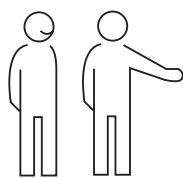


INHALT:

Schwerpunktausgabe: „Erfolgsfaktor Marketing“	01
Breaking news: Steuerreform 2015	01
Kluge Köpfe	01
Gastbeitrag „Erfolgsfaktor Marketing“ von Mag. Fred Reiss	02
Steuerliche Neuerungen	04
PFK intern	07
Fristen nicht vergessen	08
Zitat	08



Schwerpunktausgabe: Erfolgsfaktor Marketing

„Können Sie sich vorstellen, dass sich Ihr Erfolg noch steigern lässt?“ Auf den ersten Blick bloß eine banale Suggestivfrage. Und doch: Oft genug haben heute gerade kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) als einziges Ziel, das Erreichte wenigstens zu erhalten. Wir sind aber überzeugt, dass Sie als unser Partner und Klient mehr von Ihrer unternehmerischen Zukunft verlangen als Stillstand. Deshalb haben wir für die aktuelle Ausgabe unserer SteuerNews ein Thema gewählt, das in Zukunft ein entschei-

dender Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg von KMU sein wird: Wie weiß man, welche Marketingmaßnahmen am effizientesten und effektivsten sind und wie kommt man dazu? Denn eines ist klar: kein Marketing ist auch keine Alternative.

Und wie immer lesen Sie auch die aktuellen steuerlichen Neuerungen in dieser Ausgabe, inklusive der ersten Informationen über die Steuerreform 2015. *Ihr PFK+Partner Team*



Breaking news: Steuerreform 2015

Hier eine kurze Zusammenfassung der aktuell vorgestellten Neuerungen:

- Reform der Tarifstruktur – Eingangssteuersatz sinkt auf 25%, 6 Tarifstufen, Erhöhung des Spitzensteuersatzes auf 55% ab 1.000.000 EUR Steuerbemessungsgrundlage
- Erhöhung des KEST-Satzes auf Dividenden auf 27,5%
- Erhöhung der Grunderwerbsteuer bei Erbschaften und Schenkungen unter nahen Angehörigen auf 3,5% vom Verkehrswert, jedoch mit Absenkung auf 0,5% bis zu einem Wert von 250.000 EUR.
- Erhöhung des ermäßigten Mehrwertsteuersatzes für bestimmte Produkte (Tiere und Tierfutter, Schnittblumen, Kultur u.a.) von 10 auf 13%.
- Maßgebliche Gegenfinanzierung soll aus effektiverer Betrugsbekämpfung (1,9 Mrd. EUR), Verwaltungsreform (1,1 Mrd. EUR) und Konjunkturimpulsen kommen.

Da zu Redaktionsschluss erst die Eckpunkte, jedoch kaum Details bekannt sind, werden wir in unserer nächsten Ausgabe auf die Auswirkungen, die Sie und Ihr unternehmerisches Umfeld besonders betreffen werden, näher eingehen ■

KLUGE KÖPFE:

„Mein Job ist es nicht,
es den Leuten
besonders leicht
zu machen.
Mein Job ist es,
sie besser
zu machen.“

Steve Jobs,
(1955-2011)
Apple-Mitbegründer





Erfolgsfaktor Marketing

Gastbeitrag von Mag. Fred Reiss

Ohne Sie läuft gar nichts.

Man hört und liest es ja immer und immer wieder: Kleine- und mittlere Unternehmen (KMU) sind das Rückgrat und die Basis für Wachstum und Beschäftigung in Österreich. Denn die überwiegende Mehrheit der österreichischen Unternehmen sind KMU und sichern daher rund 7 von 10 Arbeitsplätzen in Österreich. Schön und gut. Nur wenn es dann um dringende und längst überfällige Unterstützungsmaßnahmen für „das Rückgrat

