass man dann vielleicht auch gleich was weglegt für die Sozialversicherung, weil die muss man sich ja auch selber zahlen. Ja, also es gibt, es wird ja, das wird eh nach Einkommen gestuft, wenns einmal drei Jahre lauft. Aber am Anfang muss man sich auch so sechs-, siebenhundert Euro so alle drei Monat weglegen, damit man das auch zahlen kann. Sonst kommt man in Verzug. Und dann soll man vielleicht noch für ein

Werbeetat was weglegen, das wäre auch nicht schlecht. Wenn man Werbung machen will. Visitkarten drucken, oder sonstige Folderwerbung machen möchte. Das heißt, man kann eigentlich davon ausgehen, dass man von dem 100 Prozent sicher 60, 70 Prozent einmal bunkert irgendwo. Und sagt, dass leg ich mir zur Sicherheit weg.

Wie sieht denn das gedanklich bei Ihnen aus? Sie legen ja regelmäßig etwas zur Seite. Denken Sie bei Ihren Einkünften schon, daran, dass Sie etwas weglegen müssen? 3.05

Ungern. Naja, ich bin schon sehr lange selbstständig. Ich war vor der Immobilienbranche auch schon selbstständig. Nur ist das ein bisschen anders gelaufen. Das war ein Taxiunternehmen. Aber, und da hat man eben Angestellte gehabt, die das Geld eben gebracht haben. Wenn man jetzt in der Immobilienbranche ist, wo man allein ist, wo man selber schauen muss, dass man Häuser oder Wohnungen bekommt. Was wo man eigentlich sehr viel arbeiten muss, damit das so lauft. Das muss man auch dazu sagen. Das kommt nicht so von alleine. Ah, da ist man manchmal auch am überlegen. Eigentlich wenn man jetzt angestellt wäre, ging es einem fast besser. Ja, man hat ein fixes Einkommen. Man bekommt sein Urlaubsgeld, man kann in den Krankenstand gehen. Das kann ich auch nicht. Ich kann schon in den Krankenstand gehen, aber dann verdiene ich nichts. Und man hat die Sicherheit, wenn ich krank bin lauft das Gehalt weiter. Mein Urlaubsgeld und mein Weihnachtsgeld kriege ich auch. Und sonst kann mir eigentlich nicht viel passieren. Dafür ist man halt abhängig. Von einem Chef vielleicht, oder von einer ganzen Gruppe. Und so kann ich meine Zeit halt selber einteilen. Und selber bestimmen was ich machen möchte. Wann ich es machen möchte. Ich hab keine fixen Arbeitszeiten. Ich hab keine freien Tage in dem Sinn. Ich kann Samstag und Sonntag genauso arbeiten. Dafür Montag vielleicht nicht. Das ist natürlich schon ein Vorteil der Selbstständigkeit. 4.39

Nochmal zurück zu den Einnahmen. Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn das Geld jetzt hereinkommt? Woran denken Sie dann?

Na man darf das eigentlich nicht so sehen, dass man sagt, das was hereinkommt das hab ich jetzt verdient. Das ist eigentlich nicht wirklich so, ja. Also man muss also jetzt eigentlich genau schauen. Die Mwst gehört abgeführt. Ah, was zahle ich für die Steuer. Was muss ich mir weg legen für die Sozialversicherung. Was brauch ich vielleicht für das Auto. Versicherungsmäßig, tankmäßig und dann noch das Handy. Und erst dann, wenn man von dem. Dann kann ich sagen ok, das ist mir dieses und dieses Monat übrig geblieben. Das habe ich wirklich eingenommen, wo ich sag, das ist mein Gewinn. Ja und ja. 5.26

Berücksichtigen Sie das erst im Nachhinein, wo Sie dann draufkommen, achja stimmt, soundso viel wird ja dann abgeliefert, oder muss ich eigentlich abziehen. Oder ist schon, wenn man das Geld dann aufs Konto oder Bar bekommt, je nachdem, dass man sagt, ja Moment, da gehört ja nur Hausnummer die Hälfte jetzt mir, oder wie auch immer.5.43

Ja man denkt schon dran, das das also nicht. Das schaut zwar toll aus, wenn der Betrag groß ist, ja aber in Wirklichkeit schrumpft der über die Hälfte zusammen, eigentlich. Ja, also das denkt man sich schon immer. Weil im Hintergrund hat man immer die Kosten die man hat. 6.05

Bezüglich den Kosten, Bei Ausgaben, Werbungen und so. Wie gehen Sie damit um? Woran denken Sie, wenn Sie Ausgaben jetzt tätigen? 6.19

Ob es was bringt eigentlich. Ob die Werbung wirklich effektiv ist. Das heißt, wenn ich jetzt. Es gibt ja viele Firmen die an uns heran treten und sagen, da gibt es einen Schaukasten und dort gibt es eine Werbung wo man hinein gehen kann. Oder ein Theater ruft an und sagt, ja wir haben jetzt auch Werbung in Neulengbach zum Beispiel, da könnt man auch Werbung machen. Im Büchlein. Es ist immer eine Frage was bringt es. Ja, was bringt so eine Werbung. Wie viele Leute kann ich damit erreichen und ist das auch das richtige Puplikum, was wirklich vielleicht Häuser gerade sucht oder Wohnungen verkaufen möchte. Ahm, also ich bin darauf gekommen, in der Zeit in der ich das mach. Eigentlich ist ein persönlicher Folder den ich mir drucken lasse, auf mich persönlich gemünzt und dann als Postwurfsendung verteilen lasse iin dem Bezirk wo ich wohne. Eigentlich das Effektivste. Man kann natürlich zum Beispiel in einem kleinen Ort. Schaut man ja immer, was macht die Gemeinde, die freiwillige Feuerwehr gibt es bei uns überall. Die sind also sicher zum unterstützen, das ist immer gut. Oder vielleicht irgendeine Sportveranstaltung einmal im Jahr. Nur muss man das im Jänner auch irgendwie planen. Weil wenn man das erst dann erst im August plant, ist es zu spät. Da hat man dann vielleicht schon kein Etat mehr für diese Dinge. Das heißt im Jänner weiß ich ungefähr was hab ich voriges Jahr eingenommen, was wird es heuer werden. Was

muss ich, was könnte ich planen für Werbung. Und dann sollte es halt effektiv sein. Das heißt, dass ich einen großen Kundenkreis anspreche, mich immer wieder in Erinnerung rufe und vor allem in meinem Heimatbezirk, wo ich auch arbeite, das mich da jeder kennt. So wir ein Installateur, der vielleicht seine Postwurfsendungen macht im Bezirk und ja nicht weit Gott wie raus geht, ja weil da gibt es wieder den nächsten Installateur. Aber da wo ich wohne, dass ich mich da bekannt mach. Und ein jeder sagt, ja das kennen wir schon, das ist ein neuer Folder. Aha was gibt es denn Neues? Das die Leute schon irgendwie darauf warten. Was gibt es denn Neues im Gebiet? Und das ist glaub ich auch das einzige was wirklich effektiv ist. Wo es sich auszahlt, dass man da zwar Geld investiert, das eine reine Werbung ist. Es kann was kommen. Man darf aber nie damit rechnen, dass etwas kommt. Eigentlich muss man es als Minusposten ablegen. Wenn dann wirklich was kommt und es ruft wer an und sagt hören Sie ich hab da einen Folder bekommen und dann ist der Folder drei mal herinnen, wenn das Geschäft etwas wird. So muss man es auch sehen. Aber es kann auch nichts sein. 8.52

Werbung hat ja auch mit Steuern zu tun, wo man auch steuerminimierend das anbringen kann. Wie denken Sie über steuerminimierende Sachen nach? Wie gehen Sie damit um? 9.04

Also wenn man jetzt sieht zum Beispiel am Jahresende, so im Oktober November. Sieht man meistens dann wie wird mein Gewinn sein. Ist er sehr hoch, oder ist er, passt es eh. Ja und wenn man dann sagt, bevor ich jetzt noch mehr Steuern zahlen muss, weil ich jetzt mehr Gewinn habe als was ich berechnet habe. Muss man sich vielleicht überlegen, ob es nicht gescheiter ist, wenn man jetzt das Geld was man die Steuer bezahlen würde, ob man da jetzt nicht doch noch einen Folder drucken lasst, ob man nicht vielleicht doch noch Tafeln kauft für nächstes Jahr. Dann ist man nächstes Jahr gedeckt. Ja, also das ist auch zum überlegen. Wenn, wenn es ein gutes Jahr war, dass ich jetzt oder vielleicht noch im Oktober noch einen tollen Verkauf gehabt habe, ob ich mir dann nicht überlege, soll ich das nicht jetzt lieber in eine Werbung hineinstecken, bevor ich es der Steuer gebe, sozusagen. Und davon auch die Hälfte Steuern zahlen muss. Also das überlegt man sicher auch. 9.59

Wie sind denn generell Ihre Erfahrungen im Umgang mit Steuern?

Ahm, eigentlich positiv muss ich sagen, weil durch das, dass ich die Steuerberatungskanzlei habe, die arbeiten also sehr gut, da wird man immer informiert. Ich brauch mich nicht um irgendwelche steuerrechtlichen Änderungen kümmern. Wir bekommen zwar immer von der Steuer und auch von der Wirtschaftskammer die neuesten Informationen, aber ich kann das nie genau machen, was ich alles abschreiben kann. Alleine beim Kilometergeld und beim Büroraum und so weiter. Weil das kommt ja alles dazu. Also da ist mir eigentlich sehr gut informiert muss man sagen. Und auch vom Finanzamt bekommt man dann immer die Vorschreibungen und ich weiß auch selber, ich mache ja die Buchhaltung soweit fertig, dass ich es nur der Steuerberatung geben muss, zum buchen. Also soweit sehe ich selber, aha diesmal ist Gewinn und Einnahmen gegenüber Ausgaben höher, weniger. Also ich sehe dann pro Monat, wie schaut es aus. Was kommt auf mich zu. Das sehe ich dann eh, weil ich das selber mache. 11.02

Das heißt, wie oft setzen Sie sich mit dem Thema Steuern auseinander?

Eigentlich einmal im Monat, wenn ich die Monatsabrechnung mache. 11.13

So, während man Einnahmen und Ausgaben hat, kommt einem das auch in den Kopf, mit Steuern usw. was man jetzt abliefern muss, oder ist das eher im Hintergrund?

Na, man macht das eigentlich. Also ich mach das meistens alle drei Monate, weil alle drei Monate muss ich die Steuern abgeben. Es wird immer auf drei Monate berechnet. Und ich setzte mich dann meistens hin eben am Ende des dritten Monats, weil bis 15. des Folgemonats hat man dann Zeit das abzugeben. Und dann setzte ich mich hin und arbeite die ganzen Sachen durch. Die Belege werden alle gesammelt und nummeriert und wobei man sieht ja eh ob man ein Monat jetzt viel ausgibt oder weniger ausgibt. Es ist auch so, wenn man weniger einnimmt, wird man auch weniger ausgeben. Net, das ist halt so, wie man. Wen ich jetzt viel verdient habe, dann kann ich mir wieder etwas kaufen, fürs Büro vielleicht oder so. Aber wenn man eh sagt, man muss sich das und das weglegen und es ist nicht so gut das Monat dann schaut man eigentlich eh darauf, dass man das nicht über strapaziert. Da glaube ich ist ein Selbstständiger schaut man schon mehr auf seine Ein- und Ausgaben als wenn wer nicht selbstständig ist. Weil ich weiß ja nie was nächstes Monat passiert. Ich kann nie wissen. Jetzt nicht. Ist ein Verkauf vielleicht? Ist es positiv. Zwei Monat ist nichts. Kann auch passieren. Schlechte Zeit, im Sommer wenn alle auf Urlaub sind. Weihnachten. Da hat keiner ein

Interesse, dass er da irgendwo hin fahrt und schaut vielleicht. Also es gibt schon so Monate die sehr gut sind und es gibt Monate die so saure Gurkenzeit sind. 12.48

Wenn wir noch beim Thema Steuern bleiben. Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert? In Ihrer Karriere?

Naja, Vielleicht das, dass man vorsichtiger ist und sich einen Polster weglegt. Das was man am Anfang vielleicht nicht macht. Da denkt man sich, jetzt nehm ich mir das jetzt und kauf mir etwas darum, oder jetzt hab ich das Geld und das wird sich schon irgendwie ausgehen. Und irgendwann ist es dann so, wenn die Steuer kommt, dass man sagt, Hopala das ist sich jetzt nicht ausgegangen. Jetzt habe ich das Geld nicht, ja. Also man wird dann schon vorsichtiger im Laufe der Zeit. 13.30

Also damals haben Sie Ihr Einkommen als Ganzes gesehen.

Ja, jetzt sieht man es eigentlich gestaffelt. Das die Einnahme zwar Einnahme ist, aber kein Gewinn. Das der Gewinn ganz anders ausschaut, als eigentlich die Einnahme momentan ausschaut. Schaut zwar einmal super aus, aber der Gewinn ist ganz was anderes im Endeffekt. 13.51

Wie war das bei den Ausgaben?

Ehm, am Anfang habe ich sicher nicht gedacht, dass die Ausgaben so viel sein werden, ja. Weil man braucht doch also, um sich selbst bekannt zu machen, muss man eigentlich daran arbeiten. Man fahrt viel herum, man hat viel Benzin. Man muss sich Visitenkarten drucken lassen. Man macht eben so Folder. Also man überschätzt das ganze vielleicht ein bisschen. Also in der Branche jetzt speziell und man sollte auch mit einem Polster einsteigen. Weil es ist. Ich bin ohne Polster eingestiegen. Also es war schon schwierig. Am Anfang, wenn man nicht gleich etwas verdient zuerst einmal zu investieren in die eigene Person damit man nachher die Früchte tragen kann. Und da sollte ein Polster da sein, das wäre schon gut. Wenn man. Ich glaub jeder der sich Selbstständig macht von einem Arbeitsverhältnis oder von einem Angestelltenverhältnis weggeht und sich selbstständig machen will, sollte einen Polster haben. Dass er weiß, ich kann drei vier Monate überleben ohne dass ich vielleicht etwas verdiene. Das ist sicher nicht schlecht. Oder sogar ein halbes Jahr. Das ich sag ich brauch keine Sorgen haben. Weil da kann ich auch besser arbeiten. Da arbeite ich nicht mit Druck und habe keinen Druck eben, dass ich jetzt was machen muss, mit Gewalt. Sondern ich kann wirklich mich darauf konzentrieren alles gut zu machen und in Ruhe zu machen. Da arbeitet man sicher besser. Und ich hab nicht den Druck vom Geld her. Also dass ich sag, jetzt geht es sich nicht aus, weil ich nichts verdient habe. 15.32

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ein Schock war das. Ja weil am Anfang weiß man ja gar nicht, dass das relativ viel ist. Man muss sich eigentlich wirklich die Hälfte weglegen. Ja, von den Einnahmen und dem Gewinn. Damit man, weil man muss dann eine Vorauszahlung für das nächste Jahr ja machen. Mit dem muss man dann auch rechnen. Das heißt, wenn ich das Jahr beende muss ich eigentlich voraus zahlen für das nächste Jahr. Das wird dann eingestuft nach dem letzten Verdienst. Also das sollte ich alles haben, ja. Also man rechnet eigentlich nicht mit so viel. Momentan. 16.19

Wie sind Sie dann damit umgegangen? Haben Sie dann schon einen Steuerberater gehabt?

Nein, habe ich keinen gehabt. Ich habe am Anfang das selber gemacht und dann habe ich es einem Steuerberater gegeben. Aber ich habe dann auch zeitweise mit Raten bezahlt. Ja, das ich gesagt habe, ok ich habe das jetzt gar nicht auf einmal. Aber da ist das Finanzamt an und für sich kulant und macht das auch. Weil, wenn man etwas verdient hat, muss man es auch abführen. Es ist ja einfach ein Durchlaufposten. Man darf das einfach nicht als eigenes Geld ansehen. Man müsste eigentlich sofort das auf ein anders Konto geben. Ich meine man sollte sowieso ein Geschäftskonto und ein Privatkonto haben. Das wäre überhaupt gut.17.00

Haben Sie das?

Habe ich, ja. Damit man wirklich das trennen kann und dass das auch offensichtlich ist. Dass wenn ich ein Geschäftskonto habe, das kann ich ja auch immer offen legen und sagen da das ist mein Geschäftskonto. Weil Privatkonto ist dann wieder etwas anderes. Ich kann zwar vom

Geschäftskonto auf das Privatkonto ja umbuchen lassen, das ist ja kein Problem. Aber es ist dann irgendwie ein sichtlicher. 17.25

Haben Sie das von Beginn an gehabt?

Nein, habe ich nicht gehabt.

Ab wann und warum haben Sie das dann gemacht?

Ich habe das dann gemacht, eigentlich weil die Steuerberatung gemeint hat, das wäre sehr gut. Und in der Firma haben alle gesagt, das sollte man eigentlich getrennt haben. Man hat dann einfach einen besseren Überblick. Und auch für die Steuer ist es dann besser. Es kann ja sein, dass man eine Steuerprüfung einmal hat. Gibt es auch. Und dann kann man das wirklich schön alles, was nur geschäftlich betrifft und was nur privat betrifft. 17.55

Nach welcher Zeit, nach wie viel Jahren haben Sie ein Geschäftskonto eingerichtet?

Ich habe. Nach einem Jahr. Ein Jahr habe ich eigentlich das immer so überlappend laufen lassen und ich habe auch die erste Buchhaltung selber gemacht. Aber nur bin ich darauf gekommen, dass ich von der anderen Buchhaltung mit PKW ist doch konträr. Und es gibt so viele Abschreibposten, die ich ja nicht weiß und die der Steuerberater viel besser weiß, was man alles unterbringen kann und das hat der auch dann gemacht und auch dann die Bilanz für das Jahr. 18.29

Teilweise hatten wir das eh schon. Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Eigentlich bei jeden Verkauf. Also immer wenn ein Eingang ist, wenn man etwas verdient hat. Also wenn ein Verkauf geklappt hat. Ist man eh so konfrontiert, also zuerst einmal mit dem Kunden zu diskutieren, weil der zahlt ja auch die Steuern und sagt eigentlich warum? Bis man eben erklärt, dass ist ein Durchlaufposten. Ich habe die 20 Prozent darauf. Das ist so, die zahlt er genauso wie jeder andere. Und das das eben für mich ein Durchlaufposten ist und das kriegt das Finanzamt, ja. Also da ist man eigentlich immer konfrontiert mit der Steuer. 19.16

Also auch im Verkaufsgespräch?

Auch im Verkaufsgespräch ist es auch präsent, dass einer sagt, ja wieso soll ich 20 Prozent dann bezahlen?

Interviewtranskript - Person 03

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Wir haben einen Gewerbebetrieb mit einer kleinen Erzeugung und Verkauf und Installationen. Wir haben sowohl ein kleines Handling. Wir erzeugen vor allem Schlüsselsafeanlagen. Das ist unser Einstandbein. Das ist die Erzeugung und die Wartung dieser Anlagen. Die sind, das ist eine Sicherheitseinrichtung die mit Brandmeldeanlagen oder Einbruchsalarmanlagen in Verbindung steht. Eh, das hat den Vorteil, dass diese Sicherheitseinrichtung also viel gebraucht wird und wirklich ein Safe ist. Also das eigentlich nur der Erzeuger eh die Wartung vornehmen kann. Da sonst der Sicherheitscode geknackt ist. Das zweite sind die Installationen, Elektroinstallationen, Störungen, Montagen. Wie immer sich das gestaltet. Entweder es ist ein kleine Reparatur in einem Haushalt oder ein Kühlhaus bricht ein. Das ist Lohn- und Zeitarbeit. Das muss ganz besonders kalkuliert werden, denn die Stunde hat 60 Minuten und da darf man sich nicht viel verschätzen. Der Kunde will im Vorfeld wissen was es kostet. Maximal zehn Prozent auf oder ab darf ich mich irren. Sonst bin ich ja unseriös. Also das ist sehr ein straffes Geschäft und da muss der Mann, der Monteur, der dort hin fährt und die Arbeit aufnimmt so profund wissen in dem Zeitrahmen, das kostet das. Auch mit der Prämisse, dass der Kunde dann die Arbeit bei uns nicht machen lässt, da man ihm ja den Stundenlohn jetzt multipliziert, angenommen zehn Stunden, der Konkurrent nimmt an sechs Stunden, braucht aber auch zehn Stunden. Aber wir wollen immer die Seriösität gewährleisten. Daher haben wir kaum Ausfälle an Geld. Wir haben vielleicht ein Quäntchen weniger Einnahmen, aber die Ausfälle sind auch fast null. Da der Kunde uns schätzt. Was er erwartet, wird ihm geboten. Es werden im Vorfeld keine großen Versprechungen gemacht. Man schaut sich die Arbeit an. Auch bei Kostenvoranschlägen sind wir fast nie bei den Billigstbietern dabei. Aber bei den Bestbietern sind wir oft dabei. Wir haben viele Stammkunden, die das schätzen. Was man veranschlagt, dass es auch eingehalten wird. Daher ist es mit der Kalkulation so. Sie können mit Bausch und Bogen rechnen, wenn sie kein Eigenkapital haben, würde ich jeden abraten selbstständig zu werden. Entweder sparen sie vorher an oder sie haben den Geistesblitz einer Erfindung und sie haben sofort Sponsorengelder. Aber ohne Eigenmittel beginnen sie nur alleine. Da erhalten sie nur sich. Wenn sie zwei Arbeiter haben und keine Eigenmittel sind sie wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt. Das ist meine Erfahrung. 1971 hat mein Mann mit dem Betrieb begonnen. Alleine. Ich war damals auch selbstständig. Alleine. Und wir haben uns gegenseitig mehr oder weniger gestützt. Also es war nie so, dass einer kein Einkommen hatte. Das ist für einen Selbstständigen ganz wichtig. Er muss seinen Grund zahlen. Er muss seine Steuervorauszahlungen leisten. Er muss seine Sozialversicherung leisten. Und er muss auch von etwas leben. Auch wenn es bescheiden ist. Und daher nur mit Krediten ein Geschäft zu beginnen ist vielleicht toll, risikoreich aber wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt. Das ist meine Erfahrung. Und die leben wir auch heute noch. Im Betrieb wird zuerst alle Zahlungen kalkuliert für das nächste Jahr. Einmal Rückstellungen, was brauche ich? Wir haben zehn Lieferautos. Wo ist das Älteste? Länger als fünf Jahre haben wir kein Auto, denn das bringt dann nichts. Es wird vorher, aha, diese oder jenes Auto muss im nächsten Jahr getauscht werden. Im Vorjahr hatten wir Pech. Wir haben zwei Autos getauscht und einer hat einen Totalschaden. Der hat sich überschlagen. Also hast du müssen ein drittes Auto, das hast du nicht vorbereitet, aber so viel musst du doch in deiner Kalkulation. Du kannst Dich nicht frei geben. Du kalkulierst oder legst zurück, machst die Rückstellung fürs nächste Jahr. Sagen wir einmal zwei Autos. Für große Maschinen, die a vier, fünf Jahre nur halten. Dann irgendeine Anschaffung. Es gibt so viele technische Geräte, Messgeräte die kosten zwischen 1000 und 10000 Euro. Also da kann man sagen, also diese Gerät wäre für uns gut, da können wir jetzt zwei Jahre zurücklegen. Aber wir kaufen nichts auf Kredit und wir haben keine Leasingsachen. Weder Autos noch Maschinen noch Räume, nichts. Denn was mir gehört, gehört mir. Das kann ich verkaufen. Das kann ich auch wenn es mit null zu Buche steht, kann ich es immer noch verkaufen. Wenn ich es geleast habe zahle ich immer, es gehört aber nie mir. Und auch bei den Autos. Die schreib ich in fünf Jahren ab, aber nach zwei Jahren sind sie amortisiert, das gehören sie ja mir, da habe ich sie ja mit der Arbeit herinnen. Die drei Jahre sind wieder mein Gewinn. Wenn ich es in Leasing habe, hat immer der andere den Gewinn. Also wir haben nie Leasinggeschäfte. Auch die Räume, Werkstatt das ist alles Eigentum und ist nicht gemietet in dem Sinn. Und daher, haben wir halt immer irgendwo die Fixkosten

minimal gehalten, denn es gibt ja Monate wo es schwach ist, wo Urlaubszeit ist. Im Sommer, oder im Winter Weihnachten oder im Frühjahr. Es hat sich ein bisschen umgedreht. Früher war von Mitte Dezember bis Mitte Jänner auf Montagen und Baubetrieben eigentlich ziemlicher Stillstand. Jetzt im Zuge der Isolierungen und der Wärmeverhältnisse die in jedem Bau sind und der WC-Anlagen usw. gibt es das nicht mehr. Ist eigentlich eine Montage das ganze Jahr möglich und daher ist es, diese Stehzeiten wo man früher gesagt hat, na gut ich muss die über das Jahr ich brauch die. Das gibt es jetzt so. 7.22

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Also ich bin kein Steuerfeind. Ein Staat wie Österreich, der eigentlich Steinreich sein müsste, wo jeder Bürger seine Lohnsteuer bezahlt. Jeder Gewerbetreibende seine Einkommenssteuer und die Umsatzsteuer. Und von dem ganz abgesehen bin ich dafür. Der Staat kann die Polizei, das Krankenhaus, das Schulwesen. Ich bin bereit diese 50 Prozent zu bezahlen, wenn der Staat seine 100 Prozent dafür leistet. Wenn gewährleistet ist, wenn ich alt bin, dass ich eine Altersversorgung habe, dass ich ein Pflegeheim, ein Krankenhaus. Dass meine Kinder eine ordentliche Ausbildung haben, bin ich pro Steuer. Nur, die Qualität unserer politischen Einstellung und die Qualität derer die unser Geld verwalten ist äußerst schlecht. Meiner Ansicht ist ein politischer Beruf genauso ein zu erlernender Beruf, wie ein anderer. Nur heute bist du Unterrichtsminister, morgen bist Sozialminister, übermorgen bist Finanzminister. Das ist für mich kein Regelfall. Also für mich müsste ein Finanzminister das studiert haben oder aus der Praxis kommen. Ein Gesundheitsminister mindestens ein Arzt sein. Das wäre für mich die totale richtige Aufteilung. Weil wenn ich heute ein Selbstständiger bin, wenn ich nur ein Verkaufsgeschäft habe so muss ich eine Gewerbeberechtigung haben. Da muss ich einen Nachweis haben, dass ich eine kaufmännische Ausbildung habe. Wenn ich ein Gewerbetreibender bin, muss ich wissen, dass ich die Profession Schneider, Schuster, Elektriker gelernt habe. Einen Meisterbrief habe. Nur der der mein Geld dann verwaltet, der hat das nicht gelernt, das gefällt mir nicht. Das ist mein Zugang. 9.22

Spezielle Erfahrungen bei Ausgaben, wo sie dann die Steuern berücksichtigen haben müssen?

Naja, das ist automatisch. Bei jedem Verkaufsgeschäft habe ich die 20 Prozent Mehrwertsteuer drinnen. Bei jedem Handelsgeschäft. Diese Reversecharge die jetzt ist mit den, wie soll ich sagen, mit der Mehrwertsteuer die dann der Kunde, der Letztverbraucher bezahlt, das ist eigentlich ein Nullsummenspiel. Einer muss zahlen. Also das ist nur verlagert. So zahl es nicht ich, sondern zahlt es der Huber oder der Meier. Also das ist für mich weder eine Ersparnis noch sonst was. Weil der Staat kriegt nicht mehr. Die Mehrwertsteuer. wird irgendwo bis zum Allerletzten irgendwo hingesetzt. Also das hat für mich keine besondere Bedeutung. Zahlen muss ich sie, entweder ich oder der nächste, aber von der und wenn ich eine Ware kaufe, kann ich mir ja die Mehrwertsteuer. als Vorsteuer abziehen, da betrifft es mich ja auch nicht. Also das ist für mich ein Nullsummenspiel. 10.21

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ich kann nicht, ich kann eine Veränderung nicht feststellen, da meine, unsere Intuition die gleiche war. Es hat sich an der. Es hat sich vielleicht der Umsatz. Ob ich einen Mann, ob ich alleine arbeite oder 25 Personen. Da hat sich etwas geändert. Aber an der Einstellung, ob ich jetzt 1000 Schilling oder 1000 Euro verwaltet habe, ich musste damit auskommen. Ich musste meine, mein Management auf das einstellen. Wenn ich weiß, ich habe den Umsatz jetzt von, sag ich in Euro, 200000 Euro und ich hab 150000 Euro Löhne zu bezahlen, da wird es eng. Also da muss ich etwas unternehmen. Es muss, die Qualität muss immer so sein, Faustregel, dass ich trotz allen Abgaben, Steuern und sonstigen, für mich im Kopf so ungefähr zehn Prozent die im Gewinn sind. Die bleiben ja da nicht. Aber das muss ich in meiner Kalkulation unterbringen, sonst geht sich es nicht aus, nicht? Weil ich muss ja mit Eventualitäten rechnen. Ich muss rechnen es wird einer krank. Ich hab ja für die 52 Wochen nicht 52 Wochen zur Verfügung. Ich habe fünf Wochen Urlaub, dann habe ich mindestens vier Wochen Krankenstand, Kur etc.. Sind neun Wochen, dann habe ich drei Wochen Feiertage und in der Zeit die über bleibt, muss ich die 52 Wochen einkalkulieren. Das muss jeder andere auch. Die Sozialabgaben gehen 14 mal. Arbeiten tue ich 12 mal, 12 Monate. Also ich muss immer eine gewisse Überqualifikation für mich machen. Denn ich muss 14 mal Löhne auszahlen, 12 mal Arbeiter und wirklich nur neun Mal, nicht? Wenn ich das alles abziehe. Also diese Schere darf man nicht übersehen.12.41

Wie sehen Sie Ihr Einkommen, wenn Sie jetzt Einnahmen haben. Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie das Geld verbuchen?

Naja, da geht mir durch den Kopf. Ich habe alles weg gezahlt. Ich habe meine monatlichen Abgaben und sag ich bleib jetzt 25000 Euro am Konto. Jetzt überlege ich, was habe ich in den nächsten vier Wochen zu bezahlen? Habe ich nichts, gut dann belasse ich es am Girokonto. Da habe ich ein Unterkonto. Am Unterkonto gibt es Zinsen, am Girokonto gibt es keine Zinsen. Dann denke ich mir, gut ich muss im nächsten Monat das und jenes zu bezahlen, dann lasse ich es am Unterkonto, dann kriege ich zwei Prozent Zinsen für das. Im nächsten Monat überweise ich mir es auf das Girokonto oder nicht. Wenn ich sehe aha, ich brauche das nicht, da ist da etwas hinzugekommen, dann überlege ich mir, was mache ich damit? Da habe ich dann verschiedenste Möglichkeiten. Da kann ich mich ja auch gar nicht festlegen, wie das heute ist. Ich bin kein besonderer Freund von Wertpapieren. Ich, die sind immer schon in meinem Leben irgendwo nicht wirklich greifbar. Man musste früher für die Abfertigungsrücklagen festverzinsliche österreichische Wertpapiere anlegen. Ein Drittel davon. Das hat sich aufgelöst, das gibt es nicht mehr. Und da ist es für mich eigentlich fast klassisch ein Firmensparbuch zu haben für diese Abfertigungsrücklagen. Da habe ich sicher meine drei Prozent oder meine vier Prozent oder zwei Prozent, je nachdem wie das variiert. Aber wenn der Mann das Geld braucht, habe ich das sofort, wenn ich den abfertigen muss. Und da habe ich keine übergroßen Risiken. Das Wertpapier hat mir acht Prozent gebracht, nein es hat mir 15 Prozent gekostet. Also dieses Risikospiel ist bei einem kleinen Betrieb tödlich, glaube ich. Also ich bin mehr für die klassische sichere Anlage. Weil ich muss ja damit rechnen, ich muss Löhne zahlen, oder es geht einer in Pension. In der Zwischenzeit sind schon fünf Männer bei uns abgefertigt worden. Die sind in Pension gegangen. Also da muss ich, ja liquid sein. Und da ist für mich eine klassische Situation, eh die Normalität. 14.59

Sie haben erwähnt, wenn Sie Einnahmen haben, denken sie auch an die Ausgeben und Rücklagen usw. War das damals auch schon so?

Es war eigentlich immer schon so. Weil wenn Sie alleine arbeiten. Jetzt haben Sie einen guten Auftrag, na aber dann ist vier Wochen Stille. Dann ist vier Wochen nichts, damit müssen Sie auch leben. Die Zahlungen bleiben weiter. Also muss ich immer eine gewisse Reserve, wenn ich selbstständig bin und nicht einen Apfelbaum zum Geld pflücken habe, muss ich immer zumindest eine überschaubare Reserve haben. Denn es kann ja sein. Ich meine, bei uns. Früher war es so, dass man für ein halbes Jahr, also ein dreiviertel Jahr im Vorhinein planen konnte. Das hat sich im Laufe der Zeit so geändert, dass ich vier bis sechs Wochen. Sie wissen wohl, der Kunde hat dieses und jenes Projekt angesprochen, aber am Papier haben Sie es vielleicht erst vier bis fünf Wochen bevor die Arbeit beginnen soll. Also da muss und dann könnte es ja sein, dass der sich einen anderen findet. Also ich kann so. Ich kann mich nicht so blank legen. Außer ich lebe dann nur von Bankzinsen. Das ist natürlich das Geschäft der Bank. Kann jetzt natürlich das Konto überziehen, sagen wir mal bis zum Sanktnimmerlein. Das geht natürlich auch, aber um diese Kosten lieber. Da spare ich lieber für mich selber und leg sie an, bevor ich sie der Bank zahle. Also das ist unser Management immer so gewesen und jetzt mach ich es halt alleine so weiter. Das ist für mich, ich bin kein risikofreudiger Mensch. 16.35

Wie haben Sie sich am Anfang damit auseinander gesetzt mit diesem Thema?

Naja, es war so. Dadurch dass wir beide, mein Mann einen selbstständigen Beruf gehabt hat und ich, so waren wir nie, dass wir gesagt haben es gibt überhaupt keine Einnahmen. Also es hat immer, also Einnahmen gegeben. Ich war in einer anderen Branche, ich habe ein Spielwarengeschäft gehabt. Mein Mann war Elektriker, hat das Elektrogeschäft gehabt. So haben wir uns gegenseitig ergänzt. Aber so ganz ohne Rückhalt ist es natürlich schwierig. Kann gut gehen, keine Frage. Aber dieses Risiko haben wir eigentlich nicht ausprobiert. 17.15

Haben Sie zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit an die Steuern auch gedacht?

Na das ist eigentlich normal. Das ist normal. Früher hat ja diese Mehrwertsteuer. in dem Sinne ja nicht gegeben. Da hat es nur einmal im Monat die Umsatzsteuer gegeben. Das war 5,5 Prozent, gleich zu Beginn. Das kommt eben, das wurde ja mit der Ware mit kalkuliert. Und so wie es dann war hat man gewusst, am Zehnten musst du 5,5 Prozent bezahlen und das war gegeben. Also und kein Leben ist ohne Steuern. Wenn Sie heute arbeiten, sie sehen Ihre Lohnsteuer gar nicht. Und genauso muss man das für sich berechnen. Na, wie viel Umsatz habe ich. Bis zu der Summe muss ich 25 Prozent Einkommenssteuer zahlen, bis zu der Summe muss ich 25 und für den Rest 35 Prozent, also ich muss immer einen gewissen eh für mich eine gewisse Überschaubare Summe mitrechnen.18.14

Das heißt, bei Einnahmen, teilen Sie das schon vorher auf was alles wegkommen wird?

Ja sicher, weil sonst können Sie es ja nicht kalkulieren. Also eine Arbeitsstunde die ich jetzt einmal grob gesagt, einen Monteur sagen wir einmal mit 50 Euro verrechne, hört sich ganz wahnsinnig an. Und ich muss es aber dann zerlegen. Also der Monteur kriegt 22 Euro, 33 mit Lohnnebenkosten. Dann muss ich die Mehrwertsteuer. dazurechnen, dann muss ich die Einkommenssteuer dazurechnen, dann muss ich unter Umständen, dass er die Stunde mehr oder weniger halt nicht so effektiv arbeitet. Also so muss ich das einrechnen, dass ich sage, na gut der kostet mich, wenn er ein flotter Mann ist. 42 Euro. Also habe ich diese 8 Euro. Also diese Kalkulation muss ich im Grundvorfeld schon in meinem Kopf haben. Das lernt man auch in jedem Beruf und bei jeder Meisterprüfung und überall. Ei jeder Buchhaltungsprüfung lernt man diese Kalkulation, wie sich für einen Betrieb, ein Schneider wird das anders kalkulieren, der stundenlang Handarbeit hat und das Produkt dann fertig ist und der jetzt zehn Stunden darauf arbeitet. Der kann wahrscheinlich keine 50 Euro dafür verrechnen, sondern der muss das im Modell verrechnen. Der muss andere Fertigkeiten anbringen. Der muss dann sagen, gut, das kostet bei mir jetzt 300 Euro. Wie er die Stunden und die Fingerfertigkeit einteilt, das ist wieder anders, also das ist in jeder Sparte. Aber ohne, dass man sich vorher was überlegt, glaube ich wird es nichts gehen. 19.49

Wie sieht es bei ihren Ausgaben aus? Woran denken Sie, wenn Sie Ausgaben oder Investitionen machen?

