

---

## Pauschalierung

# Basispauschalierung und Gewinnfreibetrag – ein Vorteilhaftigkeitsvergleich

**Die Inanspruchnahme der Basispauschalierung korreliert mit dem Gewinnfreibetrag. Die Entscheidung für die eine oder andere Vorgangsweise bedarf genauer Kalkulation.**

VON DR. CHRISTIAN PRODINGER\*)

**Steuerpflichtige können gemäß § 17 EStG unter gewissen Voraussetzungen 12 % ihrer Einnahmen auch ohne Nachweis als Ausgaben geltend machen; für bestimmte Einkünfte beträgt der Satz nur 6 %.<sup>1)</sup> Nach § 10 EStG kann ein Gewinnfreibetrag (GFB) in Höhe von 13 % des Gewinns geltend gemacht werden.**

### 1. Rechtsgrundlagen

Im Bereich der Basispauschalierung kann der Steuerpflichtige das Pauschale in der dargestellten Höhe geltend machen. Eine Option zur Regelbesteuerung ist jederzeit möglich; eine Rückoption ist allerdings erst nach fünf Jahren möglich. Ein laufendes Hin und Her ist daher ausgeschlossen.

Von der Pauschalierung sind sämtliche anderen Ausgaben, ausgenommen jedoch Waren (etc.) und Fremdlöhne sowie Pflichtversicherungsbeiträge, umfasst.

Nunmehr werden sehr viele Steuerpflichtige dann von der Pauschalierung Gebrauch machen, wenn sie entweder (i) keinerlei Ausgaben haben oder (ii) nur geringe Ausgaben, die unter dem Pauschale liegen, haben oder (iii) zwar höhere Ausgaben vorhan-

---

\*) Dr. Christian *Prodinger* ist Steuerberater in Wien. Ich bedanke mich bei Herrn StB Mag. Andreas *Knipp* für die Diskussion in der Initialphase. Besonderen Dank schulde ich Herrn StB Mag. Ewald *Hacksteiner* für die Entwicklung der EDV-mäßigen Rechengrundlagen und für die tiefgehende und intensive Diskussion während der Erstellung dieses Beitrages.

<sup>1)</sup> § 17 EStG verlangt Einkünfte nach § 22 oder § 23 EStG und eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Der Höchstbetrag pro Jahr beträgt 26.400 Euro. Für freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit aus kaufmännischer oder technischer Beratung, bei einer Tätigkeit i. S. d. § 22 Z 2 EStG oder bei einer schriftstellerischen, vortragenden, wissenschaftlichen, unterrichtenden oder erzieherischen Tätigkeit gilt der geringere Satz; die Höchstgrenze beträgt 13.200 Euro.

den sind, die Mühen einer eigenen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung aber im Vergleich zum Mehrwert gegenüber der Basispauschalierung zu hoch sind.<sup>2)</sup>

Ein Steuerpflichtiger wird unabhängig von seiner genauen Tätigkeit im Regelfall Pflichtversicherungsbeiträge verausgaben, u. U. auch andere laufende Ausgaben.

Umgekehrt kann bei jenen Voraussetzungen, bei denen eine Basispauschalierung möglich wäre, auch ein GFB geltend gemacht werden. Wie bekannt, kann dabei zunächst ein Grundfreibetrag von 13 % von 30.000 Euro, mithin 3.900 Euro, beansprucht werden. Für diesen Grundfreibetrag bedarf es keiner Deckung in Investitionen oder Wertpapieren. Auch darüber hinaus kann ein GFB geltend gemacht werden, wenn eine Deckung in bestimmten körperlichen Wirtschaftsgütern oder aber Wertpapieren gegeben ist.

Nach der nunmehrigen Gesetzeslage<sup>3)</sup> kann der Grundfreibetrag auch bei Basispauschalierung geltend gemacht werden, ein darüber hinausgehender GFB jedoch nicht.

## 2. Problemstellung und Prämissen

Fraglich ist daher, ob bei bestimmten Ausgaben nunmehr besser die Basispauschalierung ohne GFB über den Grundfreibetrag in Anspruch genommen werden soll oder aber der GFB auf den gesamten Gewinn geltend gemacht wird, dafür aber auf das Pauschale verzichtet werden soll.

