

„Überprüft Eure Abläufe – permanent“

Welche Rückschlüsse lassen Pleiten zu, die Handwerksunternehmer hinlegen? Gespräch mit einer Expertin, die von Berufs wegen die Antwort kennt.

Heiner Siefken siefken@handwerk.com

Die Fachanwältin Karina Schwarz ist Insolvenzverwalterin in Sachsen-Anhalt und Niedersachsen.

Frau Schwarz, können Sie aus Ihrer Arbeit ableiten, welchen Kernfehler Handwerksunternehmer begehen?

Schwarz: Besonders häufig haben Betriebe Probleme, die im Projektgeschäft aktiv sind, die Maler, die Tischler, die Elektriker – eigentlich alle Bauhandwerker. Bei Aufträgen kommt es fast immer zu Änderungen, aber der Begriff „Nachkalkulation“ gehört auch 2016 nicht zum Standardvokabular jedes Handwerksunternehmers.

Schwer zu glauben.

Schwarz: Stimmt aber. „Könnt ihr die 10 Fenster und die Wände da hinten schnell noch streichen?“ Solche Anfragen sind normal, aber die Zeiten haben sich rapide verändert. Das Wort und der Handschlag gelten im Handwerk etwas, das ist immer noch so. Und das ist auch sympathisch. Aber ein Betriebsinhaber kann sich sicher sein, dass er früher oder später an einen professionellen Preisdrücker gerät.

Eine Insolvenz ist ein hoher Preis für diese Einsicht.

Schwarz: Ja, und wir können mit der Insolvenz nur Schulden abschneiden, den Betrieb nach vorne restrukturieren und ...

... Verzeihung, nach vorne restrukturieren?

Was heißt das?

Schwarz: Wenn es in der Vergangenheit eine Fehlentscheidung oder einen großen Forderungsausfall oder beides gab, können wir alte Verbindlichkeiten kappen, die dann nach vorne nicht mehr verdient werden müssen.

Wir helfen dem Unternehmen auch im Kostenbereich, wir betrachten gemeinsam, welche Kosten reduziert werden können. Aber ich kann keine Brote backen und kein Dach decken, um den Umsatz und die Betriebsführung muss sich der Unternehmer selbst kümmern.

Sie meinen, Ihre „Patienten“ sind Profis in ihrem Fach, aber dazu zählt nicht unbedingt die Betriebsführung?

Schwarz: Richtig, andererseits reden wir über keine Geheimkunst. Ein Betriebsinhaber, der seine Arbeit vernünftig dokumentiert, ist schon fast auf der sicheren Seite.

Fast?

Schwarz: Dass bei Verzögerungen auf der Baustelle keine Baubehinderungsanzeigen auf den Weg gebracht werden, ist ein weiterer großer und immer wiederkehrender Fehler. Und viele Bauhandwerker – auch das ist immer noch so – müssen lernen, ehrlich zu kalkulieren.

Ein Auftrag, für den ich den Zuschlag bekommen habe, weil meine Stundensätze so günstig sind, nützt niemandem, wenn sich meine Kosten nicht in den Stundensätzen widerspiegeln. Und wenn ich dann noch von diesem günstigen Preis nur die Hälfte kriege, weil ich die Arbeitsschritte nicht vernünftig dokumentiere, kann ich besser zu Hause bleiben und mich um die Familie kümmern. Da habe ich wenigstens keine Verluste gemacht.

Nun könnte ein Betriebsinhaber einwenden, dass es eine umfangreiche Dokumentation und eine ehrliche Kalkulation nicht umsonst gibt. Er muss jemanden einstellen. Der zusätzliche Arbeitsplatz treibt die Kosten wieder in die Höhe.

Schwarz: Es gibt auch gute Kosten, da spare ich lieber an anderen Stellen. Handwerker arbeiten oft regional.

Wenn die Betriebe kontinuierlich professionelle Arbeit abliefern, kriegen sie einen Auftrag auch, wenn sie einen höheren Stundensatz haben. Und die professionelle Dokumentation aller Arbeitsschritte spart letztlich Kosten ein. Denn vor Gericht können sie zehnmal behaupten, dass sie viel mehr geleistet haben, als im Auftrag steht, da wird der Richter nur den Kopf schütteln.



Karina Schwarz: „Betriebsführung ist keine Geheimkunst.“
Foto: Privat



Tipp von der Expertin: Vorsicht beim Thema „Nachkalkulation“.
Foto: Sebastian Wolf – fotolia.com

Gibt es allgemeine Ratschläge, die Sie Betrieben geben können?

Schwarz: Überprüft permanent Eure Abläufe im Büro. Sind die Rechnungen geschrieben, die Baubehinderungsanzeigen, die Nachkalkulation? Hat der Auftraggeber die Arbeitsstundenzettel abgezeichnet? Bekommt der Steuerberater die Unterlagen zeitnah? Wenn dann jemand – und sei es nur der Steuerberater – die Betriebswirtschaftliche Auswertung im Blick hat, ist viel gewonnen. Der Betriebsinhaber, der rechtzeitig eine Schieflage erkennt, kann auch

rechtzeitig Schritte einleiten und eine Insolvenz vermeiden. Die Kammern bieten zahlreiche Schulungen an, ich rate dringend dazu, das anzunehmen.

Und wenn ein Betrieb dennoch die Kurve nicht kriegt?

Schwarz: Dann muss das auch nicht das Ende bedeuten. Natürlich will jeder die Insolvenz vermeiden, andererseits ist die Sanierung in und mit der Insolvenz eine realistische Möglichkeit für einen Neuanfang, das zeigt sich immer wieder.

(Das Gespräch führte Heiner Siefken)

Kompakt:

Vorsicht Falle! Viele Handwerker haben Probleme im Projektgeschäft. Woran es hakt, weiß Insolvenzverwalterin Karina Schwarz.

Gut unterwegs: Sie weiß auch, worauf Unternehmer im Tagesgeschäft achten müssen, damit der Betrieb gut aufgestellt bleibt.

Eintauschprämie
bis zu 3.000 €*

+ 50 %
Preisvorteil
auf alle
Service-Pakete*

Nur bis 31.12.

Schichtwechsel in Ihrem Fuhrpark.

Tauschen Sie jetzt Ihren gebrauchten Transporter gegen einen neuen Mercedes-Benz Citan, Vito oder Sprinter und sichern Sie sich eine attraktive Eintauschprämie von bis zu 3.000 €*! Auf alle Service-Pakete* erhalten Sie zusätzlich einen Preisvorteil von 50%.
www.transporter-topdeal.de

* Eintauschprämie und Service-Pakete von Mercedes-Benz ServiceCare gelten nur für gewerbliche Kunden und nur bei Bestellung und Lieferung bis 31.12.2016. Alle Preisangaben zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Alle Angebotsdetails bei Ihrem Mercedes-Benz Partner.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart