



06

**Titel: Qualität in der
Beratung – auch in
Corona-Zeiten**

Von Boje Dohrn

10

**Was zeichnet gute
Unternehmens-
beratung aus?**

Der IBWF-Selbstcheck

12

**Guter Rat - teuer?
Nicht immer!**

21

**Aussetzung der
Insolvenzantrags-
pflicht ...**

... und ihre Bedeutung

9 / 12 / 2020

Einladung.

Achtung
Neuer
Termin

Zum Ostdeutschen Unternehmertag.

Gemeinsam mit dem UV-BB (Unternehmerverband Brandenburg-Berlin e.V.), sind wir Veranstalter des 3. Ostdeutschen Unternehmertages am **9. Dezember 2020** im Kongresshotel am Templiner See in Potsdam.

Wir erwarten mehr als 100 Teilnehmende aus Mittelstand, Wissenschaft und Politik zu dem Praxisforum der ostdeutschen Wirtschaft.

Das Thema: „Fachkräftemangel – Auswege aus einem absehbaren Dilemma. Wie ostdeutsche Unternehmen ihren Arbeitskräftebedarf decken und Mitarbeitende binden können.“

Als Redner erwarten wir unter anderem:

- **Dr. Dietmar Woidke, Ministerpräsident des Landes Brandenburg**
- **Prof. Dr.-Ing. Jörg Steinbach, Minister für Wirtschaft, Arbeit und Energie Land des Landes Brandenburg**
- **Dr. Regina Flake, Teamleiterin im Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) am Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW)**
- **Leonie Gebers, Staatssekretärin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales**
- **Prof. Oliver Günther, Präsident der Universität Potsdam**
- **Tillmann Stenger, Vorsitzender des Vorstandes der ILB**

IBWF-Mitglieder: 39 Euro pro Person, zzgl. MwSt. (ab 01.07.2020: 71 Euro)
Nicht-Mitglieder: 49 Euro pro Person, zzgl. MwSt. (ab 01.07.2020: 89 Euro)
beim Ticketkauf bis 30. Juni 2020.

Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind:
www.mittelstandsberater.de/de/aktuelles-terminen/ibwf-veranstaltungen/



Liebe Mitglieder,
liebe Leserinnen und Leser,

In jeder Krise stecken auch Chancen, wenn man sie nutzt!

危机

Das chinesische Schriftzeichen für Krise besteht aus zwei Teilen (WeiChi Wei-Chi). Der eine Teil symbolisiert Gefahr, der andere Chance. Eine Krise ist also eine gefährliche Chance. In der Betrachtung einer Krise gibt es immer ein „Vor“ und ein „Danach“. Krise ist also auch Veränderung.

Die Corona-Krise hat die Welt verändert. Aber waren wir nicht schon vor Corona in einer Krise?

Wir handeln seit Jahren nach der Devise „Höher-Schneller-Weiter“. Die Finanzkrise 2008/2009 verstärkte bei ihrer Überwindung dieses Handeln. Der lange Krisenmodus erzeugte in uns das Gefühl von Normalität und Zufriedenheit, gab der Erfolg doch auch die Bestätigung, richtig zu handeln.

Aber es gab auch viele, die ahnten und mahnten, dass es sich dabei um kein erstrebenswertes „Lebensmodell“ handelt, da viele unserer Werte dabei auf der Strecke geblieben sind – siehe Dieselskandal.

Die Corona-Krise eröffnet uns jetzt die Chance, diese Werte wieder zu stärken und einen achtsamen, nachhaltigeren Weg zu beschreiten, weg von „Höher-Schneller-Weiter“. Es liegt in unserer Verantwortung als Berater und bei den Unternehmen, mit unserem Wissen, mit unserer Kreativität und mit dem viel beschworenen Unternehmergeist des „German Mittelstands“ die Zeit „Danach“ mit der richtigen Balance aus globalem und regionalem Engagement achtsam und nachhaltig zu gestalten, auch im Sinne von mehr Menschlichkeit.

Nutzen wir diese Chance!

Mit den besten Grüßen

Ihr



Boje Dohrn, Präsident IBWF

In diesem Heft

06

Titel: Qualität in der Beratung

10

Was zeichnet gute Unternehmensberatung aus?

11

Risiken aus der Corona-Krise auch für Steuerberater?

12

Guter Rat – teuer?

14

Veränderung auf Ansage

16

Lernen, auf dem Wasser zu gehen

19

Gefördert wird trotzdem

20

Gestern wusste ich noch nicht, wie man Krisenmanager*in schreibt ...

21

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

24

Temporäre Sonderregelungen in der Versicherungswirtschaft

26

Medienpreis Mittelstand

28

Leitfaden Ghana

30

Vorschau und Impressum

IBWF intern

Willkommen neue IBWF-Mitglieder.

Es ist nichts so schlecht, als dass es nicht auch etwas Gutes hätte: Seit Beginn der Corona-Krise verzeichnen wir einen steigenden Zuwachs an neuen Mitgliedschaften. Sei es, dass unsere neuen Mitglieder ein Netzwerk mit viel Expertise suchen, sei es, dass sie sich zertifizieren lassen wollen, um so nach außen zu kommunizieren, dass sie Experten auf ihrem Gebiet sind: Wir freuen uns über die neuen Mitgliedsunternehmen, die deutschlandweit verteilt sind und netzwerken wollen. Und die die im IBWF-Netzwerk vorhandene Expertise um Spezialwissen erweitern.

Da trifft es sich gut, dass wir zum April diesen Jahres regionale Ansprechpartner benannt haben, die die IBWF-Mitglieder vor Ort zusammenbringen. Derzeit finden wegen der Corona-Krise nur digitale Treffen statt. Sobald es wieder möglich ist, sind auch regelmäßige Präsenztreffen geplant, die die digitalen Treffen ergänzen werden.

Und das sind Ihre regionalen Ansprechpartner:

- Region Berlin-Ost, Michael Schmidt
michael.schmidt@mittelstandsberater.de
- Region Berlin-West, Birgit Voitke
birgit.voitke@mittelstandsberater.de
- Region Nord 1, Detlef Oehlers
detlef.oehlers@mittelstandsberater.de
- Region Nord 2, Wolfgang Platte
wolfgang.platte@mittelstandsberater.de
- Region Nord-West, Dimitri Buchanow
dimitri.buchanow@mittelstandsberater.de
- Region Ost, Dorit Rosin
dorit.rosin@mittelstandsberater.de
- Metropolregion Rheinland 1, Boje Dohrn
boje.dohrn@mittelstandsberater.de
- Metropolregion Rheinland 2, Dr. Ingo Adler
ingo.adler@mittelstandsberater.de
- Region Süd-Ost 1, Rainer Ptok
rainer.ptok@mittelstandsberater.de
- Region Süd-Ost 2, Dr. Dietmar Horch
dietmar.horch@mittelstandsberater.de
- Region Süd-West, Tobias Bobka
tobias.bobka@mittelstandsberater.de

Termine

Weitere Termine online

Regionale Netzwerktreffen finden zur Zeit per Online-Meeting statt. Die Einladung erhalten Sie für Ihre Region per Newsletter.

11.06.2020 | Berlin

11 bis 12 Uhr
ZoomMeeting der Berliner IBWF-Mitglieder
immer donnerstags, alle 14 Tage
Information:
www.mittelstandsberater.de/de/aktuelles-terme/ibwf-veranstaltungen/

07.07.2020 | online

08.30 Uhr / 12.30 Uhr / 18.30 Uhr
BAK-BGM Webinar „Ausfallrisiko bestimmen“,
Dr. Dietmar F. Horch
www.mittelstandsberater.de/de/aktuelles-terme/ibwf-veranstaltungen/

09.12.2020 | Potsdam

10 bis 18.30 Uhr
3. Ostdeutscher Unternehmertag
Kongresshotel am Templiner See / Potsdam
Information:
www.ostdeutscher-unternehmertag.de/anmeldung

24.-25.06.2021 | Königswinter

9. Turnaroundkongress
Steigenberger Grandhotel Petersberg,
53639 Königswinter
<https://turnaroundkongress.com/>



Titelthema

Qualität in der Beratung

Gute Beratung für den Mittelstand

von Boje Dohrn

„Die Qualität von Beratungsleistungen zeigt sich für Unternehmen immer erst bei der Umsetzung - auch und gerade in Corona-Zeiten.“

Der Begriff Qualität ist im Wirtschaftsleben ein gern genutzter Gradmesser für Handlungen mit positivem oder negativem Erfolg.

Beschäftigt man sich eingehender mit dem Qualitätsbegriff, so stellt man sehr schnell fest, dass Qualität je nach Betrachtung und Fokussierung viele Dimensionen hat. Für uns als Beratende ist der Qualitätsbegriff sehr eng mit dem Erfolg unseres Handelns verbunden. Wenn wir den Erfolg unseres Handelns mit Qualität gleichsetzen, dann ist es der Wert unseres Handelns, der als Qualität in der Beratung gilt. Daran hat auch die Corona-Krise nichts geändert.

