

BDS IM DIALOG

JOURNAL FÜR SELBSTÄNDIGE & UNTERNEHMER

Einblicke – Ausblicke – Meinungen



DIE KRISE ALS CHANCE

Die Corona-Krise stellt die Wirtschaft vor eine noch nie dagewesene Herausforderung! Zweifellos kommen viele Unternehmen, gerade im Hotel-, Gast-, Reise- und Veranstaltungsgewerbe, an ihre Grenzen und sehen ihre Existenz bedroht. Wir hoffen, dass die staatlichen Hilfen greifen und das Schlimmste verhindern und dass trotz der geltenden Beschränkungen, die Geschäfte zwar langsam aber kontinuierlich wieder anlaufen. Doch in jeder Krise stecken auch Chancen. Corona erzwingt die Digitalisierung. Unternehmen müssen unbekannte

Wege gehen und sich im Umgang mit innovativen Technologien üben. Neben einem neuen technischen Verständnis entstehen auch Ideen und neuartige Geschäftsmodelle. In unserem Leitartikel zeigen wir Ihnen, wie drei bayerische Unternehmen die Zeit des Lockdowns organisiert haben. Dass Kreativität zum Erfolg führen kann, beweist Gastronom Patrick Schmidt. Er hat kurzerhand eine „Dult to go“ in Landshut auf die Beine gestellt. Eine beeindruckende Story, über die auch die New York Times berichtet hat. Lesen Sie selbst auf Seite 7.



VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mitglieder des BDS Bayern,

flexibel und schnell auf neue Herausforderungen zu reagieren, ist eine unserer großen unternehmerischen Stärken. Und so stemmen wir uns – soweit es derzeit erlaubt ist – mit allen Kräften gegen die Auswirkungen des Lockdown. Einige unserer Mitarbeiter sitzen, mit dem Betrieb virtuell verbunden, im Home-Office. Unsere Produkte werden über Onlinekanäle erstmals „to go“ beziehungsweise über den Versandweg angeboten. Auf unseren Handys und PCs sind Apps und Software für Videokonferenzen installiert. Auch bei denen, die die digitale Wende bisher eher zurückhaltend betrachtet haben, schlich sich in den letzten Wochen die moderne Technologie fast wie selbstverständlich in den Betrieb ein. Viel Zeit zur Umstellung blieb nicht. Mit Hochgeschwindigkeit verließen wir liebgewonnene, gewohnte Pfade und machten uns auf in eine neue, fortschrittliche Welt.

Ich möchte Sie motivieren, diesen neuen Weg entschlossen weiterzugehen. Binden Sie die Digitalisierung noch konsequenter in Ihren Tagesablauf und in Ihren Betrieb ein. Stellen Sie sich effizient und krisensicher für die Zukunft auf. Dabei wünsche ich Ihnen alles Gute.

Bleiben Sie gesund, mutig und optimistisch!

Ihre

Gabriele Sehorz, Präsidentin
Bund der Selbständigen –
Gewerbeverband Bayern e. V.

Unser neues Branchenbuch ist fertig! Schnelle und einfache Suche nach Mitgliedern des BDS Bayern unter www.bds-branchen.de

2 & 3 IM FOKUS

Unternehmen im Härtestest

5 & 6 KOOPERATIONEN

Neue Kooperationen und die Vorteile für die Mitglieder

7 BDS IM DIALOG

Mit kreativen Ideen der Krise trotzen



CORONA-KRISE: UNTERNEHMEN IM HÄRTETEST

Das Corona-Virus hat viele Firmen zum Umdenken und zu großen Umstellungen gezwungen. Dort, wo es möglich war, haben zahlreiche Unternehmen ihre Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt. An die Stelle von persönlichen Meetings im Besprechungsraum oder auf dem Flur sind Telefonkonferenzen und Videodienste getreten.

Vielerorts kehrt nun nach Monaten im Ausnahmezustand langsam ein Stück weit Normalität ein und immer mehr Unternehmen in Bayern holen ihre Mitarbeiter in die Büros zurück. Zeit und Gelegenheit, anhand von drei Firmen ein erstes Fazit zu ziehen. Wir zeigen Ihnen, wie Unternehmer die Zeit des Lockdowns für Mitarbeiter und Kunden organisiert haben – gerade im Hinblick auf die Fortführung des Betriebs.

