

COVID-19 und seine Folgen – eine Hilfestellung für Mitglieder des FAMAB

Version 1.0, Stand: 26.02.2020

Dieser Leitfaden soll allen FAMAB-Mitgliedern helfen, sich auf die veränderte Situation einzustellen. Uns ist durchaus bewusst, dass einzelne dargestellte Maßnahmen, je nach Größe des Mitgliedsunternehmens, zunächst profan wirken können. Es war uns aber wichtig, jedes Mitglied dort abzuholen, wo es steht. Die dargestellten Maßnahmen halten wir allesamt als geeignet, professionell auf das veränderte Umfeld zu reagieren. Der Leitfaden erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wer weitere Maßnahmen hat, ist herzlich eingeladen, uns diese zur Ergänzung zu übermitteln.

Allgemeine Einschätzung der Lage

Nach der Sichtung und Bewertung der vorliegenden Informationen, intensiven Gesprächen mit Mitgliedsunternehmen und eingehender Diskussion innerhalb des Vorstands sind wir zu folgender Bewertung der aktuellen Lage gelangt:

- COVID-19 ist derzeit noch keine Pandemie, sondern eine in mehreren Ländern gleichzeitig auftretende Epidemie.
- Eine kurzfristige (innerhalb von 1-3 Monaten) Verbesserung der Situation ist nicht derzeit nicht wahrscheinlich.
- Der derzeitige Stand der medizinischen Forschung geht von zwei Szenarien aus:
 - Das Virus „verschwindet“ mit dem Beginn des Sommers in China (wegen der erhöhten UV-Strahlung). Je nach Region ist grob ab Juni mit einem einsetzen höherer Temperaturen zu rechnen.
 - Das Virus muss durch einen Impfstoff behandelt werden. In diesem Fall geht das Robert-Koch-Institut von einem Zeitraum bis zur Verfügungstellung eines zugelassenen Impfstoffs von 18 Monaten aus. Während dieses Zeitraums ist mit einer unveränderten/ungebremsten Verlauf der Epidemie auszugehen.
- Eine Verschlechterung der Situation innerhalb Deutschlands erscheint sehr wahrscheinlich.
- Der Krisenstab der Bundesregierung trifft sich am 28.02.2020 um, unter anderem über die Durchführung der ITB zu beraten. Diese Entscheidung kann als richtungsweisend angesehen werden.
- Mögliche kurzfristige Folgen der Verschlechterung können unter anderem sein:
 - Weitere kurzfristige Absagen und/oder Verschiebungen von Messen und Events durch den/die Veranstalter.
 - Weitere kurzfristige Absagen von Messebeteiligungen und Events durch Aussteller und Kunden.
 - Generelle Untersagung von Großveranstaltungen durch den Gesetzgeber (dabei ist derzeit unklar, ob z.B. Messen unter diese Kategorie fallen würden).
 - Es ist damit zu rechnen, dass „höhere Gewalt“ mit allen negativen rechtlichen Folgen eintritt (was unserer Auffassung derzeit nicht vorliegt).

Fazit: Es ist sehr wahrscheinlich, dass unsere Branche in den nächsten 6-18 Monaten mit erheblichen negativen wirtschaftlichen Folgen zu rechnen hat. Je nach Strategie, Geschäftsmodell, Leistungen und letztlich auch Verfassung des Unternehmens, werden sich die Folgen unterschiedlich auswirken. Aufgrund unserer sehr vernetzten Arbeitsweise ist jedoch mit negativen Effekten auf breiter Front zu rechnen.

Maßnahmen zur Krisenprävention

Wir raten dringend allen Mitgliedern, sich auf die veränderte Situation, die vor uns allen liegt, vorzubereiten. Dabei erscheint es uns besonders wichtig, zumindest planerisch bereits in einer Phase tätig zu werden, in der noch entsprechende Handlungsspielräume vorhanden sind. Natürlich wirken sich auch die Maßnahmen auf unterschiedliche Unternehmen unterschiedlich aus. Wir haben daher ein möglichst breites Spektrum an Maßnahmen abgebildet. Die Beurteilung und ggfs. Umsetzung der Einzelnen Maßnahmen obliegt jedem Unternehmen selbst.