Diesen Wert stellt unser Mandant/Klient vor allem aus seiner Sicht fest. Für ihn hat Beratung dann einen Wert, wenn sie erfolgreich ist. Wenn die Erwartungen der am Prozess beteiligten Akteure erfüllt sind. Ob Lösungen für konkrete Aufgaben erarbeitet, umsetzbare Maßnahmen entwickelt, eine Erfolgskontrolle durchgeführt, die Mitarbeitenden einbezogen und das richtige Rollenverständnis vom Berater vermittelt wurden. Dann hat Beratung seine Qualität nachgewiesen.

Der IBWF hat seine Qualitätskriterien für gute Beratung im Mittelstand in einer Checkliste zusammengefasst, die sich gliedern in:

1. Grundlagen: Leitbild, Selbstverständnis, Rolle und Anspruch
 - 1.1 Grundwerte der eigenen Beratung
 - 1.2 Selbstverständnis der eigenen Beratung
 - 1.3 Anspruch an die Beratung
 - 1.4 Grundlagen der Beratung
 - 1.5 Kooperation
2. Der Beratungsprozess
 - 2.1 Vorbereitung des Auftrags
 - 2.2 Vertrag und Arbeitsplanung
 - 2.3 Durchführung des Auftrags
 - 2.4 Abschluss des Auftrags
3. Anforderungen an die Beratenden
 - 3.1 Kompetenzanforderungen an die Beratung

Diese Qualitätsstandards des IBWF dienen der Qualitätsentwicklung der Mitglieder und sind als Instrument der kontinuierlichen Verbesserung und Entwicklung gedacht. Unsere Mitglieder erleben ihr eigenes Qualitätsprofil und entdecken ihre Entwicklungschancen.

Wir wollen damit auch das fachübergreifende, kooperative Beratungsverständnis fördern, um die Zukunftsfähigkeit unserer Mitglieder abzusichern.

Die Qualität von Beratungsleistungen zeigt sich für Unternehmen immer erst bei der Umsetzung - auch und gerade in Corona-Zeiten. Umso wichtiger ist es Standards zu definieren, die Transparenz für den Auftraggeber schaffen und eine Bewertung der Beratungsleistungen ermöglichen. Deshalb stellen wir unsere Standards auch dem Mittelstand zur Verfügung.

Unsere Qualitätskriterien – Gute Beratung für den Mittelstand - sind als Selbstcheck nutzbar.

Neben den Zugangsvoraussetzungen für eine Mitgliedschaft und die Auszeichnung als Mittelstandsberater, die in der IBWF Satzung verankert sind, bilden vier Säulen die Grundlage unseres Qualitätsanspruchs:

- hohe fachliche Kompetenz
- kooperatives Beratungsverständnis
- gutes Projektmanagement und
- soziale Kompetenz

Die Erfüllung dieses Anspruchs lassen wir uns durch Berichte, Arbeitsproben, Referenzen und Qualifikationsbelege nachweisen. Darüber hinaus führen wir mit jeder Antragstellerin und jedem Antragsteller ein zweistündiges Kolloquium durch. Wir kennen jeden Mittelstandsberaters und haben uns von der persönlichen

Eignung überzeugt. Dieser Qualitätsnachweis wird mit dem IBWF-Siegel gegenüber Außenstehenden dokumentiert.

Der Inhalt von Beratung wird immer kleinteiliger durch globale Prozesse rund um digitale Transformation, künstliche Intelligenz, Industrie 4.0, smarte Technologien oder Cybersecurity. Insbesondere Einzelkämpfer unter den Beratenden haben kaum eine Chance, up to date zu bleiben. Hier ist mehr Verständnis und Bereitschaft für

Boje Dohrn,
Präsident IBWF

T: +49 30 54 90 54 440
info@mittelstandsberater.de
www.mittelstandsberater.de

kooperative Beratung notwendig. Beim Zertifizierungsprozess wird deshalb darauf geachtet, ob Bereitschaft und Verständnis ausgeprägt sind, oder ein spezialisiertes Netzwerk bereits vorhanden ist, mit dem den vielschichtigen Beratungsprojekten begegnet werden kann.

Die IBWF-Zertifizierung ist Garant dafür, die Transparenz für den Auftraggeber bei der Auswahl von Beratenden und messbare Beratungsgüte herzustellen.

Anzeige

Einkaufsvorteile für IBWF-Mitglieder



Rabatte bei über 500 Marken!

Autos | Mode | Sport & Gesundheit | Essen & Trinken
Haus & Garten | Elektronik | Dienstleistungen | Finanzen

Ihren Zugangscodes erhalten Sie mit dem Mitglieder-Newsletter



... und viele weitere Marken

LeasingRate24.de
Leasen. Sparen. Losfahren.



an
Edenred
company



Mehr Infos unter ibwf.mitgliedervorteile.com

Registrieren Sie sich über die Webseite mit Ihrer persönlichen E-Mail-Adresse. Klicken Sie auf den Bestätigungslink, der Ihnen per E-Mail zugesendet wird. Die Registrierung ist ein Jahr gültig. Jeweils im Januar veröffentlichen wir im Newsletter den neuen gültigen Jahrescode.

Was zeichnet gute Unternehmensberatung aus?

Erfahrungen mit dem IBWF-Selbstcheck zur Beratungsqualität

Was bedeutet gute Unternehmensberatung und anhand welcher Kriterien lässt sie sich bewerten? Diese Frage ist nicht nur für die Kunden von Beratern und Beratungsfirmen relevant, sondern betrifft auch fundamental das Selbstverständnis eines jeden einzelnen Beraters in der Ausübung der Beratungstätigkeit.

Für mich persönlich stellte sich diese Frage gleich zu Beginn meiner Tätigkeit als Digitalisierungs-Berater. Trotz mehrerer Jahre in Festanstellungen mit beratendem Charakter, gab immer die Unternehmensführung den Rahmen und damit auch das Rollen-selbstverständnis der beruflichen Position vor.

Als freiberuflicher Unternehmensberater ist man jedoch – und noch einmal verstärkt zu Beginn der Tätigkeit – auf die eigene berufliche und fachliche Erfahrung

zurückgeworfen. Einen klar gesetzten Rahmen gibt es nicht. Die Erfahrung kann nach und nach um Kundenfeedback ergänzt werden. Aber auch hier lauert die Gefahr, dass auf Dauer Routinen aufkommen. Anstatt auf kundenindividuelle Bedürfnisse wird dann lieber auf bewährte Konzepte gesetzt. Ein festgeschriebenes Berufs- oder Leitbild für Unternehmensberater, anhand dessen man die eigene Beratung und das eigene Leitbild kritisch reflektieren könnte, ist kaum zu finden.

Der IBWF möchte hier Abhilfe schaffen und empfahl mir im Rahmen des Zertifizierungsprozesses den

Selbstcheck zur Beratungsqualität in mittelständischen Unternehmen. Mehr als 70 Fragen bieten auf elf gedruckten Seiten die Möglichkeit, das eigene Selbstverständnis und Leitbild, den Beratungsprozess

sowie die eigenen Qualifikationen kritisch zu reflektieren. Es bedarf also

etwas Zeit und Ruhe, um sich mit der großen Anzahl an Fragen tatsächlich gedanklich auseinander zu setzen.

Dafür sind die Themen des Selbstchecks genau so vielfältig, wie die Beratungstätigkeit selbst. Er beginnt mit Fragen zum Menschenbild und zur Glaubwürdigkeit, reflektiert die Rolle des Unternehmensberaters im Unternehmen; nimmt den Anspruch an die eigene Beratungstätigkeit auf und fragt kritisch nach, ob auch Prozesse zur stetigen Verbesserung vorhanden und umgesetzt sind. Auch der Beratungsprozess wird von der Kontaktaufnahme über die Auftragsklärung bis hin zur Vertragsschließung und Arbeitsplanung überprüft. Mit einer Ampel-Symbolik hinter jeder Frage lässt sich durch einfaches Ankreuzen schnell der eigene Handlungsbedarf markieren.

Mein persönliches Fazit: Wer den Selbstcheck gewissenhaft durcharbeitet, um in der Praxis besser beraten zu können, wird aus ihm einen großen Mehrwert ziehen können.

Stephan Altemeier
Digital Consulting
zertifizierter
IBWF-Mittelstandsberater

Tel.: + 49. 30. 318 04 242
info@starte-digital.de
www.starte-digital.de



Risiken aus der Corona Krise auch für Steuerberater?

Die Krise hat viele Unternehmen kalt erwischt. Liquidität ist gefragt.

Trotz staatlicher 100% Kreditsicherheit werden vielfach den Unternehmen keine Kredite gewährt. Euler Hermes warnt vor einer Insolvenzelle und geht bei einer vorsichtigen Einschätzung für Deutschland von mindestens zehn Prozent mehr Insolvenzen gegenüber dem Vorjahr aus. Das sind düstere Aussichten.

Warum gehen nun die Banken so restriktiv bei der Kreditvergabe trotz "Sicherheit" vor. Wurden intern Risiken ermittelt, die bereits vor der Krise vorhanden waren?

Der Verschuldungsgrad der meisten Unternehmen ist höher, als seit einigen Jahren in der Bilanz ausgewiesen wird. Wie kommt dies?

Seit 2010 müssen Unterdeckungen aus bAV -Direktversicherung,

Pensionskasse & Co – zum Bilanzstichtag bewertet und ausgewiesen werden – BilMoG, die „Risikoposition“ Pensionszusage hat somit erheblichen Zuwachs erhalten.

