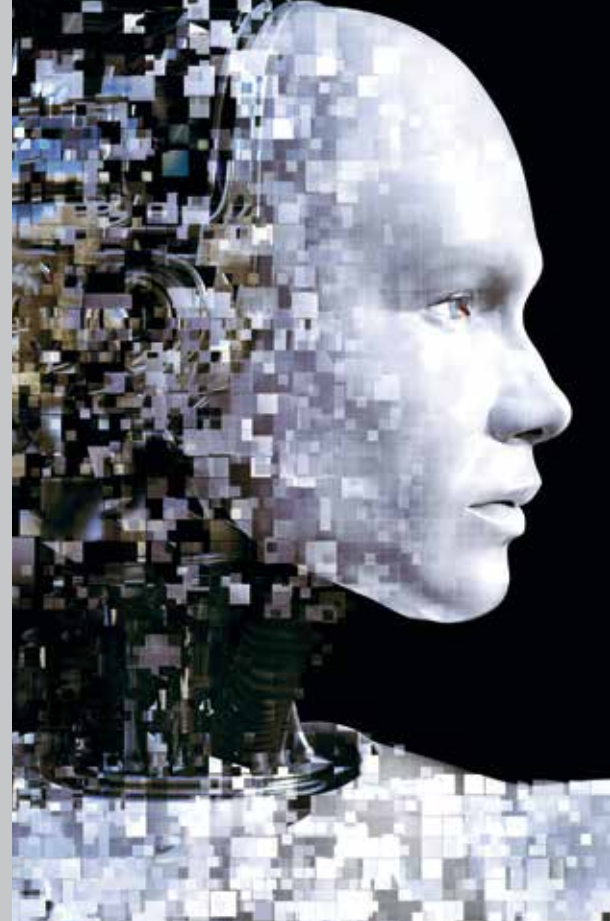




Dr. Heinsohn 
& PARTNER STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT mbB

LOTSE
Juli 2025

IN DIESER AUSGABE:

SANKTIONEN GEGEN STEUEROASEN

VORSICHT: ENKELTRICK PER KLIICK

ZÖLLE, ZICKZACK, ZUKUNFT – WIE SIE JETZT KLUG PLANEN

FITNESSPROGRAMM FÜR DEN BETRIEB

LERNEN MIT BISS – DER SOMMER IST PERFEKT FÜR KLEINE WISSENSHÄPPCHEN

„KLAR IM KOPF – WIE DAS „ZWEITE GEHIRN“ SIE ENTLASTET



Viel Spaß beim Lesen
Ihre Dr. Heinsohn & Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB



SANKTIONEN GEGEN STEUEROASEN – AUCH RUSSLAND FÄLLT UNTER DAS STEUEROASENABWEHRGESETZ

Einladung in die Südsee – oder doch lieber auf der sicheren Seite?

Klingt verlockend: Karibik, Südsee, Sonne – und dazu niedrige Steuersätze. Doch Vorsicht! Was wie eine wirtschaftliche Oase aussieht, kann sich schnell als steuerliche Stolperfalle entpuppen. Spätestens seit Inkrafttreten des Steueroasenabwehrgesetzes (StAbwG) im Jahr 2021 ist klar: Wer mit bestimmten Staaten Geschäfte macht, muss steuerlich besonders achtsam sein.

Was gilt als Steueroase?

Das Gesetz richtet sich gegen sogenannte **nicht kooperative Steuerhoheitsgebiete**. Diese Länder geben keine oder nur unzureichende Auskünfte an andere Staaten – ein Dorn im Auge der Finanzverwaltungen. Aktuell umfasst die Liste **elf Länder**, darunter viele tropische Inselstaaten, aber **auch Russland**.

Warum Russland für viele Mandanten relevant ist?

Während Geschäftsbeziehungen mit Amerikanisch-Samoa oder Vanuatu eher selten sind, sieht das bei Russland anders aus. Gerade hierzulande bestehen in manchen Branchen weiterhin wirtschaftliche Verbindungen – trotz geopolitischer Spannungen. Wichtig zu wissen: Die steuerlichen Sanktionen des StAbwG haben nichts mit politischen Sanktionen zu tun, sondern **fußen auf mangelnder steuerlicher Kooperation**.

Was bedeutet das konkret? – die drei Sanktionsstufen

Stufe 1 – seit 01.01.2024:

- » **verschärfte Hinzurechnungsbesteuerung** bei Beteiligungen
- » **Quellensteuerabzug** auf Dienstleistungen, Warenhandel, Rechteverwertung und Finanzierungsgeschäfte
- » **Aussetzung** des Doppelbesteuerungsabkommens
- » umfangreiche **Mitwirkungspflichten**

Stufe 2 – ab 01.01.2026:

- » **Wegfall** der **Steuerfreistellung** bei Gewinnausschüttungen und Veräußerungen

Stufe 3 – ab 01.01.2027:

- » **Achtung:** kein Betriebsausgaben- oder Werbungskostenabzug bei Geschäften mit Partnern in Russland
- » **Meldepflicht** nach DAC6 bei entsprechenden Konstellationen

Die Türkei als nächstes Land auf der Liste?

