

STEUERN

EINHEITSWERTE

Über den Daumen

Der Rentner Hans Angerer erfuhr erst vom Finanzamt, daß er ein wohlhabender Mann ist. Obwohl er in München-Forstenried nur ein kleines Häuschen (110 Quadratmeter Wohnfläche, Baujahr 1923) besitzt, veranschlagte das Münchner Finanzamt für Grundbesitz Angerers Eigentum auf 282 000 Mark.

Bislang hatte der sogenannte Einheitswert für das 3700 Quadratmeter große Grundstück mit Haus Hertelichstraße 147 nur 9600 Mark betragen. Da vom Einheitswert die Grund-, Vermögen- und Erbschaftsteuer berechnet werden, bedeutet die Erhöhung um das fast 30fache für den Rentner künftig auch höhere Steuern. Hans Ange-

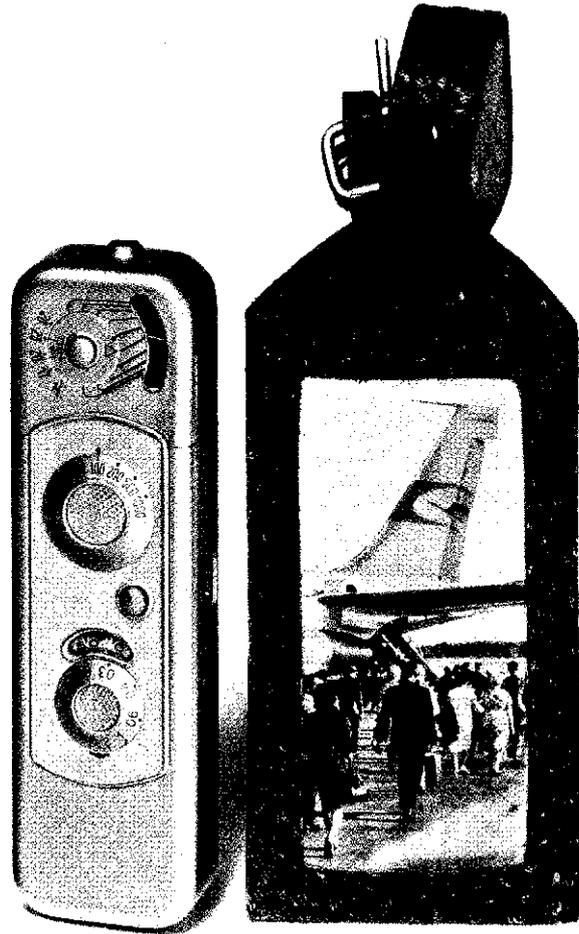


Hausbesitzer Angerer
„Kalte Enteignung“

rer, 66, erhob deshalb gegen den Bescheid Einspruch.

Mit ihm protestierte jeder dritte der bislang in Bayern neu veranlagten 600 000 Haus- und Grundbesitzer, denen der Einheitswert-Bescheid bereits zugestellt wurde. Rund neun Millionen weiteren Haus- und Grundbesitzern der Bundesrepublik, die 1966 zehneitige Fragebogen zur Neubewertung ihrer Immobilien hatten ausfüllen müssen, steht der Ärger noch bevor. Im bayrischen Finanzministerium konstatierte Ministerialrat Dr. Max Rid, auf die Finanzämter wälze sich „eine Welle des Unmuts“ zu.

Schon die 176 Fragen nach der Beschaffenheit von Haus und Boden waren so kompliziert gewesen, daß in Bonn der SPD-Abgeordnete Georg Kahn-Ackermann bekannt hatte: „Ich bin zu dumm, um diese Fragebogen auszufüllen.“ Jetzt liefert Paragraph 77 des neuen Bewertungsgesetzes Westdeutschlands Grundeigentümer den



Ganz logisch, daß Reisende mit leichtem Gepäck ihre Andenken mit der Minox sammeln.

Mit ihren 92 Gramm ist die Minox ein Leichtgewicht und schlüpft unauffällig in irgendeine Anzugtasche. So können Sie auf Reisen reaktionsschnell fotografieren und in den kleinen Filmkassetten viele Andenken sammeln. Zum Beispiel: Pagoden aus Bangkok und Señoritas aus Spanien. Den Schnee vom Kilimandscharo oder Cowboys aus Texas. — Sie können mit der Minox schwarzweiß oder farbig fotografieren.

