

Betriebskosten

Sparpotenziale sind oft größer als gedacht

Jetzt ist die Zeit, das Ausgabeverhalten im Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen und Verschwendung von Ressourcen aufzudecken. Denn wenn Umsätze schrumpfen, müssen Betriebe auch mit den Kosten runter. Nach Jahren der Hochkonjunktur findet sich so manches, was gestrichen werden kann.

Von Holger Schindler

STUTTGART. Kleine und mittlere Betriebe standen wohl selten vor solch gewaltigen Herausforderungen wie derzeit. Sie müssen nun kreativ sein. Wie können sie noch Umsätze machen und vor allem liquide bleiben?

„Wenn sich Unternehmen wirtschaftlich über Wasser halten wollen, müssen sie Gewinn machen – und wenn sich Erlöse nicht steigern lassen oder sogar schrumpfen, dann müssen auf der Kostenseite Anpassungen erfolgen“, sagt Martin Herber, der Handwerksbetriebe, vorwiegend aus der Bauwirtschaft, kaufmännisch berät. „Kurzfristig geht es jetzt um Liquidität“, so Herber, der sein Büro in Karlsdorf-Neuthard nahe Karlsruhe hat.

Neben Instrumenten der Stunde wie Corona-Soforthilfe abrufen, Steuern stunden lassen und Kurzarbeit nutzen, kann man versuchen, die Liquidität zu sichern, indem man seinen Kunden frühzeitige Zahlungen schmackhaft macht. Etwa indem man als Gegenleistung die Preise so weit senkt, dass das Angebot hoch attraktiv wird.

Jetzt ist die Zeit, um unrentable Leistungen zu streichen

Jetzt ist auch die Zeit, um Ballast abzuwerfen: falsches Sortiment, Produkte, die nicht gewinnbringend sind? Leistungen, die in den vergangenen Jahren nicht rentabel waren und in guten Zeiten durchgeschleppt wurden? Sie müssen nun gestrichen werden. Und wer sich jetzt mit potenten Kunden auf künftige Aufträge einigen kann, hat auch bessere Karten in der Hand, wenn es um Kreditverhandlungen mit der Bank geht.

Überhaupt ist es eher früher als später ratsam, seiner Hausbank einen möglichen Kreditbedarf anzu-



Jetzt ist die Zeit, Lagerbestände abzubauen – es kann sich lohnen, dies über Rabattaktionen für Kunden zu beschleunigen. FOTO: DPA/WESTENDIG

Die Unternehmerregel: Im Einkauf liegt der Gewinn

Unternehmen sollten jetzt ihre wichtigsten Lieferanten und Bezugsquellen prüfen, die Konditionen vergleichen und nur noch bei Lieferanten mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis einkaufen. Dabei kann es sich lohnen, Bestellungen zu bündeln. Je höher die abgenommene

Menge, desto eher wird der Lieferant bereit sein, Rabatte oder Boni zu geben. Auch die schnelle Zahlung der Rechnungen kann sich auszahlen: Wer die Skontierfrist nutzt, verschafft sich Kostenvorteile. Mehr Tipps unter: <https://kurzelinks.de/B-Kosten>

kündigen – und nicht erst dann, wenn der Liquiditätsengpass bereits da ist. Fragt die Hausbank nach Sicherheiten für den Kredit und die Sicherheiten reichen nicht aus, dann kann es sich auszahlen, die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg anzufragen. Das Institut kann für einen Hausbankkredit bürgen. Gesellschafter der Bürgschaftsbank sind neben den Spitzeninstituten der Kreditwirtschaft Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern sowie Verbände.

Für Unternehmen können jetzt Zahlungsaufschübe bei Mieten, Steuern und Forderungen sinnvoll sein. Aber auch Kleinvieh kann Mist machen. „Um die Fixkostenbelastung zu reduzieren, können Betriebe Lizenzgebühren für Software stornieren, die sie eigentlich nicht benutzen ebenso wie Mitgliedsbei-

träge für Organisationen, in denen sie nicht mehr aktiv sind“, erklärt Herber. Ähnliches gelte für Wartungsverträge, deren Leistungen nicht zwingend erforderlich sind. In Zeiten der Hochkonjunktur habe kein Druck und oft auch keine Zeit bestanden, um so etwas abzustellen. Jetzt lohne es sich, solche Punkte zu überprüfen, so Herber.

Ein Fixkostenblock sind die Raumkosten. „Hier sollte man jetzt das Gespräch mit Vermietern suchen, um eine Absenkung der Mieten und Pachten zu erreichen“, rät Herber. Auch falls die aktuell eingeführten gesetzlichen Regelungen sogar eine zeitweise komplette Aussetzung der Mietzahlungen erlauben, befürwortet der Experte eine einvernehmliche Lösung. „Es geht um ein langfristig gutes Verhältnis“, so Herber. Falls man in eigenen kre-

ditfinanzierten Räumen sitzt, sollte man die Bank wegen Erleichterungen beim Kapitaldienst anfragen.