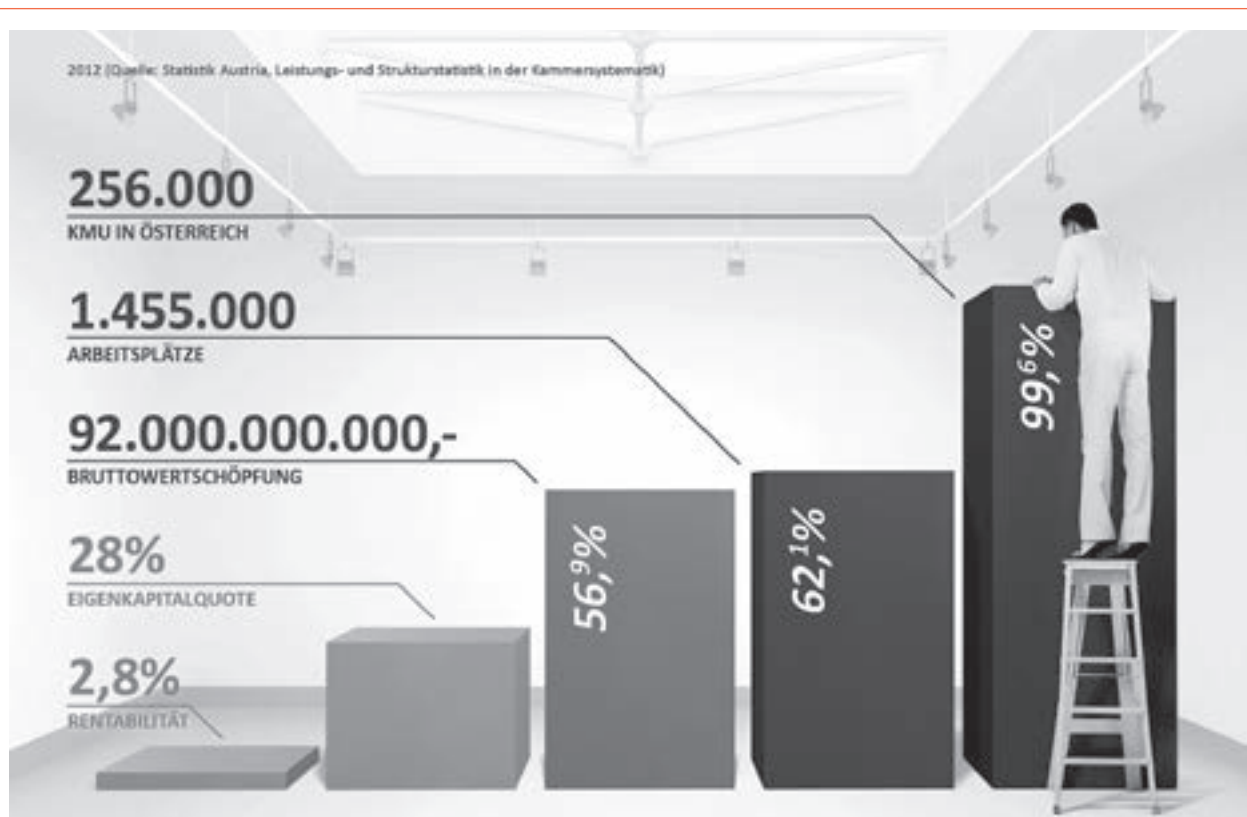
der österreichischen Wirtschaft“ geht, verstummt die verbale Begeisterung sehr rasch. In finanzieller Hinsicht sowieso. Aber allzu oft auch bei überlebensnotwendigen Sparten erfolgreicher Unternehmensführung. Wie zum Beispiel dem Marketing.

Wer nicht wirbt, der stirbt

Philip Kotler, der große amerikanische Wirtschaftswissenschaftler und Vordenker, definiert Marketing als einen „Prozess im Wirtschafts- und Sozialgefüge, durch den Einzelper-

sonen und Gruppen ihre Bedürfnisse und Wünsche befriedigen, indem sie Produkte und andere Dinge von Wert erstellen, anbieten und miteinander austauschen.“ Über gesättigte Märkte, Verdrängungswettbewerb, Kaufkraftverlust und anspruchsvolle Konsumenten schweigt sich der heute 83jährige allerdings weitgehend aus.

