

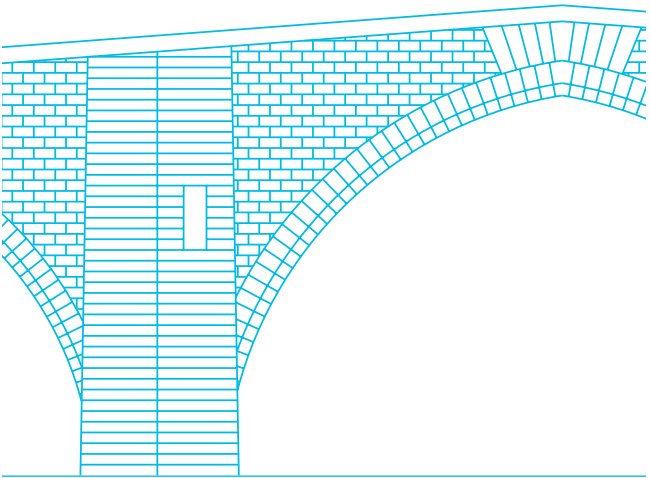


Fit für den Euro!

**Ein Leitfaden
für kleine und mittlere
Unternehmen**



Dieser Leitfaden wurde vom Competence Center E-Business (ceb) an der Universität Trier im Rahmen eines Projektes der GD Unternehmen und Industrie zur Euro-Einführung in Unternehmen erstellt. Die Inhalte dieser Publikation reflektieren nicht zwangsläufig die Meinung oder den Standpunkt der Europäischen Kommission. Weder die Europäische Kommission noch irgendeine Person, die im Auftrag der Europäischen Kommission handelt, kann für eine mögliche Verwendung der hierin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



Fit für den Euro!

**Ein Leitfaden
für kleine und mittlere
Unternehmen**

Europe Direct soll Ihnen helfen, Antworten auf Ihre Fragen zur Europäischen Union zu finden
Gebührenfreie Telefonnummer (*):

» **00 800 6 7 8 9 10 11**

(*): Einige Mobilfunkanbieter lassen Verbindungen zu 00800-Nummern nicht zu oder berechnen eventuell Gebühren.

Zahlreiche weitere Informationen zur Europäischen Union sind verfügbar über Internet, Server Europa (<http://europa.eu.int>).

Bibliografische Daten befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2005

ISBN 92-894-8656-2

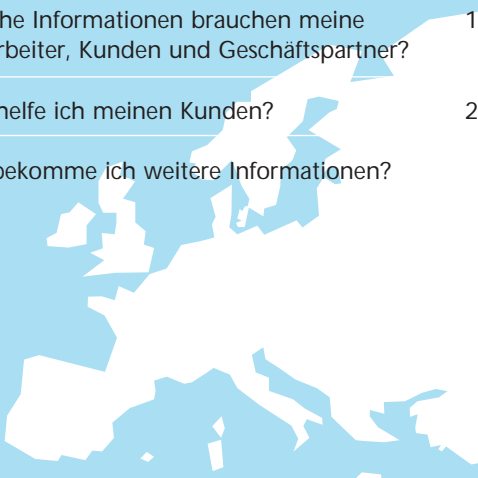
© Europäische Gemeinschaften, 2005
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Gedruckt in Deutschland

GEDRUCKT AUF CHLORFREI GEBLEICHTEM PAPIER

Inhalt

Was sollte ich über den Euro wissen?	1-2
Wie kann ich von der Euro-Einführung profitieren?	3-4
Wie und wann soll ich mit der Umstellung beginnen?	5-8
Wie wird der Euro umgerechnet?	9-10
Was bedeutet die Euro-Umstellung für meine IT-Systeme?	11-14
Was geschieht mit meinen Verträgen?	14-15
Was muss ich bei der Einführung der Euro-Banknoten und -Münzen beachten?	16-17
Welche Informationen brauchen meine Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner?	18-19
Wie helfe ich meinen Kunden?	20-21
Wo bekomme ich weitere Informationen?	22



Was sollte ich über den Euro wissen?

Am 1. Januar 2002 haben zwölf von 15 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union (EU)¹ Euro-Banknoten und Münzen als offizielles Zahlungsmittel eingeführt. Die entsprechenden Umrechnungskurse wurden im Jahr 1999 unwiderruflich festgelegt. Bis zur Bargeldeinführung gab es einen Übergangszeitraum von drei Jahren. Die neuen Mitgliedsstaaten², die der EU am 1. Mai 2004 beigetreten sind, werden den Euro voraussichtlich zwischen 2007 und 2010 einführen. Der Zeitplan und die Art und Weise der Umstellung werden von den nationalen Regierungen³ bestimmt.

Die Einführung des Euro bedeutet, dass die Umrechnungskurse von nationaler Währung in Euro unwiderruflich festgelegt werden und das Euro-Bargeld die bisherigen Banknoten und Münzen ersetzt.

Euro-Banknoten und -Münzen

Banknoten: 5, 10, 20, 50, 100, 200 und 500 €

Münzen: 1, 2, 5, 10, 20, 50 Cent sowie 1 und 2 €

Die Euro-Banknoten sind in allen Ländern gleich. Die Euro-Münzen haben eine gemeinsame und eine landesspezifische Seite. Die acht Stückelungen aus allen Ländern werden innerhalb des Euro-Währungsgebiets akzeptiert.

Der Euro wird auch Ihr Unternehmen betreffen! Sie sollten sich daher schon heute mit den möglichen Auswirkungen auf Ihr Unternehmen beschäftigen und sich gut auf die Euro-Einführung vorbereiten. So können Sie rechtzeitig Ihre Chancen erkennen und den Herausforderungen frühzeitig begegnen.

1 Die Mitgliedsstaaten Belgien, Deutschland, Frankreich, Finnland, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien haben den Euro bereits eingeführt. Bei Dänemark, Großbritannien und Schweden steht die Euro-Einführung noch aus.

