

Verbandstage des LIV Berlin-Brandenburg

Gemeinsam Probleme lösen

Eine Fachtagung und eine Podiumsdiskussion waren die wesentlichen Höhepunkte der Verbandstage am 18./19. Juni 2004. Beide Veranstaltungen zeigten den Unternehmen Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation.

Fachtagung

Wie komme ich zu meinem Geld?

F. Eichhom, ZVEH, ging auf Möglichkeiten ein, säumige Kunden zur Zahlung zu bewegen. Eine einfache Methode ist, erst kassieren, dann arbeiten. Nach VOB/B §16 kann jederzeit eine Abschlagzahlung gefordert werden. Liegt dem Auftrag die VOB/B nicht zu Grunde, so gilt BGB. Dann ist eine Abschlagzahlung jedoch erst nach Vorleistung möglich. Als praktisches Mittel zur Sicherung finanzieller Ansprüche hat sich die „Bauhandwerkersicherung“ erwiesen. Sie schützt den Bauhandwerker umfassend gegen die Gefahren aus Insolvenzrisiken den Bauherren betreffend. Mit einem Standard-schreiben wird der Auftraggeber aufgefordert, die Sicherheit – meist eine Bürgschaft – zu leisten.

Ist der Auftraggeber erst in Verzug, wird es schwierig. Wichtig ist eine sichere Zustellung der Rechnung, z. B. durch einen Boten. Fruchten eigene Bemühungen nicht, so ist ein seriöses Inkassobüro einzuschalten. Abgeraten wird vor Ehrfurcht einfließenden Maßnahmen wie „Inkassobüro Moskau“.

ZVEH-Kalkulationshilfe. B. Kirsch (ZVEH) erläuterte die Vorteile, die sich durch Anwendung der Kalkulationshilfe ergeben. Der größte Nutzen entsteht bei Anwendung der EDV-Version. Deren Aufbau ist so gestaltet, wie der Handwerker üblicherweise vorgehen würde – somit leicht anwendbar. Schwierigkeiten ergeben sich durch die Preisgestaltung der Großhändler:

- Bis zu 80 % Preisunterschied bei gleicher Bestellung bei verschiedenen Großhändlern.
- Bis zu 20 % Preisunterschied bei einem Großhändler zwischen telefonischer Bestellung oder über Internet, Außendienstmitarbeiter, Fax-Anfrage.

Hier stellt sich die Frage: Warum schreibt der Hersteller einen Listenpreis von 53 Euro aus, wenn dann vom Großhandel für 10 Euro angeboten wird?

Die vorgegebenen Arbeitszeiten sind Branchen- und Marktgerecht. Sie wurden sogar in einem Gerichtsurteil durch Gerichtssachverständige bestätigt.

Im Augenblick wird daran gearbeitet, dass die Kalkulation automatisch überarbeitet wird, wenn der Hersteller (Produkt) gewechselt wird.

Lohn und Leistung. R. Neufang (Heckner&Partner) stellte in seinen Ausführungen fest, Lohn und Leistung stehen nicht immer im richtigen Verhältnis. Der Grund, heute wird die Anwesenheit bezahlt. Ein Prämien- und Leistungslohnsystem würde gestatten, Fehlzeiten von 45 bis 75 min/Tag zu vermeiden. Dadurch sinkt der Stundensatz z. B. von 40 auf 36 Euro.

Die Mitarbeiter sollen nicht härter arbeiten, sondern ihren Verstand gebrauchen, um Fehlzeiten zu reduzieren, z. B. durch bessere Arbeitsvorbereitung. Der Kunde zahlt die Löhne, aber nur bei erbrachter Leistung. Wird die kalkulierte Arbeitszeit überschritten, zahlt der Unternehmer.

Umfassende Absicherung. H.-D. Aßmann (Versicherungsmakler) referierte zu sinnvollen Einsparmöglichkeiten bei optimalem Versicherungsschutz. Der Unternehmer haftet gegenüber dem Kunden auf der Grundlage von Gesetzen und Verordnungen. Versicherungen zahlen hingegen nur für die im Versicherungsvertrag festgelegten Leistungen. Die Unterschiede hierbei sind zwischen den einzelnen Versicherungen dramatisch. Bei richtiger Auswahl der Versicherungen können bis zu 30 % Beitragsvorteil bei in der Regel verbesserten Leistungen erreicht werden. Hierzu erscheint in einem der nächsten Hefte des **ep** ein Beitrag.