Na Investition ist ganz wichtig. Gute Maschinen machen gute Arbeit, machen gutes Klima. Wenn ein Bursche ein gutes Werkzeug hat und ein ordentliches Montageauto freut ihn auch die Arbeit. Er ist auch schneller beim Kunden. Der Kunde ist zufrieden, er kann vielleicht statt drei, fünf Kunden anfahren, weil alles funktioniert. Das ist es eigentlich. 20.23

Vom finanziellen her, das man es von der Steuer absetzen kann. Inwiefern gehen Sie damit um?

Das berührt mich eigentlich zweitrangig. Für mich ist wichtig eine gute Maschine, dass ich es steuerlich absetzen kann, weiß ich. Aber dass ich deswegen nur weil ich es steuerlich absetzen kann jedes Jahr drei neue Maschinen kaufe, ist ja ein Blödsinn. Also die Effektivität muss schon gegeben sein. Außer es wird einem gestohlen, aber sonst wird das schon so, das man sagt, also das Auto muss fünf Jahre in etwa fahren und die Maschine auch, weil sonst habe ich ja von dieser Amortisation nichts. 20.58

Also die steuerliche Berücksichtigung kommt eher hintenan?

Naja, die gehört dazu. Qualität ist für mich immer wichtig, Eine qualitätvolle Arbeit sichert meine Arbeit. Wenn der Kunde sagt, der ist zwar teuer, aber er ist gut, so ist es für mich ein positives Zeichen. Und der Kunde wird mich auch bei verschiedenen schwierigen Arbeiten einladen. Qualität ist bei uns halt oberste Prämisse. 21.30

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Nein, könnte ich nicht sagen. Also wie gesagt. Steuer gehört wie der Lohn und wie die Arbeit zum Leben. Da wären wir im alten Rom, wenn wir das nicht machen würden. Also, wie gesagt, wenn der Staat mit meinem Geld so Haus hält, wie ich das mache, dann bin ich 100 prozentig zufrieden. Das ist etwas. Ich mein das ist für mich ganz selbstverständlich, dass jeder Mensch seinen Beitrag dazu leistet. Einer mehr, einer weniger. Das ist 100 prozentig richtig und auch wichtig. 22.33

4. Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Seit meinem 14 Lebensjahr wo ich arbeiten war. Wie ich meine Lohnzettel angeschaut habe, war die Lohnsteuer darauf. Also das war für mich keine besondere Begegnung.

Steuern ist etwas Normales. Es war nichts was mich. 22.55

Und wie Ihre Selbstständigkeit begonnen hat?

Na, da melden Sie eine Steuernummer an. Kriegen Sie eine Vorauszahlung. Da werden Sie einmal eingeschätzt. Da kann man mit dem Beamten ja auch reden. Sag ich beginne, ich bin alleine, ich mach das. Also da kriegen Sie auch keine Mördervorschreibungen. Der sagt, aha, Sie fangen erst an. Was glauben Sie, was werden Sie Umsatz haben? In etwa wird das so

gerechnet. Was haben Sie bei der alten Firma verdient, bevor sie sich selbstständig gemacht haben. Also die müssen ja auch irgendwo eine Anlage von sich aus abgeben. Und das sind auch keine Unmenschen. Wenn der sagt, ja ich habe vorher 3000 Euro verdient, wird er sagen aha und wenn Sie jetzt selbstständig sind werden Sie vielleicht 5000 verdienen. Zahlen Sie einmal so und so viel vierteljährlich voraus. Nach einem Jahr sieht man eh, war es zu wenig oder war es zu viel. Muss ich nachzahlen oder habe ich ein Guthaben? Also die Realität ist eigentlich normal. Dass Sie eine Krankenversicherung zahlen, wenn Sie selbstständig sind ist auch normal. Weil wenn Sie sich in den Finger schneiden brauchen Sie auch einen Doktor. Und die kostet heute genauso viel wie die ASVG. Also da ist nicht viel Unterschied. Pension kriegen Sie auch ungefähr dasselbe. Also da hat sich das so ziemlich angeglichen. Da gibt es keine besonderen Sprünge oder Spirenzchen. Also von der, diese Abgaben hat jeder. Ob sie ein Student sind müssen sie eine ASVG zahlen oder selbstständig sein. Das sind für mich keine Besonderheiten.24.25

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Wenig, wenig. Es kommt mir in den Sinn, wenn ich den Monatsabschluss mache und schaue was zahle ich jetzt den nächsten Monat an Umsatzsteuer. Die Lohnsteuer habe ich sowieso wenn ich die Löhne abfertige. Also da kommt mir nichts besonders. Das gehört zum normalen täglichen Arbeitsbereich. 24.59

Während des normalen Tagesablaufes. Ist das sehr präsent, das Thema?

Nein, gar nicht. Überhaupt nicht. Präsent ist, welche Arbeit ist zu erledigen, wer macht wo was? Ist der Kunde zufrieden? Wird die Arbeit fertig gestellt, ist die Arbeit in Ordnung? Also das hat Priorität und die Verwaltung, Steuer etc. rechne ich alles unter Verwaltung, das ist sekundär. Das sind Dinge man machen muss. Ich muss in der Früh aufstehen, mich waschen, zur Toilette gehen. Das sind Dinge die muss ich machen und das ist nicht. Für mich persönlich war das nie eine besondere Herausforderung oder Belastung oder sonst etwas. Das gehört dazu. Also das ist für mich nichts Außergewöhnliches. Weil wenn Sie heute wo arbeiten, haben sie auch ihre Lohnsteuer. Belastet Sie das wenn sie arbeiten? In den ganzen Tag, denken sie da an die Lohnsteuer? Und so ist es das selbe grün. Also das ist meine persönliche. Aber vielleicht hat ein anderer. Aber das ist Verwaltungsabgabe so wie jedes andere auch wenn sie ein Strafmandat zahlen müssen, ärgern sie sich. Aber denken sie die ganze zeit daran? Nein. Das ist ganz etwas anderes, aber das gehört eben zur Verwaltung eben dazu. Das wäre dasselbe, wenn ich mir denke was ich Krankenkassa zahlen muss für jeden einzelnen oder was ich Lohnsteuer oder Einkommenssteuer. Das gehört dazu. Also das ist nichts. Das ist Verwaltung und eigentlich zweitrangig, für mich. Ich muss es zahlen, aber ich muss es vorher einkalkulieren, das ist klar. Wenn ich es nicht richtig kalkuliere bin ich selber schuld. Wenn ich glaube nur mit billigen Arbeitskräften billige Arbeit zu leisten, das scheitert. Das haben wir nie gemacht. Wir haben das immer beobachtet, bei Kollegen die uns Aufträge weggenommen haben und die mit halben Preis das Geschäft eben gekriegt haben. Im Endeffekt haben wir dann die Arbeit gekriegt, um sie abzuschließen, um sie gründlich zu machen, um die Fehler auszubessern. Da sist dem Kunden auch nicht billiger gekommen. Also darum haben wir immer schon. Qualität ist für uns wichtig, dass der Kunde zufrieden ist. Man will den Kunden, wo unsere Menschen alleine in einem fremden Haus arbeiten. In einer fremden Wohnung, in einem Bürogebäude, das ist eine Vertrauensarbeit. Also und das ist ganz wichtig, dass sie solche Arbeiter und Angestellte haben auf die sie sich 100 prozentig verlassen können. Das ist eigentlich wichtig und der Kostenfaktor Steuer gehört dazu, aber der ist nicht wichtig. Der ist wichtig, weil es der Staat kriegt, aber für das normale selbstständig sein ist immer ich glaube in jeder Branche die Qualität. Wie es halt bei uns im Dienstleistungsbereich ist, so muss das 100 prozentig hinhauen.

Interviewtranskript - Person 04

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Naja, Einnahmen. Einnahmen sind bei mir Provisionseinkünfte. Also wenn ich eine Vermittlung positiv war. Ein Abschluss zustande gekommen ist, kommt dann ungefähr, bei mir im Regelfall sechs Wochen später eine vorher definierte festgelegte Provision, je nach Geschäft. Das ist meine Einnahmequelle. Das ist höchst unregelmäßig, saisonal. Auch arbeitseinsatzmäßig und natürlich auch es gibt gewisse Erfolgsquoten, die eben also auch teilweise auch die Quote gegen einem ist. Also wo man sagen muss, ok es gab schlechte Monate und gute Monate. Also ausgabenmäßig ist es natürlich so, je mehr ich unterwegs bin, desto höhere Aufwendungen habe ich. Das ist eben der variable Teil. Ich versuche oder ich, ich bin jetzt seit fünf Jahren selbstständig, ich versuche meine Fixkosten so gering wie möglich zu halten. Eben aus dem Grund wegen dem unregelmäßigem Einkommen. Ja und man freut sich halt immer wenn das Monat noch nicht aus ist wenn das Geld aus ist. Ja es ist unterm Strich, also auf Jahressicht gesehen also ist es positiv, keine Frage. Aber es gibt natürlich auch Monate muss man sagen es ist nicht so rosig, weil die Einkünfte nicht stimmen und geldmanagementmäßig auch der größte Rückhalt ist meine Gattin, die sehr gut als Angestellte verdient. Das ist also auch in der Selbstständigkeit, vor allem als Einmannunternehmen ein sehr großes Thema, weil es Sicherheit gibt. Es gibt einfach Sicherheit, dass man weiß auch wenn ein Monat katastrophal sein sollte, dass die Rechnungen bezahlt werden können. Und man muss natürlich auch also von Anfang an, wo man sagt ok, es gibt hier bei mir im Regelfall durch diese Fristenüberschneidung, also sprich zwischen Geschäftsabschluss und Provisionsfluss, Minimum sechs Wochen. Teilweise sogar länger, also es könne auch einmal zehn Wochen sein. Je nachdem wie es passiert. Und da hab ich einerseits schon eine gewisse Vorausplanung. Man weiß auch von den großen Fixkosten, wie Sozialversicherung, wann die kommen und ungefähr die Höhe und hier ist es natürlich selbstverständlich ein sehr striktes Kostenmanagement, das man sagt ok ja Budget auf drei Monate wie schaut es aus? Was sind die prognostizierten Einnahmen? Was sind die Ausgaben? Und weglegen und? 3.25

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, ich sag es einmal so. Es ist. Ich bin als Staatsbürger verpflichtet Steuern zu zahlen, aber ich habe mein Recht Steuern zu vermeiden. Und gerade als Selbstständiger ist es mit kreativer Buchhaltung sehr sehr lange möglich keine Steuern zu zahlen. Das ist das Um und Auf. Und ich versuche solange wie möglich keine Steuern zu bezahlen. Es gelingt mir zur Zeit noch recht gut. Es wird mit jedem Jahr schwieriger. Aber wenn es dann de Fall sein sollte, dann überlegt man sich es halt wieder. Also man versucht immer im Vergleich zum Finanzministerium einen Schritt voraus zu sein. Und man kann es eigentlich, also man glaubt es eigentlich gar nicht, weil die Grenze ist eigentlich sehr sehr hoch, solange man es vermeiden kann Steuern zu bezahlen. Aber wenn es dann so ist, dann werde ich ganz normal wie all die anderen meine Steuern bezahlen und darüber weinen und versuchen wie man es wieder besser machen kann. 4.33

Wie läuft das bei Ihnen gedanklich ab, wenn wir nun bei den Ausgaben sind? Bei dem Thema Steuern? Wenn Sie Investitionen tätigen und nachdenken, ob die das von der Steuer absetzen können. Oder andere Ausgaben, inwiefern spielt das Steuern mit ein?

Natürlich, gewisse Investitionen in ein. Sagen wir einmal es gibt eine übliche Sache. Zum Beispiel ein Auto. Das ganz normal also komplett von der Steuer absetzbar ist, als Betriebsausgabe. Wird natürlich komplett anders finanziert oder anders betrieben als wie wenn ich ein Privatmensch wäre. Eben mit dem Hintergedanken, dass das Abschreibposten sind, wo ich sehr wohl Steuern reduzieren kann. Es werden auch andere Dinge anders gesehen, ob es eine Privatanschaffung ist oder eine Firmenanschaffung. Also man gönnt sich, und das sage ich, sollte die Firmenanschaffung auch privat nutzbar sein, aus irgendwelchen Gründen, dann wird natürlich hier die Summe, die Investitionssumme, im Regelfall höher

sein. Weil vor allem es gibt auch sehr sehr viele Dinge die auch als Privatmensch, sprich Laptop, Computer usw. Monitor die auch ein Privatmensch ankauft, die ich aber betrieblich nutzen kann, die dann natürlich um einiges größer ausfallen, oder besser dimensioniert sind, weil ich sage ok, es ist hier im Endeffekt. Einerseits kommt es mir zu gute und andererseits ist es steuermindernd. Also das, das findet auf jeden Fall statt. Nicht notwendige Ausgaben, wo ich sage ok natürlich es gibt gewisse Ausgaben die man so und so tätigen muss, aber die werde ich versuchen auch zu reduzieren. Wenn es nur für den Betrieb sind und nicht Einkommen generierend, weil es gibt ja auch Einnahmen, es gibt ja auch Ausgaben die auch wieder Einkommen generieren. Also Kundengeschenke, sonstige Dinge, die ja als Kundenbindung gedacht sind. Hier ist es kein Thema, dass man ok das sind schöne Abschreibposten. Aber das ist auch Thema, das gibt man gerne aus. Aber auch Dinge wo man sagt, die sind nicht Einnahmen generierend. Da versucht man hier also die Kosten so weit wie möglich unten zu halten.

Wie sieht das bei den Einnahmen aus? Auch bezüglich den Steuern? 7.06

Steuern, Steuern dieser Gedanke taucht im September auf. Im September, da ist der erst Gedanke an die Steuern, an die Steuern. Aus dem einen Grund, weil ich mit meinem Steuerberater die Regelung habe, dass ich im September meine Buchhaltung abgeben muss, des Vorjahres. Und andererseits natürlich dann auch gleich dieser Tag dieser Moment wo man sagt wie waren die ersten neun Monate? Wie hoch ist die Summe, die ich Umsatz machen kann, ohne dass ich Probleme habe in die Steuerfreiheut zu fallen. Das ist ganz und wo steht man dann. Ich sag es am besten in Zahlen, also es ist im Unternehmen oder in meinem Gewerbe durchaus üblich auch mit einem Umsatz von 80.000 Euro in die Steuerfreiheit zu fallen. Aufgrund von Betriebsausgaben und sonstigen Dingen. Ab, alles was darüber ist, ist es nicht mehr möglich. Also das dann das ist nicht mehr, das ist nicht mehr nachvollziehbar für eine Steuerprüfung, dass man hier in die Steuerfreiheit fällt. Und ja, dann muss man halt schauen, dass man sagt, ok man kommt jetzt in die Nähe dort hin. Dann muss man sich mit dem Thema anfreunden, dass man Steuern zahlen muss. 8.20

Wie sehen Sie das Geld an, wenn das Geld jetzt auf Ihr Konto kommt? Wenn Sie jetzt eine Einnahme haben? Werden bei Ihnen schon vorherbei der Provision die Steuern abgerechnet oder müssen Sie dann im Nachhinein rückzahlen?

Naja also wir müssen von unterschiedlichen Steuern reden. Einerseits einmal die Umsatzsteuer. Ich bin nicht umsatzsteuerpflichtig. Die Provisionen sind nicht umsatzsteuerpflichtig. Das ist eigentlich für die meisten Selbstständigen das große Problem, man gibt eine Dienstleistung hin, die eben das normale Entgelt jetzt, plus eben die 20 Prozent Umsatzsteuer und diese 20 Prozent Umsatzsteuer müssen zwei Monate später abgeführt werden an das Finanzamt. Und das habe ich, Gott sei Dank, nicht. Bei mir geht es rein nur um die Einkommensteuer. Und hier geht es einfach darum, dass ich versuche natürlich diese so gering wie möglich zu halten und spätestens in dem Moment wo man steuerpflichtig wird und das ist Gott sei Dank erst ein Jahr nachdem das Geschäft schon gelaufen ist. Dann muss man es sich überlegen und hier ist es natürlich sehr viele und da ich noch immer steuerfrei bin, kann ich es nicht aus persönlicher Erfahrung sagen. Ich weiß von Kollegen da wird natürlich selbstverständlich ein Teil der Einkünfte beiseitegelegt. Man versucht natürlich es trotzdem so anzulegen, dass sie noch Gewinn machen, also es wird nicht auf das Sparbuch gelegt, sondern etwas riskanter veranlagt. Damit hier natürlich, quasi man hat ein Jahr noch die Zinsen davon. Und dann zahlt man die ganz normal. 9.51

Also Ihr Einkommensehen Sie als Ganzes und weil Sie ja noch steuerfrei sind müssen Sie es nicht gedanklich aufteilen?

Genau. Meines. Ich muss es nur vor der Frau in Sicherheit bringen, aber ansonsten.

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert? 10.20

Die Summen sind größer geworden. Also nicht nur bei den Einnahmen, sondern auch bei den Ausgaben. Man muss nicht mehr so konservativ, so bedacht sein, wie am Anfang. Wo hier mehr oder weniger die Existenz auf dem Spiel steht. Wo eben eine Gründung stattgefunden hat, wo man noch keine Ahnung hat ist man für diesen Job geeignet? Ist es möglich von dem Job zu leben? Und hier ist natürlich eine gewisse Sicherheit, man hat es schon einmal gezeigt. Man hat es gezeigt, dass es funktionieren kann, dass es aber sehr gut funktioniert. Und deshalb ist es natürlich auch nicht mehr die Zurückhaltung, die ursprüngliche Zurückhaltung, wo es heißt, Kosten vermeiden. Aber komplett vermeiden. Bis das dem entsprechende Einkommen da ist, ist weggefallen. Also man da Planungshorizont hat sich erweitert. Also es

ist für mich heute kein großes Thema mehr, wenn ich weiß, ok es ist jetzt Februar und ich habe erst so und so viel lukriert. Weil ich weiß, die guten Monate März, April liegen noch vor mir und ich meine Vergleichszahlen habe. Und hier ungefähr weiß zu welchen Zeiten die Leute am ehesten kaufen und das man dann auch damit planen kann, man weiß ok historisch gesehen ist dieses Monat schlecht, dieses Monat ist gut. Ja und man auch den Atem hat gegenzusteuern, muss man auch dazu sagen. Gerade in meinem Gewerbe ist es leicht, ist es leichter möglich gegenzusteuern. Weil wenn man es rechtzeitig sieht, man muss jetzt die Frequenz, die Terminfrequenz erhöhen. Und dann unter den Strich kommt dann mehr heraus. Das ist wie die Quote, also das ist ganz einfach, also arbeite ich mehr bekomme ich mehr und das sieht man leicht. Und da ich nicht wirklich nur von Monat zu Monat lebe, weil eben da ein bisschen ein Polster da ist es natürlich einfacher. Man kann, man tut sich leichter sagen wir ok man gönnt sich jetzt etwas oder ich habe ein Haus gekauft. Ich sage es Ihnen ganz ehrlich das hätte ich vor einem Jahr. Das hätte ich vor drei Jahren nicht können. Weil ich die Rate nicht, niemals also ich hätte die rate zwar bezahlen können, aber ich hätte kein, ich hätte es für mich selbst nicht herausfinden können. Das ist langfristig und nachhaltig. Und da ich weiß, dass ist langfristig und nachhaltig möglich ist es kein Thema mehr auch längerfristige Verpflichtungen einzugehen. 13.00

Nochmal zum Vergleich von Ihrem Beginn und jetzt. Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Ja. Was am Anfang komplett. Wo man am Anfang sehr wohl wusste dass in die ersten zwei drei Jahren keine Steuerpflicht entstehen kann. Die also ganz einfach in dem Punkt nicht möglich ist. Das wäre schon so, ja also unrealistisch. Sagen wir so einmal. Ist natürlich jetzt, man ist etabliert, man es ist ein gewisses Grundeinkommen da. Und ja und da dies jährlich steigt. Irgendwann kommt der Punkt, wo man sagt ok und jetzt heuer geht es noch und nächstes Jahr geht es nicht mehr oder so. Und dann findet man sich langsam damit ab, ok man ist jetzt wieder steuerpflichtig. Das ist der einzige Unterschied bezüglich Steuern. Also vor fünf Jahren das war das irgendwas was ok das gibt es aber das ist ganz, ganz weit weg. Und jetzt muss man sagen das gibt es und wie kann ich es verhindern, dass ich zu viel, also dass ich zu viel, dass ich sehr viel zahlen muss. Wie kann ich das verändern und vielleicht, mehr oder weniger schaffe ich es heuer noch steuerfrei zu werden oder nicht. Das ist das ist der. Wobei immer generell gesagt, also Steuern an und für sich ja nichts Schlechtes sind. Es ist, Steuern ist ja an und für sich für eine Wirtschaft etwas Gutes. Das Problem ist halt einfach die Steuerbelastung, gerade bei Selbstständigen. Sobald ein gewisses, sobald der Schwellenwert überschritten ist, jetzt ist er aktuell 11.000 Euro, plötzlich jetzt eine 33 prozentige Steuerquote draufkommt. Und das ist halt, das ist halt, wenn man dann weiß jeder jeden Euro was man verdient, 33 Cent dem Staat gehören, für den Anfang halt einmal. Das ist dann schon heftig. 14.57

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Am Tag meiner Gründung. Am Tag der Gründung des Unternehmens habe ich mich zum ersten Mal mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt, weil die sehr wohl in dieser Gründungsphase überlegt hat mit der Hilfe von Steuerberatern. Wie schaut es aus wie so ein Businessplan ausschaut. Wo wird man wann stehen? Was kann man dagegen tun, dass man Steuern zahlen muss. Und wie schauen die weiteren Schritte aus? Wie schauen die weiteren Schritte aus im, wie sieht die Vision des eigenen Unternehmens aus? Und wo steht das Unternehmen in fünf Jahren? Wo steht es in zehn Jahren? Und ohne Ziel, wie gesagt, kein Erfolg, also und dahingehend, was ich Thema Steuern, an sich ein sehr wichtiges Thema vom ersten Tag an. 15.50

Ist die Intension da von Ihnen heraus gekommen? Das mit dem Finanzplan und dem Steuerberater?

Naja, also zu allererst muss ich sagen. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie, also mein Vater, von meiner Geburt an war mein Vater Unternehmer und natürlich, bekomme, also Kleinunternehmer in dem Punkt, und natürlich bekommt man mit, dass Steuern ein Thema sind. Steuern sind ein Thema, dass man jeden zehnten eines Monats Geld überweisen muss an das Finanzamt. Und egal ob man es hat oder nicht. Die wollen das. Und wenn man das so mitbekommt ist das von Anfang an bei der eigenen Existenzgründung ein Thema. Wo man sagt, ok ich muss irgendwann einmal damit rechnen, dass der Finanzminister meinen Anteil haben will und dass die Umsätze die ich lukriere nicht komplett mein Gewinn sind. Und dahingehend war es also, ist es für mich mit diesem konservativem Gedankengang klar gewesen ich muss mir überlegen wie schaut das aus? 16.57

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Naja, also konfrontiert mit Steuern werde ich fast in jedem Gespräch mit meinen Mandanten. Wie meine Mandanten natürlich auch Steuern zahlen müssen. Und es auch für die Sinn und Zweck ist auf legalem Weg natürlich das zurückzuholen was sie zu viel bezahlt haben. Also dahingehend ist das Thema Steuern natürlich immer ein Thema. Für mich selber kommt, ist natürlich auch im Hinterkopf immer bei jeder Auszahlung, wenn ich auf mein Konto sehe und eine Provisionszahlung bekommen habe das Thema Steuern. Weil ich das ja kumulieren muss und sage ok ich habe jetzt diese Grenze überschritten und ab jetzt wird es für meinen Steuerberater nicht mehr möglich mich steuerfrei zu halten. Das ist, es gibt hier eigentlich nur dieses hopp oder dropp. Steuern zahlen ja oder nein. Wenn ja dann ist natürlich gleich eine sehr sehr große Höhe da und dann ist natürlich immer die Frage ob es nicht sinnvoll ist im September mit dem Arbeiten aufzuhören. Weil das ist auch die Frage. Zahlt es sich noch jede weitere Stunde die ich arbeite noch aus? Und dahingehend ist natürlich das Thema Steuern ich will nicht sagen permanent in meinem Alltag aber von meiner Seite her zumindest am Monatsanfang sicher irgendwie gegeben.

Interviewtranskript - Person 05

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Also wir haben als Besonderheit, dass wir Broker und Owner sind. Das heißt auf der einen Seite makeln wir selber. Also wenn ich von wir spreche dann ist es mein Bruder und ich, da ist die Situation bei Ihm genau die gleiche. Wir lukrieren auf der einen Seite Einnahmen aus Maklerprovisionen, die wir generieren, da auf der einen Seite von Objekten die wir selber vermarkten, wo uns 80 Prozent des Ertrages überbleiben und 20 Prozent an XXX abgeführt werden. Und wenn wir das mit Trainees machen, das heißt mit Leuten die wir einstellen und ausbilden, dann bleibt uns eine Bonusdifferenz übrig von dem was wir generieren und dem was wir den Trainees weitergeben. Das ist eine Vereinbarung, es bleiben 32 Prozent übrig. In Summe ist das Einkommen in etwa ein Drittel dessen was ich Gesamteinkommen habe. Das zweite Drittel setzt sich zusammen aus Managementgebühren, die ich als Owner generiere. Das heißt ich manage oder betreue per Mentoring einzelne Makler und bekomme dafür eine Managementgebühr. Das sind im Normalfall pro Selbstständigen 663 Euro im Monat, die ich mir mit meinem Bruder aufteile. Bei 60 40 Maklern sind das 181 Euro, also die Hälfte davon und auch das teilen wir uns auf. Und das Dritte Drittel meines Einkommens generiert aus dem Gewinn der uns als Unternehmer übrig bleibt. Das sind im Normalfall elf Prozent des Gesamtumsatzes, den wir über die Gruppe generieren. Neun Prozent liefern wir an XXX-Österreich ab. 80 Prozent geht an die Makler weiter und die Differenz von elf Prozent ist unser Gewinn. Und die vierte Einkommensart ist eine die indirekt mit der Immobilienbranche zu tu hat. Indem ich selber Immobilien erwerbe, saniere und verkaufe. Ich mag es nicht so gerne mich auf ein Bei zu stellen, weil das immer unsicher ist und somit. Es ist alles zwar aus derselben Branche aber trotzdem breit gefächert. 3.06

Wie sieht es mit den Ausgaben aus? Was müssen Sie da alles berücksichtigen?

Naja, das sind. Da muss man ebenfalls wieder differenzieren. Auf der einen Seite die Ausgaben die ich als Makler habe. Da habe ich Marketingausgaben. Also auf der einen Seite betrachten wir uns, also wieder mein Bruder und ich genauso wie alle anderen als Selbstständige Makler in dem XXX-Netzwerk und ich bezahle hier auch selber Bürokosten. Ganz normal wie jeder andere. Wir zahlen 800 Euro Bürokosten, wir zahlen uns aber keine Managementgebühr aus, denn das wäre ja absurd, ja aber die Bürokosten haben wir trotzdem. Und natürlich auch alle anderen Kosten. Das heißt ich habe genauso einen Zähler bei meinem Kopierer, bei meinem Faxgerät. Das heißt, wenn ich irgendetwas kopiere, wenn ich irgendeinen Farbdruck mache oder sonst irgendwas, dann bezahle ich das. Jede, jedes Transparent, jede Tafel, jedes Zeitungsinserat, die ganzen Internetplattformen usw. komm ich ungefähr im Monat auf Ausgaben aus der Makelei von knapp sechs, sieben Hundert Euro. Das ist nicht immer gleich, das ist variabel und dann habe ich auch Marketingkosten für meine Makler, die ich ausbilde. Also für diese Trainees, das heißt diese 32 Prozent Differenzgebühr ist nicht ein reiner Gewinn sondern ich muss auch das Marketing für deren Objekte bezahlen. Das für, in drei Standorten. Das ist auf der einen Seite das Bürostandort, Korneuburg-Stockerau, für Tulln-Purkersdorf und für Wien-Donaustadt. In diesen drei Bürostandorten habe ich im Schnitt zwischen drei und zehn Trainees die ich ausbilde regelmäßig und da fallen Marketingkosten in etwa von 1.500 Euro an. Im Monat. Das ist die eine Sache und als Unternehmer haben wir die vielfältigen Ausgaben. Auf der einen Seite zahlen wir für die Bürostandorte Miete, Betriebskosten, die das Sekretariat. Das heißt Personalkosten. Dann die ganzen Internetplattformen die über uns abgerechnet werden. Die ganzen Liesingverträge für die Drucker und Kopierer, Wartungsverträge, Lizenzgebühren für XXX-Österreich. Alle fünf Jahre. Steuerberatungsgebühren. Also alles was halt so anfällt. 5.30

Bei Ihren Ausgaben sind ja auch Steuern dabei. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Also Faktum ist, dass wir, ich sage das ganz frei heraus, seit dem zwölften September 2006 fast jetzt drei Jahre lang eine Steuerprüfung hatten. Auf der einen Seite ging es ursprünglich um die Einkommenssteuer, das wurde ausgeweitet auf eine Betriebsprüfung und vor einer Woche haben wir die Information bekommen, vom Finanzamt, dass die Steuerprüfung eingestellt wurde und es gibt kein Nachgespräch, weil es nicht notwendig ist. Das. Wir denken, dass man die ganze Branche sich ganz genau angeschaut hat. Weil es bei uns etwas gab, oder es gibt was für das Finanzamt schwer nachzuvollziehen ist. Nämlich , dass sehr viel bar bezahlt wird. Das heißt, wir erwarten vom Kunden, dass er sein Honorar in Bar bezahlt, bei Vertragsunterzeichnung. Das ist eine gängige Art und mehr als die Hälfte aller Honorare wird so auch bezahlt. Von diesen 100 Prozent die der Kunde bezahlt kriegt der Makler 80 Prozent zahlt dann an seinen Trainee 40 Prozent weiter und der zahlt möglicherweise an einen Tippgeber weiter 25 Prozent. Also das war für das Finanzamt schwer nachzuvollziehen, weil die haben darin gesehen, Steuerhinterziehung was weiß ich irgendwelcher Art, weil die gesagt haben es ist im 20. Jahrhundert nicht mehr üblich das Bar Geldtransfusionen abgewickelt werden sondern dass alles online geht und alles über Zahlschein. Wir machen es so, weil es natürlich auch einen Motivationsfaktor hat für die Makler, wenn er Bargeld bekommt am Ende seiner Dienstleistungstätigkeit. Und nachdem man nichts gefunden hat. Bei uns ist es so, dass als ich in die Immobilienbranche eingestiegen bin vor zwölf Jahren mittlerweile, also 1997, wir sehr sehr oft mit dem Thema inoffizielle Honorare konfrontiert waren und wir mit dem Thema aber gar heute konfrontiert werden, weil wir ein Franchisekonzept sind und das Thema ist. Jeder Schilling ist ein offizieller Schilling, oder Euro in dem Falle. Zu meiner persönlichen Erfahrung mit Steuern ist es so, dass ich der Meinung bin, dass also gerade Klein- und Mittelunternehmen diejenigen sind die den Staat aufrecht erhalten und das Sozialnetz aufrechterhalten. Den Sozialstaat aufrecht erhalten. Und es beinahe unmöglich ist vermögend zu werden. Auch bei überdurchschnittlicher Leistung, weil es einfach. Ja bis zu 65 Prozent des Einkommens, wenn man die Sozialversicherung dazurechnet an den Staat abgeliefert werden. So gesehen. Es gibt also sehr viel Makler bei uns im Unternehmen, die sagen bitte ich mache gar nicht mehr, weil es keinen Sinn macht. Das heißt die haben sich eine Latte gesetzt und wenn sie diese Latte erreicht haben, sagen sie ok, das reicht mir vollkommen, weil jeden Euro den ich mehr verdiene gebe ich mehr wie 50 Prozent an den Fiskus, das ist uninteressant. 9.37

Wenn sie verschiedene Ausgaben haben. Wann denken sie an Steuern oder an das Steuerbezahlen? Wie sehen Sie das, wenn sie jetzt Ausgaben tätigen, z.B. Investitionen, Werbungen usw.?

Naja, im Grunde genommen. Es gibt eben Ausgaben die, die muss ich machen. Zum Beispiel, wenn ich heute sparen würde beim Marketing, dann würde das bedeuten ich spare auch, ich habe auf der andere Seite keine Einkünfte. Also bei der Objektwerbung wird zwar ganz genau überlegt was wir machen an Marketingaktivitäten, das heißt wir schauen natürlich auf Kosten. Auf kostengünstige Marketingaktivitäten, aber wir sparen nicht an der Menge des Marketings, das heißt wir machen Marketing was es gibt. Das ist auf Maklerseite. Bürobetreiberseite ist es so, dass wir lowcost fahren. Seit Beginn, das ist Unternehmensphilosophie. Das heißt wir haben relativ günstige Standorte was unsere Büros anbelangt. Wir haben nirgendwo teure Möbel. Wir scheuen also überall, dass wir versuchen die Kosten so gering wie möglich zu halten. Und versuchen natürlich auch Wege zu nutzen, legale Wege zu nützen, um steuerschonend auch Gewinne zu machen, keine Frage. Auf legalem Wege. Also wir beraten uns regelmäßig mit der Steuerberatung. Wir haben einen engen und regelmäßigen Kontakt zur Steuerberatung, über Jahre hinweg schon und haben ein sehr loyales Verhältnis zu denen. 11.31

Das heißt, bei Ausgaben berücksichtigen Sie auch gedanklich, wie viel man absetzten kann.

Natürlich, schon. Also das ist nur ein Beispiel. Wir machen verschiedene Veranstaltungen, das ist für uns ein Motivationsthema, das wir. Da gibt es auf der einen Seite einen „Mentor-day“, da gibt es einen Betriebsausflug, da gibt es Meetings regelmäßig und so weiter. Das wir alles zwar von uns bezahlt, aber natürlich steuerschonend genützt als Marketingveranstaltung. Das ist vollkommen klar. Wir haben sogar Reisen unternommen ins Ausland. Das sind dann ebenfalls wo wir das steuertechnisch auch nützen, in dem wir uns dort auch XXXbüros anschauen, weil XXX ist ein international es Netzwerk und das natürlich auch dementsprechend als Bildungsreise steuerschonend. 12.30

Jetzt noch einmal zu den Einnahmen zurück. Wie läuft das bei Ihnen gedanklich ab, wenn sie Einnahmen haben, punkto Steuern? Wie präsent ist das? Was geht Ihnen da durch den Kopf?

Also eines was wir natürlich, also ich bin jetzt meinem achtzehnten Lebensjahr selbstständig, das heiß das sind doch schon 24 Jahre. Für mich war, ich weiß gar nicht wer mich damals darauf aufmerksam gemacht hat. Das war für mich schnell klar, dass ich nie mehr wie die Hälfte was ich einnehme ausgeben kann. Das war irgendwo so ein Leitspruch von damals schon. Und den gebe ich heute noch an meine neuen Trainees weiter, denn die meisten kommen nicht aus der Selbstständigkeit. Die meisten sind gewohnt ein fixes Angestelltenverhältnis, oder Arbeitsverhältnis, wo man da vielleicht weniger gedanklich verschwenden brauche, weil ich einfach das was ich herein bekomme auch ausgeben kann. Als Selbstständiger ist das halt nicht möglich. Und wir haben schon vor Jahren damit begonnen, zehn Prozent des Einkommens der Makler rückzustellen. Das heißt dass wir einfach von den Beträgen die sie ausbezahlt bekämen, zehn Prozent zurückstellen, um auch gewappnet zu sein für schwierige Zeiten. Also für Zeiten wo es vielleicht einmal eng werden könnte. Und das betreibe ich genauso. Also auf der einen Seite, ich gebe von dem was ich herein bekomme nur die Hälfte aus, prinzipiell, und lasse mir dann gleich nur 90 Prozent dessen ausbezahlen, was ich bekäme. Die zehn Prozent gibt es gar nicht. Die habe ich gar nie verdient, ja sind aber trotzdem da. 14.20

Also sie rechnen schon einmal zehn Prozent weg?

Aber die gibt es gar nicht, ja? Die sind auf einem eigenen Konto, die sind in diesem Fall auf dem Firmenkonto und die Makler handhaben das genauso. Faktum ist, irgendwann denkt man gar nicht daran, ja hat aber dann eine schwierige Phase, wo es vielleicht einmal zwei, drei Monate mental nicht einmal so gut läuft oder das Geschäft gerade nicht so toll ist. Dann, es sind aber immer noch ein paar tausend Euro da. Das ist eigentlich, ein ein…

guter Rückhalt?