Aber genau damit sind wir zu Zeit massiv konfrontiert. Die Überlebensfragen aller Unternehmen lauten nämlich heute mehr denn je:



INFO-BOX KMU Österreich ist das Land der KMU. An die 300.000 Klein- und Mittelbetriebe (mit bis zu 250 MitarbeiterInnen) beschäftigen rund 60 % aller ArbeitnehmerInnen*. Und: Es gibt in Österreich mehr als 250 sogenannte Hidden Champions und zirka 165 Weltmarktführer. Interessant ist, dass sich fast alle im Eigentum der Unternehmerfamilie befinden.

- Wie kann ich mich von der Konkurrenz abheben?
Oder - wie es im Fachjargon heißt - was ist meine Positionierung?
- Wer sind meine – möglichen – Kunden, meine Target Group?
- Was erwarten diese von meinem Unternehmen, meiner Branche, meinem Produkt, meiner Dienstleistung? Was ist der Insight?
- Wodurch werde ich für die Kunden interessanter als die Konkurrenz, was ist also mein USP (Unique Selling Proposition)?
- Und wie erfahren das meine Kunden und möglichen Kunden, was ist meine Kommunikationsstrategie?

Für die Beantwortung dieser Fragen muss man sich nun einfach mal mit dem Markt, dem Wettbewerb und den Kunden beschäftigen. Und/oder erfahrene Marketing-Experten konsultieren. Denn als erfolgreicher Unternehmer müssen (und können) Sie ja nicht alles selber machen. Das gilt für ihr Marketing genau so wie für Ihre Steuerklärung.

Eine Chance für die Mutigen, die Schnellen und die Entschiedenen.

Welcher Unternehmer kennt das nicht?

- Sie haben bereits viel erreicht - aber Sie sind der Meinung, dass die „öffentliche“ Wahrnehmung den tatsächlichen Erfolgen und Leistungen Ihres Unternehmens noch deutlich hinterher hinkt?
- Sie konzentrieren sich zu 120% auf ihr Geschäft - daher wenden Sie für Marketing und Kommunikation zu wenig Zeit und Ressourcen auf obwohl Ihnen die Notwendigkeit durchaus bewusst ist?



INFO-BOX: MARKETING OPTIMIZER®

MARKETING OPTIMIZER® ist

- ein kompakter und transparenter Maßnahmenplan, der Ihre Marketing-Aktivitäten individuell und effizient für künftige Markt-Erfordernisse optimiert,
- ein „menschlicher“ Prozess, bei dem Sie von Experten aus unterschiedlichen Marketing-Disziplinen vom ersten bis zum finalen Schritt persönlich begleitet und betreut werden,
- ein nachhaltiger Beitrag zu Ihrem unternehmerischen Erfolg.
Die Ergebnisse des Prozesses ersparen Ihnen bei Ihren Marketing-Aktivitäten Zeit, Geld & Nerven.

- Sie können mit Ihrem Erfolg zufrieden sein - aber Sie haben erkannt, dass die Stabilisierung oder gar ein nächster Wachstums-schritt auch in Marketing und Kommunikation neue Mittel und Wege erfordern?

Genau für diese Anforderungen wurde von Marketing- und Kommunikations-Experten der Optimizer AG St.Gallen ein 5-stufiger Prozess entwickelt. Er hilft Unternehmen, ihr Wettbewerbsumfeld zu analysieren, ihre optimale Marktposition zu finden und maßgeschneiderte Marketing- und Kommunikationskonzepte zu entwickeln und zu realisieren. MARKETING OPTIMIZER® ist speziell für Unternehmen konzipiert,

denen in einem kompetitiven Wettbewerbsumfeld nur limitierte Marketing-Ressourcen zur Verfügung stehen.

Wie funktioniert MARKETING OPTIMIZER®

Der Ablauf erfolgt in fünf Stufen: Nach einem ersten Kennenlernermin starten wir mit dem Analysepaket, gefolgt vom Diagnosepaket mit Marktforschung und dem Planungspaket mit einem Workshop zu den vorgeschlagenen Maßnahmen. Auf Basis der daraus gewonnenen Erkenntnisse entscheidet sich in den letzten beiden Stufen, welche Maßnahmen das definierte Marketingziel optimal unterstützen und realisiert werden.

