



Lieber mehr kontrollieren, als weniger verdienen!

Ergebnisse:

- Liquidität & Gewinn steigern
- Beleihungsfähigkeit signifikant erhöhen
- Haftung aus Informationsrisiken eliminieren
- Rechtsansprüche erkennen und geltend machen
- Firmenwert erhöhen & erhalten
- Loyalität des Personals erhalten und verbessern
- EU-Fördermittel in Anspruch nehmen



Strategy & Concept Managementconsulting GmbH

Hüttenrain 33
CH-8143 Zürich-Stallikon
Telefon 0041 (0)41-66 220 66
Telefax 0041 (0)41-66 220 68
www.apotheken-konzept.de

Kontaktbüro Deutschland:
Humboldtstraße 6
D-40699 Düsseldorf-Erkrath
Telefon 0049 (0)173-5376343
info@apotheken-konzept.de

Bei der nächsten Bilanz werden Sie uns dankbar sein!



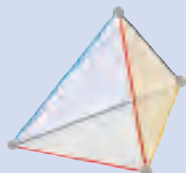
00

Unser Konzept: ganzheitlich, individuell zugeschnitten auf Personal- und Führungsbereich

Wir halten Ihre Bilanzen und Ihre Betriebsführung in Balance! Beruflich und Privat! Mit starker Entlastung für Sie! Da wir zugelassene Berater für bewilligungspflichtige Fördermittel des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie sind, auch mit Kontrolle und finanzieller Hilfe des Staates. Im Rahmen unserer Beratung können wir für Sie auch im steuerlichen und rechtlichen Bereich tätig werden.

Unsere Meinung: ein Berater sollte nicht nur Aufgaben abarbeiten, sondern Ihnen als unternehmerisch kompetenter Partner auch wirtschaftlich beratend unter Einhaltung des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) zur Seite stehen. (Steuerberater sind dazu nach § 57 Abs. 3 Nr. 3 des Steuerberatergesetzes (STBerG) befugt, sofern dazu Kapazitäten frei sind oder Sie über das entsprechende Know How verfügen).

Nach über 30 Jahren verfügen wir über das entsprechende KnowHow und die notwendigen Berater. Deshalb helfen Ihnen unsere langjährig bewährten Lösungen dabei, Grenzen und Möglichkeiten Ihrer Bilanz-, Kapital- und Gesamtvermögensstruktur - auch nach Basel II und III - zu erkennen, Liquidität freizusetzen, betriebliche Abläufe zeitgemäß zu optimieren und sich bestmöglich vor übermäßigen wirtschaftlichen und planerischen Risiken betrieblich und privat zu schützen.



Mit unseren ganzheitlichen, individuell auf Apotheken und Ärzte zugeschnittenen Konzepten, auch im Personal- und Führungsbereich, sorgen wir dafür, dass Ihre Apotheken- oder Praxisführung seine Wirkung optimal entfalten kann, und Sie somit Ihre Apotheke(n) oder Praxis stets zukunftsorientiert ausgerichtet halten.



INHALT

- 01** Erfahrungskreise / Einzel- und Dauercontrolling
- 02** Bankencontrolling / Rating-Advisory nach Basel II
- 03** Buchhaltungscontrolling auf der Basis des E-Government- und des E-Justice Gesetzes (2013)
- 04** Firmenwertcontrolling (analytische Methode) im Hinblick auf Basel II
- 05** Großhandelscontrolling
- 06** Liquiditätscontrolling im Hinblick auf das Rating nach Basel II
- 07** Rentencontrolling nach dem Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz (2005/2010) für Apothekeninhaber
- 08** Verkaufstraining, Teamtraining, Verkaufstest, Betriebsklimatest, Stressmanagement ...
- 09** Versicherungscontrolling Betrieb
- 10** Controlling Lebensversicherungen von Mitte 1994 bis Mitte 2007 (Basis BGH-Urteil 2014)
- 11** Versorgungswerkcontrolling im Rahmen des Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetzes
- 12** Betriebsrentenstärkungsgesetz in Verbindung mit dem Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz für Ihre Arbeitnehmer/innen

01

Erfahrungsgruppen / Einzel- und Dauercontrolling

Erfahrungsgruppen (Treffen mit bis zu 15 KollegenInnen)

Sie sind gesellig und wollen nicht nur über Telefon oder den Bildschirm im Rahmen von Internetkonferenzen mit Beratern oder Kollegen kommunizieren und nicht nur einmal im Jahr zum Apothekertag? Sie wollen mehrmals im Jahr auch mal aus der Apotheke raus und sich mit vielen KollegenInnen und verschiedenen Beratern persönlich im Seminarhotel treffen? Sie wollen Ihren Erfolg nicht alleine feiern? Dann sind Sie in unseren Arbeitskreisen gut aufgehoben.