Ja. Also am Anfang verstehen es viele nicht und wehren sich auch dagegen. Aber wenn man mit den Leuten einmal redet und sagt, du pass auf, das ist dein Geld und ich nehme dir das nicht weg. Du kannst grundsätzlich auch darauf verfügen, aber wir bauen uns auf jeden Fall einen Polster auf und der Polster ist für uns, also der Sockelbetrag ist 4.000 Euro. Über dem Betrag kann er dann selber entscheiden, ob er das dann selber weiter ansparen will, oder nicht. Das ist mehr oder weniger erzwungenes Lernen vom selbstständigen Denken. Also mehr oder weniger ein Sparkonto anzulegen. Das er zwar vielleicht selber nicht machen würde, wo man aber weil wir die Erfahrung haben, dass es gut ist. Wo wir sagen, mach das. Ja und es ist bei uns auch eine Firmenideologie.15.35

Von wem ist diese Ideologie gekommen?

Von mir und meinem Bruder. Also diese Entscheidungen treffen wir immer gemeinsam. 15.52

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Also wenn ich. Ich hab zum Beispiel in den ersten Jahren meiner Selbstständigkeit, war ich übrigens noch nicht in der Immobilienbranche das war noch in einem anderen Zweig, es geschafft innerhalb von sechs Jahren 560.000 Schilling Schulden zu machen. Weil ich auf der einen Seite gewusst habe ich, werde Geld verdienen aber diesen diese. Wie soll ich sagen? Dieses Sicherheitsdenken einfach nicht da war. Auch nicht nur immer in der Zukunft zu denken und sagen na ich werde irgendwann eh ein Geld haben. Auch heute zu schauen, dass ich meinen Verbindlichkeiten nachkommen kann. Und gelehrt hat mir das eigentlich dann die Erfahrung wie unangenehm das ist mit einem Bankberater zu sprechen, wenn man nicht der ist der am längeren Ast sitzt. Und wie Charaktere von Bänkern sich wandeln. Auf der einen Seite, wenn man als Kunde Geld hat zudem wenn man Geld braucht. Und diese Gespräche waren zum Teil sehr unangenehm. Das hatten wir auch zu Beginn unserer XXX-zeit noch. Wir hatten quasi, jede Woche am Montag unsere zu erwarteten Einkünfte informieren müssen. Und das war sehr unangenehm. Und das will ich heute nicht mehr. Das war eine Lehre für mich und deswegen kann ich jeden nur abraten oder jeden nur empfehlen rechtzeitig vorzusorgen, dass man nicht in so eine Situation kommt. Also für mich ist Selbstständigkeit. Viele verbinden das mit großem Risiko. Ich tue das gar nicht. Für mich. Ich muss nur wissen auf was ich mich einlasse. Und da bin ich heute schon so, dass ich mir viel mehr Gedanken darüber machen, wie groß ist mein Risiko? Und wie kann ich es absichern im Vorfeld, dass ich nicht dann unerwartete Situationen begegne, die ich nicht selber in der Hand habe. Also ich sage, ich bin kein ängstlicher Mensch, grundsätzlich und auch sehr übervorsichtiger Mensch, aber ich bin heute ein sehr viel verantwortungsvollerer Mensch auch meinem Finanzhaushalt gegenüber. Wo ich sage, ich bau keine Luftschlösser, sondern ich tue mir ganz genau überlegen, wo sind die Risikofaktoren und wie kann ich sie minimieren? 19.06

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Dass ich in einer ganz einer anderen Steuerprogression bin. Das ist auf der einen Seite wünschenswert, ja für mich ist das immer wieder erstaunlich, wenn jemand sagt, ich will nicht so viel Steuern bezahlen. Sage ich ok, das kann ich grundsätzlich zwar nachvollziehen das ist klar. Aber auf der anderen Seite bedeutet das trotzdem, dass man sehr viel verdient, das ist einfach so. Und ich bin gerne in der höchsten Steuerprogression. Was hat sich sonst verändert? Also wir machen uns sicherlich heute mehr Gedanken darüber, alleine schon aufgrund des gestiegenen Einkommens, wie man steuerschonender dieses Einkommen sichern kann. Also da geht es dann oft darum, das man sagt, ok man hat zum Ende eines Jahres. Wir haben uns vor drei Jahren entschieden ein großes Bauherrenreal zu machen. Eines haben wir in der Firma und eines haben wir privat, meine Bruder und ich. Und wir sagen ok, das ist für uns ein steuerschonendes Modell, das legitim ist, das vom Fiskus auch so vorgesehen ist und wir hoffen, dass es aufgeht. 20.38

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Schon 1987 zu beginn.

Wie war das?

Indem ich, also das war zum Beispiel mein erstes Erlebnis mit Steuern, wo ich eine Fragebogen bekommen habe, damals von der Wirtschaftskammer, wo ich gefragt wurde, was ich voraussichtlich für einen Gewinn erzielen werde. Was ich voraussichtlich für ein Einkommen erzielen werde usw. Also und wo ich ursprünglich und ganz blauäugig großartige Ziel, die ich ja vor Augen hatte in diesen Formal eingefüllt habe und ich ‚Gott sei Dank, damals schon einen Mentor hatte, der mir gesagt hat wenn du da jetzt auch nur mehr als null hineinschreibst kriegst du sofort eine Vorschreibung. Und das war meine Erfahrung mit dem Fiskus, dass man es gut ist, wenn man hohe Ziele hat aber dem Fiskus das niemals sagen sollte. Also das war ein prägendes Erlebnis. Ich habe damals hineingeschrieben, dass ich voraussichtlich einmal die nächsten drei Jahre keinen Gewinn erwarten werde. Und das war dann auch so in Wirklichkeit. Und somit bin ich nicht veranlagt worden also vorerst einmal geringfügig. Geringfügig heißt es ja nicht, es heißt Mindestbemessungsgrundlage, so heißt das ja. Und danach wird man dann erst eingestuft, schaut sich der Fiskus an, wie es tatsächlich gelaufen ist. Und macht die Steuervorschreibung. Ich kenne aber von vielen auch, zum Beispiel von meinem zweiten Bruder der auch selbstständig ist, der die Erfahrung, die bittere

Erfahrung gemacht hat, dass er sich ebenfalls mit der Mindestbemessungsgrundlage einstufen hat lassen. Schon relativ schnell gute Gewinne gemacht hat, dann im dritten Jahr, oder im vierten Jahr dann die Nachzahlung kam und die Vorschreibung für das darauffolgende Jahr und diese Einmalzahlung, wenn er sie nicht als Ratenzahlung getilgt hätte, ihn das Unternehmen gekostet hätte. Das war zu Beispiel etwas, der hat nicht damit gerechnet. Das ist wie eine Keule auf den gekommen. Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern wie er damals, weil er ist mittlerweile auch schon seit zwölf Jahren selbstständig, wie das damals war, wie er gesagt hat für das habe ich mich selbstständig gemacht? Wo ich jetzt mehr oder weniger weil es gut läuft, das Unternehmen zudrehen kann. Also das ist heute, wo ich heute auch sehr vielen sage, wenn du dich mit der Mindestbemessungsgrundlage einstufen lässt und keine Vorauszahlungen tätigst, dann kommt auf einen Schlag rückwirkend für die nächsten drei Jahre die Nachzahlung und die Vorschreibung für das darauffolgende Jahr. Also es ist eine, das ist natürlich meines Erachtens verhindert das eine wirklich gute Unternehmerkultur in Österreich. Diese Art und Weise, dies Vorgangsweisewie der Fiskus das mit Jungunternehmen umgeht, weil auf der einen Seite versuchen die momentan sehr viele, eh weil sie keine Jobs habe. Sehr viele Ich-KGs, oder wie das heißt oder Kleinunternehmen zu werben, damit sich Leute selbstständig machen und promoten da auch in allen Zeitschriften. Gründungswelle, ja und macht euch selbstständig und und und. Und wenn die Leute dann den Weg wählen und den Schritt setzen, kommt diese Keule. Das finde ich sehr bitter. Also ich muss ehrlich sagen, ich bin zwar gerne selbstständig, ich könnte mir auch nichts anderes vorstellen, aber ich finde trotzdem, dass es keine Unternehmerkultur gibt in Österreich von Seiten, von politischer Seite her. Auch die Tatsache, dass es nach wie vor kein Arbeitslosengeld gibt für Unternehmer, wenn wirklich das schiefgeht. Oder auch kein Karenz gibt. Zum Beispiel wir haben jetzt ein kleines Kind. Meine Frau ist ebenfalls in der Selbstständigkeit, meine Frau ist auch selbstständige Immobilienmaklerin, ich könnte mir sehr gut vorstellen, dass sie weiter das Unternehmen betreibt und ich in Karenz gehe. Aber das gibt es nicht für Unternehmer. Und das sind Dinge wo ich sage, da ist großer Aufholbedarf. 25.10

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Naja, im Alltag geht es einmal auf der einen Seite darum, aber da ist mittlerweile so eine Selbstverständlichkeit, dass ich egal welche Tätigkeit ich mache, oder welche Investitionen ich tätige, in jedem Fall eine Mehrwertsteuer-rechung generiere. Das ist eine Selbstverständlichkeit. Das ist darüber hinaus, wenn irgendwo eine Möglichkeit besteht über Gutscheine einzukaufen, das auch tätige. Gutscheine auch verschenke an Kunden für, im Gegensatz zu Bargeld, wenn sie mir einen Tipp verschaffen, wo irgendwo ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen ist. Das ich dann Gutscheine hergebe. Dass wir, wenn wir als Bürobetreiber einen Wettbewerb laufen haben, dass es auch hier Gutscheine gibt, die wir steuerschonend nützen können. Das sind die Tageserfahrungen. Auf der anderen Seite als Makler, wo wir immer wieder konfrontiert werden mit dem Thema, ob Provisionen auch ohne Steuer bezahlt werden können. Das ist eine Sache, das wird immer wieder verlangt oder immer wieder erwartet und wir lehnen das strikt ab. Das ist einfach nicht mehr möglich. Also selbst wenn wir, also ich hatte heute zum Beispiel in der Früh vor dem Gespräch jetzt ein Gespräch der jetzt bei uns einsteigen wird, als Makler. Also wenn ich so ein Gespräch habe, dann versuche ich das in einem Rahmen. Wir sind in einem Kaffeehaus gesessen und haben uns unterhalten und selbstverständlich wird die Rechnung als Geschäftsspesen abgerechnet.

Anmerkung: XXX steht für den Namen der Firma.

Interviewtranskript - Person 06

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Gut, im Prinzip gibt es bei mir eine Excel-Tabelle, da wird jede Einnahme gerechnet, jede Ausgabe, also ja und am Monatsende wird dann zusammengerechnet von der Excel-Tabelle und dann sehe ich im Prinzip, was mir über bleibt. Ja und da muss ich natürlich von dem einmal, weil es natürlich Brutto-Gehälter, oder Bruttogeld ist, natürlich dementsprechend Einkommenssteuer und Sozialversicherung auch auf die Seite geben. Das sind ca. 50 Prozent was ich mir auf die Seite gebe. So verwalte ich mein Geld. Ganz einfach. Ja ich bin auch ein Einzelunternehmen, ja da gibt es sicher nicht viel zum erzählen wie die ganze XXX-Gruppe wie die Eigentümer, da gibt es bei mir nicht so viel vom Geldverkehr zu erzählen. Es ist so. Ich kriege 10.000 Euro herein. 5.000 Euro habe ich von mir aus Fixkosten, 5.000 Euro bleiben über. Ja und davon minus 50 Prozent. Ist nur eine Zahl jetzt. 1.44

Bei Ihren Ausgaben haben Sie die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Wie ich damit umgehe. Wie kann man mit einer Einkommenssteuer umgehen? Ich weiß, dass ich sie bezahlen muss, ja und das ist für mich ok. Ja also da kann ich nichts machen. Genauso wie wenn ich im Geschäft eine Umsatzsteuer zahlen muss, gehe ich damit genauso um. Ich muss sie bezahlen, weil es halt dazu gehört. Vater Staat muss auch von etwas leben. Das ist so. Im Endeffekt, wenn ich heute irgendwo angestellt bin, sehe ich zwar auch am Lohnzettel mein Bruttogehalt und kriege ich eigentlich nur mein Nettogehalt und kann mir auch ausrechnen was ich Einkommenssteuer zahle. Ja, also ich gehe mit dem ganz normal um, weil es einfach so ist. 2.49

Was läuft bei Ihnen gedanklich ab, wenn Sie Einnahmen haben? Wenn sie einen bestimmten Geldbetrag bekommen, woran denken Sie da?

Wie komme ich von dem runter, dass ich keine Einkommenssteuer bezahle? Ja es ist einmal so. Was kann ich investieren? Was kann ich vorausbezahlen etc. dass ich gewisse kosten dann nächstes Jahr nicht mehr habe. Also das sind natürlich für einen Unternehmer immer die Gedanken. Wie komme ich runter? Natürlich auf legalem Weg, das ist ganz klar. Ja, das man einfach, ein bisschen als Unternehmer muss man immer ein bisschen vorausdenken. Es ist so. Man kann zwar sagen 2009 ist ein gutes Jahr. 2010 heißt es noch lange nicht, dass es ein gutes Jahr wird. Da sollte man immer ein gewisses Geld auf der Seite haben, wenn etwas passiert. 3.39

Umgekehrt, auf der Ausgabenseite. Denken Sie da auch an Steuern? Bei Investitionen, Werbungen? Wie läuft das da bei Ihnen ab?

Sagen wir einmal so. Da ist eine gewisse Routine natürlich auch schon in meinem Job. Ja, dass ich sage in die Zeitung investiere ich oder in die nicht. Ja, ich investiere da nur, was sich rentiert im Endeffekt. Ja, weil es bringt nicht viel, dass ich irgendeine Zeitung sponsere, ja und dann unter dem Strich nichts herauskommt. 4.16

Und bei diversen kleineren Ausgaben?

Es kommt immer ganz darauf an was sie als kleine Ausgabe sehen. Aber über so Sachen denkt man glaube ich nicht wirklich nach. Also, ob ich jetzt für ein Essen ein Geld ausgebe, oder für einen Kugelschreiber ein Geld ausgebe oder wie auch immer. Über so Sachen denkt man nicht nach. Was man natürlich kalkulieren muss ist natürlich Auto. Wenn ich ein Leasingauto habe, kann ich mir die Rate im Monat leisten, oder nicht leisten? Ja, weil ich gehe einen Vertrag fünf Jahre ein oder drei Jahre ein, ja und da sollte man schon soweit sein, dass man sich es leisten kann oder nicht leisten kann. Nicht dass die Bank nach einem Jahr kommt und sagt, so jetzt holen wir das Auto wieder zurück. Weil ich mir einen X5 bestellt

habe zum Beispiel. Ja und ich kann ihn mir nicht leisten. Machen sehr viel Unternehmer leider Gottes, dass sie sich gleich einen Mercedes bestellen oder einen BMW und dann können sie es sich nicht leisten. Wo noch nicht einmal Ihr Job funktioniert hat. Alles natürlich über größere Ausgaben, über zwei, drei, vier, fünf, sechs hundert Euro denkt man schon darüber nach. Ja, zahlt es sich aus oder zahlt es sich nicht aus? Das ist ganz klar. 5.25

Nochmals zurück zu den Einnahmen. Wenn sie eine Provision erhalten. Was ist das erste woran sie denken? Wie gehen Sie mit dem Geld um?

Es kommt darauf an in was für einen Stadium sie als Unternehmer gerade sind. Ja, wenn ich sage ich bin im ersten Jahr und ich weiß nicht was kommt, lege ich mir sicher die 50 Prozent oder 60 Prozent auf die Seite, das es da ist wenn ich es brauche. Ja, ab einem gewissen. Ab gewisse Jahren, wenn man schon Unternehmer ist und man hat ein gewisses Kapital schon auf der Seite, denkt man vielleicht gar nicht so darüber nach. Ja, weil da weiß man ungefähr, ok nächstes Jahr wird eine Einkommenssteuer von 10.000 Euro sein oder 15.000 das weiß ich, das ist irgendwo in jedem Fall da. Ja, wie gesagt da denkt man glaube ich nicht so extrem darüber nach. Ja, wenn man gewisses Kapital da hat. 6.21

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Da hat sich nicht wirklich viel verändert. Weil im Endeffekt kannst du als Immobilienmakler kalkulieren, was du verdienen möchtest im Jahr. Und ich weiß, dass ich im Jahr 150.000 Euro verdienen will und da ändert sich meistens nichts. Ja weil das ist mein Ziel. Und darum verändert sich vom Geldmanagement auch nicht recht viel. Weil genau, durch die Routine freilich, dass gewisse Wertpapiere kaufst oder dir vielleicht als Immobilienmakler eine Wohnung kaufst aus Pensionsvorsorge. Das ist leicht möglich. 7.09

Wie war das für Sie zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit?

Eine Katastrophe. Weil dir im Endeffekt keiner was sagt, wie es wirklich funktioniert. Ja, also du musst jeden im Prinzip alles heraus kitzeln. Wie was funktioniert und was muss ich bezahlen? Und wie geht es wirklich und was kann ich tun, dass ich das nicht und hin und her. Also mittlerweile weiß ich es. Ja ich mache einmal im Monat meine Buchhaltung, gib es ab und weiß, ok das ist Gewinn und dementsprechend steuere ich das ganze natürlich. Lasse ich mir das Geld jetzt auszahlen oder nicht auszahlen oder wie auch immer. Wenn ich jetzt im Dezember, weiß ich nicht, 50.000 Euro Gewinn habe, dann werde ich mir nicht noch einmal 100.000 Euro auszahlen lassen. Ja, dann lasse ich es mir lieber im Jänner auszahlen. Das ist glaube ich das vernünftigste. Wenn man es steuern kann, ein bisschen.

Also da hat sich schon einiges bewegt.

Auf jeden Fall. Das ist im Prinzip wie wenn ich einen neuen Beruf erlerne und da lerne ich Tag täglich dazu und genauso mit Steuern und Finanzamt und Einkommenssteuern etc. lernt man immer wieder dazu. Was wann wo gemacht gehört. 8.26

Das heißt, wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ich glaube, das ist wenn man die erste Buchhaltung abgibt. Ja, also wenn man als Selbstständiger anfangt und in die ersten zwei drei Monate macht man sich natürlich schon Gedanken, was kann jetzt kommen, oder was kann passieren? Aber da gibt es natürlich auch Steuerberater die was dich informieren. Entsprechend. 9.04

Das heißt am Anfang war das Denken bezüglich der abzuliefernden Steuern noch nicht so ausgeprägt? Wie sind sie am Anfang damit umgegangen.

Na so wie ich es gesagt habe. 50 Prozent weg, dann kann nichts passieren. Im Vorhinein 50 Prozent weg und dann kann gar nichts passieren. Sollte nichts passieren. Ja also das ist sicher sehr gut im ersten Jahr. Aber wenn man dann eine Routine hat und sagt ich verdiene meine 150.000 oder meine 200.000 wie auch immer, dann weiß man auch was man im Prinzip fast jedes Jahr zahlen muss. Oder kann man es sich sogar ausrechnen. Das ist ganz klar. 9.34

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Na, im Prinzip kommt es nur zu reden Mitte Ende Dezember. Ja das ist für einen Unternehmer, dass man genau weiß, oder von mir aus Mitte November. Das man wie gesagt, die Steuern kann so und so sein. Das ganze Jahr mit Steuern eigentlich nichts zu tun. Also du hast deine Buchhaltung. Du siehst, das hast du Gewinn und am Jahresende oder zwei Monate vor dem Jahresende machst du Gedanken, was kann ich jetzt noch tun? Ja ich meine das es jetzt natürlich fünf Tage vorher ein bisschen blöd ist sollte man nicht machen. Aber bisschen voraus denken, wenn man das zwei drei Monate vorher macht, geht es auf jeden Fall. Sonst denkt man nicht viel nach über die Steuern.

Interviewtranskript - Person 07

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Also grundsätzlich gibt es mehrere Standbeine. Das heißt, wir haben auf der einen Seite die Einnahmequelle des Makelns, die für uns ganz normal auf selbstständiger Basis abgerechnet wird. Wo wir auch Bürokosten, also auch sehr viele Aufwendungen auch gegenverrechnen müssen. Das ist einmal die eine Geschichte. Die andere Geschichte ist das Mentoring, sprich das Betreuen der Leute Geld abwirft. Das sind eher kleine Beträge, die aber dafür regelmäßig kommen. Das heißt ich hab auf der einen Seite einen relativ großen Part der sehr unsicher ist. Das ist das Makeln. Auf der anderen Seite den kleinen Part, das das was regelmäßig kommt, aber dafür dann weniger ist. Und dann gibt es grundsätzlich mal die Firma selber, die KG, von der mir knapp die Hälfte gehört, wo ja die trotzdem dass man eigentlich schon zehn Jahre daran arbeitet, nach wie vor nicht besonders gewinnbringend ist. Zwar auf dem Papier sehr wohl, ja, aber in Österreich ist es durch das Thema Bilanzierung, ja und umso größer das unternehmen wird, umso mehr Umlaufvermögen ist letztendlich auch da. Das heißt ich hab in etwa, sag ich jetzt einmal, so an die 300.000 bis 500.000 Euro immer im Umlauf, ja und das aber durch die Bilanzierung sehr wohl zu vereinkommensteuernd ist, obwohl es eigentlich nicht verfügbar ist. Das macht letztendlich einen Finanzhaushalt eher schwieriger. Ja, also grundsätzlich kann ich heute. ich habe wie gesagt eine Privatfirma die ist Einnahmen-Ausgabenrechner. Da ist es doch relativ einfach. Ich versteuere Einkommen erst wenn ich es habe. Ich muss erst die Mehrwertsteuer abführen wenn ich sie habe. Durch die Bilanzierung ist da schon eine sehr große Verzerrung da. Aber ansonsten ist man halt ein kühler Rechner irgendwo. Und ich habe Satz geprägt früher. Als Angestellter habe ich recht gut geschlafen,

wenn ich 30.000 Schilling am Konto hatte. Heute schlafe ich nur gut, wenn ich mindestens 30.000 Euro am Konto habe. Weil es können so viele unvorhergesehene Dinge kommen, wie eine Steuernachzahlung einmal von 15, 20 30.000 Euro. Ja, also das heißt man muss einfach auf der, sag jetzt einmal, Rückstellungen bilden, um als Unternehmer gut leben zu können. Die als Unternehmer ist es flüssig zu bleiben. Will wenn ich flüssig bleibe, dann habe ich die Situation, dass ich, ja dass ich mir auch Steuervorteile vielleicht erkaufen kann. Ja, weil wenn ich heute noch Aufwendungen im alten Jahr zum Beispiel mache. Die kann ich aber nur machen, wenn ich sie auch zahlen kann. Das macht nur Sinn, wenn ich sie zahlen kann. 3.26

Weil sie jetzt auch das Thema Steuern angesprochen haben. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Also ich bin grundsätzlich einer der gut rechnen kann. Ja, ich bin jemand sehr, also ich sag jetzt einmal für mich ist Betriebswirtschaft keine Hexerei, ja ich weiß was ich da tue. Ich weiß ich kann Buchhaltung, ich kann sehr viele Dinge. Trotz alledem kommt man sich oft bei der Steuer vor wie die Jungfrau zum Kind, wie man kommt. Weil einfach sehr viel. Alleine das ganze Thema Vorauszahlung, wie das berechnet wird, ja dann kommt noch Sozialversicherung. Die kommt überhaupt erst zwei Jahre später, ja und trotz allem, obwohl man sag man mal buchhalterisch vielleicht schon sehr gut auskennt und weiß wie die Abläufe sind tut man sich trotzdem immer schwer die Gedankengänge dieser Institutionen nachzuvollziehen. Weil sie nicht logisch sind. Ja, da sind Dinge dabei die nicht logisch sind. Und damit kann es auch einem Unternehmer, der aus meiner Sicht gut haushaltet, ja also ich denke ich kann mit Geld umgehen, trotzdem immer wieder in Situationen, wo ich sage da kommt jetzt eine Steuernachzahlung die nicht eingeplant ist, also die nicht so in der Höhe eingeplant war oder was auch immer. Ja, also es ist doch sehr viel. Man hat immer das Gefühl es ist sehr viel Willkür dahinter und grundsätzlich muss man dazusagen, dass in Österreich das ganze Thema Steuer, ich bin in der 50-er Progression, ja es ist sehr sehr schwer überhaupt Geld anzuhäufen in Österreich. Das muss man ganz fair. Ich mein ich bin jetzt zehn Jahre Unternehmer, das ist. Wenn man alles offiziell macht und das ist leider Gottes bei uns so, dass es alles offiziell läuft, ja, dann oder Gott sei Dank oder leider Gottes, ja da muss man eh vorsichtig sein, dann tut man sich schwer. Es ist wirklich so, dass. Es ist wird ja immer das Thema, dass ich sage die Reichensteuer ist ja immer noch ein Thema, also ein Damoklesschwert das über uns schwebt, ja. Die Frage ist immer, wann ist man reich. Also, wie gesagt, ich bin gut in der 50-er Progression, habe aber trotzdem nicht das Gefühl, dass ich jetzt in Geld schwimme. Und da mit Geld umher hauen kann. Es kann immer noch sein, dass jeden Tag irgendwas passiert, das mich aus der Bahn wirft als Unternehmer. Und die Frage ist, ob man damit eigentlich schon als reich, ja, weil eigentlich ist 50 Prozent Steuersatz schon viel. Für mich ist so, für mich wäre es lieber wenn der 50 prozentige Steuersatz erst beim Doppelten oder beim Dreifachen kommen würde. Dann soll er von mir aus kommen, dann ist es mir eh wurscht. Aber er kommt einfach zu früh. Es ist einfach zu wenig da, was man wirklich da hat. In die Hände und von dem muss man eigentlich knapp 67 Prozent hergeben, ja weil wenn ich die Einkommenssteuer und die Sozialversicherung noch dazu rechne, dann bleibt relativ wenig über. 6.05

Das heißt, wie gehen Sie damit um, wenn sie jetzt Einnahmen haben? Woran denken Sie da als erstes?

Na bei mir. Also das Thema ist das, dass ich maximal 50 Prozent ausgeben kann. Und das ist die Quintessenz. Wenn man das berücksichtigt als Unternehmer, passiert zumindest einmal nichts. Wie weit das Spaß macht ist eine andere Geschichte. Aber es ist so, dass ich sage, mehr als 50 Prozent kann ich nicht ausgeben. Jeder der das tut kann nicht rechnen. Weil es gehört ihm eigentlich nicht einmal 50 Prozent. Aber man kann sich als Unternehmer natürlich viele Vorteile. Ich habe ein Auto, das ich komplett abschreiben kann. Ich habe viele Dinge die ich als Angestellter nicht habe. Und deswegen kann ich sagen, wenn ich 50 Prozent bei Seite schaffe, ja also 50 Prozent einmal anlege und mit den restliche n 50 Prozent arbeite, dann kommt man über die Runden. Dann kann nichts passieren. Wenn ich das als Unternehmer nicht tue, werde ich immer irgendwo Löcher stopfen. 7.00

Die andere Seite der Ausgaben. Inwiefern berücksichtigen Sie da die Steuer? Wie gehen Sie damit um?

Ja es wird bei jedem Kauf kalkuliert, wie was ist steuerlich nutzbar, was ist steuerlich nicht nutzbar? Wie ist es steuerlich nutzbar? Ich meine ich fahre einen vorsteuerabzugsfähiges Auto. Was für mich schon vertrottelt ist, dass der Finanzminister meint ich muss mit einem Autobus spazieren fahren. Ja, nur, dass ich ihn steuerlich nutzen kann. Ob das im Sinne des Umweltgedenken schlau ist, ja weil ich brauche das Auto definitiv nicht, aber ich habe es deswegen, weil ich es steuerlich nutzen kann. Ich fahre mit sieben Sitzen umher. Fahre 90

Prozent meiner Kilometer alleine. Aber es ist zu meistens so. es ist so, dass man als Unternehmer sicher vielleicht nicht gleich von dem ersten Nutzen an. Aber wenn man zehn Jahre Unternehmer ist, jede Investition steuerlich einmal gegencheckt. Zum Beispiel ich kaufe heute zum Beispiel auch immer wieder Immobilien und verkaufe sie mit fünfzehntel oder zehntel Abschreibungen oder solche Dinge. Die hat man natürlich schon intus und weiß was man abschreiben kann und was man nicht abschreiben kann. 8.00

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Das einzige was sich verändert hat, sind die Summen. Ja, also die Summen die rein kommen und raus gehen sind einfach größer. Ja, das ist einfach das Thema. Ansonsten wenig. Ich war immer schon sehr sparsam und wäre. War es auch als Angestellter schon. Und war es als Selbstständiger genauso. Also es ist eigentlich ziemlich egal. Ich meine es verändern sich die Summen und ja es ist sicher so, dass ich sage es wird trotzdem jede Investition, vielleicht jetzt nicht 100 Euro aber wenn es einmal 1000 Euro sind genauso gegengecheckt. Ist es vertretbar? Ist es leistbar? Ist es nicht leistbar? Es ist einfach so, die Summe die hinausgeht und die Summe die hineingeht ist größer geworden und die Summe die bleibt ist auch ein bisschen größer geworden, weil sonst macht man es ja nicht. Aber im Verhältnis eigentlich zu klein. 9.06

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Das ich mehr zahle. Ja also es ist schon so, dass man dass ich mich ab der ersten Minute mit dem Thema sehr intensiv beschäftigt habe. Ich habe auch seit der ersten Minute, seit ich selbstständig bin einen Steuerberater. Damit, man es ist man. Die Erfahrung ist nur, dass man egal welcher Steuerberater das ist und wir haben sich sicher keine schlechten, ist so trotzdem, dass man selber darauf scheuen muss. Ja, also der Steuerberater sagt einem von sich aus gar nichts was man tun kann. Man muss schon immer bohren und sagen, könnte man das noch machen? Könnte man das noch machen? Es kommt von der Steuerberaterseite relativ wenig Erfindungen. Ich meine Erfindungen sind es eh nicht, es geht nicht einfach. Ich meine es muss eh alles legal sein, aber trotzdem muss man schon selber darauf schauen. Wir haben ja den Vorteil im Netzwerk, dass wir doch viele haben die dasselbe Problem haben und damit auch sehr viel Informationen weitergetragen werden. Der macht das, mach das doch auch! Und das ist ein Vorteil den man einfach hat. Aber ansonsten hat sich da wenig geändert. Steuer ist als Selbstständiger immer präsent und ist es heute genauso wie vor zehn Jahren zuvor. 10.30

4. Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

In der Selbstständigenkarriere, oder generell?

Sie können mir auf beides antworten.

Ja, also als Angestellter hat halt einen Lohnsteuerausgleich gemacht. Da hat man gewusst da kommt nicht viel heraus. Also da war das Steuerthema schon ein sehr Nebensächliches. Ansonsten, ich habe definitiv, ab dem Tag wo ich meinen Gewerbeschein gelöst habe mich mit meinem Steuerberater über dieses Thema kommuniziert. Und auch gleich meine ersten Brösel gehabt. Wie es normal ist. 11.16

Wie ist es jetzt im Vergleich von damals zu heute jetzt gedanklich abgelaufen? Damals haben sie gesagt, haben sie ein paar Brösel gehabt. Ist das Einkommen anders gesehen worden? Oder haben Sie da etwas anders berücksichtigt?

Naja, man lernt damit umzugehen, das ist das einzige. Aber im Prinzip ist es nicht, heute nicht einfacher wie damals. Es ist einfach dieser ganze Steuerprozess ein sehr undurchsichtiger Prozess, habe ich eh schon gesagt, es ist einfach sehr viel nicht logisches Thema dabei. Du hast Nachzahlungen, du hast Vorauszahlungen. Diese Art der Berechnung ist ja ein, für mich eine undurchsichtige Geschichte in Wirklichkeit. Und ja, also wir haben jetzt wieder so eine Situation, wo mein Steuerberater etwas empfohlen hat, ich auch gemacht habe. Jetzt in zweiter Instanz in der Steuerbehörde es gekippt wurde. Ich bin jetzt gerade in einem Rechtsstreit mit der Finanz, aufgrund dessen. Ich streite zwar grundsätzlich nicht gerne, aber in dem Fall sagen alle, dass es nicht korrekt ist, was die Finanz da macht. Und da sage ich ok, wenn es alle meinen, dann meine ich es eben auch. Ja ich kann jetzt nicht sagen, dass ich auf Kriegsfuß mit der Steuer stehe, aber ja es ist interessanter. Es ist einfach so, dass ich sage, man glaubt in der Anfangsphase, wenn man selbstständig ist, dass es irgendwann einmal leichter wird. Das man irgendwann einmal bleibt einem so viel über, ja, dass man was bei

Seite legen kann und dass man irgendwann einen großen Polster hat. Also das ist für meine Begriffe ein Irrglaube. Weil die Finanz schaut immer so, dass sie dir so viel weg nimmt, dass das was über bleibt immer zu wenig ist. Es ist so. und ich bin jetzt nicht einer der sagt ich muss jetzt mit dem großen Auto fahren, oder ich muss jetzt große Dinge. Ich bin rein menschlich gesehen sicher jetzt der Mensch wie vor zehn Jahren. Ich gebe nicht mehr aus, mein Lebensstandard hat sich jetzt nicht gravierend verändert und trotzdem hat man aber immer das Gefühl, die wissen genau wie viel sie dir wegnehmen. Die tun dir immer, wollen dir immer mehr wegnehmen als was du in Wirklichkeit gerade hast. Und das ist. Also für mich ist es als Demokrat. Also in einem demokratischen Land wo ich sage ist einfach der Steuersatz zu hoch. Der Steuersatz zu hoch, wo ich sage ich würde ja das Geld was ich an Steuern zahle ja auch wieder in die Wirtschaftbringen. Ich würde es ja nicht ins Ausland verfrachten. Das heißt, für meine Begriffe wäre es viel schlauer weniger Steuern den Unternehmern oder auch generell, ja ist ja wurscht, der Steuersatz ist ja derselbe für Angestellte, weniger Steuern auflasten damit mehr Geld im Wirtschaftsleben bleibt. Das wäre für mich viel schlauer. Das ist definitiv. Ich glaube, dass ein Staat durch Mehrwertsteuer deutlich mehr Einnahmen hat und damit auch wieder, Mehrwertsteuer heißt ja wieder es wird Wirtschaft dreht sich Wirtschaft bewegt sich etwas. Heißt wieder der Wirtschaft geht es gut. Mehr Angestellte, mehr Arbeitssicherheit, ja. Also ich glaub auch, dass der Umkehrschluss mit einem so einen hohen Steuersatz den wir haben nicht schlau ist. Ich glaube auch, dass man heute mit einem Grenzsteuersatz von 25 Prozent, dass ein Staat gut auskommen würde, wenn das Geld im Land bleibt und wieder refinanziert wird. 14.40

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Immer. Naja, klar es ist wenn man. Es ist mein Job im Unternehmen das Finanzthema zu regeln, ja. Das heißt du hast jedes Monat zumindest einmal das Thema Umsatzsteuer. Das heißt, du hast ja gerade in der Bilanzierung haben wir ja noch die Problematik, dass wir nur eine relativ kleine Spanne haben als Bürobetreiber. Das heißt, ich habe eine Rechnung, die macht 100.000 Euro aus zum Beispiel und mir bleiben davon nur 11.000. Ja, das heißt ich muss aber für 100.000 Euro die Mehrwertsteuer auslegen. Und jetzt kann es sein, dass die Rechnung erst ein halbes Jahr später bezahlt wird. Das heißt ich muss heute mit von 100.000 Euro 20.000 Euro Mehrwertsteuer auslegen, obwohl mir nur 11 .000 selber gehören. Das heißt, es ist ein relativ große. Da kann man auch. Weil ich sage, dieses Geld hat man ja nicht Ich zahle eine Mehrwertsteuer von etwas was ich noch gar nicht in den Händen habe. Wo ich nicht einmal weiß, ob ich es jemals bekomme. Weil theoretisch muss ich es einklagen oder was auch immer. Und damit beschäftigt man sich im worst Case jeden Tag damit. Definitiv. Und wenn ich mich nicht selber damit beschäftige, dann meine Bürodamen zumindest. Und damit ist es. Habe ich damit nur meine Kopfschmerzen ausgelagert, aber in Wirklichkeit sind sie da. Also wir haben uns. Heute zum Beispiel wieder das Thema das ich sage wir haben eine relativ große Rechnung storniert. Das heißt wir haben ein Umsatzsteuerguthaben. Das heißt, jetzt muss ich mir überlegen, tue ich mir das Umsatzsteuerguthaben zurückfordern, oder nicht zurückfordern. Also man beschäftigt sich jeden Tag zumindest mit dem Thema Umsatzsteuer. Und bei uns ist es so, wir haben verschiedene Bilanzstichtage. Das heißt die Einzelfirma hat einen anderen Bilanzstichtag wie der Bilanzstichtag von der anderen Firma. Wir haben insgesamt vier Firmen und davon haben wir drei verschieden Bilanzstichtage. Damit beschäftigt man sich. Jeden Tag damit. Also ich kann heute verstehen, wenn einer sein Unternehmen ins Ausland verlagert. Das muss ich fairerweise sagen. Österreich ist kein Steuerparadies und wird es auch nicht mehr werden. Obwohl ich gerne Österreicher bin.

