



Thomas Schleicher

22 konkrete Maßnahmen,
Deine finanziellen Belastungen
JETZT in Deinem Unternehmen
zu reduzieren um Zeit
zur **Überwindung**
der Krise zu gewinnen!

SORGEN LOS GmbH
Wilhelm-Heller-Ring 11
74523 Schwäbisch Hall
Geschäftsführer
Thomas Schleicher

Telefon +49 (0) 79 77 | 91 999-51
Telefax +49 (0) 79 77 | 91 999-52
info@sorgenlos-gmbh.de
www.meinsorgenlos.de

Sparkasse Schwäbisch Hall
Konto: 1 506 857 . BLZ: 622 500 30
IBAN: DE 95 6225 0030 0001 5068 57
BIC: SOLADES1SHA

Steuer-Nr. 84060/55432
Finanzamt Schwäbisch Hall
Amtsgericht Stuttgart
HRB 724187

Dieser Ratgeber ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.
Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der SORGEN LOS GmbH oder Autor Thomas Schleicher.

Impressum

SORGEN LOS GmbH
Wilhelm-Heller-Ring 11
74523 Schwäbisch Hall
www.meinsorgenlos.de
Autor: Thomas Schleicher
Telefon: +49 (0) 7977 / 91 99951
E-Mail: info@sorgenlos-gmbh.de
© SORGEN LOS GmbH 2020
Cover-Foto: Thomas Schleicher
Version 1.1

Warum die Voraussetzungen für Kostensenkungen aktuell bestens sind

„Never waste a good crisis“ sagte Winston Churchill einmal, was so viel bedeutet wie: jede Krise bietet auch Chancen. **Im Moment haben Unternehmer z.B. die große Chance, unnötige Kosten eher „gefahrlos und widerstandsarm“ über Bord zu werfen, um das Unternehmen in die Phase nach Corona zu retten – in die es einige Wettbewerber vermutlich nicht schaffen werden.**

Aber wie Sorge ich als Unternehmer dafür, dass mein Unternehmen diese Krise überlebt?

In den letzten Wochen habe ich von Unternehmern häufig folgendes gehört: „*Im Moment läuft es noch, aber in 1 / 2 / 3 Monaten bekommen wir ein Problem, wenn die Krise und deren Folgen weiter anhalten.*“ Bedeutet: in 1 bis 3 Monaten sind dort finanzielle Rücklagen aufgebraucht und offene Aufträge abgearbeitet. Ich nenne dieses Zeitfenster „Überlebensreichweite“. Kommen keine neuen Aufträge (aus denen Einnahmen entstehen) droht der existenzielle Absturz. Eine Lösung des Problems wäre demnach irgendwie an zählbare Aufträge zu kommen. Im Moment rechnet kaum jemand damit das die Krise und deren Folgen für die Wirtschaft in 1-3 Monaten wieder vorbei sind, was bedeutet: Du musst die Überlebensreichweite Deines Unternehmens anderweitig beginnen zu verlängern – und zwar jetzt.

Eine andere Option dafür ist: fange SOFORT damit an die Kosten runter zu fahren – oder werde Kosten sogar komplett los – mit dem Ziel, die Überlebensreichweite für Dein Unternehmen (auch bei geringen Einnahmen) um Monate versuchen zu verlängern. Zögere nicht JETZT sofort den finanziellen Kostendruck Schritt für Schritt zu senken. Ergreifst Du die Maßnahmen erst wenn Deine Reserven aufgebraucht sind können diese sich zu spät entfalten – der Fallschirm geht zu spät auf. Fang deshalb JETZT an Deine Hausaufgaben zu machen damit am Ende der Krise noch ein Unternehmen übrig ist das man wieder hochfahren kann! **22 Möglichkeiten wie Du Dir Luft verschaffst habe ich Dir hier aufgeschrieben – mindestens.**

Mach Dir bitte vorab bewusst: diese Maßnahmen erfordern zum Teil klare und harte Entscheidungen. Entscheidungen, die in den guten Zeiten nicht angegangen werden, z.B. weil wir davor „Muffensausen“ haben. Aber jetzt sind wir in einer Situation, in der nicht nur harte Maßnahmen nötig sind. Im Moment hat auch der Letzte dafür Verständnis, d.h. der Widerstand ist minimal. Ich selbst musste im Jahr 2018 eine hausgemachte betriebliche Krise lösen und habe in dieser Zeit extrem wertvolle Erfahrungen gesammelt wie man im Krisenmodus agieren muss. Das Gefühl das sich nach 4-6 Wochen einstellen wird, wenn Du siehst das die Maßnahmen greifen ist unbezahlbar.

Nutze deshalb jetzt die Chance und stelle ALLE – wirklich ALLE – Kosten auf den Prüfstand. Knallhart. Bring den Mut auf nicht zuerst zur Bank zu rennen um einen Kredit aufzunehmen oder als erstes Dein eigenes Einkommen zu streichen (Warum Du das als allerletztes tun solltest liest Du auf der nächsten Seite). Trenne dich zuerst z.B. endlich von dem Mitarbeiter der sowieso nie richtig mitgezogen hat. Das habe ich einem Unternehmer vor ein paar Tagen geraten der mich gefragt hat wie er mit einem Mitarbeiter umgehen soll, der jetzt nicht mitzieht (und schon immer ein Eigenbrötler war). Nutze diese Krise und triff (überfällige) Entscheidungen, die du schon längst hättest treffen sollen oder wollen, dich aber nicht getraut hast. Wenn nicht jetzt, wann dann? Jetzt ist die Zeit!

