

BERATER-NEWS

Checklisten und Praxis-Tipps zur Corona-Krise



In Zusammenarbeit mit dem Verband
Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau
Nordrhein-Westfalen e.V.

DIE BERATER



KULLMANN
UND MEINEN

Tanja Mensen
Authentisches Marketing



WCG CONSULTING GMBH

José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Hartmann
Betriebsberatung GmbH



BUISMANN & FECKLER
RECHTSANWÄLTE – FACHANWÄLTE

Bähler und Gärten
Wissens, Entwicklung, Wertschöpfung

VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKT • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHHÜTER

die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte

Georg von Koppen
Lösungen für mehr Erfolg

INHALT

Begrüßung Jens Kullmann	S. 3
1. <i>Liquiditätssichernde Maßnahmen</i> [Jens Kullmann, Heiko Meinen]	S. 4
2. <i>Mit starken Nerven durch die Krise</i> [Tanja Mensen]	S. 6
3. <i>Corona-Krisenmodus</i> – Wie verhalten wir uns in einer solchen Situation und welche Maßnahmen sind vorzubereiten? [Ansgar Lienert, Heinz Schneider]	S. 9
4. <i>Corona ist Stress</i> – der richtige Umgang mit dieser Herausforderung [José Flume]	S. 12
5. <i>Staatliche Liquiditätshilfen</i> [Alexander Tockuss, Benjamin Schirmer]	S. 15
6. <i>Organisatorische Maßnahmen in Pandemiezeiten zur Reduzierung der Risiken für das operative Geschäft</i> [Martin Hartmann]	S. 18
7. <i>Die Angst vor dem Stillstand</i> – Baustellen in Zeiten der Pandemie aus juristischer Sicht [André Bußmann, Klaus Feckler]	S. 19
8. <i>Ausbildung in Zeiten der Corona Krise</i> [Albrecht Bühler]	S. 23
9. <i>Aktuelle Steuererleichterungen</i> [Uwe Rolef].....	S. 24
10. <i>Urlaub und Kurzarbeitergeld</i> – Was Arbeitgeber wissen müssen [Dr. Nikolaus Bross].....	S. 26
11. <i>Die aktuelle Lage und was wir schon immer tun wollten</i> [Kurt Sachs].....	S. 27
12. <i>Was kommt nach COVID-19?</i> – Ausblicke auf die nächsten Jahre des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus [Georg von Koppen].....	S. 28
Schlusswort	S. 29
Kontaktdaten BeraterInnen	

DIE BERATER



VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

aktuell werden wir als BeraterInnen täglich mit neuen Informationen und Anfragen konfrontiert. Aber auch bei unseren Kunden hat sich zum Teil eine gewisse Ohnmacht eingestellt 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.

Durch viele Gespräche mit Unternehmen konnten wir in den letzten Tagen sehr viele verschiedene Eindrücke gewinnen. So sind Betriebe an den Grenzen zu unseren Nachbarstaaten oder Betriebe, welche vor Ostern stark in der Pflege tätig sind möglicherweise stärker betroffen als Unternehmen, welche hauptsächlich im bautechnischen Umfeld tätig sind. Um- und Neugestaltungen z.B. im Bereich des Hotel- und Gaststättengewerbes wurden storniert/verschoben, gleich wie Aufträge aus dem privaten Umfeld, wo die Auftraggeber von Kurzarbeit betroffen sind. Kliniken als Auftraggeber lassen auch häufig keine Fremdunternehmen mehr auf den eigenen Grundstücken arbeiten. Wiederum gib es aber auch eine Vielzahl an Unternehmen, welche kaum Auswirkungen verspüren, alleinig gewisse Produktivitätseinbußen aufgrund von Pandemieschutzmaßnahmen. Insgesamt kann man aber noch zusammenfassend sagen, dass die Branche aktuell noch sehr gut mit der Situation zurechtkommt und besonders Unternehmen, welche in den letzten Jahren gut und nachhaltig gewirtschaftet haben, merkt man eine gewisse Gelassenheit an.

Trotzdem müssen wir in der aktuellen Situation wachsam sein und gewisse Maßnahmen ergreifen. Auf den folgenden Seiten haben sich viele in der grünen Branche bekannte Kolleginnen und Kollegen zusammengetan, und für Sie die wichtigsten Fakten im Umgang mit der derzeitigen Situation zusammengefasst. Auch wir wollen unsere Kräfte und Ideen für Sie bündeln, damit alle gut durch die aktuelle Situation kommen. Ich möchte mich an dieser Stelle nochmals bei allen Kolleginnen und Kollegen für die unkomplizierte Zusammenarbeit bedanken.

In diesem Sinne und im Namen aller Autoren wünsche ich Ihnen, dass Sie gut durch die nächsten Wochen kommen und bleiben Sie gesund!

Ihr **Jens Kullmann**
Kullmann und Meinen
www.kullmann-meinen.de

DIE BERATER



Tanja Mensen
Authentisches Marketing



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Bähler und Gärten
Kommunikation, Entwicklung, Wertschöpfung

VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKTE • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHHÜTER

••• die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte



Hauptaugenmerk Liquidität

Eine der unternehmerischen Hauptaufgaben ist aktuell die Liquidität zu sichern. Seit Beginn der letzten Woche machen viele Unternehmen das einzig Richtige und rechnen jegliche Leistungen ab, welche bisher – häufig aufgrund von Zeitmangel – nicht gestellt wurde. Jedes Unternehmen muss jetzt schauen, in den nächsten Monaten liquide zu bleiben und somit die Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Damit Sie in im Bereich der Liquidität einen kleinen Überblick bekommen, haben wir Ihnen die folgende Checkliste zusammengestellt und bedenken Sie bitte dabei, dass in Krisenzeiten „Liquidität vor Ertrag“ geht. Auch wenn Sie aktuell noch recht normal arbeiten können, stellen Sie in der nächsten Zeit die Liquiditätserhaltung in den Vordergrund.

1. Abrechnung:

- a. Offene Schlussrechnungen stellen,
- b. wöchentlich Abschlagsrechnungen in maximaler Höhe stellen,
- c. Material, welches schon für zukünftige Projekte auf Lager liegt bzw. angezahlt ist, auch den Kunden in Rechnung stellen
- d. Vorkasse mit den Auftraggebern aushandeln (meist jedoch nur im Privatgartenbereich möglich)

2. OP-Listen:

- a. Die offenen Forderungen durchgehen und die überfälligen Rechnungen mahnen. Im besten Fall persönlich bzw. per Telefon, dies hat in den meisten Fällen mehr Erfolg als eine Mail oder ein Brief.
- b. Bei schon größerem Liquiditätsengpass: Für Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten möglichst eine Vereinbarung über die Zahlungsmodalitäten treffen, z.B. Ratenzahlungen.
- c. Generell evtl. die Zahlungsmodalitäten mit den Lieferanten neu verhandeln, bzw. die vorhandenen Zahlungsspielräume nutzen und im Zweifel auch auf Skonti verzichten.

3. Fixkosten:

- a. 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 und kann auch schon mal einen Überblick bekommen in welchem Bereich mögliche Einsparungen erzielt werden können.

4. Ergebnis- und Liquiditätsplanung:

- a. 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.

5. Unternehmensfinanzierung:

- a. Auch wenn Skonto gegenüber Kunden eher schlecht für das Ergebnis ist, prüfen, welche Angebote möglich sind. Dies ist gerade in Zeiten höherer Ergebnisse zur Schaffung von Liquidität ein hilfreiches Mittel. Besonders im Bereich Privatgarten lassen sich bei Auftragsunterzeichnung Vorauszahlungen bis zu 50% vereinbaren.
- b. Prüfen, welches Vermögen liquidiert oder umgeschichtet werden kann (Lagerbestände, welches Vermögen ist betriebsnotwendig?, vor allem wenig genutzte Maschinen verkaufen und statt dessen mieten, Maschinen verkaufen und zurückleasen).
- c. Prüfen, ob statt Sicherheitseinbehalt auch Bürgschaften möglich sind.
- d. Schon einmal mit der Bank Kontakt aufnehmen und z.B. ggf. Kontokorrentrahmen erweitern, Bankenreporting optimieren, um Gesprächsbereitschaft zu erhalten. In diesem Zusammenhang die Bilanzkennzahlen prüfen, um möglichst optimal im Kreditfall aufgestellt zu sein. Denn selbst bei den aktuell stark durch öffentliche Bürgschaften unterlegten Krediten verbleibt ein Restrisiko bei der Hausbank.

6. Was kann ich noch tun:

- a. Lager ggf. herunterfahren / optimieren
- b. Investitionsplanung überprüfen und ggf. Investitionen verschieben

Parallel zu den liquiditätssichernden Maßnahmen sollten Sie aber auch schon über die kommenden Tage/Wochen hinausschauen und möglichst viele Vorbereitungen treffen. Hierzu sehen wir die folgenden

DIE BERATER



drei Punkte für zwingend notwendig:

1. Halten Sie aktuelle Zahlen vor:

- a. BWA inkl. SummenSaldenListe 2019
- b. Im besten Fall schnellstmöglichst den Jahresabschluss 2019 durch das Steuerbüro erstellen lassen
- c. Aktuelle BWA erstellen lassen, sprich jetzt besonders dafür sorgen, dass bis Mitte des Folgenmonats die BWA des Vormonats fertig ist.

2. Planung 2020:

- a. Kreditgeber entscheiden immer auf Grundlage von Planzahlen, deshalb sollte spätestens jetzt eine Planung (Ergebnisplanung und Liquiditätsplanung!) vorliegen.
- b. Wenn schon eine Planung für 2020 existiert, sollte für die Liquiditätsplanung eine Ergebnisplanung „Szenario Corona“ erstellt werden und darauf aufbauend eine entsprechende Liquiditätsplanung.

3. Ziele/Vorstellungen entwickeln:

- a. Auswirkungen einer möglichen Rezession: Wann wird ein Konjunktur-Rückgang sich bei Ihnen in sinkender Nachfrage nach Angeboten und Umsatz bemerkbar machen?
- b. Welche Gemeinkosten können wir reduzieren? Variable Kosten sinken im Zweifel automatisch mit der verringerten Leistung. Vor allem aber bei den Fix-Kosten sollten wir ein Augenmerk legen. Welche Ausgaben, die Sie eigentlich gar nicht mehr benötigen, können gekündigt werden?
- c. Neben den ersten liquiditätssichernden Maßnahmen (siehe oben) sollten Sie auch ein Gerüst für eine stabile Unternehmensfinanzierung entwickeln.
- d. Aus allen abgeleiteten Maßnahmen sollten Sie nun ein entsprechenden Maßnahmenplan entwickeln und sich Prioritäten bzgl. der Umsetzung entwickeln

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

Jens Kullmann, Heiko Meinen

Kullmann und Meinen

www.kullmann-meinen.de

DIE BERATER



Mit starken Nerven durch die Krise

3 Tipps für erfolgreiche Kommunikation, wenn alle unter Strom stehen

1. Aus der Angst in die Lösung

In einer aktuellen Untersuchung von Edelman Trust „Trust und der Corona Virus“ sind 10.000 Menschen u.a. in Deutschland repräsentativ zu den für Sie vertrauenswürdigsten und wichtigsten Informationsquellen über das Corona-Virus und seinen Auswirkungen befragt worden. 63% der Befragten gaben an, Informationen Ihres Arbeitgebers am meisten zu vertrauen. Im Vergleich: Das sagen nur 58% über die offizielle Website Ihrer Regierung und nur 51% über traditionelle Medien wie Zeitungen und Nachrichtensendungen. Diese Befragung zeigt: Der eigene Arbeitgeber hat für den eigenen Umgang mit dem Corona-Virus eine herausragende Bedeutung und Leuchtturm-Funktion, die Unternehmer ernst nehmen sollten. Wie gehen Sie mit dieser Verantwortung um?

Wirksame Instrumente in der Krise

Eines der wirkungsvollsten (und einfachsten) Instrumente der Krisenkommunikation sind Fragen- und Antworten-Kataloge. Haben Menschen Angst, denken sie in Worst Case Szenarien. Tun Sie für einen Moment das gleiche. Nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie für jeden Zielgruppe die „schlimmstmöglichen“ Fragen auf. Wovor haben Ihre Mitarbeiter – ganz irrational – am meisten Angst? Den Verlust des Arbeitsplatzes? Frau und Kind zuhause anzustecken oder selber krank zu werden und damit eventuell den Betrieb stillzulegen? Oder ganz allgemein die Ungewissheit, wie es mit dem Unternehmen weitergeht, wenn nicht mehr voll gearbeitet werden kann?

Und was ist mit Ihren Kunden und Interessenten? Welche Ängste hat ein bautechnisch unerfahrener privater Auftraggeber, der kurz vor der Beauftragung seines neuen Gartens steht und keine Ahnung hat, wie die Situation bei Ihnen derzeit aussieht und der um sein „sauer Erspartes“ bangt? Arbeiten Sie überhaupt regulär? Wie wird der Bauablauf weitergehen, wenn ein Krankheitsfall eintritt? Und was passiert, wenn Sie beauftragte Leistungen nicht erfüllen können?

Nicht in der Angst steckenbleiben!

In Angstsituationen wird im Menschen der älteste Teil des Gehirns aktiviert. Wir sind dümmer und können schlechter miteinander kooperieren. Umso wichtiger, den zweiten Schritt zu gehen und nicht in der Angst steckenzubleiben. Haben wir die Worst Case-Fragen gesammelt, kommen wir von der Angst in die Lösung. Zu jeder schlimmstmöglichen Frage kommt jetzt Ihre bestmögliche Antwort.

