

Der Zielkonflikt:

*“Erfolgreicher Spieler-schutz  
vs. Ertragsfähigkeit eines  
Unternehmens,*

Navarone Fotoglidis,

M.A. (DHBW), Steuerberater

**CASNOTHEK**



# Gliederung:

- Zu meiner Person
- Einführung
- Beispiele von “Zielkonflikten zwischen Spielerschutz und Ertragsfähigkeit eines Unternehmens“
- Fazit

CASNOTHEK



REBMAN  
PRENDEL·TRAPP  
&  
Partner  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Zu meiner Person

- Geboren am 02.08.1988 in Stuttgart, wohnhaft in Backnang
- Bachelor u. Masterstudium an der DHBW Stuttgart (Studiengang: BWL, Steuern, Recht u. Rechnungslegung);
- Bestellung zum Steuerberater bei der Kanzlei RTS Steuerberatungsgesell. KG
- Derzeitige Tätigkeit bei Rebmann Prendel Trapp & Partner
- aufgewachsen im Familienbetrieb mit „*Spielhallen und Sportwettbüros*“
- Frühzeitige Teilnahme an Präventionsmaßnahmen innerhalb unserer Betriebe und enge Zusammenarbeit mit Herrn Zeltner; Teilnahme am „Pilotprojekt“ Zertifizierung bei der ClarCert.

CASNOTHEK



**REBMAN**  
**PRENDEL·TRAPP**  
&  
*Partner*  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Warum müssen Spielhallenbetreiber ihre Unternehmen ertragsfähig führen ?

CASNOTHEK



REBMANN  
PRENDEL·TRAPP  
&  
Partner  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# EINFÜHRUNG

Warum müssen Spielhallenbetreiber ihre Betriebe ertragsfähig führen ?

- **Vergnügungssteuersätze** von bis zu 25 % (Stadt Backnang), 24 % (Stadt Stuttgart) oder einer **Spielgerätesteu**er von 5 % (auf den Spieleinsatz)
- **gestiegene Gerätemieten** sowie **Mietsonderzahlungen**
- **Kosten für Prävention** (z.B. für die Schulung der Spielhallenaufsichten, Präventionsbeauftragten)
- Allgemein **gestiegene Kosten**
- Allgemeines **unternehmerisches Gewinnstreben**

**CASNOTHEK**



**REBMAN**  
**PRENDEL·TRAPP**  
&  
*Partner*  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Ertragsstarker Spielhallenbetrieb trotz erfolgreichem Spielerschutz ?

Ist das möglich ?

**CASNOTHEK**



**REBMAN**  
**PRENDEL·TRAPP**  
&  
*Partner*  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Beispiele für Zielkonflikte

zwischen erfolgreichem Spielerschutz und Ertragsfähigkeit eines Unternehmens ?

- *Zutrittsalter erst ab 21 Jahren – ein guter Schachzug ?*

CASNOTHEK



REBMANN  
PRENDEL·TRAPP  
&  
Partner  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Beispiele für Zielkonflikte

zwischen erfolgreichem Spielerschutz und Ertragsfähigkeit eines Unternehmens ?

- *Die Zertifizierung von Spielhallenbetrieben*

CASNOTHEK



REBMAN  
PRENDEL·TRAPP  
&  
Partner  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT



# Beispiele für Zielkonflikte

zwischen erfolgreichem Spielerschutz und Ertragsfähigkeit eines Unternehmens ?

- *Keine kostenlose Abgabe von Getränken und Speisen*

CASNOTHEK



REBMANN  
PRENDEL·TRAPP  
&  
Partner  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

# Fazit

*Erfolgreichen **Spielerschutz** kann man nicht kaufen, auch wenn er Geld kostet. Es ist ein langer Weg, den Spielerschutz erfolgreich im Unternehmen zu etablieren, ohne gleichzeitig die Ertragsfähigkeit zu vermindern.*

**CASNOTHEK**



**REBMAN**  
**PRENDEL·TRAPP**  
&  
*Partner*  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



**Navarone Fotoglidis**  
Master of Arts (DHBW)  
Steuerberater

Tel.: 07191 - 32030

E-Mail: [navarone.fotoglidis@rebmann-prendel.com](mailto:navarone.fotoglidis@rebmann-prendel.com)