Sie können die Filme blitzschnell wechseln. Ohne Einfädeln, ohne Rückspulen. Und sie hat viele Extras fest eingebaut. Den Belichtungsmesser. Die Gegenlichtblende. Ebenso ein UV-Filter, ein Graufilter und ein Grünfilter. Wollen Sie sich das in einem guten Fotogeschäft nicht einmal ansehen? Prospekte und eine Originalvergrößerung sendet Ihnen gern MINOX GmbH, Abt. 11, 63 Gießen 1, Postfach 137.

MINOX

die Camera, die nie zuhause bleibt

Taxierungskünsten der Finanzverwaltung aus.

Der Paragraph schreibt eine Mindestbewertung vor: Übersteigt der Wert des Grund und Bodens den Ertragswert — das heißt praktisch die kapitalisierte Summe der Mieten —, so muß der Preis für Grund und Boden als Einheitswert eingesetzt werden. Die Mindestklausel trifft für alle Fälle zu, in denen ältere Häuser auf wertvollem Baugrund stehen oder die Gebäude auf relativ großen Grundstücken errichtet worden sind.

Den Verkehrswert pro Quadratmeter ermitteln kommunale Gutachterausschüsse, die den Grundstücksmarkt beobachten und sich nach den in jüngster Zeit erzielten Preisen richten. Da aber nicht überall ständig Grundstücke den Besitzer wechseln, sind die Bodenrichtwerte der Gutachter häufig „über den Daumen gepeilt“, meint Diplombaukaufmann Eberhard Koellreutter vom bayerischen Hausbesitzerverband.

Die Einheitswerte waren zum letztmal 1935 festgelegt worden und entsprechen heute nur noch zu einem Bruchteil dem Zeitwert. In jedem Falle werden deshalb die neuen Bescheide für die Steuerzahler über den alten Sätzen liegen. Nach Meinung der Hausbesitzerverbände jedoch sollte die Mindestwertklausel abgeschafft werden, weil sie zu ungerecht hohen Werten führt. Selbst für Eigentumswohnungen wurden Erhöhungen von beispielsweise 5600 auf 58 000 Mark Einheitswert festgestellt.

Der Bayerische Siedler- und Eigenheimerbund berichtete von einem Grundstück, für das sogar unterschiedliche Quadratmeterpreise veranschlagt wurden. Die Parzelle liegt in Waldperlach und gehört teils zum Stadtgebiet München und teils zum Landkreis.

Die kommunalen Gutachter bewerteten daher den städtischen Teil des Bodens mit 85 Mark pro Quadratmeter, das im Landkreis München gelegene Stück dagegen nur mit 45 Mark. Demnach beträgt der Einheitswert im einen Fall 68 000 Mark und im anderen — für eine gleich große und gleichwertige Fläche — 36 000 Mark.

Westdeutschlands Hausbesitzern wird deshalb von ihren Verbänden pauschal empfohlen, innerhalb der vorgesehenen Frist von vier Wochen Einspruch gegen die neuen Einheitswerte einzulegen. Die Eigentümer riskieren damit wenig. Selbst bei einem umstrittenen Wert von 100 000 Mark betragen die Gebühren nur 45,50 Mark, wenn der Einspruch zurückgewiesen wird.

Ministerialrat Dr. Rid in München sieht in dem umstrittenen Paragraphen 77 ein „vernünftiges Regulatoriv“: Besitzer allzu großer oder wirtschaftlich gering genutzter Grundstücke würden durch die Mindestbewertung gezwungen, ganz oder teilweise zu verkaufen. Dadurch sei eine dichtere Bebauung möglich.

Rentner Hans Angerer in München-Fortenried dagegen äußerte den Verdacht, sein Besitztum solle „auf kaltem Weg“ enteignet werden.

MANAGER

STELLUNGSWECHSEL

Frei für Fremde

Der Mann im Direktorensessel kann leichter die Firma wechseln als der Lehrling. Für Topmanager, so ermittelte der Frankfurter Personalberater Dr. Maximilian Schubart, gibt es keine Branchengrenzen.

Deutschlands Firmen suchen für Spitzenpositionen nicht Kenner, sondern Könner: Branchenkenntnisse sind unwichtig. Sie verlangen in erster Linie — zu 87 Prozent — den Mann mit Führerflair und dem Stigma des persönlichen Erfolges.

In welchem Wirtschaftszweig er sich nach vorn gearbeitet hat, ist gleichgültig. Wer zur ersten Garnitur zählt, so Dr. Schubart in einer noch unveröffentlichten Analyse, „kann von



Personalberater Schubart
Fachidioten unerwünscht

Büchsenmilch auf Dampfkessel umsteigen“.

