

# NEUIGKEITEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

STAND 19.03.2020 – 16:00 UHR



Liebe Kunden, Interessenten und Partner,

aktuell werden wir fast stündlich mit neuen Informationen und Anfragen konfrontiert, eine gewisse Ohnmacht und die Frage nach dem „Wie-geht-es-weiter“ stellt sich immer wieder. Was muss ich machen? Wie soll ich reagieren? Welche Ausmaße wird das Ganze annehmen? In vielen Bereichen können auch wir nur spekulieren, jedoch müssen wir für unsere Mitarbeiter, unsere Familien und unsere Kunden einen kühlen Kopf behalten und uns nun auf die wichtigen Dinge konzentrieren.

Allgemeine Hinweise aus dem betriebswirtschaftlichen Bereich:

1.	Abrechnung:	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Offene Schlussrechnungen stellen,</li> <li>+ wöchentlich Abschlagsrechnungen in maximaler Höhe stellen,</li> <li>+ Material, welches schon für zukünftige Projekte auf Lager liegt bzw. angezahlt ist, auch den Kunden in Rechnung stellen</li> <li>+ Vorkasse mit den Auftraggebern aushandeln (meist jedoch nur im Privatgartenbereich möglich)</li> </ul>	[ ] [ ] [ ] [ ]
2.	OP-Listen	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Die offenen Forderungen durchgehen und die überfälligen Rechnungen mahnen. Im besten Fall persönlich bzw. per Telefon, dies hat den meisten Fällen mehr Erfolg als eine Mail oder ein Brief.</li> <li>+ Bei schon größerem Liquiditätsengpass: Für Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten möglichst eine Vereinbarung über die Zahlungsmodalitäten treffen, z.B. Ratenzahlungen.</li> <li>+ Generell evtl. die Zahlungsmodalitäten mit den Lieferanten neu verhandeln, im Zweifel geht es denen aber aktuell genauso.</li> </ul>	[ ] [ ] [ ]
3.	Finanzamt	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Herabsetzungen der Vorauszahlung der Ertragssteuern</li> <li>+ Stundung für Einkommens- und Lohnsteuer vereinbart werden. Auf jeden Fall mit dem Finanzamt in Kontakt treten und Möglichkeiten ausloten.</li> </ul>	[ ] [ ]
4.	Agenturen für Arbeit	+ Beantragung von Kurzarbeit [Hier ist wichtig: Die Betriebsvereinbarung bzw. der Zusatz im Arbeitsvertrag zum Saison-KuG ist in diesem Zusammenhang nicht gültig und deswegen muss eine betriebliche Einheitsregelung zum Kurzarbeitergeld getroffen werden. Dies am besten jetzt schon machen, solange wir noch direkten Zugriff auf die Mitarbeiter haben.	[ ]
5.	Krankenkassen	+ Bei Zahlungsverzug bitte unbedingt Kontakt mit den Krankenkassen aufnehmen und Möglichkeiten besprechen. Denn die Krankenkassen sind nicht verpflichtet Zahlungsaufschub zu gewähren und können bei Nichtzahlung die Insolvenz einleiten. Aber auch hier soll es in den nächsten Tagen noch weitere	[ ]

# NEUIGKEITEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

STAND 19.03.2020 – 16:00 UHR



		Informationen von den Kassen geben, wie mit einem Zahlungsverzug umzugehen ist.	
6.	Fixkosten	+ Sofern keine Ergebnisplanung besteht unbedingt schon mal eine Übersicht zu den Fixkosten (Mietkosten, Telefon, Handy, Strom, Kfz-Kosten, Wartungs- bzw. Leasingverträge etc.) erstellen. Dann hat man hier bei Bedarf schneller einen Überblick über die Situation im Unternehmen.	[ ]
6.	Liquiditätsplanung	+ Dies ist aktuell ein unverzichtbares Instrument zur Steuerung der nächsten Monate. Sollten Sie noch keine Ergebnisplanung haben, holen Sie auch dies nach, denn dies ist die Grundlage für die Liquiditätsplanung.	[ ]

Als nächstes bitte dringend die Liquidität prüfen und wenn Umsatzrückgänge aufgrund von Corona zu befürchten sind, dann sollten wir uns schon jetzt auf Kreditgespräche vorbereiten. Die aktuell angedachten Überbrückungsdarlehen, sind nämlich bisher nichts anderes als Darlehen und auch in der jetzigen Zeit werden die Darlehen nur nach positiver Prüfung der Unterlagen durch die Hausbank gegeben. Aktuell gehen wir nicht davon aus, dass Kreditgespräche wirklich einfacher werden, da die Kreditrisiken für die Banken aufgrund der unsicheren Zukunft eher gestiegen sind. Somit werden auch wieder typische Sicherheiten verlangt und wer diese nicht leisten kann, wird auch bei den Banken schwierig haben - trotz 80 prozentiger Ausfallbürgschaft der Landesbanken.