Interviewtranskript - Person 08

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Ja, das ist wirklich eine sehr allgemeine Frage. Bei mir ist es klar, ich zahle mir ein Gehalt sozusagen. Ich zahle mir einen fixen Betrag im Monat als Einzelunternehmer aus. Halt auf mein Privatkonto und von dem lebe ich dann. Ja, privat und den habe ich einfach fixiert. Den habe ich vorgegeben für das Jahr und budgetiert für das Jahr und weiß ca. was ich für Einnahmen haben werde, erhoffe ich zumindest. Was ich für Einnahmen haben werde. Aufgrund des Budgets ergibt sich halt ein möglich verfügbares Geld und dann scheue ich, was lasse ich in der Firma und was tue ich privat auszahlen. Als Entnahme. Dadurch, dass ich Ein-Ausgabenrechner bin und Einzelunternehmer bin kann ich es relativ flexibel gestalten. 1.31

Wie läuft das generell bei Ihnen ab wenn sie ein Geschäft abgeschlossen haben? Was passiert damit?

Es geht alles auf das Firmenkonto. Da bleibt. Dadurch, dass ich nicht das Problem habe, dass ich nicht einen großen Überschuss habe am Firmenkonto, sondern das im Minus ist das Firmenkonto, wie die meisten Firmenkonten, habe ich also nicht das Problem, dass ich mir überlegen muss großartig wo ich das anlege und investiere. Ich lass es einfach am Konto drauf. 2.23

Wie gehen sie mit den Ausgaben um? Wie läuft das da ab?

Ja, also ich bin in einem Bereich tätig, wo ich nicht allzu große Investitionsvolumina habe, also wenn irgendetwas Großes zu investieren wäre das zum Beispiel ein Auto. Das wäre eher ein großer Bereich oder, ja sonst hin und wieder wird der PC hin oder sonstiges. In Summe gesehen, sie größten Ausgaben sind eigentlich die Werbekosten und Marketingkosten, die sind relativ groß. Und das muss man halt budgetieren halt wo man da hinkommt. Und das ist eine rekontinuierliche regelmäßige monatliche Ausgabe was man eigentlich hat im Normalfall bzw. ein paar größere Einzelpunkte dazwischen. Irgendwelche Veranstaltungen oder Kundenfest oder sonstiges was man macht. Das budgetiert man halt einmal und dann macht man es. Dummerweise trifft das meistens dann diese Feste ein oder diese Ausgaben ein, wenn man gerade wenig Geld am Konto hat oder dann knapp am Rahmen ist. Dann überlegt man natürlich macht man das jetzt oder macht man das nicht. Aber erfahrungsgemäß ich habe es eigentlich immer durchgezogen, auch wenn es gerade knapp war und das hat sich eigentlich. Es gibt einfach so Engpässe. Damit muss man einfach leben lernen. 3.51

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Na ich weiß ca. was ich an. Also was für Steuern, die Umsatzsteuer habe ich zu zahlen. Das habe ich also derzeit monatlich. Da weiß ich ca. was ich da zum Zahlen habe. Dann von der Einkommenssteuer habe ich auch eine Vorschreibung, da weiß ich auch ca. was ich zum zahlen habe im Quartal. Und das Unangenehmste ist halt oft die Sozialversicherung, da die Beträge unter Umständen relativ hoch sind und weil das einfach fast, wie soll ich sagen, fast undurchschaubar ist wie es die errechnen. Also das ist. Es wird auf drei Jahre zurückgerechnet und und mit dem Gewinn und hin und hin und her. Aber es ist relativ komplizier. Und das Unangenehmste ist, dass halt gerade die Sozialversicherungen, in die Falle bi ich halt auch hineingetappt, ein- zweimal. Dadurch, dass das über mehrere Jahre hinweg zurückgerechnet wird und die Gewinne der vorigen Jahre da herangezogen werden für die nächste Periode. Und dadurch. Ich habe einmal die Branche gewechselt, ich war einmal in der IT-Branche. Ich habe ein Unternehmen gehabt in der IT-Branche und habe von da auch ein Selbstständiges Einkommen auch gehabt. Und da war das Einkommen entsprechend höher. Dann habe ich meine Firma verkauft und bin ich auf das Immobiliensystem gewechselt. Da war am Anfang natürlich kein Einkommen da oder nur ein sehr geringes. Und die Sozialversicherung wurde normal weiterverrechnet als wie wenn ein super Einkommen da wäre. Und das ist eines der Hauptprobleme in der Sozialversicherung, dass die da relativ stur sind. Die sagen, ok in den

letzten drei Jahre hast du die und die Gewinne gemacht und jetzt musst das Jahr hat du die Vorschreibung und das ist halt einfach vorgeschrieben. Und das korrigiert sich dann halt erst wieder in zwei Jahre oder drei Jahre und dann macht man unter Umständen schon wieder Gewinne und braucht man dann aber keine Sozialversicherung mehr zahlen. Und das ist ein Pein ehrlich gesagt. Das macht echt Kopfschmerzen. Weil dich erwischt dann oft gerade die Sozialversicherung, gerade in den Zeiten wo man eh kein Geld hat und da kommen sie dann mit einer 5.000 Euro Rechnung im Quartal und das macht dann nicht wirklich Spaß. Also das ist eigentlich das Unangenehmste. Weil alles andere, die Umsatzsteuer ist relativ klar, weil die hat man eh vorher eingenommen bevor man sie ausgibt, das ist ein Durchgangsposten. Die Einkommenssteuer die ist auch relativ klar. Die hat man auch vorausbudgetiert. Da kann man auch korrigieren in Absprache mit dem Steuerberater und der sagt ok, nächstes Jahr aufgrund der Budgetierung würde zwar die Einkommenssteuer im Quartal den Betrag X haben, aber weil nächste Jahr halt ein Investitionsjahr wird und wahrscheinlich nichts oder wenig an Gewinn herauskommen wird, wird das weniger werden aufgrund diese Budgets sagen wir die Einkommenssteuer, sagen wir dem Finanzamt das wird weniger und daher sollen sie weniger vorschreiben und im Normalfall tun sie dann das auch. Weil da kann man aufgrund des Budgets agieren und da kann man also mit den Leuten reden. Nur mit der Sozialversicherung ist das fast unmöglich. Also das ist der Unangenehmste Teil eigentlich, die Sozialversicherung. Weil da muss man eigentlich immer Reserven haben, um die Sozialversicherung abdecken zu können. 7.23

Das heißt punkto Einnahmen. Woran denken Sie, wenn sie wieder Einnahmen haben? Bezüglich dem Thema Steuern? Wie sehr ist das präsent für Sie?

Na gar nicht eigentlich. Also das Steuerthema ist wenn die Einnahme jetzt kommt nicht wirklich präsent. Nur, dass ich geistig immer gleich die Mehrwertsteuer abziehe. Also die gibt es gar nicht. Also für mich in Gedanken, habe ich immer nur den Preis ohne Mehrwertsteuer. Aber nicht inklusiver Mehrwertsteuer. Wo das Geld hereinkommt. 7.58

Und die Einkommenssteuer? Wird die dann auch gleich gedanklich schon abgezogen?

Nein, die Einkommenssteuer, also wie soll ich sagen, ich weiß ca. was ich für einen Umsatz im Monat benötige, ja welchen Dienstleistungsumsatz ich machen muss, dass sich mein Budget ca. ausgeht. Und wenn ich da halbwegs in der Größenordnung bin, dann ist es ok. Also dann macht mir das keine schlaflosen Nächte. Und somit weiß ich, damit ist dann die Umsatzsteuer bezahlt und die Einkommenssteuer und die Sozialversicherung. Dann geht sich alles aus. Blöd wird es halt dann nur dann, wenn man mehrere Perioden hintereinander zwei drei Monate weit entfernt ist von dem Umsatz. Dann muss man beginnen zu korrigieren mit der Budgetierung und ich bin eher. Also ich sage einmal so ich bin ein, dadurch, dass ich lange Zeit auch für größere Firmen gearbeitet habe und dort auch zum Teil für die Finanzen zuständig war, auch parallel in einem Verein für die Finanzen zuständig bin. Sag ich immer habe ich mit dem Thema Budgetierung und Geldmanagement, sage ich einmal, Erfahrung und weiß halt, dass es immer auf und ab Zeiten gibt. Jetzt von der Liquidität her usw.. Ich bin auch gewohnt mit den Banken zu diskutieren und zu reden. Auch wenn die manchmal sehr mühsam sind zum Diskutieren. Aber diese Dinge sind mir nicht unbekannt. Sag ich einmal so. Ich bin auch oft, wenn ich mit Kunden jetzt im Immobilienbereich in der Immobilienvermittlung tätig bin, dann habe ich sehr wohl auch oft mit den Banken zu tun. Wie es oft dem Kunden schon schlecht geht und die müssen unbedingt verkaufen und die Leute wollen ihr Geld haben usw. und sofort. Die Banken wollen das Geld haben. Und dann schalte ich mich halt auch ins Bankengespräch mit ein. Ich bin grundsätzlich, sag ich einmal, das Gespräch mit den Banken gewohnt. Es ist keine Unbekannte zumindest. Obwohl es immer unangenehm ist. So ist das halt. 10.04

Wie gehen Sie um, wenn sie Investitionen machen? Denken sie auch schon an die Absetzbarkeit?

Ja, natürlich. Also das ist bei jeder Investition natürlich immer eine hervorstechende Eigenschaft. Das ist schon ok. Ist das etwas was ich als geringwertiges Wirtschaftsgut gleich abschreiben kann? Ist es etwas was ich ins Anlagevermögen nehmen muss? Ist es etwas wo ich eine Abschreibung machen muss? Ja das ist klar. 10.44

Wenn sie jetzt einfache Sachen kaufen wie Büroartikel. Inwiefern ist das präsent für sie?

Ja, das ist auf jeden Fall immer präsent. Jedes Mal, wenn ich einen Einkauf tätige muss ich überlegen, ist das unter die 400 Euro? Ist das ein geringwertiges Wirtschaftsgut, usw. und so fort? Also es ist so, wenn es irgendwas in der Größenordnung. Ja bis zu zwei drei hundert

Euro ist, denke ich nicht viel nach muss ich, ehrlich gesagt, sagen. Außer es würde sich häufen aus irgendeinem Grund, aber halt so ab der vier hundert Euro beginne ich wirklich aktiv nachzudenken, ist es wirklich sinnvoll? Brauche ich das? Soll ich es anders machen? 11.28

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ich kann nur sagen das Gründen ist viel einfacher geworden. Zu dem Zeitpunkt wo ich das erste Mal eine Firma gegründet habe, das war doch schon ca. 20 Jahre her. Da war das Gründen noch sehr sehr kompliziert. Der ist also viel einfacher geworden. Das ganze drum herum hat sich deutlich verbessert. Mit den Bankgesprächen hat sich nichts verändert. Die sind noch immer gleich blöd, die Banken. Anscheinend die unfähigsten Leute setzen sie als Kundenberater ein. Und sonst ist die. Was hat sich geändert. Ja es war damals leichter. Vor 20 Jahren hat man deutlich leichter etwas zu verdienen. Ja, das ist also deutlich schwieriger geworden. 12.43

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Ja es ist einfacher geworden. Es hat sich auch verbessert für den Unternehmer seit damals. Aber trotzdem es einfacher geworden ist und trotzdem es sich verbessert hat ist es trotzdem das Geschäftsumfeld viel schwieriger geworden. 13.04

Wie ist es ihnen damals gegangen mit Steuern als das Thema auf ihnen zu gekommen ist?

Damals, gut das war damals komplett irgendwie Neuland für mich und das war alles viel größer und viel gewichtiger und viel schwieriger heute sehe ich es natürlich viel routinierter. Von der Sicht aus gesehen. Ja, ich habe also damals die. Die Steuer wie das war. Ja es bleibt einem ja eh nicht erspart, man muss es so oder so zahlen. Es ist komplett egal. Die Progression war eine andere, aber sonst war nicht viel anders. 13.46

Und von ihren Einnahmen und Ausgaben hat sich da irgendetwas verschoben oder verändert?

Na man muss. Also ich war ja damals Selbstständig. Dann war ich angestellt dazwischen und danach wieder selbstständig. Und die damalige Selbstständigkeit war in einer GmbH und da war ich auch bei der GmbH angestellt. Da war die Situation ein bisschen anders. Und es waren auch andere Partner da noch mit dabei. Da war die Konstellation ein bisschen eine andere und da habe ich es auch nicht so direkt miterlebt, weil da ist alles über einen Steuerberater gelaufen. Die ganzen Steuerdinge usw. und so fort. Es war die Situation einfach eine andere, ja, als wie sie jetzt ist. Weil jetzt ist es irgendwie viel direkter und viel unmittelbarer als Einzelunternehmer. Auf jeden Fall ist es für mich immer noch, egal ob vorher oder nachher. Ist man das ganze Geldwesen eigentlich nicht angenehm, ja also das ist nicht etwas mir wirklich Spaß macht. Ich mach es als Notwendigkeit heraus und ich mach es halt und ich weiß im Prinzip wie es funktioniert natürlich soweit ich es benötige. Aber es ist nicht wirklich etwas was mir Spaß, macht und ich schau nicht jeden Tag auf das Konto, sondern eher im Gegenteil. Ich schau nur so oft auf das Konto, wie es unbedingt notwendig ist und ich mach die Firmenüberweisungen wahrscheinlich so alle vierzehn Tage. Nicht öfter und halt dann wenn die Termine sind. Aber sonst, ja versuche ich halt den Aufwand so gering wie möglich zu halten. 15.28

Das heißt, das steuerliche das macht alles der Steuerberater?

Ja, das macht alles der Steuerberater. Also eine Zeit lang habe ich die, sowohl die Umsatzsteuer als auch die Buchhaltung eine Zeit lang selbst gemacht und nur die Bilanz hat der Steuerberater gemacht. Aber das war mir dann persönlich emotionell so anstrengend, dass ich das also dann eh aufgrund, sage ich mal im Verhältnis der Anstrengung zu den Kosten des Steuerberaters hat sich das überhaupt nicht dafür gestanden. Das ist viel zu mühsam. 16.10

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ich denke. Naja, das war das erste Mal wie ich die Planung für die Selbstständigkeit damals gemacht habe. Das muss so um die 1990 herum gewesen sein. 16.53

Wie war das für Sie? Als das auf sie zu gekommen ist?

Ja ich hab damals. Da hat es vom WIFI einen Unternehmerlehrgang gegeben. Also wie macht man sich selbstständig, mehr oder weniger. Den habe ich damals gemacht, als einen ein einjähriger Abendschullehrgang und da ist also das Thema entsprechend behandelt worden. Für mich war das, das war zwar ein theoretischer Stoff, aber nicht wirklich real. Und in der Realität schmerzt es natürlich viel mehr, also in der Theorie vorher. Wenn man das Geld dann wirklich wegzahlen muss. Aber was soll man dagegen machen. Es ist einfach so. 17.41

Das heißt dieser Steuerzahlungsschmerz ist heute geringer?

Ja, also ich sehe es sehr pragmatisch jetzt einfach. Das ist einfach so. 17.56

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Immer dann, wenn der Kunde, was da kommen die Steuern auch noch dazu, bei die drei Prozent. Das ist das erste. Also im Kundengespräch kommt, ist das Steuer ein Thema, weil wir ja hauptsächlich mit Privatkunden zu tun haben. Und die Privatkunden die halt etwas kaufen oder verkaufen wollen, da ist die Thematik dann, dass die die Provision plus Mehrwertsteuer zahlen müssen. Und das ist natürlich immer ein Thema. Es ist halt so. Man muss es ihnen halt sagen. 18.43

Sie kommunizieren den Bruttopreis dann mit dem Kunden? Oder listen Sie, dass dann separat auf?

Ja, na mittlerweile ist es in vielen Bereichen Allgemeinwissen, dass es drei Prozent plus Mehrwertsteuer ist. Ich sage es immer den Leuten dazu. Es ist drei Prozent plus Mehrwertsteuer. Also wenn man es umrechnet, sind es 3,6 Prozent was die Provision ist. Und ja das ist halt immer ein gewisser Schmerz für den Kunden, aber was soll man machen. 19.10

Andere Situationen was Ihnen einfallen? Abgesehen vom Kundenkontakt her. Wenn Sie irgendwohin Einkaufen gehen, Investitionen machen, Werbebudget sonstiges wo Sie Ausgaben oder Einnahmen haben?

Ja was mir noch einfällt ist, dass mich immer ärgert, dass es bei der Werbung eine zusätzliche Steuer gibt. Ich glaub die ist auch bundesländerabhängig auch. Also wenn man in Zeitschriften Werbung macht, dann kommen zehn Prozent noch, irgend so ich weiß nicht wie es heißt, irgendeine Werbesteuer hinzu und die ist auch bundeslandabhängig auch, glaube ich. Also in Wien sind es glaube ich zehn Prozent. Also der Nettopreis plus die zehn Prozent Anzeigensteuer, heißt es, plus 20 Prozent Mehrwertsteuer. Das ist eine vollkommen unnötige Steuer, zum Beispiel. Aber das hat sich noch nicht geschafft die zu eliminieren. Die gilt aber nur für Printmedien soweit ich weiß. Und ist nur dann ein Durchlaufposten, wenn man zum Beispiel Gewerbetreibender ist im Sinne des Gewerbes und jetzt vermittelt. Also wenn ich jetzt eine Anzeige vermittle, dann kriege ich die verrechnet und verrechne sie dann wieder weiter. Aber sonst für alle anderen ist das eine zu bezahlende Steuer.

Interviewtranskript - Person 09

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Ja die Einnahmen setzen sich eigentlich nur aus der Handelsspanne zusammen, das heißt Einkauf, Verkauf. Ganz normale Geschichte bei einem Handelsunternehmen. Wie soll ich sagen, die Kalkulation ist immer verschieden und immer verschieden und immer schwierig. Es kommt einfach auf die Baustelle und auf die Größe der Baustelle, auf das Risiko kommt es darauf an. Risiko, bezahlt der Kunde, bezahlt er nicht. Wobei im privaten Bereich, und da bin ich eigentlich fast zu 100 Prozent unterwegs, keine Probleme gibt, überhaupt keine Probleme im Gegenteil, eigentlich sehr positiv. Das heißt man muss von der Kalkulation her nicht so extrem gut rechnen, dass das Risiko mit abgedeckt ist. Da wir ein kleiner Betrieb sind, das heißt die Firma besteht aus der Frau und mir und einer Dame die zwei Mal in der Woche ein paar Stunden kommt Buchhaltung machen, ist es auch nicht so schlimm von der Kalkulation. Ein Geschäftslokal gibt es keines. Das heißt, es wird zu Hause im Büro gemacht, da entstehen keine Kosten. Es zwar auch zwei Fahrzeuge da, die man so auch hätte, das heißt die Mehrkosten für die Kilometer, das ist alles relativ überschaubar und steuerbar, sag ich jetzt einmal. Das heißt, es ist nicht so, dass man mit Gewalt immer Umsätze und Aufträge machen muss. 2.05

Wie sehen die Ausgaben aus bei Ihnen?

Ja wirkliche Ausgaben, das Telefon, das aber auch nicht wirklich mehr Thema ist, weil Telefonkosten sind sehr gering. Also die bewegen sich für beide Telefone, sag ich einmal, so um die 50, 60 Euro im Monat, also das sind wirklich keine Summen. Die zwei PKW, wobei was werden wir im Jahr fahren? Mit dem Kleinen, wo ich hauptsächlich unterwegs bin, werden es zwischen 20 und 25.000 Kilometer sein. Meine Frau wird ca. 15.000 fahren. Ja, das sind die Ausgaben die wir haben. Ja Versicherung, Sozialversicherung diese Sachen halt, aber sonst sin nicht wirklich viele Ausgaben muss ich sagen. Es ist bisschen Werbung, bisschen Transparente, wenn Feuerwehr kommen mit irgendwelchen festen oder so. Aber das sind alles eher kleinere Beträge. Sonst gibt es nicht wirklich jetzt sehr viele Ausgaben. 2.56

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, also die Steuern sind eigentlich immer einmal im Jahr also im Folgejahr zum Zahlen. Ich sehe aber schon über das Jahr, alle drei Monate, ich mache immer quartalsweise die Buchhaltung. Ich sehe dann eigentlich schon wo ich in etwa bin, was an Steuern anfallen wird in etwa, ja das ist kein Problem. Die Umsatzsteuer muss sowieso bezahlt werden alle drei Monate, da habe ich den Überblick. Das wird einfach überwiesen, regelmäßig. Das macht, mir eigentlich keine Probleme. Also mit dem Geld wird nicht irgendwo gearbeitet oder kalkuliert. 3.50

Wie gehen Sie um, wenn Sie jetzt Einnahmen haben und sie wissen Steuern sind zu bezahlen? Wie kalkulieren Sie das? Wie gehen Sie damit um?

Das ist zum zahlen. Das belastet mich nicht sonderlich. Das Geld liegt am Konto, das ist sowieso da und das wird einfach angewiesen und macht mir keine Probleme nicht. 4.16

Separieren Sie da schon im Kopf, wenn Sie jetzt einen Verdienst haben?

Bei der Kalkulation, ja klar. Da habe ich ein Nettoverdienst und diese gesamte Spanne was überbleibt ist nicht das was im Endeffekt dann wirklich drinnen bleibt und ja. Aber das ist grundsätzlich kein Problem, weil so groß ist das Unternehmen nicht, dass da so riesen Summen zusammen kommen würden. Also das ist alles überschaubar und macht keine Probleme nicht. 4.43

Sie haben auch anfangs erwähnt Werbungen und Investitionen wo natürlich die Steuer auch mitspielt. Wie handhaben sie diese Ausgaben?

Ich kalkuliere das nicht wirklich, sondern ich denke mir, dass ein gewisse Werbung ist notwendig und die wird einfach gemacht. Aber das sind auch keine Summen nicht. Wir bewegen uns in Jahr bei maximal 2.000 Euro, also das ist keine Unsumme nicht. Für mich ist Werbung unsere Jugendmannschaft, der Fußball, die bekommen jetzt Dressen, da wird Werbung darauf gemacht. Transparente für irgendwelche Feste oder die man auf der Baustelle aufhängt. Visitenkarten oder irgendwelche kleinen Folder wo ein bisschen was darauf steht. Das ist für mich Werbung. Eine Werbung in der Zeitung ist für mich keine Werbung, das wird überblättert. Das bringt nicht wirklich etwas. Das kostet viel Geld und das in fünf Wochen ist das erledigt mit der Werbung und die Werbung liegt irgendwo im Altpapier. Das hat keinen Sinn und keinen Wert. Ein Fußballdress für die Kinder, da ist den Kindern geholfen und mir ist geholfen das ist ein Werbeträger und die rennen zwei drei Jahre mit den Dressen herum, bis sie kaputt sind. Ein Transparent hält auch ein paar Jahre, hängt irgendwo am Fest und da wird dann auch ein bisschen geschaut und da macht das auch wirklich einen Sinn. Oder bei irgendwelchen anderen Veranstaltungen. Aber das ist für mich Werbung die wichtig ist. Meine Werbung in Wirklichkeit ist zum Großteil die Mundpropaganda. Von dem lebe ich zum Großteil muss ich sagen. 6.17

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ja das Umdenken von jeden Ersten kommt das Geld, was in der Selbstständigkeit ja nicht ist. Kommt, kommt nicht. Es gibt Zeiten da kommt zwei Monate relativ wenig, dann gibt es wieder Zeiten wo sehr viel kommt. Man muss das eigentlich immer über das Jahr sehen, halt über einen längeren Zeitraum. Das ist vielleicht ein bisschen eine Phase gewesen, wo man sich einarbeiten hat müssen, aber ich denke mal das war in maximal einem Jahr, wenn ich so zurückrechne, war das eigentlich erledigt, dass man nicht mehr monatsweise gerechnet hat sondern einfach über einen langen Zeitraum. Ich will jetzt gar nicht sagen ein Jahr. Man muss zwar jährlich Steuern zahlen, aber in Wirklichkeit muss man alles viel, viel langfristiger sehen. Ja, da man in der Selbstständigkeit doch bisschen mehr an Geld zu bekommen als ein Angestellter, das ist so, das ist ganz sicher so. Man muss aber auch sicher wesentlich mehr Leistung bringen. Muss ich auch dazu sagen. Also acht Stunden oder so, spielt es nicht. Es sind oft Tage, da sitze ich bis um zehn Uhr in der Nacht beim Computer. Nehme mir aber auch die Freiheit wieder, so wie jetzt in den Ferien sagt die Frau zu den Kindern, was ist, fahren wir in den Märchenpark? Papa hast du Zeit? Einen Termin zurück, einen Termin nach vor und dann fährt der Papa mit in den Märchenpark. Das war eigentlich mit ein Grund warum ich gesagt habe, Selbstständigkeit ich will mich einfach für mich entscheiden können. Ich tue heute was oder ich tue nicht. Aber einfach die Entscheidung, heute macht man einmal Pause heute macht man etwas anders. Urlaub Salzburg, war eigentlich Urlaub. Telefon war mit. Die gröberen Sachen, wo ich gewusst habe da muss ich reagieren darauf hat man halt am Nachmittag. Dann kurz telefoniert und das Ganze hat dann wieder gepasst in Wirklichkeit. Das hat sich auch finanziell in der Richtung auch geändert, dass man ein bisschen flexibel ist, das muss ich schon dazu sagen. 8.27

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Naja, das erste und zweite Jahr, da waren die Steuern nicht wirklich ein Thema. Das heißt es ist sich eigentlich immer unter der Steuergrenze, wie es eigentlich bei die meisten Unternehmer ist, ausgegangen. Habe aber nie in den Defizit gearbeitet, weil eigentlich nichts zum investieren war. Das war eine reine Handelsspanne die da war und kein Geschäft oder kein Auto zum kaufen. Auto war da, habe dann zwar ein größeres angeschafft aber das hat jetzt nicht wirklich etwas mit der Firma zu tun gehabt. Das wäre sowieso notwendig gewesen. War auch die ersten zwei Jahre kein Thema nicht und es ist auch jetzt nicht so schlimm, dass ich sagen muss. Also in der 50 Prozent Klasse bin ich nicht. Sagen wir einmal so. Also somit ist das alles überschaubar und in Ordnung so wie es ist. 9.19

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Eigentlich vom ersten Tag an. Das habe ich mir schon angeschaut, was an Ausgaben, das hat auch die Beratung von der Wirtschaftskammer sehr gut muss ich sagen, was fällt an Kosten an? Was fällt quartalsmäßig an? Sozialversicherung, diese ganzen Vorsorgesachen die eben jetzt gekommen sind. Ich muss ehrlich sagen, da habe ich eben die Dame die das macht. Ich will mich mit dem gar nicht auseinander setzen. Ich habe eh andere Dinge zu tun. Das war einmal klar, dass gewisse Sachen zum Zahlen sind oder Steuern zum zahlen irgendwann

einmal kommen werden, das war mir auch klar. Aber nach zwei Jahren sollte eigentlich eine Firma soweit sein, dass das alle kein Thema mehr ist. Wenn es noch immer ein Thema ist, dass das Geld in der Firma gebraucht wird, das eigentlich da Finanzamt kriegen sollte, dann ist glaube ich von Vorteil, wenn man die Firma still legt und dann brav alle Monate wo arbeiten geht, wo man alle Monate sein Geld bekommt. Also das darf für eine Firma kein Problem und kein Thema nicht sein. 10.16

Sind Sie da am Anfang informiert worden?

Ja, die Wirtschaftskammer muss ich sagen, war einmal das erste Beratungsgespräch ganz gut und dann habe ich im Bekanntenkreis einen, ich will nicht sagen Steuerberater, aber der kennt sich mit den Dingen sehr gut aus, der macht eigentlich auch meine steuerliche Geschichte dann immer am Jahresende. Und wenn da irgendwelche Fragen waren, wir haben uns oft gesehen einfach oder habe ihn angerufen und mit ein paar Worten war das erledigt und da haben wir auch einiges geplaudert. Von da her denke ich, habe ich das wirklich sehr im Griff. Also das belastet mich wirklich absolut nicht. Es ist für mich auch irgendwie Ehrensache, dass Steuern bezahlt werden müssen. Das ist logisch und ok, so wie es ist. 10.57

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Also Steuern eigentlich nur von den Kunden her, wenn es die Mehrwertsteuern betrifft. Weil doch einige Kunden immer versuchen etwas ohne Rechnung zu machen. Ja, da wird das Thema Steuern besprochen. 11.23

Ansonsten, bezüglich Einkommenssteuer?

Wie gesagt, nur bei der Kalkulation muss man einfach einen gewissen Prozentsatz. 11.35

Das heißt die Kalkulation betrifft jetzt die Auftragslegung?

Ja. Was ist an Steuern zu kalkulieren und was bleibt einem letztendlich über für die Firma, für da Leben, für was weiß ich was noch. Aber jetzt auch nicht großartig muss ich ehrlich sagen. Ich versuche eigentlich immer einen Preis, Angebot, zu machen, der fair ist, der einfach passt. Ich versuche nicht mit aller Gewalt einen Auftrag zu bekommen. Ich denke es muss einfach fair sein, es muss passen. Ja und das was dann bleibt, das bleibt und was der Finanzminister kriegt das kriegt der Finanzminister und was die Krankenkassa bekommt, bekommt die Krankenkassa. Also so einfach ist es eigentlich. Ich sehe das Thema Steuern nicht so eng und nicht so als riesiges Thema. Ich denke es betrifft mehr die größeren Firmen die wirklich weit über die 50 Prozent, das heißt die wirklich viele 100.000 Euro an Steuern zum Zahlen hätten und die werden dann einfach Investitionen tätigen, nicht oder sich vergrößern. Da mache ich gar nicht. Das Problem möchte ich nicht haben. 12.39

Wie war den das wie sie selbstständig geworden sind? War das für Sie wie ein Schock, als die Steuern gekommen sind im Gegensatz als Angestellter?

Naja, was Abgaben sind hat man ja am Gehaltszettel genauso gesehen. Die Lohnsteuer, das heißt man hat eh vom Bruttolohn in etwa die Hälfte oder fast die Hälfte weg müssen für irgendwelche Abgaben, was auch immer das jetzt war. Und von daher war das kein Schock für mich, es hat sich in Wirklichkeit ja nichts geändert, weil die Klassen sind ja die gleichen, ob du jetzt selbstständig bist oder ob du berufstätig bist. Es ändert sich da ja nichts. Die Abzüge sind die gleichen. Von da her war es eigentlich absolut kein Schock nicht. Ich habe es wollen. Also da ist ja jetzt nicht gewesen weil ich es müssen habe, sondern ich habe eigentlich einen gute Job hingeschmissen, ich war sogar pragmatisiert, also es war wirklich eine frei Entscheidung und somit war das nie ein Thema und nie ein Problem. Das war mir von Haus aus eigentlich bewusst, dass das irgendwann kommen wird nach ein zwei Jahren. So ist das halt einfach. 13.46

Was passiert, wenn Sie jetzt eine Einnahme haben. Wenn Sie jetzt Hausnummer 1.000 Euro hereinbekommen. Was passiert damit und wie denken Sie darüber nach? Berücksichtigen Sie was Sie da wieder ausgeben müssen?

Nein, wie soll ich das sagen. Es gibt ein Firmenkonto und da gehen die Buchungen ein und aus. Ende. Und das war es dann einfach. Und was man zum Leben braucht, das nimmt man dann einfach weg und ende. Da wird jetzt nicht, Jesus noch einmal, jetzt habe ich einen guten Auftrag und jetzt fahren wir wieder eine Woche fort. Also das, nein. Das kontrolliere ich auch

nicht so genau in Wirklichkeit. Das muss einfach laufen und florieren und da kommt etwas herein und da kommt etwas heraus. Also dass, glaube ich diese Denken als Angestellter. Jetzt kriege ich mein Urlaubsgeld, jetzt kann ich mir einen Fernseher kaufen oder das Weihnachtsgeld und kann mir eine Fernseher kaufen oder ich kriege das Urlaubsgeld und jetzt kann ich drei Tage wohin fahren. Von dem muss man weggehen in der Selbstständigkeit. So darf man das nicht sehen. Man muss ich einen gewissen Polster anschaffen ganz einfach, weil es eigentlich immer so wie Aktien hinauf hinunter geht bei dem Ganzen. Das kannst du ja so nie steuern, dass regelmäßig was hinein kommt. Aber das habe ich eigentlich schon hinter mich gebracht, dass ich mir da Gedanken mache. Man lebt natürlich besser als vorher, ein bisschen, das ist so. Aber man lebt, man hat natürlich ein bisschen einen Überblick auf das Konto, klar. Aber was kommt, kommt. Einmal sind es 300, einmal sind es 1.000. Wenn es ein ganz ein großer Auftrag ist werden es einmal 2 oder 3.000. Das ist am Konto. Was gebraucht wird, wird gebraucht. Das wird jetzt wirklich nicht so besprochen. Jetzt kommt der Auftrag und der ist da und jetzt haben wir das verdient. Und jetzt können wir das wieder machen. Also das habe ich von Haus aus gleich gesagt, nein so kann es nicht gehen. Ich weiß, dass viele den Fehler machen, das habe ich schon erlebt, das habe ich schon gehört. Jetzt habe ich einen großen Auftrag und jetzt können wir das und dann kämpft er zwei Monate, weil er weniger ist und dann Geld weg, nicht. Das gibt es eigentlich bei uns nicht.