Einzel Dauercontrolling (individuell in Ihrer Apotheke und per Internetkonferenz)

Ihr Steuerberater berät Sie nicht gemäß § 57 Abs. 3 Nr. 3 STBerG im Bereich der wirtschaftlichen Nebenleistungen, sondern vertritt Sie gemäß § 33 STBerG im Wesentlichen nur durch Beratung und Vertretung in Steuersachen, sowie der Erfüllung der Buchführungspflichten und der Steuerbilanzen? Er ist nicht auf Apotheken spezialisiert? Hinweis: Ihr Steuerberater kann mit uns im Sinne des § 56 Abs. 1 STBerG in Verbindung mit § 17 der Berufsordnung der Steuerberater (BOSTb) zusammenarbeiten. Besonders dann stärken Sie Ihre Apothekenbetriebsführung mit uns durch weitere folgende hochqualifizierte Berater mit denen wir zusammenarbeiten:

01. **Fachberater für Bankenrecht**
02. **Fachanwalt für Personalrecht**
03. **Fachanwalt für Steuerfahndung**
04. **Fachanwalt für Mietrecht**
05. **Fachberater für Kapitalanlagen**
06. **Rentenspezialist für Versorgungswerke**
07. **Fachberater für Großhandelscontrolling**
08. **Fachberater für die Digitalisierung der Buchhaltung (in Zusammenarbeit mit Ihrem Buchhaltungsbüro)**
09. **Fachberater für Apothekenversicherung und Riskmanagement**
10. **Fachberater für Bilanzcontrolling nach Basel II**
11. **Fachberater für Ärzteansiedlung**
12. **Fachberater für Arztpraxenwertermittlung**
13. **Fachberater für Apothekenwertermittlung (BGH feste analytische Methode)**
14. **Fachberater für Zertifizierung**
15. **Fachberater für Verkaufstraining + Führungstraining**
16. **Fachberater für Standort und Marketing**
17. **Fachberater für das Betriebsrentenstärkungsgesetz seit 2018**
18. **Fachberater für Ihre Versorgungswerkrente (im Zusammenhang mit dem Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz (2005/2010)).**

02

Bankencontrolling / Rating-Advisory nach Basel II

Für einen großen Teil der deutschen Apotheken und Ärzte ist die Vorbereitung auf ein Rating Neuland. Für diese Apotheken und Arztpraxen bietet sich ein Rating-Advisory an. Ein Rating-Advisor lässt sich wohl am besten mit einem Unternehmensberater mit Schwerpunkt Rating vergleichen. Ein gutes Rating kann sowohl Einfluss auf die Finanzierungsbedingungen als auch auf das Image der Apotheke oder Arztpraxis nehmen. Außerdem kann es einer Apotheke oder Arztpraxis auch eine bessere Position bei Aushandeln von Konditionen verschaffen. Es kann zudem dabei helfen, alternative Finanzierungsquellen zu erschließen und Informationsdefizite zwischen den Geschäftspartnern abzubauen.

Ein gutes Ergebnis kann außerdem zur Kommunikation einer Apotheke oder Arztpraxis gegenüber

- **Lieferanten**
 - **Kunden**
 - **Kooperationen**
 - **Geschäftspartnern**
 - **Mitarbeitern**
 - **sowie Kapitalgebern**
- herangezogen werden.**
-

Zusätzlich kann es dazu eingesetzt werden, ein positives Image für die Apotheke oder Arztpraxis in der Außendarstellung zu schaffen. Das Rating kann dabei zum Beispiel als eine Art Gütesiegel dienen. Auch bei der Schaffung neuer Geschäftsbeziehungen kann ein gutes Ratingergebnis als Werbung eingesetzt werden. Die Ergebnisse eines Ratings zeigen außerdem Stärken und Schwächen einer Apotheke oder Arztpraxis auf und können Verbesserungsansätze liefern. Wir ermitteln Ihre Ratingkennziffer als Kreditnehmer im Rahmen einer Ratingberatung auf der Basis des Buches: *Rating nach Basel II für Apotheken und Arztpraxen (ISBN 978-3-00-011247-8)*.
Autor: Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Decius.