2 Tschechische Republik, Estland, Zypern, Lettland, Litauen, Ungarn, Malta, Polen, Slowenien und die Slowakei.

3 Vgl. <http://www.euro.ecb.int/de/section1/timetable.html>.

In dieser Broschüre finden Sie

- eine kurze Beschreibung, wie Sie von der Euro-Einführung profitieren können und wie und wann Sie mit der Umstellung beginnen sollen,
- eine praktische Anleitung, wie auf den Euro umgerechnet wird,
- einen Überblick darüber, welche Auswirkungen die Euro-Umstellung auf Ihre Systeme haben wird und was Sie bei laufenden und neuen Verträgen beachten müssen,
- praktische Hinweise, wie Sie die Bargeldeinführung organisieren können und
- wie Sie Ihre Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner informieren sollten.

Dieser Leitfaden soll Ihnen bei der Euro-Umstellung helfen. Er dient als Einstieg und kann Ihre Basisfragen beantworten. Profitieren Sie dabei von den Erfahrungen kleiner und mittlerer Unternehmen, die den Euro bereits erfolgreich eingeführt haben. Für weiterführende Informationen oder bei speziellen Fragen sollten Sie sich an Ihre Bank, Ihren Steuerberater, die für Sie zuständigen Kammern und Verbände wenden oder Ihre Dienstleistungspartner kontaktieren⁴.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!



⁴ Für zusätzliche Informationen siehe Liste der Kontaktstellen am Ende des Leitfadens.

Wie kann ich von der Euro-Einführung profitieren?

Die Umstellung auf den Euro wird sowohl **strategische** als auch **praktische** Konsequenzen für Ihr Unternehmen haben.

Dies betrifft insbesondere Unternehmen, die bisher schon in der Euro-Zone aktiv waren.

- ≡ Die Einführung der einheitlichen Währung bringt Ihnen durch den Wegfall von Wechselkursrisiken und Wechselgebühren Kostenvorteile bei Ihren **grenzüberschreitenden Geschäften** innerhalb der Euro-Zone.
- ≡ Unternehmen müssen in Zukunft keine mehrwährungs-fähigen Buchhaltungs- oder Zahlungssysteme mehr einsetzen, da alle **Transaktionen in Euro** abgewickelt werden. Sofern Sie Niederlassungen in der Euro-Zone haben oder solche eröffnen möchten, können diese direkt miteinander verglichen werden.
- ≡ Die **Transparenz der Preise** erleichtert die Ausweitung der Absatz- und Beschaffungsmärkte und verbessert Ihre Kalkulationsgrundlagen. Durch die erhöhte Preistransparenz wird jedoch auch der Marktzutritt für Ihre Wettbewerber aus den Nachbarländern einfacher.

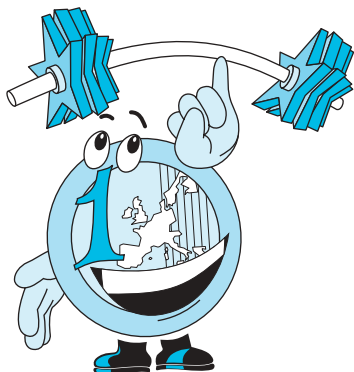
Wenn diese strategischen Dimensionen für Sie von Bedeutung sind, sollten Sie rechtzeitig mit den Vorbereitungen zur Euro-Einführung beginnen, um die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen und den möglichen Risiken zu begegnen.

Warten Sie nicht bis zur letzten Minute! Die Euro-Fitness erhöht Ihre Chancen im Wettbewerb und kann Ihre Position gegenüber Mitbewerbern, die noch nicht auf den Euro umgestellt haben, verbessern.

Die Einführung des Euro verändert die täglichen Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen und betrifft sowohl interne als auch externe Vorgänge.

- ≡ **Unternehmensintern** sind z.B. Ihre Dokumente, Ihre Buchhaltung und Ihr Rechnungswesen, Ihre Informationssysteme sowie möglicherweise Ihre Produktionsanlagen umzustellen.
- ≡ **Nach außen** müssen Sie Ihre Preisauszeichnungen, die Verpackungen und Etiketten auf Ihren Produkten, Ihre Registrierkassen und Waagen, Geldautomaten und Zahlungssysteme sowie Dokumente und Rechnungen anpassen.

Beginnen Sie so früh wie möglich mit Ihren Vorbereitungen! Sie können schon heute damit beginnen, auch wenn Sie den genauen nationalen Zeitplan der Euro-Einführung und den fixierten Umrechnungskurs noch nicht kennen.



Wie und wann soll ich mit der Umstellung beginnen?

Für die Euro-Umstellung gibt es kein „Patentrezept“. Eine strukturierte Vorgehensweise hilft Ihnen jedoch, die Einführung des Euro erfolgreich zu meistern. Diese drei Fragen sollten Sie sich auf jeden Fall stellen:

Welche **Auswirkungen** hat die Euro-Einführung auf mein Unternehmen?

Wie entscheide ich mich für die richtige **Einführungsstrategie**?

Wie baue ich ein effizientes **Projektmanagement** auf?

Welche Auswirkungen hat die Euro-Einführung auf mein Unternehmen?

Ein wichtiger erster Schritt besteht darin, die möglichen Auswirkungen der Euro-Einführung auf Ihr Unternehmen zu analysieren.

Die folgenden Ausführungen sollen Ihnen bei der Abschätzung der Folgen der Euro-Einführung für Ihr Unternehmen helfen. Nicht alle Beispiele werden genau auf Ihre Situation zutreffen, sie können Ihnen aber dabei helfen, herauszufinden, wie stark Ihr Unternehmen in den einzelnen Bereichen betroffen sein wird und welches Ausmaß an Arbeit und Investitionen die Umstellung auf den Euro mit sich bringen wird.