Das kann von internen Maßnahmen zur Mitarbeitermotivation über Aktivitäten in den sozialen Medien bis hin zu klassischer Verkaufsförderung reichen.

Jeder Schritt ist übrigens zeitlich und finanziell exakt definiert. Das soll insbesondere bei Unternehmen, die keine eigene Marketing-Abteilung haben, Sicherheit und Kostenkontrolle gewährleisten.

**Warnung:
MARKETING OPTIMIZER®
kann Ihren Erfolg steigern.**

„Wir konnten mit diesem kompakten, persönlichen und transparenten Maßnahmenplan bereits wiederholt bemerkenswerte Erfolge für unsere Auftraggeber erzielen“, so Eva Mandl*, eine der drei Marketing-Experten, die hinter MARKETING OPTIMIZER® stehen.

- MARKETING OPTIMIZER® hat einem Hotelrestaurant während der Renovierungsphase dabei

geholfen, sich trotz größtem Temindruck neu am Markt zu präsentieren und die Auslastung auf bemerkenswerte 95% zu steigern.

- MARKETING OPTIMIZER® hat eine Top 15 Baufirma erfolgreich dabei unterstützt, durch ein neues Selbstbild qualifizierte Lehrlinge zu finden.
- MARKETING OPTIMIZER® hat einem Nahrungsergänzungsmittel trotz stärkster internationaler Konkurrenz zu einer eigenständigen Positionierung und bereits nach wenigen Wochen zu einem 40%igen Umsatzplus verholfen.

***Hier wird Ihnen geholfen:**

MARKETING OPTIMIZER® wird im deutschsprachigen Raum exklusiv vom Co-Working Projekt der Marketing Agentur falknerreiss, vertreten durch Mag. Fred Reiss, der PR-Agentur Himmelhoch (Mag. Eva Mandl) und der Digital-Agentur Vienna Digital (Benjamin Ruschin, MSc) angeboten und umgesetzt.

Details und Kontakte: www.marketingoptimizer.eu, oder Sie vereinbaren direkt mit Mag. Fred Reiss unter 0660-1018430 einen ersten Kennenlernertermin.

Info-Box

**exklusives Angebot
für PFK-Kunden**

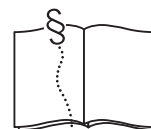
Wenn Sie als PFK Kunde bis zum 30. Juni 2015 den MARKETING OPTIMIZER® nutzen und das erste Paket in Auftrag geben, erhalten Sie auf die Pakete 1 bis 3 jeweils 25% Rabatt! ein unverbindliches Gespräch mit den Experten des MARKETING OPTIMIZER® ist sowieso gratis – aber keinesfalls umsonst.



Mag. Fred Reiss ist seit 1989 im Bereich Marketing&Kommunikation tätig. Davon über 15 Jahre in Führungsfunktionen in nationalen und internationalen Agenturen. Mitte 2011 Gründung der Marketing Agentur FALKNERREISS GmbH



Steuerliche Neuerungen



**Steuerliche Neuerungen
ab 2015**

Im Folgenden werden die wichtigsten Änderungen des Einkommen- und Körperschaftsteuergesetzes darge-

stellt, welche im Zuge des 2. Abgabenänderungsgesetzes am 11. Dezember 2014 vom Nationalrat final beschlossen wurden. Die wesentlichsten Aspekte und Neuerungen, welche grundsätzlich ab 2015 gelten bzw.

oftmals bereits für die Veranlagung 2014 Auswirkungen haben, werden nachfolgend dargestellt.