Dabei wird in der Folge vorausgesetzt:

- Der Steuerpflichtige trägt in einem Jahr genau jenen Aufwand an Sozialversicherungsbeiträgen, der seinem laufenden Gewinn entspricht. Eine Betrachtung von Nachzahlungen oder späteren Bemessungen erfolgt also nicht.
- Soweit dies gesetzlich notwendig ist, ist eine Deckung des GFB in begünstigte Investitionen gegeben. Sinnvollerweise wird hier in der Regel auf Investitionen in Wertpapiere abgestellt. Für diese werden keine Opportunitätskosten angesetzt.
- Darüber hinaus ist entweder kein weiterer Aufwand gegeben oder aber ein bestimmter Betrag an zusätzlichen und absetzbaren Betriebsausgaben.
- Es wird nur die tarifmäßige Einkommensteuer errechnet, auf Sonderausgabenpauschale, den Abzug von Steuerabsetzbeträgen usw. wird verzichtet. Diese Beträge fallen ohnedies bei beiden Varianten an.
- Gewisse Rundungsdifferenzen werden akzeptiert.

Die Fragestellung ist scheinbar einfach. Im Detail wird sie freilich kompliziert, zumal etwa die Sozialversicherungsbeiträge bei der Vorteilhaftigkeitsüberlegung einzubeziehen sind. Diese stellen wiederum auf den Gewinn ab, also den Betrag nach GFB.<sup>4)</sup> Um-

<sup>2)</sup> Nach dem VwGH (VwGH 28. 4. 1967, 89/67; 7. 7. 1967, 49/67; 21. 9. 2006, 2006/15/0041; 4. 3. 2009, 2008/15/0333) werden zu Vergleichszwecken jedenfalls Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen angefertigt, und die günstigere Variante wird gewählt. Insofern läge stets eine Begünstigung vor (siehe hiezu auch *Prodingner*, Basispauschalierung und Pauschalierungsverordnungen im Lichte der Steuergerechtigkeit, SWK Heft 27/2010, S 821).

<sup>3)</sup> Zur Rechtsentwicklung etwa *Prodingner*, SWK Heft 27/2010, S 821, mit Verweis auf *Fuchs*, Pauschalierung und Freibetrag für investierte Gewinne gemäß § 10 EStG i. d. F. KMUFG 2006, SWK-Heft 29/2006, S 814; *Atzmüller*, Freibetrag für investierte Gewinne und Pauschalierung, SWK-Heft 31/2006, S 863; *Beiser*, Freibetrag für investierte Gewinne trotz Pauschalierung? SWK-Heft 33/2006, S 905; *Beiser*, Der Freibetrag für investierte Gewinne und Pauschalierungen, SWK-Heft 2008 S 692; *Fuchs*, UFS aktuell 2008, 287; *Atzmüller*, Nochmals: Der Freibetrag für investierte Gewinne und Pauschalierungen, SWK-Heft 32/2008, S 859; *Hödl*, FBIG versus pauschale Gewinnermittlung – oder doch beides? SWK-Heft 9/2008, S 350; *Wagner*, ÖStZ 2009, 55; *Renner*, Doch kein Freibetrag für investierte Gewinne bei Basispauschalierung, SWK-Heft 12/2009, S 434.

<sup>4)</sup> So ausdrücklich bzw. indirekt § 25 GSVG. Es wird an die Einkünfte im Sinne des EStG 1988 angeknüpft. Ausnahmen – wie etwa für den Investitionsfreibetrag nach § 25 Abs. 2 GSVG – sind für den Gewinnfreibetrag eben nicht gegeben.

gekehrt wird der GFB wieder vom vorläufigen Gewinn vor GFB beeinflusst, in den die Sozialversicherungsbeiträge einfließen. Es ergibt sich also ein Zirkelschluss. Das Pauschale stellt hingegen auf den Umsatz ab.

Darüber hinausgehende Ausgaben beeinflussen auch den Gewinn und damit auch die Sozialversicherungsbeiträge.

Außerdem ist auch bei höheren Gewinnen, nämlich über 30.000 Euro, bei Wahl der Basispauschalierung der GFB von 3.900 Euro gegeben. Im Vergleich wirkt sich der GFB also nur für höhere Gewinne, also den Gewinnanteil über 30.000 Euro, aus.