22 Maßnahmen – und 1 Ausnahme!

Normalerweise beginnt man ja nicht gleich mit einer Ausnahme. In diesem Fall schon. Dein eigenes Einkommen runterzufahren ist die allerletzte Maßnahme! Warum?

Das beste Pferd im Stall braucht weiterhin gutes Heu um stark zu bleiben!

Wer sich als Unternehmer schon einmal als letztes bezahlt hat – also nachdem alle Mitarbeiter, Finanzamt, Sozialkasse, Lieferanten usw. ihr Geld hatten – weiß, wie „Sch...“ sich das anfühlt. Manchmal war vielleicht gar kein Geld mehr über. In einer Phase, in der es nicht rund läuft drückt das nicht nur Deine Stimmung, sondern auch das eigene Selbstvertrauen. Und letzteres brauchst Du jetzt, deshalb: Erstmal Finger weg vom eigenen Lohn.

Ich weiß das klingt total egoistisch. Aber ein ist klar: als Chef bist Du in Deinem Unternehmen der wichtigste Mitarbeiter. Diesen in einer eh schon stressigen Situation noch zusätzlichen Kummer zu bereiten in dem er als erstes auf seinen Lohn verzichtet ist kontraproduktiv. Auch wenn dies eine erste Entscheidung ist, die Dich Mut kostet: nimm Dir zuerst die anderen Maßnahmen vor. Ganz am Ende – also wenn Du alles abgeklopft hast – schaust Du was Du ggf. zum erzielten Einsparvolumen beisteuern kannst. Zum Schluß!

Keine neuen Schulden – sondern 4 Ziele auf die Du hinarbeitest

Die 2. Beruhigungsspielle, zu der man als Unternehmer (zu schnell) greift wenn man unter Druck steht, ist der Gang zur Bank. Bei der Maßnahme Kredite erkläre ich Dir warum Du nicht den Fehler machen solltest, einen Kredit nur deshalb aufzunehmen um fehlenden Umsatz / Einnahmen zu überbrücken. Damit gerätst Du (noch tiefer) in die Schuldenfalle. Verfolge stattdessen folgende 4 Ziele:

- 1.) **Dein 1. Ziel ist den Überlebenszeitraum Deines Unternehmens zu verlängern.** Das schaffst Du nicht nur durch Dein Bemühen, den Geldeingang aufrecht zu erhalten (z.B. durch Kredite), sondern auch dadurch das Du beim Geld ausgeben (oder verteilen) auf die Bremse steigst!
- 2.) **Dein 2. Ziel ist die essentielle Leistungsfähigkeit Deines Betriebes zu erhalten bis zu dem Moment, an dem Du wieder voll durchstarten kannst.** Das schaffst Du, in dem Du Deine besten und loyalsten Mitarbeiter behältst und mit Veränderungen bei deren Gehalt mit Ihnen zusammen erarbeitest. Sei offen Deinen guten Leuten gegenüber und gib Ihnen die Chance, einen Beitrag zum Erhalt Ihres Arbeitsplatzes zu leisten!
- 3.) **Mein 3. Ziel damals: mach keine Schulden (mehr) die Du nicht durch zukünftigen Gewinn zurückzahlen kannst!** Das schaffst Du in dem Du alles, wirklich alles, finanziell auf den Prüfstand stellst. Und wenn das nicht reicht rate ich Dir das nicht im stillen Kämmerlein zu entscheiden, sondern gemeinsam mit Deinen wichtigsten Mitmenschen zu besprechen. Daraus entstehen manchmal überraschende Geschichten die ein Leben lang zusammenschweißen!
- 4.) **Und das 4. Ziel: nimm so viel geschenktes Geld wie möglich mit.** Speziell jetzt werden staatliche Subventionen oder Vergünstigungen in kurzer Zeit und mit eher kleinen Hürden möglich sein. Vernetze Dich dazu mit anderen Unternehmern – Du glaubst gar nicht wie viele verschiedene Förderungen es gibt von denen kaum einer weiß. Die Chancen, das Du davon Wind bekommst steigen wenn Du Dich mit anderen Unternehmern zusammen tust!

Wie Du mich im Gegenzug zu diesem Ratgeber unterstützen kannst

Betriebliche Finanzen gehört nicht zu meinen Leidenschaften. Auch wenn ich zugebe, das es mir zwischenzeitlich Freude bereitet zu sehen, in welchen kurzen Zeiträumen man beeindruckende finanzielle Ergebnisse erreichen kann.

Ich gebe zu, dass ich ernsthaft darüber nachgedacht habe diesen Ratgeber für eine Schutzgebühr zur Verfügung zu stellen. 100.000 Abrufe, jeder 10€ - da kommt ein Sümmchen zusammen, mit dem auch ich aktuell eine Sorge los wäre. Aber so blöd es klingt: beim Gedanken daran fühle ich mich unwohl, deshalb habe ich mich für „kostenlos“ entschieden. Warum?

Neulich habe ich gelesen das jetzt nicht die Zeit ist um zu ernten. Jetzt ist die Zeit zu säen was man nach der Krise ernten wird. Wenn ich das mit meiner echten Berufung, für das was ich brenne, verbinde ist mir klar warum ich mich geschämt hätte für meine hier geteilten Erfahrungen eine Rechnung zu schreiben.