Einkommensteuer

Eingeschränkte Durchbrechung des Abflussprinzips beim Einnahmen-Ausgaben-Rechner



Mit dem Stabilitätsgesetz 2012 wurde für **Wirtschaftsgüter des Umlaufvermögens, die keinem regelmäßigen Wertverzehr unterliegen**, die sofortige Abzugsfähigkeit als Betriebsausgabe eingeschränkt. Erst bei Ausscheiden aus dem Betriebsvermögen konnten diese Wirtschaftsgüter gewinnmindernd berücksichtigt werden, was zu einer massiven Steuerbelastung bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnern geführt hat. Mit dem 2. Abgabenänderungsgesetz 2014 wurde nun als Erleichterung für Steuerpflichtige, die Gruppe der betroffenen Wirtschaftsgüter eingeschränkt. Somit ist die Durchbrechung des Abflussprinzips nur noch für Grundstücke sowie Gold, Silber, Platin und Palladium (jeweils Barren und Münzen), sofern sie nicht der unmittelbaren Weiterverarbeitung dienen, anwendbar. Für Wirtschaftsgüter, die nun nicht mehr von der Durchbrechung des Abflussprinzips umfasst sind und nach dem 31.3.2012 und vor dem 1.1.2014 angeschafft, hergestellt oder eingelegt wurden, können die damit verbundenen Kosten schon im Rahmen der Veranlagung 2014 als nachträgliche Betriebsausgaben und nicht erst beim Ausscheiden aus dem Betriebsvermögen angesetzt werden.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Bisher lag bei **Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GesBR)**, die sich zum Zweck der Abwicklung eines einzigen Werkvertrages oder Werk-

lieferungsvertrages zu einer Personenvereinigung zusammengeschlossen haben, kein eigenständiger Betrieb vor. Es hatte auch keine gesonderte Gewinnermittlung auf Ebene der GesBR zu erfolgen. Diese Gesellschaftsform wird häufig von Bau-Arbeitsgemeinschaften (Bau-ARGEs) gewählt. Für diese Gesellschaften kommt es für nach Ablauf von 2014 beginnende Wirtschaftsjahre zu Änderungen. Das Ziel dieser Bestimmung ist es, Mehrfacherfassungen und Mehrfachnichterfassungen von Erlösen und Aufwendungen zu verhindern.

Die Neuregelung durch das 2. Abgabenänderungsgesetz 2014 sieht vor, dass bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts, die einen Auftragswert von mehr als EUR 700.000 (ohne Umsatzsteuer) erzielen, zukünftig ein einheitlicher gemeinschaftlicher Betrieb fingiert werden soll und demnach ein Feststellungsverfahren gemäß § 188 BAO, wie bei Personengesellschaften, zu erfolgen hat. Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2014 beginnen, hat somit eine einheitliche und gesonderte Gewinnermittlung nach § 188 BAO, zu erfolgen. Für schon vor dem Jahr 2015 bestehende Arbeitsgemeinschaften mit einem Auftragswert von über EUR 5 Mio (ohne Umsatzsteuer) treten diese Folgen ebenfalls ein.

Ausländische Kapitalerträge

Kapitalerträge von Ausländern werden ab 1.1.2015 besteuert. Zinsen aus Bankeinlagen von Nicht-EU-Ausländern werden nun der Kapitalertragsteuer unterworfen. Die Kapitalertragsteuer-Pflicht bleibt auf natürliche Personen beschränkt.

Die Abfuhr der einbehaltenen KESt auf Zinsen beschränkt Steuerpflichtiger hat einmal jährlich (nicht

monatlich) bis zum 15. Februar des Folgejahres zu erfolgen. Beschränkt Steuerpflichtige können die Anträge auf Rückzahlung bzw Erstattung der einbehaltenen KESt auf Zinsen erst nach Ablauf des Jahres der Einbehaltung einbringen.

Bei Investmentfonds, bei denen die Höhe der Zinsen nicht gemeldet wurde, kommt es zu einem pauschalen Ansatz der Zinsen.

Beiträge an Instandhaltungsfonds erst bei Umsetzung von Maßnahmen abzugsfähig

Bei den außerbetrieblichen Einkünften (**Einkünften aus Vermietung und Verpachtung**) wird der Überschuss über die Werbungskosten besteuert. Es gilt grundsätzlich das Zufluss-Abfluss-Prinzip.