Aktuell liegt auch noch in der Luft, dass es speziell für kleinere Unternehmen auch Zuschüsse in Kombination mit Krediten geben wird. Dies sollte man auf jeden Fall bei seiner Landesbank prüfen. Bei der NBank für Niedersachsen gibt es z.B. schon die Möglichkeit sich für ein Darlehen (50 TEUR) zzgl. Zuschuss (20 TEUR) bei bis zu 10 Mitarbeiter zu registrieren (<https://www.nbank.de/Blickpunkt/Covid-19---Beratung-für-unsere-Kunden.jsp>). Wir gehen davon aus, dass auch andere Landesbanken folgen werden.

Unabhängig von Zuschüssen, was sollten sie jetzt tun?

1.	Aktuelle Zahlen vorhalten	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ BWA inkl. SummenSaldenListe 2019</li> <li>+ Im besten Fall schnellst möglich den Jahresabschluss 2019 durch das Steuerbüro erstellen lassen</li> <li>+ Aktuelle BWA erstellen lassen, sprich jetzt besonders dafür sorgen, dass im bis Mitte des Folgenmonats die BWA des Vormonats fertig ist.</li> </ul>
----	---------------------------	---

# NEUIGKEITEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

STAND 19.03.2020 – 16:00 UHR

2.	Planung 2020	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Kreditgeber entscheiden immer auf Grundlage von Planzahlen, deshalb sollte spätestens jetzt eine Planung (Ergebnisplanung und Liquiditätsplanung!) vorliegen.</li><li>+ Wenn schon eine Planung für 2020 existiert, sollte für die Liquiditätsplanung ein eine Ergebnisplanung „Szenario Corona“ erstellt werden und darauf aufbauend eine entsprechende Liquiditätsplanung.</li></ul>
3.	Ziele/Vorstellungen <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Haben sie klare Vorstellungen, wie Sie mit der schwierigen Situation umgehen wollen:<ul style="list-style-type: none"><li>o <u>Plan B für eine mögliche Rezession:</u> Wann (mit welcher evtl. zeitlichen Verzögerung auf Basis der Stellung Ihres Unternehmens in der Wertschöpfungskette) wird ein Konjunktur-Rückgang sich bei Ihnen in sinkender Nachfrage nach Angeboten und dann in weiteren Schritten bei Auftragseingang, Verkauf / Umsatz bemerkbar machen?</li><li>o <u>Plan B für Ihre Kosten:</u> Welche Sachkosten-Reduzierungsmöglichkeiten hätten Sie? Variable Kosten, also die Sachkosten, die direkt mit der Auslastung schwanken. Vor allem aber bei den Fix-Kosten, die also immer da sind - auch bei einer Null-Auslastung! Welche Verträge könnten Sie neu verhandeln, welche Tarife? Gibt es Kosten / Ausgaben, die Sie eigentlich gar nicht mehr benötigen?</li><li>o <u>Plan B für die Sicherung Ihrer Finanzierung und Liquidität:</u> Welche finanziellen Reserven sind aktuell vorhanden, um reduzierte Eingänge aus Umsatzrückgängen aufzufangen? Guthaben / nicht ausgeschöpfte Kreditlinien?!n welchem Umfang könnten Sie Liquidität durch interne Maßnahmen freisetzen (Noch nicht geschriebene Rechnungen, Zahlungsziele reduzieren, Abbau von Forderungen z.B. durch konsequentes Mahnwesen, Bestände der Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe, Waren, Halbfertige und Fertige reduzieren)? Wie ist Ihre aktuelle "Rating-Lage"? Also: wie schätzen Ihre Kreditgeber Ihre Bonität ein? Ist Ihr Unternehmen ein interessantes Kreditrisiko - oder doch besser zu meiden? Wenn Sie Ihre Ratingnote/n nicht kennen, sollten Sie Ihre Bank/en danach fragen. Und natürlich auch nach dem Ergebnis der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung und dem Blankoanteil Ihres Kreditengagements. Welche Kreditverhältnisse laufen in den nächsten Monaten ohnehin aus und sollten ggf. bereits jetzt gesichert werden? Wie sieht Ihre Finanzierer-Landschaft aus? Könnte es sinnvoll sein, diese bereits jetzt zu verbreitern? Vor</li></ul></li></ul>

