

Dr. Michael Rheindorf ist Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Bauplus GmbH Consulting in Wesseling, die auf Beratungsleistungen rund um das Handwerk und Baubetriebe spezialisiert ist. Dr. Rheindorf schreibt im DDH Experten Rat zum Thema Unternehmensführung.



DDH EXPERTEN RAT

Die Abrechnung

52
Betrieb

Viele Unternehmer empfinden die Abrechnung als lästig und verschieben sie immer wieder nach hinten. Erfolgreiche Betriebe fangen bereits bei der Angebotsabnahme an abzurechnen – wir sagen, wie das funktioniert.

Im sechsten Teil unserer Reihe möchte ich das Thema Abrechnung in den Fokus rücken. Die vergangenen Artikel haben sich mit der Kalkulation, dem Projekt- und Finanzcontrolling, der Kostenrechnung etc. beschäftigt. Wir haben eine Menge Instrumente vorgestellt, um für das einzelne Projekt oder das gesamte Unternehmen die „richtigen“ Erkenntnisse herzuleiten.

Bei der Abrechnung und deren Bezahlung entscheidet sich, ob der Kunde (Voraussetzung: der Kunde möchte bezahlen) alles, was kalkuliert und in der Projektentwicklung umgesetzt wurde, auch vergütet. Viele Unternehmer empfinden die Abrechnung als lästig und verschieben sie immer wieder nach hinten. Das ist fatal und wird einem erfolgreichen Unternehmer nicht passieren. Erfolgreiche Unternehmer fangen bereits bei der Angebotsabnahme an abzurechnen, sie vereinbaren abrechnungsfreundliche Verträge. Ferner ist die Dokumentation auf der Baustelle vollständig, zum Beispiel für Zusatzleistungen.

Legen Sie das Bausoll genau fest

Fangen wir in der Zeitreihe vorn an, wir beginnen mit dem Vertragsabschluss. Von wesentlicher Bedeutung ist, dass es über die vertraglich fixierten Leistungen

keine zwei Meinungen gibt. Dass was als Bausoll fixiert wird, muss eindeutig sein. Sollten Sie sich bei einzelnen Punkten unsicher sein, rate ich Ihnen dringend, offene Punkte zu diesem Zeitpunkt zu klären. Spätere Meinungsverschiedenheiten bieten eine Menge Ansatzpunkte für Streitereien und führen in der Regel zu Rechnungskürzungen und können sogar ein gestörtes Verhältnis zu Ihrem Kunden – auch Stammkunden – mit sich bringen. Überlegen Sie immer wieder, ob Leistungen, die für Sie selbstverständlich sind, auch für Ihren Kunden gelten. Sie sind die Fachfirma und haben mehr Wissen als Ihr Kunde! Sollten Sie sich persönlich dabei erwischen, dass Sie glauben, jetzt keine Zeit für solche Gespräche zu haben, weil innerbetriebliche Probleme zu lösen sind, rechnen Sie damit, dass Sie für das Nacharbeiten die fünffache Zeit benötigen, und das mit unschönen Themen!

Wenn möglich, vereinbaren Sie Pauschalen

Im nächsten Schritt gilt es zu überlegen, wie die Abrechnung erfolgen soll. In den Fällen niedrigen Risikos und genau bestimmbarer Massen spricht nichts gegen einen Pauschalvertrag. Die Abrechnung der Hauptleistung ist einfach, Massen-

ermittlungen können unterbleiben. Damit ersparen Sie sich Zeit, für Ihren Kunden wird die Rechnungsprüfung zum Kinderspiel. Es müssen lediglich Nachträge und Zusatzaufträge separat mit einem Aufmaß belegt werden. Da Sie im Vorfeld das Bausoll bestimmt haben, unterbleibt die Diskussion, welche Leistungen in den Hauptauftrag fallen und welche separat zu berechnen sind. Sollte eine pauschale Abrechnung nicht möglich sein, steigt die formale Hürde. Alle Leistungen, die Sie abrechnen, müssen mit einem Aufmaß belegt sein. Dieses müssen Sie rechtzeitig und vollständig erstellen, um einen gesicherten Zahlungsanspruch erlangen.

Führen Sie ein Bautagebuch

Wenn Sie persönlich nicht regelmäßig auf der Baustelle sind, ist es wichtig, bestimmte Aufgaben und Informationen an Ihre Mitarbeiter zu übertragen. Dazu gehört die detaillierte Kenntnis des Bausolls. Nur dann ist Ihr Mitarbeiter in der Lage, Änderungen wie Nachträge und Zusatzaufträge zu erkennen und sich die Beauftragung von Ihrem Auftraggeber bescheinigen zu lassen. Wir empfehlen, ein Bautagebuch zu führen, in dem die Kolonnen, die angefallenden Stunden, die ausgeführten Tätigkeiten, Anwei-

Finden Sie den Weg zum nächsten Holzbau

sungen vom Auftraggeber etc. vermerkt werden. Hilfreich ist es, wenn Ihr Auftraggeber oder dessen Erfüllungsgehilfe (Architekt, Ingenieurbüro) die getätigten Eintragungen bestätigt. Sollte es zu einem späteren Zeitpunkt zu gegensätzlichen Meinungen kommen, kann das Bautagebuch ein gutes Instrument zur Klärung sein. Um diesen Effekt zu erreichen, ist es unumgänglich, dass das schriftliche Dokumentieren ein Bestandteil Ihres Tagesablaufes wird. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter, wenn die Tätigkeiten nicht Chefsache sind.