Zu meiner Berufung ist geworden, wertvolle menschliche Beziehungen zu und zwischen Unternehmern zu schaffen und diese zu fördern. Eine Gemeinschaft von Unternehmern für Unternehmer aufzubauen, in der Unternehmer sich gegenseitig unterstützen. **Meine Berufung trägt den Namen „Unternehmernotruf“ (www.unternehmernotruf.com)**. Diesen habe ich letztes Jahr mit meinem Unternehmerkollegen Eugen Marquard gegründet mit dem Ziel, eine Solidargemeinschaft für Unternehmer(-familien) zu schaffen die unverschuldet durch einen Unfall oder eine schwere Krankheit in Not geraten. Wir wollen betroffenen Unternehmer und deren Familien dabei unterstützen die Folgen eines solchen Schlags zu meistern.

Die aktuelle Situation ist ein kollektiver Hilferuf aller Unternehmer die unverschuldet in Not geraten sind. Wie hätte ich da jetzt nur auf meinen Vorteil schießen können? Jeder Unternehmer wie Du, der mit Hilfe und Unterstützung durch diese Krise kommt wird danach etwas zurückgeben wollen. Das ist der Samen, und daran glaube ich ganz fest.

Deshalb kannst Du mir im Gegenzug einen Gefallen tun: hilf Eugen und mir dabei den Unternehmernotruf zu der Gemeinschaft zu machen, die Unternehmern in Not zur Hilfe eilt. Wie das geht erfährst Du am besten in einem persönlichen Gespräch oder in einem unserer kurzen Onlinevorträge (Termine findest Du auf der Webseite oder Facebookseite <https://www.facebook.com/Unternehmernotruf/>).

Ich hoffe wir sehen oder hören voneinander. Wenn Du ein positives Umfeld als Begleiter durch die kommende Zeit brauchst das Dir durch die Krise durchhilft (wie am Ende der Maßnahmen empfohlen) dann sprich Eugen oder mich an.

Bis dahin alles Gute – vor allem Gesundheit!

Thomas Schleicher

PS: Und bitte verzeih den ein oder anderen Rechtschreibfehler. Es musste schnell gehen ☺.

Konkrete Ansätze wie Du Deine finanziellen Belastungen senken kannst

So, wenn Du bis jetzt drangeblieben bist zeigt, dass Du die Situation wirklich ernst nimmst. Nun kann es losgehen!

Schnapp dir ein Blatt Papier und mach in der Mitte einen Strich. Links schreibst Du „Einsparmöglichkeiten Firma“ hin, rechts „Einsparmöglichkeiten Persönlich“. Zuerst konzentrieren wir uns auf die linke Seite, also die betrieblichen Ausgaben.

1. Ausgaben die Du im Unternehmen senken kannst

Bereich Steuern

Steuern zahlen wir normalerweise alle. Ob Einzelkämpfer oder mit Mitarbeitern. Ob Einzelunternehmer oder GmbH-Inhaber. Da wir es mit einer Krisensituation und nicht mit einer Alltags-Situation zu tun haben wird sich Deine Gewinnerwartung dieses Jahr ziemlich sicher verändern. Berücksichtige dabei möglichst wie stark Du von der Krise betroffen bist!

Nimm Dir diese Posten als Erstes vor, also ganz konkret (hake ab sobald Du das geprüft und verändert hast. Evtl. zusammen mit Deinem Steuerberater):

- Maßnahme 1:** reduziere Deine Einkommensteuer-Vorauszahlungen für das laufende Jahr auf Grundlage der korrigierten Prognose, die Du für dieses Jahr erwartest. Sobald Du eine konkrete Zahl hast schreib diese auf die linke Seite.
- Maßnahme 2:** reduziere Deine Gewerbesteuer-Vorauszahlung für das laufende Jahr auf Grundlage der korrigierten Prognose, die Du für dieses Jahr erwartest. Sobald Du eine konkrete Zahl hast schreib diese auf die linke Seite.
- Maßnahme 3:** prüfe Deinen Status hinsichtlich evtl. Umsatzsteuer-Vorauszahlungen und passe diese auf Deine Prognose für dieses Jahr an. Sobald Du eine konkrete Zahl hast schreib diese auf die linke Seite.
- Maßnahme 4:** Möglicherweise hattest Du ein gutes letztes Jahr und erwartest noch Steuernachzahlungen ans Finanzamt und an Deine Gemeinde/Stadt. Sofern Du noch nicht weißt was auf Dich zukommt überschlage grob was kommen könnte. Nutze die späteste Abgabefrist aus und überleg Dir eine eventuelle Nachzahlung zu stunden. Aber: eigentlich ist eine Nachzahlung Geld, das Du bereits verdient hast und auf der Seite haben solltest. Hast Du es – alles gut, dann verschafft Dir die Stundung etwas zusätzliche Sicherheit bis alles wieder anläuft. Hast Du es nicht solltest Du über eine Stundung mit anschließender Ratenzahlung nachdenken. Hier würde ich nichts auf die linke Seite schreiben, denn hier ist finanzieller Freiraum nur „geliehen“.
- Zusatzmaßnahme:** sprich Dein zuständiges Finanzamt, Deine Gemeinde und Deinen Steuerberater an was Sie Dir in der aktuellen Lage als Unternehmer / Gewerbetreibender noch an finanzieller Unterstützung im Bereich Steuern anbieten können. Fragen kostet definitiv nichts. Wenn Du da etwas findest schreib den Betrag auf die linke Seite.