Was passiert bei diesen zwei Schritten?

Sie stellen sich den Ängsten. Denen Ihrer Mitarbeiter. Denen Ihrer Kunden und Lieferanten. Und sicherlich auch Ihren eigenen, die dabei auch hochkommen werden. Das wird sich nicht gut anfühlen. Was aber auch passiert: Sie konkretisieren, wovor Sie und andere tatsächlich ganz genau Angst haben und nehmen der Angst damit Ihren mächtigen, diffusen Schleier. Oftmals wissen wir gar nicht so genau, wovor wir uns eigentlich fürchten, das Gefühl ist einfach nur sehr erschlagend. Und das macht die Angst so viel mächtiger. In dem Moment, wo wir es konkret benennen – oder besser sogar aufschreiben – sind wir wieder handlungsmächtig. Wir haben die Angst genau benannt und können anfangen, konkrete Lösungen für jedes Szenario zu entwickeln.

Natürlich haben Sie in diesem Prozess nicht auf jede Frage eine abschließende Antwort. Das erwartet auch niemand von Ihnen. Aber Sie können offen und ehrlich kommunizieren, wie die Situation derzeit aussieht, welche Maßnahmen Sie in welchem Fall planen zu ergreifen und wie Sie in den nächsten Wo-

DIE BERATER



chen mit der Situation umgehen werden. Und genau das wollen Ihre Mitarbeiter auch von Ihnen wissen! „Die Mitarbeiter wollen Klarheit darüber, wie viele Kollegen sich mit dem Virus infiziert haben (57%) und wie sich dieser auf die Arbeitsfähigkeit des Unternehmens auswirkt (53%). Die Mitarbeiter wollen über die darüber hinaus gehenden Auswirkungen auf das Unternehmen ebenfalls informiert werden – einschließlich Ratschlägen, was getan werden kann, um die Verbreitung des Virus zu stoppen. Die Informationen möchten sie per E-Mail oder Newsletter (48%), durch Veröffentlichungen auf der Website des Unternehmens (33%) und durch Telefon-/Videokonferenzen (23%) erhalten.“, so die vorgenannte Studie.

2. Kommunizieren Sie kontinuierlich

Machen Sie sich keinen unnötigen Stress. Sie brauchen keine Antworten zu liefern, die auch die Bundesregierung nicht hat. Aber Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, in der Krise da zu sein. Als Leuchtturm. Mit einer verlässlichen, kontinuierlichen und immer ehrlichen Kommunikation. Und mit etwas Engagement für die externe wie interne Kommunikation, die gerade so wichtig ist wie niemals zuvor.

„63% der Befragten gaben an, dass sie sich von ihrem Arbeitgeber tägliche Aktualisierungen wünschen“

Überlegen Sie sich, auf welchen Wegen Sie dem Informationsbedürfnis Ihrer Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten am besten entsprechen können. Persönliche Treffen sind auch digital über Videokonferenzen wie Zoom oder WebEx möglich und leichter umzusetzen als es klingt. Telefonate sind nach wie vor möglich. WhatsApp-Gruppen stiften Gemeinschaft. Newsletter und Social Media Kommunikation sind gute Wege, detailliert darzulegen, was ihr Betrieb alles tut und wie die aktuelle Situation aussieht. Aktuelle Fotos aus dem Baubetrieb verdeutlichen besser als 1.000 Worte: „Wir sind leistungsfähig und bereit für neue Aufträge“.

3. Kommunizieren Sie immer zuerst intern.

Mitarbeiter suchen Halt und Orientierung in unsicheren Zeiten. Und wollen Veränderungen nicht über Kunden oder andere Außenstehende erfahren. Geben Sie Informationen über neue Betriebsabläufe, Hygienemaßnahmen, Krankheits-Regelungen oder Änderungen im Betriebsablauf immer zuerst an die weiter, die es in erster Linie betrifft: Ihre Mitarbeiter.

Aber Menschen brauchen nicht nur Antworten. Sie wollen auch gehört werden, gerade wenn die Lage unsicher ist. Seien Sie offen für Dialog und Fragen. Sie müssen nicht alles wissen, woher denn auch? Eine gute Führungskraft stellt Fragen und hört zu. So entstehen Lösungen, die alle mittragen. Ob persönlich oder per Videokonferenz: Wir alle sind gefordert. Uns mit Lösungen in unsicheren Zeiten auseinanderzusetzen. Mit Digitalisierung und überfälligen Kompetenzen, die wir alle plötzlich rasant aufbauen (müssen). Und vielleicht auch mit einer neuen, teamorientierten Mitarbeiterkommunikation, die mit guten Lösungen Sicherheit gibt, aber vor allem auch zuhören kann.

Worst Case Fragen Mitarbeiter:

- + Was tun Sie konkret zum Schutz Ihrer Mitarbeiter?
- + Welche Hygienemaßnahmen setzen Sie um?
- + Welche Änderungen im Betriebsablauf gibt es auf der Baustelle und im Büro?
- + Gibt es derzeit bereits Corona-Fälle?
- + Falls ja: Wie wird mit diesen umgegangen?
- + Was bedeutet ein Krankheitsfall für den Betrieb?
- + Was sollen Mitarbeiter mit Erkältungssymptomen konkret tun?
- + Wie ist die Auftragslage? Wie lange sind wir ausgelastet?
- + Drohen Kurzarbeit oder Entlassungen?

Worst Case Fragen Kunden und Lieferanten:

- + Was tun Sie konkret zum Schutz Ihrer Kunden und Lieferanten?
- + Welche Hygienemaßnahmen setzen Sie um?
- + Wie werden Kundengespräche derzeit durchgeführt?
- + Was für Änderungen im Projektablauf ergeben sich für Ihre Auftraggeber?
- + Mit welcher Kapazität arbeiten Sie derzeit weiter?
- + Nehmen Sie neue Aufträge an?
- + Können Sie die planmäßige Durchführung von Bauvorhaben derzeit garantieren?

DIE BERATER



„Seit Montag haben auch wir unsere Arbeit angepasst. Für alle Mitarbeiter gelten zusätzliche Hygiene-Standards. Und manche Büromitarbeiter nutzen Homeoffice oder verteilen sich – im Sinne der Abstandsregel – auf andere Räume. So wird auch unser Besprechungsraum nun anders genutzt. Mit Vernunft und Verstand kriegen wir das hin!“

(18.03.2020 mit Fotos Desinfektionsmittel und improvisiertem Arbeitsplatz)

„Einblicke: So arbeiten unsere Büromitarbeiter von zuhause. Echt bemerkenswert wie gut das geht. Auch bei den Baustellenteams klappt trotz der Auflagen noch alles recht gut. Das ist Teamarbeit – mit Umsicht und Engagement! @ Gartenhof Küsters GmbH“

(25.03.2020 mit 5 Fotos von Home Office Arbeitsplätzen und einem Baustellenfoto)

Positives Kommunikationsbeispiele von Gartenhof Küsters auf Facebook

Herzlichst Ihre

Tanja Mensen

Tanja Mensen Authentisches Marketing

www.tanjamensen.de

DIE BERATER



Tanja Mensen
Authentisches Marketing



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Bähler und Gärden
Wissens, Entwicklung, Wertschöpfung

VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKT • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHHÜTER

••• die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte



Corona-Krisenmodus

– Wie verhalten wir uns in einer solchen Situation und welche Maßnahmen sind vorzubereiten?

Aktuell häufen sich die Nachrichten ... es gibt praktisch kein anderes Thema. Viele sind verunsichert – andere versuchen die Krise wegzureden. Aber es geht wie immer im Leben und in jeder Branche um die „Balance“. Nicht zu sehr in die eine, aber auch nicht zu sehr in die andere Richtung – dann kann man in Ruhe überlegen und handeln. Was ist jetzt im Moment wichtig? Auf was sollte man den Fokus legen? Wie lange und weit reichen unsere Ressourcen? Wie geht es weiter? Ist für meinen Betrieb bereits das „Management“ für diese Krise angeworfen? Was muss ich beachten? Wer hilft mir dabei?

Die meisten Landesregierungen haben bereits vergleichbare Soforthilfeprogramme für Ihre Unternehmer/Betriebe aufgelegt. Am Beispiel des Landes Baden-Württemberg möchten wir dies exemplarisch aufzeigen:

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg hat ein Soforthilfeprogramm aufgelegt.

Betriebe, die sich **unmittelbar infolge der Corona-Pandemie** in einer existenzbedrohenden wirtschaftlichen Lage befinden und massive Liquiditätsengpässe erleiden, werden mit einem Zuschuss zur Sicherung ihrer wirtschaftlichen Existenz und Überbrückung u.a. für laufende Betriebskosten wie Mieten, Kredite für Betriebsräume, Leasingraten u. Ä. unterstützt.

Liquiditätsengpässe oder Umsatzeinbrüche, die bereits vor dem 11. März 2020 entstanden sind, sind daher nicht förderfähig.

Die Soforthilfe erfolgt im Rahmen eines **einmaligen, nicht rückzahlbaren Zuschusses**, ist gestaffelt nach der Zahl der Beschäftigten und beträgt bis zu:

- 9.000 Euro für drei Monate, für antragsberechtigte Soloselbstständige und Antragsberechtigte mit bis zu 5 Beschäftigten,
- 15.000 Euro für drei Monate, für Antragsberechtigte mit bis zu 10 Beschäftigten,
- 30.000 Euro für drei Monate, für Antragsberechtigte mit bis zu 50 Beschäftigten.

Was benötigen Sie, um den Antrag vollständig auszufüllen?

1. Mitgliedsnummer Handwerkskammer
2. Kundennummer L-Bank (sofern vorhanden)
3. Handelsregisternummer (sofern vorhanden)
4. Umsatzsteuer-ID bzw. Steuernummer
5. Bankverbindung
6. De-minimis-Erklärung (www.fuer-gruender.de)
7. Angabe zur Höhe Ihres Liquiditätsengpasses (auf drei Monate)
8. Anzahl der Beschäftigten

<https://wm.baden-wuerttemberg.de/de/service/foerderprogramme-und-aufrufe/liste-foerderprogramme/soforthilfe-corona>

Das Antragsformular finden Sie auf der Internetseite des Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg <https://wm.baden-wuerttemberg.de/de/service/foerderprogramme-und-aufrufe/liste-foerderprogramme/soforthilfe-corona/> oder Ihrer zuständigen Handwerkskammer.

Aber nicht nur die finanzielle Hilfe des Landes, sondern ebenso die Möglichkeit hinsichtlich der Beantragung von Kurzarbeitergeld, die Stundung von Steuerzahlungen gegenüber dem Finanzamt sowie die bilaterale Abstimmung hinsichtlich der temporären Aussetzung von Mietzahlungen und/oder sonstigen

DIE BERATER



Dauerschuldverhältnissen sollte im Bedarfsfall in Betracht gezogen und umgesetzt werden!
In dieser Phase empfehlen wir Ihnen das zeitnahe Gespräch mit dem fachkundigen Berater Ihres Vertrauens (als Sparringspartner), dem Steuerberater hinsichtlich der Gesprächsaufnahme mit dem Finanzamt sowie ggf. der Arbeitsagentur sowie Ihrer Hausbank betreffend der KfW Fördermittel.

Wie beurteilen wir die aktuelle Situation im Hinblick auf die kommenden Wochen?

Es ist derzeit nicht absehbar, ob die Pandemie an Deutschland in Form des derzeitigen Status vorübergeht, und wir in den kommenden Tagen wieder positive Meldungen vom RKI erhalten. Aus diesem Grund ist es ratsam Ruhe zu bewahren und einen Plan B für den eventuell eintretenden Krisenmodus vorzubereiten.

Mit welchen Fragen der Mitgliedsbetriebe werden wir aktuell konfrontiert?

Derzeit herrscht durch die aktuelle Situation Unsicherheit und es ist ratsam sich entsprechend auszutauschen. In diesem Zusammenhang werden wir mit einer Vielzahl an Fragen hinsichtlich der aktuellen Mitarbeiterbeschäftigung, dem Umgang mit Kunden sowie Möglichkeiten hinsichtlich Zahlungsaussetzungen gegenüber Banken, Behörden sowie Dauerschuldverhältnissen angesprochen. Oftmals kommt die Frage: „Was mache ich, wenn?“

Einen Teil dieser Fragen versuchen wir nachfolgend zu beantworten.

Nachfolgende Unterstützungsleistungen wurden unbürokratisch auf den Weg gebracht und können auch Liquiditätsengpässe vermeiden!

Zuschüsse

Wenn Ihnen wegen der Corona-Krise Aufträge und Umsatz weggebrochen sind, sollten Sie zunächst schauen, ob der Staat mit einem Zuschuss einspringt. Einen Zuschuss müssen Sie nicht zurückzahlen. Er belastet also Ihr Unternehmen auch nicht zusätzlich, wenn die Corona-Krise irgendwann wieder vorbei ist.

Kredite

Etwas weniger vorteilhaft sind staatlich geförderte Kredite: Dabei bekommen Sie zwar ebenfalls Geld in die Hand, doch müssen Sie einen Großteil davon später zurückzahlen. Das belastet Sie oder Ihr Unternehmen dann, wenn sich die Lage wieder normalisiert hat. Selbst wenn Sie also wieder Ihren Vor-Corona-Umsatz erreichen, kommt am Ende weniger Geld bei Ihnen an als vor der Krise. Trotzdem lohnt es sich, auch die Kreditprogramme zu prüfen.