Auch wenn die Türkei derzeit noch nicht auf der Liste steht – ein genaues Hinsehen ist auch hier ratsam. Sollte sie in Zukunft als „nicht kooperativ“ eingestuft werden, greifen dieselben Mechanismen.

Fazit: Sorgfalt schützt vor Überraschungen

Niemand will sich versehentlich mit dem Finanzamt anlegen. Gerade für Unternehmerinnen und Unternehmer mit internationalen Verbindungen ist es deshalb wichtig, die **steuerlichen Rahmenbedingungen** regelmäßig zu prüfen. Eine gute Beratung schafft hier Klarheit – und bewahrt vor unangenehmen Folgen.

Haben Sie Fragen oder betreuen Mandanten mit geschäftlichen Kontakten nach Russland oder anderen betroffenen Staaten? Sprechen Sie uns an – wir helfen gern weiter.

Steueroasen - Gelistet sind derzeit folgende Staaten:

1. Amerikanisch-Samoa (seit dem 24.12.2021),
2. Anguilla (seit dem 21.12.2022),
3. Fidschi (seit dem 24.12.2021),
4. Guam (seit dem 24.12.2021),
5. Palau (seit dem 24.12.2021),
6. Panama (seit dem 24.12.2021),
7. Russische Föderation (seit dem 20.12.2023),
8. Samoa (seit dem 24.12.2021),
9. Trinidad und Tobago (seit dem 24.12.2021),
10. Amerikanische Jungferninseln (seit dem 24.12.2021),
11. Vanuatu (seit dem 24.12.2021).

VORSICHT: ENKELTRICK PER KLIICK – SO SCHÜTZEN SIE SICH VOR PHISHING-MAILS

Derzeit kursieren verschiedene Mails, die angeblich vom Bundeszentralamt für Steuern kommen, z.B. mit Verspätungszuschlägen für Offenlegung der Handelsbilanz oder Abgabe der Steuererklärung. Und diese Mails sehen auf den ersten Blick täuschend echt aus.

Wenn aus der Steuer eine Falle wird: Wie täuschend echte Mails Ihr Vertrauen ausnutzen

Im ersten Moment denken viele: „Phishing-Mails? Die erkenne ich doch sofort.“ Und klar, wenn eine Nachricht angeblich von einer Bank kommt, bei der Sie kein Konto haben, ist der Fall schnell klar. Aber was, wenn Sie gerade auf eine Amazon-Bestellung warten – und eine scheinbar passende Mail kommt? Oder wenn Sie wissen, dass Ihre Steuererklärung noch aussteht – und dann ein Bescheid über einen kleinen, plausiblen Betrag ins Postfach flattert?

Genau das ist aktuell der Trick bei neuen Phishing-Mails im Namen der Finanzverwaltung. Die Beträge wirken glaubwürdig, die Sprache ist korrekt, und die Absenderadressen scheinen vertrauenswürdig. Viele zahlen dann „mal eben“, um die Sache vom Tisch zu bekommen – und sind einem Betrug aufgesessen.

Was ist Phishing überhaupt?

Phishing ist der Versuch, über gefälschte E-Mails oder Webseiten an persönliche Daten zu gelangen oder Sie zur Ausführung einer schädlichen Aktion zu verleiten. Die Täter werden immer raffinierter – und setzen zunehmend künstliche Intelligenz ein, um ihre Nachrichten täuschend echt wirken zu lassen.

Zwölf generelle Warnzeichen, auf die Sie achten sollten

Diese Anzeichen können darauf hindeuten, dass es sich um eine Phishing-Mail handelt:

1. **Grammatik- und Rechtschreibfehler** – auch wenn seltener geworden, ein möglicher Hinweis.
2. Die Mail ist in einer **fremden Sprache** verfasst, die nicht zu Ihrem üblichen Geschäftsumfeld passt.
3. Ihr **Name fehlt** in der Anrede – stattdessen steht dort nur ein allgemeines „Sehr geehrte Damen und Herren“.
4. Es wird **dringender Handlungsbedarf** suggeriert, z. B. mit knappen Fristen oder Androhungen.
5. Sie sollen **persönliche Daten** eingeben, etwa Kontodaten, Passwörter oder Steuerinformationen.
6. Sie werden aufgefordert, einen **Anhang zu öffnen** – darin kann sich Schadsoftware verbergen.
7. Rechnungen kommen von **vermeintlich bekannten Lieferanten**, deren E-Mail-Konten gehackt wurden.
8. Es wird eine **neue Bankverbindung** genannt, angeblich, weil sich etwas geändert hat.
9. Sie erhalten eine **doppelte Rechnung** für dieselbe Leistung – in der Hoffnung, dass Sie sie zweimal bezahlen.
10. Ihnen wird eine **fehlerhafte Rechnung** geschickt, etwa für Produkte oder Dienstleistungen, die Sie nicht bestellt haben.
11. Sie erhalten **gefälschte Bescheide**, etwa vom Finanzamt oder von einem Amtsgericht – häufig mit offiziellen Logos.
12. Sie bekommen **Mahnungen** von fiktiven **Inkassounternehmen**, oft mit Drohungen wie Schufa-Eintrag, Gerichtsvollzieher oder Kontopfändung.