Es handelt sich um Verpflichtungen des Unternehmens, die gegenüber Dritten kenntlich zu machen sind (IDW HFA 30)!

Kapitalmarktsituation sowie Schief-lage von Pensionskasse & Co erweitern zunehmend das Risiko!

Im Rahmen bisher unbeachteter Risikoausweitung für Unternehmen bekommen BGH-Urteile der Vergangenheit zur Haftung von Steuerberatern, gerade das aus 2017 – Hinweispflicht auf Insolvenzgründe – durchaus eine neue Brisanz.

Waren die wirtschaftlichen Verhältnisse der letzten Jahre nicht korrekt dargestellt und gab es bereits vor der Krise eine Schief-lage?

Wer hat die Bilanz aufbereitet und hätte ein steuerlich versierter Dritter hier nicht warnen, oder zumindest Hinweise geben müssen?

Spätestens bei der Bilanzposition „Aufwendungen für Altersvorsorge“ muss die Frage an den Mandanten ergehen, ob eine Unterdeckungsprüfung vorgenommen wurde.

Neben dem ordnungsgemäßen Ausweis in der Bilanz, trifft dies auch auf Unternehmensbewertung bei Unternehmensverkauf/-kauf zu.

Paul Hohenstein
zertifizierter
IBWF-Mittelstandsberater

Tel.: + 49. 30. 318 04 242
hohenstein@dgvk.org
www.dgvk.org



nächste Zukunft Tragfähigkeit mit sich bringt. Und gleichzeitig legte er einige Programme auf mit Finanzhilfen, die kurzfristig lindern sollen. Aber was kommt danach?

In den letzten Wochen ist so mancher zu einem Crash-Kurs in Sachen Fördermittel aufgebrochen. Wenn man mit all dem möglicherweise noch nie in Berührung gekommen ist, so war das dann einfach eine reflexartige Reaktion, weil parallel zur Information der Zeitdruck mit dazu kam. Manche Hilfsangebote kamen und gingen auch gleich wieder bzw. wurden umgeändert und bekamen neue Funktionsweisen.

Gut beraten sind alle diejenigen, die Soforthilfen beantragt haben und die

die weiteren Angebote nutzen konnten. Allerdings sind einige Programme der sogenannten Klassiker gerade in der Aktualisierungsphase, womit zu den Nutzungsbedingungen derzeit nichts gesagt werden kann.

Doch ein Überblick über generelle Fördermöglichkeiten unabhängig von Corona gibt die Kurzübersicht:

Land, Bund und Europa sind an den öffentlichen Hilfen für die Wirtschaft beteiligt. Hier die Arten:

- Bürgschaften/Sicherheiten
- Förderbanken
- Zuschüsse
- Kreditplattformen/FinTechs
- Wagniskapital/Beteiligungen
- Intermediäre Anlaufstellen/Portale/Wettbewerbe

- Unabhängige Finanzierungen
- Arbeitsverwaltung

Geförderte Darlehen bilden ebenfalls verschiedene Varianten ab. Es gibt Zinsverbilligung, Tilgungszuschüsse, Laufzeitvarianten, tilgungsfreie Zeiten, Haftungsfreistellung für Hausbanken in Kooperation, um die wichtigsten aufzuzählen.

Nicole Rauscher
Nicole Rauscher Wertschöpfungsmanagement
zertifizierte
IBWF-Mittelstandsberaterin

Tel.: +49. 8382. 943 71 54
info@nicole-rauscher.de
www.nicole-rauscher.de

Guter Rat – teuer?

Nicht immer ...

In Zeiten von Corona werden viele Ratschläge gesucht. Wie können wir uns schützen? Wie bleiben wir gesund? Die Besorgnis dreht sich zunächst um das körperliche Wohlbefinden. Aber auch eine wirtschaftlich gute Situation trägt zur Behaglichkeit und Zufriedenheit bei und nimmt Einfluss auf das Immunsystem. Das sollte miteinander im Einklang stehen und beides auf einem gesunden Weg sein oder kommen.

Doch bis dahin kann die Strecke steinig und anstrengend sein. Allerdings gibt es gerade in dieser Lage keine Zeit zu verlieren. Deswegen empfiehlt es sich, sich eine/n Berater/in an die Seite zu holen, um sich damit Unterstützung und Erleichterung zu verschaffen. Aber woran erkennt man, dass man gut beraten wird?

Zehn Anhaltspunkte für eine gute Beratung:

1. Den Kunden / Mandanten in den Mittelpunkt stellen
2. Zuhören und ausreden lassen
3. Eigene Erfahrungen zurückstellen oder dezent einfließen lassen
4. Ganzheitlichen Überblick verschaffen
5. Keine ungeprüften Versprechungen bzw. Förderzusagen abgeben
6. Individuelle Lösungsansätze erarbeiten
7. Einschätzungsvermögen und Reife
8. Ressourcen erkennen und verarbeiten können
9. Mut machen und Mut haben
10. Klarheit und Fingerspritzenge-

fühl, sowohl in der Vorgehensweise als auch in der Kommunikation

Die Zeiten sind gerade getränkt mit Angst und Zweifel. Sicherlich auch in dieser Angelegenheit, denn die nächste Befürchtung ist bestimmt, dass eine gute Beratung unbezahlbar sein könnte. Dies so zu vermuten, ist sicherlich nicht unberechtigt – allerdings nicht in Zeiten wie diesen.

Der Staat hat einige Hilfsprogramme aufgesetzt, um der Wirtschaft unter die Arme zu greifen. So gibt es über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eine Beratung für Unternehmen in Schwierigkeiten. Das gibt Zeit und Raum für eine passgenaue und zielgerichtete Lösung, die auch für die

Anzeige

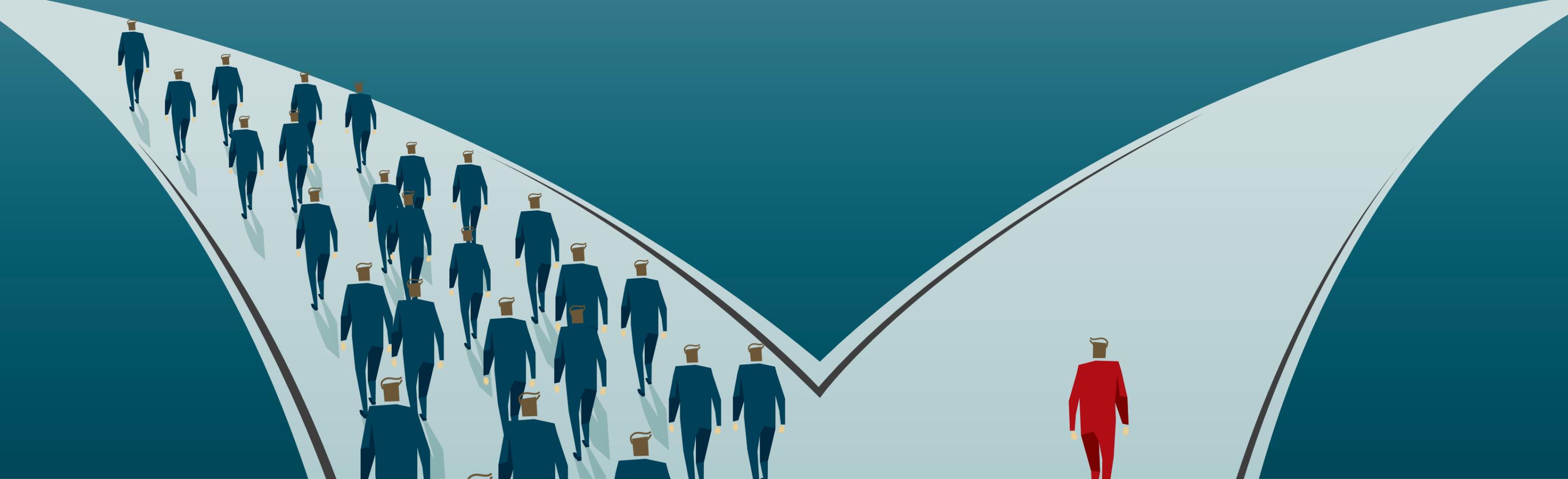
bobka^{tb}
mittelstandsberatung
Die Umsetzungsprofis

Business Sparring | Entscheidungen erleichtern.
Vertriebsunterstützung | Profitabel wachsen.
Restrukturierung | Umbruchsituationen meistern.

SIE SIND NEUGIERIG GEWORDEN?

+49 (0) 761 888 599 815

umsetzungsprofis.de^{tb}



Veränderung auf Ansage

Wie viel Zeit haben wir zum Sorgen machen?

Wieder ein Beweis: Die Welt ist VUKA. In ihrer Ausprägung höchst volatil, also schwankend, Wirtschaft, Politik und jede/r Einzelne ist unsicher, die Bewertung und die Ableitung nötiger Handlungsempfehlungen und Maßnahmen sind komplex und die Folgen der Krise außerordentlich ambivalent. Wie immer gibt es Vor- und Nachteile, wird es Verlierer und Gewinner geben.