- ≡ Welchen Bedarf haben Ihre Kunden? Wenn Ihre **Kunden** z.B. die Preise in Euro ausgezeichnet haben wollen, sollten Sie diese entsprechend anpassen.

- ≡ Beobachten Sie Ihre **Wettbewerber**. Sie müssen nicht unbedingt eine Vorreiterposition einnehmen, Sie sollten jedoch auch nicht hinterherhinken. Möglicherweise wird sich der Wettbewerb in Ihrem Betätigungsfeld durch den Euro verstärken, da der Marktzutritt zu Ihren bisherigen Märkten auch für neue Mitbewerber einfacher wird.

- ≡ Vergleichen Sie Ihre **Preise** mit denen der nationalen und europäischen Konkurrenten. Die Eurozone bietet Unternehmen mit wettbewerbsfähigen Preisen ein großes Marktpotenzial. Potenzielle Kunden sollten Ihre Produkte oder Dienstleistungen leicht finden, vergleichen und kaufen können, z.B. über Ihre Website. Sind Ihre Preise nicht wettbewerbsfähig, können Sie zusätzliche Services oder maßgefertigte Produkte anbieten, um Preisunterschiede zu rechtfertigen.
- ≡ Wenn Sie Ihre Lieferantenauswahl anhand des Preises treffen, bieten Ihnen die erhöhte Preistransparenz und der Wegfall von Wechselkursrisiken die Chance, neue und günstigere **Lieferanten** zu finden. Beschaffen Sie sich Informationen über potenzielle Lieferanten⁵ und holen Sie Vergleichsangebote ein.
- ≡ Für die interne **Organisation** ergeben sich gegebenenfalls Folgen für Ihre Systeme (z.B. Informationssysteme, Buchhaltungssysteme). Die Euro-Umstellung sollte auch für eine Generalüberholung Ihrer Organisation (z.B. Modernisierung der Informationssysteme, Anpassung der Produkt- und Preispolitik, Verbesserung des Kundenservice) genutzt werden.

Die Stärke der Auswirkungen hängt davon ab, wie abhängig Sie von den Systemen sind, wie modern Ihre Ausstattung ist und ob Sie Dienstleistungen an externe Partner auslagern. Denken Sie zusätzlich an das Management der Bargeldeinführung, wenn Sie in direktem Kontakt mit den Endkunden stehen.

Die Einführung des Euro ist die ideale Gelegenheit, eine **strategische Marktanalyse** durchzuführen. Die Ergebnisse der Analyse zu den Auswirkungen der Euro-Einführung auf Ihr Unternehmen bilden die Basis für die Entwicklung einer Umstellungsstrategie und Umsetzung von Maßnahmen. Listen Sie z.B. alle wichtigen Kunden auf, mit denen Sie Kontakt aufnehmen wollen.

⁵ Informationen hierzu erhalten Sie z.B. bei Ihrem Branchenverband, den regionalen Kammern oder dem Euro Info Centre in Ihrer Region.

Wie finde ich die richtige Einführungsstrategie?

Nach der Abschätzung der Auswirkungen der Euro-Einführung auf Ihr Unternehmen sollten Sie sich für eine für Sie geeignete Umstellungsstrategie entscheiden.

- ≡ Möchten Sie **frühzeitig** aktiv werden und proaktiv **strategische Chancen** ergreifen oder vorbeugende Maßnahmen zur Abwehr möglicher Risiken treffen, die Sie im Rahmen der Bestandsaufnahme erkannt haben?

- ≡ Oder möchten Sie eher **später umstellen**? Diese **reaktive** Vorgehensweise sollten Sie nur dann wählen, wenn Sie sich sicher sind, dass keine Maßnahmen zur Abwehr von Gefahren erforderlich sind. Sie birgt jedoch die Gefahr, dass Sie eventuelle Chancen der Euro-Einführung nicht nutzen.

- ≡ Bevor Sie sich für eine bestimmte Umstellungsstrategie entscheiden, sollten Sie die erwarteten **Kosten**, den **Zeitbedarf** für die Durchführung einzelner Maßnahmen und die benötigten **Ressourcen** (z.B. Personal, externe Dienstleister) in Ihre Überlegungen einbeziehen.



Wie baue ich ein effizientes Projektmanagement auf?

Nach der Entscheidung für die Umstellungsstrategie ist ein gutes Projektmanagement zur Organisation und Koordination des Umstellungsprozesses notwendig. Setzen Sie hierzu ein unternehmensweites **Projektteam** ein. Diese Gruppe sollte dann einen detaillierten Aktions- und Zeitplan für die Umsetzung einzelner Maßnahmen entwickeln.

Für jede dieser Maßnahmen ist

- ... eine **verantwortliche** Person zu benennen,
- ... eine **Deadline** für den Abschluss der Maßnahmen zusetzen,
- ... eine Abschätzung der benötigten **Ressourcen** (Personal, Finanzierung, externe Dienstleistungspartner) vorzunehmen sowie
- ... die Umsetzung der Einzelmaßnahmen zu **kontrollieren**.

In Unternehmen mittlerer Größe ist es wichtig, Verantwortliche für die unterschiedlichen Aufgaben im Team zu bestimmen, um die Behandlung aller Probleme sicherzustellen. Die Zusammensetzung des Projektteams sollte sich deshalb nach den fachbezogenen Kompetenzen der Mitarbeiter richten. So sollten beispielsweise Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen oder der IT-Abteilung bei der Planung und Umsetzung von Maßnahmen, die die Systeme betreffen, von Anfang an in den Umstellungsprozess einbezogen werden.

Die Euro-Umstellung ist eine strategische Frage, die Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen hat und wichtige Entscheidungen erfordert. Die Einführung des Euro ist daher **Chefsache!**

Wie wird der Euro umgerechnet?

Mit der Einführung des Euro wird der Umrechnungskurs der nationalen Währung in Euro unwiderruflich festgelegt⁶. Der Umrechnungskurs hat sechs signifikante Stellen und darf weder durch Auf- noch durch Abrunden verändert werden.