Wie Sie sich schützen können

- Prüfen Sie stets genau, ob Sie tatsächlich etwas bestellt oder eine Leistung erhalten haben.
- Fragen Sie im Zweifel direkt bei der betroffenen Firma nach.
- Öffnen Sie keine Anhänge und klicken Sie keine Links, wenn Sie unsicher sind.
- Löschen Sie verdächtige Mails sofort oder melden Sie sie an die zuständigen Stellen.

Ausblick: E-Rechnungen – Fluch oder Segen?

Mit der Einführung von E-Rechnungen wird das Thema Phishing zunächst wohl noch an Brisanz gewinnen. Zwar ist später eine zentrale Rechnungsplattform geplant, die Betrug erschweren soll – doch bis dahin gilt: Vorsicht ist besser als Nachsicht.

Der Sicherheitscheck – fünf Punkte, an denen Sie Fake-Mails rund um Steuern, Finanzen & Co. erkennen

1. Wer ist der Absender?

- Offizielle Stellen wie das Bundeszentralamt für Steuern oder die Finanzverwaltung nutzen ausschließlich Domains wie @bzst.bund.de oder @elster.de.
- Achtung bei Abwandlungen wie @bzst-zahlungsfrist.com, @steuer-infos.net – das sind betrügerische Fantasieadressen.

2. Wozu werden Sie aufgefordert?

- Steuerbescheide mit Zahlungsaufforderungen kommen **niemals per E-Mail**, sondern per Post bzw. im Portal.
- E-Mails mit Fristdruck, Drohungen oder Forderungen zur sofortigen Zahlung sind klare Warnsignale.

3. Ist das eine echte Rechnung oder nur ein Fake?

- Offizielle Schreiben enthalten keine Begriffe wie „Rechnung“, „Stückpreis“ oder „MwSt.“ bei Steuerforderungen.
- Fehlt die Steuernummer, ist das Logo pixelig oder der Text fehlerhaft? Dann Finger weg!

4. Wohin soll das Geld gehen?

- Eine IBAN, die ins Ausland führt (z. B. Spanien), ist **definitiv kein Konto deutscher Steuerbehörden**.
- Zahlungen dürfen nur an offizielle Konten geleistet werden – im Zweifel rufen Sie uns an.

5. Der gesunde Menschenverstandstest:

- „Würde mir mein Steuerberater nicht Bescheid geben, wenn ich wirklich etwas verpasst hätte?“
- Wenn eine Nachricht beunruhigt oder unklar ist: Erst mit uns sprechen, bevor Sie handeln.

Unser Tipp: Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen. Leiten Sie verdächtige Mails gern an uns weiter. Wir helfen Ihnen gern, zu prüfen, ob es sich um echte oder gefälschte Inhalte handelt.



Unsicherheit ist zum Dauerzustand geworden – Zölle sind nur die Spitze des Eisbergs. Seit Anfang 2025 ist die Weltwirtschaft durch neue protektionistische Maßnahmen aus den USA erneut ins Wanken geraten. Präsident Trumps erratischer Zollkurs macht Schlagzeilen – doch es geht um mehr als nur transatlantische Handelskonflikte.

Inflation, fragile Lieferketten, geopolitische Spannungen und digitale Disruption machen die kommenden Jahre zu einer echten Bewährungsprobe für Unternehmer. Dabei sind nicht nur klassische Exporteure betroffen, sondern **jeder Betrieb, der Waren aus dem Ausland bezieht**. Denn wenn Zölle und Handelsbarrieren steigen, steigen auch die **Einkaufspreise** – mit direkten Folgen für Marge, Kalkulation und Preisgestaltung.

Gerade jetzt zeigt sich: Planung ist keine Option, sondern Überlebensstrategie.

Zwischen Zollzirkus und Marktchaos

Seit Februar 2025 überzieht die US-Regierung die Welt mit einem wahren Zoll-Feuerwerk: 10 % Basiszoll auf alle Einfuhren, 25 % auf Stahl, Aluminium und Kraftfahrzeugteile. Die EU hat ihre Gegenmaßnahmen zwar vorübergehend ausgesetzt, doch der Verhandlungsspielraum ist begrenzt. Parallel dazu setzt auch die EU verstärkt Antidumpingzölle ein – etwa gegen China, das nun versucht, seine überschüssigen Waren auf den europäischen Markt umzuleiten.

Für viele Unternehmer stellt sich daher die Frage: Wie soll man da noch sinnvoll planen?

Szenarioplanung statt Kaffeesatzleserei

Unsicherheit heißt nicht, dass man gar nicht planen kann – im Gegenteil: Jetzt ist **strategische Planung** wichtiger denn je. Erfolgreiche Unternehmen nutzen Werkzeuge wie die Szenarioplanung, um verschiedene Zukunftsentwicklungen systematisch durchzuspielen. Diese Methode hilft, auf unterschiedliche wirtschaftliche Pfade vorbereitet zu sein und frühzeitig Gegenmaßnahmen zu entwickeln.

