

Wie Freiberufler und Kleinbetriebe die Krise wirtschaftlich meistern

Die Coronakrise bringt vor allem Freiberufler und Kleinunternehmer ins Schlingern, und nicht wenige geraten in eine finanzielle Schieflage. Hier ein paar Tipps, was sich in dieser Situation empfiehlt, und wer dabei helfen kann.

Von Karsten Freyer,
Inhaber der Steuerberatungskanzlei
Karsten Freyer in Freinsheim
[bei Ludwigshafen/Pfalz]



Welche konkreten Maßnahmen Bund und Länder initiiert haben, um die Krise bei Unternehmen zu mindern, können Sie auch unter www.computerwoche.de/a/3548730 nachlesen.

Trotz der sich täglich ändernden Rahmenbedingungen lassen sich folgende Hinweise geben, um die Krise finanziell zu meistern:

- 1.** Erstellen Sie einen vorläufigen Finanzplan für die nächsten drei, noch besser sechs Monate, der Ihren Kapitalbedarf in der Ist-Situation erfasst. Stellen Sie dem Bedarf Ihre sicheren Einnahmen und Rücklagen gegenüber. Planen Sie die Haben-, also Einnahmen-Seite „konservativ“. Berücksichtigen Sie mögliche Auftragsstornierungen, Umsatz- und Gewinneinbußen sowie Zahlungsausfälle, denn Ihr vorrangiges Ziel muss zumindest kurz- und mittelfristig sein: Ihre Liquidität sichern - selbst wenn es schlimmer als erwartet kommt.
- 2.** Nachdem Sie sich einen Überblick über die Einnahmen und Ausgaben verschafft haben, prüfen Sie, inwieweit Sie Ihre Fixkosten senken können, um Ihre Liquidität zu sichern.
- 3.** Versuchen Sie im Bedarfsfall alle Dauerschuldverhältnisse wie Leasing-Verträge, Kredittilgungen etc. auszusetzen, um Ihre Liquidität zu erhöhen. Bewahren Sie dabei jedoch einen gewissen Zukunftsblick. Achten Sie zum Beispiel darauf, dass Sie wichtige Dienstleister und Lieferanten nicht verprellen, die Sie nach der Krise wieder brauchen.
- 4.** Lassen Sie Ihre Steuervorauszahlungen an das Finanzamt auf null setzen und zudem Ihre Steuerschulden, wie Ihre Umsatzsteuerschulden, aussetzen. Das kann zum Beispiel der Steuerberater für Sie erledigen.
- 5.** Suchen Sie, wenn trotz dieser Maßnahmen ein temporärer Liquiditätsengpass droht, möglichst früh das Gespräch mit Ihren

Kapitalgebern wie Banken und Investoren, und schildern Sie Ihnen offen Ihre Situation.

- 6.** Führen Sie als vertrauensbildende Maßnahme auch mit Ihren wichtigen Lieferanten und Dienstleistern Gespräche. Versuchen Sie günstigere Lieferkonditionen zu vereinbaren - zum Beispiel durch ein Verlängern der Zahlungsfrist.
- 7.** Schreiben Sie bei größeren Aufträgen (oder wenn Sie mit Kunden auf Kontraktbasis zusammenarbeiten) häufiger kleine Abschlags- oder Zwischenrechnungen, statt nur eine „fette“ Rechnung nach Auftragsabschluss. Das verbessert Ihre Liquidität.
- 8.** Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern, soweit möglich und nötig, Kurzarbeit. Beantragen Sie bei der Agentur für Arbeit Kurzarbeitergeld (siehe auch Seite 12).
- 9.** Um zu verhindern, dass ein Einzelunternehmer insolvent wird, hat die Bundesregierung ein Soforthilfe-Programm für Kleinbetriebe verabschiedet. Firmen mit bis zu fünf Mitarbeitern können eine Soforthilfe von 9.000 Euro erhalten, die nicht zurückgezahlt werden muss; Betriebe mit sechs bis zehn Arbeitnehmern können 15.000 Euro, und Betriebe mit elf bis 50 Beschäftigten 30.000 Euro bekommen. Diese Summen variieren je nach Bundesland. Dasselbe gilt für die ebenfalls beschlossenen Sofort-Darlehen der Bundesländer für Kleinunternehmen. Sie betragen zum Beispiel in Rheinland-Pfalz für Betriebe mit bis zu zehn Beschäftigten maximal 10.000 Euro. Die Sofortdarlehen müssen im Gegensatz zu den Soforthilfen zurückgezahlt werden. Sie haben jedoch eine Laufzeit von sechs Jahren und sind bis Ende 2021 zins- und tilgungsfrei. [hk]