Vor allem anderem erscheint uns zum jetzigen Zeitpunkt eine Erkenntnis wichtig: Ein simples „Augen zu und durch“ wird kaum Erfolg haben. Schon alleine der sich andeutende zeitliche Horizont lässt dies wenig Erfolg versprechend erscheinen.

Ressourcen/Finanzmittel aktiv managen

Die aktuellen Szenarien lassen drauf schließen, dass mit Liquiditätsengpässen zu rechnen ist. Daher empfehlen wir, die vorhandenen Ressourcen aktiv zu managen.

- Treiben Sie ausstehende Forderungen noch konsequenter ein als bisher.
- Die Effekte des Virus werden auch die „normale“ Industrie, also Ihre Kunden treffen. Nehmen Sie keine Aufträge von Kunden an, die Sie nicht gegen Forderungsausfall versichert haben. Sollten Sie keine entsprechenden Kreditlimits erhalten, werden Sie nur gegen Vorkasse aktiv.
Uns ist bewusst, dass wir innerhalb der Mitgliedschaft in erheblichem Maße Kunde-/Lieferantenverhältnisse haben. Gleichwohl sprechen wir diesen Rat in alle Richtungen aus. Möglicher Weise kann Silke Schulte, bzw. die ESG in einzelnen Beschaffungsfragen hilfreich zur Seite stehen.
- Versuchen Sie, bestehende Zahlungsziele Ihrer Kunden zu verkürzen. In jedem Falle sollten Sie bei „Neugeschäft“ auf kurze Zahlungsfristen drängen. Das Ziel sollte sein, dass Sie zum Zeitpunkt einer potenziellen Absage bereits den größten Teil der Forderung erhalten haben.
- Überprüfen Sie geplante Investition (auch in Personal) auf Sinnhaftigkeit und Dringlichkeit. Gerade vor dem Hintergrund der drohenden Eintrübung in den nächsten 12-24 Monaten sollten Investitionen auf ein nicht verschiebbares Minimum reduziert werden.
- Erstellen Sie Planungen und Forecasts, ggfs. in Zusammenarbeit mit Ihren steuerlichen und/oder rechtlichen Beratern für, Ihrer Meinung nach, sinnhafte Szenarien.
- Prüfen Sie, ob eine Beantragung von Kurzarbeitergeld (Kug) Ihrer Kostensituation Entlastung schafft. Eine Anleitung finden Sie auf dem online-Laufwerk.
Wir werden uns bemühen, mit den zuständigen Stellen ein vereinfachtes Verfahren in die Wege zu leiten, bisher gilt jedoch das normale Verfahren (welches aber auch gut beherrschbar ist).
- Informieren Sie frühzeitig Ihre externen Kapitalgeber umfassend über die aktuelle Situation und die voraussichtlichen Implikationen auf den Geschäftsverlauf und den Finanzbedarf Ihres Unternehmens.

Denken Sie langfristig und handeln Sie kurzfristig

Die Zukunft ist nicht planbar. Aber es ist mit Erfahrung und etwas Aufwand prognostizierbar, was mehr oder weniger wahrscheinlich ist. Wir raten Ihnen, jedes Projekt dahingehend genau und permanent zu tracken.

- Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Veranstalter absagt?
- Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde/Aussteller (unabhängig vom Veranstalter absagt)?
- Welche Folgen hätte eine solche Absage zu welchem Zeitpunkt/Projektfortschritt für mein Unternehmen?

Sobald Wahrscheinlichkeit eines für Sie ungünstigen Ereignisses zu hoch wird, sollten Sie sofort handeln und mit Ihrem Kunden in Kontakt treten. Wir halten es für durchaus statthaft in solchen Phasen ein frühes und hohes Commitment des Kunden zu fordern. Das wird Ihr Kunden oftmals nicht mögen, da er sich ja in der gleichen Situation befindet, wie Sie. Doch Sie sollten unbedingt vermeiden, neben Ihren eigenen, auch die Risiken Ihrer Kunden zu tragen.