Verlängerte Zahlungsziele bei der Beschaffung vereinbaren

Finanziell kann es sich lohnen, die Lieferantenseite abzuklopfen. „Wer jetzt bei der Beschaffung von Material verlängerte Zahlungsziele aushandelt, schont spürbar die kurzfristige Liquidität. „Hier gibt es oft Spielräume“, so Herber. Auch sei nun der Zeitpunkt, Lagerbestände abzubauen.

Jetzt ist auch die Zeit, die Abläufe im Betrieb zu überprüfen, empfiehlt Winfried Berner, Unternehmensberater aus dem niederbayerischen Mitterfels. Er rät, die eigenen Mitarbeiter bei der Suche nach Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungspotenzialen mit ins Boot zu holen. Es kann sinnvoll sein, dafür eigens eine Taskforce zu schaffen.

„Für eine aktive Mitarbeit an der Produktivitätssteigerung werden die Mitarbeiter freilich nur dann zu gewinnen sein, wenn sie sich dabei nicht um Kopf und Kragen bringen“, sagt Berner. „Der Chef muss glaubhaft vermitteln, dass Einsparungen für niemanden im Team existenzgefährdend sind.“

Serie: Marketing

Facebook, Instagram, Xing & Co. richtig nutzen

Drei Tipps, um Social-Media-Plattformen zu bespielen



Claudia Schimkowski, Marketingexpertin und Geschäftsführerin der AHA-Agentur fürs Handwerk

PLOCHINGEN. Der direkteste Weg zum Kunden in der momentanen Lage mit Kontaktsperre und allgemeiner Kauf- und Investitionszurückhaltung sind Social-Media-Kanäle. Viele Betriebe nutzen sie jedoch noch immer nicht – oder, wenn sie es tun, dann auf alt hergebrachte werbliche Weise. Denn um Wirkung zu erzielen, ist es unabdingbar, sich an die auf der jeweiligen Plattform vorherrschende Sprache und typischen Vorgehensweisen anzupassen. LinkedIn und Xing ticken anders als Facebook, Youtube anders als Instagram und Twitter hat wiederum seine eigenen Spielregeln.

Auch muss die Aktivität auf einem Social-Media-Kanal auf eine professionelle Firmenwebseite mit responsiver, also auch fürs Smartphone optimierte Programmierung, aufsetzen. Oft legen Unternehmer ohne dieses Fundament auf sozialen Netzwerken

einfach los. Das kann nach hinten losgehen.

Wichtig ist es, sich einen konkreten Plan zurechtzulegen, sonst verpuffen die Social-Media-Anstrengungen. Mit ein paar ziellosen Posts ist es nicht getan. Man sollte vorab überlegen, welche Zielgruppe man ansprechen, welche Themen man darstellen und welche Ziele man erreichen will. Erfolgreich ist etwa das Berliner Bauunternehmen Steindoktor, das mittels kleiner Filmclips neue Kunden erreicht.

Social-Media-Plattformen sind dazu da, mit Kunden und potenziellen Kunden in Kontakt zu bleiben. Über sie können Unternehmen gerade jetzt Veränderungen und Aktionen im Zuge der Corona-Pandemie kommunizieren. Man sollte versuchen, wegzukommen vom Verkaufsdruck und Werbe-Blabla hin zu einem echten Dialog. Das schafft Vertrauen – eine optimale Basis für eine gute Kundenbeziehung.

Drei Punkte sollte man im Blick behalten: Unternehmer sollten diejenigen Plattformen auswählen, die zum Unternehmen passen. Anfangs sollte man mindestens eine Stunde täglich für den neuen Social-Media-Kanal einplanen und drittens authentische Einblicke in die eigene Arbeit ermöglichen.

MEHR ZUM THEMA

In der kommenden Ausgabe lesen Sie: Was ein Verkaufstrichter ist und wie man ihn optimal nutzt.

1500-Euro-Prämie für alle Arbeitnehmer steuerfrei

2020 ist eine Sonderzahlung ohne Abzüge möglich

STUTTGART. Nicht nur Mitarbeiter im Gesundheitssektor und anderen systemrelevanten Betrieben, sondern alle Beschäftigten können dieses Jahr eine Sonderzahlung bis zu 1500 Euro ihres Arbeitsgebers steuer- und sozialabgabenfrei erhalten. Darauf weist das Bundesfinanzministerium hin. Auch Sachleistungen sind möglich.

Erfasst werden Sonderleistungen, die die Beschäftigten zwischen dem 1. März und dem 31. Dezember 2020 erhalten. Voraussetzung

ist, dass die Beihilfen und Unterstützungen zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn geleistet werden. Die steuerfreien Leistungen sind im Lohnkonto aufzuzeichnen.