Georg Büchele, Gesellschafter und Geschäftsführer der Werttreuhand GmbH mit Sitz in Bad Wörishofen im Unterallgäu, hat zusammen mit seinen Partnerinnen und seinem Partner schon zwei Wochen vor dem offiziellen Lockdown entsprechende Vorkehrungen getroffen: So war der verantwortliche Systemdienst-



Georg Büchele

leister frühzeitig in der Lage, alle Maßnahmen für den Umzug der Mitarbeiter ins Homeoffice vorzubereiten – dank einer langjährig angelegten Digitalisierungsstrategie des Unternehmens, das Leistungen rund um Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung anbietet,

kein Problem. Alle Mitarbeiter waren für die Arbeit am heimischen Schreibtisch mit den erforderlichen Programmen, Tools und Datenzugängen ausgestattet. Die Mandanten, die deutschlandweit vorrangig im Bereich Automotive und Caravanning sowie in medizinisch-therapeutischen Einrichtungen tätig sind, erhielten Mitte März eine offizielle Mitteilung über die weitere Vorgehensweise. Der Notfallplan sah eine Entzerrung der Kontakte vor und teilte das Team in zwei Gruppen, sodass im Falle einer Infektion ein Team handlungsfähig bliebe. Jeder Gruppe stand eine Geschäftsführerin oder ein Geschäftsführer als zentraler Ansprechpartner vor. Ab dem 16. März lief die Betreuung der Mandanten zu 60 Prozent über die Mitarbeitenden im Homeoffice als auch über Kolleginnen und Kollegen, die weiterhin vor Ort in der Kanzlei tätig waren: Empfehlungen zur Kurzarbeit, Hilfe bei Antragstellungen sowie individuelle Beratungsgespräche wurden komplett via Mail, Telefon oder Videokonferenzen abgewickelt. Nur in Ausnahmefällen kamen Mitarbeiter ins Büro, beispielsweise um Unterlagen auszutauschen.

Nach und nach kehrten die ersten Mitarbeiter zurück ins Büro. Die Schreibtische stehen in erforderlichen Abständen zueinander und sind auch zusätzlich mit Glastrennwänden versehen. Der Schutz und die Gesundheit der Mitarbeiter standen immer im Fokus bei der Werttreuhand GmbH. „Rückblickend fällt mein Fazit positiv aus. Wir haben uns gut auf die Situation eingestellt und für unsere

Mandanten einen reibungslosen Betrieb aufrechterhalten können“, sagt Georg Büchele und ergänzt: „Ich gehe davon aus, dass wir in Zukunft individuelle Homeoffice-Lösungen für einzelne Mitarbeiter finden werden. Hierfür gilt immer die Voraussetzung, dass interne Abläufe sowie die Betreuung von Mandanten und Auszubildenden weiterhin zu 100 Prozent gewährleistet sind.“

ZEIT EFFEKTIV NUTZEN

Für Jörg Simm und seine Unternehmensberatung SimmCon in Herrsching am Ammersee stellte der Spagat zwischen Tagesgeschäft und der gleichzeitig zu organisierenden Kinderbetreuung eine Herausforderung dar.

„Wir fokussieren uns auf den kleineren Mittelstand und beraten Mandanten

vorrangig zu Themen wie Sanierung und Restrukturierung, Unternehmensnachfolge sowie zur Unternehmensbewertung“, sagt Simm. „Mit dem Lockdown wurden zwar Projekte im Bereich der Unternehmensnachfolge und -gründung verschoben, doch dafür kamen andere, aktuell dringlichere Themen bei Mandanten auf die Agenda.“ Die Tätigkeit im Homeoffice war schnell organisiert und keine ungewohnte Maßnahme für die drei SimmCon-Mitarbeiter. Neben den Kunden forderten allerdings auch Kinder ihre Zeit in dieser ungewöhnlichen Situation ein. Über Wochen teilten sich Jörg Simm und seine ebenfalls selbstständig tätige Ehefrau im Wechsel die Betreuung von zwei Kindern im Grundschulalter. „Wir haben einige Umsätze verloren, weil schlichtweg die personellen Ressourcen fehlten und nicht, weil unsere Auftragslage dramatisch zurückgegangen wäre“, erklärt der Familienvater. Die Kundenbetreuung lief auch bei SimmCon komplett digital ohne persönlichen Kontakt weiter. Simm: „Mittlerweile bin ich ein absoluter Experte für Online-Tools für Videokonferenzen, insbesondere für Zoom.“



Jörg Simm

Die Corona-Pandemie hat vor allem gezeigt, wie wichtig eine umfassende Digitalisierungsstrategie für Unternehmen ist, welche Chancen sich ergeben und welche neuen Geschäftsmodelle entstehen können. „Zudem hatten Unternehmer während des Shutdowns die Gelegenheit, sich um all das zu kümmern, was im regulären Alltag liegen geblieben war“, sagt der Unternehmensberater. Er empfahl seinen Kunden dann: Versicherungsverträge, Lager- und Warenbestände prüfen und optimieren, sich intensiv mit digitalen Prozessen und Tools auseinandersetzen, geeignete Maßnahmen dafür entwickeln sowie das Thema Notfallplan aktiv angehen. „Da bestand und besteht in vielen Unternehmen akuter Nachholbedarf und dafür war die Zeit optimal,“ resümiert der Geschäftsführer.