Ein gutes Szenariomanagement folgt dabei fünf Schritten:

1. Identifikation kritischer Unsicherheiten (z. B. Zollpolitik, Nachfrageverhalten, Lieferkettenrisiken)
2. Entwicklung plausibler Zukunftsszenarien
3. Ableitung konkreter Handlungsoptionen
4. Integration in die laufende Planung
5. Prüfung auf „No-regret“-Maßnahmen (also solche, die in jedem Szenario sinnvoll sind)

Ein Beispiel für eine solche No-regret-Maßnahme ist die Digitalisierung und Automatisierung interner Prozesse.

Ob es zu Handelskonflikten, Preissteigerungen oder Lieferengpässen kommt – wer seine Prozesse effizient, datenbasiert und flexibel gestaltet, kann schneller reagieren, besser kalkulieren und gewinnt Zeit, wo andere noch sortieren. Das rechnet sich in jedem Fall – ganz gleich, wie die Weltlage sich entwickelt.

Weitere typische No-regret-Maßnahmen sind:

- Aufbau redundanter Lieferanten (Resilienzsteigerung)
- Schulung von Mitarbeitenden in Szenarioplanung und Flexibilitätsstrategien
- Einrichtung eines Frühwarnsystems für politische und wirtschaftliche Entwicklungen
- Optimierung der Lagerhaltung zur Erhöhung der Versorgungssicherheit

Absatzmärkte unter der Lupe

Starten Sie mit einer präzisen Analyse: Sind Ihre Produkte von US-Zöllen betroffen? Falls ja, prüfen Sie, wie stark diese sich auf die Nachfrage auswirken. Gibt es alternative Absatzmärkte? Können Sie flexibel auf Änderungen reagieren – etwa mit angepasster Produktion oder Preismodellen?

Ein Beispiel: Produkte mit geringer Preiselastizität (z. B. Spezialmaschinen) sind weniger von Zöllen betroffen als preisgetriebene Konsumgüter. Und: Vielleicht ist es jetzt an der Zeit, Märkte mit EU-Freihandelsabkommen gezielt zu erschließen.

Lieferketten neu denken

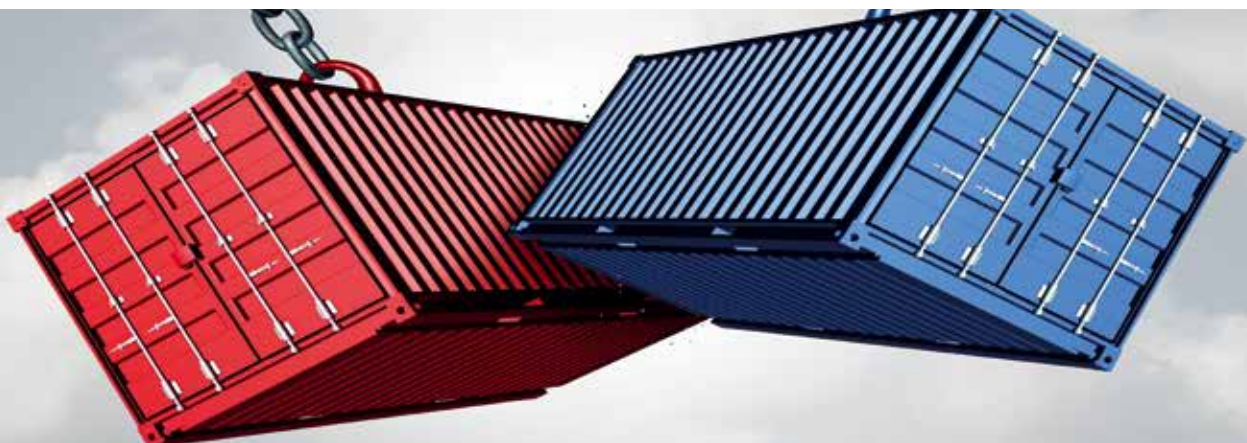
Auch auf der Beschaffungsseite ist Wachsamkeit gefragt. Analysieren Sie Ihre Lieferketten auf zollrelevante Schwachstellen. Gibt es alternative Bezugsquellen – etwa in Vietnam, Indien oder innerhalb der EU? Prüfen Sie, ob Ihre Verträge flexibel genug sind und ob Sie just in time durch gezielte Lagerhaltung ergänzen sollten.

Sprechen Sie mit Zollexperten, holen Sie sich verbindliche Auskünfte bei der Finanzverwaltung – und planen Sie vorausschauend.

Fazit: Gemeinsam durch die Unsicherheit

Die kommenden Jahre bleiben volatil. Aber gerade in dieser Unsicherheit liegt auch eine Chance: Wer systematisch plant, Szenarien durchdenkt und flexibel bleibt, verschafft sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Und das müssen Sie nicht allein stemmen. Ihre Steuerberater sind hier Ihre besten Sparringspartner – sei es bei der Planung, der Bewertung unterschiedlicher Szenarien oder beim Berechnen der finanziellen Auswirkungen von Zöllen, Preissteigerungen und Produktionsanpassungen. Nutzen Sie dieses Know-how. Denn wer heute plant, bleibt morgen handlungsfähig.





