

# Submissions ANZEIGER



02.04.2020

Nr. 66

Tageszeitung für öffentliche und private Ausschreibungen sowie Informationen für Baugewerbe, Handwerk, Industrie und Handel

Die Corona-Krise finanziell meistern:

## 10 Steuerberater-Tipps

Die aktuelle Krise bringt viele Unternehmen in eine finanzielle Schieflage, die zuweilen sogar ihre Existenz gefährdet. 10 Tipps des Steuerberaters Karsten Freyer, Freinsheim bei Ludwigshafen, wie Sie eine solche Entwicklung vermeiden.

VON KARSTEN FREYER

In der aktuellen Krisensituation müssen fast alle Unternehmer sehr flexibel auf die jeweils aktuelle Situation reagieren. Auch die Politik sowie die Ämter und Behörden stehen vor dieser Herausforderung und versuchen sie zu meistern. Deshalb ändern sich nahezu täglich die in Steuer- und Finanzangelegenheiten geltenden Rahmenbedingungen. Dies beinhaltet jedoch die beruhigende Nachricht: Die staatliche Verwaltung ist aktiv. Und: Sie versucht den Unternehmen, ob groß oder klein, zu helfen, die Krise möglichst unbeschadet zu überstehen. So stellt das am 25. März beschlossene Sofort-Hilfeprogramm der Bundesregierung zum Beispiel allein für Solo-Unternehmer 50 Milliarden Euro bereit.

Fortsetzung auf Seite 40

3933

**IBT**  
**Straßen- & Tiefbau**  
Meisterbetrieb

**„Schnell & Zuverlässig“**

Tel. 040 688 9315-0 • E-Mail: [info@ibtbau.com](mailto:info@ibtbau.com) • Internet: [www.ibtbau.com](http://www.ibtbau.com)

# 10 Steuerberater-Tipps

## Fortsetzung von Seite 1 Tipps für Unternehmer bzw. Selbstständige

Trotz der sich ändernden Rahmenbedingungen lassen sich folgende Tipps geben, was Sie als Unternehmer bzw. Selbstständiger tun sollten, um die Krise finanziell zu meistern.

**1.** Bewahren Sie einen kühlen Kopf. Erstellen Sie nach der ersten Panikreaktion einen vorläufigen Finanzplan für die nächsten drei bis sechs Monate, der Ihren Kapitalbedarf in diesem Zeitraum erfasst. Stellen Sie dem Bedarf Ihre sicheren Einnahmen und Rücklagen gegenüber. Doch Vorsicht! Planen Sie „konservativ“. Berücksichtigen Sie mögliche Auftragsstornierungen und Zahlungsausfälle, denn Ihr vorrangiges Ziel muss zumindest kurz- und mittelfristig sein: Ihre Liquidität bzw. die Ihres Unternehmens sichern – selbst wenn es schlimmer als erwartet kommt.

**2.** Nachdem Sie sich einen Überblick über Ihre Einnahmen und Ausgaben haben, prüfen Sie, inwieweit Sie Ihre Fixkosten senken können oder gar müssen, um Ihre Liquidität zu sichern und Ihren finanziellen Handlungsspielraum zu erweitern, denn: In globalen Krisen wie der aktuellen müssen Sie auch mit Unverhofftem rechnen.

**3.** Versuchen Sie im Bedarfsfall alle Dauerschuldverhältnisse wie Leasingverträge, Kredittilgungen usw. auszusetzen, um Ihre Liquidität zu erhöhen. Bewahren Sie dabei jedoch einen gewissen Zukunftsblick. Achten Sie zum Beispiel darauf, dass Sie strategisch wichtige Dienstleister, usw., soweit möglich, nicht verprellen, die Sie für Ihre Leistungs-

erbringung spätestens nach der Krise wieder brauchen.

**4.** Lassen Sie Ihre Steuervorauszahlungen an das Finanzamt auf null setzen und Ihre Steuerschulden, wie zum Beispiel Ihre Umsatzsteuerschulden, aussetzen. Das erledigt für Sie, sofern Sie einen solchen haben und Sie ihm hierfür das Mandat erteilen, Ihr Steuerberater.

**5.** Suchen Sie, wenn trotz dieser Maßnahmen ein Liquiditätsengpass droht, möglichst frühzeitig das Gespräch mit Ihren Kapitalgebern wie Banken und Investoren. Schildern Sie Ihnen offen Ihre Situation. Hiervor brauchen Sie sich nicht zu scheuen, denn wenn Ihr Unternehmen jetzt in eine finanzielle Schieflage gerät, liegt dies zumeist nicht an Managementfehlern. Das wissen auch die Banken.