Auch persönlich ist Jörg Simm um viele Erfahrungen reicher geworden: Für Unternehmen sind umfassende Netzwerke in schweren Krisen wie dieser unbezahlbar. Die Zusammenarbeit mit anderen Firmen und der Zusammenhalt



untereinander waren sehr intensiv. Die schnellen Soforthilfen für Unternehmen seitens der Bundes- und Landesregierung bewertet Simm grundsätzlich als sehr positiv. Er befürwortet zudem die im Positionierungspapier des BDS Bayern enthaltenen Argumente zur effektiven Förderung mittelständischer Betriebe: Statt Stundungen und Kredite anzubieten, die eher eine Schuldenverlagerung in die Zukunft zur Folge haben, wären direkte Mittel wie Schadensersatzzahlungen die bessere und nicht zwingend kostenintensivere Wahl gewesen.

UNTERNEHMENSKULTUR AUF PROBE GESTELLT

Mit digitalen Prozessen und Tools kennt sich die Projekt 29 GmbH & Co. KG aus Regensburg aus. Das Unternehmen bietet mit seinen rund 70 Mitarbeitern Firmen unter anderem Datenschutzberatung und stellt bei Bedarf den externen betrieblichen Datenschutzbeauftragten. Projekt 29 ist einer der größten Dienstleister in Deutschland in diesem Bereich. Da der Großteil der Mitarbeiter für Kunden im Außendienst im Einsatz ist, gehören cloudbasierte Arbeitsplätze schon seit langem zum Standard. Insofern stellte die komplette Umstellung auf Homeoffice – auch für Kollegen im Innendienst – im Zuge der Corona-Krise kein Problem dar. Die Kundenbetreuung lief reibungslos weiter, auch wenn der persönliche Kontakt vor Ort durch Videokonferenzen und Webinare ersetzt wurde. So hat die Qualität der Beratung und Dienstleistungen darunter keineswegs gelitten. Die wichtigste Erkenntnis für Christian Volkmer, Gründer und Geschäftsführer von Projekt 29, ist jedoch: Solche Ausnahmesituationen stellen die Unternehmenskultur auf eine harte Probe. Künftig werden Dienstleistungen noch flexibler – wie auch die Mitarbeiterpräsenz. Zudem rät Volkmer Unternehmen dringend, eine Notfallplanung vorzunehmen. „Büros, ganze Betriebsstätten oder der Unternehmer selbst können ohne jegliche Vorwarnung ausfallen. So abwegig ist die Situation nicht und darauf sollten Firmen vorbereitet sein. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik gibt hierfür auch verschiedene praktische Handlungsempfehlungen heraus.“

Familienfreundlichkeit wird bei Projekt 29 schon immer großgeschrieben, flexible Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter sind selbstverständlich. Das zählt gerade jetzt aus, denn die Betreuung der Kinder ist nach wie vor nicht in allen Fällen abgesichert. Ein Zustand, der noch Wochen oder gar Monate andauern wird. Hier setzt der Regensburger Unternehmer auf die Vorteile des Homeoffice: „Solange unsere Kollegen darauf angewiesen sind, unterstützen wir sie. Ihre hohe Produktivität wie auch die Kundenzufriedenheit geben uns recht.“ Die Verlagerung der Tätigkeit ins Homeoffice oder in andere Standorte

ist für solche Unternehmen vergleichsweise einfach, die über eine ortsunabhängige cloudbasierte Telefonanlage verfügen sowie Tools für Webmeetings und Plattformen für den Informationsaustausch unter den Mitarbeitern etabliert haben. „Die gängigen Tools für Webmeetings, Online-Zusammenarbeit oder Wissensaustausch sind zudem in der Regel datenschutz- und rechtskonform.“ So werden sich Unternehmen künftig von der für Deutschland typischen Präsenzkultur abwenden und sowohl für interne als auch externe Meetings auf Online-Konferenzen setzen und Homeoffice-Möglichkeiten für die Mitarbeiter



Christian Volkmer

schaffen. Für Führungskräfte bleibt die Herausforderung, den täglichen Austausch zu fördern und die Mitarbeiter zu einer effizienten Zusammenarbeit auch trotz der räumlichen Trennung anzuregen. „Hier ist die Fähigkeit gefragt, Menschen abzuholen und konkret anzuleiten“,

betont Christian Volkmer. Darüber hinaus würden sich gute Unternehmer aus seiner Sicht vor allem dadurch auszeichnen, dass sie den Fokus nicht nur auf das Tagesgeschäft richten, sondern in der Lage sind, Geschäftsmodelle aktiv den Gegebenheiten anzupassen. Von der Politik wünscht sich Volkmer, dass in unsicheren Zeiten wie diesen ein stärkerer Austausch mit den betroffenen Unternehmern stattfindet und Maßnahmen zielgerichteter umgesetzt werden.