03

Buchhaltungscontrolling auf der Basis des E-Government- und des E-Justice Gesetzes (2013)

**Seit 2013 gesetzlich möglich:
Buchhaltung auf Knopfdruck**

Der Gesetzgeber hat mit der Verabschiedung des E-Government-Gesetzes vom 25.07.2013 (BGBl 2013 1 S. 2749) und des E-Justice-Gesetzes vom 10.10.2013 (BGBl 2013 S. 3786) eine Grundlage für das sogenannte ersetzende Scannen geschaffen. Das ersetzende Scannen ermöglicht eine Vergangenheitsbewältigung dadurch, dass Papierdokumente in elektronische Dokumente umgewandelt werden und unter Einhaltung der in den beiden Gesetzen aus 2013 benannten Voraussetzungen die Papierbelege vernichtet werden können. Anschließend bestehen die Dokumente nur noch als elektronischer Datenbestand, aus dem alle anderen Arbeitsprozesse abgeleitet werden, wie Finanzbuchhaltung, Zahlungsverkehr, Archivierung und so weiter.

Im Bereich der Finanzbuchhaltung wird dies durch eine weitere technologische Entwicklung optimiert: elektronisch eingehende Rechnungen, die einer E-Mail im PDF-Format angehängt sind, lassen sich durch die Visualisierung der PDF über einer OCR-Scanner auslesen, so dass das menschliche Auge eine klassische Rechnung als Anlage zu einer E-Mail trägt in beziehungsweise an der PDF-Datei, die das klassische Rechnungsbild enthält, einen sogenannten A3-Container, in dem die Rechnungsinhalte der Programmiersprache (XML) strukturiert eingebettet sind.

Liest man diesen Datensatz elektronisch aus, erhält man einen gefüllten Buchungssatz und einen gefüllten Zahlungsträger zur elektronischen Verarbeitung „ohne“ Fehleranfälligkeit. Menschliches beziehungsweise händisches Zutun ist eher nur noch in Ausnahmefällen erforderlich. Gleichzeitig ist die elektronische Archivierung der Geschäftsunterlagen über den gesetzlichen Aufbewahrungszeitraum sichergestellt.



04

Firmenwertcontrolling (analytische Methode) im Hinblick auf Basel II

Kauf- oder Verkauf einer Apotheke oder Arztpraxis

Die Bewertung nach der Ertragswertmethode ist aufgrund des Urteils des Bundesgerichtshofes (BGH) vom 02.11.2011 XII ZR 185/08 als einzige Firmenbewertungsmethode gerichtsfest, weil nur sie in der Lage ist, im Gegensatz zur pauschalen Methode eine logisch begründete Zukunftserfolgsrechnung zu liefern. Dabei wird in der Bewertungspraxis die Apotheke wie eine langfristige Anlage am Kapitalmarkt dargestellt. Vergleichsgrundlage ist der Zins für festverzinsliche Kapitalmarkttitel, die von Schuldner höchster Bonität ausgegeben werden. Der Standard des Institutes für Wirtschaftsprüfer (IDW) vom 02.04.2008 erkennt an, dass die Erträge der zu bewertenden Unternehmung und der Vergleichsalternative angesichts des im allgemeinen Fall nicht gleichen Risikos erst vergleichbar gemacht werden müssen. In der Bewertungspraxis muss der Gutachter die langfristige Anlage am Kapitalmarkt mit der risikobehafteten Anlage zum Beispiel einer Apotheke vergleichbar machen!

Diese Problem erfasst man bei der gerichtsfesten analytischen Methode grundsätzlich durch Risikozuschläge zum vorgenannten Kapitalmarktzins (Basiszinssatz) und rechnet wie folgt:

Kapitalisierungszinssatz = Basiszins plus Risikozuschlag minus Wachstumsabschlag

Nun stellt sich bei der Bewertung die Frage, wie hoch die einzelnen Parameter tatsächlich sein sollen. Bei der Ermittlung objektiverer Unternehmenswerte hat sich für die Bestimmung nachvollziehbarer Kapitalisierungszinssätze eine kapitalmarktorientierte Vorgehensweise durchgesetzt. Auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) wird der aus lang laufenden Staatsanleihen abgeleitete (quasi-) risikofreie Zinssatz um einen Risikozuschlag als Produkt aus Marktrisikoprämie und dem Beta-Faktor erhöht. Der Beta-Faktor wird, wenn möglich, aus einer Gruppe von Vergleichsunternehmen ermittelt. Dies ist bei einer Apotheke oder Arztpraxis aber nicht möglich, daher wird das Risiko in diesem Falle durch einen Nicht-Diversifikations-Faktor berücksichtigt.