Interviewtranskript - Person 10

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

1. Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Ja, muss man mal unterscheiden, so die Phase der Gründung oder des selbstständig Werdens. Mein Weg war von der Unselbstständigkeit kommend nach der Steuerberaterprüfung selbstständig zu machen. Das heißt, es war ein gewisser finanzieller Polster da und das was man immer so hört als Eigenkapitaldecke, die man halt am Beginn braucht, die war letztendlich vorhanden. Also ich war nicht darauf angewiesen, dass jetzt vom ersten Tag an Geld hereinkommt. Weil beim Selbstständigen es üblicherweise so ist, dass zwischen Leistungserbringung und tatsächlichen Eingang ist doch eine gewisse Zeitspanne. Das heißt die ersten eineinhalb zwei Monate habe ich mein, sozusagen, mit Eigenmittel finanzieren können. Ja und dann ist man ohnehin, kommt man in einen gewissen Rhythmus hinein, dass halt die Einnahmen und Ausgaben zueinanderpassen sollen. Ich war am Beginn Einmannunternehmer. Das war natürlich insofern eine Herausforderung als die Risikokomponenten, Krankheit, Urlaub, sonstige Unterbrechungen größer, oder Forderungsausfälle, wesentlich größer sind als wenn man halt eine Struktur um sich hat oder mehrere Kunden oder Mitarbeiter, weil hier mehr Kontinuität da ist. Ja, das war so zusagen einmal irgendwie die Struktur, Einmanngründung, Einmannunternehmen, Mehrmannunternehmen. Organisation von den Einnahmen Ausgaben, es gibt ja da viele verschiedene Ansätze, ich habe es bei mir immer sehr konservativ gehalten und versucht möglichst wenig fremd zu finanzieren. Das ist mir auch über weite Strecken gelungen und habe das auch nur insoweit Fremdfinanzierungen machen müssen, wo ich halt Investitionen in Gebäude, Sanierung von Gebäuden oder halt langlebigen Anschaffungsgütern, vorgenommen

habe. Das war sozusagen ein Prinzip. Das zweite Prinzip, was mir sehr wichtig war und was auch ganz gut gelungen ist, ist die Überlegung, jetzt einmal im privaten Bereich nicht im Firmenbereich, im privaten Bereich die monatlichen Belastungen die halt so einher kommen möglichst gering zu halten. Man kann, auch wenn man sehr großzügig ist oder gerade kein gutes Ausgabenmanagement hat, viele Dinge letzten Endes haben, die man vielleicht gar nicht so wirklich braucht, aber die letzten Endes eine hohe Fixkostenbelastung bedeuten. Miete, bei mir war immer klar, ich möchte ein Haus haben, weil die Hausbetriebskosten natürlich in keiner Relation zu einer Miete stehen. Auto wird gekauft nicht geliest. Versicherung versuche ich einmal im Jahr zu zahlen. Das ist immer besser planbar, als wenn man jetzt laufende Zahlungen hat. Die kleinen Beträge schaut man oft nicht an. Dann die vielen Dinge, „nice to have“. Beginnt über Handy, das da eher restriktiv gehandhabt wird, beim Internet, dass halt das ein Anbieter ist und nicht viele verschiedene Dinge. Kein Premium TV, was kein Mensch braucht, nicht zum Internet noch einmal ein Kabelsignal dazu mit 17 Sendern, die kein Mensch braucht. Bei den persönlichen Versicherungen, die Versicherungen, nur jene zu nehmen, die wirklich Hochrisiko abdecken. Ich halte es für einen völligen Nonsens eine Versicherung für ein ständiges Risiko abzuschließen, das man sowieso immer wieder selbst auch zahlen muss. Wenn ich einen Wildschaden habe, beim Auto, es rennt alle vier fünf Jahre einmal ein Reh oder ein Hase hinein, das deckt sich genau mit der Versicherungsprämie, nur die Versicherungsprämie ist eine monatliche Belastung und wenn ich aber kein Geld habe, kaufe ich mir ein altes Auto und da ist der Schaden bei weitem nicht so groß. Also es war immer ein Prinzip von mir, monatliche Fixbelastungen möglichst niedrig zu halten und damit einerseits einen gewissen Spargedanken zu haben du andererseits auch einen gewissen Spielraum zu haben. Wenn ich mir beim Auto die Leasingraten nicht leisten kann. Der Ausstieg ist immer teuer. Dann muss ich Versicherungsdauerrabatte zurückzahlen. Wenn ich das Auto kaufe und sei es auch auf Kredit, dann verkaufe ich das einfach, das habe ich in der Hand und wenn ich sozusagen den Wildschaden nicht über ein Risiko abdecke ja und habe das Auto verkauft und habe einen billigen und passe halt ein bisschen mehr auf und fahre langsamer, dann habe ich das wirklich in der Hand. Also das waren für mich irgendwie wichtige Prinzipien im privaten Bereich. Im Firmenbereich gibt es natürlich viele Instrumente der Unternehmensführung. Im Grunde gibt es einige ganz wenige Dinge auf die man sehr aufpassen muss und die man ständig überwachen muss. Das eine ist, dass man halt. Man weiß ja ungefähr was man im Jahr, im Monat Kosten hat, was man selbst nicht nehmen möchte und hier muss man einfach darauf schauen, dass entsprechend die Rechnungen rausgehen und die Leistungen erbracht werden. Das heißt, für mich ist a.) einmal eine erste wesentliche Steuerungsgröße, wenn ich sage ok ich brauche jetzt Hausnummer 120.000 Euro Netto Umsatz jeden Monat, damit ich meine Kosten und laufenden Ausgaben und das was ich entnehmen möchte abdecken kann. Das heißt umgekehrt, ich schaue am 30. Jeden Monats wie viel haben wir fakturiert und kommen wir auf diese 120.000, 130.000 Euro Fakturen? Das zweite ist, auf dem baut ja das letztendlich auf ein gewisses Kostenmanagement, als Freiberufler hat man in dem Sinne ja keinen Wareneinsatz, sodass bei uns sind ganz entscheidend die Personalkosten und damit einhergehend eine gewisse Kapazitätsplanung mit Terminvorgaben und Leistungsvorgaben und das ist letztendlich mit der Umsatzplanung irgendwo in Einklang zu bringen. Das ist nicht etwas besonders wissenschaftliches. Im Grunde geht man her, macht eine Mitarbeiterliste und sagt ok, was verdienen die Leute, was habe ich für monatliche Kosten? Und welche Stunden werden geleistet und wie bringe ich die in meine Leistungen unter? Das sind sozusagen irgendwie die zentralen Säulen hier in der Unternehmensführung bei den Einnahmen und Ausgaben. Wo man vorsichtig sein muss ist, dass über die Einkommenssteuerthematik man natürlich vor einem Beginn oder in gut gehenden Jahren mehr Geld zur Verfügung hat als einem gehört. Weil einem ja die Einkommenssteuer dann mit 40 oder 50 Prozent im Folgejahr, unter Umständen mit den Vorauszahlungen, gleich doppelt einholt. Also ich gehe den Weg und ich empfehle es auch all meinen Kunden, zu sagen ok das was, also ich habe hier einmal als ersten Schritt den Betrieb und dann habe ich die Entnahmen. Und wenn ich jetzt vom Betreib etwas entnehme, dann muss das was ich entnehme noch einmal vorhanden sein, um eben Steuern und Sozialversicherung abzudecken. Und die Überlegung ist ganz einfach die, wenn ich jetzt 3.000 Euro für mich privat herausnehme, muss ich gleichzeitig auch 3.000 Euro herausnehmen können (und die auf ein Sparkonto legen können), damit ich hintennach Steuern und Sozialversicherung zahle und wenn ich die dann zahle, dann nehme ich diese Geld von diesem Sparkonto. Also man muss versuchen und das ist doch ein bewährtes Management in dieser Schnittstelle, zwischen Betrieb und Privat, aufzuteilen und zu sagen, ok jeden Euro den ich mir herausnehme, den muss ich noch einmal zur Verfügung haben, den muss ich mir auf die Seite legen. Und ja, das funktioniert ganz gut. 9.06

Das heißt, weil sie auch das Thema Steuern jetzt angesprochen haben. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, als Steuerberater ist es ja natürlich völlig transparent und ich weiß jeden Monat wie viel bin ich mit den Steuern im Rückstand, rechnerisch. Normalerweise bin ich immer im

Rückstand, weil man natürlich nicht so viel Steuern vorweg zahlen möchte. Ja, ist das jetzt eher eine emotionale Frage oder eher eine Handwerksfrage? 9.35

Sowohl als auch. Oder formulieren wir das ein wenig anders. Wenn Sie jetzt Einnahmen haben, was geht Ihnen da durch den Kopf. Inwiefern ist bei einer Einnahme die Steuerthematik präsent? Und was passiert mit dem Geld?

Naja, wir haben da eben diese verschiedenen Stufen. Das erste ist, ok es kommt jetzt einmal ein Geld herein, das geht natürlich in den Betrieb. Da muss ich meine Kosten wegzahlen, wie auch immer. Der zweite Schritt ist, sozusagen, eine Brücke vom Betrieb zu privat und bei dieser Brücke Betrieb zu privat gibt es eine Weggabelung, nämlich, das was hier herausfließt, sagen wir 6.000 Euro. Gehet 3.000 Euro dorthin wo ich es nicht sehe und wo ich es nicht zu greifen, nämlich Steuer Sozialversicherung und 3.000 Euro auf mein privates Konto. So nach dem Motto, aus den Augen aus dem Sinn,. Da ist ganz einfach der innere Schweinehund zu überwinden, weil das Geld mir nicht gehört, auch wenn es mir zivilrechtlich gehört, aber man muss einfach diese Vorsorgen treffen, dass man das dann wirklich zur Verfügung hat. Ja also die Emotion ist ganz einfach, wenn ich 1.000 Euro mehr Umsätze bei gleichen Kosten, wir haben ja nur Fixkosten, dann mache ich natürlich 1.000 Euro mehr Gewinn. Dann weiß ich 500 Euro gehören mir. 500 Euro gehören dem lieben Finanzamt. Das ist so, dass kann man jetzt unterschiedlich beurteilen, ob das jetzt zu viel, zu wenig oder in Ordnung ist. Emotional ist es natürlich immer so, dass das was man zahlen muss nicht lustig ist. Jede Steuer ist einmal grundsätzlich zu hoch. 11.34

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Naja, ich habe als Einmannbetrieb begonnen und sozusagen meinen Betrieb und mein privates waren etwas intransparenter. Weil ich sozusagen, hier war Betrieb und Privat vermischt als Einmannunternehmen und da musste man separat vorsorgen und sagen ok, aufgrund meiner Unterlagen weiß ich bin so und so weit mit der Steuer im Rückstand und das Geld so auf die Seite legen. 12.10

Inwiefern haben sie das damals getrennt? Wenn Sie jetzt zwischen heute und damals vergleichen?

Naja, wir haben jetzt hier eine Gesellschaft wo wirklich Geld körperlich an mich fließt und vorher war ja der Betrieb ich und Privat auch ich, das heißt ich musste, seinerzeit ist diese Überweisung weggefallen, ich musste die Steuer auf die Seite schieben aktiv machen. Obwohl es keine Privatentnahme in dem Sinne erfolgt ist. Und man muss sozusagen die Steuer dann anders rechnen. Momentan weiß ich wenn ich 3.000 rausnehmen muss ich 3.000 noch woanders hingeben. Und das war damals ein bisschen anders. Da habe ich mir meine Saldenliste hergenommen und habe gesagt, ok da kommt jetzt heraus 40.000 Euro Gewinn, das kostet 15.000 Euro Steuer, gezahlt habe ich, sagen wir einmal 7.000 an Vorauszahlungen. Ich muss auf meinem Sparbuch 8.000 Euro haben und habe auf meinem Sparbuch geschaut und habe gesehen, da sind nur 5.000. Das heißt, da habe ich dann 3.000 hin überwiesen. Also ich habe dann einfach jedes Monat gesagt, ok das habe ich verdient, so viel Steuer kommt und das lege ich auf die Seite. 13.33

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Naja, ich überlege mir das jetzt schon zumindest quartalsweise. Wo liege ich jetzt ungefähr. Weil hier natürlich auch ein bisschen andere Faktoren rein kommen. Wir haben, bei Investitionen verschiebt sich das etwas. Wenn man investiert habe ich ja nicht die Entnahme, weil ich ja investiere, aber dennoch das Steuerthema. Also wenn ich jetzt sage ich investiere um 50.000 und das kann ich auf zehn Jahre abschreiben, dann habe ich quasi 45.000 heuer die ich nicht abschreiben kann, dann muss ich diese 45.000 als Steuer gedanklich auf die Seite legen. Als ich muss die Investition, im Jahr der Investition doppelt finanzieren. 14.32

Wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Vom ersten Dienstverhältnis weg wird man damit konfrontiert. Weil ich habe immer ein bisschen was selbstständig auch daneben gemacht. Damals unterreichte auf Werksvertragsbasis, was es ja jetzt nicht mehr gibt und damit habe ich von Beginn weg schon Steuern erklären müssen.

Interviewtranskript - Person 11

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Gut, das Wichtigste ist einmal eine möglichst genaue Planung im Vorhinein zu machen, das heißt hier wirklich eine Cashflowplanung auf der einen Seite zu machen und auf der anderen Seite natürlich auch eine Art Kostenrechnungsplanung. Mittels der Kostenrechnungsplanung erfährt man, welche Ausgaben man hat. Das heißt, was sind meine Fixkosten, was sind meine variablen Kosten? Was sind meine Kosten die immer wieder laufend anfallen. Da gehören aber auch Kosten dazu die ich einmalig zahle und länger bezahlt werden, die dividieren sich dann durch die Monate. Da weiß ich, wie viel muss ich Monat für Monat ungefähr einnehmen, um im Durchschnitt überhaupt auf eine Nullsumme zu kommen. Wie komme ich zu den Zahlen? Der Vorteil von einem Franchisenetzwerk, wie unsere Firma, ist halt einfach, dass sehr viele der Kosten schon von anderen bekannt sind. Und innerhalb der Bürogemeinschaft kann man sagen, ok diese, diese, diese und diese Kosten kommen auf einem zu und damit ist man sehr nahe bei den wirklichen Kosten. Also das heißt, hier diese Planung, Kostenrechnungsplanung, Ausgabenplanung, kann man relativ gut abschätzen. Auf der anderen Seite, die Cashflow-planung ist dafür da, dass man sagen kann, ok wann muss ich welche Ausgaben tätigen. Um einfach zu wissen, welchen Finanzbedarf habe ich in welchem Monat. Die Versicherung muss zum Beispiel immer Anfang des Jahres gezahlt werden. Gilt aber dann für das ganze Jahr. Heißt ich muss im Jänner schon schauen, also am ersten Jänner, wie habe ich so und so viel Ausgaben. Dafür habe ich es das restliche Jahr nicht mehr. Dann gibt es welche die vierteljährlich zu zahlen sind, welche die halbjährlich zu zahlen sind und dafür ist eben die Cashflowplanung. Das ich sage, Jänner bis Dezember habe ich welche

Ausgaben. Parallel dazu kann ich mir dazuschreiben, welche Einnahmen plane ich. Die Einnahmen als Selbstständiger zu planen ist ein bisschen schwieriger, aber wir können mit einer gewissen Erfahrung arbeiten. Das ist wiederum der Vorteil, wenn in einem Netzwerk arbeitet. Diese Erfahrung die da ist, können wir hergehen und sagen, wenn wer beginnt, die ersten paar Monate wird wahrscheinlich nichts sein oder wird man eher nicht damit rechnen können. Dann, der Rest ist eine statistische Auswertung. Wir haben genau die Statistiken, wie viel Immobilien muss ich haben, mit welchem Preis, zu welchen Konditionen, damit ich innerhalb der nächsten sechs Monate so und so viel Geld einnehme. Und dass dividiert man dann wieder durch auf diese sechs Monate und damit kommt man auf die Monatseinnahme. Parallel dazu rechnen wir auch mit unseren Maklern durch, den normalen Zyklus den wir haben. Wir haben manche Monate die sind erfahrungsgemäß schwächer im Umsatz. Zum Beispiel eher der Jänner, Dezember, da denken die Leute eher an etwas anderes als an Immobilien. Also, dass man hier diesen Ausgleich schaffen kann und das rechnet man dann in diese Cashflowplanung hinein. Einnahmenplanung, wie läuft die. Wie gesagt, da haben wir unsere Statistiken, wenn eine Immobilie diesen Preis hat, dass ich diese Provision kriege, kann und ich so und so viele Immobilien habe, kann ich in den nächsten sechs Monaten mit so und so viel Einnahmen im Durchschnitt rechnen. Parallel dazu muss immer überprüft werden die Soll-Ist, um zu schauen, muss ich irgendwo adjustieren, bin ich mal ein Monat darüber oder nicht. Wenn ich einen Monat darüber bin, heißt das aber noch lange nicht, dass ich das nächste Monat sagen kann, na passt schon, weil dafür sind wir dann als Büromanager da, dass wir uns mit unseren Maklern zusammensetzen und sagen gut wir haben jetzt 4.000 Euro zu viel Gewinn gemacht. Das heißt aber nicht, dass man im nächsten Monat darauf verzichten kann. Weil, dass wird sich nicht im nächsten Monat bei uns niederschlagen, sondern im Normalfall der bis vier Monate später. Und dann ist es oft schon zu spät. Im Großen und Ganzen auf gut deutsch. Wir haben unsere Statistiken, gerade was Einnahmen und Ausgaben betrifft. Wir haben unsere Cashflowplanung und die beruht im Endeffekt nur auf der Erfahrung, die wir Bürointern schon in den letzten fünf Jahren gemacht haben. 5.19

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Der Umgang mit Steuern ist an sich bei uns insofern geregelt, weil wir einen Steuerberater haben. Wir führen jeden Monat die Umsatzsteuer natürlich ab, dadurch verbleibt, die nie in unserem Eigentum. Weiters aufgrund der Zahlungsfristen kriegen wir ungefähr da Geld herein indem Monat, wo wir auch die Umsatzsteuer abführen. Also ungefähr 30 bis 40 Tage später kann durchaus sein, dass erst bezahlt wird und nachdem man ja immer bis zum 15. Des übernächsten Monats Zeit hat für die Steuern, ist das mit der Umsatzsteuer ein reiner Durchlaufposten. Wie schaut es mit der Einkommenssteuer aus? Da empfehlen wir, von jedem Umsatz ungefähr 25 bis 30 Prozent sofort auf die Seite zu legen. Noch bevor man Ausgaben davon weggezählt hat. Also wirklich wenn ich 5.000 Euro habe, die ich eingenommen habe, dann sollte ich zumindest 1.250 bis 1.500 Euro zur Seite legen und die reservieren für die Einkommenssteuer. Das empfehlen wir. Sollte sich im Normalfall ausgehen. Natürlich wenn einer dann in höhere Kategorien kommt, also mehr verdient als jetzt 50 oder 100.000 Euro Umsatz hat im Jahr, dann muss man das natürlich anpassen, nach oben. Aber das Minimum sind halt diese 25 bis 30 Prozent des Umsatzes, noch bevor man die Ausgaben weggezählt hat. 7.02

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Man muss am Anfang sehr straff kalkulieren und braucht einmal ein Startkapital, das man hinein investiert und das man erst mit der Zeit wieder zurückbekommt. Also im Schnitt braucht man schon ungefähr ein Jahr bis man da überhaupt drinnen ist, dass man wirklich sagen kann ich bin jetzt in der Gewinnzone. Weil die Verluste am Anfang können wir ja geltend machen. Für Büros schaut das ganze jetzt wieder bisschen anders aus, weil wir mit ganz anderen Kosten rechnen müssen. Also da rechnet man da schon so ungefähr drei bis vier Jahre bis man hier da in die Gewinnzone kommt. Je nachdem wie der Markt ist, wie die Makler sind usw. und so fort. Bei mir selber, wie gesagt, sind die Einstiegskosten, Gott sei Dank, nicht sehr hoch gewesen. Man muss halt einfach sagen, ich habe Geld übrig, das ich hinein investiere am Anfang und von dem ich auch leben kann. Und nach ungefähr einem Jahr sollte man auch vom Unternehmen erstens, dass was man hinein investiert hat zurückhaben und dann auch schon sagen können ich kann dann auch mal anfangen davon zu leben. Ich kann meine normalen Rechnungen bezahlen. Und hängt natürlich davon ab, ob jetzt jemand nebenberuflich einsteigt oder hauptberuflich. Nebenberuflich ist bei weitem schwieriger, wenn einer wirklich hauptberuflich einsteigt und fleißig ist, dann kann er schon früher davon leben. Das ist die ganz normale Frage, wie lange kann man sich selber erhalten, ab wann muss einen das Unternehmen finanzieren können. Aber nachdem wir diese Cashflowplanung und diese Kostenplanung am Anfang haben, können wir sagen, ok wie viel

Geld hat die Person übrig? Wie kann das investiert werden und ab wann muss wirklich das Unternehmen genügend Gewinn abwerfen? Und das kann dann sein von sechs Monaten bis ein Jahr. Mehr als ein Jahr, dann ist wirklich irgendetwas schief gegangen. 9.15

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Eigentlich nicht wirklich, nein. Also, wie gesagt, wir machen das alles über den Steuerberater. Der bereitet das Ganze vor, wir haben hier die Vorschreibungen und fertig. Also Umsatzsteuer zahlen wir brav, Einkommenssteuer bzw. Körperschaftssteuer zahlen wir brav. 9.37

War das immer schon am Anfang diese Separierung, dass einen Teil davon gleich wegrechnen?

Naja, das ist das was wir an die Makler empfehlen und das was ich selber mache. Beim Büro läuft das Ganze ein bisschen anders. 9.53

Wie ist es bei Ihnen gegangen am Anfang und jetzt?

Na ich habe halt einfach am Anfang die Investitionen gehabt und wenn ich wirklich was eingenommen habe, habe ich es einfach liegen gelassen. 10.01

Zur Gänze?

Ja. Zur Gänze, um einfach die Anfangsinvestitionen rein zu bekommen. 10.15

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ist insofern jetzt bei mir etwas blöd zu beantworten, weil ich Betriebswirtschaft studiert habe und da natürlich im Rahmen meines Studiums mich mit Steuern schon auseinandergesetzt habe. Ja, das heißt ich habe im Endeffekt schon bevor ich selbstständig wurde schon mit Steuern zu tun gehabt. Also gewusst worum es geht, was ich machen muss. Wie es läuft im Großen und Ganzen. 10.46

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

In dem Moment, wo wir natürlich mit Personen Besichtigungen machen. Sei es jetzt Kauf, sei es Miete. Geht es immer darum, was sind die anfallenden Kosten? Und bei den anfallenden Kosten denkt man automatisch an Steuern dazu. Weil, wenn man eine Wohnung vermietet, besteht das ja aus dem Mieter, aus der Nettomiete zuzüglich Betriebskosten, zuzüglich Umsatzsteuer. Und schon denkt man wieder an die Steuern. Also die Umsatzsteuer ist eine tagtägliche Geschichte. Einkommenssteuer, ja wenn man Umsätze hat, dass man was weglegt und dann halt im Jahr im Rahmen des Jahresabschlusses. Wenn sie rechnen beim Steuerausgleich. Aber das ist. Irgendwie Steuern sin bei uns ein immanenter Bestandteil, von jeglichem Geschäft. Das heißt, bei jeder Rechnung die ich ausstelle, denke ich an Steuern. Bei jeder Besichtigung die ich mache, denke ich an Steuern. An meine eigene Einkommenssteuer denke ich eher an Jahresschluss. 11.57

Und sonst? Unter dem Monat?

Naja, beim Unternehmen, die Körperschaftssteuer ist ja quartalsmäßig abzuführen.

1. Zusatz:

Bei einer Rechnung von 2.500 Euro gehen 500 Euro gleich einmal an das Finanzamt. Weil 2.500 ist ja nur die Rechnung. Von den 2.500 bleibt dann ein bisschen was im Büro und ein bisschen was mir und dann kommt so diese zwiespältige, dann denkt man ok, einen Teil davon muss ich sowieso an das Finanzamt abführen, aber der andere Teil bleibt ja mir. Also wenn ich sage 2.500 Euro dann bleiben Hausnummer 500 Euro im Büro. Sind wir bei 2.000 Euro. Gut ich hoffe das sind nicht meine einzigen Umsätze im Monat sondern sagen wir einmal ich habe schon genug, um die Fixkosten abgedeckt zu haben und die variablen die ich in dem Monat habe. Kann ich sagen von die 2.500 Euro muss ich, werde ich ungefähr 750

Euro weglegen. Die restliche 1.000 könnte ich mir nehmen. Unter der Voraussetzung, dass ich schon meine Fixkosten gesetzt habe. Für das braucht man halt die Cashflowplanung.

2. Zusatz:

Als Selbstständiger muss man immer daran denken, Brutto ist was ganz anders als Netto. Weil, wenn ich 3.000 Brutto einnehme, bleiben mir 1.000 übrig. Nach Steuern, nach Sozialversicherung, nach Ausgaben etc.. Und wenn einer 3.000 einnimmt und dann die 3.000 ausgibt, dann hat er ein Problem.

Und das haben Sie von Anfang an berücksichtigt?

Ja. Das mache ich auch mit allen Gesprächen die ich mit Maklern habe. Sage ich, aber bitte aufpassen. Niemals mit Bruttobeträgen rechnen.

Interviewtranskript - Person 12

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Das erste Thema, was bei Selbstständigen immer das ist, ist das Thema der Selbstständigkeitswerdung. In der Phase habe ich natürlich entsprechendes Vorkapital aus meiner früheren Berufstätigkeit gehabt, sodass ich einmal alle Startinvestitionen einmal aus dem heraus bestreiten konnte. Im laufenden Betrieb ist es natürlich so, dass in unserer Sparte, also in der Immobilienbranche, die Einnahmen nicht absolut gleichmäßig anfallen, sondern entsprechend nach Vertragsabschlüssen fließen auch die entsprechenden Erträge zur Bedienung aller finanziellen Verpflichtungen. Es ist daher sicherlich in unserer Sparte sehr wichtig, auch eine ordnungsgemäße Finanzplanung zu haben, zu Wissen wann fällt was an und dementsprechend auch einen Rückschluss zu setzen wie muss ich schauen, dass auf jeden Fall immer die Gelder auch da sind, die ich brauche. Momentan habe ich keinen besonderen Finanzengpass, weil es sich einfach relativ gut ausgeht. Natürlich musst du es als Unternehmer oder als Büroinhaber, entnimmst du also einen Gutteil nur dann auch Geld, wenn es wirklich auch liquiditätsmäßig echt vorhanden ist. Du bist also ein gewisser Pufferfaktor als Person. 2.18

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Gut, Steuern sind präzise planbar. Die größte Position regelmäßig ist natürlich die Umsatzsteuer, die weißt du 40 Tage vorher, sodass du dann am 15. des übernächsten

Monates, das du eigentlich sehr präzise planen kannst. Die Körperschaftssteuertermine sind ebenfalls jedes Quartal und daher auch das ist in einer planbaren Situation. Dazu kommen natürlich noch die Gehaltszahlungen, die also noch anfallen, oder die Zahlungen an XXX-Österreich, die natürlich dann entsprechend auch belasten, aber wie gesagt, die Zahlungen an XXX-Österreich sind die kurzfristigsten, weil die hast oft in dem Monat. Da musst du sofort mit Beginn des nächsten Monates überweisen zu einem Zeitpunkt, wo du oft das Problem hast, dass einerseits die Fälligkeit gegenüber XXX-Österreich entsteht mit Rechnungslegung aber deswegen heißt es noch lange nicht, dass alle pünktlichst zahlen. Und damit tritt man oft in Vorfinanzierungen. 3.30

Bezüglich Einkommenssteuer, wie ist da ihr Umgang?

Ja, ich kenne meine Einkommenssteuervorauszahlungen die ich zu leisten habe und daher muss ich die natürlich mit meinen Entnahmen aus der Firma mit einplanen, dass ich also in der Regelauch meine Einkommen, meine persönliche Einkommenssteuervorauszahlungen, als Privatentnahme über die Firma buche. 4.03

Das heißt, wie läuft das ab, wenn Sie jetzt eine Provision bekommen. Was läuft gedanklich bei ihnen ab?

Das ich hoffe, dass das Geld möglichst bald fließt und, dass wir permanent begleitend zum Girokonto eben schauen, zu welchem Zeitpunkt ist was fällig und ich die notwendige Liquiditätshaltung über das Girokonto mache. 4.35

Separieren sie da schon die Steuern von Ihren Einnahmen oder kommt das später?

Nein, das kommt einfach zu den normalen anderen. Du hast ja neben den Steuern hast du die Miete, du hast also die Lohn- und Gehaltskosten inklusive der Lohnnebenkosten und du hast also die andern, ob Telefon ob was Internet oder sonstiges anfällt das sind einfach Faktoren, die einfach hereinkommen und die natürlich das Girokonto entsprechend mehr oder weniger belasten. Bei größeren Überhängen, wenn größere Guthabenreserven da sind, versuchen wir, was aber natürlich bei den jetzigen Zinssätzen relativ uninteressant ist, sie einfach höher verzinst kurzfristig zu veranlagen. Aber das sind zu vernachlässigende Größen, sodass man eigentlich in der momentanen Situation sehr schlampig hergeht und das ganze eigentlich alles über das Girokonto führt. 5.46

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Das ganz klare Ding war, dass ich am Beginn sicher öfters mit Liquiditätsengpässen zu kämpfen gehabt habe und ich immer wieder aus dem privatem Vermögen und aus dem privatem Kapital Geld einschießen hab müssen. Das ich derzeit ganz einfach nicht mehr brauche. 6.36

War das der einzige Unterschied oder hat es noch andere Unterschiede gegeben?

Im Wesentlichen war es das. Das ich damals wiederholt auch auf privates zurückgreifen musste, um das einzuschießen und dass ich jetzt im Laufe der Zeit wieder aus der Firma herausnehme. 6.55

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Ich habe das damals pünktlich gezahlt und zahle es auch heute. Ich meine es war damals umsatzmäßig noch nicht so viel da, daher war auch damit nicht so viel zum zahlen als jetzt. Aber ich habe es damals pünktlich eingehalten und halt es auch heute ein. 7.23

Wie machen Sie da bei normalen Ausgaben oder Investitionen? Inwiefern spielt da das Thema Steuern eine Rolle?

Nein, eigentlich muss ich ganz ehrlich sagen. Die steuerliche Ersparniskomponente spielt eigentlich keine besondere Überlegensrolle, sondern es ist einfach als. Nein ich überlege, ob eine Ausgabe sinnvoll ist, ob sie notwendig ist oder nicht notwendig ist. Das ist das entscheidende für mich, nicht irgendwelche anderen Faktoren. Ob das jetzt steuerlich absetzbar ist, oder nicht absetzbar ist sondern die Frage ist immer die Sinnhaftigkeit und die Notwendigkeit. 8.15

Nochmal zurück zu den Einkommen. Sie haben ja gesagt die Einnahmen werden alle auf dein Girokonto eingezahlt. Trennen sie das gedanklich schon, dass sie sagen Hausnummer ein Drittel muss ich für sonstige Aufwendungen, wie Steuern oder Investitionen, bei Seite legen. Oder lassen Sie das einmal auf dem Konto und scheuen sie sich das ganze später einmal an?

Nein, das ist ja genau, das Wesentliche des Finanzplanes ist ja, dass man sich überlegt wie viel Liquidität brauche ich zu welchem Zeitpunkt. Das ist auch das entscheidende eines jeden Finanzplanes. Dass ich genau überlege, ich brauche am 15. so und so viel und dass ich das. Das man natürlicherweise sollte es einmal knapper werden, ich mich einfach mit meiner Privatentnahme zurückhalte ist selbstverständlich. 9.17

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Unmittelbar nach dem Studium oder eigentlich während des Studiums schon, weil ich während des Studiums schon freiberuflich gearbeitet habe als Vortragender am Wifi. Damit war eigentlich ab meinem zweiten Studienjahr oder nach meinem zweiten Studienjahr, ab dem dritten Studienjahr war es für mich Faktum. Für Steuerzeitpunkte zu schauen, dass das notwendige Geld verfügbar ist. 10.01

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Eigentlich nicht besonders. Nein, weil ich halte das einfach als absolute, das ist das was ich gesetzlich als Vorgabe habe, die ich einzuhalten habe. Und daher denke ich nicht besonders, ich meine ich denke schon geht es sich aus, haben wir das Geld verfügbar, habe ich subjektiv das Geld verfügbar? Da denke ich erst zwei Tage, drei Tage vorher daran.

Interviewtranskript - Person 13

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Naja, wir haben, vielleicht vorweg einmal, unser Betrieb ist ja mehrstufig. Wir haben Produktion. Wir erzeugen speziell klassische Strickware. Wir haben einen Großhandel, das ist die nächste Stufe, von dem wir aus also Wiederverkäufer, sprich eben Kaufleute die ganz Österreich betreuen und wir haben schlussendlich auch einen Detailverkauf, Fabrikdetailverkauf mehr oder weniger, das ist halt dann die letzte Stufe, wo wir direkt dann den Letztverbraucher eben ansprechen und das ist natürlich dann die Finanzierung. Wir müssen natürlich, weil wenn ich vielleicht bei der Produktion anfange. Bei der Produktion ist es so, dass wir oft bis zu einem halben Jahr im Voraus produzieren müssen und das Geld, wir müssen die Garne einkaufen und bezahlen, wir müssen das Personal müssen wir bezahlen. Wir haben einen Partner schon seit vielen, vielen Jahren auch schon in Tschechien drüben der auch monatlich abgerechnet werden muss. Das heißt wir müssen oft ein halbes Jahr, für ein ganzes halbes Jahr, den finanziellen Bedarf in irgendeiner Form abdecken. Und das geht natürlich, speziell was die Produktion anlangt, nicht anders als halt am Weg eben der Bankenfinanzierung, das wir halt da einen entsprechenden Rahmenkredit halt haben, der uns diese Produktion praktisch halt absichert. Weil wir liefern dann, so wie es jetzt ist August, September die Ware aus und sehen oft frühestens das Geld im Oktober und fangen Ende Februar dann Anfang März mit dem Produzieren an. Also es ist ein gutes halbes Jahr, das wir finanzieren müssen. Das heißt es ist speziell bei der Produktion ist die Finanzierung ein doch gravierendes und heikles Thema und da müssen natürlich und kommt natürlich jetzt auch noch dazu, dass die Situation in den letzten Jahren, speziell was die Produktion von Textilien

in Österreich betrifft, wahnsinnig schwierig geworden ist. Also in Österreich zu produzieren ist ja schon fast im Harakiri, darum sind wir auch dabei die Produktion vor Ort eben so stark wie möglich einzuschränken und in den Zeit eigentlich auch auslaufen zu lassen, weil da arbeite ich lieber mit meinem tschechischen Partner und verdiene auch noch ein bisschen was als das wir dann noch Geld hineinbuttern. Eben wie gesagt auch aufgrund diese Finanzierungsproblems. Es waren doch auch jetzt auch eine Reihe von Jahren wo die Zinsbelastung ja eine relativ hohe war bei den Banken. Und das spürt man natürlich dann schon, wenn du halt ein paar hunderttausend Euro Kreditrahmen hast und da kommen vierteljährlich dann ganz schöne Zinsberechnungen. Das ist einmal speziell bei der Produktion. Beim Großhandel und beim Einzelhandel ist es nicht ganz so gravierende, weil sich das Geld und die Ware ja schneller umschlagt. Ich kriege die Ware, zum Beispiel im Einzelhandel, und habe einen gewissen Bestand an Ware habe ich da der sich im Laufe der Jahre dann einmal selbst eben finanziert, durch eben an laufende Gewinne. Und da habe ich dann kurzfristig dann immer wieder Einnahmen und die Ware schlägt sich ja mehrmals jährlich um. Das heißt da ist die Finanzierungslänge ist eine wesentlich kürzere, da ist es natürlich wesentlich einfacher und darum um das Ganze für uns ein bisschen besser in den Griff zu kriegen, können wir natürlich durch diese Dreistufigkeit jetzt haben wir eigentlich eine Viestufigkeit, weil mein Sohn, der Stefan, hat eine eigene Sparte im Rahmen der Firma noch aufgebaut. Das nennt sich „shirts and more“. Das ist bedruckte bestickte Freizeit-, Arbeits-, Vereinsbekleidung oder für Fanschals. Alles was mit Bekleidung in irgendeiner Form und mit bedruckt und bestickt zusammenhängt. Von hochwertig auch bis zur normalen Promotionsgeschichte. Noch dazu hat er neu errichtet, seit ein paar Jahren macht er das, und da können wir natürlich oft diese Schwierigkeiten die in den Monaten speziell Mai, Juni, Juli, August der Produktion entstehen, können wir ein bisschen abfedern, mit Umsätzen die wir in den anderen Bereichen machen. Da zahlen wir halt praktisch dann die Rechnungen der Produktion durch die anderen Einnahmen und dann wenn da, wenn wir von den anderen Bereichen Ware angeliefert wird die zu bezahlen ist, dann kommt schon das Geld von den Produktionen. Also das können wir, ein bisschen können es wir damit abfedern. Aber natürlich nicht in vollem Ausmaß. Also das ist, wie gesagt das ist bei uns durch diese Drei-, Vierstufigkeit ist natürlich auch dieses finanzielle Management halt ein Unterschiedliches als wenn ich nur einzelne Bereiche hätte. Jetzt momentan ist es eine Spur leichter von der Zinsbelastung, weil es durch diese sogenannte Krise, die uns Gott sei Dank zurzeit noch nicht so stark trifft, weil unser Klientel ist eher eine. Sprich die Zielgruppe eher die älteren Leute, sprich von 50, 60 aufwärts. Hauptsächlich auch die Pensionisten. Und denen geht es ja durch die Krise ja eigentlich nicht schlecht. Im Gegenteil, ein Pensionist hat heute um wesentliches mehr im Tascherl als er vor einigen Jahren noch gehabt hat. Wenn man nimmt die Steuerreform, was doch einiges 30 bis 50 Euro im Monat was er mehr bekommt. Eine relativ hohe Pensionsanpassung haben sie gehabt. Die Inflationsrate ist gleich null zur Zeit und die Energiekosten sind natürlich auch drastisch gesunken. Ob das jetzt Heizung, Beleuchtung oder Auto ist natürlich, hätte, könnte der Pensionist mehr Geld ausgeben. Und ich meine, er gibt auf keinen Fall weniger aus. Sagen wir mal so, wir merken das. Speziell im Detailverkauf wo wir den Letztverbraucher ansprechen, das es da eigentlich noch keine Auswirkungen gibt. Und es sollte, hoffe ich, auch so bleiben, weil bei den Pensionisten wird sich nicht all zu viel ändern. Und vor allem wird auch in unserem Bereich, wo ja der Bezirk Tulln ja noch relativ gut aufgestellt ist, was Arbeitslosenrat und so weiter, weil wir nicht so viele Großbetriebe haben die betroffen sind, sondern doch die mittelständische Wirtschaft relativ stark vertreten ist und dass ist eigentlich der momentan unser Wirtschaftswachstum oder dass wir noch relativ gut dastehen liegt hauptsächlich an den Mittelständischen. 7.00

Sie haben auch Ausgaben angesprochen. Bei Ihren Ausgaben sind auch die Steuern inkludiert. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, Steuern. An Steuern fallen bei uns in unseren Bereichen. Die Mehrwertsteuer das ist im Prinzip ein Durchlaufposten, der miteinkalkuliert ist. Körperschaftssteuer zahlen wir relativ jetzt wenig, weil momentan jetzt keine Gewinne gemacht werden. Da ist der Fixsteuersatz vorgeschrieben. Ich weiß nicht, es macht aus 2.600 so ungefähr. Nein, das ist nicht zweieinhalb, das ist weniger. Früher war halt 10 oder 20 Tausend. Ist ein gewisser Fixsteuersatz den du zahlen musst bei der Körperschaftssteuer. Wir führen ja die Firma in Form einer GesmbH, da muss man die normalerweise fix zahlen, auch wenn keine Gewinne da sind. Das ist eine Untergrenze die eigentlich immer fix zum zahlen ist. Und bei den anderen Steuern. Lohnabhängige Steuern sind natürlich abzuführen. Aber die sind relativ wenig. Weil die Steuern die die Arbeitnehmer abführen die sind ja auch nur ein Durchlaufposten. Das sind also Kammerumlagen, in der Richtung. Kommunalsteuer, das ist ein Part der der Gemeinde zu Gute kommt. Aber der richtet sich wieder nach den Lohnsummen. Nachdem wir jetzt eigentlich weniger Personal haben. Das viele personal haben wir gehabt zu Zeiten als die Produktion noch gut floriert hat. Da haben wir alleine in der Produktion bis zu 25 Beschäftigte vor Ort gehabt. Jetzt sind es ja ganz, ganz wenige. 9.07

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

….