Die Manager-Platzwechsel der jüngsten Zeit bestätigen, daß auch in Deutschlands Top-Management die Fachidioten jetzt weniger gefragt sind:

Als Versandhändler Neckermann im vergangenen Jahr sein Investmentgeschäft ankurbelte, kürte er zum Boß seiner Wertpapierhandlung einen Mann, der von Effekten kaum soviel verstand wie ein Banklehrling. Doch Siegfried Kullack, zuvor Geschäftsführer der Kamerafirma Polaroid, erfüllte die Erwartungen seines neuen Herrn. Er erwies sich, so Neckermann, „als der Vollblutorganisator, den wir brauchen“.

Die Deutschen Linoleum-Werke störte nicht, daß ihr neuer Generaldirektor von Fußböden keine Ahnung hatte, als er von der Möbelfirma Bartels auf den Bietigheimer Chefessel wechselte. Sie verließen sich auf den guten Namen, den Dr. Hans Ruf in der Möbelbranche erworben hatte. Inner-

halb weniger Monate machte der Branchenfremdling das auf seinen Linoleum-Lorbeeren eingeschlafene Unternehmen wieder flott. Ruf ordnete an, daß nicht nur althergebrachte Kunststoffbeläge, sondern auch textile Teppichböden mit modernen Dessins produziert werden müssen.

Schokoladenkocher Sprengel in Hannover holte sich seinen neuen Topmanager Hans Peter Albrecht aus der Holz- und Papierimportbranche, die Allgäuer Alpenmilch AG ihren Vorstandsvorsitzenden Max Rüeegger von der Schweizer Pharmafirma Sandoz AG. Bevor Rüeegger auf Milch umstieg, hatte er jahrelang Drogen in Südamerika vertrieben.

Pegulan-Fußboden-Fabrikant Dr. Fritz Ries warb seinen Produktionschef Willi Heising den Wormser Kübelwerken („3 K“-Möbel) ab. Die Landmaschinenbauer Claas in Harsewinkel entlockten ihren neuen Direktor Dr. Rolf Fink der Prokuristencrew der Stuttgarter Elektrofirma Standard Elektrik Lorenz. Die Salamander AG erwählte sich den Kaufhofmanager Theo Hieronimi zum neuen Boß, der bis dahin weder von Leder noch Leisten etwas wußte.

Nur eine Minderheit (13 Prozent) von Unternehmern beharrt darauf, den neuen Mann von der unmittelbaren Konkurrenz, das heißt aus derselben Branche, abzuwerben. Es sind, wie Managerhändler Schubart ergründete, meist die Inhaber kleinerer und mittlerer Familienbetriebe alten Schlages.

Sie spekulieren darauf, mit dem neuen Manager auch gleich das Erfolgsrezept ihres Wettbewerbers einzukaufen. Aber die Rechnung geht selten auf. Dr. Schubart: „Der wahre Könner läuft nicht zur Konkurrenz über, weil er das alles längst aus seinem alten Laden kennt und etwas Neues machen will.“

Was beim Sprung von Spitze zu Spitze keine Rolle spielt, wird jedoch auf der mittleren Manageretage fast jedem Kandidaten beim Stellentausch abverlangt: intime Branchenkenntnisse und Spezialistentum.

76 Prozent aller Unternehmer, stellte Personalberater Dr. Schubart fest, wollen ihre freien Prokuristen- und Abteilungsleiterstühle ausschließlich mit erprobten Branchenhasen besetzen. Der Manager der mittleren Garnitur muß nachweisen, „daß er die Maschen kennt“. Erfolgreichste Referenz: Erfahrung im gleichen Dienstang bei einer renommierten Markenartikelfirma.

Am liebsten picken sich Deutschlands Unternehmer ihre Ersatzmanager für die mittlere Führungsetage aus den Abteilungsleiterstuben der Wasch- und Lebensmittelkonzerne Unilever, Nestlé und Procter & Gamble, der Computerfirma IBM sowie der Rasierklingschmiede Gillette.

Der Grund, so spürte Dr. Schubart auf, ist simpel: „Diese Firmen stecken besonders viel in die Aufzucht ihrer Leute. Sie sieben scharf aus und züchten durchtrainierte Spezialisten.“

Ein anderes Reservoir spezialisierter Mittelmanager dagegen interessiert die Firmenverwaltungen nicht: Wer