

IHR PLUS IM NETZ
www.iww.de/zp
Abruf-Nr. 207552



► Praxis-Pkw

Für die Besteuerung der Privatnutzung ist der allgemein zugängliche Listenpreis für Privatkunden maßgeblich

Bei der Ermittlung der Privatnutzung eines betrieblich genutzten Fahrzeugs wird oft die Ein-Prozent-Regel angewandt. D. h.: Der Privatanteil wird mit monatlich einem Prozent des Bruttolistenpreises des Pkw bei Erstzulassung ermittelt. Bislang war offen, welcher Listenpreis heranzuziehen ist, wenn mehrere Preislisten vorliegen. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) geklärt: Der Preis ist laut allgemein zugänglicher Liste und nicht nach einer eventuellen besonderen Herstellerliste zu bestimmen. Maßgeblich ist derjenige Listenpreis, zu dem ein Steuerpflichtiger das Fahrzeug als Privatkunde erwerben kann (BFH, Urteil vom 08.11.2018, Az. III R 13/16, Abruf-Nr. 207552). |

MERKE | Das Urteil ist für alle Sonderpreislisten mit Rabatten relevant, die ein Fahrzeughersteller bestimmten Berufsgruppen – wie z. B. Zahnärzten – gewährt.

DOWNLOAD
www.iww.de/zp
Praxishygiene



► Download

ZP-Sonderausgabe „Praxishygiene: Die Top 15 der Behördenrügen und wie Sie diese vermeiden“

Die ZP-Sonderausgabe „Praxishygiene: Die Top 15 der Behördenrügen und wie Sie diese vermeiden“ fasst die ZP-Berichterstattung zur Praxishygiene zusammen. Die Sonderausgabe ist kompakt, übersichtlich, leicht verständlich und mit nützlichen Checklisten ein guter Hygiene-Leitfaden. So erlangen Sie – und zwar nicht nur im Vorfeld von Praxisbegehungen – Sicherheit als Praxisinhaber, für Ihre Mitarbeiter und für Ihre Patienten! |

WEBINAR
Praxishygiene
iww.de/webinare



WICHTIG | Zum Thema „Praxisbegehungen: Typische Fragen von Praxisbegehern, die Sie beantworten können sollten!“ findet ein Webinar am 19.06.2019 statt (Einzelheiten siehe www.iww.de/webinar/praxishygiene).

WEBINAR
Marketing in der ZAP
iww.de/webinare



► IWW-Webinare

Marketing in der Zahnarztpraxis: Mit Prophylaxe Patienten gewinnen und binden

Wissen Sie, wie Sie mit Ihrem Prophylaxe-Bereich Gewinne erzielen und den Nutzen der Prophylaxe bzw. der Mundgesundheit kalkulieren und effektiv kommunizieren? Der Referent Dr. Bernd Hartmann erläutert am **Mittwoch, 19.07.2019, 14 bis 16 Uhr** (zu Fortbildungspunkten und Anmeldung siehe www.iww.de/webinar/marketing-in-der-zahnarztpraxis) u. a.: |

- Die Mundgesundheit als Umsatzgenerator
- Potenzial- und Preisanalyse, Erfolgsmessung der Prophylaxe-Leistungen
- Diese Maßnahmen sind (wirtschaftlich) erfolgreich
- Darauf kommt es bei der Mundgesundheit aus Patientensicht an
- Das systematische Behandlungskonzept und das Patientengespräch