10.45

Na seit 1968 bin ich schon im Familienbetrieb mit tätig und mein Vater ist 1976 verstorben also zu dem Zeitpunkt habe ich noch kurze Zeit mit meiner Mutter gemeinsam und dann war halt ich Geschäftsführer. Ich bin eigentlich offiziell schon in Pension, bin aber noch Gesellschafter der Firma und mit tätig. Jetzt macht halt mein Sohn die Geschäftsführung, weil ich noch nicht 65 bin. Ich kann jederzeit mit 65 könnte ich ja wieder dann. Ist es unter Umständen auch wieder beabsichtigt, weil wir dann die Firma aufteilen wollen, dass ich wieder die alte Geschäftsführung übernehme aber aus Pensionsgründen geht das natürlich nicht. Ich kann keinen Gewerbeschein auf meinen Namen lösen, sonst fehlt mir die Pension wieder. Darf auch nicht mehr dazuverdienen außer geringfügig. Also das sind halt diese Geschichten und seitdem bin ich eigentlich tätig.11.50 ….

…. 13.03

Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert? Was ist anders?

Naja, anders. Ich meine es ist sicherlich die Zahlungsmoral schlechter geworden. Denn wenn die Zeiten schwieriger werden, wird auch die etwas schlechter. Aber da liegen wir jetzt, Gott sei Dank, wir haben schon muss ich sagen in den letzten zehn Jahren haben wir relativ große, in den letzten zwei, drei Jahren nicht mehr so, aber die Jahre davor große Ausfälle gehabt, weil wir halt eine Streuung gehabt haben, die zwar breit gestreut war, aber es waren immer auch einzelne Kunden dabei die größere Kunden waren. Und da sind wir halt das eine oder andere Mal halt ein bisschen auf die Nase gefallen. Da uns diese Firmen halt pleite gegangen sind. Und da war dann natürlich großer Schaden dann, ist halt auch entstanden. Jetzt momentan haben wir die letzten zwei Jahre, war ich da sehr dahinter, dass wir das noch breiter streuen. Also wir haben Kundengrößen wo man sagt, bewegt sich die größten Kunden so bei 5, 6, 7, 8 Tausend Euro Umsatz im Jahr. Darum muss sehr breit gestreut werden. Wenn da einmal etwas passiert, ist es an und für sich nicht so gravierend als wenn du einen Kunden hast der da, wie es bei dem einen war, eineinhalb Millionen Schilling Schulden gehabt hat. Und dann plötzlich macht er einen Ausgleich und es zieht sich auch in die Länge, dass du die 40 Prozent kriegst und dann noch die Zinsen und der Anwalt und so weiter. Dann kann das sehr ins Auge gehen und so haben wir ein paar gehabt. Dann kommt natürlich noch dazu, nicht nur dass du den Schaden hast, der fehlt dir ja in weiterer Folge als Kunde. Der hat dir vielleicht 20.000 Pullover im Jahr abgekauft. Und den hast du ja auch nicht. Weil ich habe ein paar Kunden gehabt die haben einen Ausgleich gemacht. Ok, aber der hat dann in weiterer Folge wieder ist er. Hat den Ausgleich durchgebracht, war in weiterer Folge wieder Kunde von uns. Guter Kunde, hat dann prompt bezahlen müssen und in 5, 6, 7, 8, Jahren war der Schaden in irgendeiner Form wieder her innen und wir haben unsere Auslastung gehabt. Ich habe mein Personal damit halten können. Das fällt natürlich weg, weil wenn einige große Kunden aufhören und gehen fällt das weg. Darum haben wir auch gesagt, dass wir die Produktion so klein wie möglich halten und eher nur mehr in Richtung Wiederverkaufskunden und eigene Großhandel halt beliefern. Ersten verdienen wir ein bisschen mehr, als wenn ich die Großkunden betreu wo ja nichts mehr zu verdienen ist. Die drücken einen ja runter. Die meisten großen haben schon ihre Agenturen in Fernost oder wo immer sie auch sind. 15.44 ….

16.48 Und eines als wir begonnen haben. Wir haben zwar wesentlich weniger Umsatz gehabt und es war auch noch nicht so ausgeweitet, aber unter dem Strich verdient haben wir wesentlich mehr, damals hast du oft noch eine Monopolstellung gehabt. Da haben sich die Leute um die Ware gerissen und oft angestellt. Da hast du rationieren müsse, dass ein jeder rechtzeitig etwas kriegt. Und da hast du natürlich auch deinen Preis noch gekriegt und da haben wir relativ die meisten Investitionen gemacht. Weil diese ganzen Baulichkeiten, das alles irgendwann, ja 70er, 80er Jahren ist das passiert. Und die Maschineninvestitionen in den 90er Jahren noch, aber jetzt eine neue Maschine würde ich mir nie mehr kaufen. Was die Produktion anbelangt. Wir haben einen relativ modernen Maschinenpark aber eine neue Maschine könnten wir uns zur Zeit gar nicht mehr leisten. Man hat diese ganzen Investitionen hat man eigentlich damals locker eigentlich finanzieren können mit eigenem Cashflow und so weiter. Da hat man gar keine großartigen oder wiederum gewisse Dinge auf Leasing, das ist halt so nebenbei mitgelaufen. Das wäre heute, weil wie ich heute die Kreditraten noch bedienen könnte, das ist die Frage. Weil wenn unter dem Strich eben kein Gewinn

herauskommt, dann kannst du die Ding auch nicht bedienen. Also da hat sich natürlich schon, weil der Preis. Es ist unsere Branche, in der Textilbranche die ist ja eine doch eher schwierige. Darum versucht der Sohn ja da ein bisschen auszuweichen. Weil das ist noch eine, nein Nische kann man nicht sagen es gibt ja auch einige andere, aber er macht doch so vielseitige Dinge, dass immer wieder da irgendwo man gut dressieren kann. Und vor allem ich kenne persönlich viele Leute, im Bezirk da, jeder braucht in irgendeiner Form Arbeitsbekleidung oder eine Promotionsgeschichte oder was auch immer oder ein Fußballverein der einen Fanschal braucht. Auch diese Sachen machen wir. Und einige namhafte Fußballvereine, wie Vienna Sportclub und so weiter, die bei ihm kaufen die verschiedensten Dinge das ist eine Sparte wo er sicherlich in Zukunft sich das ausbauen kann. 18.50

Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Mit Steuern? Naja es ist durch die diversen Steuerreformen sind vielleicht andere Steuersätze oder irgendwo zum Teil günstigere gekommen. Aber im Großen und Ganzen. Progression und so weiter, hat sich ja, ja durch die Steuerreform hat sie sich ein bisschen verändert. Aber früher ich meine, wenn man in der höchsten Progression war hat sich von damals zu heute eigentlich auch nicht so viel geändert. Weil ich meine es ist durch die Inflationsrate ist ja natürlich auch die Bemessensgrundlage entsprechend gestiegen. Was früher 500.000 oder 700.000 Schilling war, was man in den 50er gehabt hast, ist ja jetzt auch um einiges höher, weil was sind heute unter Anführungszeichen 700.000 Schilling. Wenn ich das 14 Mal umrechne bei einem Gehaltsempfänger und dann noch die Steuer und Sozialversicherung wegrechne kommen unter dem Strich, ich weiß es nicht, keine 30.000 Schilling Netto über. Also das ist nicht das große Geld, ich meine man kann Leben davon aber mehr nicht. Aber der große Reichtum bricht da, an und für sich, nicht aus. Das ist klar, aber sonst hat sich eigentlich meines Erachtens waren sicherlich irgendwo Reformen oder Anpassungen. Früher hat es die jetzige Kommunalsteuer halt. Wie hat sie geheißen? Früher war sie die Lohnsummensteuer. Im Prinzip ist sie es. Ja aber kommunal, man sieht dann die Bindung für wen sie gehört. Früher wenn ich gesagt habe Lohnsummensteuer muss man nicht wissen, dass das der Gemeinde größtenteils zugeführt wird. Alles kriegen sie eh nicht, aber einen beträchtlichen Teil, die Hälfte oder mehr als die Hälfte fließt der Gemeinde zu, der andere glaube ich dem Land. 20.40……22.16

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Wenn sie fällig sind. Wir wissen genau, dass wir halt Fälligkeitsdaten haben, die sprich bei der Körperschaftssteuer ist das quartalsmäßig. Zum Beispiel diesen 15. August war eine fällig. Bei der Umsatzsteuer ist es sowieso monatlich aber halt verschoben immer halt um einen Monat. Im August für die Umsätze des Juni. Die Umsätze werden ja subsumiert. Ich habe Umsätze von mir weg wo Mehrwertsteuerdrauf ist und auch Umsatzsteuer von mir weg und das wird dann gegenseitig abgerechnet, aber im Normalfall, wenn unter dem Strich etwas über bleiben soll müsste dann ein Plus rauskommen. Also eine Steuer zum abführen. Ich habe ja auf meine Ware einen Aufschlag, weil wenn ich um 100 einkaufe zahle ich 20 Euro Mehrwertsteuer, hätte ich Guthaben praktisch, wenn ich die Ware dann um 200 verkaufe, verkaufe ich sie in Wirklichkeit um 240, da müsste ich 40 abführen und die 20 ziehen wir ab also muss ich 20 muss ich dann abführen. Alles wo halt in meinen Aufträgen und Aufwendungen halt eine Steuer drinnen ist. In den Bankzinsen da ist keine Steuer drinnen. Es gibt halt ein paar so Positionen die halt Mehrwertsteuer frei sind. Oder die Importe Exporte, das wird anders verrechnet….24.33 …. 25.40 Es gibt eine Menge Steuern auch aber die betreffen uns weniger. Die Getränke oder die Tabak…. 26.12

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Naja in dem Moment, wo ich in meiner Firma tätig war. Und nachdem ich ja die kaufmännische Ausbildung habe, habe ich mich mehrheitlich um die kaufmännischen Dinge gekümmert. Sprich die Buchhaltung und alle Verrechnungen und auch mit dem Finanzamt Steuern habe ich eigentlich zu tun gehabt. Also das war von allem Anfang eigentlich. Und durch mein Studium im Studium selbst setzt man sich auch mit den Dingen auseinander. Also das ist eigentlich von allem Anfang. Nachdem mein Hauptbereich der kaufmännische Bereich ist muss man sich zwangsläufig mit dem auseinander setzen. Also abgesehen davon gibt es natürlich auch also wer macht seine Buchhaltung heute, außer Großkonzerne? Meistens läuft das eh über die Steuerberater. Ich meine die Grundbuchhaltung macht, man schon aber man kann das heute schon eh alles per e-mail oder die Lohnverrechnung, das wird hineingeschickt und ich kriege das fertig zurück. Oder auch die Steuervorschreibungen und so weiter. Die Mehrwertsteuervorschreibung kriege ich immer rechtzeitig und vom Finanzamt und das geht

automatisch auch zum Steuerberater und schicken mir das dann. Ja man muss schon etwas wissen, weil man muss auch schauen, dass die Konten gedeckt sind, weil gerade bei Finanzamt oder Sozialversicherung. Wobei Finanzamt, muss ich ganz offen und ehrlich sagen, ist es etwas einfacher Stundungen zu erreichen. Bei der Sozialversicherung da kenne ich nicht wenige Fälle, wenn einer da weiß nicht in welchem Zeitraum, zwei drei Wochen, gleich einen Konkursantrag auch gestellt haben. Also die sind da sehr heikel. Weil wenn das Konto nicht gedeckt ist. Bei gewissen Abgaben und Steuern muss man halt Vorsorge tragen, dass es halt dann auch gedeckt ist. Weil wenn ich heute jetzt bei einer Newag…28.12 …

25.57. Aber sonst in dem Sinne ist das Steuer in dem Sinne. Nicht das große Thema. Wir wissen es gibt sie. In welcher Höhe gibt es sie. Ich meine, wer zahlt gerne viel Steuer aber wenn es gesenkt wird durch eine Steuerreform ist es uns allen recht, aber ansonsten müssen wir damit leben. Die Probleme liegen eher woanders. In der Produktgestaltung, wie vermarkte ich mein Produkt wie stehe ich am Markt und kann dadurch halt auch Gewinne erzielen auch unter dem Strich. Oder Kostenminimierung, schauen, dass halt bei der Kostenstruktur schaue was halt möglich ist zu reduzieren. Weil es ist ja oft, wenn der Betrieb größer war mit mehr Mitarbeitern ist die Gefahr, dass da wieder der eine oder andere Mitläufer oder wenn es der Firma gut geht, wenn Gewinne da waren, dass man da halt irgendwo manche Dinge schleifen hat lassen. Das man halt auch noch ganz schön einsparen hätte können. Ich meine jetzt muss man es machen, aber es waren Zeiten, na gut wenn heute nicht so viel war, dann haben sie halt ein bisschen langsamer gearbeitet. Dass ist jetzt nicht mehr möglich. Weil man es einfach nicht mehr unterbringt.

Interviewtranskript - Person 14

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Naja, im Grunde habe ich so in diesen ersten drei Jahren die ich so selbstständig bin und da habe ich ziemlich viel vorinvestieren müssen, von dem was ich nicht gehabt habe. Und weil einfach Anschaffungen zu machen waren und jetzt muss ich ehrlich sagen bin ich dabei das Ganze einzuarbeiten. Also ich habe so einen Jungunternehmenskredit und der ja ein Witz ist an sich. Weil du musst ja für diesen Kredit eigentlich schon das Geld haben, weil irgendetwas musst du als Sicherheit hergeben. 2.43

Was war ihre Sicherheit?

Naja, als Sicherheit hast du ein Sparbuch oder so etwas und da haben meine Eltern, Gott sei Dank, ein Sparbuch gehabt. Und ansonsten muss man halt schauen, wie viel kostet eine Firma im Monat, wie viel kostet der Angestellte. Weil einen habe ich ja. Und dann die ganzen Spesen, weil wir ja viel herumfahren. Aber ich habe vor ganz viel Geld zu verdienen in der Zukunft. 3.19

Wie verwalten Sie das Ganze? Wie gehen Sie täglich damit um? Wenn Sie Einnahmen oder Ausgaben haben?

Naja, gute Frage. Ich schaue immer wie viel hat man am Konto wie viel ist zum Zahlen wie viel kommt da herein und was kann ich mir darum leisten. Und da geht es halt wirklich

meistens um Sachen für die Firma dann, für das Arbeiten. Weil die Technik schreitet ja doch voran. Und da hat man eigentlich immer wieder Ausgaben. Außerdem Spesen und das ganze Zeug. 4.05

Welche Art von Ausgeben haben Sie genau?

Ausgaben sin einmal diese ganz grundlegenden Sachen sind die eben der Kredit zum zurückzahlen. Dann der Angestellte, die Sozialversicherung, die Gebietskrankenkasse, das Internet. Das sind die Fixkosten. Und sonst Ausgaben, Kassetten für die Kamera, also die Tapes und halt diverse technische Sachen die man halt immer wieder braucht, wie der Festplattenspeicher und so. 4.53

Bei Ihren Ausgaben haben Sie gar nicht die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, Steuern. Also ich verdiene, also ich jetzt als Privatperson, nicht von der Firma her verdiene, ich nehme mir so wenig heraus, dass ich keine Steuern zahlen muss. Du bist bis zu einem gewissen, bis ich glaube 10.000 Euro zahlst du, brauchst du keine Steuern zahlen. Und da bin ich gerade. Und ich bin auch eine Firma und in der Firma da ich meine da sind halt andere Steuern. Weil da gibt es die Körperschaftssteuer, das ist ja ein Witz die ganze Geschichte, nein Körperschaftssteuer, dann gibt es die Mehrwertsteuer. Aber die Mehrwertsteuer wir sowieso weitergegeben. Die Einkommenssteuer betrifft ja mich als Privatperson und wenn ich jetzt privat mir aus der Firma nur wenig herausnehme. Und das halte ich jetzt noch so gering, dass ich keine Steuern zahlen brauche. Und die Firma muss nur die Körperschaftssteuer und die ganzen Sozialversicherungssachen und Pensionsversicherung, aber. 7.08

Wenn sie jetzt Einnahmen haben, dann müssen sie davon ja Steuern bezahlen? Wie läuft das genau ab?

Bei Einnahmen ist es so, ich stelle eine Rechnung und das ganze Geld geht in die Firma. Und damit habe ich nur diese Firma von der ich die Mehrwertsteuer auszahle oder die Körperschaftssteuer oder diese Sachen. Also nur. 7.40

Und Ihr persönliches Einkommen beziehen sie dann aus der Firma. Zahlen sie sich da ein regelmäßiges Einkommen aus?

Wäre schön, nein, geht nicht. 7.51

Wie läuft das bei Ihnen gedanklich ab, wenn sie Einnahmen durch ein Projekt haben?

Naja, ich habe ja die Tendenz das Geld wirklich gleich immer auszugeben. Aber das habe ich eben die letzten Jahre getan und das war sichtlich nicht gut. Und jetzt gehe ich so damit um, dass ich mir immer schon etwas auf die Seite jetzt lege, intern. Man muss einen Grundstock aufbauen, dass du eben für, was weiß ich, ein Auto hast du ja auch. Das das auch herein kommt. 8.36

Weswegen legen Sie sich etwas zur Seite und wann?

Na das ist eher in Hinterkopf und das geht halt erst jetzt. Weil wenn du anfängst, musst du halt selber sehr viel hineinstecken. Das Geld ist ja nicht da von Anfang an. Der Staat gibt dir aber auch nichts. Beim AMS wird ja jeden gesagt, macht euch selbstständig ist so klasse und toll, aber im Grunde ist es ja nicht so. Das heißt als Selbstständiger musst du dir ja alles selber erarbeiten und bis du einmal dort bist, dass die Leute sagen ok das Produkt das du hast ist gut, das dauert halt ein bisschen. Und da ist halt, ich meine da geht es halt gerade die Kosten zu decken. Und jetzt ist es halt mehr. Ich kann mir sogar Spesen zahlen. 9.37

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ja, am Anfang haben wir wirklich das Geld einfach ausgegeben. Also kaum haben wir etwas gehabt, haben wir gedacht, cool, da können wir einen Urlaub machen. Also so naiv fängt man keine Firma an wie wir aber. 9.58

Wie hat sich das dann entwickelt?

Also wir haben am Anfang ein Team gehabt, das für uns eben diese ganzen Filme gemacht hat. Das ist nur mit der Zeit zu teuer geworden so haben wir gesagt, das machen wir einfach selber. Also wir haben die ganze Produktion zu uns intern in die Firma gelegt. Und damit fahren wir billiger und somit haben wir diese Grundausgaben von 5.000 Euro im Monat nicht, was alleine das Team gekostet hat, die Herrschaften. Und insofern hat es sich geändert, das wir halt nicht mehr auf das erste was uns jetzt anspringt, das wir das nehmen, sondern eher überlegen, was brauchen wir für die Zukunft? 10.52

Von den Aufträgen her?

Nein, nein, vom Material. Also es geht ja um das ausgeben von Geld. Und bei Aufträgen, da nehme ich fast jeden an eigentlich, weil gut es ist mit der Kapazität sehr eng, wenn man alles macht. Aber natürlich sind die großen Aufträge immer besser, weil man mehr Geld bekommt, aber auch Kleinvieh macht Mist. 11.25

Weil wir auch vorhin Steuern angesprochen haben. Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Ich habe am Anfang gar nicht an Steuern gedacht. Also schon Mehrwertsteuer und so aber ich weiß noch, mein erster Besuch beim Steuerberater, habe ich ihm eine Rechnung vorgelegt, die was ich geschrieben habe und da haben 100.000 Sachen darauf gefehlt. Also Rechnungsnummer und was weiß ich was da alles gefehlt hat. Und ja also Mehrwertsteuer die mich persönlich jetzt betroffen hat, war immer die Mehrwertsteuer. Und da muss ich sagen, den Rest regelt wirklich meine Buchhaltung, Gott sei Dank.12.08

Seit wann haben Sie einen Steuerberater?

Also Steuerberater eh seit Anfang an und Buchhaltung auch von Anfang an. Ich wollte es zuerst selber machen, aber ich bin echt untalentiert dafür. 12.23

Das heißt, hat sich jetzt viel geändert oder was hat sich geändert in Punkto Steuern?

Naja, ich sehe das Ganze nicht mehr so, weil ich werde oft gefragt, so wegen schwarz, ob jemand das Geld da schwarz kriegt und ich sage ehrlich ich weiß nicht wie ich es tun soll. Entweder ich kenne mich zu wenig aus oder ich weiß es nicht aber. Ich wüsste nicht wie jemandem etwas schwarz geben sollte ohne dass ich es mir zuerst rausnehme für mich nehme und dann dem schwarz zahle. Außer ich bekomme etwas schwarz. Ich muss ehrlich sagen ich habe weder vor Steuern zu hinterziehen noch schwarz zu arbeiten. So kleine Geschichten schwarz sind ja wurscht. Aber jetzt so im großen Rahmen, da gibt es ja so viele die das machen. 13.22

Das heißt, wann sind sie mit ihrer Einkommenssteuer konfrontiert?

Ja da werde ich wahrscheinlich in einem Jahr konfrontiert sein. Na und ich habe eben meine Steuerberaterin, so eine ganze Kanzlei, die dürften relativ viel Geld damit verdienen und die Buchhaltung macht meine Mutter und ich bringe halt brav Rechnungen. Und ich entscheide aber auch, was leisten wir uns und was nicht. Weil zum Beispiel wenn wir einen Auftrag kriegen und 800 Euro bekommen aber die Spesen nicht gezahlt werden, bringt der Auftrag nichts. Also es kommt immer darauf an, wenn es in Wien ist, ist es eh wurscht aber wenn ich nach Tirol extra fahren muss, dann brauche ich nicht einmal ins Auto steigen. 14.50

Wenn Sie jetzt Ausgaben haben, woran denken Sie da du noch?

Macht es mich glücklich?

Denken Sie da auch an die steuerliche Absetzbarkeit?

Ach so, ja das auch. Wen ich zum Beispiel einen Computer kaufe, so als Paradebeispiel, kann ich den in die Firma nehmen. Das heißt ich zahle die Mehrwertsteuer nicht. Zahlen muss man es sowieso aber oder wenn ich in Deutschland etwas einkaufe, zahle ich auch die Mehrwertsteuer nicht. Also das geht dann durch so ungefähr. Ich zahle nur Nettobeträge. Deutschland ist eh günstiger als Österreich. Aber, naja es gibt schon so Sachen die man sich dann leistet und sagt geben wir es halt in die Firma, weil braucht man die Mehrwertsteuer nicht zahlen. 20 Prozent ist halt schon recht viel. 16.08

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ja eh gleich von Anfang eigentlich. Weil das war ja, wie stellt du eine Rechnung aus? Da ist ja gleich die Steuer dabei. Oder wenn du eine Rechnung bekommst ist ja auch gleich inklusive Steuern. Es muss ja extra angeschrieben sein diese 20 Prozent. Und dann auch bei der Gründung einer KG, weil eine KG eine Körperschaft ist und du für diese auch Körperschaftssteuer zahlen musst. Und jetzt was eigentlich wieder ein großes Thema ist, weil wir überlegt haben eine GesmbH, also eine GesmbH haben meine Eltern, zu übernehmen. Aber die ist teuerer. Also zahlst du mehr Körperschaftssteuer, das musst du Bilanz legen einfach mehr. Bringt weniger. 17.25 … 20.38

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Ja eh immer eigentlich. Aber immer nur wenn es um Geldsachen geht natürlich. Also zum Beispiel ich fahr mit dem Auto auf Dienstreise, dann gebe ich die ganzen Rechnungen in die Firma. Das heißt nichts Mehrwertsteuer, das kriege ich zurück. Oder wenn mir jemand eine Rechnung stellt dann sehe ich ja auch Steuern ausgewiesen oder nicht. Es gibt ja Leute die keine Steuern verrechnen, denn es gibt ja Leute die unter dieser Einkommensgrenze sind. Also so gesehen, oder wenn ich etwas kaufe, denke ich mir, das könnte man hinein geben.

Interviewtranskript - Person 15

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Generell, ich habe ja mehrere Firmen. Es ist ja nicht nur da Einzelunternehmen als Makler. Ich bin ja in der KG auch drinnen als Kommanditgesellschaft und dann habe ich noch Zinshäuser in der Verpachtung, wovon dort im Prinzip das eigentlich so ist, dass das momentan eigentlich nur ein Abschreibposten ist. Also effektiv eine Steuerersparnis wo die Tragweite, wenn der Gewinn einmal hereinkommen soll, fünf bis acht Jahre bis spätestens zumindest in der Pension also als Pensionsvorsorge. Das Einzelunternehmen ist im Prinzip, ja ich bin seit acht Jahren Makler, im Prinzip Quereinsteiger. Also ich den Job nicht gelernt, ich habe ihn dann gelernt. Ich bin auf die Wifi gegangen und habe dort Kurse besucht, aber ja, Quereinsteiger. Geldmäßig ist halt in Österreich nicht so einfach mit der Steuer und das. Was ja die größte Frechheit ist, dass man Steuern schon vorauszahlen muss wovon man nicht einmal noch weiß ob ich es nächstes Jahr so wird wie es heuer war. Weil das Finanzamt will eine Vorauszahlung haben plus fünf Prozent mehr. Und das ist, so wie jetzt die momentane Wirtschaftslage ist natürlich für viele Firmen ein Totpunkt. Wo sich halt dann viele Firmen sagen, da gehe ich lieber in Konkurs und erspare mir die Steuern. Ja aus Gründen, die ich schon gesagt habe, ich investiere eigentlich in Liegenschaften, weil das ein bleibender Wert ist und das eigentlich für die Altersvorsorge ist und eine Liegenschaft wird ja nicht weniger Wert. Die bleibt so zumindest gleich viel Wert oder wird mehr wert. Aus, das ist eigentlich der große Ausgabensektor, weil ich habe Zinshäuser gekauft, mit ein paar Partner, und wir haben die halt komplett neu saniert und aufgestockt wo halt extrem viel Geld hinein gerannt ist. Darum ist es jetzt eben ein sehr großer Minusposten in der ganzen Firma in dem Sinne,

weil es auch ein Abschreibposten ist und da wieder steuersparend ist. Also weil sonst wäre die Steuer natürlich unerträglich. 3.19

Bei Ihren Ausgaben haben Sie die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Ja Steuer ist generell, gerade in Österreich finde ich das Steuersystem in Österreich für manche sehr gut und für manche finde ich extrem schlecht. Also schlecht sage ich generell für Firmen mit den Vorauszahlungen. Also Steuer vorauszahlen, wenn ich heute Buchhaltung abgebe und muss für das komplette nächste Jahr Steuer vorauszahlen plus fünf Prozent, ist das halt deftig. Wie kann die Steuer wissen, überhaupt wie die Wirtschaftslage momentan ist, dass ich nächstes Jahr fünf Prozent mehr mache. Das geht nicht, die wären schon froh, wenn jede Firma ausgeglichen bilanziert. Macht aber keiner, die machen meistens Verlust und die Steuer will fünf Prozent mehr auch noch haben. Also da passt irgendetwas nicht. Ja und bei der Steuer, die eines der wenigen Organisationen in Österreich ist, wo man nie das Geld retour kriegt. Also selbst wenn ich zu viel gezahlt habe, ich kriege zwar eine Gutschrift und das wird irgendwann gegengerechnet. Wenn ich es nie gegengerechnet kriege, arbeitet das Finanzamt mit meinem Geld. Ist so und das ist natürlich auf der Selbstständigen Basis oft nicht einfach. Weil du muss ein Geld auslegen was du oft noch nicht einmal hast und womöglich kriegst du es nie wieder zurück. Nicht weil du es nicht verdienst, sondern wenn ich jedes Jahr Einkommenssteuer null habe, kann ich es nicht gegenrechnen. Oder wenn ich in Pension gehe, kriegst du es auch nicht zurück. Bei der Sozialversicherung kriege ich es zurück, aber auch erst nach zwei Jahren. Also die Sozialversicherung die braucht bis zu drei Jahre bis immer nachrechnet. Das ist in Österreich, ich meine die Sozialversicherung kann relativ schnell mit der Einkommenssteuer kooperieren hat zum Beispiel wenn ich irgendwo sowie bei meinen Bauherrenmodellen einen Verlust habe, sozialversicherungsmäßig zählt dieser Verlust nicht. Das heißt ich muss dort trotzdem die volle Sozialversicherung zahlen. Und die Erfahrung auch, erwischen tut es die Kleinen. Die Großen richten sich es so, dass plus minus null und der Staat kein Geld sieht. Ich meine die Umsatzsteuer zahlen wir eh alle. Aber die großen investieren halt so viel, dass plus minus null herauskommt, ich kenne ja so große Konzerne und die zahlen nie Einkommenssteuer. Und den Kleinen den beißen die Hunde. Der wird ausgequetscht wie eine Zitrone und wer hält denn Österreich am Leben? Nicht die Großen, nur die Klein- und Mittelbetriebe. Und was noch arg ist, das Ganze mit den Lohnnebenkosten vom Personal. Also man überlegt sich oft dreimal bis man sich irgendeinen Angestellten nimmt. 6.24

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ja die ersten Jahre sind ja Aufbauarbeit. Das heißt ja die ersten zwei Jahre muss ich sagen war es unter Anführungszeichen relativ leger, weil die Sozialversicherung ja keine Anhaltspunkte hat. Ich bin eigentlich eingestuft worden so wie ich den Gehalt vorher gehabt habe als Angestellter, wovon nachher die Sozialversicherung, wo wir erst voriges Jahr darauf gekommen sind, einen Fehler gemacht haben, dass sie mich bei der Bemessung sich um 20 Prozent verrechnet haben. Naja das ist. Dann musst du große Mengen nachzahlen, wo sie sagen, ja nachzahlen müssen sie es da können wir ihnen nicht helfen. Das ist denen wurscht wo man es herkriegt. Die stellen die Summe fällig und du hast 14 Tage Zeit zum zahlen auch wenn es deren ihr Fehler ist. Das sind Sachen, ja. Die ersten zwei, drei Jahren waren unter Anführungszeichen leger insofern, dass man halt in Ruhe hat arbeiten können. Weil der Druck von der Versicherung, also Sozialversicherung und Steuer, ist halt als Selbstständiger nicht einfach, weil die kommen im Quartal oder am 15. jeden Monats. Ist wurscht wie es einem geht, ob man jetzt ein Geschäft gemacht hat oder nicht. Wovon das Finanzamt heuer, das ist wieder das positive eher mit den Verzugszinsen in Rechnung stellen nicht so heikel sind. Also sonst wenn du zwei drei Tage die Steuer nicht bezahlt hast, hast du sofort die Verzugszinsen gekriegt. Heuer sind sie da eher toleranter. Was wahrscheinlich von dem herkommt, dass sie sehen, wenn sie die Verzugszinsen und alles gleich auf einmal fällig stellen, dass dann Firmen über die Nacht zusperren. Ich finde, dass der Staat die Leute die eigentlich das ganze System erhalten und eigentlich die Steuern zahlen, so schröpft, so rigoros, so und gleich und heute musst du zahlen. Ist schon klar, dass jeder seine Sachen zahlen muss und dass man nach einer gewissen Zeit eine bestimmte Härte haben muss und schaut, wie geht es der Firma, ist die Firma immer zahlungswillig oder nur momentan sind sie hintennach. Dass man da Unterschiede macht, aber das ist denen wurscht beim Finanzamt. Der drückt auf einen Knopf sieht die Beträge und du kriegst die Mahnung hast den Exekutor vor der Türe stehen. Also das sind Sachen, wo das denen im Prinzip wurscht sind. Warum? Das ist eine Maschine, der bekommt von oben die Anweisung, das Geld muss herein, und der Rest ist denen wurscht. Wie du es kriegst oder etwas. Das ist halt deftig, weil wenn es die

ganzen Klein- und Mittelbetriebe nicht geben würde, wären um einige mehr Arbeitslose in Österreich. 9.20

Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Ja wie ich sie zum ersten Mal nicht zahlen habe können. Sonst ist sie mir ja wurscht. Wenn ich es zahlen kann und ich sage das verdiene ich und das zahle ich, das ist mir wurscht. Aber ich habe ein Jahr relativ gut verdient, diese Steuer habe ich auch auf der Seite gehabt. Nur ich habe den Bescheid im September abgegeben, habe 25.000 Euro Steuern zahlen müssen und zwei Wochen später für das nächste Jahr 28.000 vorauszahlen müssen. Nur die 28.000 habe ich dann nicht mehr gehabt. Ja und das im September, das heißt ich habe aber eigentlich für ein Jahr zahlen müssen wo ich noch nicht einmal einen Umsatz gemacht habe. Und das ist das tödliche. Und das hängt einem dann relativ lange nach. 10.15

Das heißt wie gehen sie jetzt um, wenn sie jetzt Einnahmen haben?

Momentan ist es so, dass wir eigentlich wenn wir heute Einnahmen hat, sofort alles zahlt. Alles was offen ist. Weil man hinkt eigentlich weil das Werk momentan nicht so läuft wie es laufen sollte. Ich meine es lauft aber besser als wir alle erwartet haben. Das ist das Glück. Ich weiß nur nicht was wird im Herbst oder was wird nächstes Jahr, das weiß man als Selbstständiger nie. Ja, man zahlt alles was man zahlen muss und so schnell man es kann und dann überlegt man sich, will man sich das leisten? So wie ich heuer ich habe mir heuer gesagt ich leiste mir heuer keinen Urlaub, weil ich ihn mir nicht leisten kann. Das heißt, damit ich Steuern zahlen kann, fahre ich nicht auf Urlaub. Das was sich ein normaler Angestellter nicht einmal darüber nachdenkt. Und das Finanzamt aber das nicht sieht. Das kann es auch nicht sehen, weil es das auch nicht sehen will. Ein Angestellter kriegt einen 13. 14. Gehalt, was ein Selbstständiger nie kriegt. 11.26

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Mit der Steuern werde ich konfrontiert mit jeden 15. Da ist die Umsatzsteuer, von zwei Monate vorher. Und jetzt überlege ich mir schon, wie schaut es heuer steuermäßig aus, das ich, weil ich es nächstes Jahr zahlen muss. Alles was ich heuer Gewinn mache. Also ich schau schon jetzt bei der Buchhaltung schon immer darauf, wie viel mache ich Gewinn, was bleibt mir unter dem Strich über? Als Bilanzgewinn, weil das Geld habe ich ja nicht, weil ich ja schon alles gezahlt habe, alle laufenden Kosten. Und da überlegt man sich, bin ich schon drüber bin ich nicht drüber? Soll ich, muss ich heuer überhaupt noch etwas arbeiten? Meistens liegt es an der Frage, darf ich überhaupt noch etwas arbeiten? Na sicher weil, damit ich heute in eine bestimmte Steuerprogression nicht hineinkomme überlege ich mir, mache ich das Geschäft, oder mache ich es nicht? Was ja für das Finanzamt auch wieder nicht gut ist. Und das ist halt der Schweif, wo man sagt, na dann schiebe ich es halt vor mir her. Darf das Geschäft nicht machen und sage, zahlt halt erst in einem halben Jahr. Und dann hast du das Problem, in einem halben Jahr geht der dann vielleicht pleite. Ja das ist das nächste. Dann versuchst du das einzuklagen und dann fällst du womöglich um das ganze Geld um. Obwohl du es damals schon kassieren hättest können, hast es aber nicht kassiert wegen der Steuer, weil du es vorausgeschrieben hast, ist der in der Zwischenzeit in Konkurs gegangen und dann hast du gar nichts davon. Also es ist im Prinzip finde ich es werden jetzt zu große Unterschiede zwischen Selbstständige und Selbstständige gemacht. Ich meine eine Politiker ist zwar angestellt, der kriegt extrem viel Geld. Ist oft nur ein paar Monate beschäftigt, sagen wir wenn es gut geht vier Jahre und kriegt für das eine Pension. Wenn ich heute vier Jahre arbeite kriege ich von dem nicht sofort eine Pension. Der Politiker geht woanders hin arbeiten und kriegt eine Pension von der Politik. Das ist ein System das wir mit den Steuern zahlen müssen. Und die Ausländer kommen noch dazu, dass die ja alle Rechte haben. Vielleicht in Österreich noch nie gearbeitet haben, aber trotzdem sehr viel beziehen. Ich meine wenn einer arbeitslos ist, ist er arbeitslos soll er ein Geld kriegen. Ich bin der letzte der sagt er soll nichts kriegen. Es muss ja wer zahlen. Aber wenn der noch nie etwas gearbeitet hat, wie es bei vielen Ausländern so ist, die Eltern und Kinder da haben. Und die müssen wir zahlen obwohl sie noch nie etwas eingezahlt haben, dann finde ich hat da ganze irgendwo, ja eine Haken. Und das ist alles Thema Steuern. Die Steuer ist halt, der der was verdient, den nehmen wir noch mehr weg und der nichts verdient den schieben wir es noch hinten hinein. Oder wie viele Leute sind arbeitslos? Die wolle gar nicht mehr arbeiten gehen, weil sie so viel verdienen und mit dem Pfuschen mehr verdienen als er je als Angestellter vierdienen könnte. Das heißt der schadet uns ja doppelt bei den Steuern, nicht nur, dass er es gratis kriegt, zahlt er auch keine. Ja dem wird es dann irgendwann am Kopf fallen wenn er in die Pension kommt, nur wer weiß

ob wir überhaupt einmal eine Pension einmal bekommen. Und dann brauche ich mir heute über die Pension noch keine Sorgen mehr machen. Aber ja das ist halt die Wirtschaft was halt momentan, oder momentan, das ist schon jahrelang so.