Aufgrund der sichtlichen Komplexität der analytischen Methode wird am Markt in der Praxis gerne ausweichend die nicht gerichtsfeste pauschale Methode angeboten.



05

Großhandelscontrolling

Für Ihre Handelsspanne interessieren sich nicht nur Sie, sondern auch das Finanzamt und bei laufenden Krediten auch Ihre Bank. Eine unzureichende Handelsspanne kann durch internes nichtkonformes Verhalten verursacht worden sein, oder durch nicht optimale Rabattverhandlungen mit den Großhandlungen. Oft wird gar nicht daran gedacht, dass die Handelsspanne aufgrund ihrer besonderen Bedeutung (im Einkauf liegt der Gewinn) einen massiven Einfluss auf den Firmenwert hat. Bereits 30.000 € jährlich vermindern diesen nach der gerichtsfesten Ertragswertmethode um mindestens 200.000 € und haben somit direkten Einfluss auf Ihr Rating bei der Bank, auf Ihre jährliche Vermögensübersicht und auf den Verkaufspreis.

Daher hat, neben dem Umsatz- und Kostenkontrolle, das Großhandelscontrolling eine besondere Bedeutung für die Ertrags- und Wertsicherung. Mit jahrzehntelanger Erfahrung verfügen wir bei den Großhandlungen über eine entscheidende Verhandlungsmacht. Die Nachprüfungen auf Einhaltung der verhandelten Rabatte erfolgen monatlich und werden jährlich mit dem Ergebnis vor Beginn unseres Controllings verglichen.

Sie wollen selber verhandeln?

Wenn Sie selber verhandeln wollen, müssen Sie sich gegebenenfalls mit folgenden Begriffen auseinandersetzen können:

Umsatz freiverkäuflich, Irrtümer, Hochpreis AE Konditionen, Umsatzstruktur RX, OTC; Freiwahl, Umsatz nach MSR, Kulenzen, Rabattausschlüsse, Hochpreisrabatte, Retourenabschlag, OTC-Restsortiment, Überweiser RX, Zeilenrabatt, Überweisungsvorteile, Organisationszuschuss, Servicevorteile, Formangebote, Generikabonus, Warenrückkauf, Partnerbonus, Freiwahlrabatt, Überweiser OTC, Vorteil ohne Angebot, Langsamdreher, Differenzvergütung, OTC Rabatt, Sockel, manuelle Vergütung, Partnerschaftsausgleich, Rabattnichteinhaltung, Leistungsbonus, Nachvergütung, Direktvertrieb, Netto-Netto-HV-Aktionen, Naturalrabatte, Valutavorteile, Marketingbonus, Bezug nominal ohne Preisnachlass, Zusatzvergütung, Basis: apothekenexklusiver Umsatz, Marketinggebühren und und und ...

Hinweis: Diese Begriffssammlung ist nicht vollständig, denn sie wird vom Großhandel ständig erweitert.

06

Liquiditätscontrolling im Hinblick auf das Rating nach Basel II

Ihr Steuerberater vertritt Sie gemäß § 33 STBerG im Wesentlichen durch Beratung und Vertretung in Steuer-sachen, sowie der Erfüllung der Buchführungspflichten und der Steuerbilanzen? Er ist nicht auf Apotheken oder Arztpraxen spezialisiert?

Es ist in einem Land wie Deutschland, in dem einschließ-lich nicht anrechenbarer Gewerbesteuer der Spitzen-steuersatz bei 50,3 % liegt, wichtig das Finanzamt für die Optimierung der nachsteuerlichen Liquidität „im Griff“ zu haben.