Bereich Personalkosten

Beschäftigst Du Mitarbeiter sind die Personalkosten Dein nächstes Thema. Sie sind häufig einer der Fixkostenblöcke die einen ordentlichen Anteil an den Gesamtkosten ausmachen. Und an die wir Unternehmer uns in den guten Zeiten nicht so gerne herantrauen. Ein Abo abzubestellen ist sicher einfacher. Machen die Personalkosten bei Dir einen ordentlichen Anteil an den Gesamtkosten aus ist das dafür auch ein Bereich, in dem Du viel reinholen kannst. Ich habe selbst die Erfahrung gemacht, dass die wirklich guten Leute bereit sind selbst einen (manchmal überraschend hohen) Beitrag zur Rettung der Firma zu leisten – wenn Du mit Ihnen offen und ehrlich umgehst. In diesem Bereich liegt mehr positive Energie als man glaubt!

Nimm Dir deshalb diese Posten vor: (hake ab sobald Du das geprüft und verändert hast):

- Maßnahme 5:** So brutal oder banal es klingt – kannst Du Personal entlassen? Antworte nicht zu schnell mit „Nein“. Stell Dir die Frage: wenn ich noch einmal bei Null, also ganz von vorne anfangen müsste: mit wem würde ich auf alle Fälle starten? Wen hätte ich sowieso schon längst kündigen sollen? Schreib die Streichkandidaten auf die linke Seite und dahinter die Einsparung (inkl. Lohnnebenkosten) die Du bei einer Entlassung einsparen würdest. Denke dabei auch an mögliche Folgekosten die Du Dir einsparst, z.B. am Arbeitsplatz (z.B. Software-Lizenzen, Leasingkosten für Büroausstattung, etc).
- Maßnahme 6:** Schau Dir die freiwilligen Sozialleistungen der Mitarbeiter an die Du auf keinen Fall entlassen willst. Zahlst Du Zuschüsse, für vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersversorgung, Kindergarten oder ähnliches? Schreib die Beträge auf die linke Seite hinter den jeweiligen Namen Deines Mitarbeiters.
- Maßnahme 7:** Hast Du freiberufliche Mitarbeiter für die Du ein wichtiger Kunde bist? Dann sprich mit Ihnen über eine Kürzung Ihrer Provision oder Stundensätze und hilf Ihnen dafür dabei, die staatlichen Förderzuschüsse zu bekommen. Schreib den Betrag auf die Linke Seite der Liste.
- Maßnahme 8:** Beantragst Du konsequent die Erstattung der Lohnfortzahlung des Arbeitgebers über die gesetzliche Krankenkasse eines erkrankten Mitarbeiters? Über die sog. U1 bekommst Du als Arbeitgeber während der ersten 6 Wochen, in denen Du das komplette Gehalt des Mitarbeiters weiterbezahlst, eine Rückerstattung von der Krankenkasse des jeweiligen Mitarbeiters. Bei der AOK sind das z.B. 70%. Gerade jetzt wo sich Mitarbeiter ggf. infizieren und krankheitsbedingt in Quarantäne begeben kann das einen ordentlichen Batzen ausmachen. Ab der 7. Woche ist die Pflicht zur Lohnfortzahlung des Arbeitgebers erfüllt und die Krankenkasse übernimmt mit Überweisung des Krankentagegelds. Wenn Du da Potential hast schreib die Beträge auf die Linke Seite der Liste.
- Maßnahme 9:** Lass Dir ausrechnen was Du einsparen würdest, wenn Du das Kurzarbeitergeld beanspruchen könntest / würdest (Steuerberater oder Ansprechpartner bei der Agentur für Arbeit). Und was es für Deine Leute bedeuten würde. Für jeden Einzelnen. Schreib den Betrag, den Du sparen könntest, auf die linke Seite hinter den jeweiligen Namen Deines Mitarbeiters. Sofern es gar nicht so viel ist wie Du vermutest, besprich dass mit den Mitarbeitern die Du auf alle Fälle

behalten willst. Zeige Ihnen auf was es für sie bedeuten würde und frag nach einem Kompromiss der beiden Parteien einen Vorteil bringt.

- **Zusatzmaßnahme:** sprich Deinen Steuerberater und andere Unternehmer an was Sie getan haben, um Personalkosten zu reduzieren. Fragen kostet definitiv nichts. Wenn Du da etwas findest schreib den Betrag auf die linke Seite.

An dieser Stelle nochmal ein kurzer Einwurf. Sicher erfordern die eben skizzierten Maßnahmen Mut und Überwindung. Wie ich eingangs sagte braucht es klare und harte Entscheidungen. Triffst Du Sie nicht, trifft Sie später jemand anderes. Z.B. der Insolvenzverwalter oder die Bank bei der Du in der Kreide steckst.

Bereich Sachkosten:

Dieser Bereich ist zu einem meiner Lieblingsbereiche geworden sofern es um Kosteneinsparungen geht. Wie ein Detektiv kann man sich hier auf die Suche machen um „Geld zu finden“. Manch Unternehmer weis gar nicht, wo das sauer Erwirtschaftete so überall verschwindet. Gerade in einer Krisenzeit ist es eine sinnvolle Aufgabe mal wieder Kosten auszumisten!