Bürgschaften

Eine weitere Form der staatlichen Hilfe sind Ausfallbürgschaften. Mit diesen Bürgschaften übernehmen Förderbanken einen großen Teil des Risikos, wenn eine andere Bank einen Kredit vergibt. Das soll es gerade kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie Freiberuflern erleichtern, einen Kredit von ihrer Hausbank zu bekommen.

Kurzarbeit

Neben diesen Finanzierungshilfen ist es wichtig, die Ausgaben Ihres Unternehmens zu verringern. Wichtigstes Mittel, wenn Sie Arbeitnehmer haben, ist Kurzarbeit. Damit passen Sie Ihre Personalkapazitäten (und -kosten) an den verringerten Bedarf an. Gleichzeitig zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass es perspektivisch wieder aufwärts gehen soll.

Steuern

Ein letzter wichtiger Hebel bei der Ausgabenkürzung sind die Steuern. In der Krise heißt es, möglichst kein Geld unnötig aus der Hand zu geben. Bei den Steuern heißt das: Vorauszahlungen runter, Stundung absehbarer oder bereits fälliger Steuern. Weitere Erläuterungen zu steuerlichen Maßnahmen gibt das Bundesfinanzministerium. Weiterhin wird auf Landesebene eine Lösung hinsichtlich der Umsatzsteuer angestrebt.

DIE BERATER



Entschädigung nach Infektionsschutzgesetz

Ein Sonderfall von nicht-rückzahlbarer Hilfe bietet der Paragraf 56 Infektionsschutzgesetz. Wenn Sie aufgrund einer angeordneten Quarantäne nicht arbeiten können, steht Ihnen für den Verdienstausfall nach dieser Regelung eine Entschädigung zu. Spätestens drei Monate nach dem Ende der Maßnahme müssen Sie dazu einen Antrag bei der zuständigen Behörde Ihres Bundeslandes stellen. Unter Umständen kommen Selbstständige über diese Regelung auch indirekt zu Krankengeld, falls sie länger krank sein sollten.

Welche Möglichkeiten ergeben sich aus den Erleichterungen zum Kurzarbeitergeld (KuG) und wie sollten Sie diesbezüglich vorgehen?

Für Betriebe, die zurzeit noch die Saison-KuG-Regelung anwenden, ändert sich bis zum 31.03.2020 nichts. Bei eventuellen dann noch vorhandenen Restguthaben aus den Arbeitszeitkonten ist zu prüfen, ob diese gemäß Tarifvertrag ausbezahlt werden müssen.

Ansonsten verhält sich beim KuG viel wie beim Saison-KuG. Die Abrechnung erfolgt über den Betrieb, und die Erstattung erfolgt nachträglich durch die Agentur für Arbeit. Bitte beachten Sie hierbei Ihren Liquiditätsbedarf für die Vorfinanzierung. Aufgrund der Fülle an Anträgen bei KuG rechnen wir mit Verzögerungen bei der Erstattung. Die Sozialversicherungsbeträge werden für die ausgefallenen Arbeitsstunden zu 100 % erstattet.

Die Erleichterungen sind erstmal bis 31.12.2020 befristet. Der Bezug ist bis zu 12 Monate möglich. Unterbrechungen können ggf. die Dauer um den Zeitraum der Unterbrechung verlängern.

Was ist sonst noch zu beachten?

- Es darf kein Resturlaub aus dem Vorjahr vorhanden sein.
- Antragstellung erst in dem Monat, in dem auch tatsächlich Kurzarbeit geplant ist.
Der Antrag muss spätestens bis Monatsende gestellt sein.
- Sie müssen vorab eine schriftliche Einwilligung für die normale Kurzarbeit von Ihren Mitarbeitern einholen. Die eventuell bestehende Einwilligung zum Saison-KuG reicht nicht aus.
- Anträge können ab 10% Entgeltausfall für mindestens 10% der Beschäftigten gestellt werden, bezogen auf den jeweiligen Betrieb und Kalendermonat. Euro-450-Jobs können kein Kurzarbeitergeld bekommen.
- Für Azubis kann im Regelfall keine in Kurzarbeit angeordnet werden.
- Gründe für eine Antragsstellung sind:
 - Unabwendbare Ereignisse, z. B. behördlich veranlasste Maßnahmen wegen Corona-Virus
 - Wirtschaftliche Gründe:
 - Auftragsmangel
 - Auftragsstornierungen, die nicht kurzfristig kompensiert werden können
 - Fehlendes Material

Weitere Details bezüglich der Abrechnungen sollten Sie vorab mit der abrechnenden Stelle (z. B. Steuerberater) klären. Details mit der für Sie zuständigen Agentur für Arbeit.

Was passiert im Falle einer angeordneten Quarantäne?

Wenn Angestellte wegen Corona-Verdachts in Quarantäne kommen, zahlt der Arbeitgeber den Lohn und das Gehalt weiter. Dies bekommt der Arbeitgeber erstattet. Doch was ist mit Selbstständigen? Natürlich muss für sie nicht ein Auftraggeber weiterzahlen – dafür springt aber der Staat ein. Sinkt das Einkommen durch Quarantäne, bekommen Selbstständige eine Entschädigung. So sieht es das Infektionsschutzgesetz (IfSG) vor. Das Besondere daran: Wenn Sie dann tatsächlich am Coronavirus erkranken, haben Sie nach dem IfSG auch noch Anspruch auf Krankengeld (weil Sie ja weiter unter Quarantäne bleiben müssen.) Viele Gesundheitsämter sehen das anders, so dass Sie Ihren Anspruch möglicherweise anwaltlich durchsetzen müssen. Die Höhe der Entschädigung wird nach den durchschnittlichen Einnahmen des letzten Jahres berechnet. Nach sechs Wochen sinkt sie auf die Höhe des gesetzlichen Krankengeldes. Voraussetzung für die Entschädigung: Das Gesundheitsamt hat die Isolation angeordnet. Einfach zu Hause bleiben, geht also nicht. Und wer daheim arbeiten kann, muss das auch tun. Privatversicherte haben oft ein so-

DIE BERATER



nanntes Krankentagegeld mitversichert. Oft ist aber die Karenzfrist vier Wochen und länger. Wenn Sie als Selbstständiger aufgrund des Coronavirus oder einer Quarantäne Krankengeld vom Staat kriegen, dann geht Ihr Anspruch auf Krankentagegeld automatisch auf den Staat über. Sind Sie freiwillig bei einer gesetzlichen Krankenkasse versichert, bekommen Sie Krankengeld nach frühestens 15 Tagen. Die Corona-Erkrankung Covid-19 ist bei normalem Verlauf nach zwei Wochen durchge-

Ansgar Lienert, Heinz Schneider

WCG Consulting GmbH

www.wcg-consulting.de

Wichtige Links und Informationen:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie <https://www.bmwi.de/>

KfW Bankengruppe <https://www.kfw.de/>

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken <https://www.vdb-info.de/>

Robert Koch Institut https://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/nCoV.html

Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung

<https://www.infektionsschutz.de/coronavirus-sars-cov-2.html>

<https://www.mdr.de/sachsen/chemnitz/chemnitz-stollberg/zehn-tipps-lagerkoller-corona-100.html>

<https://www.zdf.de/nachrichten/panorama/psychische-gesundheit-tipps-quarantaene-coronavirus-100.html>

<https://de.wikipedia.org/wiki/Lagerkoller>

DIE BERATER



KULLMANN
UND MEINEN
RECHTSANWÄLTE – FACHANWÄLTE

Tanja Mensen
Authentisches Marketing



WCG CONSULTING GMBH

José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Hartmann
Betriebsberatung GmbH



BUISMANN & FECKLER
RECHTSANWÄLTE – FACHANWÄLTE

Bähler und Gärden
Kommunikation, Entwicklung, Wertschöpfung

VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKTE • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHHÜTER

die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte

Georg von Koppen
Lösungen für mehr Erfolg

Corona ist Stress - der richtige Umgang mit dieser Herausforderung

Eigentlich hatten wir es anders geplant. Eigentlich sollte es bitte so weiter gehen wie bisher, vielleicht etwas weniger Hektik! Corona – das war vor 4 Wochen noch ganz weit weg.

Aber nun sind sie da, Virus und Krise. Die Lage wird zunehmend unübersichtlicher. Mittel- oder sogar langfristige Planung: Fehlanzeige. Täglich, manchmal stündlich ändert sich etwas. Hinzu kommt Panik in Form von Hamsterkäufen, die erst belächelt wurden und uns dann vielleicht doch anstecken. Sich dieser Situation mental und emotional zu entziehen, ist nicht mehr möglich. Das ist für uns alle eine Herausforderung.

Der kluge Umgang mit Emotionen ist im Moment das Allerwichtigste. Manche Menschen bewältigen diesen Stress besser als andere. Diese innere Widerstandsfähigkeit heißt Resilienz (lat: zurückspringen, abprallen). Resiliente Menschen sind gerade in dieser schwierigen Zeit emotional stabiler sowie körperlich und psychisch gesünder, denn sie passen sich den Veränderungen schneller an.

Resiliente Menschen leben bewusst diese drei Grundhaltungen:

1. Optimismus
an die Möglichkeit eines positiven Ausgangs glauben
2. Akzeptanz
das Unabänderliche annehmen
3. Lösungsorientierung
die Energie auf mögliche Lösungen richten

1. Optimismus

Optimisten leben die Grundeinstellung, dass ihnen das Leben mehr Gutes als Schlechtes bescheren wird. Sie halten Rückschläge für vorübergehend und gehen davon aus, dass sie diese in absehbarer Zeit bewältigen. Können Sie das auch, gerade jetzt mit pragmatischem Optimismus auf die aktuelle Situation schauen und sicher sein, dass Sie all das in absehbarer Zeit bewältigt haben? Ist das Glas für Sie halb voll oder halb leer? Oder stehen Sie sich da selbst im Weg? Haben Sie vielleicht eine „innere Stimme“, die Ihnen immer wieder negative Gedanken beschert, die Ihr ärgster Kritiker ist?

Tipp:

1. Kontrollieren Sie Ihre Kommunikation: jammern Sie oder kommunizieren Sie eher aufbauend („Das schaffen wir gemeinsam...“)?
2. Notieren Sie abends drei „Erfolge“ (nur Stichwort!), drei Situationen, in denen es Ihnen gelungen ist, nicht auf Ihre (negative) „innere Stimme“ zu hören.
3. Überlegen Sie: Was ist gut an der momentanen Situation?
4. Seien Sie wirklich ein Vorbild für Ihre Mitarbeiter und strahlen Sie Zuversicht aus.

2. Akzeptanz

Es gibt Dinge, die können wir nicht kontrollieren: das Wetter, andere Menschen, wirtschaftliche Entwicklungen etc.: was wir kontrollieren können, ist unsere Reaktion auf diese Herausforderungen.

Das ist gerade jetzt nicht leicht. Ändern sich Lebensumstände oder Rahmenbedingungen, wird das von uns Menschen als Verlust empfunden. Denn Bewährtes gibt es nicht mehr, jeder muss raus aus der Komfortzone. Andere, neue Wege gehen, unbekanntes Terrain betreten, das verunsichert.

Wer aber diese besondere Situation nicht akzeptiert, wird sich immer als Opfer sehen. Und Opfer fühlen

DIE BERATER



sich ohnmächtig und hilflos. Diese Menschen lenken Ihre volle Energie auf ihr Opferdasein und haben kaum Ressourcen um ins Handeln zu kommen.

Verlassen Sie die Gedanken, die Ihnen nicht weiter helfen. Sie können sich auf den Kopf stellen, laut klagen und auf einen Sandsack einpreschen – Corona wird sich davon nicht beeindrucken lassen.

Tipp:

Überlegen Sie, gern auch mit Ihrem Team:

1. Was sind die Fakten? Worum geht es wirklich?
2. Was genau ist mein Einflussbereich oder Gestaltungsspielraum?
3. Welche Ressourcen habe ich zur Verfügung?
4. Was gewinne ich, wenn ich ruhig und überlegt bleibe?

3. Lösungsorientierung

Besser auf neuen Wegen etwas stolpern als in alten Pfaden auf der Stelle zu treten.

Als Unternehmer, der etwas unternimmt, sind Sie jetzt gefragt, lösen Sie Blockaden auf und handeln Sie. Lösungsblockaden sind Stress und verhindern das kreative Denken. Sie ersticken somit positive Entwicklungen schon im Keim und drosseln Ihre Energie.

Lösungsorientierte Menschen richten den Blick auf das, was funktioniert, statt auf das, was nicht klappt. Sie entwickelt Ideen, stoßen Veränderung an, die zur (Er-)Lösung führen.

Tipp:

1. Als Team agieren, nicht überstülpen sondern mit allen Lösungen entwickeln - das schweißt zusammen
2. Neues (gern auch Verrücktes) denken, Ideen sammeln und umsetzen
3. Ausprobieren und flexibel bleiben – denn wer weiß schon, was morgen ist?
4. Mit anderen Unternehmern austauschen und gemeinsam neue Wege generieren (Brainstorming)

...und was ist nun alles möglich?