FITNESSPROGRAMM FÜR DEN BETRIEB - SO PUSHEN SIE IHR UNTERNEHMEN FÜR IHREN POTENZIELLEN NACHFOLGER

Wenn Sie sich als Unternehmer langsam aus dem Tagesgeschäft zurückziehen möchten – sei es aus Altersgründen oder weil einfach mal was Neues ansteht –, dann muss das Unternehmen vorher ordentlich vorbereitet werden. Und zwar unabhängig davon, ob Sie sich ein Familienmitglied, einen oder mehrere verdiente Mitarbeiter oder einen externen Kandidaten für die Unternehmensnachfolge ausgeguckt haben.

Einfach den Schlüssel dem Nachfolger in die Hand drücken und „Mach mal!“ sagen funktioniert in der Regel nicht. Damit der Übergang klappt und das Unternehmen nicht ins Schlingern gerät, sind ein paar **wichtige Vorbereitungsaktionen** im Betrieb nötig.

Sechs Fitnessstationen für eine geregelte Nachfolge

Station 1: Warm-Up – Überblick verschaffen

Erst mal: **Durchblick schaffen!** Wer übernimmt, muss wissen, was ihn erwartet. Also sollten **Abläufe, Zuständigkeiten und Strukturen** im Unternehmen **klar aufgeschrieben** und, wenn nötig, entstaubt werden. Je übersichtlicher das Ganze ist, desto leichter hat es der Nachfolger. Besonders wichtig ist es auch, das Team mal genau unter die Lupe zu nehmen: Wer ist unentbehrlich? Wer könnte mehr Verantwortung übernehmen? Gibt es irgendwo Engpässe oder fehlendes Know-how? Ein starkes zweites Glied in der Führungskette entlastet nicht nur den Chef, sondern sorgt auch für mehr Sicherheit in der Übergangsphase.

Station 2: Der Bilanz-Bauchtrainer - Zahlen bitte

Dann geht's ans Eingemachte: die **Zahlen**. Wer sein Unternehmen übergeben will, sollte die **Bücher in Ordnung** bringen. Bilanz aufräumen, Zukunftspläne ausarbeiten, Haftungsrisiken beseitigen und natürlich **Wert des Unternehmens** realistisch einschätzen – das alles gehört dazu. Damit kann man potenzielle Nachfolger oder auch Banken viel leichter überzeugen. Niemand will die Katze im Sack kaufen.

Station 3: Kommunikations-Crosstrainer - Frühzeitig starten

Auch das Thema **Kommunikation** sollte nicht unterschätzt werden. Die Mitarbeiter merken schnell, wenn was im Busch ist – da ist es besser, sie frühzeitig mit ins Boot zu holen. Offene Worte schaffen Vertrauen und verhindern unnötiges Flurfunk-Chaos. Und wenn der Nachfolger schon feststeht, sollte der auch möglichst bald im Unternehmen sichtbar werden – nicht als Chef von morgen, sondern erst mal als Mitspieler, der den Betrieb und die Leute kennenlernt.

Station 4: Wissens-Muskelbank - Wer schreibt, der bleibt

Was oft übersehen wird: Das ganze Wissen, das über Jahre im Kopf des alten Chefs gewachsen ist, geht verloren, wenn es nicht aufgeschrieben oder weitergegeben wird. Deshalb ist eine **gute Dokumentation** von Abläufen, Kontakten, Tricks und Kniffen Gold wert. Ob in Form von Handbüchern, Checklisten oder Schulungen – Hauptsache, das Wissen bleibt im Haus.

Station 5: Kunden-Hanteltraining – Bestandskunden halten und neue Kunden gewinnen

Eine **stabile Kundenbasis** ist Gold wert für jeden Unternehmensnachfolger. Schließlich hängen Umsätze und Erträge maßgeblich von treuen Stammkunden und kontinuierlich neu gewonnenen Kunden ab. Dokumentieren Sie Ihre Kundenstruktur detailliert, pflegen Sie bestehende Kontakte intensiv und entwickeln Sie attraktive Angebote, die den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht werden. Je klarer Ihr Nachfolger hier Potenzial sieht und direkt ansetzen kann, desto höher wird der Firmenwert eingeschätzt.

Station 6: Team-Ergometer – gemeinsam motiviert ins Ziel

Das wichtigste Kapital eines Unternehmens sind oft seine Mitarbeiter. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels ist ein **motiviertes, gut ausgebildetes und engagiertes Team** ein entscheidendes Kriterium für einen attraktiven Firmenwert. Investieren Sie frühzeitig in Weiterbildung und ein positives Betriebsklima, achten Sie auf eine ausgewogene Altersstruktur und schaffen Sie Perspektiven, um Fluktuation zu verhindern. Ein Nachfolger übernimmt damit nicht nur ein eingespieltes Team, sondern auch gesichertes Know-how und Innovationskraft.

Unterm Strich gilt: Eine Nachfolge ist kein Wochenendprojekt. Wer früh anfängt, gut plant und offen kommuniziert, hat die besten Karten, sein Lebenswerk erfolgreich in neue Hände zu übergeben – und selbst mit einem guten Gefühl loszulassen.