Ganz gleich ob die Werttreuhand GmbH, die SimmCon GmbH oder die Projekt 29 GmbH & Co. KG – die aktuelle Ausnahmesituation macht mehr als deutlich, wie wichtig die digitale Transformation für Unternehmen und deren Handlungsfähigkeit ist. Mit digitalen Arbeitsweisen ist es für eine Vielzahl von Unternehmen möglich, jederzeit und von überall aus schnell und flexibel agieren zu können.

POSITIONIERUNGSPAPIER DES BDS BAYERN:
LESEN SIE HIER DIE „POSITIONIERUNG ZUR EFFEKTIVEN FÖRDERUNG IN DER CORONA-KRISE“



IMPRESSUM

Herausgeber:
Servicegesellschaft des Bundes der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern e. V. mbH
Schwanthalerstraße 110,
80339 München
V.i.d.S.d.P. Jan Vogel, Geschäftsführer
Telefon: +49 89 54056-18

E-Mail: info@bds-bayern.de
www.bds-bayern.de

Besuchen Sie uns auf Facebook:
[facebook.com/BDSBayern](https://www.facebook.com/BDSBayern)
Handelsregister München HRB 53365
Steuernummer 143/179/90538
Finanzamt für Körperschaften München

Auflage: 22.000
Druckerei: Ulenspiegel Druck GmbH & Co. KG, Andechs

Fotos: S.1: © fizkes – iStock, Fr. Sehorz: BDS Bayern, S.2: Georg Büchele: Christian Schneider, Jörg Simm: Barbara Geiling, S. 3: © satapatms – iStock, Christian Volkmer: Projekt29, S. 4: Jan Vogel: BDS Bayern,

S. 5: © Mapics – stock.adobe.com, S.6: © macgyverlh – iStock, S.7: Patrick Schmidt: Philip Reichwein, Foto Drive-in: MediaMeans

Artredaktion, Gestaltung und Satz:
DIALOG Public Relations
Daniel Günther e.K.
Am Markt 1 · 28195 Bremen
E-Mail: dialog@dialog-pr.com

Bezugspreis:
Einzelheft 2,10 Euro im freien Verkauf. Für BDS-Mitglieder ist der Bezugspreis inkl. Zustellung im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Gesamtausgabe 7; 2/2020

JETZT ERST RECHT: MUT ZUR NEUPOSITIONIERUNG

Die aktuelle Corona-Krise hat auf viele unserer Mitgliedsbetriebe erhebliche Auswirkungen. Die Soforthilfen stellen oft nur einen Tropfen auf den heißen Stein dar. Viele Selbständige erkennen jetzt - auch trotz einer ersten Lockerung der Beschränkungen, dass sie ihr Geschäftsmodell verändern und vor allem sich online besser aufstellen müssen. Die negativen Auswirkungen der Corona-Krise können Sie jetzt am besten mit der Neupositionierung Ihres Unternehmens entschärfen. Für diese Art von Beratung können auch Fördermittel vom BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) in Anspruch genommen werden. Unser Geschäftsführer und Positionierungs-Professional bei der Servicegesellschaft des BDS Gewerbeverband Bayern e.V., Jan Vogel, informiert in einem Gespräch, warum Sie diese Unterstützung jetzt in Anspruch nehmen sollten.

1 HERR VOGEL, SIE HABEN SICH SELBER ZUM POSITIONIERUNGS-PROFI AUSBILDEN LASSEN. WAS BRINGT JETZT IN DER KRISE EINE NEUPOSITIONIERUNG FÜR EIN UNTERNEHMEN?

Viele unserer Mitgliedsbetriebe brauchen jetzt professionelle Hilfe, um aus der Schockstarre herauszukommen und neue Strategien für neue Absatzmärkte und Nischen zu entwickeln. Mit dem von uns angewandten System der Positionierung wurden bereits für hunderte von Unternehmen exklusive Alleinstellungen gefunden. Im Kern geht die von uns angebotene Beratung auf die Engpasskonzentrierte Strategie (EKS) nach Wolfgang Mewes zurück. Damit wurden Unternehmen wie Würth und Kärcher Weltmarktführer. Auch kleine Unternehmen können in ihrer Branche und ihrer Region zum Marktführer bei ihrer favorisierten Zielgruppe werden.