Als Unternehmer und Führungskraft sind Sie das Vorbild für Ihre Mitarbeiter, indem Sie vorleben, dass

1. Sie die aktuelle Situation durchaus auch als Herausforderung sehen
2. Sie aber nicht Opfer sind
3. und Sie proaktiv die Ressourcen nutzen, um einen Weg aus der Krise zu finden

Und bedenken Sie eins: Wenn Sie die aktuelle Situation richtig nutzen, dann ist dies das beste Teamtraining, dass Sie und Ihr Team bekommen können – es zeigt, wo Schwachstellen sind und wer wirklich zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt. Daneben verblasst jeder Hochseilgarten oder jedes Überlebenstraining im Wald!

Herzlichst

Ihre **José Flume**

www.joseflume.de

DIE BERATER



Staatliche Liquiditätshilfen (KfW-Kredite)

Fragen und Antworten zu KfW Sonderprogramm 2020

Die wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise setzen vielen Unternehmen und Betrieben zu. Wie stark und wie lange die Krise die Wirtschaft belasten wird, ist gegenwärtig noch nicht abzusehen. Es ist jetzt besonders wichtig, unternehmerisch besonnen zu handeln. Die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, hat dabei oberste Priorität. Die einzelnen Branchen sind unterschiedlich betroffen, und auch innerhalb der Branchen gibt es teilweise große Unterschiede.

1. Welche Liquiditätshilfen zur Bewältigung der Coronakrise gibt es?

Die KfW wird die vorhandenen Kreditprogramme für Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler nutzen – mit erleichterten Zugangsbedingungen und verbesserten Konditionen. Bestehende Programme für Liquiditätshilfen werden in der „ersten Phase“ des Hilfspakets ausgeweitet, um den Zugang zu günstigen Krediten zu erleichtern. Die Anträge können ab sofort gestellt werden:

- KfW-Unternehmerkredit (Bestandsunternehmen)
- ERP-Gründerkredit - Universell (für junge Unternehmen unter 5 Jahren)
- KfW-Sonderprogramm (Direktbeteiligung für Konsortialfinanzierung)

Die Risikoübernahme (sog. Haftungsfreistellung) durch die KfW als Staatsbank wird auf bis zu 80% erhöht.

Voraussetzungen für die Programme sind:

- Unternehmen ist durch die Coronakrise vorübergehend in Finanzierungsschwierigkeiten geraten.
- Unternehmen war zum 31.12.2019 kein Unternehmen in Schwierigkeiten gemäß EU-Definition.

Die Risikoübernahme (sog. Haftungsfreistellung) durch die KfW als Staatsbank beträgt:

- 90% für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gem. EU-Definition
- 80% für größere Unternehmen (GU)
- gilt sowohl für Betriebsmittel- als auch für Investitionsfinanzierungen.

Beim „KfW-Sonderprogramm – Direktbeteiligung für Konsortialfinanzierung“ kann unabhängig der Größe max. eine 80% Haftungsfreistellung erteilt werden, jedoch max. 50% der Risiken der Gesamtverschuldung.

2. Wie hoch kann die Liquiditätshilfe sein?

2.1 „KfW-Unternehmerkredit“ (Bestandsunternehmen) und „ERP-Gründerkredit – Universell“ (für junge Unternehmen unter 5 Jahren):

Der Kredithöchstbetrag je Unternehmensgruppe beträgt 1,0 Mrd. Euro und ist begrenzt auf:

- 25% des Jahresumsatzes 2019 des antragstellenden Unternehmens oder
- den aktuellen Liquiditätsbedarf für die nächsten 18 Monate bei KMU bzw. 12 Monate bei großen Unternehmen (GU) oder
- das doppelte der Lohnkosten des Unternehmens im Jahre 2019.

Darüber hinaus ist der Kredithöchstbetrag bei Kreditbeträgen über 25 Mio. Euro auf 50% der Gesamtverschuldung begrenzt.

2.2 „KfW-Sonderprogramm – Direktbeteiligung für Konsortialfinanzierung“:

KfW beteiligt sich an Hausbankfinanzierungen als Konsortialpartner mit max. 50% der Risiken der Gesamtverschuldung

3. Wie sind die Laufzeiten und die Konditionen? Betriebsmittelfinanzierungen

- Laufzeit bis max. 5 Jahre mit einem tilgungsfreien Anlaufjahr
- 2 Jahre Laufzeit endfällig (keine Tilgung während der Laufzeit) Investitionsfinanzierungen
- Laufzeit bis max. 5 Jahre mit einem tilgungsfreien Anlaufjahr

Die Konditionen liegen zwischen 1% bis ca. 2% (Ausnahme „KfW-Sonderprogramm – Direktbeteiligung für Konsortialfinanzierung“).

DIE BERATER



Die „vereinfachten Verfahren bei der Risikoprüfung“ kommen für das „KfW-Sonderprogramm 2020 für etablierte und junge Unternehmen“ ebenfalls zur Anwendung.
Beim „KfW-Sonderprogramm – Direktbeteiligung für Konsortialfinanzierung“ können bis zu 6 Jahre Laufzeiten vereinbart werden. Die von den Hausbanken festgelegte Kondition wird von der KfW übernommen.

4. Wie wird die Liquiditätshilfe beantragt?

Die Liquiditätshilfe muss immer über die eigene Bank oder Sparkasse (Hausbank) beantragt werden. Bei den Liquiditätshilfen handelt es sich um Kredite, die den üblichen Kreditantragsprozess durchlaufen müssen. Häufig kennt die Hausbank das Unternehmen und ist so in der Lage, den Antrag auf Basis aktuell vorgelegter Unterlagen kurzfristig zu prüfen und weiterzuleiten.

Die Kreditentscheidung erfolgt zunächst durch die jeweilige Hausbank. Diese leitet den Antrag nach Prüfung an die KfW weiter. Ein Rechtsanspruch auf Gewährung der Finanzierungshilfe besteht nicht.

Was ist Voraussetzung für die Bewilligung einer Liquiditätshilfe?

Mit den erweiterten Liquiditätshilfen werden solche Unternehmen gefördert, die bislang im Kern gesund waren und jetzt durch die Coronakrise finanziell belastet sind. Allen anderen Unternehmen stehen die bisher bereits bestehenden Finanzierungshilfen zur Verfügung.

Die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens muss gegeben sein. Im Kreditantragsprozess werden die bisherige und die zukünftige Kapitaldienstfähigkeit beurteilt.

5. Welche Unterlagen müssen bei der Beantragung von Liquiditätshilfen vorgelegt werden?

Voraussetzung für eine schnelle Bearbeitung der Kreditanfrage ist die Vorlage aussagekräftiger und nachvollziehbarer Unterlagen, die im besten Fall keine Rückfragen der bearbeitenden Hausbank mehr erfordern. Dazu gehören insbesondere:

- Kurzdarstellung der Unternehmenssituation im Hinblick auf die Coronakrise mit Nennung der benötigten Finanzmittel (auf einer Seite)
- Jahresabschlüsse der letzten zwei Geschäftsjahre
- aussagekräftige betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWAs) und Summen- und Saldenliste (SuSas) des laufenden Geschäftsjahres und des letzten Geschäftsjahres, sofern der Jahresabschluss noch nicht erstellt ist
- aktuelle Finanzierungsübersicht
- Ertrags- und Liquiditätsplanung für das laufende und möglichst auch das nächste Jahr mit daraus abgeleiteter Darstellung des Kapitalbedarfs (unter Berücksichtigung von Maßnahmen wie Kurzarbeitergeld, Tilgungsaussetzungen usw.)
- Darstellung der zukünftigen Kapitaldienstfähigkeit
Eine integrierte Ertrags-, Finanz- und Bilanzplanung ist zwar nicht zwingend erforderlich, jedoch grundsätzlich von Vorteil, insbesondere um sicherzustellen, dass alle relevanten Komponenten berücksichtigt werden und die Unternehmensfortführung fundiert beurteilt werden kann.

7. Müssen gewährte Liquiditätshilfen zurückgezahlt werden?

Die Liquiditätshilfen sind Kredite. Sie müssen vollständig getilgt, also zurückgezahlt werden. Es handelt sich nicht um Zuschüsse.

8. Müssen von Anfang an Tilgungsraten geleistet werden?

Bei den KfW-Liquiditätshilfen können für die ersten Jahre grundsätzlich sogenannte Tilgungsfreijahre beantragt werden. In den Tilgungsfreijahren wird die Tilgung ausgesetzt, lediglich die vereinbarten Zinsen müssen bezahlt werden. Es gibt auch Varianten mit endfälliger Tilgung, bei denen während der Kreditlaufzeit keine Tilgungsraten anfallen.

9. Inwieweit müssen Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden?

Bestehende und neue Sicherheiten sind in vielen Fällen einzubeziehen. Man sollte bereits vor Antragstel-

DIE BERATER



lung überlegen, welche Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden können bzw. welche Haftungen wie etwa Bürgschaften eingegangen werden können.

10. Welche Maßnahmen zur Verbesserung der Liquidität können im Finanzierungsbereich noch ergriffen werden?

Die Aussetzung von Tilgungszahlungen ist in der aktuellen Situation ein geeignetes Mittel, um zusätzliche Liquidität zu schaffen. Eine Tilgungsstundung muss bei der jeweiligen Bank oder Sparkasse beantragt werden. Es ist zu erwarten, dass die Finanzierungspartner Tilgungsstundungen großzügig gewähren werden.

11. Wie lange dauert es, bis die Liquiditätshilfen ausbezahlt werden?

Die Bundesregierung hat eine schnelle, unbürokratische und effektive Unterstützung zugesichert. Es ist derzeit aber noch unklar, wie die voraussichtlich hohe Anzahl an Kreditanträgen kurzfristig bearbeitet werden kann. Die Banken wollen den Bearbeitungsprozess beschleunigen, gleichwohl ist zu befürchten, dass die Anfragen nur mit zeitlicher Verzögerung bearbeitet werden können.

Beim „KfW-Unternehmerkredit“ und „ERP-Gründerkredit – Universell“ wird die KfW zur beschleunigten Abwicklung bei Kreditbeträgen bis zu 3 Mio. Euro die Risikoprüfung der Hausbank übernehmen und auf eine eigene Risikoprüfung verzichten. Aussagekräftige Unterlagen und ein in sich schlüssiger Kreditantrag werden den Prozess beschleunigen.

12. Was ist bei der Kommunikation mit dem Finanzierungspartner zu beachten?

Das Bankgespräch zur Erörterung der übermittelten Unterlagen wird in der derzeitigen Situation überwiegend am Telefon stattfinden. Dabei sollte proaktiv darauf eingegangen werden, welche konkrete Auswirkungen die Krise auf das Unternehmen und seine Geschäftstätigkeit trotz eingeleiteter Maßnahmen hat. Dieses Gespräch sollte gut vorbereitet werden.

Alexander Tockuss, Benjamin Schirmer

RWT Unternehmensberatung

www.rwt-gruppe.de

DIE BERATER



Organisatorische Maßnahmen in Pandemiezeiten zur Reduzierung der Risiken für das operative Geschäft

Aktuell können die Garten- und Landschaftsbauer weitestgehend ohne Einschränkungen ihrer Arbeit nachgehen und die Baustellen fortsetzen. Es besteht das Risiko, wenn die sozialen Kontakte zwischen Mitarbeitern, der Verwaltung und anderen Beteiligten wie in Zeiten vor der Ausbreitung des Corona-Virus beibehalten wird, dass bei Infizierung eines Mitarbeiters der gesamte Betrieb stillgelegt und in eine mindestens 14-tägige Quarantäne versetzt werden kann. Um dieses Risiko zu minimieren sind organisatorische Maßnahmen zur Reduzierung der sozialen Kontakte zwischen den Mitarbeitern, den Kolonnen und der Verwaltung einzuführen.

1. Folgende Maßnahmen sind bezogen auf operative Mitarbeiter umzusetzen:

- Es sollten feste Kolonnen gebildet werden, die vorerst auf ihren eigenen bzw. fest zugeteilten Baustellen arbeiten. Diese Kolonnen sollten immer das gleiche Fahrzeug zugeteilt bekommen und nutzen, die Fahrzeuge sollten nicht mit mehr als zwei Mitarbeitern besetzt sein, damit ein entsprechender Abstand eingehalten werden kann
- Werden mehr als zwei Mitarbeiter auf einer Baustelle benötigt, sollten die weiteren Mitarbeiter mit gesonderten Fahrzeugen zur Baustelle fahren
- Optimal wäre es, wenn die Mitarbeiter von zu Hause aus zur Baustelle fahren und sich nicht vorher an dem den Betriebshof treffen
- Die Disposition/Logistik von Kleinengeräten etc. sollte über die Verwaltung geregelt werden
- Informationen zur Baustelle sollten auf digitalem Weg oder bei Baustellenbesuchen der Bauleitung ausgetauscht werden
- Die Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge sollten, wenn möglich, mit Handschuhen bedient werden
- Fahrten zu Baustoffhändlern sollten auf ein Minimum reduziert werden
- Sollten die Kolonnen doch vom Betriebshof aus zu den Baustellen fahren, sollten versetzte Arbeitszeiten eingeführt werden, damit sich nicht alle Mitarbeiter gleichzeitig am Betriebshof treffen
- Der Zugang zu Sozialräumen und den Büros der Verwaltung ist generell zu untersagen und nur nach individueller Rücksprache und Einzelgesprächen bei entsprechenden Abständen zu ermöglichen

2. Folgende Maßnahmen sind bezogen auf die Mitarbeiter in der Verwaltung umzusetzen:

- Der freie Zugang zur Verwaltung für Mitarbeiter und Dritte sollte unterbunden werden. Der Zugang zu den Büros sollte erst nach telefonischer Vereinbarung möglich sein und zudem sollten die entsprechenden Abstände eingehalten werden
- Soweit möglich sollten die Verwaltungsmitarbeiter zu versetzten Zeiten am Arbeitsplatz sein. Im Besten Fall sollten den Verwaltungsmitarbeitern Heimarbeitsplätze eingerichtet werden
- Besprechungen sind auf das Mindestmaß zu reduzieren
- Alternativ können Telefon- oder Videokonferenzen genutzt werden, um sich auszutauschen. Hierzu gibt es einfach anzuwendende Web-Softwareprodukte, die auf allen Plattformen laufen (Skype, Google Hangouts, Zoom etc.)
- Türklinken und andere regelmäßig von verschiedenen Menschen genutzte Gegenstände sollten in regelmäßigen Abständen desinfiziert werden

Im Falle einer Infizierung wird das örtliche Gesundheitsamt über die weiteren Maßnahmen entscheiden, diese können bis zur Stilllegung des gesamten Betriebs führen. Daher müssen die Vorkehrungen im Rahmen einer schriftlichen Anweisung definiert werden. Diese Anweisungen sollten im Betrieb an verschiedenen Stellen ausgehängt und möglichst gegen Unterschrift an die Mitarbeiter verteilt werden, um so im Falle einer Infektion entsprechend gegenüber den Gesundheitsbehörden argumentieren zu können.