Picknickkorb statt PowerPoint

Der Sommer hat seine ganz eigene Dynamik. Für viele Unternehmen ist diese Jahreszeit etwas ruhiger – nicht im Sinne von Stillstand, sondern von entspannter Produktivität. Die Stimmung ist gelöst, die Sonne scheint durchs Bürofenster, man gönnt sich zwischendurch ein Eis – und während halb Schweden kollektiv im Urlaub ist, herrscht bei uns zumindest ein Hauch von Dolce Vita.

Das ist der perfekte Zeitpunkt, um innezuhalten und strategisch nach vorn zu schauen: Welche Fortbildungen stehen dieses Jahr noch an? Welche Kompetenzen will das Team weiterentwickeln – und mit welchen Methoden? Statt schwer verdaulicher Seminaramarathons bietet sich ein neues, frisches Lernformat an: **Microlearning** – ideal portioniert für den Sommer und darüber hinaus.

Kleine Häppchen statt großer Brocken

Stellen Sie sich vor: ein Picknickkorb voller Wissenshäppchen. Kein kompliziertes Menü, sondern kleine, gut kombinierbare Einheiten, die satt machen, ohne zu beschweren. Genau so fühlt sich Lernen an, wenn es in den Alltag passt, flexibel bleibt und trotzdem Wirkung zeigt.

Denn klassische Seminartage – erinnern Sie sich? Acht Stunden im Konferenzraum, PowerPoint im Endlosmodus, der Kaffee lau – und am Ende bleibt kaum etwas hängen. Studien zeigen, dass bei reiner Vortragsbeschallung oft nicht mehr als fünf Prozent des Inhalts behalten werden. Das ist ungefähr so sinnvoll wie ein Sonnenbad ohne Sonnencreme: Am Ende bleibt kein schöner Teint, sondern nur der Sonnenbrand.

Microlearning: Der Wissenssnack für zwischendurch

Microlearning ist Lernen in kleinen, leicht verdaulichen Portionen – zehn Minuten hier, ein Video da, ein kurzes Quiz zwischendurch. Besonders seit Corona hat diese Form des Lernens enorm an Fahrt aufgenommen. Webinare, Online-Kurse und Lernplattformen sind heute aus dem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken.

Toll daran: Sie können allein oder im Team genutzt werden. Warum nicht gemeinsam ein Lernvideo anschauen und anschließend in der Kaffeerunde darüber diskutieren? So wird aus Wissen direkt Anwendung – und das Lernen zum Team-Event.

So gelingt Ihr Lernpicknick

Damit Microlearning nicht zur Zufallsaktion verkommt, sondern echten Mehrwert bringt, hilft eine **klare Struktur**. Diese **Checkliste** sorgt dafür, dass aus kleinen Lerneinheiten große Wirkung entsteht:

Checkliste für effektives Microlearning

Vorbereitung

- Lernziel definieren: Was soll am Ende hängen bleiben?
- Zeitfenster festlegen: Wann passt es in den Tag?
- Material auswählen: kurz, praxisnah und relevant

Durchführung

- ungestört bleiben: Fokus für ein paar Minuten
- Notizen machen: Aha-Momente festhalten
- Anwendung überlegen: Wo kann ich das einsetzen?

Nachbereitung

- Umsetzung planen: erste Schritte überlegen
- im Team teilen: Wissen multiplizieren
- wiederholen: in kleinen Abständen auffrischen

Ein paar Tools für Ihren Wissenskorb

Diese Tools passen perfekt in den Picknickkorb und liefern Lernstoff zu Produktivität, Kreativität, persönlichen Fähigkeiten und mehr:

- [Blinkist.com](https://blinkist.com) – Fachbuchwissen in 15 Minuten
- [Masterplan.com](https://masterplan.com) – Business-Lernplattform für Teams
- [LinkedIn Learning](https://linkedin.com/learning) – riesige Auswahl an Online-Kursen
- [Skillshare.com](https://skillshare.com) – kreative Impulse und neue Perspektiven
- [7taps](https://7taps.com) – Plattform, um Microlearning-Kurse mit eigenen Inhalten zu erstellen

Fazit: Wissenssnacks für jede Jahreszeit

Im Sommer wirken kleine Lernportionen besonders erfrischend – wie ein kühler Obstsalat in der Mittagspause. Doch Microlearning funktioniert das ganze Jahr über. Auch im Dezember, wenn draußen der Glühwein dampft und Plätzchenduft durch die Gänge zieht, sind kurze Lernimpulse effektiver als ein ganzer Adventskalender voller Theorie.

Denn Lernen muss nicht schwer im Magen liegen. Wenn es leicht, unterhaltsam und alltagstauglich daherkommt, bleibt es nicht nur besser hängen – es macht auch mehr Freude.





„KLAR IM KOPF – WIE DAS „ZWEITE GEHIRN“ SIE ENTLASTET

Wissensmanagement neu gedacht: Warum ein „zweites Gehirn“ kein Luxus, sondern ein echter Produktivitätsbooster ist

Wer als Unternehmerin oder Unternehmer täglich viele Bälle in der Luft hält, kennt das Gefühl: Zu viele Ideen, zu wenig Zeit, und irgendwo war doch noch diese gute Eingebung von neulich ... Genau hier setzt die Methode aus dem Buch „Nutzen Sie Ihr zweites Gehirn“ von Tiago Forte an.