Welche Umrechnungsregeln muss ich beachten?

- ≡ Die **Umrechnung** in Euro ist einfach: Sie erfolgt durch rechnerische Umrechnung der Beträge mit dem festgelegten offiziellen Umrechnungskurs.
- ≡ Da die **Umrechnungskurse** mehr als zwei Stellen nach dem Komma haben, muss auf den nächsten Cent gerundet werden. Bei der Rundung ist nach den üblichen kaufmännischen Regeln zu verfahren⁷. Es darf nur der Endbetrag, nicht eine eventuelle Zwischensumme gerundet werden.
- ≡ Die Umrechnung von Geldbeträgen in der bisherigen Währung in eine **Währungseinheit außerhalb der Euro-Zone** (z.B. Amerikanischer Dollar, Englisches Pfund) erfolgt zunächst in einen auf die Euro-Einheit lautenden Geldbetrag, der bis auf drei Dezimalstellen gerundet werden darf. Erst dann wird in die andere Währungseinheit umgerechnet.

Umrechnungsbeispiel

Betrag in DM	Euro nach Umrechnung	Euro gerundet
3,00 DM	1,533875 €	1,53 €
22,50 DM	11,504067 €	11,50 €
139,00 DM	71,069571 €	71,07 €

Umrechnungskurs: 1 € = 1,95583 DM

⁶ Unter <http://www.ecb.int/ecb/html/index.de.html>.

⁷ Bei den Ergebnissen 1 bis 4 in der dritten Stelle nach dem Komma ist abzurunden, bei Ergebnissen von 5 bis 9 in der dritten Nachkommastelle ist aufzurunden.

Wie lege ich die neuen Euro-Preise fest?

Bei der Gestaltung neuer **Euro-Preise** sollten folgende Faktoren bedacht werden: die eigene Kostenstruktur, die Preissensibilität und Vergleichsbereitschaft der Kunden, die höhere Preistransparenz sowie das Preisverhalten der Wettbewerber.

Nach der Umrechnung in Euro kann es notwendig werden, **Preisanpassungen** vorzunehmen, um auf „attraktive“⁸ Preise zu kommen.

- ≡ Viele Preise werden nach dem Umrechnen und Runden zu „krummen“ Preisen (z.B. 7,32 €). In solchen Fällen sollte die Anpassung auf einen vom Markt akzeptierten „glatten“ Preis (z.B. 7,30 €) erfolgen.
- ≡ Wenn z.B. ein Produkt, dessen Preis vor der Umrechnung 49,00 FRF betragen hat, jetzt 7,47 € kostet, kann es notwendig werden, einen neuen Schwellenpreis zu bilden, wenn Sie auf solche psychologischen Preise nicht verzichten möchten. In diesem Falle könnte auf 6,99 € (=45,85 FRF) abgerundet werden. Falls dies aus Kostengründen nicht möglich ist, können Sie die Verpackung, die Füllmenge oder das Produktdesign variieren.
- ≡ Bei vielen Produkten und in den meisten Branchen wird es zu Preisglättungen und zu Mischkalkulationen kommen müssen. Diese Preisänderungen sollten transparent und nachvollziehbar gestaltet werden.

Miele Verbraucher werden in der Umstellungsphase auf den Euro sehr sensibel auf Preisänderungen reagieren. Versteckte Preiserhöhungen werden daher schnell auffallen, da neben dem Preis der Ware auch der Preis pro Maßeinheit (z.B. Preis pro kg) angegeben werden muss. Mit einer offenen Preisgestaltung können Missverständnisse vermieden werden.

⁸ Attraktive Preise sind glatte Preise, die auf 0 oder 5 enden sowie so genannte Schwellenpreise, die auf 8 oder 9 enden.

Was bedeutet die Euro-Umstellung für meine IT-Systeme?

Die Einführung des Euro als Buchgeld betrifft alle im Unternehmen genutzten informationstechnischen Systeme, die mit Währungseinheiten arbeiten. Anpassungen sind insbesondere bei Ihren IT-Systemen (Hard- und Software) notwendig. Darüber hinaus erfordert die Euro-Einführung die Umstellung der Buchhaltung und des Rechnungswesens auf die neue Währung. Auch sind Registrierkassen und sonstige Point-of-Sale-Terminals, die Finanzinformationen verarbeiten, von der Euro-Umstellung betroffen.

Obwohl die Anpassungen unternehmensspezifisch sind und von den individuellen Rahmenbedingungen abhängen, können die folgenden allgemeingültigen Empfehlungen für die Umstellung der IT-Systeme und der Buchhaltung/des Rechnungswesens gegeben werden⁹:

Welche Änderungen ergeben sich für meine IT-Systeme?

Bei der Planung der Umstellung auf den Euro müssen Sie Qualität, Struktur und Organisation Ihrer IT-Ausstattung berücksichtigen.

- ≡ Überprüfen Sie zunächst, welche **IT-Systeme** Sie im Unternehmen einsetzen und stellen Sie fest, ob diese mit dem Euro arbeiten können. Sind die Währungskennzeichen in der Software eindeutig identifizierbar? Bei welchen dieser Systeme sind Anpassungen notwendig?
- ≡ Kann die nationale Währung zum Stichtag der Euro-Einführung komplett durch den Euro **ersetzt** werden (z.B. durch Änderung von Feldinhalten) oder müssen zusätzliche Währungsfelder eingefügt werden? Setzen Sie bereits heute Systeme ein, die mehrere Währungen gleichzeitig verarbeiten können?

⁹ http://europa.eu.int/comm/internal_market/accounting/docs/markt-1997-7038/7038_de.pdf.