Bereits das Großhandelscontrolling bei Apotheken macht aber deutlich, dass die Liquidität auch an anderer Stelle durch andere Berater erheblich verbessert werden kann. Auch bei Banken und Versicherungen gibt es nicht selten Liquiditätsfallen, die Ihnen möglicherweise durch die Presse oder Ihren Arbeitskreis oder durch Berufskollegen oder durch andere Berater bekannt geworden sind. Auch Transparenzlücken, wie bei der Darstellung der Auswirkung des Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetzes (2005/2010) auf die Höhe Ihrer Einkommensteuer, haben eine enorme Auswirkung auf Ihre Liquidität und damit auf Ihren Firmenwert, Ihre Vermögensübersicht und Ihr Verhältnis zu Ihrer finanzierenden Bank. Die Geltendmachung von Liquiditätsansprüchen aus diesen Bereichen können im Regelfalle nur über das Rechtsdienstleistungsgesetz, also Rechtsanwälte, geltend gemacht werden.

Hinweis: Ihr Steuerberater kann mit uns im Sinne des § 56 Abs. 1 STBerG in Verbindung mit § 17 der Berufsordnung der Steuerberater (BOSTB) auch in diesen Bereichen (Banken, Versicherungen, Versorgungswerke) zusammenarbeiten.



07

Rentencontrolling nach dem Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz (2005/2010)

Haben Sie als ApothekeninhaberIn Ihre Rentenrisiken aufgrund des Alterseinkünfte- (2005) und Bürgerentlastungsgesetzes (2010) bereits erkannt und minimiert? Oder geht es Ihnen wie den meisten: „Sie wissen gar nicht was wir meinen?“

Zur Erinnerung aus der Broschüre „Das Altereinkünftegesetz – gerecht für jung und alt“ des Bundesministeriums für Finanzen aus 2005:

Mit dem Alterseinkünftegesetz setzt die Bundesregierung ein Urteil des Bundesverfassungsgerichtes um. Das Gericht hatte im März 2002 entschieden, dass die unterschiedliche Besteuerung von Beamtenpensionen und Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung mit dem Gleichheitsgrundsatz des Grundgesetzes unvereinbar ist. Der Gesetzgeber wurde deshalb dazu verpflichtet, spätestens mit Wirkung ab 2005 die Besteuerung neu zu regeln und eine Gleichbehandlung aller Versorgungsempfänger sicherzustellen. Im Kern stand die Kritik, dass Pensionen voll zu versteuern seine, während Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit dem Ertragsanteil der Besteuerung unterlägen.

In der Folge wurden die Abzüge für die BfA und das Versorgungswerk, die vereinfacht gesagt bis 2004 nur in sehr geringem Maße (zirka 2.300 € für Ledige und 4.600 € für Verheiratete) abzugsfähig waren stufenweise (2005 beginnend mit 60 % mit jährlicher Steigerung um 2 % bis 2025 = 100 % voll abzugsfähig gemacht. Der Höchstbetrag für Ledige liegt 2019 bei 23.362 € und für Verheiratete bei 46.724 €. Die Abzugsfähigkeit ist somit letztendlich mehr als 10mal höher als 2004! Das führt jährlich bei Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu extrem hohen steuerlichen Rückflüssen, die jedoch weder in der Einkommensteuererklärung noch in der Gehaltsabrechnung explizit ausgewiesen werden. Bei Steuerpflichtigen mit einem Einkommensteuerbescheid kann der Abzug erkannt werden, die Höhe des daraus resultierenden **persönlichen** Steuerrückerstattungsbetrages jedoch nicht.

Die Abzugsfähigkeit wird aber nur als sogenannter „Schadensausgleich“ gewährt, denn wie oben angeführt, soll eine Gleichbehandlung = Vollbesteuerung erfolgen. Der Schadensausgleich müsste also jährlich bekannt sein und richtigerweise jährlich beim Versorgungswerk eingezahlt werden (darauf weisen diese seit 2005 auch jährlich hin!). Tun Sie das nicht, verlieren Sie nach unserer Berechnung im Abgleich mit dem Versorgungswerk als Apotheker oder Arzt fast die Hälfte Ihrer Rente gegenüber 2004.

Unsere Beratungsleistung für ApothekeninhaberInnen im Rahmen einer kostenfreien Internetkonferenz:

Dank jeder Menge Erfahrung in der Nutzung hochkarätiger Berechnungstechnologien identifizieren wir die Besonderheiten im Bereich Ihrer Versorgungswerkrete und verhelfen Ihnen dadurch zu einer für Sie völlig neuen wertvollen Erkenntnis- und Entscheidungsbasis: Ihr derzeitiges Problem: Ihre Versorgungswerkrete ist nur verrentbar und entzieht Ihnen Liquidität! Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie Teile Ihrer Versorgungswerkrete durch das Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz (2005/2010) beleihbar, entnehmbar, vererbbar **und** verrentbar machen können, was Ihren Entscheidungs- und Handlungsspielraum bis zur Rente **sofort** massiv verbessert.