Die Grundidee: Unser Kopf ist zum Denken da – nicht zum Merken. Wertvolle Gedanken, Informationen und Erkenntnisse gehören nicht in überforderte Gedächtnisse oder chaotische Notizzettel, sondern in ein zuverlässiges System. Ein digitales, durchdachtes Wissensmanagement – eben ein „zweites Gehirn“.

Das CODE-Prinzip – vier Schritte zum klaren Kopf

Forte hat die Essenz seiner Methode in ein einfaches System gepackt: **CODE** steht für **Capture, Organize, Distill, Express**. Was steckt dahinter?

- **Capture – sammle nur, was dich weiterbringt**
Statt alles zu notieren, liegt der Fokus auf dem Wesentlichen: Ideen, Zitate, Notizen aus Kundengesprächen, Gedankenblitze. Ob mit OneNote, Notion, Evernote oder einfach einer simplen Notiz-App – wichtig ist: alles an einem Ort.
- **Organize – Struktur für den Alltag, nicht fürs Archiv**
Informationen werden nicht nach Themen abgelegt („Marketing“, „Steuern“), sondern nach Handlungsbezug. Beispiel: „Angebot für Müller GmbH“ ist ein Projekt, nicht bloß eine Datei. Forte nutzt dafür das PARA-System (dazu gleich mehr).
- **Distill – reduziere auf das Wesentliche**
Statt Datenmüll zu produzieren, werden Inhalte schrittweise komprimiert – durch Hervorhebungen, Zusammenfassungen und Überschriften. So entsteht aus einem Artikel ein nutzbarer Gedankenanker.
- **Express – nutze, was du weißt**
Das Ziel ist immer: in die Umsetzung kommen. Sei es eine Kundenpräsentation, ein Angebot, ein neues Produkt oder eine Entscheidung – das Second Brain liefert die Grundlage.

PARA – das System, das Ordnung schafft

Die Organisationseinheit hinter CODE heißt **PARA** und ist ebenso einfach wie effektiv:

- **P wie Projekte** – alles mit Ziel und Deadline (z. B. Steuererklärung 2024 für Kundin XY)
- **A wie Areas (Bereiche)** – laufende Verantwortungsbereiche (z. B. Mitarbeiterführung, Marketing)
- **R wie Resources** („Wissenspool“) – nützliche Inhalte ohne konkreten Anlass (z. B. Fachartikel, Vorlagen)
- **A wie Archiv** – alles, was erledigt ist und vielleicht noch mal gebraucht wird

Der Clou: Alles, was in deinem Second Brain landet, bekommt sofort seinen Platz. Kein Wühlen, kein Suchen – alles hat eine Adresse.

Drei Beispiele aus dem Unternehmeralltag

1. Vorbereitete Meetings statt Denkblockade

Eine Unternehmerin bereitet sich mit ihrem Second Brain auf ein Strategiegelgespräch mit dem Steuerberater vor: Sie hat bereits ihre wichtigsten Fragen, die letzte BWA-Zusammenfassung und die Notizen aus dem letzten Meeting gespeichert – alles in einem Projektordner „Unternehmensstrategie 2025“.

2. Content aus dem Archiv statt Neuanfang

Ein Handwerksbetrieb plant einen Social-Media-Post zum Thema Mitarbeitersuche. Statt bei null zu starten, greift er auf eine Sammlung von Formulierungen, Bildern und Ideen zurück, die unter „R – Ressourcen > Personalmarketing“ liegen.

3. Einarbeitung neuer Mitarbeitender in Rekordzeit

Ein kleiner IT-Dienstleister hat sein internes Wissen (z. B. Checklisten, Standardantworten, FAQ) im Bereich „A – Areas > Support“ abgelegt. Neue Kolleginnen finden sich dort schnell zurecht und müssen nicht jeden Handgriff neu lernen.

Warum das Second Brain gerade für kleine Unternehmen ein Game-changer ist

- **weniger Stress, mehr Klarheit:** Der Kopf bleibt frei für Entscheidungen, statt mit Kleinkram verstopft zu sein.
- **mehr Umsetzung, weniger Nachdenken:** Wer seine Ideen gut strukturiert speichert, kann schneller ins Handeln kommen.
- **besseres Teamwork:** Auch im Team lässt sich das PARA-System nutzen – etwa mit geteilten Ordnern oder digitalen Wissensspeichern.
- **skalierbares Wissen:** Alles, was einmal gedacht und festgehalten wurde, kann immer wieder genutzt werden – ein echter Wettbewerbsvorteil.

Fazit: Du brauchst kein neues Gehirn – aber ein gutes System

Das „Second Brain“ ist kein Tool-Hype, sondern eine **Denkschule für besseres Arbeiten**. Wer damit beginnt, baut Schritt für Schritt ein digitales Gedächtnis auf, das mitdenkt, wenn der Kopf mal Pause macht. Und das ist gerade für Selbstständige und kleinere Unternehmer oft Gold wert.