### 3. Erste Schlussfolgerungen

Beträgt der Gewinn daher maximal 30.000 Euro, so wird stets die Pauschalierung zu wählen sein, da dann der GFB und der pauschalierte Ausgabenblock zur Verfügung stehen.

Ist allerdings der Ausgabenblock höher als das Pauschale, so wird stets zur Regelbesteuerung zu raten sein, da dann schon höhere Ausgaben geltend gemacht werden können und zusätzlich der GFB zusteht.<sup>5)</sup>

Von besonderem Interesse sind daher der Bereich von höheren Gewinnen (über 30.000 Euro) und der Anfall von Ausgaben über die Sozialversicherungsbeiträge hinaus, die aber geringer sind als das jeweilige Basispauschale.

Zunächst können aber einfachere Vergleiche angestellt werden.

Hat ein Steuerpflichtiger in einem Jahr weder einen Aufwand aus Sozialversicherungsbeiträgen noch sonstige Aufwendungen, so ergibt sich klarerweise je nach Höhe des Pauschales ein Break-even-Punkt.

Dieser liegt bei einem Pauschale von 6 % bei einem Umsatz von 55.714 Euro und bei einem Pauschale von 12 % rein mathematisch bei einem Umsatz von 390.000 Euro (ist also wegen Überschreitung des höchsten Pauschales nicht mehr relevant<sup>6)</sup>). Bedenkt man, dass bei Pauschalierung von 12 % maximal 26.400 Euro als pauschale Betriebsausgaben abgesetzt werden dürfen, so liegt der Break-even-Punkt bei einem Umsatz von 233.076 Euro.<sup>7)</sup>

Hat ein Steuerpflichtiger neben den Sozialversicherungsbeiträgen keinerlei andere Ausgaben, so ist die Rechnung auch relativ einfach:

Da der GFB mit 13 % höher ist als das Pauschale (12 % bzw. 6 %), muss sich ein Grenzwert ergeben, bei dem der Vorteil aus dem Grundfreibetrag aufgewogen ist. Man verliert zwar das Pauschale, hat aber den GFB, der ja entweder deutlich oder eben nur geringfügig höher ist als das Pauschale. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass bei Pauschalierung der Grundfreibetrag zur Verfügung stünde, also – relativ gesehen – bei Verzicht auf Pauschalierung den Vorteil wieder einschränkt. Da sich der GFB aber auch auf die Sozialversicherungsbeiträge auswirkt, ist der Effekt etwas komplizierter zu rechnen.

<sup>5)</sup> Nochmals sei darauf hingewiesen, dass eine Option wegen der fünfjährigen Bindungsfrist auch in Bezug auf die prospektiven Entwicklungen abzuwägen ist.

<sup>6)</sup> Man erkennt hier allerdings sehr schön die Auswirkung des Vergleichs: Die Differenz zwischen dem Prozentsatz des GFB (13 %) und dem Prozentsatz des Pauschales (12 %), mithin 1 %, also bezogen auf 390.000 Euro genau 3.900 Euro, entspricht daher dem Grundfreibetrag von 3.900 Euro. Da der Umsatz mit dem Gewinn vor GFB ident ist, entsprechen einander hier – abweichend vom Fall des Anfalls von Betriebsausgaben – die Bemessungsgrundlagen für das Pauschale bzw. den GFB.

<sup>7)</sup> Bei Pauschalierung können dann der Grundfreibetrag von 3.900 Euro und das maximale Pauschale von 26.400 Euro abgesetzt werden (insgesamt Ausgaben von 30.300 Euro), bei Regelbesteuerung kann der GFB von 13 %, also 30.300 Euro, abgesetzt werden.

Bei einem Umsatz von 83.173 Euro und einem Pauschale von 6 % beträgt die Einkommensteuer in beiden Varianten 20.019 Euro, und die Sozialversicherungsbeiträge betragen 14.788 Euro – zusammen daher 34.807 Euro. Bei höheren Umsätzen ist der Verzicht auf die Pauschalierung günstiger.

Bei einem Umsatz von 247.866 Euro und einem Pauschale von 12 % beträgt die Einkommensteuer in beiden Varianten 91.624 Euro, und die Sozialversicherungsbeiträge betragen 14.788 Euro – zusammen daher 106.412 Euro. Bei höheren Umsätzen ist der Verzicht auf die Pauschalierung günstiger. Bei der Grenze für die Pauschalierung<sup>8)</sup> von 220.000 Euro wäre diese gegenüber der Regelbesteuerung um über 1.800 Euro besser.