**6.** Führen Sie als vertrauensbildende Maßnahme entsprechende Gespräche auch mit Ihren strategisch wichtigen Lieferanten und Dienstleistern. Versuchen Sie mit Ihnen günstigere Lieferkonditionen zu vereinbaren – zum Beispiel durch ein Verlängern der Zahlungsfrist. Dies ist in der Regel kein Problem, wenn sie selbst liquide sind und wissen: Ihr Unternehmen ist eigentlich gesund.

**7.** Schreiben Sie bei größeren Aufträgen, die sich über eine längere Zeit erstrecken, häufiger kleine Zwischen- oder Abschlagsrechnungen statt nur eine „fette“ Rechnung nach Auftragsabschluss. Das verbessert Ihre Liquidität und mindert die Gefahr, dass Sie in eine finanzielle Schieflage geraten, wenn Ihr Kunde Zahlungsprobleme hat.

**8.** Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern, soweit möglich und nötig, Kurzarbeit. Beantragen Sie bei der Agentur für Arbeit Kurzarbeitergeld. Dies ist bis Ende März noch rückwirkend zum Monatsbeginn möglich. Danach nicht mehr. Beim Beantragen hilft Ihnen Ihr Steuerberater. Angenommen Sie kürzen die Arbeitszeit Ihrer Mitarbeiter um 50 Prozent, sodass diese nur noch die Hälfte Ihres Bruttolohns von Ihnen erhalten. Dann entfallen nicht nur die von Ihnen zu entrichtenden Sozialabgaben, die Agentur für Arbeit zahlt Ihren Mitarbeitern auch von der anderen Lohnhälfte 60 Prozent als Kurzarbeiter-Geld. Inwieweit Sie dann die Differenz zum Normallohn noch ausgleichen, können Sie aufgrund Ihrer Liquidität entscheiden.

**9.** Um zu verhindern, dass Unternehmen bzw. Einzelunternehmer kurzfristig insolvent werden, hat die Bundesregierung ein Sofort-Hilfe-Programm für KMU verabschiedet. Ihm zufolge können zum Beispiel Betriebe in Rheinland-Pfalz mit 0 bis 5 Mitarbeitern eine Sofort-Hilfe von 9.000 Euro erhalten, die nicht zurückgezahlt werden muss; Betriebe mit 6 bis 10 Arbeitnehmern 15.000 Euro und Betriebe mit 11 bis 50 Beschäftigten 30.000 Euro. Diese Summen variieren von Bundesland zu Bundesland leicht. Unklar ist noch, weil das Programm frisch verabschiedet wurde, wie, wo und unter welchen Voraussetzungen das Geld beantragt werden kann und teilweise auch wer es ausgezahlt. Dies soll bis 28. März geklärt sein. Danach können Sie die Sofort-Hilfe, sofern Sie zu den durch die Krise geschädigten Unternehmen zählen, beantragen – ebenfalls gegebenenfalls mit Hilfe Ihres Steuerberaters.

**10.** Dasselbe wie für die Sofort-Hilfen gilt für die möglichen Sofort-Darlehen



Foto: www.karstenfreyer.de

der Bundesländer für Klein-Unternehmen. Sie betragen zum Beispiel in Rheinland-Pfalz für Betriebe bis 10 Beschäftigte maximal 10.000 Euro. Die Darlehen müssen im Gegensatz zu den Sofort-Hilfen zurückgezahlt werden. Sie haben jedoch eine Laufzeit von sechs Jahren und sind bis Ende 2021 zins- und tilgungsfrei.

### Als Unternehmer die Zuversicht bewahren

Die aktuelle Krise ist insbesondere für viele Kleinunternehmen mit geringen finanziellen Rücklagen und/oder sehr hohen Fixkosten existenzbedrohend. Doch wie Sie sehen, gibt es einige Möglichkeiten zum Gegensteuern und eine Reihe staatlicher Unterstützungsmaßnahmen. Geraten Sie deshalb trotz Krise, soweit möglich, Ihre Zuversicht. Auch diese Eigenschaft zeichnet einen guten Unternehmer aus.

Quelle: www.die-profilberater.de

## Direkt an die Wand verlegen

Der Optimas-Pflastergreifer Multi6 M geht fast liebevoll mit den zu verlegenden Steinen und Steinlagen um. Der Greifer besteht aus 6 einzelnen Greifarman, die an jeder Stelle für höchstmöglichen Druck sorgen, aber maximal 60 bar einsetzen. Sie sind durch Federstahl miteinander verbunden. Dadurch passt sich der Greifer der Steinlage auch bei extremen Toleranzen an. Die neue Konstruktion des Multi6 M ermöglicht es nun, beim seitlichen Andrücken mit mehr Kraft zu arbeiten und es kann direkt an seitliche Wände gepflastert werden.