Lass Dir von Deinem Steuerberater eine sog. Summen- und Saldenliste der letzten 12 Monate schicken. Nimm Dir Position für Position vor. Kläre Positionen bei den Du nicht auf Anhieb verstehst, was das genau ist oder war. Nachfolgend einige Kostenpositionen, die meist einen ordentlichen finanziellen Anteil an Deinen monatlichen Kosten ausmachen oder ggf. überhaupt nicht auf dem Schirm sind (hake ab sofern Du die geprüft und ggf. verändert hast):

- **Maßnahme 10:** Schau Dir Deine KFZ-Kosten an. Bei den meisten Selbständigen ist das Auto häufig eine Spardose, in die man oft viel reinsteckt, aber viel öfter nichts mehr rauskommt. Wo kann man beim Auto sparen? Natürlich beim Auto selbst. Verkaufen? Derzeit wohl eher schlecht. Aber frag mal Deinen Autohändler ob die eine Aktion haben, bei der Du deren aktuelle Lage eventuell zu Deinem Vorteil nutzen kannst. Möglicherweise kannst Du Deinen Leasingvertrag um 1-2 Jahre verlängern und/oder die Kilometerfahrleistung pro Jahr reduzieren, um die Kosten zu senken (durch das HomeOffice und Onlineterminen wird das ja auch weniger). Die Kilometerfahrleistung reduzieren bringt übrigens auch bei der KFZ-Versicherung eine direkte Ersparnis. Schreibe alle Einsparbeträge auf die linke Seite.
- **Maßnahme 11:** Sofern Du ein Büro gemietet hast kannst Du Dich nach den in der Presse kolportierten Mietzuschüssen erkundigen, z.B. beim Mieterbund. Eine andere Möglichkeit ergibt sich sofern Du eine Mietkaution bei Deinem Vermieter hinterlegen musstest. Sprich Deinen Vermieter zunächst darauf an, dass Du grundsätzlich am Büro festhalten willst sofern ihr die monatliche Miete die nächsten Monate etwas reduziert. Steigt er darauf nicht ein prüfe für Dich, ob Du das Büro wirklich behalten musst. Kannst Du Dich unter keinen Umständen vom Büro trennen schlage Deinem Vermieter vor, die Miete um 10 / 20 / 30 % zu reduzieren und den Differenzbetrag aus der Mietkaution aufzufüllen (i.v.m. mit der Absprache, dass Du die Mietkaution wieder auffüllst sobald es wieder läuft). Wenn Du 3 Monate Mietkaution hinterlegt hast und die Miete um 30% gekürzt wird kannst Du 10

Monate damit überbrücken bis die Mietkaution aufgebraucht ist. Damit ist Dir geholfen, und Deinem Vermieter auch. Schliesslich muss er sich in diesen Zeiten keinen anderen Mieter suchen und geht finanziell kein Risiko ein. Schreibe den Einsparbeitrag auf die linke Seite.

- **Maßnahme 12:** Schau Dir Deine Versicherungsbeiträge an. Z.B. die der Berufsgenossenschaft. Hast Du der Berufsgenossenschaft eine Vorauszahlung geleistet ist das i.d.R. auf Grundlage der Vorjahreszahlen festgelegt worden. Hier gilt das gleiche Prinzip wie bei den Steuervorauszahlungen: passe die Rechnungsgrundlagen auf die aktuelle Prognose an und verlange eine (anteilige) Rückerstattung des zuviel gezahlten Beitrags. Wenn da etwas geht schreib den Betrag auf die linke Seite.
- **Maßnahme 13:** Schau Dir Deine Kammerbeiträge oder Beiträge an Verbände, Innungen oder ähnliches an. Z.B. den Beitrag an die IHK oder Handwerkskammer. Hast Du dort eine Vorauszahlung geleistet ist das i.d.R. auf Grundlage des Vorjahresgewinns oder der Mitarbeiterzahlen festgelegt worden. Auch hier gilt, die Rechnungsgrundlagen auf die aktuelle Prognose anzupassen und eine (anteilige) Rückerstattung des zuviel gezahlten Beitrags zu verlangen. Wenn da etwas geht schreib den Betrag auf die linke Seite.
- **Maßnahme 14:** Welche Kostenpositionen fallen Dir noch ins Auge die aktuell entweder vollkommen unnütz sind oder einen ordentlichen Beitrag darstellen? Sei konsequent und gehe Position für Position durch. Nimm Dir einen Textmarker und kennzeichne „konkret überflüssigen Kostenmüll“ mit rot. Positionen die Du ggf. in einer 2. Eskalationsphase loswerden willst mit gelb. Und alles, was Du unbedingt zur Erbringung Deiner Leistung brauchst, mit grün. Als ich dies letztmals vor rd. 18 Monaten gemacht habe kam ich auf 40% Kosten, die überflüssiger Müll waren!

Schau Dir nun mal die linke Seite Deines Blatt Papiers an. Wenn Du alle Punkte konsequent angegangen bist müsste da jetzt schon ein ordentliches Sümmchen stehen. Ich kann mich noch gut erinnern wie voll das bei mir war! Und dass mir das Mut gemacht hat nun auf die rechte Seite des Papiers zu wechseln!