- ≡ Wurde die Software von Dritten (**Standardsoftware**) gekauft oder eigens für Ihr Unternehmen entwickelt (**Individualsoftware**)?
 - Wenn Sie Standardsoftware nutzen, sollten Sie sich an den Hersteller oder Ihren IT-Dienstleister wenden. Dieser gibt Ihnen darüber Auskunft, ob es zu Ihrer Software eine eurofähige Version oder ein Update geben wird.
 - Kontaktieren Sie möglichst frühzeitig den Entwickler Ihrer Software, wenn Sie Individualsoftware einsetzen. Je nach Alter der Software kann ein erheblicher Anpassungsaufwand notwendig sein. Welche Programmiersprachen oder -techniken wurden verwendet? Sind die Systeme so gut dokumentiert, dass gegebenenfalls auch Dritte die Anpassungen vornehmen können?

Bestehen Verträge mit Softwareherstellern zur Aktualisierung und Anpassung der Programme? Prüfen Sie, ob Ihr Dienstleistungsvertrag die Euro-Anpassung beinhaltet.

- ≡ Ist die **Hardware** von der Umstellung auf den Euro betroffen (z.B. Registrierkassen)?
- ≡ Gibt es **Schnittstellen** zwischen den einzelnen Systemen? Wenn ja, stellen Sie fest, ob aufgrund von Abhängigkeiten und Verknüpfungen alle Systeme gleichzeitig umgestellt werden müssen oder ob eine Umstellung Schritt für Schritt erfolgen kann.
- ≡ Sind Ihre IT-Systeme mit denen Ihrer Partner **vernetzt**? Wenn ja, stellen Sie sicher, dass die Systeme auch nach der Euro-Umstellung noch kompatibel sind. Stimmen Sie Ihre Vorhaben mit denen Ihrer Partner im Vorfeld der Umstellungen ab.

Wird eine komplette Umrüstung vorhandener Systeme im Zuge der Euro-Einführung notwendig, können Sie diese gleichzeitig als Chance zur Modernisierung der Informationstechnologien nutzen.

Was muss ich in Buchhaltung und Rechnungswesen beachten?

Bei der Anpassung der Buchhaltungssysteme und des Rechnungswesens müssen zusätzlich zu den technischen Gesichtspunkten der IT-Systeme (Buchhaltungssoftware) die folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

- ≡ **Rundungsdifferenzen:** Bei der Umrechnung von Beträgen zwischen Euro und der nationalen Währung entstehen gegebenenfalls Rundungsdifferenzen. Diese sollten auf einem separaten Konto „Rundungsdifferenzen“ erfasst werden.
- ≡ **Umrechnung historischer Daten:** Bei der Umrechnung historischer Daten ist darauf zu achten, dass die gleichen Daten in sämtlichen Fällen in genau der gleichen Weise umgerechnet werden, da sich andernfalls Fehler ergeben können. Vorjahreszahlen (z.B. für wirtschaftliche Auswertungen und Kennzahlen) sind in Euro umzurechnen, um sie vergleichen zu können.
- ≡ **Schwellenwerte:** Finanzinformationssysteme verwenden häufig Schwellenwerte, die Aktionen im System auslösen. Diese Schwellenwerte müssen in Euro umgerechnet werden, um unerwartete Aktionen des Informationssystems zu vermeiden.
- ≡ **Kalkulationstabellen:** Diese können nicht immer automatisch auf Euro umgestellt werden. Oft ist es besser, neue Kalkulationstabellen zu erstellen, statt die vorhandenen manuell umzustellen.

Unternehmensspezifische Fragestellungen sollten Sie aufgrund der Komplexität und Tragweite der Anpassungen in Buchhaltung und Rechnungswesen mit Ihrem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer besprechen.

Die Umstellungen in Buchhaltung und Rechnungswesen bieten gleichzeitig eine hervorragende Möglichkeit zur Rationalisierung der Prozesse in diesen Bereichen.

Was geschieht mit meinen Verträgen?

Von der Einführung des Euro sind auch alle bestehenden Verträge (z.B. Arbeitsverträge, Mietverträge, Kreditverträge, Versicherungen) betroffen, die mit Währungseinheiten arbeiten. Bei allen Verträgen gilt das Prinzip der **Vertragskontinuität**, d.h. die Euro-Einführung beeinflusst nicht die Gültigkeit bestehender Verträge, die auf die bisherige Landeswährung lauten.

- ≡ Für **laufende Verträge** in der bisherigen Währung mit inländischen Vertragspartnern bzw. Partnern aus anderen Euro-Ländern sind die in dem jeweiligen Vertrag festgelegten Beträge auf Basis des gesetzlich festgesetzten Umrechnungskurses in Euro umzurechnen.

- ≡ Wenn Sie **neue Verträge** mit wiederkehrenden Zahlungen und einer Laufzeit über den Stichtag der Euro-Einführung hinaus abschließen, ist es ratsam, die Beträge gleich in Euro festzuschreiben, um ungewollte krumme Euro-Beträge bei einer späteren Umrechnung zu vermeiden. Dies setzt jedoch voraus, dass der Euro-Umrechnungskurs unwiderruflich festgelegt wurde¹⁰. Ab dem Stichtag der Euro-Einführung müssen alle Verträge in Euro abgeschlossen werden.

- ≡ Besteht eine Vertragsbeziehung mit Staaten **außerhalb der Währungsunion**, kann eine Vertragsanpassung durch die Einführung einer Euro-Klausel bzw. Kontinuitätsklausel aus Gründen der Rechtssicherheit sinnvoll sein. Bei Verträgen, deren Laufzeit über den Stichtag der Euro-Einführung hinausgeht, sollte der Euro als verbindliche Währungseinheit vereinbart werden (z.B. durch eine Euro-Klausel, siehe Kasten S. 16).

¹⁰ Der Umrechnungskurs wird unwiderruflich durch den Europäischen Rat festgelegt, wenn das Mitgliedsland die Konvergenzkriterien erfüllt.

Euro-Klausel (Beispiel)

Die Parteien sind sich darüber einig, dass alle sich aus diesem Vertrag ergebenden Zahlungsverpflichtungen als in Euro vereinbart gelten, sobald der Euro einziges zulässiges Zahlungsmittel geworden ist. Die Umrechnung der nationalen Währungseinheit in Euro erfolgt auf Grundlage des amtlichen Umrechnungskurses.