08

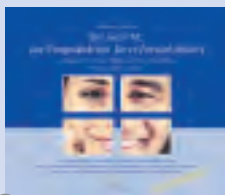
Verkaufstraining, Teamtraining, Verkaufstest, Betriebsklimatest, Stressmanagement ...

Verkaufstraining - Teamtraining

Vorausgesetzt, Sie sind über den persönlichen Stil, die Vorlieben und Abneigungen Ihres Kunden so gut informiert, wie ein enger Vertrauter oder langjähriger Freund! Wie hilfreich wäre das für die Kundenbindung? Stellen Sie sich vor, dass Sie oder Ihre Mitarbeiter diese Informationen selbst, aufgrund einfacher Techniken in Sekundenschnelle erhalten könnten! Ohne psychologische Grundkenntnisse, ohne Frage- oder sonstige bekannte Verkaufstechniken! Genau das ist es, was Ihnen diese einfache und wissenschaftlich fundierte Technik aus den USA bietet.

Mit dieser in den USA erforschten Technik haben Sie oder Ihre Mitarbeiter die Möglichkeit, die entscheidenden ersten 15 Sekunden dazu zu verwenden, Einblick in Ihren Kunden zu erhalten und besser als je zuvor an Ihre Apotheke zu binden. Das macht Motivations- und Manipulationstechniken überflüssig, wie Sie die Gelegenheit erhalten, Ihre Persönlichkeit auf eine Art und Weise einzubringen, die ganz natürlich die Interessen Ihres Kunden anspricht, indem seine ganz spezifischen Bedürfnisse von Ihnen berücksichtigt werden.

In gleicher Weise können Sie im Team miteinander umgehen.



Fachbuch zum Verkauf- und Teamtraining:

**Ihr Gesicht:
Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit,**
Autor: Wolfgang Decius,
ISBN 978-3-00-008963-3, 45,- Euro.

Verkaufstest

Nicht den Gesprächsfaden verlieren!

Testen Sie

- die Patientenansprache
- die Verkaufsqualifikation
- die Gesprächsführung
- die Verkaufstechnik
- das Reklamationsverhalten
- die Preisargumentation
- die Informationsabgabe

Fordern Sie unsere Broschüre an: „Verbesserung der Verkaufsqualifikation der Apothekenmitarbeiter“ (mit Argumentationsteil für Preisverhandlungen).

Betriebsklimatest

Was denken Ihre Mitarbeiter wirklich?

- Haben Ihre Mitarbeiter Angst um ihren Arbeitsplatz?
- Fühlen sie sich überfordert?
- Sollten Sie als Chef(in) mehr delegieren?
- Fühlen sich Ihre Mitarbeiter von Ihnen akzeptiert?
- Ist Mobbing aus der Sicht Ihrer Mitarbeiter ein Thema?

Stressmanagement

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass nichts Neues mehr geschieht? Oder fehlt Ihnen die Kraft, Ideen in die Tat umzusetzen? Fehlen Ihnen vielleicht neue Ideen, so dass

Sie Ihre Arbeit »routiniert« und ohne große innere Anteilnahme erledigen? Haben Sie manchmal das Gefühl den »Umständen« in- und außerhalb Ihres Unternehmens »machtlos« ausgeliefert zu sein? Oder fühlen Sie sich tatkräftig, haben ihr Unternehmen im Griff, sind mit ganzem Herzen dabei und wissen sich vor neuen Ideen kaum zu retten? Warum sich Ihnen das eine und das andere »aufdrängt« ist eine Frage des Umgangs (Wertschöpfung) mit den vorhandenen Ressourcen.

Eine Großstudie des Karlsruher Instituts für Arbeits- und Sozialhygiene zeigte auf, dass von den über 6.000 untersuchten Managern jeder Dritte nicht mit dem Stress in seinem Leben zurechtkommt – und ein weiteres Drittel dabei mehr oder minder deutliche Schwierigkeiten hat. Bei Dauerstress wird das Hormon Cortisol ausgeschüttet, dass genau die Hirnzellen zerstört, die für neues Lernen zuständig sind. Der Neocortex für logisches Denken lässt sich schneller entwickeln, als das limbische System (Sitz der Gefühle). Ein Dokortitel (Neocortex) ist danach schneller erworben als emotionale Intelligenz (limbisches System). Für die Führung ist aber emotionale Intelligenz entscheidend! Cirka 60% aller Menschen machen in Ihrem Leben Extremstresserfahrungen.