Dokumentieren & Informieren

Noch mehr als in „normalen“ Situationen liegt einer guten, konsequenten Dokumentations- und Informationspolitik ein Erfolgsfaktor.

- Dokumentieren Sie für Ihren Kunden nachvollziehbar jeden – vor allem jeden werterhöhenden – Arbeitsschritt (am besten bildlich).
- Informieren Sie Ihre Kunden ungefragt über den Fortschritt und die Wertentwicklung des gemeinsamen Projekts.
- Informieren Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig oder anlassbezogen über die aktuelle Situation und die zu erwartenden Folgen.
- Informieren Sie Ihre Dienstleister und freien Mitarbeiter projektbezogen über die aktuelle Situation und die zu erwartenden Folgen.

Konsequentes Handeln

Noch mehr als in normalen Zeiten erfordert die aktuelle Situation konsequentes Handeln in allen Bereichen. Als einzelne Maßnahmen raten wir Ihnen

- Überprüfen/korrigieren Sie Ihre AGBs. Ist dies für laufende Projekt wohl nur schwer möglich, raten wir Ihnen dringend, kurzfristig „Krisen-AGB“, welche besonderen Augenmerk auf die aktuelle Situation und die möglichen Folgen legen, einzuführen. Möglicher Weise reicht bereits die Überarbeitung einzelner Passagen aus. Im Falle des tatsächlichen Eintretens „höherer Gewalt“ wird die nach Auffassung unseres RA jedoch nicht ziehen.
- Verkürzen Sie Zahlungsfristen gegenüber Ihren Kunden. Ihr Ziel sollte sein, dass Sie bei einer potenziellen Absage, bereits den absolut wesentlichen Teil Ihrer Forderung erhalten haben.
- Überprüfen Sie insbesondere längerfristige Projekte mit einem hohen Anteil an Fremdleistungen auf Werthaltigkeit und Folgen im Falle einer Absage/Stornierung durch Ihren Kunden oder den Veranstalter.
- Gehen Sie in solchen Fällen proaktiv auf Ihre Kunden und den Veranstalter zu, erläutern die aktuelle Lage sowie den voraussichtlichen Wertezuwachs des Projektes und vereinbaren Sie genaue Entscheidungszeitpunkte und entsprechende anteilige Zahlungen.
- Übernehmen Sie keine Risiken für Ihre Kunden.
- Zum Thema „aktuelle rechtliche Situation/Position“ haben wir mehrere Hilfestellungen durch Rae aufbereiten lassen und im online-Ordner bereit gestellt.

Internationale Kunden/Projekte

Die aktuelle Situation und weitere Entwicklung unserer Branche ist derzeit noch schwerer zu beurteilen als die Lage auf unserem Heimatmarkt. Unterstellt man die Anzahl der Erkrankten und Neuinfizierungen als Indikator, so ist im internationalen Umfeld mit noch erheblich größeren Verwerfungen zu rechnen. Aus Risikogesichtspunkten kann zum jetzigen Zeitpunkt vor internationalen Projekten nur eindringlich gewarnt werden. Die Warnung gilt für Projekte mit deutschen Kunden im Ausland ebenso wie für

ausländische Kunden im Inland oder Ausland. Sollte in solchen Projekten eine Schadensituation auftreten sind auch die rechtlichen Möglichkeiten erheblich komplexer.

Sollte Ihr Unternehmen bereits in internationalen Projekten engagiert sein, raten wir zu einer sehr eindringlichen Prüfung der vertraglichen (und allgemeinen gesetzlichen) Grundlagen sowie zu einer möglichst verlässlichen Einschätzung der Lage im jeweiligen Land.

Neuprojekte sollten, wenn überhaupt, nur mit größter Vorsicht und unter klaren Risiko-Bedingungen angenommen werden.