Trotz besseren Wissens auf der Suche nach Stabilität und Sicherheit, pendeln Menschen und Betriebe beunruhigt zwischen Gehorsam und Widerspruch. Wir sind dankbar für Betriebsanleitungen, die uns erklären, wie wir physisch gesund bleiben aber bekunden, dabei wirtschaftlich zu erkranken. Wir üben uns in Distanzierung und Hygiene für körperlichen Gesundheitsschutz und verweisen auf die Gefährdung sozialen und psychischen Wohlbefindens.

Kurzum, wir befinden uns in Krisen, haben Sorgen und Ängste. Sowohl unsertwegen als auch wegen unserer Betriebe und Mitarbeitenden.

Nun beruht die Fähigkeit, sich zu ängstigen und sich Sorgen zu machen, auf einer erstaunlichen Kompetenz des Menschen, die uns von allen anderen Lebewesen unterscheidet: Wir sind in der Lage, vorauszudenken. Und dabei haben Sorgen das wunderbar positive Potenzial, dass sie Schwierigkeiten und damit eben auch Lösungen vorwegnehmen.

Und so erwachen wir allmählich und Gott sei Dank aus der Corona Trance und entdecken Handlungsräume – und Chancen.

Anlässlich des 8. Mai, dem Jahrestag der Befreiung und dem Ende des zweiten Weltkrieges, gab Klaus von Dohnanyi ein Interview in ZDFheute. Mit Verweis

auf die damalige Zeit der Verzweiflung und der Zerstörung privater Lebensumstände wurde er danach gefragt, welche Haltung insgesamt zum Aufstieg geführt habe und was die Lektion sein könne, die uns auch heute – in Zeiten der Corona Pandemie – nutzen würde.

„Das Wichtigste ist eigentlich der Mut“, sagte Dohnanyi. „Mut und ein Gefühl für das, was man tun kann“.

Mut brauchen wir für Veränderungen, die die Folgen jedweder Krisen sind und am Ende dazu führen, dass wir Fortschritt schaffen. Individuell und gesellschaftlich, sozial und wirtschaftlich. Ob wir es anfangs wollten, oder nicht.

Aber woher kommt dieses Gefühl für das, was man tun kann? Sicher nicht aus einem Zustand des Haderns und der Ohnmacht. Vielleicht aber aus einer

widerstandsfähigen Haltung, die von Akzeptanz, Optimismus und Lösungsorientierung geprägt ist? Vielleicht kommt das Gefühl für das, was man tun kann, aus einer inneren Überzeugung, die mir sagt, dass ich es (auch diesmal) schaffen werde? Vielleicht kommen Mut und das Gefühl für das, was ich tun kann, aus der Verantwortung, die ich für mich, meinen Betrieb und meine Mitarbeitenden übernehme?

Vielleicht führen Mut und das richtige Gefühl in eine Zukunft, die nicht nur anders, sondern besser wird?

Nehmen wir uns also lieber nicht so viel Zeit zum Sorgen machen. Nehmen wir vielmehr diese Krise als Chance. Entwickeln wir eine neue Zukunft. Mutig und mit dem Gefühl für das, was wir tun können.

Babette Halbe-Haenschke
Benefit-BGM
zertifizierte IBWF-Mittelstandsberaterin
und Leiterin BAK-BGM
T. +49.030.3016844
BAK-BGM@mittelstands-
berater.de
www.benefit-bgm.de



Veränderungsprozesse:

Lernen, auf dem Wasser zu gehen

Nach über 20 Jahren Coaching- und Seelsorgearbeit in der Steuerkanzlei und in der Kirchengemeinde kann ich feststellen, dass die grundsätzlichen Herausforderungen bei Veränderungsprozessen für Menschen dieselben sind. Auch die Lösungsansätze und Prinzipien sind die gleichen. Das liegt wohl zweifellos daran, dass unsere natürliche Neigung bei Veränderungen eher zu negativen und kritischen Reaktionen führt. Wenige Ausnahmen bestätigen die Regel.

Wir können nichts dagegen tun, unser inneres Wesen fühlt sich unsicher, wenn es neue Wege gehen muss oder Veränderungen annehmen soll. Das bisher sichere soll verlassen werden für etwas unsicheres Neues.

Das erinnert an die Geschichte von Jesus, der auf dem Wasser ging.

Die Anhänger im Boot waren geschockt und hatten Angst (natürliche Reaktion). Jesus ruft: kommt zu

mir aufs Wasser! Obwohl da mindestens 12 Personen waren, hatte nur eine Person (Petrus) den Mut diesen Schritt in das Ungewisse zu gehen und Neues zu versuchen.

Die Quote der Mutigen hat sich bis heute nicht geändert. Es dürften maximal fünf bis zehn Prozent der Menschen sein, die Neuerungen positiv aufnehmen.

In Unternehmen sind es die Führungskräfte, die das Team moti-

vieren müssen auf dem Wasser zu gehen und das Neue positiv anzunehmen.

Ganz schwierig wird es, wenn die Führungskraft bei Veränderungsprozessen selbst nicht auf dem Wasser gehen möchte.

Kurz vor dem Renteneintritt mag es manchmal nachvollziehbar sein, wenn man keine großen Veränderungen mehr vornehmen möchte.

Sollte man sein Unternehmen allerdings noch verkaufen wollen, dann wird es wenig junge Kollegen geben, die ein Unternehmen erwerben möchten, das rückständig agiert. Oder es wird zwangsläufig große Preisabschläge wegen Instandhaltungsrückstau geben.

Wie lernen wir also bei Veränderungsprozessen „auf dem Wasser zu gehen“?

Da wir mit Menschen zu tun haben, gibt es nicht den einen Faktor, der Veränderungen leicht macht, jedoch können wir viel dafür tun das unser Unternehmen für Veränderungen bereit ist.

Alles eine Frage von Saat und Ernte. Als christlicher Theologe glaube ich fest an das Prinzip von Saat und Ernte. Und egal, ob Sie gläubig sind oder nicht, es wirkt immer.

Alles was wir tun oder unterlassen hat eine Auswirkung (Ernte). Wenn

wir uns also eine bessere Zustimmung bei Veränderungsprozessen wünschen, dann müssen wir unser Tun und Unterlassen genau prüfen (Saat).

Das Saatgut Nummer 1:

Gute Führungskräfte, die Veränderungen mutig angehen, ohne dabei zu vergessen, dass Mitarbeiter nicht nur funktionieren, sondern emotional mitgenommen werden müssen. Wir müssen also zunächst als Führungskraft wissen, wo die Reise hingehen soll und welche Veränderungen dazu nötig sind. Das WARUM wirkt zu etwa 80 Prozent auf unsere eigene Motivation und Kraft. Wir werden kraftlos, wenn wir 100 Prozent dauerhaft mit dem WIE verbringen (Tagesprobleme).

Leider erlebe ich in Unternehmen häufig, dass der Schwerpunkt ganz klar auf dem Tagesgeschäft (WIE) liegt und das WARUM schon lange kein Thema mehr ist. Wenn wir selbst nur noch funktionieren, dann können wir niemanden mehr begeistern. Und ohne diese Fähigkeit ist jede Veränderung die unser Tagesgeschäft bremst für uns selbst eine Last.

Die eigene Motivation immer wieder auf das WARUM zu richten, ist das hochwertigste Saatgut, das ich kenne.

Begeisterung nimmt Angst vor Veränderungen bei uns selbst und steckt die meisten Mitarbeiter an. Das ist Saatgut von höchster Qualität und eine ertragreiche Ernte ist vorhersehbar!

Praxistipp aus dem Unternehmercoaching:

Nehmen Sie sich jede Woche 30 Minuten Zeit und denken über das WARUM nach. Machen Sie sich Notizen dazu und sie werden spüren, wie Klarheit über Ziele und Werte entsteht, die für Sie persönlich und Ihr Team maximal positiv wirken. Sie werden anfangen klarer zu denken, zu handeln und zu motivieren.

Das Saatgut Nummer 2: Beziehungskonten füllen

Es ist für die meisten von uns selbstverständlich, dass unsere Kunden gut behandelt werden müssen. Wir wollen ja schließlich dauerhaft mit Ihnen Geld verdienen. Wir versuchen also immer freundlich zu sein und haben evtl. sogar Vermerke zu persönlichen Vorlieben der Kunden, damit diese dauerhaft zufrieden sind und als Kunde bei uns bleiben.

Alle diese Anstrengungen wirken sich auf das Vertrauensverhältnis (Beziehungskonto) mit dem Kunden positiv aus.

Christian Hellmuth
AVIS Steuerberatung / Coach

IBWF-Mitglied

Tel.: + 49 30 880 97 80
c.hellmuth@avis-team.de
www.avis-team.de

Wenn dann mal etwas schief läuft, bestehen Guthaben auf diesem Konto, die abgerufen werden können. Wird das Konto dauerhaft überzogen, kommt es dann häufig zur Kündigung. Das kann auch bei Veränderungsprozessen passieren, wenn geliebte Gewohnheiten geändert werden sollen. Bei allen Menschen ist die emotional-menschliche Komponente viel entscheidender als fachliche Leistungen, die meistens nicht so stark wahrgenommen werden (können).