Testen Sie sich selber mit dem Lebensqualitätsindextest (LQI) nach Robert S. Eliot und anhand der Stress-Checkliste des Leistungsaufbauprogramms (LEAP) von Dr. Charles Krebs, Australien in unserer Broschüre und lesen Sie unsere Fachartikel zum Stressmanagement in unserer gleichnamigen Broschüre.

09

Versicherungscontrolling Betrieb

Schluss mit dem Papierkrieg!

- Eine Police für alle Risiken
- Bestmögliche Deckung
- Fast gleiche Kosten wie bisher
- Kostenfreie Anpassung alter Verträge – nie wieder unterversichert
- Vereinfachte Schadensabwicklung und schnellste Regulierung

Fordern Sie den Vergleichstest Riskmanagement für Apotheken an.

Lebensvers

10

Controlling Lebensversicherungen von Mitte 1994 bis Mitte 2007 (Basis BGH Urteil 2014)

Bis zu 40% höhere Auszahlung als bisher möglich!

Das Bundesverfassungsgericht hat am 7. Mai 2014 den Weg endgültig freigemacht. Fast 100 Millionen Lebensversicherungen können sofort gekündigt werden. Im Gegenzug müssen die Versicherer alle Beiträge mit einer Nutzungsentschädigung in Höhe von drei bis vier Prozent zurückzahlen. Abschlussprovisionen dürfen nicht angerechnet werden! Besonders interessant: Das gilt auch für Versicherungsnehmer, die bereits vor Jahren aus Ihrem Vertrag ausgeschieden sind.

Jetzt checken: Bekommen Sie von Ihrer Lebensversicherung auch Geld zurück?

Wir bieten Ihnen für diesen Check eine kostenfreie juristische Vorprüfung Ihrer in diesem Zeitraum abgeschlossenen Lebensversicherung an.



11

Versorgungswerkcontrolling im Rahmen des Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetzes

Im Rahmen der Prüfung der Auswirkungen des Alters-einkünfte- und Bürgerentlastungsgesetzes (2005/2010) überprüfen wir mit Ihrem Versorgungswerk im Rahmen einer von Ihnen erteilten Vollmacht die Auswirkungen des vorgenannten Gesetzes auf Ihre Altersrente. Dafür werden von 2005 bis zu Ihrem Rentenalter die Steuerrück-erstattung steuerlich und finanzmathematisch berechnet. Die so ermittelte Summe teilen wir Ihrem Versorgungswerk mit, dass dann eine Hochrechnung ohne Einzahlung der Steuerrück-erstattung und mit Einzahlung der Steuerrück-erstattung ermittelt. Die Berechnung umfasst dann auch neben der Altersrente die Witwenrente, die Waisenrente und die Berufsunfähigkeitsrente. Da das Versorgungswerk eine Körperschaft des öffentlichen Rechts ist, ist diese Berechnung auch gerichtstauglich.



12

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz in Verbindung

mit dem Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz für Ihre ArbeitnehmerInnen

Handlungsbedarf ab 01.01.2019: betriebliche Altersversorgung (bAV) rechtskonform und haftungsarm gestalten! Neue Hinweispflicht auf Entgeltumwandlung möglich!

Arbeitgeber können durch eine Versorgungsordnung die arbeitsrechtliche Haftung für Entgeltumwandlungen stark eingrenzen und gleichzeitig Informationspflichten erfüllen

Seit dem Jahr 2002 haben Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf betriebliche Altersversorgung aus Entgeltumwandlung nach § 1a Betriebsrentengesetz (BetrAVG). Mit dem Rechtsanspruch auf betriebliche Altersversorgung sind **arbeitsrechtliche Einstandspflichten** für den Arbeitgeber verbunden. Trotz der Durchführung über eine Direktversicherung.

Aufgrund des **Betriebsrentenstärkungsgesetzes** (BRSKG) müssen Arbeitgeber seit dem 01.01.2019 in aller Regel die Entgeltumwandlung bezuschussen. Für bestehende Entgeltumwandlungszusagen gilt das ab 01.01.2022. Viele Arbeitgeber zahlen schon heute einen Zuschuss zur Entgeltumwandlung, der aber nicht zwingend den BRSKG-Anforderungen genügt. Hier gibt es akuten Handlungsbedarf wie auch die Notwendigkeit, die umfangreichen Neuerungen durch das BRSKG gewinnbringend zu nutzen. Mit einer Versorgungsordnung stellen Arbeitgeber dazu die entsprechenden Weichen.