DIE KUNST DES GUTEN PROMPTS

Wie Sie mit klugen Eingaben die besten Ergebnisse von der KI bekommen

„Shit in, shit out.“ Was im IT-Bereich seit Jahrzehnten als eiserne Regel gilt, ist heute aktueller denn je – gerade dann, wenn es um den Einsatz von künstlicher Intelligenz geht. Denn so faszinierend KI-Tools wie ChatGPT auch sind: Wer unklare oder oberflächliche Eingaben macht, darf sich über unpassende oder enttäuschende Ergebnisse nicht wundern.

Die gute Nachricht: Wer lernt, gute Prompts – also präzise und durchdachte Eingaben – zu formulieren, wird mit beeindruckender Qualität, Kreativität und Effizienz belohnt. Die Kunst besteht darin, der KI das nötige **Kontextwissen**, **klare Erwartungen** und im Idealfall sogar Beispiele mitzugeben.

Warum der Kontext entscheidend ist

Stellen Sie sich vor, Sie betreten eine Kanzlei und sagen einfach: „Ich brauche was mit Steuern.“ Was soll der Berater damit anfangen? Geht es um Ihre Einkommenssteuer? Ihre GmbH? Oder um das neue Ferienhaus in Italien?

Genauso geht es der KI. Ohne konkreten Kontext weiß sie nicht, welche Art von Antwort Sie erwarten – ob Sie einen sachlichen Fachtext, einen Social-Media-Beitrag oder eine humorvolle Anekdote wollen. Je klarer Ihre Vorgaben sind, desto besser kann das System arbeiten.

Ein einfaches Rezept: Das C.L.E.A.R.-Modell

Um sich beim Prompten besser zu orientieren, hilft das folgende Akronym: C.L.E.A.R. – klar, eingängig und leicht zu merken.

- **Context** – Geben Sie der KI den nötigen Rahmen: Wer sind Sie? Für wen schreiben Sie? In welchem Stil?
- **Limits** – Was soll unbedingt beachtet werden? Gibt es formale oder fachliche Grenzen?
- **Examples** – Zeigen Sie, wie das Ergebnis aussehen könnte. Ein Beispiel ist oft Gold wert.

- **Audience** – Wer ist die Zielgruppe? Mandanten, Kollegen, Fachleute?
- **Result** – Was genau möchten Sie erhalten? Einen Text, eine Liste, ein Konzept?

Praxisbeispiel: So wird aus der Frage eine Lösung

Stellen Sie sich vor, Sie möchten von einer künstlichen Intelligenz wissen, was das neue Wachstumschancengesetz für Ihr Unternehmen bedeutet. Zwei Unternehmer stellen dieselbe Frage – aber ganz unterschiedlich:

Frage 1:

„Was ist das Wachstumschancengesetz?“

Frage 2 (nach dem C.L.E.A.R.-Modell):

„Ich bin Inhaber eines mittelständischen Handwerksbetriebs mit rund 30 Mitarbeitern. Ich möchte wissen, ob sich durch das Wachstumschancengesetz Investitionen in neue Maschinen oder den Fuhrpark jetzt mehr lohnen – vor allem wegen der Investitionsprämie oder geänderter Abschreibungsmöglichkeiten. Bitte einfach erklärt, mit einem kurzen Praxisbeispiel.“

Das Ergebnis:

Frage 1 liefert eine **vage Aufzählung** von Gesetzesinhalten – ähnlich wie ein Lexikonartikel.

Frage 2 dagegen führt zu einer **maßgeschneiderten, verständlichen Antwort** mit praktischer Relevanz. Über die Details und Umsetzungsmöglichkeiten sprechen Sie dann natürlich mit Ihrem Steuerberater.

Fazit: Gute Prompts sind wie gute Beratung – gezielt, strukturiert, verständlich

Wer sich von KI-Tools wie ChatGPT unterstützen lässt, sollte eines nie vergessen: je besser die Frage, desto besser die Antwort. Gute Prompts sparen Zeit, verbessern die Qualität und sorgen für Ergebnisse, die wirklich weiterhelfen.

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

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



Impressum:

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

Fotos:

Seite 1 / © IST_25042_48697 / © IST_4540_00836 / © IST_19817_10077 / IngImage
Seite 2 / © IST_8662_18609 / IngImage - Seite 3 / © IST_24107_01709 / IngImage
Seite 4 / © ISS_4266_06181 / IngImage - Seite 5 / © IST_25042_48697 / IngImage
Seite 6 / © IST_19817_10077 / IngImage - Seite 7 / © IST_4540_00836

Hinweis:

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



Büro Hamburg

Amsinckstraße 32
20097 Hamburg
Tel (040) 519 00 56-0
Fax (040) 519 00 56-15

Büro Oldenburg

Beverbäkstraße 36
26123 Oldenburg
Tel (04 41) 32 292
Fax (04 41) 31 908

Büro Boizenburg/Elbe

Hafenplatz 6
19258 Boizenburg
Tel (03 88 47) 29 82 - 0
Fax (03 88 47) 29 82 - 15

info@heinsohn-partner.de
www.heinsohn-partner.de