Martin Hartmann

Hartmann Betriebsberatung GmbH

www.hartmann-betriebsberatung.de

DIE BERATER



Die Angst vor dem Stillstand – Baustellen in Zeiten der Pandemie aus juristischer Sicht

Obwohl es keiner haben will, ist es in aller Munde: Das Corona-Virus. Täglich erreichen mich derzeit Fragen besorgter Unternehmer, wie mit der derzeitigen Krise aus juristischer Sicht umzugehen ist. Tatsächlich wird man bei näherer Recherche feststellen, dass Präzedenzfälle faktisch nicht vorhanden sind – schon gar nicht für den Bausektor oder gar den Landschaftsbau. Wenn Krankheitserreger das Leben beeinträchtigt haben und deutsche Gerichte beschäftigt, war dies meist, wie beispielsweise während der damaligen SARS-Epidemie, auf das Reiserecht beschränkt. Ob und inwiefern die dortigen Entscheidungen jedoch auf das Bauvertragsrecht übertragen werden können, ist ungeklärt.

Die Corona-Krise als Fall „höherer Gewalt“?

In einem werden Sie mir jedoch sicherlich zustimmen: Vor dem Ausbruch des Virus hat niemand die Tragweite auch nur ansatzweise erahnt. Auch als sich das Virus Ende Dezember 2019 in China auf den Weg machte, konnten die Folgen nicht abgeschätzt werden. Erst am 30.01.2020 rief die Weltgesundheitsorganisation die internationale Gesundheitsnotlage aus. Rund einen Monat später, nämlich am 28.02.2020 erfolgte eine Risikoeinschätzung als „sehr hoch“ und erst am 11.03.2020 wurde die Epidemie offiziell in den Status einer Pandemie gehoben. Ein Mittel gegen das Virus wird wohl auch noch längere Zeit auf sich warten lassen.

Vor diesem Hintergrund ist es sicherlich auf den ersten Blick nicht ganz falsch, die Corona-Krise unter den Begriff der höheren Gewalt einzuordnen. Zur Begriffserläuterung hat der Bundesgerichtshof bereits vor einigen Jahrzehnten die noch ältere Definition des Reichsgerichts übernommen, wonach höhere Gewalt als ein betriebsfremdes, von außen durch elementare Naturkräfte oder durch Handlungen dritter Personen herbeigeführtes Ereignis zu bezeichnen ist, welches nach menschlicher Einsicht und Erfahrung unvorhersehbar ist, mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln auch durch die äußerste nach der Sachlage vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht verhütet werden oder unschädlich gemacht werden kann und auch nicht wegen seiner Häufigkeit vom Betriebsunternehmer in Kauf zu nehmen ist (BGH, Urteil vom 23.10.1952 - III ZR 364/51). Obwohl dies sprachlich recht sperrig ist, wird diese Definition auch in heutiger Zeit quasi deckungsgleich verwendet (z.B. BGH, Urteil vom 19.01.2006 - III ZR 121/05). Ohne hier in die Einzelheiten gehen zu wollen, kann man die derzeitige Situation jedenfalls abstrakt der höheren Gewalt unterstellen.

Dennoch mahnen einige Juristen zu Recht zur Vorsicht. Wo sich der eine auf höhere Gewalt berufen kann, spielt diese für den anderen keine Rolle. Ausschlaggebend ist nämlich, ob der sich hierauf berufende Betrieb überhaupt betroffen ist. So sollte man nun keinesfalls die Hände in den Schoß legen und davon ausgehen, man könne sich auf die Pandemie beziehen, ohne selbst betroffen zu sein. Auf der anderen Seite wird höhere Gewalt aber wohl zu bejahen sein, wenn der Betrieb unter Volllast arbeitet und er aufgrund einer angeordneten Quarantäne nun eine Baustelle nicht mehr besetzen kann. Es ist also nicht etwa nur die derzeitige Gesamtlage entscheidend; vielmehr muss eine persönliche Betroffenheit hinzutreten.

Vertragsstrafe trotz Corona?

Eine große Sorge von zahlreichen Betrieben, insbesondere solchen, die verstärkt im öffentlichen und gewerblichen Bereich tätig sind, liegt sicherlich darin, dass aufgrund der Corona-Krise eine Verzögerung der Bauausführung eintritt, etwa weil Mitarbeiter des Unternehmens unter Quarantäne gestellt wurden und hierdurch die Baustelle nicht mehr voll besetzt werden kann oder die gesamte Maßnahme sogar für einen gewissen Zeitraum vollständig unterbrochen werden muss. Überschreitet der Unternehmer aus diesen Gründen schließlich die Bauzeit, könnte der Auftraggeber auf die Idee kommen, die vereinbarte

DIE BERATER



KULLMANN
UND MEINEN



Tanja Mensen
Authentisches Marketing



WCG CONSULTING GMBH



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG



RWT



Hartmann
Betriebsberatung GmbH



BUIßMANN & FECKLER
RECHTSANWÄLTE - FACHANWÄLTE



Bühler und Gärten
Kommunikation, Entwicklung, Wertschöpfung



VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKT - STEUERBERATER - RECHTSANWÄLTE - VEREID. BUCHHÄUTER



die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte



Georg von Koppen
Lösungen für mehr Erfolg

Vertragsstrafe zu ziehen. Tut er dies, stellt sich die Frage, ob der betroffene Unternehmer einen solchen Anspruch abwehren kann.

Tatsächlich hat der Auftraggeber es erst einmal leicht: Es genügt zunächst, wenn er in einem Gerichtsverfahren die bloße Fristüberschreitung und die Vereinbarung der Vertragsstrafe sowie deren pünktlichen Vorbehalt darlegt.

Es ist dann am Auftragnehmer, sich aus den Fängen der Vertragsstrafe zu befreien. Dabei sollte er sich vor allem auf das Argument konzentrieren, dass er für die Situation nicht verantwortlich ist. Die Vertragsstrafe kann nämlich nur dann durchgesetzt werden, wenn der Auftragnehmer in Verzug geraten ist. Ein Verzug kommt allerdings solange nicht in Betracht, wie die Leistung infolge eines Umstandes unterbleibt, den der Unternehmer nicht zu vertreten hat (§ 286 Abs. 4 BGB). Zu vertreten hat der Unternehmer nach § 276 Abs. 1 BGB regelmäßig Vorsatz und Fahrlässigkeit – also das so genannte Verschulden. Auch ohne die Einordnung der Corona-Krise unter den Begriff der höheren Gewalt wird man indessen für den Regelfall nicht vertreten können, dass dem von einer Quarantäne betroffenen Betrieb Vorsatz oder Fahrlässigkeit vorzuwerfen ist. Entscheidend ist wie so oft auch hier der Einzelfall: Hat das Unternehmen nach Bekanntwerden der Gefährlichkeit der Pandemie, insbesondere aber nach den ausgesprochenen Kontaktverboten nicht von seiner Betriebsfeier ablassen können, könnte man Fahrlässigkeit eventuell annehmen.

Im Regelfall kann sich der Unternehmer aber mit dem Hinweis auf die derzeitige Pandemie entlasten, wenn er selbst entsprechend betroffen ist. Allerdings sollte man sich im Klaren sein, dass der Beweis des fehlenden Vertretenmüssens vom Unternehmer zu führen ist – das Vertretenmüssen wird nämlich aufgrund der gesetzlichen Formulierung zunächst vermutet. Daher liegt es in Ihrem eigenen Interesse, die derzeitigen Geschehnisse und Folgen für Ihren Betrieb nachvollziehbar zu dokumentieren und mögliche Beweise zu sichern. Dies können Behördenschreiben, aber auch Krankmeldungen sein. Sollten Mitarbeiter ausfallen, weil sie etwa kleinere Kinder versorgen müssen, sollte auch dies dokumentiert werden, um später, wenn solche Dinge gerichtlich entschieden werden, die genauen Zeiträume und Gründe der Behinderungen angeben zu können.

Nicht vergessen: Behinderungsanzeige

Darüber hinaus ist es dringend zu empfehlen, derartige Behinderungen gegenüber dem Auftraggeber möglichst umfassend und schriftlich anzuzeigen. Was § 6 Abs. 1 VOB/B für den VOB-Vertrag ausdrücklich anordnet, gilt im Wesentlichen auch für den BGB-Vertrag. Gerade durch diese Behinderungsanzeige verhindern Sie, dass dem Auftraggeber zusätzliche Schäden entstehen, etwa weil er im besten Vertrauen auf die Pünktlichkeit Ihrer Leistungen weitere Maßnahmen in Gang gesetzt hat.

Ohne dass hierdurch die Wichtigkeit der Behinderungsanzeige geschmälert wird, ist allerdings festzuhalten, dass die vergessene Behinderungsanzeige für die Abwehr der Vertragsstrafe zumindest nach der Rechtsprechung des BGH nur von einer untergeordneten Bedeutung ist. Zwar kann die Behinderungsanzeige als gewisses Indiz gelten; sie ist aber keine Voraussetzung dafür, dass der Verschuldensvorwurf abgewendet wird. Das bedeutet, dass eine Vertragsstrafe auch dann zu Fall gebracht werden kann, wenn keine Behinderungsanzeige erfolgt ist, dem Unternehmen aber nachweislich weder Fahrlässigkeit noch Vorsatz zur Last gelegt werden kann und es auch keine echte Garantie zur Einhaltung der Vertragsfristen oder ein besonderes Beschaffungsrisiko übernommen hat (BGH, Urteil vom 14.01.1999 - VII ZR 73/98). Diese Rechtsprechung ist allerdings nicht gänzlich unumstritten, sodass eine Behinderungsanzeige sich in jedem Fall empfiehlt.

Verlängerung der Ausführungsfristen

Dies gilt auch aus einem anderen Grund: Während bei fehlender Behinderungsanzeige das fehlende Vertretenmüssen zur Vermeidung des Verzuges bewiesen werden muss, führt eine berechtigte Behinde-

DIE BERATER



rungsanzeige dazu, dass sich bereits die Ausführungsfristen verlängern können (§ 6 Abs. 2 VOB/B) und die Vertragsstrafe somit bereits auf einer früheren Stufe scheidet.

Hier können wir nun auch den Kreis zu der höheren Gewalt schließen: Die Ausführungsfristen werden nämlich unter anderem dann verlängert, wenn die Behinderung durch höhere Gewalt verursacht ist, wozu nach diesseitiger Bewertung die Corona-Krise zu zählen ist, soweit der Betrieb hiervon betroffen sein sollte. Selbst wenn man anderer Meinung sein und die Pandemie nicht unter den Begriff der höheren Gewalt subsumieren sollte, wäre das aber nicht entscheidend. Immerhin handelt es sich bei der Behinderungsursache um einen anderen, für den Auftragnehmer unabwendbaren Umstand, was für eine Verlängerung der Ausführungsfristen bei pünktlicher Behinderungsanzeige nach § 6 Abs. 2 VOB/B ebenfalls ausreichend ist.

Für den Regelfall kein finanzieller Ausgleich möglich

Man wird sich aber vor Augen führen müssen, dass diese Umstände regelmäßig nicht dazu führen, dass finanzielle Ausgleichsansprüche gegen den eigenen Auftraggeber bestehen. Selbst wenn er wegen einer Behinderung von Vorunternehmern aufgrund der Corona-Krise das Baufeld nicht fristgerecht zur Verfügung stellen kann, wird auch er sich auf höhere Gewalt berufen können.

Je nach Betroffenheit der handelnden Personen könnte man allenfalls überprüfen, ob nicht eine Anpassung des Vertrages wegen einer sogenannten Störung der Geschäftsgrundlage in Betracht zu ziehen ist (§ 313 Abs. 1 BGB). Dies ist dann der Fall, wenn sich Umstände, die zur Vertragsgrundlage geworden sind, nach Vertragsabschluss schwerwiegend verändert haben und die Parteien den Vertrag mit einem anderen Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Veränderungen vorhergesehen hätten. Die Vertragsanpassung kann in diesen Fällen von jeder Partei verlangt werden, der nicht zugemutet werden kann, am Vertrag festgehalten zu werden. Die Einzelheiten hierzu zu besprechen, würde im Rahmen dieser Zusammenstellung indessen zu weit führen.