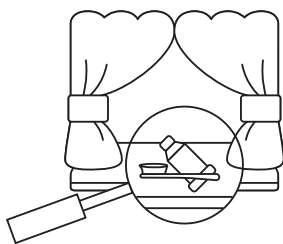
Gemäß § 31 Abs 1 WEG (Wohnungseigentumsgesetz) haben die Eigentümer eine angemessene Vorsorge im Rahmen einer Instandhaltungsrücklage bzw eines Instandhaltungsfonds für künftige Aufwendungen zu bilden. Diese Rücklage dient zur Ansammlung von Vorsorgen für die Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinsamen Eigentums. Mit der Zahlung gehen die Beiträge von der Rechtszuständigkeit der einzelnen Wohnungseigentümer in die Zuständigkeit der Wohnungseigentümergeinschaft über und sind im Verwaltungsvermögen gebunden über das der einzelne Wohnungseigentümer nicht alleine verfügen kann. Nach Auffassung des Bundesfinanzgericht (BFG GZ RV/7101427/2011 vom 20.10.2014) rechtfertigt dieser Umstand allerdings noch nicht die Anerkennung dieser Beiträge als Werbungskosten. Die geleisteten Beiträge können beim Wohnungseigentümer erst dann steuerlich abgezogen werden, wenn der Verwalter (idR der

Hausverwalter) sie für die Wohnungseigentümergeinschaft tatsächlich verausgabt hat.

In der Praxis ist daher bei der Erstellung der Steuererklärungen aufgrund der Angaben der Hausverwaltung zu überprüfen, inwieweit Beiträge aus der Instandhaltungsrücklage tatsächlich verwendet wurden. Es wurde mangels höchstgerichtlicher Rechtsprechung zu dieser Frage eine Revision an den VwGH zugelassen.

Immobilienbesteuerung

Im Zusammenhang mit der im Jahr 2012 eingeführten Grundstücksbesteuerung erfolgten Anpassungen im Bereich der **Hauptwohnsitzbefreiung**. Um die Hauptwohnsitzbefreiung in Anspruch nehmen zu können ist es unter anderem erforderlich, dass das Eigenheim oder die Eigentumswohnung ab der Anschaffung mindestens zwei Jahre durchgehend als Hauptwohnsitz gedient hat und der Hauptwohnsitz im Zuge der Veräußerung aufgegeben wird.



Es wurde nun klargestellt, dass die Hauptwohnsitzbefreiung auch dann gelten kann, wenn das Gebäude

erst errichtet werden muss. Für die Berechnung der 2-Jahres-Frist für die Hauptwohnsitzbefreiung im Falle der Anschaffung von noch nicht fertig gestellten Gebäuden ist nunmehr der Fertigstellungstermin und nicht das Anschaffungsdatum relevant.

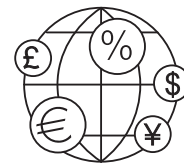
Im Bereich der **Umwidmungen** im Zusammenhang mit der Immobilienbesteuerung kam es zu folgender Anpassung: Seit 1.1.2015 ist ein **wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen einer Umwidmung und einer Grundstücksveräußerung** immer dann anzunehmen, wenn die Umwidmung innerhalb von fünf Jahren nach der Veräußerung erfolgt. In diesen Fällen kommt es daher im Bereich des Altvermögens zu den reduzierten (40% anstatt 86%) fiktiven Anschaffungskosten bei der Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlage (Steuerbelastung von 15 % vom Veräußerungserlös). Dies gilt auch für nachträgliche Kaufpreiserhöhungen bei Altvermögen aufgrund einer späteren Umwidmung (z.B. aufgrund einer Besserungsvereinbarung).