2. Ausgaben die Du bei Dir persönlich senken kannst

Jetzt kommt die rechte Seite Deines Blatt Papiers. Kosten die Du in Verbindung mit Deiner Person in Angriff nehmen kannst. Streng genommen müssten wir hier wieder mit Steuern anfangen, und zwar mit der Einkommenssteuer. Denn die gehört nicht zu Deinem Unternehmen, sondern zu Dir. Ich habe Sie dennoch beim Unternehmen mit reingepackt damit Du Dich gebündelt um alle Steuerarten kümmerst.

Bereich Versicherungen und Sparen

Jeder Selbständige ist irgendwie versichert, manchmal bis über beide Ohren. Und immer wieder berate ich Unternehmer die nicht (mehr) wissen was sie überhaupt versichert haben.

Nimm Dir deshalb insbesondere diese Posten vor: (hake ab sobald Du das geprüft und verändert hast):

- **Maßnahme 15:** Hast Du Darlehen laufen, z.B. zur Eigenheimfinanzierung? Letztere machen häufig einen größeren Anteil am monatlichen, persönlichen Kostenblock aus. Geh auf Deine Bank zu und frag nach wie Du Deine Raten verändern kannst. Die einfachste Möglichkeit meiner Erfahrung nach, ist die Tilgungsleistungen für einen bestimmten Zeitraum (z.B. 6 oder 12 Monate) auszusetzen und nur die Zinsen weiter zu bedienen. Bei manchen Darlehen steht Dir dieses Rechts aufgrund bestimmter Ereignisse vertraglich sogar zu. Im besten Fall kannst Du vielleicht sogar eine komplette Ratenpause erreichen. Da auf die Banken derzeit wohl viel zukommt solltest Du da auf alle Fälle hartnäckig bleiben und ein mögliches anfängliches „Nein“ nicht akzeptieren! Schreibe auf alle Fälle zumindest mal den Tilgungsanteil Deiner Darlehen auf die rechte Seite Deiner Liste.
- **Maßnahme 16a:** Bist Du privat krankenversichert? Sofern Ja, wann hast Du Deine Versicherung das letzte Mal auf Einsparmöglichkeiten bei Deiner Versicherung prüfen lassen? Ist das länger als 2 Jahre her nimm sofort Kontakt mit Deiner Versicherung auf. Frag nach ob Du den Selbstbehalt erhöhen kannst und welche Ersparnis Du dadurch erzielen kannst. Frag nach, ob Du innerhalb Deiner Versicherung wechseln kannst in einen Tarif der günstiger ist und auf welche Leistungen Du dafür verzichten kannst. Wenn Du das Gefühl hast Dich hier besser von einem neutralen, sachkundigen Fachmann begleiten zu lassen dann nimm diesen dazu. Sobald Du eine konkrete Zahl hast schreib diese auf die rechte Seite. WICHTIG: lass Dir auf keinen Fall ein möglicherweise versichertes Krankentagegeld rausschmeißen. Solltest Du krankheitsbedingt länger ausfallen ist das im Normalfall Deine erste Einkommensquelle!
- **Maßnahme 16b:** Bist Du gesetzlich krankenversichert? Frag bei Deiner Kasse nach auf welcher Bemessungsgrundlage Dein aktueller Beitrag berechnet wurde (i.d.R. das zuletzt gemeldete, zu versteuernde Einkommen). Gleiche die aktuelle Bemessungsgrundlage mit Deiner korrigierten Prognose für dieses Jahr ab oder lass den Beitrag einfach auf den Mindestbeitrag für dieses Jahr herabsetzen. Wenn Du das Gefühl hast Dich hier besser von einem neutralen, sachkundigen Fachmann begleiten zu lassen dann nimm diesen dazu. Sobald Du eine konkrete Zahl hast schreib diese auf die rechte Seite. WICHTIG: lass Dir auf keinen Fall ein möglicherweise versichertes Krankentagegeld rausschmeißen. Solltest Du krankheitsbedingt länger ausfallen ist das im Normalfall Deine erste Einkommensquelle!
- **Maßnahme 17:** Zieh Deine Altersvorsorgeverträge aus dem Schrank und ruf einen Vertragspartner nach dem anderen an. Frag nach ob Du für ein paar Monate die Beitragszahlungen aussetzen kannst und wann Du spätestens wieder anfangen musst die Verträge zu besparen bevor Dir Nachteile entstehen. Schreibe das mögliche Einsparvolumen auf die rechte Seite Deiner Liste.
- **Maßnahme 18:** Wann hast Du letztmals Dein gesamtes Versicherungsportfolio überprüfen lassen. Zum Beispiel, ob Du mit den heutigen Tarifen eine eventuell vorhandene Berufsunfähigkeitsversicherung günstiger bekommen kannst? Welche Versicherungen hast Du überhaupt alle? Welche davon sind eventuell doppelt (z.B. kommt es vor das manche Unternehmer einen privaten Rechtschutz haben, der auch

im betrieblichen Rechtsschutz beinhaltet ist)? Welche heute gar nicht mehr notwendig? Wenn da etwas geht schreib den Betrag auf die rechte Seite.