Bei 6 % Pauschale<sup>9)</sup> ist der Vorteil der Pauschalierung bei einem Umsatz von z. B. 60.000 Euro rund 600 Euro und übersteigt bei rund 44.000 Euro die Grenze von 1.000 Euro. Umgekehrt beträgt bei einem Umsatz von 100.000 Euro der Vorteil der Regelbesteuerung immerhin 589 Euro. Wie immer man daher eine Wichtigkeitsgrenze definieren will, scheint jedenfalls beim Pauschale von 6 % eine Entscheidung zu durchaus signifikanten Abweichungen zu führen.

Allerdings sollte man auch die Kosten einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung betrachten. Sind dafür Opportunitätskosten<sup>10)</sup> gegenüber der Pauschalierung zu beachten, ändert sich der Günstigkeitsvergleich wieder. Zu bedenken ist, dass gerade Steuerberatungskosten jedenfalls als Sonderausgaben abgesetzt werden können,<sup>11)</sup> sodass diese Belastung nach Grenzsteuerbelastung zu sehen ist. Insofern kann man sich als Faustregel merken, dass bei 6 % Pauschale ein signifikanter Vorteil der Regelbesteuerung ab (knapp) sechsstelligen Umsätzen gegeben ist.

Demgegenüber kann man bei 12 % Pauschale ohne sonstige Kosten in aller Regel das Problem ignorieren, da bis zu sehr hohen Umsätzen das Pauschale stets günstiger ist. Außerdem wird man hier die Grenzwerte erreichen bzw. übersteigen.

An sich könnte man noch eine weitere Verfeinerung in der Entscheidungsfindung herbeiführen, wenn man nicht die Gesamtbelastung aus Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern, sondern beide Bereiche einzeln betrachtet. Zwar ist es für den Zahlungsabfluss letztlich egal, wofür man Abgaben bezahlt. Höhere Sozialversicherungsbeiträge bedingen aber höhere Bemessungsgrundlagen, die wiederum für eine spätere Pension Bedeutung haben.<sup>12)</sup>

#### 4. Differenzierte Betrachtung

Nunmehr wird ein Steuerpflichtiger unter Umständen neben den Sozialversicherungsbeiträgen nicht gar keinen Aufwand, sondern doch einige, wenn auch geringe Ausgaben haben. Wie schon erwähnt, liegen diese offensichtlich unter dem jeweiligen Pauschalwert, da sonst die Pauschalierung immer ungünstiger ist.

Betrachtet man daher zunächst einen gewissen Aufwand als Prozentsatz vom Umsatz (also Annahme: Statt 6 % [12 %] Pauschale sind tatsächlich x % Ausgaben angefallen), so ergibt sich, dass bei höheren tatsächlichen Aufwendungen naturgemäß die Pauschalierung relativ schlechter wird und daher der Break-even-Punkt bei einem niedrigeren Umsatz erreicht wird.

<sup>8)</sup> Diese stellt an sich auf den Vorjahreswert ab. Dieses in der Literatur schon relevierte Problem wird hier nicht weiter betrachtet.

<sup>9)</sup> Zum Break-even-Punkt siehe den zweitvorigen Absatz.

<sup>10)</sup> Nämlich insbesondere Steuerberatungskosten. Nochmals sei darauf hingewiesen, dass für die Wertpapierdeckung keine Opportunitätskosten angesetzt wurden, obschon solche natürlich rechnerisch darstellbar sind.

<sup>11)</sup> EStR 2000, Rz. 4116a, mit Verweis auf die Judikatur des VwGH.

<sup>12)</sup> Zumindest hoffentlich.