Körperschaftsteuer

Internationale Schachtelbeteiligungen

Aus **internationalen Schachtelbeteiligungen** resultierende Gewinne sind steuerfrei, wodurch im Umkehrschluss ein etwaiger Veräußerungsverlust ebenso wenig steuerlich berücksichtigt werden kann. Sofern jedoch bei der Anschaffung der Beteiligung anzunehmen ist, dass die Beteiligung mit Verlust veräußert werden könnte, kann es ratsam sein, zur Steuerwirksamkeit zu optieren. Bis dato wurde eine formlose Willenserklärung zur Ausübung der Option akzeptiert, bisher musste sie jedoch in zeitlicher Hin-

sicht spätestens bei Abgabe der erstmaligen Körperschaftsteuererklärung für das Jahr der Anschaffung der Beteiligung erfolgen. In Zukunft muss nach der Gesetzesänderung die **Optionsausübung** zur Steuerwirksamkeit zwingend in der Körperschaftsteuererklärung (K1) sowie in der Beilage K 10 durchgeführt werden. Es besteht zukünftig die Möglichkeit, innerhalb eines Monats ab Abgabe der Steuererklärung für das Jahr der Anschaffung der internationalen Schachtelbeteiligung eine unterlassene Option zur Steuerwirksamkeit der Beteiligung nachzuholen bzw. eine abgegebene Option zu widerrufen.



Abzugsverbot für Zins- und Lizenzzahlungen im Konzern

Bereits im Frühjahr 2014 wurde die Abzugsfähigkeit von **Zins- und Lizenzzahlungen an Konzerngesellschaften** in Niedrigsteuerländern eingeschränkt. Nun wurde eine weitere Verschärfung der Abzugsfähigkeit beschlossen. In punkto Niedrigbesteuerung wird festgelegt, dass das Abzugsverbot auch dann greift, wenn keine explizite Nicht- oder Niedrigbesteuerung vorliegt, es aber zu einer Steuerrückerstattung kommt, welche zu einer effektiven Steuerbelastung der Zins- oder Lizenzrückflüsse von unter 10% führt. Es ist dabei irrelevant, ob es zu einer Steuerrückerstattung an die empfangende Körperschaft oder an deren Gesellschafter kommt. Mit dieser Maßnahme wollte man den Fall Malta auffangen. Wenn bereits abstrakt die Möglichkeit zur späteren Steuerermäßigung bzw. -rückerstattung besteht, dann

greift bereits das Abzugsverbot. Stellt sich allerdings innerhalb von fünf Wirtschaftsjahren nach dem Anfallen der nichtabzugsfähigen Zins- oder Lizenzaufwendungen heraus, dass es tatsächlich zu keiner Steuerermäßigung bzw. – rückerstattung gekommen ist, so kann der Abzug in Österreich nachträglich geltend gemacht werden.

Weiters wird klargestellt, wer der Empfänger der Zinsen und Lizenzgebühren ist. Bei Zahlungen an Personengesellschaften und transparente Gebilde sind die dahinterstehenden Gesellschafter als Empfänger anzusehen.

**Highlights aus dem
2. Lohnsteuer-Wartungserlass
2014**

Im Zuge der Änderungen der Lohnsteuerrichtlinien durch den 2. Wartungserlass 2014 wurden mit 17.12.2014 unter anderem folgende Änderungen vorgenommen:

- **Sachbezug für Privatnutzung bei Firmen-PKW mit Navigationsgerät:**
Es wurde klargestellt, dass ein integriertes Navigationsgerät zu den Anschaffungskosten des Autos zählt und daher bei der Berechnung des Sachbezugs zu berücksichtigen ist. Nicht relevant ist hingegen ein transportables Navigationsgerät.
- **Monatliche Beiträge des Dienstnehmers zum Firmenauto:**
grundsätzlich kürzen monatliche Beiträge des Dienstnehmers dessen Sachbezug. Sofern allerdings die Anschaffungskosten des PKW die Angemessenheitsgrenze von EUR 40.000 überschreiten, ist der monatliche Kostenbeitrag vor Wahrnehmung des Höchstbetrages von EUR 720 bzw EUR 360 zu berücksichtigen (zunächst sind 1,5% der Anschaffungskosten um den Kostenbeitrag des Arbeitnehmers zu vermindern; liegt der danach verbleibende Wert noch immer über der Grenze von

EUR 720, so führt der Kostenbeitrag des Arbeitnehmers letztlich zu keiner Verringerung seines zu versteuernden Sachbezugswertes).