Hinweispflicht auf Entgeltumwandlungsanspruch wegen BRSKG möglich

Nach einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts sind Arbeitgeber erst ab Verlangen der Entgeltumwandlung durch den Arbeitnehmer verpflichtet, über die Modalitäten der Entgeltumwandlung aufzuklären¹. Aufgrund der neuen Zuschusspflicht des Arbeitgebers könnte diese Rechtsprechung überholt sein. Denn der Zuschuss fällt in die Sphäre des Arbeitgebers, der allein aufgrund des Nachweisgesetzes (NachwG) gehalten ist, Bestandteile des Lohns² zu verschriftlichen, also von Beginn an auf den Zuschuss für die Entgeltumwandlung in Textform hinzuweisen.

Dokumentation ist das A und O!

Hinweis- und Dokumentationspflichten werden immer wichtiger. Im Arbeitsrecht und im Datenschutzrecht sind eine stetig wachsende Anzahl formaler Erklärungs- und Archivierungspflichten zu beachten, die sich in Papierform kaum noch abbilden lassen. Arbeitgeber sollten die geänderten Rahmenbedingungen in der bAV daher auch zum Anlass nehmen, Prozesse und Abläufe zu ordnen und zu digitalisieren. Besonderes Augenmerk bei der bAV ist auf eine strukturierte Beratung der Mitarbeiter zu legen, gestützt auf digitale Beratungsprotokolle.

Mit der **Versorgungsordnung** (VO) kann der Arbeitgeber rechtliche Risiken und Verwaltungsaufwand aktiv vermeiden, **BRSKG-konforme Rahmenbedingungen** schaffen und die betriebliche Altersversorgung individuell maßschneidern: etwa durch besondere arbeitgeberfinanzierte Leistungen! Zudem erfüllt der Arbeitgeber seine Informationspflichten und beugt einer möglichen Haftung daraus vor!



Ihr Ansprechpartner



Wolfgang Decius

Dipl.-Betriebswirt, Fach- und Buchautor, ist seit über 30 Jahren *mit einem spezialisierten freiberuflichen Team* im Ärzte- und Apothekenbereich tätig und betreut mit diesem Team rund 200 Millionen Apotheken- und Arztpraxenumsatz mit rund 600 Mitarbeitern in den Bereichen betriebswirtschaftliches Controlling, Rating nach Basel II, Standortanalysen, Grosshandelscontrolling, Kauf- und Verkauf von Apotheken- und Arztpraxen, Teamtraining, Kreditcontrolling nach Basel II, Versicherung von Apotheken- und Arztpraxen und Beratungen im Rahmen des Alterseinkünfte- und Bürgerentlastungsgesetz. Er ist Autor der Bücher: Rating nach Basel II für Apotheken- und Arztpraxen und Ihr Gesicht: Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit (Kundenbindungstraining für Ärzte und Apotheker und deren Mitarbeiter).





Strategy & Concept

Managementconsulting GmbH

Nur zum internen Gebrauch

Berater:

Bernd Daniels, Dipl.-Betriebswirt

Wolfgang Decius, Dipl.-Betriebswirt

Ulrich Gores, Dipl.-Kaufmann

Wolfgang Sattler, Dipl.-Kaufmann

Weitere Berater siehe 01 - Seite 3

Zugelassene Berater für bewilligungs-
pflichtige Fördermittel des Bundes-
ministeriums für Wirtschaft und
Energie und des europäischen
Sozialfonds für Deutschland und
der Europäischen Union.

Die Bearbeitung und die Bewilligung
der Zuschüsse erfolgt durch das
Bundesamt für Wirtschaft und
Ausfuhr.



Prospekthaftung und Einzelfallberatung

Diese Informationsbroschüre enthält ausschließlich wichtige allgemeine Informationen zu den Themen, die aber gegebenenfalls nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat daher nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte oder Teile dieser Mitarbeiterinformation stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Die Strategy & Concept Managementconsulting GmbH und A & C Versicherungsmakler übernehmen keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haften sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Informationsbroschüre für Mitarbeiter. **Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.**