Die Beziehungskonten (Vertrauensverhältnisse) mit unseren Mitarbeitern müssen für Veränderungen und Probleme der Zukunft ebenfalls angefüllt werden. Es gilt das gleiche Prinzip! Ist das Konto mit anständiger, ehrlicher Saat gut gefüllt, dann können Abhebungen für Ängste bei Veränderungsprozessen vorgenommen werden. Auch Fehler des Chefs werden verziehen. Ist das Konto gefüllt mit Saatgut positiver Erfahrungen, dann werden die Mitarbeiter sogar noch an andere Mitarbeiter Ihr Guthaben weitergeben und allen neuen Herausforderungen wohlwollend gegenüber stehen.

Als Führungskraft dürfen wir niemals vergessen: Nur wer den Botschafter mag, kann auch die Botschaft positiv aufnehmen.

Einfach gesagt: Wenn es keine Sympathie für den Chef gibt, dann kann die Botschaft noch so gut sein, sie wird keinen Anklang finden.

Aber Achtung: Beziehungskonten füllen sich im Alltag.

Wir sind auf dem Holzweg wenn wir denken, dass Events wie Weihnachtsfeier, Reisen etc. ... die Beziehungskonten für das ganze Jahr füllen. Auch die jährliche Umsatzprämie schafft nur kleine Guthaben auf dem Beziehungskonto. Nachhaltig und damit dauerhaft füllend ist dagegen der tägliche Umgang miteinander und das Verhalten unter Druck im Team.

Die größte Einzahlung auf dem Konto findet statt, wenn in schwierigen Phasen die Führungskraft in der Lage ist, den Druck zu vermindern und das Leben leichter zu machen. Dafür ist viel Empathie notwendig, die man trainieren kann. Damit ist nicht gemeint, dass die Geschäftsführung jetzt die ganze Arbeit erledigt und den Druck selbst trägt.

Maßnahmen aus der aktuellen Coaching-Praxis sind häufig: Aufnahmestopp Kunden, Bessere Organisation, Hilfe beim Zeitmanagement, Hilfe Wohnungssuche, Kitasuche, Nachhilfe für Kinder, Homeoffice, Regeln für den guten Umgang miteinander usw

Entscheidend ist, dass die Führungskraft aufrichtig daran interessiert ist, dass es den Mitarbeitern gut geht und dies auch durch aktives Handeln sichtbar wird. Manipulativ auf die Mitarbeiter einzu-

wirken, damit diese blind tun was wir wollen wird von diesen wahrgenommen und führt zu massiven Abhebungen auf dem Beziehungskonto.

Das wohl stärkste Instrument für Einzahlungen ist ehrliches Interesse und Zuhören, um den Mitarbeiter optimal zu dienen.

Wenn wir persönliche Ziele und aktuelle Herausforderungen kennen (nicht nur beruflich), dann haben wir großartige Möglichkeiten, die Beziehungskonten zu füllen. Ebenfalls ein hochwertiges Saatgut für jeden Veränderungsprozess, der in Zukunft ansteht.

Wenn wir diese Beziehungsinvestitionen in unseren wöchentlichen Terminkalender integrieren, werden wir Veränderungsprozesse nicht nur überstehen, sondern auch für die Zukunft bereit sein.

Denn eins ist sicher, in jedem Unternehmen:

DAS NÄCHSTE WASSER – auf dem wir gehen müssen – KOMMT BESTIMMT!



Die Corona-Hilfe des BAFA ist weggefallen

Gefördert wird trotzdem

Und damit hat sich eigentlich kaum was verändert. Denn die BAFA-Förderung für KMUs und Freiberufler gab es schon vor dem Lockdown. Und genau wie vor Corona erhalten Unternehmen eine klar definierte Fördersumme.

Kein Grund also, in Schockstarre oder Tatenlosigkeit zu fallen, sondern im Gegenteil weiterhin die Chancen sehen, die die Krise bietet: Die Chance, eingefahrene Abläufe zu verändern, die Chance, neue Kundenzielgruppen anzusprechen, die Chance, endlich digitale Medien in das Eigenmarketing zu integrieren.

In der Krise die Chance sehen!

Wann, wenn nicht jetzt, können Unternehmen überprüfen, ob sie in Sachen Marketing und erfolgreicher Kundenansprache richtig aufgestellt

sind, ob sie alle Kommunikationsmedien nutzen, die sie zur Kundenansprache brauchen, ob sie als Unternehmen gestrig wirken und an ihrem Image arbeiten sollten und ob sie regelmäßig und erfolgreich mit ihren Kunden kommunizieren.

Wann, wenn nicht jetzt, ist das Verständnis auf Kundenseite groß genug, wenn neue Strukturen etabliert werden, neue Kommunikationswege eingerichtet und Leistungsportfolios verändert werden?

Und wann, wenn nicht jetzt, war der Wunsch, einander zu unterstützen und gemeinsam erfolgreich durch diese Krise zu kommen, so groß wie jetzt?

Also: Wann, wenn nicht jetzt?

Birgit Voitke
K2G Agentur für Markenführung
zertifizierte
IBWF-Mittelstandsberaterin

Tel.: + 49. 30. 241 77 5 99
b.voitke@k2g.de
www.k2g.de

Gestern wusste ich noch nicht, wie man Krisenmanager*in schreibt ...

Zum Krisenmanager*in wird man in der Regel nicht, weil man diesen Beruf schon immer angestrebt und gelernt hat. Meist wird man dazu ziemlich außerplanmäßig, einfach weil das Unternehmen, für das man (mit) verantwortlich ist, plötzlich in einer Krise steckt und irgendwer die Karre aus dem Dreck ziehen muss.

Noch überfallartiger geht es, wenn diejenigen, die bislang an der Spitze standen, angesichts der Krise hinschmeißen – und man sich plötzlich und unerwartet in der Rolle des Nachfolgenden wiederfindet. Der Karriereschritt zum Krisenmanager*in kommt in der Regel ebenso überraschend wie die Krise selbst. Und auch für die Krisenmanager*in selbst ist es meistens eine „Make-or-Break“-Situation: „Friss oder stirb!“

Die Corona Krise und die sich davon ableitenden Maßnahmen, gilt es nun erfolgreich zu meistern und das sehr schnell. Sie fordert uns mit einer noch nie dagewesenen Situation. Massive Veränderungen für Un-

ternehmen, deren Unternehmenslenker und alle Mitarbeitenden. Veränderungsmanagement wird als ein Prozess der kontinuierlichen Planung und Realisierung von tiefgreifenden Veränderungen definiert, die von Menschen im Unternehmen vollzogen werden müssen.

Doch nun sind wir im Krisenmodus, wo geplante Prozesse und Abläufe ohne kontinuierliche Planungen ablaufen und mit den Menschen im Unternehmen gemeinsam vollzogen werden müssen. Wir befinden

uns also im absoluten und akuten Blindflug. Unsere Flugbegleiter sind dabei Ängste, Unsicherheiten und Nöte, aber auch Chancen.

Daher benötigen Unternehmenslenker jetzt dringend Beratung, wie sie das Unternehmen, die Mitarbeitenden und letztlich auch sich selbst aus der Krise führen können. Die neue Normalität muss fußen und der sich ableitende Weg wieder erfolgreich verfolgt werden.

Cornelia Jeschek
PREALIZE GmbH
zertifizierte
IBWF-Mittelstandsberaterin

Tel.: + 49. 9281. 540 73-0
cornelia.jeschek@prealize.de
www.prealize.de

Doch was zeichnet gute Beratende aus? (Kompetenzauszug)

- Übergreifende Qualitätsmerkmale z. B. Transparenz, Ethische Aspekte u. v. m.
- Qualität im Beratungsprozess z. B. Anliegen Klärung, Lösungsperspektiven u. v. m.
- Förderung der bildungs- und berufsbezogenen Entwicklung
- Gesellschaftsbezogene Merkmale z. B. Information und Informationsvermittlung
- Qualitätsmerkmale auf die Beratenden z. B. Kompetenz und Professionalität

Somit empfehle ich allen Unternehmenslenkern sich Beratende an ihre Seite zu holen, die eine hohe Kompetenz im Umgang mit Veränderungen haben. Werden Sie zum erfolgreichen Krisenmanager.

Nutzen Sie Ihre Chance. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle fördert die Inanspruchnahme von Beratungen für Unternehmen in Schwierigkeiten.



Aussetzung der Insolvenzantragspflicht Bedeutung für Unternehmer und Vertragsverhältnisse

vom
Bundesarbeitskreis Sanierung/Insolvenz WEST
Marion Gutheil

Das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie setzt die Insolvenzantragspflicht aus und trifft Regelungen zur Haftung und vertraglicher Leistungsverweigerung.

Angesichts der aktuellen unklaren Marktsituation aufgrund der COVID-19 Pandemie, bei der niemand abzusehen vermag, wie sich dies auf die gesamte Wirtschaft, ihre Lieferketten und Abhängigkeiten auswirkt, hat der Gesetzgeber schnell reagiert: Innerhalb einer Woche wurde ein Gesetz erlassen, das die Insolvenz-

antragspflicht modifiziert. Dazu sind flankierende Regelungen im Bereich der Strafprozessordnung zur Hemmung von Fristen geschaffen und im BGB Leistungsverweigerungsrechte und Kündigungssperren normiert. Ziel der gesetzlichen Regelungen ist es, die Unternehmensfortführung auch bei ansonsten eintretender Insolvenzantragspflicht zu ermöglichen. Voraussetzung ist, dass diese auf der Pandemie beruht und die öffentlichen Hilfen noch nicht bearbeitet wurden. Gleichzeitig sollen die von Einnahmeverlusten betroffenen Verbraucher und Kleinstun-

ternehmer geschützt werden. Die wesentlichen Änderungen finden Sie nachfolgend dargestellt.