Interviewtranskript - Person 16

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Ja, an und für sich ist das recht einfach gehalten. Ich sage, was an Provisionseingängen vorhanden ist haltet man sich einmal 50 Prozent zurück Von den restlichen 50 Prozent sage ich einmal, budgetiert man noch die Werbekosten und und und, ja das man die Steuer begleichen kann und alles drum und dran und letztendlich am Jahresende sieht man was von die 50 , also das ist mein Sicherheitspolster , was von diese 50 Prozent minus dieser Werbeausgaben, was ich ja steuerlich geltend machen kann, übrig bleibt. Ja das nehme ich ins nächste Jahr mit, als Gewinn. 1.19

Was haben sie sonst noch für Ausgaben, außer Werbekosten?

Naja, das Auto, Handy und natürlich die persönlichen Kosten. 1.32

Bei Ihren Ausgaben haben Sie die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Naja, sage ich ich bin in der höchsten Stufe, also zwischen 38 Prozent aufwärts. 1.53

Wie sind ihre Erfahrungen mit Steuern? Wie war der Beginn?

Es ist von Anfang an einmal schwer sich umzustellen vom Arbeitsverhältnis auf die Selbstständigkeit und wie gesagt, mit dieser Regel, dass ich mir 50 Prozent der Einnahmen zurückhalte bin ich bis heute gut gefahren und nie in einen Strudel hineingekommen, dass ich einmal in einer Bedrängnis gewesen war etwas nicht bezahlen zu können. 2.32

Haben Sie das von Anfang an so separiert oder kalkuliert? Wie war das?

Von Anfang an, also was Eingänge waren, habe ich sofort 50 Prozent genommen, auf ein Sparbuch gelegt und das habe ich auch am Jahresende verwendet für die laufenden Zahlungen, Finanzamt und und und. 2.50

Wie sind sie selbst darauf gekommen?

Nachdem ich vorher nie in der Selbstständigkeit war, sind das natürlich Tipps von Kollegen und und und gewesen und von Steuerberater selbst natürlich. Mit Rücksprache auch vom Steuerberater, weil ich sage das Geld war vorhanden. Das was übriggeblieben ist, über das habe ich mich gefreut, aber ich war immer in der Situation bezahlen zu können und das ist glaube ich ganz wichtig in der Selbstständigkeit, dass das immer gewährleistet ist. Weil das bricht den meisten das Genick. Das die Geld ausgeben, was denen in Wirklichkeit aber nicht gehört und dann kommt die große Klatsche und dann wissen sie nicht wo sie es hernehmen können. 3.31

Das heißt, wann war ihr erster Kontakt mit Steuern dann?

Wann war mein erster Kontakt? Ich habe einmal acht Monate gebraucht, bis ich was verkauft habe. Also es war sehr mühsam, aber dann hat es begonnen. Und dann habe ich eigentlich, dann bin ich eigentlich schon ins 2005er. Eigentlich 2005 war mein erster Kontakt mit der Steuer. 3.57

Wie war das so?

Naja, sehr ernüchternd, sage ich jetzt einmal. Ja, da siehst du erst wirklich was du bezahlen musst. Aber diese Erfahrung musst du machen. Aber ich denke einmal, wenn du diese Regel einhältst, kann einfach nichts passieren. 4.15

Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Die Summen.

Und sonst? Von Ihren Erfahrungen her?

Absolut nicht, weil ich halte die Regel weiterhin bei. Wie gesagt, was sich vermehrt haben sind einfach die Werbeausgaben und der Umsatz. Aber ansonsten eigentlich ändert sich da nichts. Natürlich muss ich ein bisschen genauer budgetieren, weil ich jetzt auch eine eigene Firma habe mit Leuten und und und. Muss Vorauszahlungen leisten, weil ich die Rechnungen ja eigentlich immer erst einen Monat hintennach stelle. Da muss ich ein bisschen vorsichtiger sein. Als Einzelperson war das ein bisschen einfacher. 5.07

Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Also im täglichen Leben eigentlich gar nicht. Das macht sich erst nur am Jahresende bemerkbar für mich. Also es ist an und für sich ein tägliches schauen am Kontostand. Was habe ich? Was kann ich ausgeben? Und wie liege ich mit dem ganzen? Und dementsprechend richten sich auch die Ausgaben. Wo ich sage, ok ich muss meine Ausgaben zurückschrauben oder ich kann diese oder jene Investition tätigen. Es ist bei uns nicht so schwierig sage ich. Wir sind Einnahmen-Ausgabenrechner. Es haltet sich da eher in Grenzen. 6.00

Am Anfang war es ja ziemlich schwierig haben sie gesagt.

Natürlich, die Umstellung und alles. Erstens einmal war. Für jeden Makler ist der Einstieg sehr schwierig, weil er, sage ich einmal, zwischen sechs und acht Monate braucht, bis er wirklich Geld verdient. Es ist die Ausbildung, die Bewerbung bis der erste Verkauf, bis du wirklich ein ok-Listing machst, es vergeht eine Zeit bis sich das dreht. Nur wenn du dementsprechend dabei bleibst und weiter tust auch wenn es schwer fällt, wird irgendwann die Rechnung aufgehen. Und das ist eigentlich das massive Problem bei den Maklern, das sie nicht durchhalten. Das hat ca. ein dreiviertel Jahr gedauert. Nur habe ich dann in den letzten vier Monaten 92.000 Euro Umsatz gemacht. Weil genau, dann hat sich das umgesetzt. Weil ich nie aufgehört habe einzukaufen und und und, deshalb hae ich dann in vier Monaten den Umsatz schreiben können. Hätte ich dazwischen aufgehört und hätte nur darauf gewartet, dass sich das dreht was ich schon habe, wäre ich unter gegangen. Es ist so. Es ist eine harte Sache. 7.06

Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn sie jetzt wissen, sie haben ein Objekt verkauft? Was passiert da in ihnen von den Prozessen her?

Gar nichts mehr. Das ist tägliches Geschäft. Das ist, das Geld ist mir einfach. Ja es ist schön aber es ist nicht mehr das um was es geht. Das was ich unter Umständen vielleicht mache ist ich schau nach wo bin ich in der Liste, im Ranking. Das ist mir wichtiger, alles andere kommt von Selbst. Das ist sage ich einmal, das dreht sich ganz einfach. Wenn du anfängst ist dir sehr wohl das Geld das Allerwichtigste. Weil du sagst, ok jetzt kann ich meine Bedürfnisse stillen, meiner Familie geht es jetzt gut. Jetzt habe ich Geld zum Ausgeben. Nur irgendwann, wenn das automatisiert ist, weil du den Job magst, ist es so. Dann ist dir das dann nicht mehr wichtig. Dann freust du dich zwar dass du etwas verkauft hast, du hast einen Deal gemacht, das ist wieder super. Aber du schaust da nicht mehr, was kommt da jetzt? Wie viel habe ich da jetzt oben? Ich meine es hört sich blöd an, aber es ist einfach so. Es werden dir einfach andere Sachen wichtiger, denke ich einmal. Wenn du in der Situation bist und wartest auf ein Geld, dass du jetzt zwei drei Monate nichts verkauft hättest, dann wirst du sehr wohl wieder drauf schauen und sagen ok, was kann ich mit dem machen. Aber wenn du in dem ständigen Ablauf bist, dann ist das schon normal Gewohnheit, wie alles andere zur Gewohnheit wird. Ja

wenn du heute ein Auto kaufst hast du die ersten zwei Monate eine Freude und dann ist es selbstverständlich. Und genauso denke ich ist das auch da. 8.50

Das heißt bei Ihnen war das am Anfang auch so?

Natürlich, ich wollte am Geld verdienen. Das war meine Motivation. Ich wollte mir etwas kaufen. Ich wollte Geld verdienen ich wollte einen haben. Und das war für mich am Anfang die Motivation, aber die verändert sich mit den Jahren wo sie dabei sind, wo sich das ganz einfach automatisiert, wenn du deinen Job machst. Du freust dich dann eher schon mehr auf einen Urlaub oder so. Wie gesagt, du hast dann schon Erfolgserlebnisse wenn du schwierige Sachen durchbringst aber die Motivation ist nicht mehr das was dann hinten herauskommt. Sondern das was dazwischen passiert. 9.32

Jetzt hätten wir die Einnahmenseite. Wie schaut es bei der Ausgabenseite aus. Wenn sie jetzt in Werbekosten investieren andern Ausgaben. Wie budgetieren sie das?

Ob ich das jetzt absetzen kann?

Auch?

Nein, an und für sich nicht, weil das ist ein Arbeitswerkzeug. Das brauche ich. Ob es jetzt die Steuer absetzt oder nicht das ist. Das brauche ich um meinen Job durchführen zu können. Da kann ich nicht darauf, s schauen, ist das jetzt steuerlich gut absetzbar oder nicht. Genauso wie ich jeden Tag eine Hose brauche, brauche ich das um zu arbeiten. 10.20

Und bei kleinen Ausgaben, wie Geschäftsessen, denken sie da an die Steuern bzw. an die Möglichkeit der Steuerminimierung nach?

Nein über das denke ich eigentlich nicht nach. Es ist schön, dass es so ist aber ich würde genauso mit Kunden essen gehen oder mit einem Makler essen gehen auch wenn es nicht so wäre. Das ist für mich nicht ausschlaggebend, dass ich mit jemandem jetzt essen gehe oder es günstiger kriege. Das nicht. Das sind alles Nebenerscheinungen was ok sind. 10.57

Hat sich irgendetwas Gravierendes geändert? Also von Beginn an und jetzt?

Ja, du kannst jetzt du hast jetzt mittlerweile zwei Jahre wo du Freibeträge lukrieren hast können durch das du so Papiere gekauft hast. Das hat sich ein bisschen geändert. Heuer wird sich, also nächstes Jahr wird sich wieder etwas ändern, dass ein bisschen eine steuerliche Erleichterung ist. Das 3.600, 3.900 Euro sind zusätzlich was du steuerfrei. Aber das sind eigentlich nicht Sachen mit denen was ich mich befasse. Die sind schön. Das ist eigentlich eine Sache mit dem sich meine Steuerberater befasst, das ist nicht das was mir im Kopf herum geht, damit ich etwas mache. 11.43

Einen Steuerberater haben sie seit Beginn an?

Ja, das ist meiner Meinung nach eine ganz eine wichtige Sache.

Das heißt Sie haben sich von Anfang an schon intensiv mit dem auseinandergesetzt?

Ja musst du. Weil ich sage, meine größte Angst war, dass ich am Jahresende die Klatsche kriege. Und etwas nicht zahlen kann. Und dich habe immer meine Rechnungen pünktlich bezahlt, bis heute. Das war eigentlich meine größte Angst, das nicht zu können. Ja das ist an und für sich der Punkt, wie ich vorher schon gesagt habe, an dem was eigentlich gute Verkäufer zu Grunde gehen. Weil sie einfach nicht mehr das Geld kriegen du die Steuer zu begleichen oder die Sozialversicherung. Die sind beinhart. Die Steuer weniger, aber die Sozialversicherung, wenn du die nicht bezahlen kannst bist du weg. Und aus dem Grund habe ich immer 50 Prozent weggelegt. Das war immer eine goldene Regel und ich habe mich immer gefreut am Jahresende, wenn etwas übrig geblieben ist und war beruhigt auch wenn nichts übrig geblieben ist, weil ich es zahlen habe können. Denn gerade in unserer Branche wo du vom täglichen Geschäft abhängig bist. Jetzt stellen sie sich vor sie geben alles aus und im Jänner kommt dann, sie haben eine Nachzahlung von 22.000 Euro oder 30.000 Euro oder wie auch immer. So und wo nimmst du es her? Dann noch die Vorauszahlung, das heißt du musst jetzt 50 oder 60.000 Euro in die Hand nehmen. Woher nehmen, wenn du es vorher ausgegeben hast und wenn du über deine Verhältnisse lebst und und und. Das muss man lernen. Ganz einfach mit Geld umgehen zu können und nicht das volle was ich kriege auszugeben. Das zu budgetieren, ich glaube das ist das Allerwichtigste. Weil ich sage Werbekosten und so, das richtet sich eh nachdem was ich habe. Wie weit ich da gehen kann. Aber das sind Dinge die was man einfach auf die Seite legen muss. Und was man lernen muss, das man das gleich aufteilt. Das man da nicht in Bedrängnis kommt. Also das denke ich einmal ist für eine Einsteiger als Selbstständiger das Allerwichtigste. Das zu tun, auch wenn es schwer fällt. Das ist so, aber sie holen es sich. Also das war für mich eben von dem Angestelltenverhältnis auf das Selbstständige eigentlich das was ich lernen musste, das eigentlich das Geld nur die Hälfte wert ist was ich verdiene. 14.30

Das heißt jetzt setzten Sie sich nur einmal im Jahr mit der Steuer auseinander. War das damals anders, also öfter?

Immer Rücksprache mit dem Steuerberater. Wie liege ich? Passt das zusammen mit dem was ich zahlen werde voraussichtlich. Also dahingehend schon eine Absicherung. Du hast nie vorher etwas zu tun gehabt damit. Das sind die Dinge was mich beschäftigt haben. Denn abzüglich dem weißt du, was du verdient hast und das ist letztendlich wichtig um zu wissen passt das für mich oder nicht. Denn Vorsteuer kann jeder sagen super, ich habe verdient. Wichtig ist was nach Steuern übrig bleibt, das ich sage ok, das zahlt sich aus der Job Selbstständig zu sein mit dem und dem Monatsverdienst. Deshalb war es für mich wichtig.

Interviewtranskript - Person 17

Ad Frage 1:

Die Verwaltung bei meinen Ausgaben sind im Wesentlichen fixe Zahlungen, die monatlich oder quartalsmäßig zu tätigen sind. Dies ist der Löwenanteil, bedingt durch Sozialversicherungssteuer und derzeit auch die Alimentationen per Monat. Hier bleibt allenfalls ein gewisser Spielraum für eigene Aufwendungen, dies ist aber hinsichtlich Verwaltung mehr oder weniger eine Fingerspitzensache. Man glaubt im Gefühl zu haben, was man sich leisten kann und was nicht. Man weiß ungefähr was man an Gehalt hat, was bleibt über, was kann man sich im Schnitt im Monat leisten. Das ist einmal mehr, einmal weniger. Das ist dann alles mehr oder weniger so eine gefühlsmäßige Sache. Es ist klassisch nicht fix geteilt, das hat man im selbstständigen Bereich so eher nicht, dadurch dass man da veranlagt ist. Man hat hier kein Sparschweinchen, wo man einen gewissen Bereich hat, also ein gewisses Geld zur Verfügung, wo man immer einen gewissen Anteil herausnehmen kann. Dies ist die Verwaltung.

Ad Frage 2:

Erfahrungen mit Steuern. Da kann ich eigentlich nur sagen, dass diese regelmäßig wie ein Schweizer Uhrwerk kommen, das ist das was ich zu Erfahrungen sagen kann. Zum Umgang mit Steuern, hierzu gehören Dinge, die man terminlich immer genau erfüllen sollte, um Probleme zu vermeiden. Ansonsten habe ich keine negativen Erfahrungen mit Steuern gemacht, weil ich mich prinzipiell zu den Typen zähle, die immer versuchen alles korrekt zu machen, gemäß den Angaben, die der Steuerberater macht aufgrund der Einkünfte her, kommt es eigentlich vom Finanzamt standardmäßig regelmäßig immer in den vorgegebenen Tranchen, wo also dann alles abgehandelt wird. Da ist sonst klassisch nichts Negatives dabei, natürlich Positives gibt es auch nicht. Es wäre sonst vermessen bei Steuern zu meinen, es gäbe hinsichtlich Steuern positive Erkenntnisse.

Ad Frage 3a:

Im Prinzip von heute zu damals ist der wesentlichste Unterschied die private Veränderung, die sich in dem Sinn für mich positiv ausgewirkt hat, wo ich jetzt de facto alleine über meine Finanzen entscheiden kann, was damals in meiner Partnerschaft nicht so geklappt hat. In der Anfangszeit meiner Selbstständigkeit war es für mich, wenn man es nicht gewohnt ist Rücklagen zu tätigen, eine gewisse Gewöhnungsphase durch die Veranlagung eben speziell von der Sozialversicherung, die Einkünfte von vor 3 Jahren als Berechnungsbasis hernehmen. Es ist alles ein bisschen schwierig und dauert ein wenig bis man das dann alles auch intus hat.

Ad Frage 3b:

Der Umgang mit den Steuern für mich gesehen ist gleich geblieben, da hat sich nichts verändert, weil die Vorgaben regelmäßig vom Finanzamt kommen. Es ist nur durch die Reduktion des Fixeinkommens und des möglichst Stabil-halten des Verdienstes zu einem gleichmäßigen Finanzaufwand übers Jahr gekommen.

Ad Frage 4:

Das Thema „Steuern“ ist so richtig bewusst geworden im Zuge von Selbstständigmachen, durch die ganze Änderung der Einkommensstruktur mit Veranlagung, auch was Firmentechnisches betrifft, die quartalsmäßigen Vorauszahlungen inklusive Abführen der Umsatzsteuer, also Mehrwertsteuer der Produkte, kommt man zwangsläufig in die Thematik der Steuern hinein, die man ja sonst als Unselbstständiger nicht hat. Als Unselbstständiger hast du ein Bruttogehalt, du bekommst am Ende des Monats ein Nettogehalt, du kannst nachrechnen was Steuern sind, die Prozentsätze von Sozialversicherung. Hier kann man selber nichts variieren, man könnte eine Jahresveranlagung machen und in Abhängigkeit dessen bekommt man Geld zurück. Außer es ist dumm gelaufen, dann musst du etwas zurückzahlen. Aber richtig in Konfrontation mit Steuern kommt man eigentlich erst, wenn man selbstständig ist. Also seit Beginn meiner Selbstständigkeit setze ich mich damit

auseinander, sei es Mehrwertsteuer, sei es Körperschaftssteuer oder sei es jetzt Kapitalertragssteuer.

Ad Frage 5:

Im Schnitt kommen die Steuern immer am 15. jeden Monats, weil dies der Abgabetermin der Mehrwertsteuer ist, die jedes Monat abgeführt werden muss. Oder auch wieder was die Firma betrifft, alle Quartale eine Vorauszahlung für die so genannte Körperschaftssteuer zu tätigen ist, dass hier die Liquidität der Firma vorhanden ist. Bei der Einkommenssteuer von mir als Privatperson handelt es sich auch um Vorauszahlungen. Das ist alle 3 Monate und wird von mir als eine Regelmäßigkeit gesehen, die sich nicht verändert. Interessant ist wie gesagt immer die Zahlung bzw. Nachzahlung der Mehrwertsteuer ans Finanzamt, von den gelieferten Aufträgen her. Dies ist immer 2 Monate danach, wo ich am 15. des Monats damit konfrontiert werde. Also jeden Monat am 15. ist „Finanzamtszahltag" und firmentechnisch sind auch immer die Körperschaftssteuer-Vorauszahlungen fällig, wie auch die Einkommenssteuer beim Privaten, wo die Firma als eigener Rechtskörper quartalsmäßige Vorauszahlungen hat. Diese kann man auch entsprechend modifizieren oder konkret reduzieren, wenn prognostizierte Gewinne ausbleiben, damit man dann nicht in finanzielle Probleme gerät. Man kann also unter Umständen die Körperschaftssteuer-Vorauszahlungen reduzieren. Ich werde also nun somit mit der Einkommenssteuer, die ich als Privatperson zu zahlen habe, alle Quartale basierend auf der Einkommenssteuererklärung vom letzten Kalenderjahr konfrontiert. Ebenso mit der KöSt, die 25% beträgt, und unabhängig vom Gewinn zu sehen ist alle Quartale basierend auf der Bilanz vom letzten Geschäftsjahr. Der Unterschied ist nun, dass das Geschäftsjahr, welches dem Wirtschaftsjahr entspricht, und das Kalenderjahr nicht unbedingt gleich sein müssen. Außerdem wird das Geschäfts- bzw. Wirtschaftsjahr bei Gründung der Firma gelegt und ist nicht mehr veränderbar.

Interviewtranskript - Person 18

Ad Frage 1:

Ich erbringe primär meine Leistungen und erstelle dann Honorarnoten, warte bis das dann alles mit unterschiedlich langer Dauer eingeht und muss schließlich pünktlich meine Rechnungen zahlen. Diese setzen sich im Wesentlichen neben den abzuführenden Steuern, dazu gehören Einkommens-, Umsatz- und Kommunalsteuer, auch Büro- und Betriebskosten, Investitionen, Kredite für Geräte und Personalkosten zusammen.

Ad Frage 2:

Ich verwalte die Steuern sowie die anfälligen Kosten, in dem ich monatlich Buchhaltung führe um die Umsatzsteuer abzuführen und einmal im Jahr eine Einkommenssteuererklärung mithilfe meiner Steuerberaterin machen muss.

Ich muss monatlich Umsatzsteuer abführen, hier rechne ich aus was ich eingenommen habe an Umsatzsteuer, was ich ausgegeben habe (an Umsatzsteuer), und die Differenz muss ich ans Finanzamt überweisen. Vierteljährlich muss ich meine Einkommensteuer zahlen, welche mir auf Basis meiner letzten Einkommenssteuererklärung vom Finanzamt vorgeschrieben wird, plus 9 Prozent, die ich jährlich mehr zu zahlen habe, da ich quasi gezwungen werde mehr Gewinn zu erwirtschaften, was jedoch oft sehr schwierig ist. Wenn nun etwas schief gehen würde, könnte man die Einkommenssteuer über den Steuerberater auch willkürlich festsetzen, wenn ein Umsatzeinbruch drohen würde, und somit einen Einspruch gegen die Einkommensteuervorauszahlung erheben.

Was für mich als kreative Person interessant und wichtig ist, dass Kunden die Nettozahler sind, wo die Umsatzsteuer also kein Durchlaufposten ist, du für kreative Leistungen nur 10 Prozent an Umsatzsteuer verrechnen musst. Meine Kunden aus den archäologischen Wissenschaften wie das Bundesdenkmalamt, die Universität, die Akademie der Wissenschaften, das Kunsthistorisches Museum oder ähnliche Institutionen genießen den Vorteil, dass ich ihnen nur die halbe Mehrwertsteuer, also 10 Prozent, verrechnen muss und somit als Brutto- für Nettozahler gelten. Für mich als Auftragnehmer ergibt sich dadurch auch ein wesentlicher Vorteil.

Ad Frage 3a:

Im Unterschied zum Beginn meiner Selbstständigkeit habe ich einen „Quantensprung“ mehr an Kosten. Am Anfang meiner Selbstständigkeit hatte ich noch kaum Betriebsaufwände da ich im Wohnzimmer in meiner damaligen Wohnung in Wien mein Büro hatte. Problematisch war, dass ich zur damaligen Zeit vom Finanzamt noch nicht eingestuft war bezüglich Steuervorauszahlungen, darum musste ich mir genau ausrechnen was ich an Steuern zu zahlen hatte. Um bei Nachzahlungen nicht in Schwierigkeiten zu kommen muss man hier sehr genau vorgehen. Die Betriebskosten sind seitdem enorm gestiegen, ich habe bereits zweimal mein Büro gewechselt, da meine Firma auch gewachsen ist. Ich brauche immer mehr Platz für mein Arbeitsmaterial und muss auch meine Mitarbeiterin bezahlen.

Ad 3b:

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit hatte ich ein Sparbuch, wo ich mein Geld für die Zahlungen „geparkt“ hatte, um den Überblick bewahren zu können.

Heute brauche ich das nicht mehr, weil die Vorauszahlungen vom Finanzamt fix vorgeschrieben sind.

Ad Frage 4:

Am Beginn meiner Selbstständigkeit habe ich mich mit dem Thema Steuern als bildender Künstler nicht richtig auseinandergesetzt, da ich ja auch nie eine kaufmännische bzw. wirtschaftliche Ausbildung genossen habe. Über meinen Grafikverband habe ich mir einen Steuerberater gesucht, da ich gewusst habe, dass es für mich allein nicht machbar sein würde. Von Beginn an hatte ich einen Steuerberater, habe zweimal gewechselt und habe nun eine sehr kompetente Steuerberaterin, mit der ich sehr zufrieden bin. Diese erledigt für mich alles und informiert mich termingerecht was ich wann zu zahlen habe. Sie betreut mich sehr gut und was ich auch für sehr wichtig erachte ist, dass der Steuerberater eine ungefähre Ahnung hat von dem was du tust, vor allem bei den Gestaltungsmöglichkeiten, wo es berufsspezifisch viele Möglichkeiten gibt. Hier ist eben gute Beratung seitens des Steuerberaters von großer Bedeutung, der über deinen Beruf Bescheid wissen muss, ebenso über deine Kosten und deine Finanzierungsmöglichkeiten.

Ad 5:

Mit der Thematik Steuern werde ich monatlich konfrontiert, wenn die Umsatzsteuer zu bezahlen ist, vierteljährlich, wenn die Einkommenssteuer fällig wird und einmal im Jahr, wenn die Einkommenssteuererklärung zu machen ist, wobei dieses mit Hilfe meiner Steuerberaterin passiert.

Interviewtranskript - Person 19

Ad.1:

Zu Beginn setze ich einen Preis mit meinem Arbeitgeber fest. Man muss eine Vereinbarung aufsetzen in der die Entlohnung für das Projekt genau festgehalten wird zuzüglich der Steuern.

Das Finanzamt fordert vierteljährlich seine Steuern. In meinem Fall ist die Umsatzsteuer in den letzten beiden Quartalen negativ ausgefallen, weswegen ich wieder Geld zurückbekommen habe. Vierteljährlich wird mir vom Finanzamt ein Erlagschein für die Einkommenssteuer zugeschickt.

Ad.2:

Dazu kann ich ein negatives Beispiel anführen:

Gleich zu Beginn meiner Selbstständigkeit wurde mir vom Graphikverbund Österreich ein „Steuerberater" zur Verfügung gestellt der mir – so glaubte ich- sinnvolle Steuertipps gegeben hatte und mit mir auch die erste Steuererklärung erarbeitete. Ich habe diese im April eingezahlt, die Frist wäre aber im Februar gewesen, was ich jedoch nicht wusste.

Mein „Steuerberater" hatte mir den falschen Termin für die Einzahlung der Steuern genannt, die Folge war eine Mahnung seitens des Finanzamtes. Eine Klärung mit dem Finanzamt war aber nicht möglich. Für mich bedeutete das, mich vom Graphikverbund zu trennen.

Mein Gefühl ist nach wie vor, dass mein Job unterbezahlt ist, ich zu wenig verdiene und zu viele Steuern zahlen muss. Ich hätte kein Problem mit einem monatliche Nettogehalt, da ich dadurch genau den zu bezahlenden Steueranteil wüsste, so muss ich bei jedem Projekt da und dort immer noch etwas wegrechnen und mir bleibt am Ende gar nicht soviel über.

Ad.3:

Zu Beginn der Selbstständigkeit hatte ich fixe Arbeitszeiten in einem Graphikbüro, jedoch keine Vergünstigungen, wie ein fix Angestellter, wie z.B.: Mitversicherung, ich spreche hier von „verdeckter Selbstständigkeit". Das Arbeitsumfeld dort empfand ich als geregelt. Da die Auftragslage zurück ging war ich gezwungen eine „Ich- AG" zu gründen und bin nun auf mich allein gestellt. Ich versuch mich mit dem einem und anderem Projekt über Wasser zu halten. Das alles ist sehr anstrengend und Kraft raubend.

Ad.3b:

Ich habe nicht das Gefühl nicht viel dazu gelernt zu haben seit meiner ersten Steuererklärung. Ein Steuerberater rentiert sich für mich derweil nicht, da ich zu wenig verdiene um ihn zu bezahlen. Steuertipps, wie das Absetzen von Arbeitsgütern, suche ich mir im Internet heraus.

Ad.4:

Ab dem Zeitpunkt meiner Selbstständigkeit, musste ich mich mit dem Thema Steuern auseinandersetzen. Wie bereits vorher erzählt, hat der Interessensvertreter aller Graphiker mich ja falsch beraten, was für mich gleich zu Beginn ein negatives Steuererlebnis darstellte.

Ad.5:

Ich werde immer dann mit den Steuern konfrontiert, wenn ich den Erlagschein vom Finanzamt erhalte, also vierteljährlich. Sobald ich das Geld eingezahlt habe, versuche ich nicht mehr daran zu denken wie viel Geld mir von meinem Konto abgebucht wird.

Interviewtranskript - Person 20

Ad 1:

Ich gelte als Selbstständige, obwohl ich für ein Graphikbüro arbeite. Es handelt sich um „versteckte Selbstständigkeit“. Ich habe bei meinem Arbeitgeber meine fixen Arbeitsstunden zu leisten, also ich weiß wann ich dort sein muss und wann ich wieder Nachhaus gehen darf. Ich stelle meine Honorarnote an mein Graphikbüro, den Nettobetrag plus 20 % Umsatzsteuer dazu. Ich bekomme immer am Ende des Monats einen Betrag ausbezahlt, auf Stundenbasis eben, und muss nicht wie andere Selbstständige auf das Geld warten. Ich besitze ein 2 Konto, auf welches ich jedes Monat fix 700 Euro einzahle und dieses dient für Ausgaben wie Umsatzsteuer, die ich vierteljährlich zahlen muss, oder die Einkommenssteuer, die ebenfalls vierteljährlich fällig wird, und schließlich der Sozialversicherungsbeitrag, der auch jedes Quartal zu zahlen ist. Da ich aber manchmal diese Beträge von meinem normalen Konto zahle, habe ich auch nicht so ganz den Überblick, wie viel mir dann endgültig überbleibt. Um Aufträge muss ich mich selber nicht kümmern, ich bekomme diese von meinem Graphikbüro zugewiesen und stelle wie bereits gesagt meine Honorarnote für das jeweilige Projekt.

Ad 2:

Bezüglich der Einkommenssteuer bekomme ich vierteljährlich einen Betrag automatisch vom Finanzamt zugeschickt, welcher zu bezahlen ist. Was die Umsatzsteuer angeht, da wird es dann schon ein wenig mühsamer. Ich muss mir hier ein Formular aus dem Internet heraussuchen, ausfüllen und ans Finanzamt schicken. Der Soziaversicherungsbeitrag schwankt im Quartal zwischen 400 und 700 Euro. Man braucht als Selbstständiger dieses gewisse Konto, wo man sich etwas weglegt und wo man einen dementsprechend großen Puffer zur Verfügung hat.

Ad 3:

Am Anfang meiner Selbstständigkeit wurde mir vom Graphikverbund Österreich ein „Steuerberater“ zur Seite gestellt, dieser hat sich jedoch als Fehlerquelle entpuppt, da mir eine falsche Einzahlungsfrist genannt wurde. Ich musste damals eine bestimmte Summe nachzahlen und war darüber sehr verärgert. Ich gehöre zwar nach wie vor diesem Verbund an, um die Zahlungen kümmere ich mich aber selber. Einen Steuerberater kann ich mir momentan nicht leisten, daher liegt alles bei mir.

Ad 3b:

Großartig verändert hat sich hier nichts. Letztes Jahr war es so, dass ich nicht so viel verdient habe, daher musste ich auch nicht soviel Sozialversicherung zahlen. Heuer nehme ich mehr ein und werde dann nächstes Jahr, da ich auf weniger Beitrag eingestuft worden bin, eine Nachzahlung haben. Weil nichts fix ist, kann man dies alles nur sehr schwer einschätzen was zu zahlen ist.

Ad 4:

Mit dem Thema Steuern habe ich mich schon sehr früh, nämlich von Beginn an auseinandergesetzt. Ich habe 3 Monate nach Beginn meiner Selbstständigkeit meine 1. Steuererklärung gemacht. Ich habe damals im September mit meiner Selbstständigkeit begonnen und im Dezember ging ich zum Graphikverbund, wo ich meine Steuererklärung gemacht habe. Damals ist mir aber gesagt worden, es würde reichen diese im April einzureichen. Fällig wäre diese aber bereits im Februar gewesen und da ich nicht termingerecht eingezahlt habe, wurde mir vom Finanzamt eine Straffe erteilt.

Ad 5:

Konfrontiert werde ich damit alltäglich wenn ich Rechnungen schreibe, da man immer genau wissen muss wie viel unter dem Strich rauskommt.

Interviewtranskript - Person 21

Ad 1:

Ich mache meine Kalkulationen auf der Basis des Einkaufspreises, in diesem Fall vom Rohstoff Holz. Danach verlange ich für Aufträge. Da im Winter immer weniger los ist, muss ich halt im Sommer schauen, dass ich soviel Geld verdiene und es mir dann auch so einteile, dass ich im Winter auch gut weiterleben kann. Meine Ausgaben sind die meisten eben für Holz, die Arbeiter, Betriebskosten (Strom, Diesel) etc. Einnahmen von allen Arten des bearbeiteten Holzes, geht dann weiter an Privatkunden, Tischlereien, Baufirmen usw. Um die Buchhaltung kümmert sich meine Frau.

Ad 2:

Die Mehrwertsteuer ist bei mir ein Durchlaufposten, ich lege meine Steuern für jedes Monat auch nicht beiseite, sondern entnehme am Ende des Jahres den Betrag, den ich zu zahlen habe aus dem Firmenkapital als Privatentnahme. Ich verlasse mich hier auf meinen Steuerberater.

Ad 3a:

Nein, da ich den Betrieb von meinem Vater übernommen habe bin ich mit unserem Sägewerk auf-, und langsam in das Geschäftsleben hineingewachsen. Habe mir die Dinge, die sich bewährt haben, übernommen, und seitdem läuft das eigentlich gleich.

Ad 3b:

Auch nicht, wir schreiben natürlich die Dinge ab, die wir als Firmenausgaben verbuchen können. So kann man natürlich auch den Gewinn herabsetzen, aber die Steuern selbst bleiben einem sowieso nicht erspart.

Ad 4:

Sobald ich zu arbeiten begonnen habe, zuerst mal die Lohnsteuer. Und dann nach der Übernahme Einkommensteuer. Ad Umsatzsteuer: Es ist natürlich schon eine Summe, die einem auch manchmal schreckt, wenn man die Sozialversicherungsabgaben mit den Steuern zusammenrechnet. Jetzt ist es eben auch so, dass zusätzlich zu meinen Steuern, die Lohnsteuer für die Angestellten abgeführt werden.

Ad 5:

Richtig konfrontiert werde ich in jenen Situationen, bei denen die Kunden alles "Schwarz" haben wollen. Die Steuer dann weglassen möchten, was jedoch nicht möglich ist. Ansonsten ist dieses Thema am Jahresende, wenn man sich rückblickend mit den Finanzen auseinandersetzt, präsent.

Interviewtranskript - Person 22

Ad 1:

Grundsätzlich versuche ich, meine Einnahmen an meine Ausgaben anzupassen, und nicht umgekehrt, was natürlich nicht immer leicht ist. Um das Verhältnis zwischen Ausgaben und Einnahmen zu überprüfen, verwende ich eine von mir selbst erstellte Excel-Tabelle für die E/A. - Rechnung. Von primärer Wichtigkeit sind immer all jene Ausgaben, die geschäftlich (Rechnungen) oder gesetzlich (Finanzamt, Sozialversicherung) veranlasst sind. Erst nach Begleichung bzw. wenigsten Reservierung dieser Ausgabenteile beginne ich mit privaten Ausgaben, hier zuvorderst Lebensführung.