- **Sachbezug für die kostenlose Nutzung eines arbeitgebereigenen Park- bzw Garagenplatzes:**
Bisher kam der Sachbezug nur für die explizit in den Lohnsteuerrichtlinien aufgezählte Städte zur Anwendung. Diese Voraussetzung wurde gestrichen, so dass nunmehr ein Sachbezug von EUR 14,53 pro Monat für alle Orte mit Parkraumbewirtschaftung zum Tragen kommt, wenn das Abstellen von Kfz auf öffentlichen Verkehrsflächen für einen bestimmten Zeitraum gebührenpflichtig ist und der vom Arbeitgeber bereitgestellte Parkplatz innerhalb des gebührenpflichtigen Bereichs liegt ■

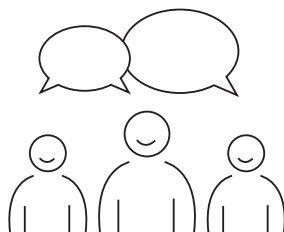
 PFK intern



Katrin Groß



Nadine Nagy



Kompetenten und freundlichen Zuwachs gibt es auch im PFK Team: Katrin Groß und Nadine Nagy bemühen sich um Ihre Zufriedenheit in der Buchhaltung und im Sekretariat ■



GIRA'S ÜBERBLICK

Bis spätestens:

31.03.2015

- Zusammenfassende
Meldung (Ust) 02/2015

Bis spätestens:

15.04.2015

- Dienstgeberabgabe 03/2015
- Kommunalsteuer 03/2015
- Lohnabgaben 03/2015
- Umsatzsteuer 02/2015
- Werbeabgabe 02/2015

Bis spätestens:

30.04.2015

- Zusammenfassende
Meldung (Ust) 03/2015

Bis spätestens:

15.05.2015

- Einkommen-,
Körperschaftsteuer
VZ 2. Quartal 2015
- Dienstgeberabgabe
04/2015
- Kommunalsteuer 04/2015
- Lohnabgaben 04/2015
- Umsatzsteuer 03/2015
- Werbeabgabe 03/2015

Fristen nicht vergessen

Bis spätestens:

31.05.2015

- Zusammenfassende
Meldung (Ust) 04/2015

Bis spätestens:

15.06.2015

- Dienstgeberabgabe 05/2015
- Kommunalsteuer 05/2015
- Lohnabgaben 05/2015
- Umsatzsteuer 04/2015
- Werbeabgabe 04/2015

Bis spätestens:

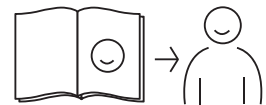
30.06.2015

- Zusammenfassende
Meldung (Ust) 05/2015

*Weitere wertvolle
Infos – auf unserer
Homepage
– immer aktuell –
besuchen Sie uns:
www.pfk-partner.at*

ZITAT :

*„Wir warten unser
Leben lang auf den
außergewöhnlichen
Menschen, statt die
gewöhnlichen
um uns her in solche
zu verwandeln“*



*Hans Urs von Balthasar (1905-1988)
Schweizer kath. Theologe*

IMPRESSUM

Im Sinne einer besseren Lesbarkeit verwenden wir keine durchgehenden Gender-Formulierungen. Wir wenden uns aber immer und mit Freude gleichermaßen an alle unsere Leserinnen und Leser.

Verleger und Herausgeber:

PFK+Partner Steuerberatungs-
und Wirtschaftsprüfungs-GmbH
& Co KG

Für den Inhalt verantwortlich:

Mag. Peter Kollermann

Redaktion:

Mag. Peter Kollermann
Mag. Edith Kollermann

Alle:

Mariahilfer Straße 54, A-1070 Wien
Tel. (+43-1) 522 08 00
Fax (+43-1) 522 08 00-27
e-Mail: office@pfk-partner.at
www.pfk-partner.at

Gestaltung & Layout:

Knapp, Werbeagentur
Schottenfeldg. 41-43/30a, A-1070 Wien
Tel. (+43) 676 539 79 52
Fax (+43-1) 524 01 63
e-Mail: office@agenturknapp.at

*Die allgemeinen Informationen in der
STEUERNEWS können eine individuelle
Beratung nicht ersetzen.*