Andere Steuerbefreiungen und Bewertungserleichterungen bleiben von dieser einmaligen Sonderregelung unberührt. Mit der Steuer- und Beitragsfreiheit der Sonderleistungen soll die besondere Leistung der Beschäftigten in der Corona-Krise anerkannt werden. (hos)

Stellenbewerber online zum Gespräch bitten

Arbeitgeber sollten Konferenzschalte organisieren

WALLDORF. Wer jetzt neue Mitarbeiter einstellen will, kommt um das Bewerbungsgespräch online kaum herum. Beim Softwarekonzern Walldorf werden aktuell alle Jobinterviews nur noch per Webcam geführt, so das Unternehmen. Auch bei der UKA-Gruppe im sächsischen Meißen, einem Wind- und Solarparkentwickler mit 600 Beschäftigten, der nach eigenen Angaben aktuell 80 Stellen zu besetzen hat, läuft dies nur noch über Video-Konferenz-Software.

Arbeitgeber, die diesen Weg gehen wollen, sollten sich gut vorbereiten, empfiehlt Timo Lehne, Geschäftsführer bei der Personalberatung Computerfutures in Frankfurt. Das betrifft zunächst die Technik. Die nötige Hardware, zumindest ein leistungsfähiger Rechner samt Webcam und Mikrofon, muss bereitstehen, dazu die passende Software.

Verbreitet sind Systeme wie Skype, Microsoft Team, Goto-Meeting und Zoom. Achten sollte man da-

rauf, dass die Software für den Bewerber nichts kostet und darauf, dass die Software konform mit den Datenschutz-Vorgaben arbeitet. Wer neu ins Thema einsteigt, sollte die Technik vorab ausprobieren, um peinliche Pannen im Bewerbungsgespräch zu vermeiden.

Im Übrigen gilt, mehr noch als beim persönlichen Gespräch am Tisch, dass der Interviewer sich vorab ausreichend Gedanken über den Bewerber und den Gesprächsverlauf machen sollte. „Improvisation wirkt in dieser Situation schnell unprofessionell“, sagt Lehne.

Man sollte sich im Vorfeld ausreichend Zeit nehmen, die Unterlagen der Bewerber zu studieren, rät er. Ferner ist es wichtig, dass das Online-Gespräch in ruhiger Umgebung und ohne Zeitdruck stattfindet. Ein Hinweis auf die besondere Situation und darauf, dass es trotz guter Vorbereitung Verbindungsprobleme geben könnte, kann unnötige Anspannung aus dem Gespräch nehmen. (hos)

Unternehmen unterstützen Einrichtungen im Gesundheitswesen mit Sachspenden

Auch wenn es um den guten Zweck geht, sollten Firmen beim Spenden auf Transparenz achten

SCHRAMBERG. Atemschutzmasken und Schutzkleidung sind derzeit Mangelware und dabei im medizinischen Bereich unentbehrlich. Die Schweizer Electronic AG in Schramberg mit rund 800 Beschäftigten und zuletzt 120 Millionen Euro Jahresumsatz hat nun aus ihrem Bestand 2000 FFP2-Atemmasken an den Landkreis Rottweil gespendet, denn auch hier ist die Versorgungslage angespannt.

Schnell gerät das Thema Compliance aus dem Blick

Man sei selbst ausreichend bestückt, um den Schutz der eigenen Mitarbeiter bei entsprechenden Tätigkeiten, die das Tragen einer Maske erfordern, sicherstellen zu können. Doch der Schutz der Ärzte und des Pflegepersonals vor Ort sei dem Unternehmen ebenfalls wichtig, teilt das Unternehmen mit.

Wie Schweizer sind derzeit sehr viele Unternehmen großzügig und unterstützen Krankenhäuser und

andere Einrichtungen des Gesundheitswesens mit unentgeltlichen Sachspenden. Schnell gerät dabei das Thema Compliance aus dem Blick – obwohl die Verantwortlichen in den Betrieben aufpassen müssten.

„Sachspenden werden immer wieder als problematisch angesehen, da die Möglichkeit besteht, mit dem Vorteil, den das Unternehmen gewährt, auf künftige Entscheidungen beim Empfänger Einfluss zu nehmen oder vergangene, nicht

vollständig korrekte Entscheidungen zu honorieren“, erklärt Harald Potinecke, Rechtsanwalt und Compliance-Experte bei der Wirtschaftskanzlei CMS Hasche Sigle.

Beitrag der Dankbarkeit, Wertschätzung und Anerkennung

Allerdings gibt Potinecke bei „Corona-Spenden“ Entwarnung. In aller Regel sei unstrittig, dass es nicht um eine illegitime Einflussnahme gehe, sondern um einen Beitrag zur Aufrechterhaltung des Betriebs und um Dankbarkeit, Wertschätzung und Anerkennung. Dennoch empfiehlt der Jurist, auch bei solchen Spenden stets auf Transparenz zu achten, etwa die Klinikleitung ins Bild zu setzen und gegebenenfalls die Öffentlichkeit zu informieren. „Dies stellt ein maßgebliches Indiz gegen das Vorliegen einer unlauteren Motivation dar“, so Potinecke. Dies gelte umso mehr, falls Geschäftsbeziehungen zwischen Spender und Empfänger bestehen. (hos)



Mitarbeiter der Schweizer Electronic AG in Schramberg übergeben Schutzmasken an den Ersten Landesbeamten Hermann Kopp (3.v.r.). FOTO: SCHWEIZER ELECTRONIC AG