2 WIE LÄUFT DENN SO EINE BERATUNG EIGENTLICH AB?

Zusammen mit dem Geschäftsinhaber und seinen wichtigsten Mitarbeitern analysieren wir in einem systematischen Prozess die aktuelle Situation, recherchieren nach erfolgversprechenden Nischen und schließlich nach der geeignetsten Zielgruppe. Dann erarbeiten wir nach einer bewährten Moderation die Marktführer-Positionierung. Und auch bei der Umsetzung lassen wir unsere Mitglieder nicht alleine. Mit erfahrenen Marketing-Experten entwerfen wir für KMU Möglichkeiten, wie sie sich besonders online und ohne großes Werbebudget einen Experten-Status aufbauen können. Die komplette Beratung können wir in einer Webkonferenz oder im kleinen Kreis mit entsprechenden Abstandsmaßnahmen auch persönlich in unserer Geschäftsstelle in München organisieren.

3 MARKTFÜHRER WERDEN, OHNE VIEL GELD ZU INVESTIEREN, DAS KLINGT JA SPANNEND! KÖNNEN SIE DENN NACH DER BERATUNG AUCH WIRKLICH ERFOLG UND KRISENSICHERHEIT GARANTIEREN?

Ob die vorgeschlagenen Maßnahmen wirklich zum Erfolg und zur Bewältigung der aktuellen Krise ausreichen, hängt vor allem natürlich auch vom Engagement und Mut des einzelnen Unternehmers ab. Aber



Jan Vogel

allein schon die Beschäftigung mit dem eigenen Geschäftsmodell und die vielen Impulse für eine optimierte Öffentlichkeitsarbeit sorgen dafür, dass unsere mittelständischen Unternehmen wieder Freude am Arbeiten bekommen und mit unkonventionellen Ideen durchstarten können. Für unsere Mitglieder greifen wir hier in unserem Netzwerk auf erfahrene Top-Experten zu und kümmern uns auch um die Abwicklung der Förderung.

4 HERR VOGEL, WIE KÖNNEN MITGLIEDSBETRIEBE IN DEN GENUSS DER GEFÖRDERTEN BERATUNG KOMMEN?

Wir führen zusammen mit Interessenten ein Gespräch, wie wir den Workshop organisieren können, kümmern uns um die Beantragung der passenden Fördermittel und vereinbaren dann den individuell passenden Ablauf der Beratung. Interessierte Mitglieder sollten sich direkt an meine persönliche Mail-Adresse wenden: Jan.Vogel@bds-bayern.de mit Betreff: Positionierung. Wir setzen uns dann sofort mit jedem Mitglied in Verbindung.

KMU WERK

MEHR NETTO IN DER RENTE

WIE DAS GEHT?

BDS RENTEN-INVENTUR

ZEITSPAREND

NACHHALTIG

GÜNSTIG

Nähere Informationen unter
089 54056 - 111*

*Kennwort: Renten-Inventur BDS

www.kmuwerk.de Renten-Inventur.BDS@kmuwerk.de



BDS Notfallkonzept – In Zeiten von Corona als Unternehmer auf der sicheren Seite sein

Der Bund der Selbständigen bietet seinen Mitgliedern eine Systemlösung an, mit der das Unternehmen wirklich sicher ist, wenn der Chef für längere Zeit ausfallen sollte.

Haben Sie gewusst, dass fast jeder 2. Unternehmer im Falle eines unerwarteten Ausfalls durch Krankheit oder Unfall durch einen vom Gericht bestellten, fremden Betreuer in allen seinen geschäftlichen und privaten Angelegenheiten vertreten wird, wenn keine rechtssicheren Vollmachten vorliegen?

Vermeiden Sie solch eine existenzgefährdende Situation und sorgen Sie vor! Sie benötigen hier-

für nur wenige rechtssichere Dokumente:

- Unternehmer General- und Vorsorgevollmacht für alle betrieblichen und privaten Belange
- Gesellschafter Stimmrechts- und Vertretungsvollmachten
- Stellvertreterregelungen mit Aufgabenprofil
- Handlungsvollmacht und Bankvollmachten für Ihre Vertreter

Ihr individuelles Notfallkonzept wird in 5 Stunden erstellt! Das bedeutet Sicherheit für Unternehmen und Familie!

Das verspricht die secufox-Systemlösung. Mit Ihnen zusammen wird sehr strukturiert und zeit-

schonend ein auf Ihr Unternehmen, Ihre persönliche Situation zugeschnittenes Notfallkonzept erarbeitet, damit Unternehmen und Familie bei Ihrem plötzlichen Ausfall umfassend abgesichert sind. So sichern Sie den Fortbestand Ihres Unternehmens, die Arbeitsplätze, Ihr Vermögen. Sichern und planen Sie Ihre Zukunft mit dem BDS-Notfallkonzept und buchen Sie Ihr kostenfreies Expertengespräch:



BDS Servicenummer
+49 89 540 56 116
secufox Expertentelefon:
Telefon +49 8031 1879 30
Jürgen Carstens | Roland Bauer

Finanzierung.com – Deutschlands kompetentester Finanzierungsberater für den Mittelstand

Finanzierung.com ist Finanzierungsberater und -vermittler des deutschen Mittelstands. Als Partner des BDS bieten wir Mitgliedern zahlreiche Vorteile und Sonderkonditionen. Profitieren Sie von einem vereinfachten Zugang zu über 400 Banken, FinTechs, Fonds und privaten Investoren.