Die Vertragskontinuität gilt auch für **Arbeitsverträge**. Die Gehalts- und Versicherungsbeträge werden, wie bei sonstigen Verträgen, auf die neue Währungseinheit umgestellt. Um keine arbeitsrechtlichen Unklarheiten aufkommen zu lassen, sollten Sie Ihr Personal rechtzeitig vor der Umstellung informieren.

Größere Veränderungen ergeben sich durch die Einführung des Euro im **Gesellschaftsrecht**, z.B. das Kapital einer GmbH und sonstigen Gesellschaften. Prüfen Sie möglichst frühzeitig, ob die Umrechnung auf den Euro das Kapital Ihrer Gesellschaftsform betrifft und ob gegebenenfalls Kapitalerhöhungen notwendig werden. Kontaktieren Sie hierzu möglichst frühzeitig Ihren Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Analysieren Sie alle bestehenden Verträge, um erkennen zu können, bei welchen Verträgen Anpassungen erforderlich sind. In Zweifelsfällen sollten Sie Ihren Rechtsanwalt um Rat fragen.

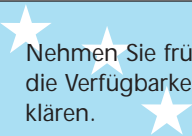


Was muss ich bei der Einführung der Euro-Banknoten und -Münzen beachten?

Von der Einführung der Euro-Banknoten und -Münzen sind insbesondere Branchen mit direktem Kontakt zum Endkunden oder mit hoher Bargeldorientierung betroffen. Das sind beispielsweise der Einzelhandel, die Gastronomie, Dienstleistungsunternehmen oder die Automatenindustrie.

Wie organisiere ich meine Bargeldversorgung?

- ≡ Die **Erstausstattung** der Unternehmen mit Euro-Bargeld wird über die Kreditinstitute erfolgen. Wenn Sie mit einem hohen Bargeldumsatz rechnen, sollten Sie so früh wie möglich Ihre Bank kontaktieren, um Engpässe bei Ihrer Versorgung mit Euro-Bargeld weitgehend zu vermeiden.
- ≡ Der **Wechselgeldbedarf** wird gegebenenfalls in den ersten Tagen der Euro-Einführung wesentlich höher sein als üblich. Sprechen Sie mit Ihrer Bank darüber, wie Sie Ihren Bargeldbedarf berechnen können¹¹. Um den Wechselgeldbedarf gering zu halten, können Sie Ihre Kunden zum betragsgenauen oder bargeldlosen Zahlen ermuntern.
- ≡ Prüfen Sie, ob für das zusätzliche Euro-Bargeld und das zurückfließende bisherige Bargeld geeignete **Lagerkapazitäten** zur Verfügung stehen. Vereinbaren Sie rechtzeitig Termine mit Werttransportunternehmen, um den reibungslosen An- und Abtransport des Geldes sicherzustellen. Ist Ihr **Versicherungsschutz** für die Bargeldmenge ausreichend?

 Nehmen Sie frühzeitig Kontakt mit Ihrer Bank auf, um die Verfügbarkeit von Euro-Münzen und Banknoten zu klären.

¹¹ In einigen Mitgliedstaaten wurden den Unternehmen kostenlos kleine Software-Pakete an die Hand gegeben, um ihren täglichen Bargeldbedarf zu berechnen.

Wie bereite ich mein Personal auf die Bargeldeinführung vor?

- ≡ **Informieren** Sie Ihre Mitarbeiter über die neuen Euro-Münzen und -Scheine (z.B. durch Plakate, Faltblätter). Versorgen Sie Ihre Mitarbeiter bereits vor der offiziellen Euro-Einführung mit Euro-Bargeld, um sie mit den Münzen und Noten vertraut zu machen¹².
- ≡ In die Euro-Banknoten wurden **Sicherheitsmerkmale** eingearbeitet, damit Falschgeld leicht zu erkennen ist.

Schauen Sie auf Ihr Geld! Die Euro-Banknoten weisen viele Sicherheitsmerkmale auf: spezielles Papier, Wasserzeichen, Sicherheitsfaden, Tiefdruck, Spezialfolien, optisch variable Farben. Diese können durch Fühlen, Sehen und Kippen identifiziert werden¹³.

- ≡ **Schulen** Sie Ihre Mitarbeiter, um Sie im Umgang mit der neuen Währung vertraut zu machen. Fragen Sie bei Ihrer Bank oder den für Sie zuständigen Kammern und Verbänden an, ob entsprechende Schulungen angeboten werden.

Wenn Sie ein **Hersteller von Automaten** (z.B. Parkautomaten, Kassenautomaten, Einkaufswagen, Zigarettenautomaten) sind, dann sind Gestaltung, Größe, Gewicht und Material sowie die Fälschungssicherheit des Euro-Bargeldes wichtigste Voraussetzung für die Umstellung Ihrer Automaten. Damit Sie keine großen Schwierigkeiten haben, Euro-Münzen zum Testen und Einstellen Ihrer Münzprüfgeräte zu bekommen, nehmen Sie frühzeitig Kontakt zu Ihrer Bank auf.

¹² Euro-Banknoten können Sie sich bei jedem Kreditinstitut besorgen.

¹³ Eine gute Übersicht über die Sicherheitsmerkmale finden Sie bei der Europäischen Zentralbank unter <http://www.euro.ecb.int/de/section/recog.html>.

Welche Informationen brauchen meine Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner?

Die Änderungen, die sich durch die Einführung des Euro ergeben, können viele Menschen verunsichern und verwirren. Durch die Umstellung auf den Euro entsteht Erklärungsbedarf sowohl im Rahmen der **internen** (Mitarbeiter) als auch der **externen** (Kunden, Geschäftspartner) Kommunikation.