Sammeln Sie alle verfügbaren Informationen

Möglichst aktuelle Informationen werden in den nächsten Wochen und Monaten erheblichen Einfluss auf den Erfolg in dieser Situation haben. Wir raten Ihnen daher, alle verfügbaren Daten zu sammeln und auszuwerten. Hilfreiche Quellen sind:

https://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/nCoV.html

<https://www.bundesgesundheitsministerium.de/>

<https://www.expodatabase.de/de/articles/125882-coronavirus-fuhrt-zu-messeabsagen>

<https://www.ufi.org/industry-resources/coronavirus/>

<https://www.bfr.bund.de/de/start.html>

<https://www.infektionsschutz.de/coronavirus-sars-cov-2.html>

https://www.baua.de/DE/Home/Home_node.html

Der FAMAB wird ab sofort einen online-Ordner für alle Mitglieder zur Verfügung stellen, in dem alle relevanten Daten abgelegt werden. Daher bitten wir Sie, uns neue Informationen auch stets weiter zu leiten (jan.kalbfleisch@famab.de).

Was tut der FAMAB?

Informationen sammeln und verteilen

Wir sehen einen großen Teil unserer Aufgabe darin, möglichst viele aktuelle Informationen zu sammeln und an Sie zu verteilen, um Ihnen einen hohen Grad an Entscheidungssicherheit zu geben.

Kommunizieren

Wir bereiten derzeit eine Erklärung des FAMAB vor. Sobald diese fertig gestellt ist, werden wir unsere Haltung über die üblichen Kanäle an die Branche kommunizieren. Darüber hinaus sind wir mit zwei PR-Agenturen im Gespräch, welche Möglichkeiten wir haben, auf dieser Ebene positiv auf die aktuelle Situation einzuwirken.

Auch informieren wir derzeit die breite Öffentlichkeit über die Folgen der derzeitigen Situation. Hierzu erschien bereits ein Interview in der Zeit online:

<https://www.zeit.de/wirtschaft/2020-02/grossveranstaltungen-messe-ausfall-verluste-coronavirus>

Wir planen derzeit einen größeren Aufschlag in einem Wirtschaftsmedium. Dabei sind wir – auch unter Beratung externer PR-Experten – ausschließlich die dramatischen Folgen für uns zu thematisieren.

Wesentliches Ziel dieser Aktionen ist, die politische Öffentlichkeit zu informieren, um mögliche Forderungen unsererseits vorzubereiten.

Politisch aktiv werden

Auch hierzu wurden bereits erste Maßnahmen ergriffen

- Treffen mit dem AUMA zur Würdigung der aktuellen Situation und Abstimmung eines gemeinsamen weiteren Vorgehens.
- Gespräche mit Mittelstandsallianz und BVMW mit dem konkreten Wunsch, gegenüber der Politik aktiv zu werden und Maßnahmen wie Nothilfen und Kurzarbeit zu fordern.
- Geplantes Gespräch mit den Mitgliedsverbänden der igw zur gegenseitigen Information und Entwicklung einer gemeinsamen Haltung.

Beraten & Helfen

Als Mitglied des FAMAB haben Sie Anspruch auf eine kostenlose telefonische Erstberatung durch unsere Verbandsanwälte.

Elmar Funke
Rainer Müller
Simone Bötcher
Dr. Sommer

Wir empfehlen dringend, rechtliche Fragen durch unsere RAe bearbeiten zu lassen.
Zu generellen Fragestellungen lassen wir regelmäßig rechtliche/anwaltliche Gutachten erstellen und stellen diese allen Mitgliedern zu Verfügung.

Was können Sie im FAMAB tun?

Bitte senden Sie uns alle verfügbaren Informationen.

Bitte fragen sie uns, falls Sie in den zur Verfügung gestellten Unterlagen nicht alle für Sie relevanten Infos finden können.

Wir (Vorstand und Geschäftsstelle) tun derzeit alles in unserer Macht Stehende, die Situation für unsere Mitglieder zu verbessern.

Der FAMAB-Vorstand