FINANZIERUNG.COM – DAS UNTERNEHMEN IM ÜBERBLICK

DAS SIND WIR

Die Finanzierungsplattform Finanzierung.com gehört zu Deutschlands wichtigsten Finanzierungsvermittlern für den Mittelstand. Durch eine Kombination aus digitaler Antragsstrecke und individueller Beratung kann Finanzierung.com Kunden maßgeschneiderte Finanzierungsangebote innerhalb weniger Tage vorstellen. Das in München ansässige Unternehmen vermittelt innovative Mittelstands- und Immobilienfinanzierungen im gesamten DACH-Raum. Im Jahr 2019 belief sich die vermittelte Summe auf über 100 Millionen Euro. Darüber hinaus werden Investoren für Mezzanine- und Eigenkapital-Finanzierungen vermittelt.

DAS IST UNSER ZIEL

Unser Ziel ist es, die Liquidität und Bonität Ihres Unternehmens zu steigern, um die Grundlage für ein langfristiges, gesundes Wachstum zu legen. Dabei übernehmen wir die gesamte Strukturierung Ihrer Finanzierung. Im Anschluss suchen wir den passenden Finanzierungspartner und verhandeln aktiv die Konditionen für Sie.

BDS UND FINANZIERUNG.COM – IHRE VORTEILE ALS BDS-MITGLIED

- Kostenlose & individuelle Finanzierungsberatung
- Unverbindliche Vorlage verschiedener Angebote
- Diversifikation des Finanzierungsportfolios
- Bessere Konditionen dank jahrelanger Geschäftsbeziehungen mit Finanzierungsgebern
- Kürzere Bearbeitungszeiten Ihrer Anfragen
- Geringere Abschlussprovision bei erfolgreicher Finanzierung

Finanzierung.com

Wir finanzieren Unternehmen.

DIESE FINANZIERUNGS-MODELLE BIETEN WIR IHNEN ALS BDS-MITGLIED

Klassische Finanzierungen

- Firmenkredite
- Kontokorrentkredite

Moderne Finanzierungen

- Factoring
- Leasing
- Finetrading
- Sale & Lease Back
- Mezzanine-Kapital
- Crowdfinanzierung
- Lagerfinanzierungen

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

- Immobilienprojektfinanzierung
- Gewerbeimmobilien-Finanzierung
- Investoren und Bestandshalter

Sie haben Fragen?
Dann kontaktieren Sie uns gern direkt!
Telefon +49 89 210 244 59
Joachim Haedke (Geschäftsführender Gesellschafter)

Die Nettorente – ein völlig vernachlässigtes Thema

EINIGE HUNDERT EURO MEHR IM MONAT – NICHT FÜR JEDEN, ABER DIE MEISTEN!

Handwerker, Künstler und Publizisten, Hebammen und freiberufliche Lehrer – so unterschiedlich ihre Tätigkeiten auch sind, eines haben diese Selbstständigen gemein: Sie sind bereits in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert.

Jedoch gibt es auch rund 2,3 Millionen „kleine“ Selbstständige und sogenannte Solo-Selbstständige die bisher nicht pflichtversichert sind. Sie betreiben z.B. Nagelstudios, Kurierdienste oder schreiben Produktbeschreibungen für Onlinehändler, Mitarbeiter haben sie nicht. Für sie soll die Pflicht nach Willen der Regierungskoalition nun wohl ebenfalls kommen. Ob die Unterstellung zutrifft, Selbstständige würden zu wenig vorsorgen, kann nur im Einzelfall geklärt werden. Trifft sie denn zu, bietet der BDS Bayern gemeinsam mit KMU Werk seinen Mitgliedern mit der „BDS-Rente“ eine starke, exklusive Lösung an.