Insolvenzrechtliche Regelungen und damit einhergehende Haftungen

Durch das COVInsAG¹ wird die Insolvenzantragspflicht rückwirkend ab dem 01.03.2020 und zunächst bis zum 30.09.2020 grundsätzlich ausgesetzt. Dies gilt jedoch nicht, wenn die Insolvenzreife nicht auf der COVID-19-Pandemie beruht oder wenn keine Aussichten bestehen, die Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.

¹ Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht, Bundesgesetzblatt Jahrgang 2020 Teil I Nr. 14, 27.03.2020

„Die Gläubigeranträge können nur gestellt werden, wenn diese auf einen vor dem 1. März 2020 vorliegenden Insolvenzgrund gestützt werden.“

Voraussetzung ist, dass die Zahlungsunfähigkeit auf der Pandemie beruht, was vermutet wird, wenn das Unternehmen am 31.12.2019 nicht zahlungsunfähig war. Sollte es für eine erfolgreiche Sanierung und Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit bis zum 30.09.2020 allerdings keine hinreichend belastbaren Aussichten geben, bleibt es bei der Antragspflicht.

Gläubigeranträge können nur gestellt werden, wenn diese auf einen vor dem 01.03.2020 vorliegenden Insolvenzgrund gestützt werden.

Greift § 1 COVInsAG ein, entfällt eine Strafbarkeit nach § 15 a InsO und § 42 Abs. 2 BGB wegen Insolvenzverschleppung. Die Strafbarkeit und Haftung nach anderen Vorschriften wie etwa Bankrott, Eingehungsbetrug oder Haftung auf Schadensersatz nach § 823 Abs. 2 BGB in Verbindung mit den entsprechenden Schutzgesetzen bleiben grundsätzlich bestehen. Gleiches gilt für die Haftung nach § 266 a StGB wegen Nichtabführen von Arbeitnehmerbeiträgen zur Sozialversicherung. Dies birgt erhebliche Risiken für Unternehmensverantwortliche, die in der Krise die operative Geschäftsführung innehaben.

Es besteht, in einem späteren Insolvenzfall, kein Verstoß gegen die Massesicherungspflicht und damit Haftung für den Geschäftsführer nach § 2 Abs. 1 COVInsAG für Zahlungen, die:

- im ordnungsgemäßen Betrieb geleistet werden,
- der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes dienen,
- für die Umsetzung eines Sanierungskonzeptes notwendig sind.

Vorsicht geboten ist allerdings bei Zahlungen an Altgläubiger ohne Druckpotential. Die Begleichung dieser Verbindlichkeiten ist weiter haftungsrelevant.

Gesellschaftsrechtliche Regelungen

Aufgrund der bei vielen Aktiengesellschaften anstehenden Hauptversammlungen, hat der Gesetzgeber Erleichterungen geschaffen: Diese können virtuell durchgeführt werden, oder eine Briefwahl vorsehen. Gesellschafterbeschlüsse von GmbHs können in Textform oder durch schriftliche Stimmabgabe erfolgen. Bei Vereinen, Stiftungen und Genossenschaften bleiben die Vorstandsmitglieder oder Aufsichtsräte über die Amtszeit hinaus so lange im Amt, bis ein Nachfolger bestellt werden kann. Gleiches gilt auch für den Verwalter der Wohnungseigentümergeinschaft.

Vertragsrechtliche Regelungen

Daneben sind vertragsrechtliche Regelungen zur Schaffung von Moratorien erlassen worden. Zu unterscheiden ist dabei nach dem Adressatenkreis.

Verbraucher haben bis zum 30.06.2020 ein Leistungsverweigerungsrecht bei Dauerschuldverhältnissen, die keine Miet-, Pacht-, Darlehns- oder Arbeitsverhältnisse sind, wenn sie vor dem 08.03.2020 geschlossen wurden. Voraussetzung ist, dass Umstände, die auf der Pandemie beruhen, wie etwa geringere Einkünfte im Kurzarbeitsgeldbezug, dazu führen, dass die Leistungserbringung nicht ohne Gefährdung des eigenen angemessenen Lebensunterhalts und seiner Unterhaltsberechtigten möglich ist.

Die Fälligkeit aller wesentlichen Dauerschuldverhältnisse, die für die Daseinsvorsorge nötig sind, entfällt. Das heißt auch, dass nicht geleistete Zahlungen nicht verzinst werden. Ausgeschlossen ist das Leistungsverweigerungsrecht, wenn die wirtschaftliche Grundlage des Gläubigers dadurch ebenfalls gefährdet wird.

Für Kleinunternehmer gilt das Leistungsverweigerungsrecht ebenfalls: Wenn die Erbringung der Leistung nicht oder nicht ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlage des Erwerbsbetriebs möglich ist. Auch hier greift der Ausschluss bei wirtschaftlicher Gefährdung des Gläubigers.

Für Miet- und Pachtverhältnisse wird die Kündigungsmöglichkeit eingeschränkt. Dies gilt für Rückstände aus der Zeit vom 01.04.2020-30.06.2020, sofern die Nichtleistung in den Auswirkungen der Pandemie

begründet ist. Es handelt sich hier nicht um ein Leistungsverweigerungsrecht. Darum tritt also Verzug ein und ist mit den entsprechenden gesetzlichen Verzugszinsen (5 % über dem Basiszinssatz für Verbraucher bzw. 9 % für Unternehmer) zu belegen. Eine Härtefallklausel für den Vermieter oder Verpächter ist im Gesetz nicht vorgesehen.

Für Verbraucherdarlehensverträge, die vor dem 15.03.2020 abgeschlossen sind, besteht die Möglichkeit der Stundung der Zins- und Tilgungsleistungen. Jedoch nur für die, die zwischen dem 01.04.2020 und dem 30.06.2020 fällig werden. Voraussetzung ist ein Einnahmeausfall des Verbrauchers aufgrund der Pandemie. Außerdem darf die Erbringung der Leistung nicht den angemessenen Unterhalt des Betroffenen und dessen Unterhaltsberechtigten gefährden. Kündigungen der Verträge sind bis zum Ablauf der Stundung ausgeschlossen.

Fazit

Ziel des Gesetzgebers war es, gesunden Unternehmen durch flankierende Maßnahmen Zeit zu verschaffen, bis finanzielle Hilfen zur Verfügung stehen. Diese sollen nach Rückkehr zu normalisierten Marktbedingungen eine nachhaltige positive Fortführungsprognose für Unternehmen ermöglichen und in überschaubarer Zeit zurückgezahlt werden können. Da das Gesetz von widerlegbaren Vermutungen ausgeht, ist es unge-

heuer wichtig, heute die dafür notwendigen Sachverhalte sorgfältig zu dokumentieren. Unter anderem, um für eine rückschauende Betrachtung und einer späteren Kontrolle einen entsprechenden Nachweis erbringen zu können. Auch die fortlaufende Beobachtung der Entwicklung ist dringend anzuraten, um bei einer Verschlechterung der Prognose mit einer Insolvenzantragstellung zu reagieren.

Trotz der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht behält das Unternehmen das Recht, einen Insolvenzantrag zu stellen (§ 15 InsO) und sich im Rahmen des Insolvenzverfahrens ggf. in Eigenverwaltung zu sanieren. Dies kann insbesondere unter Berücksichtigung der Umstände wichtig sein, dass zwar die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt ist, jedoch der Insolvenzgrund selbst nicht entfällt. Dies hat zur Konsequenz, dass Strafbarkeiten und Haftungen etwa wegen Bankrotts oder Eingehungsbetrugs trotzdem eintreten können.

Flankierende Maßnahmen zum Leistungsverweigerungsrecht überwiegend für Verbraucher und Kleinunternehmer sollen verhindern, dass eine Welle von (Verbraucher-) Insolvenzverfahren nachrollt, da aufgrund gesunkener Einnahmen die laufenden Verpflichtungen nicht bedient werden können. Besonderes Augenmerk erhält dabei der geschützte Fortbestand von Miet- und Pachtverhältnissen.

Marion Gutheil
Mönning Feser Partner
Rechtsanwälte Insolvenzverwalter
IBWF-Mittelstandsberaterin,
Leiterin BAK Sanierung / Insolvenz

T. +49. 211. 15 92 90 0
bak-sanierung@mittelstandsbe-
rater.de
www.mfp-law.com



Corona-Krise

Temporäre Sonderregelungen in der Versicherungswirtschaft

So individuell die Notlagen von Wirtschaftsunternehmen auch anlässlich der Corona-Krise sind, so individuell sind Versicherer bereit temporären Sonderregelungen zuzustimmen. Mit diversen Absprachen möchten die Versicherer in diesen Zeiten bis auf Weiteres ihren Kunden bzw. Versicherungsnehmer partnerschaftlich zur Verfügung stehen.