Ad 2:

Von den eingehenden Umsätzen zahle ich rund 40% sofort auf ein Steuer- bzw. Sozialversicherungskonto ein, um nicht vor unliebsamen Überraschungen zu stehen. Größte Fehler, der vor allem bei jungen Gewerbebetreibenden (jung im Sinne von nicht lange selbstständig) auffällt, ist die Praxis. Einnahme ist gleich verfügbares Kapital - das stimmt leider nicht, und birgt oft große Probleme in sich. Vor allem nach den ersten drei Jahren, wo dann tatsächlich geleistete Beträge an das Finanzamt und Sozialversicherung aufgerollt und nachverrechnet werden – Stichwort Nachzahlung – ist sehr böse.

3a:

Abgesehen von einer gewissen Routine in der Verwaltung entwickelt sich mit der Zeit ein Gefühl dafür, was wann anfällt. Ich kann jedoch jedem Gewerbebetreibenden das Engagement eines Steuerberaters empfehlen, um auch wirklich den Überblick bzw. vor allem die Steuertermine und die dann fälligen Zahlungen planen zu können. Interessant ist auch, dass einem die Bank mit der Zeit ganz automatisch den Rahmen erhöht, wenn man nur entsprechende Umsätze über das Konto laufen lässt. Das dauert aber in der Regel 2 – 4 Jahre, je nach Institut und Kontakt zu seinem Betreuer. Überhaupt ist neben dem Steuerberater ein guter Bankkontakt enorm wichtig. Immer wieder können unvorhergesehene Zahlungen eintreffen, und da sollte man dann einen Verhandlungsspielraum mit einem hoffentlich wohl gesonnenen Betreuer besitzen. Wichtig auch hier: die beste Bank ist wertlos, wenn einem der Betreuer nicht mag, oder man mit ihm einfach nicht klar kommt. Auch noch ein sehr wichtiger Nachsatz: Konditionen für Rahmen oder Finanzierung immer mit der Bank vereinbaren, wenn es gut läuft und man den Rahmen eigentlich gar nicht braucht. Denn wenn es eng wird, sitzt die Bank am Drücker und das kann dann oft zum Verkauf der Seele führen.

Ad 3b:

Abgesehen von der zugegebenermaßen etwas zu optimistischen Sicht während der ersten Steuerjahre war die Überraschung betreffend Nachzahlung und in dem Fall erhöhter Steuerbetrag doch recht groß (Stichwort: Aufrollung). Die einzig wirkliche Veränderung war dann in dem Fall die Einrichtung eines eigenen Steuerkontos, auf das monatlich der zu erwartende Steuerbetrag überwiesen wird.

Ad 4:

Im Rahmen meines ersten Steuergesprächs, welches ich bereits sehr früh in meiner Selbstständigkeit geführt habe. Es ging damals um die Beurteilung meiner voraussichtlichen Ertragserwartungen, um eine vorläufige Steuervorauszahlung festlegen zu können. Hier kann ich jedenfalls den Rat geben, sich tendenziell höher einstufen zu lassen, um unliebsame Überraschungen im Anschluss zu vermeiden.

Ad 5:

Da das Thema Steuer natürlich sehr eng mit der Vermögensberatung verknüpft ist, komme ich fast täglich sehr ausführlich in Berührung. Das betrifft hinsichtlich meiner Klienten beide Dimensionen der steuerlichen Gestion: sowohl die steuerliche Wirkung von Ausgaben („was kann ich im Rahmen meiner Finanzierung bzw. Veranlagung steuerlich geltend machen ?“ Stw. Abschreibung von Zinsen in der betrieblichen Sphäre oder Ansatz der Bauträgerzinsen beim Bauherrenmodell) als auch natürlich die steuerliche Wirkung von Einnahmen aus einer Veranlagung (z.B.: KESt. bei Anleihenveranlagungen oder Aufnahme von Spekulationserträgen in die Einkommenssteuer). Ich stehe dabei sehr eng in Kontakt mit dem

Steuerberater des Klienten, da dieser natürlich für eine gesamtheitliche Beurteilung der steuerlichen Situation des Klienten enorm wichtig ist. (z.B.: bei der Veranlagung nach § 10 EStG, wie hoch sind die dem Freibetrag anrechenbaren Investitionen getätigt worden, wie viel lässt sich noch über Wertpapiere abdecken, wie hoch ist die Abschreibung – und in dem Fall auch wieder steuerliche Auswirkung - der Anschaffung eines neuen EDV-Systems). Besonders einer ganzheitlichen Vermögensberatung sind die steuerlichen Aspekte immer miteinzubeziehen und stellen somit einen großen Teil meines täglichen Betätigungsfeldes dar.

Interviewtranskript - Person 23

Ad 1:

Ich bin jetzt seit 3 Jahren selbstständig. Aus den vergangenen Jahren weiß ich so in etwa wie viel Geld ich für die Steuer beiseite legen muss. Dieses Geld lege ich aktiv (kein Dauerauftrag/ Abschöpfer) auf ein anderes Konto um flexibel bleiben zu können.

Wenn ich manchmal mehr Geld brauchen sollte, dann kann ich auf diese Rücklagen zugreifen. Wenn einmal was übrig bleibt, dann leg ich dieses darauf. Generell habe ich keinen kostenintensiven Lebensstil – ich besitze z.B. kein Auto – und da ich eigentlich immer genug Aufträge habe, mache ich mir insgesamt nicht allzu viele Gedanken über meine Finanzen.

Ad 2:

Anfangs habe ich meine Steuererklärung selbst versucht, doch ich musste recht bald feststellen, dass es doch ziemlich schwierig ist den Durchblick bzw. Überblick zu bewahren.

Ich zahle meine Einkommenssteuer vierteljährlich und zwar auf Basis der letzten Einkommenssteuererklärung. Seit einem Jahr habe ich nun eine Steuerberaterin, die sich um die jährliche Einkommenssteuererklärung kümmert.

Ad 3a:

Am Beginn meiner Selbstständigkeit habe ich eisern gespart. Man muss sich in dieses Business erst einarbeiten und die ganzen Prozesse, die sich im Hintergrund abspielen erst kennen lernen und versuchen diese einschätzen zu können. Mittlerweile hat sich jedoch alles ziemlich eingependelt und ich weiß, was ich mir leisten kann und was nicht.

Ad 3b:

Ich bekomme wie bereits gesagt vierteljährlich vom Finanzamt einen Erlagschein bezüglich der Einkommenssteuer. Um meine Steuererklärung brauche ich mich auch nicht mehr kümmern, weil dies meine Steuerberaterin für mich erledigt.

Ad 4:

Mit dem Thema Steuern habe ich mich erstmals auseinandergesetzt, als sie zum 1.Mal fällig waren. Ansonsten versuche ich nicht allzu oft an Steuern zu denken, ich will mich ehrlich gesagt damit gar nicht beschäftigen. Ich muss sie bezahlen, da sie mir ja vom Finanzamt vorgeschrieben werden.

Ad 5:

Ich werde immer dann mit der Thematik Steuern konfrontiert, wenn ein Kunde etwas „Schwarz" bezahlen kann oder will.

Interviewtranskript – Person 24

Ad 1:

Ich befinde mich nun seit etwa 10 Jahren in der Selbstständigkeit. Obwohl ich für ein Graphikbüro arbeite, gelte ich als Selbstständige. Dies bezeichnet man als Freelancer. Ich stelle wie so viele andere Graphikdesigner/innen meine Honoramote an mein Graphikbüro, welcher sich aus dem Nettobetrag plus 20 % Umsatzsteuer zusammensetzt.

Ad 2:

Ich muss meine Einkommenssteuer vierteljährlich bezahlen, welcher ein vom Finanzamt fix vorgeschriebener Betrag ist. Am Anfang meiner Selbstständigkeit musste ich mich um meine Einkommenssteuererklärung selbst machen. Da ich nicht so viele Aufträge hatte, daher auch nicht so viel verdiente konnte ich mir keine Steuerberaterin leisten. Da die jährliche Steuererklärung jedoch ein mühsames Unterfangen war/ ist, habe ich mir nach 2 Jahren einen Steuerberater gesucht.

Ad 3a:

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit hatte ich ein eigenes Konto, ein Sparbuch, welches für das Bezahlen der Steuern diente. Da heute die Vorauszahlungen fix vom Finanzamt vorgeschrieben sind, brauche ich es nicht mehr. Dieses Konto diente auch dazu, dass ich den Überblick bewahren konnte.

Ad 3b:

Am Anfang meiner Selbstständigkeit musste ich mich um meine Einkommenssteuererklärung, die einmal im Jahr zu tätigen ist, selber kümmern. Seit 8 Jahren habe ich einen Steuerberater, der diese Aufgabe für mich übernimmt.

Ad 4:

Ich habe mich das erste Mal mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt, als sie erstmals fällig waren. Vor allem die erste Einkommenssteuererklärung ist mir sehr schwer gefallen, da ich mich vorher nie ernsthaft mit Steuern beschäftigt habe.

Ad 5:

Mit Steuern werde ich immer dann konfrontiert, wenn ich sie bezahlen muss, also alle Quartale.

Interviewtranskript – Person 25

Ad 1:

Ich habe einen großen Lieferanten, eine firmeninterne Zusammenarbeit mit einer Graphik/Drucker – Firma und sonst nur Kundschaften. Da ich nicht 10 Lieferanten habe wo ich X – Rechnungen schreiben muss, sondern wie gesagt nur einen Großlieferanten habe, ist das bei mir doch recht überschaubar. Daher ist auch meine Buchhaltung, sprich Einnahmen- und Ausgabenrechnung, eine recht einfache Sache. Bezüglich der Budgetierung: Ich selbst bin schon in der Pension, das heißt ich habe fix das Pensionsgeld, nebenbei arbeite ich aber nach wie vor als Graphiker und mache soviel, dass ich vernünftig leben kann. Neben meiner Pension brauche ich auch so et

was wie eine Aufgabe und in der Graphikerbranche wird dir nie langweilig. Bezüglich der Auftragslage kann ich nur sagen, dass das mir einmal mehr, einmal weniger ist. Abschreiben kann ich das, was ich einkaufe, den Benzin für mein Auto, mein Telefon und schließlich 20 % von meiner Wohnung, welches als Büro dient.

Ad 2:

Das ist bei mir recht einfach. Ich habe seit etwa 20 Jahren den gleichen Steuerberater, meine Buchhaltung ist aufgrund der kleinen Größe meiner Firma, einen großen Lieferanten sowie Ausgangsrechnungen schnell zu erledigen. Da ich alleine bin, muss ich keine Vorauszahlungen leisten. Ich habe das mit dem Finanzamt so geregelt, da ich ihnen nicht genau sagen konnte wie viel Umsatz ich etwa machen werde als Kleinstunternehmen und ich wie bereits erzählt habe mich schon in der Pension befinde, wird alles (Umsatz) zusammengelegt, dieses dann am Ende des Jahres zur Pension dazugerechnet und davon wird die Steuer ausgerechnet, die ich schlussendlich zahlen muss. Bei mir ist wichtig, dass ich eine bestimmte Umsatzgrenze nicht überschreiten darf, da mir sonst bei meiner Pension Kürzungen drohen würden.

Ad 3a:

Vor 20 Jahren hatte ich eine andere Vorstellung vom Leben als heute. Ich weiß heute genau, was ich brauche/will und was nicht, auch was das Finanzielle betrifft. Ich bin heute nicht mehr so anspruchsvoll wie ich früher war. Ich erledige gerne Aufträge, aber eben soviel, dass ich meinen Kindern etwas bieten kann, dass ich auf Urlaub fahren kann etc. Ich muss heute auch nicht mehr jeden Auftrag machen, sondern suche mir die interessanten heraus, wo ich denke, dass das für mich eine Herausforderung darstellt.

Ad 3b:

Da bei mir keine ganz großen Summen im Spiel sind, ist das überschaubar. Ich glaube, dass ich heute ein größeres Verständnis für Steuern habe, als vor etwa 20 Jahren. Damals kam mir vor, ich muss doch recht viele Steuern zahlen, aber für was? Und das ist mir erst im Lauf der Zeit klarer und bewusster geworden. Also die Einstellung zu den Steuern hat sich verändert und ich sehe das heute positiver.

Ad 4:

Spätestens bei der ersten Rechnung vom Steuerberater und der ersten Abrechnung von der Finanz kommst du zur Besinnung. Ich habe mich jedoch schon vor Gründung meiner Firma mit dem Thema Steuern beschäftigt, da ich nicht ganz planlos sein wollte. Das ist meiner Meinung nach bei cirka 2/3 der Firmen, ob nun Groß- oder Kleinbetrieben, nicht so und nur wenige setzen sich schon sehr früh damit auseinander. Aber je früher man sich mit Steuern auseinandersetzt, desto besser.

Ad 5:

Mit dem Thema Steuern werde ich einmal im Monat durch meinen Steuerberater konfrontiert. Finanztechnisch, also was kann ich wie abschreiben und ähnliches, mache ich mehr eher weniger Gedanken, da ich nur ein Kleinstunternehmen bin und sehr wenig abschreiben kann.

Interviewtranskript – Person 26

Ad 1:

Meine Einnahmen setzen sich im Großen und Ganzen so zusammen: 10 % der Aufträge gehen von privaten, kleinen Firmen aus und die restlichen 90 % stammen von Projekten von Werbeagenturen. Ausgaben habe ich kaum, da ich von meinem „Homebüro“ aus arbeite. Außerdem bekommen meine Kunden von mir zu 95 % PDF Dateien zugeschickt und keine Ausdrücke, was ebenfalls eine Kostenreduktion bedeutet. Die Verwaltung meiner Steuern sieht so aus, in dem ich selbst Buchhaltung über meine Ein- und Ausgaben führe und schließlich einmal jährlich zu meiner Steuerberaterin muss zwecks anfälliger Einkommenssteuererklärung.

Ad 2:

Bei Jobs, bei denen sich Kunden von vorherein über die Kosten beklagen und auch nicht so viel Eigenmittel zur Verfügung haben, was etwa 2 bis 3 Mal im Jahr passiert, komme ich ihnen entgegen. Der Job wird dann meistens „schwarz“ (- Steuer) erwünscht, da jeder weiß, wie viel die Steuer frisst. Kirchen bzw. soziale Jobs sind bei mir immer gratis.

Ad 3a:

Heute verlange ich viel mehr für meine Jobs und ich nehme auch nicht jeden Auftrag an. Ich musste am Anfang auch jene Jobs erledigen, die mich nicht so interessierten bzw. begeistert haben. Ich musste mich in die Selbstständigkeit auch erst hineinfühlen und lernen, dass ich bei den Einnahmen auch noch einen gewissen Teil abzuziehen habe und nicht alles mir gehört.

Ad 3b:

Hier gibt es keine großartigen Veränderungen. Am Anfang war ich vom Finanzamt bezüglich Steuervorauszahlungen noch nicht eingestuft, jetzt sind diese fix vom Finanzamt vorgegeben.

Ad 4:

Ich kann mich erinnern, dass mein Vater immer über die Steuern gejammert hat, da er 50 % Abgaben hatte. Ich wurde das erste Mal mit dem Thema Steuern in der Oberstufe in Rechnungswesen konfrontiert. Beruflich gesehen musste ich mich mit Steuern bei meiner ersten Einkommensteuererklärung auseinandersetzen.

Ad 5:

Die Thematik Steuern kommt mir immer dann in den Sinn, wenn vierteljährliche Abgabenzahlungen drohen, bei Steuerberaterterminen, aber auch bei persönlichen Einkäufen. Bei letzterem geht es immer darum, ob bzw. was ich alles absetzen kann. Alles, was nämlich absetzbar ist, lasse ich auf eine eigene Rechnung setzen.

Interviewtranskript – Person 27

Ad Frage 1:

Also wir sind eine Firma, die als Einzelperson angemeldet ist mit Gewerbeberechtigung. Wir kaufen und verkaufen Ware. Wir führen eine Einnahmen- und Ausgabenrechnung. Bis Ende Juni des nächsten Jahres müssen wir eine Einkommenssteuererklärung und eine Umsatzsteuererklärung machen. Vorher müssen wir bis 15. des nächsten Monats eine UVA an das Finanzamt senden und da wir auch in EU – Länder liefern, müssen wir pro Quartal eine zusammenfassende Meldung machen. Bei Lieferungen in EU – Länder werden die Rechnungen dann steuerfrei verrechnet, wenn der Kunde eine UID – Nummer besitzt. Innerhalb Österreich schreiben wir die Rechnungen mit der Mehrwertsteuer. Da wir Vorsteuer - abzuberechtigt sind, können wir bei der UVA die zu viel bezahlte Steuer vom Finanzamt gutschreiben lassen oder wir lassen es auf unserem Steuerkonto als Sicherheit für Steuerzahlungen.

Ad 2:

Siehe oben!

Ad 3a:

Am Anfang der Selbstständigkeit haben wir viele Fehler gemacht. Es waren vor allem Fragen betreffend Absetzbarkeit: Was kann man absetzen? Was darf man absetzen? Wie kann man weniger Steuern bezahlen? Und ähnliches. Mit der Zeit sammelt man immer mehr Erfahrungen und man wird auch schon (fast) zum Profi.

Ad 3b:

Bezüglich dem Umgang mit Steuern hat sich im Grunde nicht viel verändert, denn es ist immer wieder hart, wenn man Steuerrückzahlungen hat.

Ad 4:

Eigentlich gleich von Anfang an, denn schon bei der Gründung der Selbstständigkeit beginnen die Fragen über die Steuern.

Ad 5:

Wir werden mit der Thematik Steuern immer dann konfrontiert, wenn wir Rechnungen ausstellen sowie bei der Einnahmen- Ausgabenrechnung.

Interviewtranskript – Person 28

Ad 1:

Also grundsätzlich habe ich jemanden, der mir die Steuern macht. Ich befasse mich damit fast überhaupt nicht, weil das ist ein Kapitel für sich. Es gibt da jemanden in meiner Firma, dem ich meine Rechnungen gebe und der weiß, was er zu tun hat. Dieser arbeitet alles vor und in weiterer Folge geht das dann weiter zum Steuerberater. Also ich selber setzte mich jetzt nicht hin und gehe meine „Zettelwirtschaft" durch, das brauche ich nicht und die Zeit hätte ich gar nicht dazu. Sondern wenn es soweit ist, kommt alles auf einen Platz, weit weg, und wird wie bereits gesagt von dem Zuständigen bearbeitet. Und diese Person macht das immer. Wenn ich eine Honorarnote stelle, dann halte ich mich nach dem Leitfaden der Werbeinnung, also wie man gewisse Dinge abrechnet bzw. abrechnen sollte, aber das meiste bei uns in der Werbung, handelt es sich um fiktive Preise, die du dir selber einmal zurechtlegst, die meistens auf Stundenbasis abgerechnet werden. So zum Beispiel hast du für eine Kreativrunde gesamt gesehen, also der Text, inhaltliche Konzeption, Graphik und so weiter verrechnest du eben den Preis XY, in dem Fall sind das bei uns 300 Euro in der Stunde. Und auf das alles brichst du dann alles runter oder hinauf, je nach dem wie man das sieht. Wenn du jetzt zum Beispiel nur Graphik machst, dann schaust du dir an, welches Teilsuspekt fehlt und berechnest dir dann den diesbezüglichen, ausgerechneten Koordinatensatz. Das offerierst du und wenn der Kunde dann unterschreibt, beginnt deine Arbeit. In den meisten Fällen beginnst du jedoch schon vorher mit der Arbeit, also in Vorleistung.

Ad 2:

Ich habe in der Firma eine Person, die sich mit Steuern auseinandersetzt, der genau weiß, in welche Richtung wie man am besten etwas abschreibt oder nicht abschreibt bzw. wie man mit manchen Sachen am besten umzugehen hat. Egal ob das nun eine „gehaltsmäßige" Frage ist, ob das eine honorarrechtliche Frage ist, diese Person weiß genau, was am Ende unter dem Strich übrig bleibt. Ich muss mich damit nicht auseinandersetzen, gebe das letztendlich alles meinen Steuerberater und setzte mich kurz bevor alles eingereicht wird mit ihm zusammen.

Im Endeffekt, ist es so, dass eine Gesetzesnovelle die andre jagt, kein Mensch kennt sich mehr aus. Daher brauchst du auch einen Steuerberater, ohne ihn geht einfach nichts, du allein kannst das alles nicht bewältigen. Das ist das was vom Staat bewusst passiert. Ich selbst hatte auch schon Steuerprüfungen, drei insgesamt und diese fast darauffolgend. Und sie müssen immer etwas finden, sie müssen dir etwas rausschmeißen. Das heißt du nimmst dir im Vorhinein viel mehr hinein als letztendlich auch durchgeht. In dem einen Jahr geht das dann auch durch, im andren nicht. Das sind vor allem Dinge wie wenn du etwas essen oder trinken gehst oder wenn du einen Kunden einlädst, vieles was auch für dich selber ist. Diese doppelte, dreifach oder teilweise vierfache Versteuerung ist einfach eine Schweinerei, wenn du sie bekommst, dann musst du sie nochmals versteuern, hast aber das Geld eigentlich schon versteuert, dann hast du ja auch noch die Mehrwertsteuer und das geht immer so weiter. Also meiner Meinung nach ist das eine mörderische Schweinerei. Darum greife es auch gar nicht an und darum suche ich gar nicht nach Schlupflöchern. Das nächste ist, dass dein Steuerberater nur bedingt haftet. Es kann dir also passieren, dass dein Steuerberater A sagt, dass A aber gar nicht stimmt, er ist aus der Haftung und du haftest dann aber voll, obwohl du nichts gewusst hast. Daher ist Steuerhinterziehung für mich nicht einmal im Ansatz ein Thema. Zudem ist es so, dass es in meiner Branche eigentlich kein Schwarzgeld gibt.

Von Steuerhinterzeihung halte ich gar nichts.

Ad 3a:

Am Anfang meiner Selbstständigkeit habe ich überhaupt keine Steuern gezahlt. Und dann ab dem 3 Jahr bin ich so was von „hineingeflogen“, ich hatte nicht nur aktuelle Steuervorauszahlungen, sondern auch eine Nachzahlung. Dann nicht zu vergessen deine Sozialversicherungsabgaben, die du ebenfalls zahlen musst und irgendwie befindest du dich dann, schneller als dir lieb ist, in einem, Strudel, aus dem du nicht mehr herauskommst. Deshalb im Vorhinein alles berücksichtigen, alles was du hast deinem Steuerberater genau geben und sofort bezahlen. Das erfolgt bei mir vierteljährlich, also die Einkommenssteuer betreffend und was die Umsatzsteuer angeht monatlich. Und einmal im Jahr habe ich, immer gemeinsam mit meinem Steuerberater, meine Einkommenssteuererklärung zu machen.

Ad 3b:

Du fällst hinein in dieses System und kennst dich nicht aus und machst daher auch nichts, weil du es nicht besser weißt. Das heißt, du gibst fast nichts ab, das funktioniert jedoch nicht allzu lang, weil die Finanz meldet sich einmal ganz sicher bei dir, oder über einen Kunden oder hat dich über deine Honorarnoten ausgeforscht und dann wird es sehr eng. Dann geht alles nur mehr über die Selbstanzeige, was mir auch schon passiert ist. Das ist eigentlich das letzte Modul, was funktioniert. Du hast so lange Zeit, bis die Klage kommt. Beim ersten Mal zahlst du im Ermessen des Finanzbetrags, der dir zugeteilt wird, eine Strafe, die etwa 2 % des Gesamten ausmacht. Und je öfter dir das passieren sollte, umso mehr wird es, beim 2. Mal das Doppelte, den aber auch der Finanzberater im eigenen Genießen ansetzt. Egal ob das dann stimmt oder nicht, der Betrag ist fällig und du musst zahlen.

Ad 4:

Schwer zu sagen, wann ich mich wirklich das erste Mal damit auseinandergesetzt habe, ich glaube es war mit etwa 23. Damals aber auch nur ganz oberflächlich, weil auch das System damals ein ganz andres war als das heutige. Es gibt hier Dinge, die abgeschafft worden sind. Es ist zwar auf der einen Seite liberaler geworden, auf der andren ist das Netz feinmaschiger geworden. Damals war es so, gar nichts zu sagen, nicht anmelden, einfach gar nichts zu machen, und warten was passiert. Das funktioniert jetzt so nicht mehr. Das war alles vor der letzten großen Gesetzesnovelle, vorher hat es ewig lange das gleiche System gegeben. Heute ist wie gesagt alles liberaler, Leute können viel einfacher in Konkurs gehen, in einen Zahlungsplan einsteigen. Ich rate auch jedem zu einem Konkurs, schauen, dass man sich einen Zahlungsplan erwirtschaftet, weil dann ist man frei von jeder Schuld. Sonst kommst du in eine Lawine, aus der du nicht mehr herauskommst. Die Steuer steht hier an erster Stelle.

Wenn du wirklich Probleme hast, ist das System meiner Meinung nach schon sehr liberal. Angenommen du hast 50.000 Euro Schulden, so ist es möglich gemeinsam mit dem Finanzberater einen Plan zu erwirtschaften, wo du in einem großzügigen Spielraum deine Schulden zurückzahlen kannst. Dieser Zeitraum ist sehr steuerbar von dir. Was du nicht machen darfst ist, die Steuern zu hintergehen und sagen, dass mir alles egal ist. Torheit schützt vor Strafe nicht.

Ad 5:

Steuerrechtlich immer dann, wenn ich Rechnungen stelle, bei jeder einzelnen Honorarnote, die ich stelle. Aber auch dann wenn ich mit meinen Kunden über Jobs spreche, oder auch jeden größeren Deal, den man ausmacht. Ich gebe das alles dann immer meinen Steuerberater. Im Großen und Ganzen ist es so, dass du über deinen Steuerberater oder auch Rechtsanwalt einfach nicht hinweg kommst. Für jede größere Transaktion brauchst du deinen Steuerberater und deinen Rechtsanwalt. Das ist auch das erste, was ich mache. Ohne sie mache ich nichts, nicht das kleinste Ding. Heutzutage schon gar nicht, weil du musst ja sichergehen, dass du dein Geld auch bekommst für was du arbeitest und das geht dann auch über den Kreditschutzverband hinaus. Das wichtigste für mich ist Information. Blauäugigkeit ist der Tod, steuerrechtlich wie auch arbeitsrechtlich.

Interviewtranskript – Person 29

Ad Frage 1:

Projektspezifische Kosten werden mit Budgetrahmen bei der Angebotserstellung eingerechnet. Gemein/ Betriebskosten werden aliquotiert auf den Stundenaufwand, der im Jahr verrechnet wird, aufgeteilt. Für jeden Mitarbeiter gibt es einen fiktiven Verkaufsstundensatz der alle anfallenden Kosten - also Sozialversicherung, Gebietskrankenkassa, Urlaube, Urlaubs-/ Weihnachtsgeld etc. – beinhaltet und als Grundlage der Kalkulation verwendet wird.

Ad Frage 2:

Hier ist es so, dass mein Controlling intern netto abläuft. Die Umsatzsteuer als Durchlaufsteuer ist daher kein wesentlicher Bestandteil bei der Erfolgsrechnung. Die Einkommenssteuer selber kommt erst nach der Gewinnermittlung zu tragen, ist daher für die Buchhaltung auch nicht relevant. Die Umsatzsteuer ist jeden Monat fällig, die Einkommenssteuer jeden dritten Monat, also vierteljährlich. Wichtig bzw. entscheidend als Selbstständiger ist, dass du das Geld, welches bei Projekten hereinkommt, du nicht als dein eigenes ansiehst, da du ja hier noch allerhand abziehen musst.

Ad Frage 3:

Heute verwende ich einen strikteren Controller und eine Budgetierung mit Ist/Soll Vergleichen. Damals, also am Beginn meiner Selbstständigkeit, habe ich einfach darauf los gearbeitet und habe deswegen auch immer wieder den Überblick verloren. Ein genaues Wissen über die momentane Liquidität ist meines Erachtens unabdingbar für eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

Ad 3b:

Inzwischen lege ich Geld für die Einkommens- und Umsatzsteuer auf eigene Sparkonten ab sobald es von den Kunden eintrifft und bin so nicht mehr bei Nachforderungen/ Bescheiden inliquid. Früher habe ich das so eben nicht gemacht, da ich dachte, es würde auch anders gehen. Ich bin eines Besseren belehrt worden und weiß das heute. Gerade zu Beginn der Selbstständigkeit machst du Fehler, da du noch nicht so Bescheid weißt, wie die Dinge so laufen. Erst mit der Zeit sammelst du Erfahrungen, die sich als wertvoll herausstellen, und kannst Veränderungen vornehmen für die Zukunft.

Ad 4:

Ich mich mit dem Thema Steuern im ersten Jahr meiner Berufstätigkeit als Arbeitnehmer im Rahmen der Sonderausgabe in der Arbeitnehmerveranlagung auseinandergesetzt. Auch hier gilt wie überall, je länger du dabei bist, desto besser kennst du dich mit der Zeit mit Steuern aus. Am Anfang wusste ich schon einiges, aber jetzt nach 10 Jahren in der Selbstständigkeit, glaube ich, dass ich mich damit ziemlich gut auskenne. Ich mache meine Buchhaltung nach wie vor selber, ebenso meine Steuererklärung. Ich habe und brauche auch keinen Steuerberater.

Ad Frage 5:

Konfrontiert werde ich wie bereits zuvor gesagt monatlich bzw. vierteljährlich, wenn ich Umsatz- bzw. Einkommenssteuer zu zahlen habe. Hier habe ich Termine in meinem Kalender, die mich an die „Steuertage“ des BMF erinnern, damit ich entsprechende Meldungen via Finanzonline mache.

Interviewtranskript – Person 30

Das Thema dieses Interviews soll Ihr Geldmanagement als Selbstständige/r sein.

Gerade als Selbstständige/r hat man es nicht leicht, da man vieles selbst in die Hand nehmen muss. Es ist sicher schwierig überhaupt Aufträge zu bekommen. Man hat verschiedene Einnahmen und Ausgaben, welche man so budgetieren muss, dass für einen selbst am Ende auch etwas überbleibt.

1. Wie läuft das bei Ihnen ab? Erzählen Sie etwas darüber, wie Sie mit Ihren Einnahmen und Ausgaben umgehen, wie sich diese zusammensetzen und wie Sie diese verwalten.

Also ich habe eine Handelsagentur und bin reiner

Provisionsempfänger, das heißt, dass ich selbst keine Ware verkaufe, sondern ich

vermittle lediglich die Geschäfte bzw. lege die Kollektionen vor.

Die Firmen mit denen ich zusammenarbeite und von denen ich Provisionen

erhalte, fakturieren selbst an meine Kunden. Ich bin somit ein

Handelsvertreter für die Unternehmen.

Bei mir findet also kein Wareneinsatz statt, weil auch keine Ware verkauft wird. Ich habe daher keine Umsatzsteuer-Zahllast, da ja keine Steuern von den europäischen Provisionszahlern überwiesen werden. Einnahmen erhalte ich über Provisionszahlungen und die Ausgaben setzen sich zusammen aus: Hier kommen einmal die Personalkosten, da ich eine Angestellte habe. Ansonsten gibt es noch diverse Aufwendungen durch Reisettätigkeiten, Büromittel, Betriebskosten etc. Vierteljährlich wird schließlich noch die Einkommenssteuer fällig.

Die Provisionen, die ich auf mein Firmenkonto erhalte, schauen auf den ersten Moment natürlich sehr erfreulich aus, aber wenn dann die Forderung kommt, ist man dann natürlich wieder ernüchtert. Ich rechne da immer mit meiner Provision abzüglich 50% an Steuern und sonstigen Abgaben. Dieses anfängliche Denken „ach schön dass ist jetzt mein Geld“ hatte ich

nur am Anfang meiner Selbstständigkeit. Die erste Ernüchterung folgt wie gesagt nach dem ersten Brief der Sozialversicherung bzw. des Finanzamts.

2. Bei Ihren Ausgaben haben Sie [gar nicht] die Steuern angeführt. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen und Ihren Umgang mit Steuern.

Dadurch, dass keine Umsatzsteuer gezahlt wird, kam es sofort seitens der Finanz zu einer Umsatzsteuerprüfung. Der Erklärungsaufwand gegenüber dem Prüfer war enorm groß.

3a. Wenn Sie an den Beginn Ihrer Selbstständigkeit denken: Was hat sich im Vergleich von heute zu damals in Ihrem Geldmanagement verändert?

Ich bin jetzt seit 7 Jahren selbstständig. Seit der Selbstständigkeit bin ich mehr bedacht, Reserven zu bilden, um gewissen Schwankungen der Ein- und Ausgaben entgegenzuwirken. Ich besitze neben dem Firmenkonto noch ein weiteres Konto, welches man als eine Art Sparkonto bezeichnen kann und für mich eine Sicherheit darstellt. Am Anfang war es auch so, dass ich mich immer über große Beträge gefreut habe und dies quasi als mein Geld angesehen habe. Nach einer gewissen Zeit beginnst du jedoch umzudenken, da es ja eigentlich nicht so ist, es ist nicht deines. Du musst nämlich hier noch eine ganze Menge abziehen.

3b. Hat sich in Ihrem Umgang mit Steuern etwas verändert?

Ja, dass ich bei Anschaffungen für die Ausübung des Berufs darauf achte, dass diese den Wert des geringfügigen Wirtschaftsgut (GWG) nicht überschreiten, damit das Anlagevermögen so klein wie möglich ist und der aktuelle Wert im selben Jahr noch abzuschreiben ist.

4. Wie und wann in Ihrer Karriere haben Sie sich erstmals mit dem Thema Steuern auseinandergesetzt?

Seit Beginn in den Eintritt in die Arbeitswelt, zum einen durch den Steuerausgleich als unselbständiger, als auch dann als Selbstständiger.

5. Wenn Sie an Ihren beruflichen Alltag denken: In welchen Situationen werden Sie mit der Thematik steuern konfrontiert, bzw. wann kommt Ihnen diese Thematik in den Sinn?

Jedes Monat, wenn von meiner Buchhaltung das Auszahlungsjournal (für die Überweisungen) auf meinen Schreibtisch liegt.

5. Erklärung

Ich versichere, dass die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt wurde. Des Weiteren bestätige ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt wurde. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, im Mai 2010 _____

(Name des Verfassers)

6. Curriculum Vitae

ANGABEN ZUR PERSON

Name	**RIEGER, Wolfgang**
Adresse	**2345, Brunn am Gebirge**
E-Mail	wolfgangrieger@yahoo.de
Staatsangehörigkeit	Österreich
Geburtsdatum	31.01.1981

ARBEITSERFAHRUNGEN UND PRAKTIKA

Datum (von - bis)	Sept. 2008 - Feb. 2009
Name und Adresse des Arbeitgebers	YouGovPsychonomics AG
Tätigkeitsbereich oder Branche	Institut für Markt- & Organisationsforschung
Beruf oder Funktion	Projektmitarbeiter
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Berichtsgestaltung, Dateneingabe, Analysenerstellung
Datum (von - bis)	2003 - 2008
Name und Adresse des Arbeitgebers	Wienenergie GmbH
Tätigkeitsbereich oder Branche	Energiewirtschaft
Beruf oder Funktion	Backoffice
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Bearbeitung von Kundenanfragen
Datum (von - bis)	Juni - Aug. 2007
Name und Adresse des Arbeitgebers	ÖBB Dienstleistungs GmbH
Tätigkeitsbereich oder Branche	Bereich Psychologie und Diagnostik
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Leitung der Testzentrale, SPSS Auswertungen
Datum (von - bis)	2001 - 2003
Name und Adresse des Arbeitgebers	Bank Austria - Creditanstalt
Tätigkeitsbereich oder Branche	Kundenbetreuung
Beruf oder Funktion	Teilzeitkraft
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Kassageschäfte
Datum (von - bis)	1998 - 2001
Name und Adresse des Arbeitgebers	Helmuth Rieger GmbH
Tätigkeitsbereich oder Branche	Touristikbranche
Beruf oder Funktion	Teilzeitkraft
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Pflege von Kundendaten
Datum (von - bis)	Aug. - Sept. 1999
Name und Adresse des Arbeitgebers	Hapimag, Spanien - Costa Brava
Tätigkeitsbereich oder Branche	Touristikbranche
Beruf oder Funktion	Jugend- und Sportbetreuer
Datum (von - bis)	Juli - Aug. 2000
Name und Adresse des Arbeitgebers	Hapimag, Spanien - Costa Brava
Tätigkeitsbereich oder Branche	Touristikbranche
Beruf oder Funktion	Jugend- und Sportbetreuer

SCHUL- UND BERUFSAUSBILDUNG

Datum (von - bis)	seit Okt. 2001
Name der Bildungseinrichtung	Universität Wien
Studienrichtung	Studium der Psychologie
Schwerpunkt	Wirtschaftspsychologie
Matura	Juni 2000
Datum (von - bis)	1995 - 2000
Name der Bildungseinrichtung	Bildungsanstalt für Kindergarten- und Hortpädagogik
Datum (von - bis)	1991 - 1995
Name der Bildungseinrichtung	AHS Sacre Coeur, Pressbaum