<sup>1</sup> Die Ziele und Vorstellungen habe ich bei einem Beraterkollegen gefunden und für gut befunden. Quellenangabe: <https://www.cd-sander.de/pages/03.beratung/10.rezession>

# NEUIGKEITEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

STAND 19.03.2020 – 16:00 UHR



		<p>alle: Arbeiten Sie mit zwei etwa gleich starken kreditgebenden Hausbanken zusammen?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <u>Plan B für Ihre Ziele und Planungen:</u> Welche Ziele wollen Sie sich für 2020 setzen und welche haben Sie bereits darüber hinaus im Blick? Wie sehen die daraus ggf. abgeleiteten Planzahlen aus? Wie könnten weitere "Szenarien" für Ihr Unternehmen aussehen? Z.B. bei einem Umsatzrückgang von 10%, 20%, . . . ? Wie sieht Ihr "Worst-Case-Szenario" aus - Ihr denkbar schlechtester Fall? Rechnen Sie Szenarien mit Umsatzausfall (-rückgang) über 1, 2 und 3 Monate und im Worst-Case 6 Monate. Und dann mit langsamem Wiederaufbau der Umsatzzahlen. Spielen Sie Szenarien mit ihren Auswirkungen gedanklich durch - und am besten direkt in Zahlen (Ertragsplanung, Liquiditätsplanung). Belegen Sie so und mit Blick auf die Zahlen im Jahresabschluss 2019, dass die Rückgänge tatsächlich corona-verursacht sind (und nicht struktureller Natur sind, weil es Ihrem Unternehmen auch ohne Corona nicht so doll geht). Erarbeiten Sie so Ihren "Handlungskatalog für die Schublade"!</li><li>○ <u>Plan B für Ihre Aktivitäten:</u> Wenn Sie diese Themen betrachtet oder durchgearbeitet haben, werden Sie eine Reihe von Aktivitäten gesammelt haben, die für Ihr Unternehmen auch jetzt direkt sinnvoll sind. Das gilt besonders, wenn die kritische Situation bereits sehr nahe oder eingetreten ist. Darüber hinaus werden Sie ohnehin zukunftsorientierte Aktivitäten auf Ihrer unternehmerischen Agenda stehen haben - zum Beispiel auch zum Themenfeld der Digitalen Transformation. Wie diese vielen Aktivitäten jetzt übereinander bringen? Setzen Sie klare Prioritäten.</li><li>○ Plan B - damit Sie ruhig schlafen können! Wenn dieser Handlungskatalog dann in der Schublade bleiben kann - die Arbeit also "umsonst" war: Dann ist das das Beste was Ihnen und uns allen passieren kann. Sollte "die Situation" aber eintreten - so werden Sie gut vorbereitet sein. Und außerdem: Die Arbeit an Ihrem Plan B gibt Ihnen auch viele Impulse für Ihr "normales" Geschäft.</li></ul>
4.	Kreditgespräche vorbereiten	<p>✚ Das Unterstützungsprogramm der Bundesregierung werden die KfW und die Landesförderbanken nutzen, um in den bestehenden Kreditprogrammen die „Haftungsfreistellung“ zu erhöhen. Außerdem wird es Sonderkreditprogramme mit Haftungsfreistellungen geben. Damit wird Ihre Hausbank zu 70 – 90 % vom Risiko des von Ihnen beantragten Kredits entlastet. Das macht Kreditentscheidungen erst einmal leichter. Aber: Es entbindet Sie nicht davon, Ihre Kreditanfragen fundiert vorzutragen – siehe oben.</p>

# NEUIGKEITEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

STAND 19.03.2020 – 16:00 UHR



Dann zum Abschluss noch ein Verweis auf den Artikel „Die Welt nach Corona“. Ich fand den Artikel interessant und er hat auch irgendwie Mut gemacht, diese außergewöhnliche Situation gut zu meistern. Den Artikel finden Sie [hier](#).

Ich wünsche Allen unseren Kunden, Interessenten und Partner eine gesunde Zeit und achten Sie trotz allem Trubel auf sich, Ihrer Familie und Freunde.

In Vertretung für das Kullmann und Meinen Team – Jens Kullmann