Der Zusammenhang und der jeweilige Break-even-Punkt zeigen sich wie folgt:

Ausgaben in Prozent	Umsatz Pauschale 6 %	Umsatz Pauschale 12 %
1	70.000	230.000
2	60.000	210.000
3	53.000	160.000
4	47.000	130.000
5	43.000	110.000
6		95.000
7		80.000
8		70.000
9		60.000
10		50.000
11		45.000

Betragen die Ausgaben<sup>13)</sup> daher z. B. 3 % des Umsatzes, so liegt der Break-even-Punkt bei einem Pauschale von 6 % bei 53.000 Euro und bei einem Pauschale von 12 % bei 160.000 Euro.<sup>14)</sup>

Nunmehr kann man auch überlegen, dass ein Steuerpflichtiger ja nicht von einem Prozentsatz der Ausgaben ausgeht, sondern vielmehr einen bestimmten absoluten Betrag an Ausgaben getätigt hat. Klarerweise wird sich dieser Betrag dann relativ zum Umsatz in seiner Auswirkung ändern.

Beträgt dieser Aufwand beispielsweise 2.000 Euro, so ist bei einem Pauschale von 6 % der Break-even-Punkt bei einem Umsatz von rund 45.000 Euro gegeben. Allerdings sind dann Umsätze zwischen 40.000 Euro und 51.000 Euro noch immer in einer Bandbreite des Vorteils der einen oder anderen Variante von 150 Euro, sodass für eine Entscheidung wieder ausschlaggebend ist, bei welcher Vorteilsgrenze man eine Relevanz als gegeben ansieht.<sup>15)</sup>

Bei 1.000 Euro beträgt der kritische Umsatz 64.500 Euro.

Beträgt der Aufwand hingegen z. B. 3.000 Euro, so zeigt sich: Ist der Umsatz relativ niedrig, so sind 3.000 Euro höher als 6 % des Umsatzes (z. B. bei einem Umsatz von 40.000 Euro sind die tatsächlichen Kosten von 3.000 Euro schon höher als das Pauschale von 2.400 Euro). Dann aber ist der Verzicht auf das Pauschale jedenfalls vorteilhaft. Bei höheren Umsätzen dreht sich zwar die Auswirkung des Aufwands (bei einem Umsatz von 50.000 Euro entspricht das Pauschale von 6 % genau dem angenommenen Aufwand von 3.000 Euro). Allerdings führt dann der oben schon beschriebene Vorteil aus dem höheren Gewinnfreibetrag zu einer Vorteilhaftigkeit des Verzichts auf das Pauschale. Der Vorteil aus den höheren Ausgaben bei Pauschalierung wird also durch den höheren GFB überkompensiert.

Grob gesprochen sind daher Beträge von etwas über 2.000 Euro an tatsächlichem Aufwand nicht mehr zu diskutieren, da dann regelmäßig der Verzicht auf die Pauschalierung besser ist.

<sup>13)</sup> Nämlich jene Ausgaben, die über die Sozialversicherungsbeiträge hinausgehen.

<sup>14)</sup> Die Werte sind gerundet, um die Lesbarkeit zu erhöhen.

<sup>15)</sup> Ähnliches gilt auch für noch geringere Umsätze.

Ist das Pauschale hingegen 12 %, so ändert sich die Betrachtung erneut, da die beispielhaft genannten absoluten Zahlen an Aufwendungen dann im Vergleich zum Pauschale relativ gering sind.

Bei einem Aufwand von etwa 1.000 Euro oder 2.000 Euro wird daher immer das Pauschale besser sein.<sup>16)</sup> Erst bei einem Aufwand von über 5.000 Euro ergeben sich wieder relevante Schnittpunkte.<sup>17)</sup>

So ist bei einem Aufwand von 5.500 Euro bis zu einem Umsatz von rund 75.000 Euro der Verzicht auf das Pauschale, zwischen 75.000 Euro und 105.000 Euro die Inanspruchnahme des Pauschales und über 105.000 Euro wieder der Verzicht auf das Pauschale vorteilhaft. Allerdings sind die Vorteile des Pauschales im Mittelbereich so gering, dass sich hier kaum eine Entscheidungsrelevanz ergibt. Die beiden Schnittpunkte der Kurve ergeben sich daraus, dass unter 75.000 Euro der Absolutbetrag des Aufwands in Relation zum Pauschalaufwand (dieser ist bei niedrigeren Umsätzen klarerweise ebenfalls niedriger) relativ hoch ist, während sich darüber der Effekt dreht. Der höhere GFB kann dies noch nicht kompensieren. Erst über 105.000 Euro kompensiert dann der GFB die – an sich größere werdende – Schere zwischen tatsächlichem und pauschalem Aufwand. Der Sozialversicherungsaufwand ist in diesem Bereich konstant.