Corona als Kündigungsgrund

Viele Betriebe umtreibt auch die Sorge, dass ihnen Verträge gekündigt werden könnten. Diese Sorge kann ich tatsächlich nicht in allen Fällen nehmen: So sieht § 6 Abs. 7 VOB/B eine Kündigungsmöglichkeit vor, wenn eine Unterbrechung der Ausführung länger als drei Monate andauert. Kündigungsberechtigt ist dann jede Partei, also sowohl der Auftraggeber als auch der Auftragnehmer. Abgerechnet werden können in diesen Fällen nur die tatsächlich bereits ausgeführten Leistungen. Sollte eine Partei die Unterbrechung jedoch zu vertreten haben, was bei den Corona-Fällen meist nicht der Fall sein dürfte, können weitere Ansprüche auf Schadensersatz hinzutreten.

Außerdem steht dem Auftraggeber immer und unabhängig von der derzeitigen Pandemie die Möglichkeit zur Verfügung, den Vertrag aus freien Stücken nach § 8 Abs. 1 VOB/B oder § 648 BGB zu kündigen. Einen speziellen Kündigungsgrund benötigt er dafür nicht. Auch in diesen Fällen erhält der Unternehmer die Vergütung für bereits ausgeführte Leistungen. Für die nicht ausgeführten Leistungen besteht jedoch eine Besonderheit: Da dem Auftraggeber kein wichtiger Kündigungsgrund zur Verfügung stand, kann der Unternehmer auch den nicht ausgeführten Teil nach den Vertragspreisen abrechnen. Er muss sich aber dasjenige anrechnen lassen, was er infolge der Vertragskündigung an Aufwendungen erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erwirbt oder zu erwerben böswillig unterlassen hat. Da diese Berechnung häufig nicht ganz einfach ist, hat das Gesetz in § 648 S. 3 BGB eine Erleichterung vorgesehen: Hiernach wird vermutet, dass dem Unternehmer 5 % der auf den noch nicht erbrachten Teil der Werkleistung entfallenden vereinbarten Vergütung zusteht.

DIE BERATER



Die Pandemie als „wichtiger Grund“ für eine Kündigung

In einigen Fällen kann sogar eine Kündigung aus wichtigem Grund nach § 648a BGB möglich sein. Hier nach können beide Vertragsparteien den Vertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen, wenn dem kündigenden Teil die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur Fertigstellung nicht zugemutet werden kann. Ob dies der Fall ist, wird unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und insbesondere unter Abwägung der beiderseitigen Interessen bewertet. Auch wenn man umgangssprachlich davon ausgehen mag, dass die Corona-Krise einen abstrakt wichtigen Grund darstellen kann, sollte man hier nicht zu voreilig urteilen. Regelmäßig lassen sich, selbst wenn eine Unterbrechung für eine gewisse Zeit vorliegt, die vereinbarten Leistungen auch später noch ausführen; vielfach ist es sogar gerade im Garten- und Landschaftsbau möglich, die vereinbarten Leistungen ohne jedes Hindernis in der vereinbarten Zeit auszuführen. In diesen Fällen wird es für den Auftraggeber schwer, eine solche Kündigung aus wichtigem Grund zu rechtfertigen. Allein der Hinweis auf Corona wird hier nicht ausreichen.

Gleiches gilt nach meinem Dafürhalten in der anderen Richtung: Auch der Landschaftsbauunternehmer wird allein aus der derzeitigen Pandemie keinen wichtigen Kündigungsgrund entnehmen können. Damit ein solcher vorliegt, müssten weitere Umstände hinzutreten.

Folgt jedoch eine wirksame Kündigung aus wichtigem Grund, können zunächst einmal nur die ausgeführten Leistungen abgerechnet werden. Anders als bei der freien auftraggeberseitigen Kündigung erfolgt hingegen keine Vergütung der nicht ausgeführten Leistungen. Derjenige, der den wichtigen Grund indessen zu vertreten hat (sollte dies in der derzeitigen Situation überhaupt der Fall sein), kann aber gegebenenfalls zum Schadensersatz herangezogen werden.

Grundsätzlich werden Liquiditätsengpässe keinen wichtigen Grund auf Seiten des Auftraggebers darstellen, da sich jeder Auftraggeber vor der Beauftragung einer Maßnahme über die Möglichkeit der Bezahlung Gedanken machen muss. Fraglich ist aber, ob man diesen Grundsatz innerhalb der jetzigen Situation weiterhin in dieser allgemeinen Form vertreten kann. Wenn also beispielsweise ein Biergarten eine Neugestaltung seiner Außenanlagen in Auftrag gegeben hat und nun aufgrund der angeordneten Schließung keine Umsätze generieren kann, könnte dies tatsächlich dazu führen, dass die Justiz ausnahmsweise einen wichtigen Kündigungsgrund wegen fehlender liquider Mittel bejaht. Beweisbelastet dafür, dass ein derartiger Grund gegeben ist, ist jedoch stets die kündigende Partei. Auch hier gilt, dass die Corona-Krise nicht als willkommener Umstand erhalten kann, ein unliebsames Vertragsverhältnis plötzlich aus wichtigem Grund zu beenden.

Tatsächlich sollte man auf beiden Seiten in Bezug auf die Kündigung aus wichtigem Grund Vorsicht walten lassen: Stellt sich später im Rahmen eines Gerichtsverfahrens heraus, dass der wichtige Grund nicht vorlag, wird bei einer Kündigung durch den Auftraggeber regelmäßig die Kündigung aus wichtigem Grund in eine freie Kündigung nach § 648 BGB bzw. § 8 Abs. 1 VOB/B umgedeutet, wodurch auch die nicht ausgeführten Leistungen in oben dargestelltem Umfang vergütungspflichtig werden. Hat allerdings der Unternehmer vermeintlich aus wichtigem Grund gekündigt und stellt sich dieser als nicht existent heraus, ist die Kündigung schlichtweg unwirksam und wird zu Schadensersatzansprüchen des Auftraggebers führen. In keinem Fall sollte also ein Schnellschuss erfolgen.

Leider können derzeit lediglich grobe Leitlinien formuliert werden. Mit den Rechtsfolgen wird sich die Rechtsprechung erst in den nächsten Jahren eingehend auseinandersetzen (müssen). Erst dann können wir mit Sicherheit sagen, in welche Richtung sich diese missliche Situation entwickeln wird. Wenn man auch sicherlich zahlreiche Punkte aus dem allgemeinen Recht und der Rechtsprechung ableiten kann, bleibt die Situation dennoch einzigartig. Eine gewisse Unsicherheit wird also leider verbleiben.

André Bußmann, Klaus Feckler, Sandra Bußmann

www.bussmann-feckler.de

DIE BERATER



Tanja Mensen
Authentisches Marketing



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Bähler und Gärten
Kommun. Entwicklung, Wertschöpfung



••• die Zahlen und der Erfolg

Spiro Projekte



Ausbildung in Zeiten der Corona Krise

Als verantwortliche Personen für die Menschen in unseren Unternehmen treiben uns derzeit zwei Fragen um: (1) was können wir tun, um die Gesundheit unserer Auszubildenden und Mitarbeiter zu erhalten, und (2) was ist erforderlich um weiterhin produktiv tätig zu sein und somit den wirtschaftlichen Bestand des Unternehmens sicher zu stellen. Im Bezug auf die Ausbildung gibt es Themenfelder, die einer Regelung und Entscheidung bedürfen. Es gibt hier keine allgemein richtigen oder falschen Lösungen. Wir orientieren uns an der Fürsorgepflicht und den oben genannten beiden Zielen. Die hier vorgestellten Lösungen stammen aus meinem GaLaBau Betrieb und auch aus der Diskussion mit anderen Unternehmen.

Ausbildung und Praktika

- Da die Schule und die überbetriebliche Ausbildung vorübergehend ausfallen sind alle Azubis anwesend.
- Wir haben externe Helfer, studentische Aushilfen, nach Hause geschickt, um die Azubis sinnvoll einzuplanen.
- Lernmodule wie der monatliche Pflanzentest, bei denen die Azubis als Gruppe zusammenkommen, finden derzeit nicht statt.
- Praktikanten von außerhalb werden derzeit nicht beschäftigt. Vereinbarte Schulpraktika haben wir abgesagt.
- Probearbeiten von Ausbildungsbewerbern stehen bei uns derzeit nicht an. Wir würden solche Praktika möglichst rausschieben oder auf zwei Tage verkürzen.
- Möglich wäre es in dieser besonderen Situation auch, aufgrund der Unterlagen und des Vorstellungsgesprächs eine Entscheidung zu treffen und einen Ausbildungsplatz zuzusagen. Im Normalfall ist für die Zusage eines Ausbildungsplatzes –immerhin eine 35.000 € Entscheidung – ein Praktikum Pflicht. Die Zusage gibt es nur, wenn von Seiten der Mitarbeiter, mithilfe eines Auswertungsbogens, grünes Licht gegeben wird.

Unterstützung und Lernangebot für Azubis: das Ulmer Lernportal

Es ist aus heutiger Sicht ein Glück, dass der Ulmer Verlag schon seit geraumer Zeit ein digitales Lernangebot entwickelt, das jetzt verfügbar ist. Das Lernportal bietet Möglichkeiten fürs Pflanzenlernen, beinhaltet das komplette Grundlagenwissen für Gärtner und das Fachwissen für den Galabau. Es eignet sich für das individuelle Lernen der Azubis. Lehrer oder Ausbilder können aber auch Aufgaben zuweisen und den Lernfortschritt überwachen. Unter www.ulmer-lernportal.de können Sie das Lernangebot bestellen und 30 Tage kostenlos nutzen.

Kommunikation und Umsetzungspraxis

Da wir derzeit mehr Abstand und weniger Gelegenheit für den persönlichen Austausch haben, gewinnen andere Formen des regelmäßigen Kontaktes an Bedeutung. Bei uns im Unternehmen gibt es WhatsApp Gruppen für Azubis, die Bereichsleitung und für alle Mitarbeiter, die ich persönlich eingerichtet habe und kontrolliere. Mindestens ein Mal die Woche kommt für alle Mitarbeitenden eine Ansage, wie wir uns am besten organisieren – beispielsweise unterschiedliche Anfangszeiten der Teams, Mitarbeiter kommen direkt auf die Baustelle, maximal zwei Personen pro Fahrzeug usw. Ganz wichtig in diesem Medium ist auch der DANK für den gemeinsamen Einsatz. Auf diese Weise bleibt die Kommunikation am Laufen und alle haben dieselbe Information. Für die tatsächliche Umsetzung der gemachten Ansagen ist es nach meiner Erfahrung sinnvoll, wenn die Unternehmensleitung an bestimmten Punkten des Ablaufes auch persönlich Anwesenheit zeigt und die Vorgaben überwacht. Auch Baustellenbesuche oder persönliche Telefonate mit wichtigen Zielpersonen unterstützen die ernsthafte Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen. Für Azubis und Mitarbeiter gilt: Wir sind in der Krise für Euch da – und das werden wir auch nach der Krise noch sein.

Bleiben Sie gesund und behütet. Es grüßt Sie aus Nürtingen,

Albrecht Bühler

www.buehlerundgoerzen.de

DIE BERATER



Steuererleichterungen

Das Bundesfinanzministerium hat diverse steuerliche Erleichterungen in gang gesetzt. Auf der Internetseite des BMF heißt es dazu wie folgt:

Stundung von Steuerzahlungen: Wenn Unternehmen aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie in diesem Jahr fällige Steuerzahlungen nicht leisten können, sollen diese Zahlungen auf Antrag befristet und grundsätzlich zinsfrei gestundet werden. Den Antrag können Unternehmen bis zum 31. Dezember 2020 bei ihrem Finanzamt stellen.

An die Bewilligung der Stundung sind dabei keine strengen Anforderungen zu stellen. Unternehmen müssen darlegen, dass sie unmittelbar betroffen sind. Den Wert entstandener Schäden müssen sie aber nicht im Einzelnen belegen. Damit wird die Liquidität der Steuerpflichtigen unterstützt, indem der Zeitpunkt der Steuerzahlung hinausgeschoben wird. Diese Maßnahme betrifft die Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie die Umsatzsteuer.

Anpassung von Vorauszahlungen: Unternehmen, Selbständige und Freiberufler können außerdem die Höhe ihrer Vorauszahlungen auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer anpassen lassen. Gleiches gilt für den Messbetrag für Zwecke der Gewerbesteuer-Vorauszahlungen. Hierfür können sie bei ihrem Finanzamt einen Antrag stellen. Sobald klar ist, dass die Einkünfte der Steuerpflichtigen im laufenden Jahr voraussichtlich geringer sein werden als vor der Corona-Pandemie erwartet, werden die Steuervorauszahlungen unkompliziert und schnell herabgesetzt. Die Liquiditätssituation wird dadurch verbessert.

Vollstreckungsmaßnahmen aussetzen: Auf die Vollstreckung von überfälligen Steuerschulden soll bis zum Ende des Jahres verzichtet werden. Säumniszuschläge, die in dieser Zeit gesetzlich anfallen, sollen erlassen werden. Dies betrifft die Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie die Umsatzsteuer.