KENNEN SIE AUCH DIE AUSWIRKUNGEN DES ALTEINKG, DAS AM 01.01.2005 IN KRAFT TRAT? Nicht nur die aktuelle Gesetzesinitiative sollte



jeder im Auge behalten. Für alle, die bereits vorsorgen, lohnt sich der Blick zurück. Das Alterseinkünftegesetz regelt die Besteuerung aller Einkünfte in der Rentenphase. Betroffen sind alle! Sowohl Rentner, die 2005 bereits in Rente waren, als auch alle danach und die zukünftigen. Die steuerliche Belastung für Neurentner steigt von Jahr zu Jahr. Die meisten Vorsorger lassen sich leider zu leicht und zu oft von

Steuervorteilen und staatlichen Prämien in der Ansparphase blenden, ohne darauf zu achten, welcher Betrag in der Rentenphase tatsächlich auf ihr Konto überwiesen wird. Berechnet man allein den Nachteil von 5 Jahren, um den die Deutschen ihre Lebenserwartung durchschnittlich unterschätzen, ergeben sich rasch sehr große Nettoverluste. Sie schmälern die oft geringen Alterseinkünfte unnötig. Altersarmut droht.

BERATUNGSENGPASS WIRD GELÖST! MACHEN SIE JETZT IHRE RENTEN-INVENTUR

„Unsere Mandaten sehen zum ersten Mal, was ihnen in der Rente tatsächlich netto übrig bleibt. Viele sind von den hohen Steuern und Abgaben überrascht. Die Renten-Inventur bietet eine hervorragende Basis für zukünftige Entscheidungen. In vielen Fällen geht es nicht um existenzielle Fragestellungen, sondern um eine spürbare Optimierung der Netto-Rente.“, so KMU Werk Spezialist Thomas Bauer.



Sie haben Fragen?
Dann kontaktieren Sie uns gern direkt!
Telefon +49 89 54056 117
E-Mail Renten-Inventur.BDS@kmuwerk.de
Dominik Reif, Partner & Prokurist
| KMU Werk GmbH

Sicher
Flexibel
Regional

Mit voller
Bandbreite voraus
Startklar für die Zukunft

www.m-net.de/geschaeftskunden

m·net



DREI FRAGEN

Die Corona-Krise erwischte die Wirtschaft eiskalt, insbesondere Gastronomie-, Hotel- und Veranstaltungsbetriebe. Tausenden Unternehmen brachen auf einen Schlag Gäste, Buchungen und Aufträge weg. Mit viel Kreativität und Mut entwickelten einige Unternehmer neue Geschäftsideen, um einen Weg aus der Krise zu finden – wie etwa Patrick Schmidt.

Der gelernte Koch betreibt im niederbayerischen Landshut zwei Firmen: die bekannte Brauereigaststätte Zollhaus mit typischen bayerischen Gerichten auf hohem gastronomischen Niveau sowie die Zollhaus Event-Gourmet GmbH, mit der Patrick Schmidt auf Volksfesten regionale Produkte in seinen eigenen Festzelten anbietet. Doch mit dem verordneten Lockdown am 16. März war auch Patrick Schmidt von heute auf morgen gezwungen, seine Firmen zu schließen. Für einen Unternehmer, der in der Gastwirtschaft 20 und im Veranstaltungsbetrieb in der Hochsaison zwischen 160 und 180 Mitarbeiter beschäftigt, eine große Herausforderung, seine Betriebe ohne Umsätze bei laufenden Kosten durch die schwere ungewisse Zeit zu führen.

1 HERR SCHMIDT, WIE ERGING ES IHNEN IN DEN ERSTEN TAGEN DES LOCKDOWNS UND WELCHE MAßNAHMEN HABEN SIE ERGRIFFEN?

Das war und ist noch immer eine komplette Ausnahmesituation für uns. Von jetzt auf gleich für einen nicht absehbaren Zeitraum keine Gäste und keine Aufträge für Volksfeste mehr zu haben, war wirklich sehr schwierig. Denn die monatlichen Fixkosten fallen trotzdem an und müssen beglichen werden. Ein Abholgeschäft war zu diesem Zeitpunkt für unsere traditionelle Gastronomie nicht üblich und nicht sofort umsetzbar. Großveranstaltungen sind ohnehin bis mindestens Ende August verboten. Natürlich haben wir alle Möglichkeiten und Angebote ausgeschöpft, um die laufenden Kosten zu reduzieren. Angefangen von Optimierungen der Pacht- und Mietzahlungen in enger Abstimmung mit den Vermietern über die Beantragung von Kurzarbeit für die Mitarbeiter sowie von Fördergeldern und Krediten bis hin zum Haltbarmachen der Waren haben wir alles getan, was möglich war.

2 MIT DEM THEMA „ABHOLSERVICE“ HABEN SIE SICH DANN AUCH INTENSIV AUSEINANDERGESETZT UND LETZTLICH IST AUS DER IDEE, EINEN DRIVE-IN ZU ERÖFFNEN, EIN ERFOLGREICHES KONZEPT ENTSTANDEN. WIE KAM ES DAZU?