Interne Kommunikation

Die interne Kommunikation ist eine wichtige Maßnahme, um Ihre Mitarbeiter auf die anstehenden Veränderungen vorzubereiten und um eine positive Grundstimmung gegenüber dem Euro zu erzeugen. Ein ergänzendes Trainingsprogramm für Ihre Mitarbeiter ist wichtig und hilft ihnen bei der Bewältigung der Umstellungen.

- ≡ Die Maßnahmen zur internen Kommunikation sollten Sie frühzeitig planen und **während des gesamten Euro-Einführungsprozesses** anbieten.
- ≡ Die interne Kommunikation können Sie gleichzeitig dazu nutzen, um Vorschläge Ihrer **Mitarbeiter** aufzunehmen und um den Erfolg von Maßnahmen zu bewerten.
- ≡ Zur **Verbreitung** der Informationen an Ihre Mitarbeiter können elektronische Medien, die Firmenzeitschrift, Schwarze Bretter, Besprechungen oder eine telefonische Hotline genutzt werden.
- ≡ **Trainingsmaßnahmen** zur Euro-Einführung sollten Sie auf die Bedürfnisse der einzelnen Zielgruppen zuschneiden. So sollte es spezielle Trainings für Mitarbeiter geben, die in direktem Kontakt mit Ihren Kunden stehen, für solche, die täglich mit Bargeld umgehen oder solche, die im Rechnungswesens bzw. der IT-Abteilung arbeiten.

Wenn die Mitarbeiter über die Umstellungsstrategie im Unternehmen informiert sind, können sie präzise auf Ihre Kunden reagieren.

Externe Kommunikation

Die Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern ist wichtig, um diese über den Stand und die Planungen der Euro-Umstellung im eigenen Unternehmen zu informieren und gemeinsame Maßnahmen frühzeitig abstimmen zu können.

- ≡ Suchen Sie den Kontakt zu Ihren Kunden und stellen Sie fest, welchen **Informationsbedarf** diese haben und durch welche Maßnahmen Sie eventuell bestehende Unsicherheiten beseitigen können. Informieren Sie Ihre Kunden frühzeitig darüber, mit welchen Veränderungen sie rechnen müssen und warum diese Veränderungen notwendig sind.
- ≡ Stimmen Sie Ihre eigenen **Umstellungsplanungen** mit denen Ihrer Geschäftspartner ab. Gegebenenfalls können gemeinsame Lösungen wie z.B. die Umstellung der Informationstechnologie entwickelt und umgesetzt werden. Die Abstimmung mit Ihren Geschäftspartnern ist umso wichtiger, je stärker Ihre Systeme miteinander vernetzt sind. Prüfen Sie in diesem Fall, ob Vereinbarungen bezüglich der technischen Schnittstellen getroffen werden müssen, um die Funktionsfähigkeit der Systeme auch nach der Euro-Umstellung sicherzustellen.
- ≡ Wenn Sie ein **Zulieferunternehmen** sind, sollten Sie aktiv Kontakt mit Ihren Auftraggebern aufnehmen, um Informationen über deren Umstellungsstrategien zu erhalten. Ihre Auftraggeber werden kaum große Nachsicht für eine unkorrekte Zahlungs- und Rechnungsabwicklung aufbringen, wenn sie selbst die Euro-Umstellung bereits erfolgreich vollzogen haben.
- ≡ Die Umstellung auf den Euro wird sich auch auf den **Zahlungsverkehr** und Ihre **Finanzgeschäfte** auswirken. Besprechen Sie die Euro-Einführung gemeinsam mit Ihrer Bank. Auf diese Weise können Umstellungsprobleme vermieden werden.

Entwickeln Sie gleichzeitig mit der Euro-Einführungsstrategie Ihre **Kommunikationsstrategie** und planen Sie Zeitpunkte und Inhalte der einzelnen Maßnahmen.

Wie helfe ich meinen Kunden?

Verbraucher sind durch die Veränderungen, die die Einführung des Euro mit sich bringen wird, häufig verunsichert und befürchten negative Auswirkungen wie z.B. Preissteigerungen. Mit **vertrauensbildenden Maßnahmen**, z.B. der Bereitstellung von verständlichen Verbraucherinformationen und der Herstellung der Preistransparenz, kann der negativen Einstellung des Kunden entgegengewirkt und die Akzeptanz des Euro erhöht werden. Wenn Sie ein Unternehmen sind, das in direktem Kontakt zum Verbraucher steht (z.B. Einzelhändler), sollten Sie gezielte Maßnahmen zur Unterstützung Ihrer Kunden durchführen.

Maßnahmen zur Kundeninformation

- ≡ Informieren Sie Ihre Kunden über den Umrechnungskurs und zeigen Sie **Umrechnungsbeispiele**, damit diese durch die neuen Euro-Preise nicht verunsichert werden. Zeigen Sie, dass Sie die Preise korrekt umrechnen.
- ≡ Richten Sie eine zentrale **Anlaufstelle** für Ihre Kunden ein (z.B. Euro-Schalter), um eventuelle Fragen zu beantworten. Setzen Sie dazu zusätzliches Personal ein, das speziell geschult wurde. Dies hilft Ihnen auch dabei, Ihr Kassenpersonal von Informationsaufgaben zu entlasten und die Wartezeiten der Kunden an den Kassen zu verringern.

★ Gestalten Sie den Umstellungsprozess für Ihre Kunden so angenehm wie möglich. Ergreifen Sie Maßnahmen, die helfen können, Unklarheiten bei den Kunden zu vermeiden oder zu verringern.

Maßnahmen zur Herstellung der Preistransparenz

- ≡ Um Ihren Kunden die Umstellung auf den Euro zu erleichtern, sollten Sie diese frühzeitig und umfassend mit der neuen Währung vertraut machen. Die **doppelte Preisauszeichnung** hilft sowohl Ihren Kunden als auch Ihren Mitarbeitern, sich an die neuen Beträge in Euro zu gewöhnen. Bei der doppelten Preisauszeichnung werden die Preise sowohl in der bisherigen Währung als auch in Euro ausgezeichnet.