Unsere praktischen Erfahrungen der letzten Tage zeigen, dass all diese Maßnahmen von den Finanzämtern auch zügig umgesetzt werden. Wir haben erlebt, dass die Mitarbeiter der Finanzämter bemüht sind, auch bei Unklarheiten im Antrag durch telefonische Rückfragen bei den Steuerpflichtigen für schnelle Abhilfe zu sorgen. Wichtig ist der Hinweis, dass auch die Anpassung der Gewerbesteuervorauszahlungen über das Finanzamt anzustoßen ist, da das zuständige Finanzamt durch die Herabsetzung des Gewerbesteuermessbetrages den bindenden Grundlagenbescheid für die Herabsetzung der Gewerbesteuer durch die jeweiligen Städte und Gemeinden erlassen muss. Bitte beachten Sie außerdem, dass die Vorauszahlungsanpassungen auch rückwirkend ab Anfang des Jahres erfolgen können und so die Möglichkeit besteht, die bereits geleisteten Vorauszahlungen des ersten Quartals wieder erstattet zu bekommen. Die Auszahlung der bereits geleisteten Vorauszahlungen erfolgt durch die Finanzkassen innerhalb weniger Tage.

Länderspezifische Steuererleichterungen:

Nordrheinwestfalen:

Hier wird den Unternehmern die Erstattung der bereits geleisteten Umsatzsteuersondervorauszahlung 2020 für Monatsvoranmelder bei Beibehaltung der verlängerten Meldefristen ermöglicht. Das Verfahren ist denkbar einfach durch Abgabe einer berechtigten Online-Meldung mit der Bemessungsgrundlage Null durchzuführen. In der Praxis sind für Ende der letzten Woche erstellte Änderungsmeldungen die Erstattungen bereits erfolgt.

Die Möglichkeit zur Rückerstattung der Umsatzsteuersondervorauszahlung 2020 sind Stand Freitag (27.03.2020) neben NRW in folgenden Bundesländer gegeben: Niedersachsen, Brandenburg, Sachsen, Hessen, Rheinland Palz, Baden Württemberg, Bayern, es ist zu erwarten, dass die restlichen Bundesländer nachziehen.

DIE BERATER



Rheinland-Pfalz:

Das Ministerium der Finanzen Rheinland Pfalz hat am 23.03.2020 mitgeteilt, dass rückwirkende Fristverlängerungsanträge für die Abgabe von Steuererklärungen für das Jahr 2018 ab sofort möglich sind. Die Frist war eigentlich am 29.02.2020 abgelaufen und wird nun auf Antrag bis 31.05.2020 verlängert. Bereits festgesetzte Verspätungszuschläge werden auf Antrag erlassen.

Sozialversicherung

Sozialversicherungsbeiträge der Monate März bis Mai 2020 können ohne Sicherheitsleistung und ohne Stundungszinsen gestundet werden. Von der Erhebung von Säumniszuschlägen soll für diesen Zeitraum ebenfalls abgesehen werden. Als Voraussetzung für die Gewährung der Stundung ist darzulegen, dass ein finanzieller Schaden durch die Corona-Krise eingetreten ist. Hierzu ist eine Erklärung des Arbeitgebers ausreichend. Die Stundung der Sozialversicherungsbeiträge erfolgt längstens bis zum Fälligkeitszeitpunkt der Beiträge für den Monat Juni. Auch kann bei bestehenden Rückständen von Vollstreckungsmaßnahmen abgesehen werden. Details lassen sich aus dem Rundschreiben des GKV Spitzenverbandes vom 24.03.2020 entnehmen.

Uwe Rolef

VRT. LINZBACH, LÖCHERBACH UND PARTNER mbB

www.vrt.de

DIE BERATER

KULLMANN
UND MEINEN

Tanja Mensen
Authentisches Marketing



WCG CONSULTING GMBH

José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Hartmann
Betriebsberatung GmbH



BUISMANN & FECKLER
RECHTSANWÄLTE - FACHANWÄLTE

Bähler und Götzen
Wissens, Entwicklung, Wertschöpfung

VRT
WIRTSCHAFTSPROJEKT • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHHÜTER

••• die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte



Georg von Koppen
Lösungen für mehr Erfolg

Urlaub und Kurzarbeitergeld - Was Arbeitgeber wissen müssen

Stand 26.03.2020

Die Zahlung von Kurzarbeitergeld setzt einen erheblichen Arbeitsausfall voraus. Dieser Arbeitsausfall darf nicht vermeidbar sein. Als vermeidbar gilt insbesondere ein Arbeitsausfall, der durch die Gewährung von bezahltem Erholungsurlaub ganz oder teilweise verhindert werden kann, soweit vorrangige Urlaubswünsche der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Urlaubsgewährung nicht entgegenstehen, oder der durch die Nutzung von Arbeitszeitguthaben ganz oder teilweise vermieden werden kann.

Nach dieser Regel muss der Arbeitgeber seinen Mitarbeiter grundsätzlich den gesamten noch nicht anderweitig verplanten Urlaub gewähren, bevor er Kurzarbeit anordnet. Im Jahr 2020 gelten derweil modifizierte Regeln:

Gemäß den aktuellen Informationen der Agentur für Arbeit (<https://www.arbeitsagentur.de/news/coronavirus-informationen-fuer-unternehmen-zum-kurzarbeitergeld>) verzichtet die Bundesagentur für Arbeit aufgrund der aktuellen Coronavirus Pandemie bis zum 31.12.2020 darauf, den Einsatz von Erholungsurlaub zur Vermeidung von Arbeitsausfällen zu verlangen. Das gilt allerdings nur für die Urlaubsansprüche für das laufende Kalenderjahr. Resturlaub aus 2019 soll wie gehabt nach Möglichkeit zur Vermeidung von Arbeitsausfällen eingesetzt werden. D.h. Beschäftigte mit Urlaubsansprüchen aus dem Vorjahr sollen von ihrem Arbeitgeber dazu angehalten werden, alte Urlaubstage möglichst in Zeiten mit Arbeitsausfall im Betrieb zu nehmen.

Das bedeutet im Jahr 2020 für den Urlaub und Arbeitszeitguthaben von Arbeitnehmern:

1. Der Urlaub 2020 kann wie vom Arbeitnehmer gewünscht gegeben werden. Wenn er in einem Zeitraum gewährt werden soll, in dem Kurzarbeit angeordnet ist, muss der Arbeitnehmer von der Kurzarbeit ausgenommen werden. Kurzarbeit und Urlaub schließen sich aus.
2. Der Urlaub 2019 und alle sonstigen Arbeitszeitguthaben müssen so weit wie möglich aufgebraucht werden, bevor Kurzarbeitergeld gezahlt werden kann. Das bedeutet nicht, dass es keinen Urlaub und keine Arbeitszeitguthaben mehr geben darf: Wenn der Arbeitgeber die aus rechtlichen Gründen nicht abbauen kann, dann kann ihm das nicht vorgeworfen werden. Der Arbeitsausfall ist dann unvermeidbar, obwohl ein Arbeitnehmer noch Urlaub oder Arbeitszeitguthaben hat.
 - Ob der Arbeitgeber anweisen kann, dass Arbeitszeitguthaben „abgefeiert“ werden, ergibt sich aus den Arbeitsvertraglichen/Tarifvertraglichen Regelungen. Ergibt sich daraus z.B., dass der Arbeitnehmer den Zeitpunkt des „abfeierns“ wählen kann, dann kann der Arbeitgeber das Guthaben nicht abbauen. Es schadet dem Kurzarbeitergeld dann nicht.
 - Urlaub, der bereits für einen späteren Zeitpunkt Urlaub beantragt und genehmigt wurde, kann nicht zur Vermeidung von Kurzarbeit abgebaut werden. Wenn er einmal festgelegt wurde, ist dies bindend. Er verhindert nicht die Auszahlung von Kurzarbeitergeld.
3. Verfügbaren (noch nicht festgelegten) Urlaub kann der einseitig festlegen. Er muss nicht auf die Wünsche des Arbeitnehmers warten und diese auch nicht erfragen. Wenn der Mitarbeiter die Festlegung akzeptiert, wurde er wirksam in den Urlaub geschickt und die Urlaubstage erlöschen. Falls der Arbeitnehmer aber protestiert und einen anderen Zeitpunkt fordert, dann muss der Urlaub für diesen anderen Zeitpunkt gewährt werden, wenn nicht dringende betriebliche Belange oder Urlaubswünsche anderer Arbeitnehmer, die unter sozialen Gesichtspunkten den Vorrang verdienen, diesem Zeitpunkt entgegenstehen.
4. Kurzarbeit und Urlaub schließen sich aus. Daher kann Urlaub nicht abgebaut werden, wenn bereits erklärt wurde, dass der ganze Betrieb in Kurzarbeit ist. Es ist daher wichtig zu betonen, dass die Kurzarbeit für jeden Arbeitnehmer individuell erst eintritt, sobald verfügbarer Urlaub und Arbeitszeitguthaben abgefeiert sind.

Dr. **Nikolaus Brass**, Fachanwalt für Arbeitsrecht
 VRT. LINZBACH, LÖCHERBACH UND PARTNER mbB
www.vrt.de

DIE BERATER



Die aktuelle Lage und was wir schon immer tun wollten

Das Potential der Reaktion, der Anpassung und der Veränderung - auch in einer Krisenphase wie dieser - liegt nicht in der Zentralisierung der Vorschlags- und Entscheidungsmacht, sondern im Stärken der Vorschlags- und Entscheidungsmacht des mittleren Managements.

Nun, den Begriff „mittleres Management“ können wir z.B. durch die Begriffe Führungsteam, Kernteam, Stabsteam, Taskforce... ersetzen.

Die Empfehlung:

Bilden Sie jetzt diese Organisationseinheit zur Unterstützung der Unternehmensleitung, falls Ihre Unternehmens-Struktur noch über kein solches Team verfügt.

Aktivieren Sie dieses Führungsteam, falls es bis jetzt inaktiv war.

Nehmen wir als Beispiel eine Größe von 3 Personen in diesem Führungsteam bei einer Unternehmensgröße ab ca. 20 MA. Jede Führungsperson betreut zwei bis drei Aufgabenbereiche.

Einige Vorschläge für die Start-Rahmenbedingungen:

- Bezahlen Sie diesen Personen für Ihre zusätzliche Leistung ein zusätzliches Entgelt, z.B.: in Form eines weiteren Monatsgehältes.
- Beschreiben Sie die jeweilige Aufgabe so knapp als möglich: der selbstverantwortliche Handlungsraum ist wichtig.
- Statten Sie die Stabsstelle mit einem Anfangs-Budget aus, damit die Freiräume auch genutzt werden können, z.B. für IT-Kommunikationsmittel.
Definieren Sie eine Variabilität in diesem Budget.
- Sorgen Sie dafür, dass dieses Führungsteam die nötige Unterstützung im Unternehmen bekommt. Jedes Führungsteam hat die Freiheit die Priorität- und Handlungs-Hierarchie selbst festzulegen

Beispiel einer Aufgaben-Struktur

Person 1	Baustellenabrechnung, Mahnwesen, Reklamation
Person 2	Kommunikation zu Verbänden, Banken, Sozialträger, Gesundheitsämter
Person 3	Logistik- und Organisationsformen für den Baustellenablauf
Unternehmensleitung	Personalmanagement z.B.: Aktuelle Anpassung der Arbeitszeittabellen für Kurzarbeit-Anträge und die Plankostenrechnung nach Plan B.

Gestalten und begleiten Sie diesen Prozess der erweiterten Unternehmensführung.

Auch nach dieser aktuellen Krisenphase werden sich daraus resultierende Aufgaben und Herausforderungen ergeben, aber auch neue und wiederkehrende alte Aufgaben werden sich auftun - gut, wenn wir uns heute dafür befähigen.

Kurt Sachs

SPIRO Sachs GmbH

www.spiro.de

DIE BERATER



Was kommt nach COVID-19?

Ausblicke auf die nächsten Jahre des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus

Der Garten- und Landschaftsbau erlebt seit Jahren eine hervorragende Nachfrage. Der Privatkundenmarkt boomt und auch in den anderen Arbeitsbereichen ist volle Auslastung angesagt.

Wenn wir das Marktumfeld des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus betrachten, ist es sinnvoll, auf mittel- und langfristige Trends zu schauen: Die Gesellschaft und auch die Wirtschaft sind in stetiger Veränderung; hinzu kommen die klimatischen Effekte durch den Klimawandel.

Die Leistungen des GaLaBaus passen zu den gegenwärtigen weltweit wirkenden Megatrends, sodass die Branchen-Leistungen immer mehr in den Fokus rücken. Wenn von Zukunftsforschern wie Matthias Horx „Neo-Ökologie“ als „Der wichtigste Mega-Trend unserer Zeit“ genannt wird: Die Branche des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus steht in weiten Teilen bereit, genau dort anzuknüpfen.

Initiativen wie „Die grüne Stadt“ haben in hervorragender Weise die Belange der Branche aufgegriffen und bringen den Wert von

Tatsache ist, dass die GaLaBau-Branche mit ihren „Grünen Produkten“ so sympathisch aufgestellt ist, dass andere Branchen in gewisser Weise neidisch sind.