Der Optimas Pflastergreifer Multi6 M kann direkt an die Wand verlegen.

Foto: www.optimas.de

### Für viele Stein- und Verlegevarianten

Der hydraulische Optimas-Greifer ist stufenlos auf alle Betonsteinformate und Steinstärken einstellbar und für alle Verlegemuster verwendbar, ob nun mit Steinlagen von 0,6 m<sup>2</sup> oder 1,5 m<sup>2</sup> gearbeitet wird, ob flache Steine von 4 cm oder kräftige von 24 cm verarbeitet werden, leichte Steinlagen von 70 kg oder schwere von 550 kg. Auf all diese kann der Optimas Multi6 M schnell und einfach eingestellt werden. Unebene Steinlagen nimmt der Greifer genauso wie ebene und das verwendete Rechteckpflaster muss nicht verlegerecht sein. Der Multi6 M verschiebt die Steine in den Läuferverband.

Auch Fischgrätmuster mit halben Steinen (oder ohne halbe Steine) können problemlos verlegt werden. Optional lieferbar als „Multi6 ME“ mit automatischer Einstellung. Hier stellen sich alle 6 Greifarman automatisch auf das optimale Greifmaß ein.



## Pflastergreifer Multi6 M und Multi6 ME auch nachrüstbar

Zudem kann der Multi6 M und Multi6 ME an alle Optimas-Verlegemaschinen ab Baujahr 1996 angebaut werden.

## Multi6 M auch an andere Trägergeräte montierbar

Der Greifer kann an Hydraulikbaggern,

Radladern o. a. eingesetzt werden. Die Schwing-Stop-Aufhängung verhindert bei Drehbewegungen der Trägermaschine, dass der Pflastergreifer ins „Trudeln“ gerät. Somit wird für den Maschinenführer das Arbeiten mit dem Optimas Multi6 M noch leichter. Die Montage an der Baumaschine ist einfach und kann ohne Werkstatthilfe vom Fahrer an allen üblichen Baumaschinen geleistet werden.

## Zwei, statt drei Hydraulikkreisläufe – Ein-Hydraulikkreislauf-Variante

Lieferbar ist der Multi6 M für Ein- und Zwei-Hydraulikkreislauf-Geräte. Neu ist die 3K Steuerung, das heißt eine intelligente Kombination aus öldurchführendem hydraulischem Drehmotor und mechanischem Umschaltventil. Der Bediener führt mit nur zwei Hydraulikkreisläufen alle drei benötigten Funktionen separat

aus: Greifer drehen, Steine im Paket ausrichten/verschieben und Greifer öffnen/schließen. Für Minibagger ab 1,7 t gibt es nun auch eine Ein-Hydraulikkreislauf-Variante.

Sie hat 15 Prozent weniger Gewicht als der Standardgreifer. Eventuell muss hier ein Kontergewicht genutzt werden.

Quelle: www.teubert-kommunikation.de

# Keine HANNOVER MESSE in 2020

In diesem Jahr wird sich die Welt der Industrie nicht in Hannover treffen können. Umfassende Einreisebeschränkungen, Kontaktverbote und eine Untersagungsverfügung der Region Hannover machen die Ausrichtung der HANNOVER MESSE unmöglich. Gleichzeitig ist auch die Wirtschaft von der Coronakrise erfasst. Die produzierende Industrie – Kernklientel der HANNOVER MESSE – hat schon jetzt

mit allen Kräften für die Durchführung gekämpft. Heute müssen wir aber einsehen, dass die Ausrichtung der weltweit wichtigsten Industriemesse in diesem Jahr nicht möglich sein wird.“

Es ist das erste Mal in der 73-jährigen Geschichte der HANNOVER MESSE, dass die Veranstaltung nicht ausgerichtet wird. Die Veranstalter lassen die Messe

Live-Streams transportieren interaktive Experten-Interviews, Podiumsdiskussionen und Best-Case-Präsentationen in alle Welt. Außerdem bekommt die digitale Aussteller- und Produktsuche neue Funktionen hinzu. Unter anderem können Besucher und Aussteller direkt in Kontakt treten.