Alle Versicherungssparten

Änderung der Zahlweise

Bei Verträgen mit noch nicht bezahlten Prämien in 2020, ist eine Änderung der vereinbarten Zahlungsweise, von z. B. jährlich auf halbjährlich möglich. Bei bereits gezahlten Jahresbeiträgen kann die Zahlungsweise für die nächste Versicherungsperiode geändert werden.

Betriebshaftpflicht

Prämienabrechnung als Jahresmeldung 2019 / Vorauszahlung 2020

Im Rahmen der effektiven Prämienabrechnung für das vorangegangene Versicherungsjahr, bieten die Versicherer einen kulanten Umgang mit den daraus resultierenden Prämienzahlungen an. Diese können bestehen aus:

- Stundung des Beitrages aus der Nacherhebung für das abgelaufene Versicherungsjahr bis 31.12.2020
- Möglichen Verzicht auf die Erhöhung des Vorausbeitrages für das laufende Versicherungsjahr
- Reduzierung des Beitrages (nicht der Mindestprämie) für das laufende Versicherungsjahr ab Meldung aufgrund einer wegen der Corona-Krise niedrigeren Umsatzprognose 2020

Sach- und Ertragsausfallversicherung

Reduzierung des Versicherungsschutzes - von Versicherungssummen oder versicherten Gefahren / Leistungen

Grundsätzlich ist eine Reduzierung des Versicherungsschutzes nicht zu empfehlen. Der Eintritt eines unerwarteten oder plötzlich auftretenden Versicherungsfalles ist auch weiterhin nicht vorhersehbar. Der Versicherungsschutz muss auch während der Corona-Krise weiterhin in der bedarfsgerechten Höhe und Umfang aufrechterhalten bleiben.

Dies betrifft auch die Ertragsausfallversicherung. Wegen dem im Versicherungsfall zu berücksichtigten „Bewertungszeitraum“ wäre eine Reduzierung der Versicherungssumme falsch. Eine Regelung erfolgt über die effektive Prämienabrechnung.

Als Alternative zur Prämienreduzierung kann über eine Erhöhung der vertraglichen Selbstbeteiligungen nachgedacht werden.

Sach- und Ertragsausfallversicherung

Aussetzung von Vertrags-Obliegenheiten / Sicherheitsvorschriften

Können gesetzliche, behördliche oder vereinbarte Sicherheitsvorschriften nachweislich vom Versicherungsnehmer aufgrund von Engpässen durch die Corona-Krise nicht erfüllt werden, verzichten die Versicherer i. d. R. in diesen Fällen auf ihre vertraglichen Sanktionsmöglichkeiten. Voraussetzung bleibt, dass der Versicherungsnehmer nicht grob fahrlässig oder vorsätzlich handelt.

Welche regelmäßigen Prüfungen können betroffen sein:

- Revision der elektrischen Licht- und Kraftanlagen
- Inspektion und Prüfungen von Brandschutzanlagen (Brandmelde-/Sprinkler-, CO2-Löschanlagen, Wandhydranten, Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, Brandschutztore/-Türen, Handfeuerlöscher)

Die Ausnahmeregelungen sind zeitlich befristet und gelten bis zum Außerkrafttreten der Verordnung der jeweiligen Landesregierung über infektionsschützende Maßnahmen gegen die Ausbreitung des Virus COVID-19 oder zu einem definierten Zeitpunkt (z. B. 01.05.2020). Die Prüfungen sind unverzüglich nachzuholen.

KFZ-Flotten-Versicherungen

Mit der Corona-Krise ist das öffentliche Leben weitestgehend zum Erliegen gekommen. Werksschließungen u./o. Kurzarbeit wurden zahlreich angemeldet und dauern an. Damit verbunden ist auch der Güter- und Personenverkehr davon stark betroffen. Ein Warentransport findet nur eingeschränkt statt, Außendiensttermine mit persönlichen Kundengesprächen sind größtenteils abgesagt.

Viele Unternehmen müssen oder wollen ihre Dienstfahrzeuge – um die finanziellen Belastungen gering zu halten – deswegen abmelden bzw. stilllegen. Viele Zulassungsstellen sind aber geschlossen oder in den Öffnungszeiten eingeschränkt. Zudem verursachen amtliche Stilllegungen und Wiederezulassungen Antrags- und Verwaltungskosten.

Breiter Tenor bei den gewerblichen KFZ-Flottenversicherern ist, den betroffenen Unternehmerkunden in dieser Zeit entgegen zu kommen. Auf Antrag kann individuell über eine sog.: „beitragsfreie Ruheversicherung ohne amtliche Stilllegung“ gesprochen werden. In erster Linie gilt das für alle Nutzfahrzeuge, wie LKW`s, Sattelzugmaschinen, Lieferwagen, Kleinbusse, Taxen und Mietwagen. Wie sich das auswirkt, muss über den Jahresverlauf abgewartet werden.

Jens Hebecker, Vorstand
Versteegen Assekuranz -
Versicherungsmakler Münster AG

Tel.: +49. 251. 93 20 3-0,
muenster@versteegen.de
www.versteegen.de

Medienpreis Mittelstand

Dem Mittelstand mehr mediale Präsenz verschaffen!

Obwohl der deutsche Mittelstand ca. 95 Prozent der Unternehmen in Deutschland stellt und mehr als 30 Millionen Menschen beschäftigt, ist seine mediale Vertretung nicht repräsentativ. In den Medien steht die Industrie und hier vor allem die großen Konzerne im Fokus der Berichterstattung. Dabei gibt es im Mittelstand eine große Anzahl von Unternehmen, die Weltmarktführer sind, die aber keiner kennt. Die Folge: Wenn der Mittelstand in der medialen Berichterstattung zu wenig sichtbar ist, werden wir nur wenige Menschen für eine Karriere bei einem Mittelständler begeistern oder sie dazu ermutigen, selbst ein Unternehmen aufzubauen.

Der Medienpreis Mittelstand zeichnet die Urheber von herausragenden Print-, Fernseh-, Hörfunk- und Onlinebeiträgen über den Mittelstand aus. Die journalistischen Berichte zeigen Beispiele, Ideen, Entwicklungen und vor allem die Menschen, die hinter den mittelständischen Unternehmen stehen. Damit geben sie ihnen ein Gesicht und eine Geschichte.

„Als ich gefragt wurde, ob der IBWF die Trägerschaft für den Medienpreis Mittelstand übernehmen wolle, habe ich sofort zugestimmt“, so Präsident Dohrn vom IBWF e.V., „Ist es doch ein Privileg und eine hervorragende Ergänzung unserer Verbandsaufgabe, diejenigen zu unterstützen, die im deutschen Mittelstand die Geschichten finden, die noch nie erzählt wurden“.

Am 28. April 2020 prämierte der 2. Medienpreis Mittelstand NRW spannende Wirtschaftsstories aus Nordrhein-Westfalen.

Der Mittelstand in Nordrhein-Westfalen ist solide, vertraut, überschaubar – und Schürffrevier für die richtig guten Geschichten: Der Mittelstand mit seinem überraschenden Themenpotenzial hat einmal mehr zu bemerkenswerten journalistischen Höchstleistungen motiviert.

Stories aus der Lebens- und Arbeitswelt der „Mittelgroßen“ würdigte der 2. Medienpreis Mittelstand NRW mit besonderen Auszeichnungen für die einzelnen journalistischen Disziplinen. Die Gewinner und Platzierten wurden während einer Online-Preisverleihung geehrt.

Herzlichen Glückwunsch den Gewinnern und Platzierten des 2. Medienpreis Mittelstand NRW:

Kategorie Print

1. Platz:
Valentin Dornis, Süddeutsche Zeitung: „Unter Männern“



Valentin Dornis

2. Platz:
Martin Mehringer, manager magazin: „Schlussverkauf“

3. Platz:
Jan Schmidbauer, Süddeutsche Zeitung: „Jetzt noch billiger“

Kategorie TV

1. Platz: Sascha Adamek und Martin Hahn, ARD: „Irgendwer zahlt immer“

Kategorie Crossmedial / Online

1. Platz:
Katja Scherer und Ulrich Ueckerseifer, WDR: „Start-up: Ich mach' mein Ding“



Katja Scherer

2. Platz:
Anna-Katharina Schubert, WDR: „Altes Handwerk vor dem Aus?“

Die Preisträgerinnen und Preisträger können sich neben den repräsentativen Glaspokalen und Urkunden auch auf Preisgelder in Höhe von insgesamt 5.000 Euro freuen.

Die Laudationes wurden vorgetragen von Lukas Eberle (Spiegel), Prof. Dr. Astrid Kruse (Fachhochschule des Mittelstandes/ FHM) und Edzard Bennmann (SIGNAL IDUNA Gruppe).

Im Vorfeld der Preisverleihung hatte die Jury in zwei Runden zu bewerten. Die eingegangenen Beiträge waren qualitativ sehr hochwertig und die Diskussion entsprechend lebhaft. Das lag auch an der reichen Erfahrung der Jurymitglieder, die aus führenden Wirtschaftsredaktionen Nordrhein-Westfalens und Deutschlands kommen.

Das hohe Niveau der Einreichungen zeigte den Ausrichtern, dass der eingeschlagene Weg stimmt. Am Ende der Verleihung machten die Jury, Träger und die Partner aus der Wirtschaft gemeinsam deutlich: Der Medienpreis Mittelstand NRW wird fortgesetzt und das bereits mit dem verbindlichen Startdatum am 1. August 2020. Träger des Wettbewerbes ist der IBWF e.V. - Das Netzwerk für Mittelstandsberater.