- **Maßnahme 19:** Besparst Du Fonds oder ähnliches die Du im Moment mal runterfahren kannst? Aufgrund der aktuell abstürzenden Börsen solltest Du darüber nachdenken zumindest einen Mindestbeitrag stehen zu lassen, um die günstigen Kurse in den nächsten Wochen mitzunehmen. Solange das geht, natürlich. Schreib das mögliche Einsparvolumen auf die rechte Seite Deiner Liste.

- **Zusatzmaßnahme:** Führe ein Haushaltsbuch und trage ALLE Ausgaben ein, die Du persönlich für Dich tätigst. Bereits nach 4 Wochen wirst Du einen Überblick darüber haben wie Dein Ausgabeverhalten in normalen Zeiten aussieht. Denn im Krisenmodus ist vermutlich noch keiner von uns gefühlt so richtig angekommen. Wende nun das gleiche Verfahren wie in Maßnahme 14 an und rücke den Ausgaben mit den 3 Textmarkern auf den Pelz. Schreibe die rot markierten Ausgaben auf die rechte Seite Deiner Liste.

Dein persönliches Einkommen

Bist Du Einzelunternehmer bzw. hast keine Kapitalgesellschaft reden wir nun über Deine monatliche Privatentnahme aus der Firma. Hast Du eine Kapitalgesellschaft sprechen wir über Dein Nettogehalt.

Wie ich zu Beginn sagte: dein eigenes Einkommen ist die letzte der 22 Maßnahmen. Wenn Du die Maßnahmen 15 bis 19 umgesetzt hast müsstest Du auf der rechten Seite Deines Blatt Papiers eine Summe stehen haben, um die Du Deine persönlichen Ausgaben reduzieren kannst OHNE Dein Selbstvertrauen zu kastrieren. Vielleicht ist auf der linken Seite gar so viel Einsparvolumen entstanden, dass Du die ein oder andere Maßnahme bei Dir persönlich für eine 2. Eskalationsstufe aufsparen kannst. Auch deshalb habe ich zu Beginn gesagt: Erstmal Finger weg vom eigenen Lohn.

- **Maßnahme 20:** Wie viel kannst Du von Deinem eigenen Nettolohn kürzen, ohne das Gefühl zu haben Du bist das erste Opfer dieser Krise? Welchen Beitrag kannst Du persönlich aktuell beisteuern? Den Du dafür nutzen kannst auch anderen zu signalisieren: auch ich steuere meinen Teil zur Überwindung der Situation bei!

So, jetzt kennst Du 20 von 22 Möglichkeiten wie Du Deine finanziellen Belastungen reduzierst, um Dir Lust zu verschaffen diese Krise zu meistern – ohne Schulden zu machen oder Dich selbst zu bestrafen. Gerne unterstreiche ich das ich absolut davon überzeugt bin, dass es noch mehr Maßnahmen gibt, die Du nutzen kannst. Sei Kreativ wenn es darum geht, „Geld zu finden“. Und wenn es um das Einkommen Deiner Mitarbeiter geht kann ich aus eigener Erfahrung sagen: leg die Karten auf den Tisch und nimm Deine guten Leute mit ins Boot. Die Energie und der Zusammenhalt die daraus entstehen sind der Turbolader sobald es wieder aufwärts geht!

Bleibt noch etwas zu geschenktem Geld und gefährlichen Krediten auf der nächsten Seite zu sagen – die letzten beiden Maßnahmen.

Geschenktes Geld und gefährliche Kredite

Eines meiner Probleme in finanzieller Hinsicht in meinem Unternehmen bis 2018 war, dass ich dachte: *mit der nächsten Umsatzsteigerung, dem nächsten Auftrag mach ich das letzte Loch schon wieder wett*. Am Ende muss ich zugeben, dass ich die Löcher häufiger mit Krediten oder Einlagen aus meinem Privatvermögen gestopft habe – bis es nicht mehr ging!

Die nächsten Wochen wirst Du jede Menge Möglichkeiten (Chancen) haben Dir finanzielle Unterstützung ins Haus zu holen um Umsatzausfälle zu kompensieren. Mach davon Gebrauch – aber stell Dir vor jeder Chance immer 2 Fragen, und zwar:

1. Wann ist die finanzielle Unterstützung wieder zur Rückzahlung fällig?
2. Wie viel Gewinn muss ich erwirtschaften um den Betrag bis dahin zurück zu zahlen?

Warum sind diese beiden Fragen wichtig?

Sie schützen Dich vor der Schuldenfalle.

Wenn Du das Gefühl von Panik und Existenzangst verspürst, wenn Du am Hals eine Enge spürst – weil die Luft dünn wird – wirst Du dazu neigen jede finanzielle Hilfe wahllos in Anspruch zu nehmen. Ohne darauf zu achten ob Du Dir damit nicht sowieso jede Perspektive nimmst mit Deinem Unternehmen nach der Krise wieder in bessere Zeiten zu starten. Hauptsache das Gefühl ist schnell wieder weg.

