News und Tipps

Sonderausgabe April/Mai 2020
12. Jahrgang

Corona-Ausgabe

Editorial

Von uns erhalten Sie heute einige hilfreiche Tipps, die Ihnen einerseits durch den Corona-Alltag helfen sollen; andererseits wollen wir Ihnen auch zeigen, wie Sie aus der Krise herauskommen und wie Sie nach der Krise weitermachen und durchstarten können. Das wird – je nach Branche – unterschiedlich schwierig werden.

Momentan beobachten wir eine Mischung aus Mut, Angst, Zweifel und Zuversicht unter unseren Mandanten. Darum bieten wir jetzt unsere Hilfe an. Wir sind für Sie da und wir wollen Ihnen helfen, so gut wir können.

Haben Sie bitte keine Scheu uns anzurufen, falls Sie Hilfe benötigen.

Ihr Claus Jakobs und
Ihr Ulrich Osdiek

Was man jetzt über staatliche Hilfen wissen muss

Das Kurzarbeitergeld ist beim Jobcenter schnell beantragt. Die Bearbeitungszeit reicht von wenigen Stunden bis zu 14 Tagen. Kurzarbeitergeld kann man beantragen, wenn mehr als 10 Prozent der Belegschaft vom Arbeitsausfall betroffen sind. Achten Sie darauf, dass Resturlaub genommen ist, Überstunden kompensiert wurden und frischer Urlaub verplant ist. Auch Zeitarbeiter können Kurzarbeitergeld erhalten. Arbeitgeber können ihren Arbeitnehmern vom 1. März bis zum 31. Dezember unter gewissen Voraussetzungen Beihilfen und Unterstützungen bis zu einem Betrag von 1.500 Euro steuerfrei gewähren.

Wer Arbeitszeitkonten hat, muss jetzt keine negative Arbeitszeit aufbauen. Sozialversicherungsbeiträge werden von der Bundesagentur für Arbeit komplett erstattet. Unternehmen, die in Zahlungsschwierigkeiten kommen, können beim Staat Hilfe beantragen, um nicht in die Insolvenz zu geraten. Wer als Selbstständiger freiwillig in die Arbeitslosengeldkasse eingezahlt hat, kann jetzt Arbeitslosengeld beantragen.

Wer Steuern bezahlen muss, dies aber nicht kann, sollte über Stundung nachdenken. Hier kann der Steuerberater effektiv unterstützen. Oft ist es auch nützlich, wenn der Steuerberater bei Bankgesprächen dabei ist.

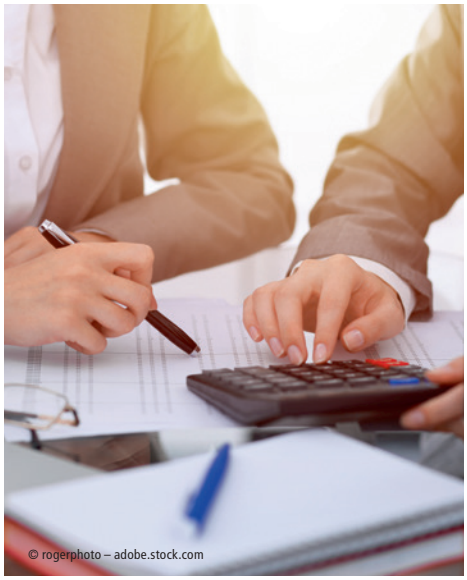
© Stockfotos-MG – adobe.stock.com

Warum Beratung jetzt wichtig ist

Für die Zeit nach Corona gibt es keinen „nationalen Tag X". Die Wirtschaft wird in ganz unterschiedlichen Branchen mit ganz unterschiedlicher Geschwindigkeit wieder Fahrt aufnehmen. Insofern ist jeder Unternehmer, auch jeder Freiberufler, für seine eigene wirtschaftliche Zukunft und den Neustart selbst verantwortlich.

Wesentliche Hilfestellung kann der Steuerberater leisten. Er kennt die betrieblichen Zahlen, kann einen Branchenvergleich erstellen, Umschuldungsmöglichkeiten prüfen und beim Liquiditäts- und Forderungsmanagement helfen. Welche offenen Forderungen sollten eingezogen werden? Mit wem muss man über Stundungen reden; und zwar sowohl auf Kundenseite als auch auf Lieferantenseite?

Die Hausbanken wie auch die KfW vergeben Kredite auf Basis von Rating-Noten. Diese Noten setzen sich aus harten und weichen Faktoren zusammen. Hier kann der Steuerberater im Bankgespräch helfen, das Gespräch in die richtige Richtung zu lenken. Außerdem müssen die betrieblichen Risiken erkannt und bewertet werden. Der Steuerberater kann durch Controlling-Maßnahmen auf Basis der aktuellen Unternehmensdaten effektiv unterstützen. Und er ist Sparringspartner und Ratgeber bei der Erstellung eines Wirtschaftsplanes für die kommenden Monate.


© rogerphoto – adobe.stock.com

Aus der Praxis

Die Zukunft ordentlich planen

Was viele sich in Ihrer Not momentan nicht vorstellen können: Es wird nach Corona weitergehen. Der Markt wird zwar ein anderer sein, doch unser Wirtschaftssystem nicht. Daher ist es wichtig, zuerst die eigenen Hausaufgaben zu machen, um das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

Danach wird es darauf ankommen, sich auf die eigenen Stärken zu besinnen und Angebote und Produkte für den Neustart zu erstellen. Je besser die Zahlen aus dem Betriebs-Controlling sowie Liquidität, Kapitalausstattung und Bonität bewertet werden können, desto effizienter kann eine Strategie entwickelt werden. Natürlich müssen jetzt auch Vertrieb und Marketing optimiert werden. Kunden müssen in angemessener Art und Weise mit passenden, attraktiven Angeboten angesprochen werden, damit das Geschäft wieder anläuft.