Zu den wichtigsten Partnern des Medienpreis Mittelstand NRW gehören die IKK classic, die SIGNAL IDUNA Gruppe, yourfirm GmbH und die Fachhochschule des Mittelstands (FHM).

Weitere Informationen unter <https://nrw.medienpreis-mittelstand.de>



Weitere Wettbewerbe

Am 1. Juni 2020 startet der 2. Medienpreis Mittelstand NORD+OST.

Er hat den Wirtschaftszweig Mittelstand in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen im Fokus.

Am 1. Oktober 2020 startet der 18. Medienpreis Mittelstand.

Er hat den Wirtschaftszweig Mittelstand in ganz Deutschland im Fokus.

Leitfaden Ghana

vom
Bundesarbeitskreis Internationalisierung
Stefan Börngen

Ghana ist ein Staat in Westafrika, der an die Elfenbeinküste, Burkina Faso, Togo sowie im Süden an den Golf von Guinea als Teil des Atlantischen Ozeans grenzt. Seine Fläche ist fast so groß wie die des Vereinigten Königreichs, mit dessen Geschichte es durch die Kolonialzeit eng verbunden ist. Mit dem Namen Ghana sollte historisch eine Verbindung mit dem Reich von Ghana, dem ersten namentlich nachweisbaren Großreich in Westafrika, hergestellt werden. Die Hauptstadt Ghanas ist die Metropole Accra, die zweite Millionenstadt ist Kumasi.

Ghana ist trotz der Ansätze zur Industrialisierung insgesamt ein Agrarland. Die Landwirtschaft trug 2015 21,1 Prozent zum Bruttonationalprodukt bei. Etwa 56 Prozent der Bevölkerung sind in der Landwirtschaft und Fischerei tätig, meistens im Rahmen von Subsistenzwirtschaft, also als Selbstversorger.

Am 6. März 1957 wurden die britische Kronkolonie Goldküste und Britisch-Togoland unter dem Namen Ghana unabhängig. Im Mai 1956 hatte sich in Britisch-Togoland, also in dem seit dem Ende des Ersten Weltkriegs unter britischer Verwaltung stehenden Teil der ehemaligen deutschen Kolonie Togo, in einer Volksabstimmung eine Mehrheit für den Anschluss an den neuen Staat entschieden.

Der 6. März wurde bewusst als Tag der Unabhängigkeitserklärung gewählt, da am 6. März 1844 die Fanti-Föderation einem Vertrag mit den Briten zugestimmt hatte, durch den die Föderation zu einem britischen Protektorat wurde. Das Aschantiland und die Northern Territories wurden erst 1901 endgültig von Großbritannien annektiert.

Nach der wiedererlangten Unabhängigkeit wurden die Verbindungen mit Großbritannien jedoch nicht gekappt. Ghana wurde als erstes schwarzafrikanisches Land Vollmitglied im Commonwealth of Nations – von 1957 bis 1960 als Commonwealth Realm, seither als Republik¹.

1. Allgemeine Länderinfo Bürokratie/ Transparenz der Vorgänge)

Entscheidend ist der Kontakt zu den lokalen Regierungsstellen. Ist dieser tragfähig entwickelt, erhält man alle mögliche Unterstützung für die erfolgreiche Etablierung eines Unternehmens. Über die lokalen Regierungsstellen, kann in der Regel auch der Kontakt zur nationalen Regierung aufgebaut werden. Bürokratie und die Abwicklung von entsprechenden Vorgängen, ähnelt stark dem europäischen Recht.

2. Für wen ist das Land besonders attraktiv (Startups, Gründer, Kleinunternehmer, Mittelständler, spezifische Branchen...) und warum, Besonderheiten der Gründung (Notwendigkeit lokaler Shareholders, Mindestkapital, lokales Personal etc.), Gründung einer lokalen Gesellschaft

In Afrika und besonders Ghana (durch die stabilen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse), sind die derzeitigen Zukunftsmärkte. In Ghana gibt es eine sehr erfreuliche und kontinuierliche wirtschaftliche Entwicklung. Generell ist das Land für jeden Investor oder Geschäftstätigen interessant. Es gibt in nahezu allen Bereichen Bedarf. Da die Infrastruktur häufig noch sehr einfach ist, können häufig nur kleine Projekte angesiedelt werden,

welche aber gute Wachstumschancen haben. Deshalb haben auch Kleinunternehmer und Startups gute Chancen.

Firmen können als 100-prozentige Töchter deutscher Unternehmen oder als Joint Venture gegründet werden. Mindestkapital ist nicht erforderlich.

3. Potentielle Förderung bzw. Unterstützung seitens Deutschlands / EU und im Land

Materielle Förderungen sind in Ghana nicht zu erwarten. Ideell unterstützen aber die zuständigen Regierungsstellen gerne das Anliegen, besonders deutscher Unternehmen. Die Seriosität eines Vorhabens wird häufig gründlich geprüft.

In Deutschland gibt es Fördermöglichkeiten über das BAFA, weitergehende Fördermöglichkeiten in einigen Bundesländern und zahlreiche spezifische Programme der KfW Bank.

4. Zusatzinformation: Partner in Ghana

Es gibt gemeinnützige Organisationen, wie zum Beispiel den Verein SENCAB Ghana, die mit ihren Strukturen die Ansiedlung von klein- und mittelständigen Unternehmen unterstützen. In Deutschland gibt es den Verein SENCAB Deutschland e.V., mit kompetenten Ansprechpartnern für die kulturellen Hintergründe in Ghana und Westafrika, die Fragen des Managements und der strukturellen Entwicklung sowie für die technischen Fragestellungen.



Ghana

Fläche
238.537 km²

Einwohner (2017)
28.834.000

BIP (2018)
47,032 Mio. US\$

Wachstum
8,5 Prozent

Sprache
Englisch

¹Quelle: Wikipedia

Im nächsten Heft August 2020



Titelthema: Change-/ Risiko-Management

Change-Management heißt nicht nur Veränderung von Strategien oder Strukturen, sondern immer auch Veränderung von Menschen, ihren Werten, Denkmustern und Verhaltensformen. Die Einbeziehung aller Mitarbeitenden in den Veränderungsprozess wird damit zu einem der wichtigsten Erfolgsfaktoren für Veränderungen in Unternehmen.

Natürlich beinhaltet dieses Thema noch weitaus mehr Aspekte – die wir in der nächsten Ausgabe von **faktorErfolg** darstellen werden.

Aber nicht nur. Freuen Sie sich auf inspirierende Fachtexte von Experten für Experten sowie Termine für Events und Veranstaltungen zum erfolgreichen Netzwerken.

Impressum

Herausgeber
IBWF e.V. Das Netzwerk für Mittelstandsberater
Rosenstraße 2
10178 Berlin
Telefon: +49 30 54 90 54 440
info@mittelstandsberater.de
www.mittelstandsberater.de

Anzeigen und Verlag
IBWF e.V. Das Netzwerk für Mittelstandsberater
Rosenstraße 2
10178 Berlin
Telefon: +49 30 54 90 54 440

Redaktion und Anzeigen
K2G Agentur für Markenführung, Birgit Woitke
Maximilianstraße 45a, 13187 Berlin
b.woitke@k2g.de

Bildhinweise

Titelbild: © Olga Beliaeva #1202583103 iStock und dvoevnore, # 319014225 Adobe Stock
Seite 6: © oatava # 1135584370 iStock
Seite 11: ©RichVintage #1093342240 iStock
Seite 12: © Vectorios2016 #1175538955 iStock
Seite 14-15: © erhui1979 #510006623, iStock
Seite 16: © Julia Garan, # 1191463210 iStock
Seite 19: © Orla #1151822243 iStock
Seite 21: © Heiko119 #953522218 iStock
Seite 24: © Juri_Arcurs, # 511092837 iStock
Seiten 29: © -ELIKA-, # 683687810 iStock
Seite 30: Yellowj, # 267924668 Shutterstock

Verantwortlich (V.i.S.d.P.): Boje Dohrn, Präsident

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

MM MEDIENPREIS MITTELSTAND NORDRHEIN-WESTFALEN



PARTNER

yourfirm
Wir lieben Jobs im Mittelstand.

IKK classic **SIGNAL IDUNA**

TRÄGER

IBWF
Das Netzwerk für Mittelstandsberater

PARTNER DER PREISVERLEIHUNG

FHM Staatlich anerkannte, private
**Fachhochschule des
Mittelstands (FHM)**

nrw.medienpreis-mittelstand.de

[/medienpreismittelstand](https://www.facebook.com/medienpreismittelstand)
[/medienpreis_m](https://www.instagram.com/medienpreis_m)

Reden Sie über uns.

Und verdienen Geld dabei.

Wie? Na, werben Sie doch einfach für uns!

Überzeugen Sie Kooperationspartner, Kollegen und andere Beratungsexperten, mit denen Sie zusammenarbeiten, von unseren Leistungen. Dann belohnen wir Ihr Engagement mit 155 Euro, die wir Ihrem Mitgliedsbeitrag anrechnen.