Interessiert habe ich verfolgt wie so mancher Selbständiger geäußert hat, dass die von der Bundesregierung in Aussicht gestellten Kredite, z.B. über die KfW, einem kleinen Unternehmer nicht weiterhelfen, weil er / sie diese sowieso nicht zurückzahlen kann. Diese Unternehmer beschreiben etwas, was mir vor meiner eigenen Rosskur 2018 klar geworden ist: Kredite werden nicht durch Umsatz zurückgezahlt, sondern durch Gewinn. Lass mich das zum besseren Verständnis anhand eines Rechenbeispiels kurz erläutern:

Nehmen wir an, ein Unternehmer nimmt einen Kredit von 50.000€ auf um die nächsten 6 Monate seinen fehlenden Umsatz zu überbrücken. Nach 7 Monaten kann er mit der gleichen Mannschaft und gleichen Kostenstruktur wie vorher starten. Vor der Krise hatte er eine Umsatzrendite von 10%. Das heißt, um 1.000€ Gewinn zu erzielen musste er 10.000€ Umsatz machen, 9.000€ gingen für Wareneinsatz, Personalkosten, Sachkosten, sein eigenes Einkommen, Steuern usw. ab. Preisfrage: **Wie viel Umsatz muss er MEHR machen als vorher um die 50.000€ zurück zu zahlen?**

Antwort: 500.000€ zusätzlichen Mehrumsatz. Also das 10-fache des Kreditvolumens. Ohne Zinsen (werden ja vermutlich nur geringe Zinsen anfallen). Je nach Größe des Unternehmens ist, das eine Größenordnung die viele Jahre braucht bis man die erzielt hat.

Die Hürden, 50.000€ die nächsten Wochen zu bekommen erwarte ich wesentlich geringer als die, das 10-fache nach der Krise an Mehrumsatz dafür zu erwirtschaften. Hier könnte bereits vorprogrammiert sein mit dem eigenen Unternehmen nach der Krise Schwierigkeiten zu haben wieder auf wirtschaftlich gesunde Beine zu kommen. Was da zumindest helfen kann, ist, wenn man seinen Kostenapparat vorher schon reduziert hat. Denn: kann man nach der Krise mit geringerem Kostenapparat eine höhere Umsatzrendite

erzielen fällt der zusätzlich zu erwirtschaftende Betrag enorm. Bei einer Umsatzrendite von 25% statt 10% z.B. sind es „nur noch“ das 4-fache des Kreditbetrages, also 200.000€ statt 500.000€!

Ich will Dich darauf aufmerksam machen, dass Du Dir vor einer Kreditaufnahme die beiden o.g. Fragen stellst. Du Dir VORHER Gedanken über die Rückzahlung machst sttta einfach einem Gefühl nachzugeben. Deshalb ergeben sich für mich zu diesem Thema 2 weitere Maßnahmen, die Du unbedingt auf dem Zettel haben solltest:

- **Maßnahme 21:** Prüfe VOR einer Kreditaufnahme ob Du verlorene Zuschüsse oder Subventionen in Anspruch nehmen kannst. Nachdem die Politik die o.g. Rechnung begriffen hat wurde reagiert und für kleine sowie mittelständische Unternehmer Programme für Förderzuschüsse aufgemacht. Sicher hast Du über die Medien oder andere Kanäle darüber erfahren. Um Dich für Deine Branche und Dein Unternehmen schlau zu machen solltest Du m.E. nach die für Dich zuständige Kammer (IHK, Handwerkskammer, etc.) oder Deinen Verband ansprechen. Die müssen wissen was Du tun kannst, denn dafür bezahlt Du diese Institutionen. Vielleicht weis auch Dein Steuerberater Bescheid. Zudem empfehle ich Dir dafür, Dich unbedingt mit anderen Unternehmern zu vernetzen. 100 Augen und Gehirne sehen und wissen mehr als 2!

- **Maßnahme 22:** Prüfe VOR einer Kreditaufnahme welche teuren Verbindlichkeiten Du ggf. mit den nun günstigen Kreditmöglichkeiten ablösen und welche Kreditverträge Du anpassen kannst. Kannst Du z.B. einen teuren Kontokorrentkredit mit diesen günstigen Geldern ablösen macht das vermutlich sehr viel Sinn diese Option zu prüfen (für den zahlt man ja meist 10% oder mehr Zinsen). Oder man könnte ältere Darlehen ablösen die eine hohe Tilgungsleistung haben weil man sie in Zeiten abgeschlossen hat als alles noch gut lief. Damit lassen sich bestehende monatliche Belastungen eventuell ebenfalls deutlich reduzieren – und aus der Krise wird eine Chance sich finanziell mit weniger Widerständen neu auszurichten.

Was Du tust nachdem Du die Maßnahmen umgesetzt hast

Besprich Deine umgesetzten Maßnahmen mit einem anderen Unternehmer der Dir hilft, mindestens bis zum Ende der Krise diszipliniert auf Kurs zu bleiben. Verpflichte Dich ihm gegenüber mindestens 1mal im Monat über Deine finanzielle Entwicklung Bericht zu erstatten. Vielleicht machst Du das mit Deinem Banker. Vielleicht mit einem Unternehmer der ebenfalls zu kämpfen hat. Mach das auf alle Fälle nicht mit jemandem aus der Familie oder Deinem besten Kumpel. Nicht weil Du Ihnen nicht sagen dürftest wie es aussieht. Sondern deshalb, weil Sie Dir nicht in den Hintern treten werden, wenn Du von den 4 Zielen abweichst. Du brauchst in dieser Rolle jemanden der nah genug dran ist das Du mit ihm über Deine Finanzen sprechen kannst – und der genug Distanz zu Dir hat, um Dir ehrliches Feedback zu geben.

Wenn Du einen sog. „Herrn Bertram“ brauchst lass es mich wissen. Gerne bin ich Dir dabei behilflich einen zu finden!