- ≡ Mit der doppelten Preisauszeichnung können Sie beginnen, wenn der amtliche Umrechnungskurs unwiderruflich feststeht. Die Preisauszeichnung kann zunächst die „krummen“ Euro-Beträge ausweisen (z.B. 10,50f sind umgerechnet 4,76 €), um Ihren Kunden zu zeigen, dass die Preise korrekt umgerechnet wurden. Wenn Ihre Kunden sich an die neuen Preise und an das neue Wertverhältnis zwischen Euro und bisheriger Währung gewöhnt haben, können Sie Ihre Waren mit den „geglätteten“ Preisen auszeichnen (z.B. 4,75 €).

Kundenmanagement während der Euro-Umstellung

Um **Warteschlangen** z.B. an den Kassen zu reduzieren¹⁴, können Sie zusätzlich

- ≡ das Wechselgeld **abgezählt** für Ihre Kunden bereithalten,
- ≡ **spezielle Warteschlangen** für das bargeldlose Bezahlen mit Kunden- oder Kreditkarten einrichten
- ≡ oder **Euro-Taschenrechner** an Ihre Kunden als Werbe-geschenke ausgeben, um ihnen das Umrechnen der Preise zu erleichtern.

Ihre Kunden werden in der Umstellungsphase auf den Euro sehr sensibel auf Veränderungen reagieren. **Helfen Sie Ihren Kunden** durch gezielte Informationsmaßnahmen dabei, die Veränderungen zu verstehen und sich auf die neue Währung einzustellen.

¹⁴ Mit Wartezeiten ist insbesondere in einer Doppelwährungsphase zu rechnen, in der der Euro und die bisherige nationale Währung als Zahlungsmittel angenommen werden müssen. Derzeit steht noch nicht genau fest, ob es in den neuen EU-Mitgliedstaaten eine Doppelwährungsphase geben wird. Sicher ist jedoch, dass diese sehr kurz sein wird (z.B. zwei bis drei Wochen).

Wo bekomme ich weitere Informationen?

Weiterführende Informationen zur Euro-Einführung sind bei den Euro Info Centre (EIC), die von der Europäischen Kommission zur Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen eingerichtet wurden, erhältlich¹⁵. Diese bieten Informationen in der jeweiligen Landessprache an.

Nachfolgend finden Sie die Links zu den Websites ausgewählter Euro Info Centre in den zehn neuen Mitgliedsstaaten:

Land	Website
Estland	http://www.koda.ee/euroinfokeskus/
Lettland	http://www.eic.lv/
Litauen	http://www.eic.lt
Malta	http://www.maltaenterprise.com/
Polen	http://www.euroinfo.gda.pl/
Slowakei	http://www.eic-slovakia.sk/
Slowenien	http://eic.pcmg.si/sl/
Tschechien	http://www.euroinfocentrum.cz/
Ungarn	http://www.eichungary.hu/
Zypern	http://www.eiccyprus.com.cy

Weitere Anlaufstellen sind die Dienstleister, mit denen Sie in direktem Geschäftskontakt stehen. Dies sind z.B. Banken, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Software-Anbieter, Kammern, Verbände sowie regionale und nationale Verwaltungen.



¹⁵ Die komplette Liste aller Euro Info Centre mit Adressen und Ansprechpartnern findet sich unter http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic-geo-cover_en.html.

Verkauf und Abonnements

Die vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften herausgegebenen kostenpflichtigen Veröffentlichungen sind weltweit in den Vertriebsstellen erhältlich.

Wie erhält man eine bestimmte Veröffentlichung?

Man besorgt sich das Verzeichnis der Vertriebsstellen und nimmt zwecks Aufgabe seiner Bestellung mit einer dieser Stellen Verbindung auf.

Wie erhält man das Verzeichnis der Vertriebsstellen?

- ≡ Das Verzeichnis kann entweder auf folgender Internetseite des Amtes für Veröffentlichungen abgerufen werden: <http://publications.eu.int/>
- ≡ oder es kann per Fax (352) 2929-42758 angefordert werden, woraufhin die Papierfassung zugesandt wird.

Europäische Kommission

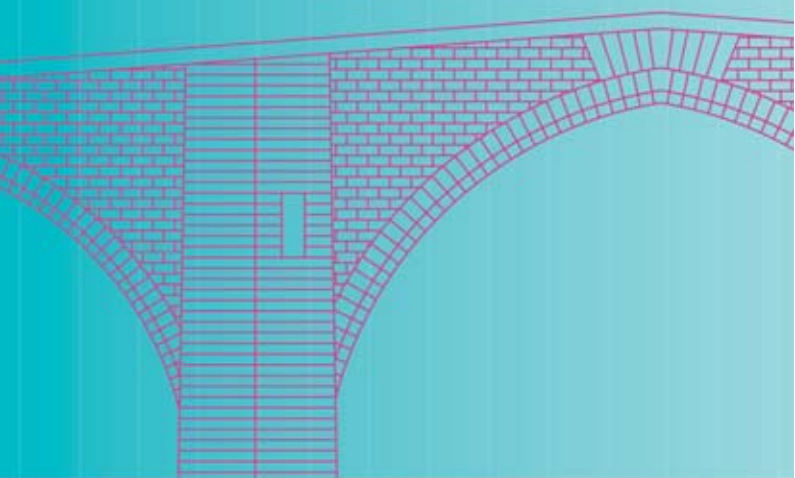
Fit für den Euro!

Ein Leitfaden für kleine und mittlere Unternehmen

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften

2005 32 Seiten 10,5 x 21 cm

ISBN 92-894-8656-2



ISBN 92-894-8656-2

NB-64-04-167-DE-C

ISBN 92-894-8656-2



Amt für Veröffentlichungen

Publications.eu.int



9 789289 486569