Erstellen Sie die Abrechnung zeitnah

Sollten Sie die ersten drei Tipps beachten, sollte es keine Probleme geben, eine vollständige und sachgerechte Abrechnung zu erstellen. Bleibt noch der Zeitpunkt. Wir kennen eine Reihe von Unternehmern, denen das Abrechnen (der Formalkram) lästig ist. Diese Unternehmer haben in der Regel auch keine vernünftige Dokumentation ihrer Projekte. Alle getätigten Sünden kommen in der Abrechnung zum Tragen. Die Abrechnung ist nicht eindeutig (Bausoll), nicht vollständig (fehlende oder nicht geklärte Nachträge) und nicht rechtzeitig (lästig). Erhebliche Ergebnis- und Liquiditätseinbußen sind die Folge. Es gibt aber auch Unternehmer, die die Bedeutung des Abrechnens verstanden haben. Neben der Beachtung der Tipps ein bis drei werden Abrechnungen zeitnah erstellt, in besonderen Fällen werden sie im Vorfeld mit dem Auftraggeber besprochen.

Keine Gelegenheit zur Rechnungskürzung geben

Zu guter Letzt noch ein paar Hinweise aus der Praxis. Immer wieder führen Rechnungskürzungen zu erheblichen Problemen in Unternehmen. Trotz aller Ordnungsmäßigkeit und sachlichen Richtigkeit der Abrechnung entstehen Kürzungen. Wir beobachten mehrere Kategorien. Zum einen gibt es Auftraggeber, die es von Beginn an darauf anlegen, nicht oder nicht vollständig zu bezahlen. Hierüber haben wir bereits in einem früheren Artikel berichtet. Wir verweisen auf die Überlegungen zur Auswahl von Kunden. Zum anderen sind es aber auch nicht eingehaltene Termine, mangelhafte Qualität, fehlende Kommunikation etc. die zum Unmut des Kunden führen und eine Kürzung der Rechnung nach sich ziehen. Versuchen Sie, die Kommunikation zu Ihrem Kunden aufrechtzuerhalten, ein begeisterter Kunde wird Ihnen einen Fehler verzeihen.

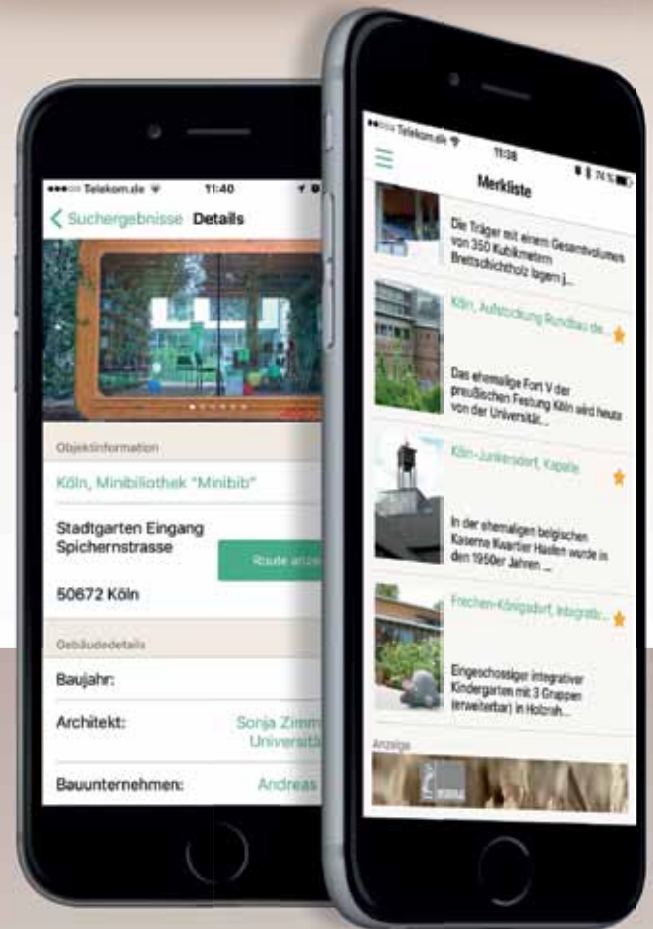
Wir würden uns freuen, wenn Sie auf Basis der oben genannten Punkte eine Bestandsaufnahme in Ihrem Unternehmen vornehmen würden. Sie werden merken, dass die wesentlichen Instrumente vorhanden sind. Sollten Sie Fragen haben, freue ich mich auf Ihren Anruf! //

Suchbegriffe online: www.ddh.de

Abrechnung

Angebotskalkulation

Forderungen



Der „Holzbau-Finder“ ist die mobile Datenbank zu rund 2.000 Holzbauten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Mit mehreren tausend Downloads war der „BAUEN MIT HOLZ Objektfinder“ die App zur mobilen Suche von Holzbauten. Als Nachfolger erweitert „Holzbau-Finder“ den Vorgänger um zahlreiche neue Objekte und Funktionen. Klassifiziert nach Gebäudetypen und ausführlich dargestellt, lässt sich jedes Objekt bequem über die Navigation erreichen.



Der Holzbau-Finder ist ab sofort **kostenlos** im App Store und im Google play Store erhältlich.



BRUDERVERLAG