„Wir sind fest überzeugt, dass den direkten Kontakt von Mensch zu Mensch nichts ersetzen kann, und freuen uns schon jetzt auf die Zeit nach Corona“, sagt Köckler. „Besonders in Krisenzeiten aber sind Flexibilität und pragmatisches Handeln gefragt. Als weltweit wichtigste Industriemesse wollen wir gerade in der Krise Orientierung bieten und das wirtschaftli-

scheidung, aber es ist die einzig richtige. Die Maschinenbauindustrie muss sich jetzt darauf konzentrieren, die Folgen der Pandemie in den eigenen Betrieben abzufedern, um anschließend wieder durchstarten zu können. Im April 2021 werden die Maschinenbauer wieder mit voller Kraft in Hannover am Start sein.“

Wolfgang Weber, Vorsitzender der ZVEI-Geschäftsführung: „Dass die Hannover Messe 2020 nicht ausgerichtet werden kann, ist ein herber Verlust, aber richtig. Die Messe ist für die Elektroindustrie das Schaufenster zur Welt, das dieses Jahr leider verschlossen bleibt.“

So werden unsere Unternehmen die Zeit bis 2021 nutzen, um die erheblichen Folgen von Corona abzarbeiten. Im nächsten Jahr werden sie sich dann um so mehr



Fotos: Deutsche Messe (DMAG)

mit gravierenden Folgen der Pandemie zu kämpfen. Die deutsche Industrie erlebt Nachfrage- und Umsatzrückgänge. In der Folge kommt es zu Lieferengpässen, Produktionsstopps und Kurzarbeit.

„Angesichts der dynamischen Entwicklung rund um Covid-19 und der umfassenden Einschränkungen des öffentlichen und wirtschaftlichen Lebens kann die HANNOVER MESSE in diesem Jahr nicht stattfinden“, sagt Dr. Jochen Köckler, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Messe AG. „Unsere Aussteller und Partner sowie das gesamte Team haben

jedoch nicht gänzlich ausfallen. „Der Bedarf an Orientierung und Austausch ist besonders in Krisenzeiten wichtig“, so Köckler. „Deshalb arbeiten wir gerade mit Hochdruck an einer digitalen Informations- und Netzwerkplattform der HANNOVER MESSE, die wir schon in Kürze für unsere Kunden öffnen werden.“

Webbasiert wird es verschiedene Formate geben, mit denen sich Aussteller und Besucher der HANNOVER MESSE über die jetzt anstehenden wirtschaftspolitischen Herausforderungen und technologische Lösungen austauschen können.



che Leben am Laufen halten – das lösen wir mit unserem neuen digitalen Angebot ein.“

Thilo Brodtmann, VDMA-Hauptgeschäftsführer: „Die Absage der HANNOVER MESSE 2020 ist eine bedauerliche Ent-

mit neuesten Produkte und Lösungen rund um Industrie 4.0 und das Energiesystem der Zukunft präsentieren.“

Die HANNOVER MESSE 2021 wird vom 12. bis 16. April 2021 ausgerichtet.

Quelle: www.messe.de

## Submissions ANZEIGER

Submissions-Anzeiger Verlag GmbH  
Schofensteil 15, 20095 Hamburg

Telefon (040) 40 19 40 - 0  
Telefax (040) 40 19 40 - 30  
E-Mail: info@submission.de

Herausgeber und Geschäftsführer:  
Florian Lauenstein  
USt.-IdNr. DE 118619873

## Impressum

Erscheinungsweise: 5-mal wöchentlich.  
Bezugsgebühren: Zeitung Inland monatlich 81,00 Euro einschl. Zustellungsgebühr, Zeitung Ausland 159,20 Euro einschl. Zustellungsgebühr, zzgl. MwSt. eZeitung Inland/Ausland 55,00 Euro zzgl. MwSt. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge von Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag. Nachdruck / Vervielfältigung nur mit ausdrücklicher Genehmigung. Anzeigenpreisliste: 1. Januar 2016.



Klimaneutraler Versand mit der Deutschen Post

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Hamburg.  
Druck: Druckzentrum Nordsee der Nordsee-Zeitung GmbH.

Copyright: Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung oder Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages. Dies gilt insbesondere auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken, in das Internet oder Intranets sowie in sonstige elektronische Speichermedien.

## Service

Ausschreibungen:  
Telefon (040) 40 19 40 - 16 / -17  
Telefax (040) 40 19 40 - 31  
E-Mail: ausschreibungen@submission.de

Kundenservice:  
Telefon (040) 40 19 40 - 20 / -35 / -48  
Telefax (040) 40 19 40 - 30  
E-Mail: kundenservice@submission.de

## www.submission.de

Kostenlose Hotline (0800) 664 81 60

Anzeigen:  
Alina Rutz  
Bianca Waldrich

Telefon (040) 40 19 40 - 13  
Telefon (040) 40 19 40 - 15  
Telefax (040) 40 19 40 - 30  
E-Mail: anzeigen@submission.de

Redaktion:  
Telefon (040) 40 19 40 - 40 • E-Mail: redaktion@submission.de