Bei einem Aufwand von 6.000 Euro stellt sich das Problem wieder nicht. Der Aufwand ist im Vergleich zum Pauschale so hoch, dass bei niedrigen Umsätzen die Pauschalierung deshalb nachteilig ist, bei höheren Umsätzen zwar der Aufwand aus dem Pauschale den fixen Aufwand deutlich übersteigt, aber der höhere GFB diesen Effekt überkompensiert. Der Grenzwert ergibt sich hier bei einem Aufwand von 5.680 Euro. Bei dieser Konstellation schneiden sich die Kurven bei einem Umsatz von 88.099 Euro.<sup>18)</sup>

Natürlich kann man die Betrachtung auch umdrehen und sich fragen, bei welchem Aufwand bei einem als fix angenommenen Umsatz der Grenzwert gegeben ist.

Es ergibt sich für 6 % Pauschale:

Umsatz in Euro	Aufwand in Euro
40.000	2.300
45.000	2.000
50.000	1.750
55.000	1.500
60.000	1.200
70.000	700
80.000	200

Bis zum genannten Aufwand ist das Pauschale besser, darüber der Verzicht.

Beim Pauschale von 12 % ergeben sich Auswirkungen zwischen rund 4.200 Euro und 5.680 Euro. Bei einem fixem Aufwand von 5.000 Euro ist die entscheidende Schnittstelle des Umsatzes bei 147.000 Euro. Entscheidungsrelevant sind daher eher hohe Umsätze, wobei Ausgaben nur in einem schmalen Bereich eine Rolle spielen.

Ist der Gewinn unter 30.000 Euro, so ergibt sich in beiden Varianten der gleiche GFB.

<sup>16)</sup> Bei einem Aufwand von 2.000 Euro ergibt sich der Vorteil der Regelbesteuerung erst ab einem Umsatz von 235.000 Euro.

<sup>17)</sup> Der Break-even-Punkt bei 5.000 Euro Aufwand liegt bei einem Umsatz von 147.000 Euro.

<sup>18)</sup> Nochmals sei auf die Problematik der Rundungsdifferenzen hingewiesen.

Daher ergibt sich der Break-even-Punkt dort, wo der Aufwand nach Pauschale dem tatsächlichen Aufwand entspricht. Wie erwähnt, ist der Bereich von Gewinnen unter 30.000 Euro nicht entscheidungsrelevant.

**5. Resümee** Es ergeben sich folgende Schlussfolgerungen:

- Da der GFB höher ist als das Pauschale, ergibt sich grundsätzlich ein Schnittpunkt, ab dem die Regelbesteuerung vorteilhaft ist.
- Zu bedenken ist, dass der GFB als Grundfreibetrag (3.900 Euro) auch bei Pauschalierung zusteht.
- Die genaue Berechnung wird komplex, da (i) das Pauschale auf den Umsatz, (ii) der GFB auf den Gewinn, und zwar nach Sozialversicherungsbeiträgen, und (iii) die Sozialversicherungsbeiträge auf den Gewinn nach GFB (und allfälligem Pauschale) abstellen.
- Durch den Höchstbeitrag zur Sozialversicherung und durch unterschiedliche Steuerprogressionen sind Wechsel im Anstieg der jeweiligen Kurven gegeben.
- Bis zu einem Gewinn von 30.000 Euro ist die Pauschalierung immer vorteilhaft, wenn der tatsächliche Aufwand geringer als das Pauschale ist.
- Ist der tatsächliche Aufwand höher als das Pauschale, ist die Regelbesteuerung immer vorteilhaft.
- Es sind Konstellationen zu finden, in denen zwischen den beiden Varianten deutliche Unterschiede in der Steuer- und Sozialversicherungsbelastung gegeben sind.
- In manchen Konstellationen betragen die Unterschiede nur geringe dreistellige Euro-Beträge, sodass hier unter Einbeziehung der Opportunitätskosten zu entscheiden ist, ob sich ein Verzicht auf das Pauschale insgesamt lohnt.
- Die obigen Tabellen und Darstellungen geben für beide Pauschalsätze (6 % bzw. 12 %) klare Richtlinien, bei welchem Aufwand welche Entscheidung zu treffen ist bzw. in welchen Konstellationen sich keine Abgrenzungsfragen stellen.