

BAUBOOM?

Welche Zahlen sich jetzt auszahlen

Die Baubranche boomt. Und auch viele Privathaushalte haben sich im Zuge der Corona-Pandemie dazu entschieden, in den eigenen vier Wänden zu renovieren. Die Auftragsbücher im Handwerk sind dementsprechend voll. Sich darauf auszuruhen, davon kann Dieter Jeandree nur abraten. Denn daß die Nachfrage auf so hohem Niveau bleiben wird, dafür gibt es keine Garantie. Im Interview erklärt er, warum auch ein Handwerksbetrieb seine Geschäftszahlen kennen und unbedingt jederzeit im Blick haben sollte ...



Dieter Jeandree

Dieter Jeandree ist seit 1999 selbstständig als Financial Advisor tätig. Seine Firma AFPS GmbH berät Unternehmen beim Cash- und Liquiditätsmanagement. Er begleitet seine Kunden bei Insourcing-Projekten – beispielsweise, wenn es um die Lohn- und Gehaltsabrechnung oder um die Finanzbuchhaltung geht. Dabei setzt er auf die Software des Herstellers Agenda Informationssysteme.

Warum ist es so wichtig, daß Handwerksbetriebe trotz gefüllter Auftragsbücher ihre Geschäftszahlen aus dem Effeff kennen?

Dieter Jeandree: Nur so können Handwerksbetriebe auf die Gegebenheiten, beziehungsweise Veränderungen des Marktes reagieren. Beispielsweise bei höheren Rohstoffpreisen oder akuten Lieferengpässen – wie wir sie jetzt während der Corona-Pandemie erleben. Diese müssen Unternehmen in ihrer Kalkulation und Planung unbedingt berücksichtigen.

Wie sieht das konkret aus?

☞ Folgendes Szenario: Ein Handwerksbetrieb kann seinem Kunden aufgrund der guten Auftragslage erst in zwei Monaten einen Termin anbieten. Für die Angebotserstellung kalkuliert er jedoch mit den aktuellen Wareneingangspreisen. Diese verändern sich in den kommenden acht Wochen und werden deutlich teurer. Gerade bei Rohstoffen sind die Margen ja häufig hoch. Damit der Auftrag jetzt noch lukrativ bleibt, ist es wichtig, daß Unternehmen die Chance haben, ihr Angebot anzupassen. Deswegen sollten sie von Anfang an bei dem Kunden darauf hinweisen, daß die final zu zahlende Summe aufgrund von tagesaktuellen Preisen variieren kann – und auf diese Möglichkeit sollten Handwerksbetriebe am besten schriftlich auf dem zunächst erstellten Angebot hinweisen.

Stichwort transparente Preise – warum sind sie so wichtig?

☞ Jeder Boom findet irgendwann auch mal ein jähes Ende. Deswegen sind eine saubere Kalkulation und Planung wichtig, um den Kunden langfristig zu binden, und um auch in der Zeit danach kontinu-



ierlich Aufträge zu bekommen. Wer seinen Kunden in der Hochphase faire und nachvollziehbare Preise bietet, baut eine vertrauensvolle Basis für eine stabile Geschäftsbeziehung auf – und wird mit hoher Wahrscheinlichkeit weiterempfohlen. Wer dagegen verbrannte Erde hinterläßt, hat wenig Chancen, als Handwerksbetrieb langfristig zu überleben.

Zu einem sich für den Betrieb lohnenden Angebot gehört auch ein gut durchkalkulierter Stundensatz. Wie können Betriebe dafür sorgen, daß Sie das dafür relevante Zahlenmaterial stets parat haben?

☞ Wichtig für jede Kalkulation ist, daß das Zahlenmaterial aktuell ist – sprich, daß es laufend angepaßt wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob Betriebe ihre Buchhaltung selbst erledigen oder dafür einen Steuerberater beziehungsweise Buchhalter beauftragen. Das ist primär die Voraussetzung, um überhaupt handlungsfähig zu sein, beziehungsweise es auch langfristig zu bleiben. Sind die Zahlen up-to-date, lassen sich unternehmerische Entscheidungen auf einer soliden Grundlage treffen. Das gilt für den Stundensatz, aber auch, wenn Betriebe beispielsweise abhängig Beschäftigten den Lohn erhöhen möchten.

Ab wann lohnt es sich für Handwerksbetriebe, die Buchhaltung inhouse zu machen?

☞ Das läßt sich so pauschal nicht sagen. Wenn ein Handwerksbetrieb mit Beginn der Selbstständigkeit sich dazu entschieden hat, die Buchhaltung auszulagern, wird es schwierig, ihn später davon zu überzeugen, sie wieder zurückzuholen.

Generell würde ich sagen ab zehn Mitarbeitern. Wichtig ist, daß der Betrieb schon vernünftige Daten im Haus hat, um überhaupt eine eigene Finanzbuch-

haltung aufzubauen. Beispielsweise schon Sachverhalte in Excel-Listen pflegt und nicht nur rudimentär Zettel oder Belege in einem Pendelordner sammelt, den er dann monatlich bei seinem Steuerberater oder Buchhalter parkt.

Es wird immer Handwerksbetriebe geben, die sich gegen ein Insourcing der Finanzbuchhaltung entscheiden. Wenn Betriebe lieber mit einem externen Berater zusammenarbeiten: Worauf sollten Sie achten, daß sie wichtige Kalkulationen trotzdem schnell und zuverlässig durchführen können?

☞ Auf einen hohen Digitalisierungsgrad. Je digitaler Handwerksbetrieb und Berater agieren, umso effizienter arbeiten sie zusammen. Unternehmen sollten beispielsweise darauf achten, Rechnungen digital zu stellen und zu empfangen. Je mehr Weichen digital gestellt sind und je schneller der Pendelordner auf Dauer verschwindet, desto mehr Zeit sparen alle Beteiligten. So gewinnt der Berater neue Kapazitäten, um andere Tätigkeiten zu übernehmen. Stichwort Kostenstellenrechnung: Wenn Handwerksbetriebe wachsen oder größere Projekte an Land ziehen, ergibt es Sinn, über solche betriebswirtschaftlichen Methoden nachzudenken. Und hier ist eben eine gute und individuelle Beratung das A und O.

Noch ein Tip von mir: Für alle Handwerksbetriebe, die ihre Planung nicht dem Zufall überlassen möchten. Mein Softwareanbieter Agenda hat zum Thema Stundensatzkalkulation ein kostenloses Whitepaper erstellt. Schritt für Schritt erklärt Agenda darin am Beispiel eines Handwerksbetriebs, wie Unternehmen ihre Stundensätze richtig durchkalkulieren. Die Anleitung steht unter dem folgenden QR-Code als Download bereit. <<