Volksfeste haben bei uns einfach Tradition. Mit Corona sind für uns Volksfestwirte und auch für unsere Gäste harte Zeiten angebrochen. Und Not macht bekanntlich erfinderisch. Also kam die Idee auf, zusammen mit



Großer Andrang beim Drive-in in Landshut



Patrick Schmidt, Inhaber des Zollhaus Landshut

Partnern eine „Dult to go“ aufzuziehen. Die Ressourcen dafür waren vorhanden: der Parkplatz vor meinem Gasthaus, das erforderliche Equipment der Veranstaltungsfirma und Gastronomie sowie natürlich die Mitarbeiter. So haben wir ein umfangreiches Konzept ausgearbeitet, um die hohen Auflagen im Hinblick auf Hygiene- und Abstandsregelungen für Mitarbeiter und Gäste zu erfüllen, um wetterunabhängig zu sein und natürlich um über unsere Social Media-Kanäle die Werbetrommel für unser Vorhaben zu rühren. Die Stadt Landshut hat schnell reagiert und innerhalb von zwei Wochen die Genehmigung erteilt. Die Gäste haben das Konzept angenommen und den Drive-in schon am ersten Wochenende mit ihren Autos, Fahrrädern oder zu Fuß gestürmt. Beim Durchfahren und Durchlaufen des Zeltes kam für 10 Minuten Volksfest-Feeling auf: Auf Bildschirmen liefen Bilder von der letzten Landshuter Frühjahrsdult und Partymusik sorgte für Stimmung. Nach der Bestellung am Eingang haben wir unsere typischen Jahrmarkt-Speisen wie frisch gebratene Hendl, Steckerlfisch, Bratwurst, Haxen, gebrannte Mandeln, Schokofrüchte oder Zuckerwatte sowie Getränke ausgegeben. Alle Mitarbeiter trugen neben einer Maske dem Anlass entsprechend Dirndl und Lederhose – einige Kunden übrigens auch. An den Wochenenden haben wir mit 14 Mitarbeitern zwischen 5.000 und 6.000 Essen ausgegeben. Über die sozialen Netzwerke hat sich die Nachricht über unseren Drive-in wie ein Lauffeuer verbreitet. Die Gäste reisten aus einem Umkreis von bis zu 100 Kilometern an, viele Medien wurden auf uns aufmerksam und neben RTL und dem ZDF hat selbst die New York Times über uns berichtet.

3 BEMERKENSWERT, HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH. WIE IST DENN DIE AKTUELLE SITUATION UND WELCHES FAZIT KÖNNEN SIE DERZEIT ZIEHEN?

Mit den Lockerungen haben wir das Drive-in-Projekt beendet und den Gastronomiebetrieb mit den notwendigen Auflagen wieder aufgenommen. Neben der Gastwirtschaft ist der Biergarten geöffnet. Allerdings sind wir weit weg von der Normalität. Die entgangenen Umsätze der letzten Wochen holen wir definitiv nicht auf. Allein im Veranstaltungsbereich gehen uns in diesem Jahr rund 3,5 Millionen Euro verloren. Das Drive-in-Projekt hat uns vor dem Schlimmsten bewahrt. Uns Gastronomen wäre aktuell noch mehr geholfen, wenn die Öffnungszeiten von Biergärten und Gaststätten weiter gelockert und den Gewohnheiten der Gäste angepasst werden würden. Solange die Abstandsregelungen eingehalten werden, sollte das auch kein Problem sein. Darüber hinaus wünschen wir uns, dass die Verringerung der Mehrwertsteuer für Speisen auf 7 Prozent weit über das anvisierte Jahr hinaus geht und weitere Steuererleichterungen für uns folgen. Gerade in unserem Bereich ist es schwierig, bei hohen Personalkosten und geringen Margen Rücklagen zu bilden und für so eine Situation gerüstet zu sein.

FORD KUGA HYBRID



CHARGING THE FUTURE OF BUSINESS.

Wirtschaftlich, zukunftsorientiert, grenzenlos mobil:
Profitieren Sie mit dem neuen Ford Kuga Plug-in Hybrid
als Dienstwagen bei privater Nutzung von nur 0,5 %
monatlicher Besteuerung des geldwerten Vorteils dank
E-Kennzeichen und zusätzlich staatlichem Umweltbonus*.
Zeit, der Zukunft Ihres Business neue Energie zu geben!

Mehr Informationen unter ford.de/geschaeftskunden

Ford

BEREIT FÜR
MORGEN

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): 2,9–1,2 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 66–26 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 20,53–15,8 kWh/100 km (kombiniert).

Bitte beachten Sie ebenso unser Angebot zum neuen Ford Explorer Plug-in-Hybrid. * Förderfähig ist der Erwerb (Kauf oder Leasing) des neuen Ford Kuga Plug-in-Hybrid. Alle Informationen rund um die Beantragung des staatlichen Umweltbonus erhalten Sie über das Online-Portal: www.bafa.de. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.