Grün in vielfältiger Weise nicht nur in das Bewusstsein der Gesellschaft, sondern auch und vor allem in die Politik. Stand Januar 2020: Um die Zukunft GaLaBau-Branche braucht man sich also keine Angst zu machen.

Jetzt im März 2020 haben wir einen tiefen, weltweiten Einbruch in unserem Gesellschafts-, Wirtschafts- und Privatleben: Eine Pandemie durch den Virus COVID-19 schüttelt unsere heile Welt kräftig durcheinander und wir können heute, Ende März 2020, häufig nicht sagen, wo wir genau stehen und wie es weiter geht.

Interessant wird die Frage, die im Moment wenige Unternehmer beschäftigen wird: Was kommt in der Zeit danach?

1. Innehalten, Weitergehen

Was wir jetzt schon nach wenigen Wochen, wo wir in einem etwas veränderten Gesellschaftsmodus unterwegs sind, sagen können: Es schreit nach „Innehalten“. Zurückgeworfen sein auf den Moment kann auf der einen Seite den Macher quälen und auf der anderen Seite eine ganz neue Qualität in die Arbeitswelt bringen. Also Tempo rausnehmen, die früheren Wichtigkeiten des Alltags werden hier und da unwichtiger. Manche Dinge können wir, gerade nicht ändern. Menschen stehen statt Profit im Mittelpunkt. Unplanbarkeit nimmt dort Raum ein, wo wir alles geplant haben: Der Satz „Ich weiß nicht, was nächste Woche ist!“ steht für eine neue Realität dieser Tage. Interessant ist, dass diese attraktive Branche des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus auch in der Krise weiterarbeiten kann, während die Industrie ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit schickt. Wie wird es weitergehen? Die Herausforderung ist doch, aus diesem Innehalten zu lernen und zu schauen, was anschließend in den Alltag integriert werden kann.

2. Die Märkte entwickeln sich zu „Sinn-Märkten“

Wie der bereits oben erwähnte Megatrend „Neo-Ökologie“ unsere Arbeits- und Lebenswelten verändern wird, ist in folgenden Zitaten der Trendstudie Neo-Ökologie des Zukunftsinstituts entnommen.

- *Neo-Ökologie ist der Megatrend, der die 2020er prägen wird wie kein anderer: Umweltbewusstsein wird vom individuellen Lifestyle zur gesellschaftlichen Bewegung. Nachhaltigkeit vom Konsumtrend zum Wirtschaftsfaktor. Und die Klimakrise zur Grundlage einer neuen globalen Identität.*
- *Machen Sie Transparenz zur Selbstverständlichkeit. Zeigen Sie, in welchem Bereich Sie schon nachhaltig agieren und in*

DIE BERATER



welchem Bereich Sie in Ihrem Unternehmen noch Verbesserungspotenziale sehen.

- Stellen Sie sich die Sinnfrage! Die Märkte der Zukunft sind Sinn-Märkte: Nicht nur für Konsumenten, auch für Mitarbeiter werden künftig Unternehmen unattraktiv, die keinen echten Mehrwert für die Gesellschaft generieren.
- Denken Sie nicht nur an Profite, sondern stellen Sie die Sinn-Frage: Welchen Mehrwert bietet Ihr Unternehmen der Welt? Nur wenn der Sinn des Unternehmens über die Profit-Frage hinausgeht, können Sie dauerhaft überleben.
- Sie sind Teil eines globalen Netzwerkes – also handeln Sie auch so: Denken Sie alle Teile der Produktions-, Vertriebs-, Konsum- und Recyclingkette mit und machen Sie diese für Ihre Konsumenten und Mitarbeiter transparent.

Der Megatrend bewirkt nicht nur eine Neuausrichtung der Werte der globalen Gesellschaft, der Alltagskultur und der Politik. Er erschüttert unternehmerisches Denken und Handeln in seinen elementaren Grundfesten.

(Anmerkung: Das wurde 2019 vor der Corona-Krise veröffentlicht.)

Quelle Zukunftsinstitut Frankfurt 2019

3. Spezialisierung oder Allrounder?

Die Entwicklung lässt sich seit vielen Jahren beobachten: Die GaLaBau-Unternehmen, die ein möglichst breites Leistungsspektrum für jeden Endkunden anbieten, werden immer weniger. Immer häufiger finden wir Unternehmen, die sich klar spezialisieren:

- Projekte in Eigenakquisition und Ausschreibungs-Projekte brauchen ein restlos anderes Denken und Handeln, um im Markt zu bestehen.
- Auch die Spezialisierung auf eine bestimmte Marktposition zieht weitreichende Folgen für ein Unternehmen mit sich: Wird ein Garten für den Durchschnittskunden angeboten oder spielt ein Unternehmen im High-End-Markt mit, der ganz andere Anforderungen an Kommunikation, Beratung, Produktauswahl, Ausführung und Betreuung stellt.
- Schon lange sind im Garten- und Landschaftsbau Spezialisierungen zu beobachten, die sich über Jahrzehnte herausdifferenziert haben.

Als Beispiel gelten: Sportplatzbau und Sportplatzregeneration, Dachbegrünung, Grünflächenpflege. Die letzten Jahre kamen Spezialisierungen, wie zum Beispiel Privatgarten, Schwimmteich- und Poolbau, Pflanzenschutz und Pflanzenverwendung hinzu.

Der Klimawandel fordert die Branche heraus:

- Regenwassermanagement,
 - Biodiversität und spezielle Pflanzenverwendung,
 - Vertikalbegrünung und Hochwasserschutz
- ...dürfte verstärkt in den Fokus rücken.

- Die Technik und das notwendige Fachwissen in den einzelnen Themenbereichen wird immer komplexer und braucht eine immer tiefere Auseinandersetzung mit der Materie, damit das fertige Produkt zu entsprechender Funktion und zu hoher Kundenzufriedenheit führt. Wenn man die Entwicklung des Schwimmteichs über 25 Jahre beobachtet, wird die Veränderung sehr deutlich: Gestartet ist der Schwimmteich als naturnahes Badegewässer und heute ist es ein aufwändiges Technik-Produkt, bestehend aus Bio-Technologie, Schwimmbad-, Licht- und Wärmetechnik. Diese Komplexität wird allein durch die Vernetzung der Steuerungstechnik zunehmen: Jederzeit an jedem Ort wissen, was gerade im Garten los ist. Die Branche braucht also Spezialisten, während sich die Unternehmen heute noch nach dem Generalisten als Mitarbeiter sehen. Der Typus Mitarbeiter, dem man jede Aufgabe anvertrauen kann, wird es immer weniger geben.

4. Facharbeitermangel lösen

Wir sind heute im „Verdrängungs-Wettbewerb“ um gute Fachkräfte wie Landschaftsgärtner, Vorarbeiter, Bauleiter, gelernte Facharbeiter anderer Branchen. Das ist für Landschaftsbau-Unternehmer eine neue Situation, obwohl sie langfristig vorhersehbar und bereits um 2003 in einer Studie „Zukunft des Handwerks“ thematisiert war.

Das Marketing gegenüber Mitarbeitern funktioniert nicht viel anders als das Marketing gegenüber Kunden. In beiden Fällen geht es darum, auf eine unverwechselbare Weise zu kommunizieren, wer Sie

DIE BERATER



sind und was Sie bieten - oder eben anders tun als vergleichbare Unternehmen. Wie auch im klassischen Marketing werden Ihre Stärken als Arbeitgeber sowie vorhandene, positiv wahrgenommene Teile der Unternehmenskultur gezielt in den Mittelpunkt der Kommunikation mit Bewerbern gestellt. Wie dies in Ihrem Fall genau aussehen kann, das muss in jedem Unternehmen individuell erarbeitet werden. Denn darum geht es ja gerade: eine Arbeitgeber-Marke zu entwickeln, die unverwechselbar ist. Es gibt in der Grünen Branche bekannte Unternehmen, die mit ihrem Namen eine klar umrissene Unternehmenskultur verbinden und so ganz gezielt Mitarbeiter anziehen, die genau dies suchen. Aber egal, welche Werte oder Ziele es sind, die Ihr Unternehmen auszeichnen: Die Werte und Ziele sollten in jedem Fall authentisch sein - und von der Unternehmensführung vorgelebt werden.

„Für Ihr Unternehmen gibt es genügend Facharbeiter und Bauleiter. Diese arbeiten nur im Moment bei einem Ihrer Kollegen oder sind noch in Ausbildung“.

5. Digitalisierung schreitet voran

Digitalisierung hat vor über 30 Jahren die Unternehmen des Garten-, Landschafts-, und Sportplatzbaus erreicht. Im Moment geht es vor allem darum, die Möglichkeiten der vorhandenen Angebote der letzten Jahre in den Unternehmen und die Betriebsabläufe zu integrieren: Vor- und Nachkalkulationen, Informationen für den Vorarbeiter bereitstellen, Soll-Ist-Vergleiche aufstellen, detaillierte jährliche Budgetplanungen erstellen. Die Bewegung hin zur Digitalisierung stößt heute in den Unternehmen zum Teil auf massiven Widerstand:

- jederzeitige Kontrolle fürchten die Mitarbeiter
- unnötigen Aufwand, der sich nie rechnen kann, vermuten einige Unternehmer
- Angst vor Abhängigkeit von Experten und von dem Stromnetz
- Unsicherheit im Umgang mit Daten und über „Daten in der Cloud“

Die Erfahrung in Unternehmen des Garten- und Landschaftsbaus, die in den letzten Jahren die Digitalisierung konsequent vorangetrieben haben, machen Mut auf mehr:

- Mehr Raum für Kommunikation zur Lösung von „echten Herausforderungen“ bei den Projekten
- Bessere Vorbereitung und Planung der Baustellen
- Besser Kommunikation von Büro/Bauleitung zur Baustelle und vor allem auch zurück
- Bessere Kommunikation zum Kunden
- Mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit

Die nachrückende Generation Y – die Generation Millenium -, die sich gerade zwischen Ausbildung und ersten Schritten in der Praxis bewegt, wird die Digitalisierung im Garten- und Landschaftsbau mit einer großen Selbstverständlichkeit und Leichtigkeit vorantreiben. Deshalb wird sich die Digitalisierung auch in dieser Branche etablieren und die Unternehmen in ihrer Professionalität unterschützen.

Die nachrückende Generation Y wird die Digitalisierung im Garten- und Landschaftsbau mit einer großen Selbstverständlichkeit und Leichtigkeit vorantreiben.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Branche die nächsten Jahre durch folgende Schlagworte herausgefordert sein wird: Professionalisierung auf allen Ebenen, verstärkte Spezialisierungen, Veränderungen erkennen und umsetzen. Die Branche hat alles, um in den nächsten Dekaden zu faszinieren: Anknüpfung an die größten Mega-Trends, sympathische Leistungen und engagierte Menschen.

Georg von Koppen

www.vonkoppen.de

DIE BERATER



Tanja Mensen
Authentisches Marketing



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

RWT



Bähler und Gärten
Kommunikation, Entwicklung, Wertschöpfung



die Zahlen und der Erfolg
Spiro Projekte



Alle Partner stehen gerne für Fragen zur Verfügung:

1. Kullmann und Meinen GmbH, Jens Kullmann und Heiko Meinen,
Bleifeld 27, 51503 Rösrath, Tel 02205 7379630
info@kullmann-meinen.de, www.kullmann-meinen.de
2. Tanja Mensen Authentisches Marketing
Sudermanplatz 3, 50670 Köln, Tel 0173 5410298
mail@tanjamensen.de, www.tanjamensen.de
3. WCG Consulting GmbH, Ansgar Lienert, Heinz Schneider und Klaus Wolf
obere Wässere 1, 72764 Reutlingen, Tel 07121 926310
info@wcg-ag.de, www.wcg-consulting.de
4. José Flume Beziehungsentwicklung
Wilhelmstraße 7, 44532 Lünen, Tel 0230 6966718
info@joseflume.de, www.joseflume.de
5. RWT Unternehmensberatung GmbH, Alexander Tockuss und Benjamin Schirmer
Charlottenstraße 45, 72764 Reutlingen, Tel 07121 489519
info@rwt-gruppe.de, www.rwt-gruppe.de
6. Hartmann Betriebsberatung GmbH, Martin Hartmann
Grünstraße 73a, 58239 Schwerte, Tel 02304 910590
info@hartmann-betriebsberatung.de, www.hartmann-betriebsberatung.de
7. Bußmann & Feckler Rechtsanwälte PartmbB, André Bußmann und Klaus Feckler
Pierstraße 1, 50997 Köln, Tel 02236 92987-0
rechtsanwaelte@bussmann-feckler.de, www.bussmann-feckler.de
8. Bühler und Görzen GmbH, Albrecht Bühler
Hindenburg Str. 67, 72622 Nürtingen, Tel 07022 3060666
info@buehlerundgoerzen.de, www.buehlerundgoerzen.de
9. VRT. LINZBACH, LÖCHERBACH UND PARTNER mbB, Dr. Nikolaus Bross, Uwe Rolef und Ulrich Rieck
Graurheindorfer Str. 149a, 53117 Bonn, Tel 0228 267920
bonn@vrt.de, www.vrtonline.de
10. Spiro Sachs GmbH, Kurt Sachs
Klöbl 1, 84367 Reut
office@spiro.de, www.spiro.de
11. Georg von Koppen – Lösungen für mehr Erfolg
Bachweg 6, 88147 Achberg, tel 08380 98246
kontakt@vonkoppen.de, www.vonkoppen.de

DIE BERATER