EU-Erweiterung. O. Reus (Vereinigung der Unternehmerverbände) ging in seinen Ausführungen auf die Ängste der Unternehmen ein. Neben den Risiken, die sich z. B. durch niedrige Arbeitskosten, Fördermittel und Steuersysteme ergeben sind auch Chancen für deutsche Unternehmen vorhanden. In den Beitrittsländern besteht ein erheblicher Nachholbedarf, es sind umfangreiche Infrastrukturprojekte zu realisieren und sie erhalten hohe EU-Fördermittel. Es besteht somit die Möglichkeit, sich an Ausschreibungen zu beteiligen. Darauf gilt es sich einzustellen.

Als Übergangslösung ist vorgesehen, dass in den nächsten zwei Jahren in einigen Baubereichen keine



1 Nach der Podiumsdiskussion ging die Diskussion zu mehr Umsatz und mehr Erlös (Gewinn) in kleinen Gruppen weiter oben (v.l.n.r.) T. Wätzel, R. Neumann, W. Mennekes, G. Meyer unten (v.l.n.r.) H.-J. Slischka, K.-U. Pirweck, U. Misgeld

Dienstleistungen angeboten werden dürfen. Nach zwei Jahren kann diese Festlegung um weitere drei Jahre verlängert werden und danach um weitere zwei Jahre.

Zertifizierung nach ISO 9001, DIN 14675. M. Weithmann (TÜV Rheinland Group) erläuterte die für die Zertifizierung erforderlichen Voraussetzungen und legte die sich für das Unternehmen ergebenden Vorteile dar. Zeiteinsparungen ergeben sich vor allem durch eindeutige Zuständigkeiten, sinnvolle Ablagen, Standardschreiben und ...

Wesentlich ist auch, dass Aufträge übernommen werden können, für die eine Zertifizierung notwendig ist.

E-Check-Richtlinie. R. Kellner (LIV Sachsen) stellte die bundeseinheitliche Durchführungsrichtlinie zum E-Check vor. Diese umfasst die Geltungsbereiche, Informationen über Haftungsausschlüsse und Verantwortlichkeiten sowie Grundlagen zu Anwendungen, Prüfzeiten und Prüfprotokollen. Kostenfrei angefordert werden kann die Richtlinie von E-Check-Betrieben bei ihren Landesinnungsverbänden.

Podiumsdiskussion

Die Sorgen der Elektroindustrie, des Großhandels und der Elektrohandwerker haben zugenommen. Die Auftragssituation ist katastrophal, Dumpingangebote fördern den Preisverfall, der Großhandel steht unter Druck und gibt diesen an die Hersteller weiter. Um Möglichkeiten zur Verbesserung dieser Situation zu finden wurde gemeinsam darüber beraten, wie man die

Kräfte bündeln kann, um in der Region Berlin-Brandenburg wieder zu mehr Umsatz und Erlös (Gewinn) zu kommen.

Auftraggeber sind und bleiben die Kunden. Die wichtigste Frage ist also, wie man sie dazu bewegen kann, mehr Aufträge zu erteilen. Gefordert ist vor allem der Handwerker, er hat den direkten Kontakt.

- Jedes Handwerksunternehmen muss sich als Markenfirma sehen und entsprechend darstellen.
- Es ist wesentlich mehr Wert auf auf den Kundenkontakt zu legen. Zu berücksichtigen ist: Der Kunde will keine Produkte, er will Lösungen. Hierbei ist die Zusammenarbeit zwischen Großhandel, Industrie und Handwerk zu verbessern.
- Kunden gezielt ansprechen, z. B. ältere Kunden, nach Werbespots.
- Höherwertige Installationen anbieten. Der Kunde muss diese auch erleben können. Dazu sind durch Industrie und Großhandel entsprechende Show-Räume anzubieten – und durch das Handwerk zu nutzen.
- Industrie und Großhandel müssen durch Flyer und ähnliche Maßnahmen das Handwerk stärker unterstützen.
- Mehr Schulungen zum Verkaufen durch die Industrie und den Großhandel für das Handwerk.
- Den Kunden ist zu vermitteln, dass Elektroarbeiten nur durch die Fachkraft auszuführen sind. Äußerst wichtig ist, dass mehr Unternehmen den Innungen beitreten, um geschlossen auftreten zu können und die gemeinsamen Interessen durchzusetzen. ■