

## Risiken erkennen heißt Risiken vermeiden und das Unternehmen vor einem tiefen Fall schützen.

Die Wirtschaft boomt, die Unternehmen wachsen und die Arbeitslosenzahlen sinken. Die Insolvenzanmeldungen sind rückläufig, Umsatzeinbrüche, schwindende Gewinne und Überkapazitäten gehören der Vergangenheit an. So mancher Unternehmer hat die Betriebsrisiken nicht mehr im Blick – und das birgt Gefahren. Das Bewusstsein der Unternehmer in Bezug auf Krisen muss weiterhin geschärft bleiben. Es hat fatale Folgen, wenn der typische Klein- und Mittelständler erst in Alarmstimmung gerät, wenn Rechnungen und Löhne nicht mehr bezahlt werden können.

# Der perfekte Handwerksbetrieb

## 1. Forderungsverluste

Keine Unternehmung ist vor Forderungsausfällen sicher, jedoch bestehen Möglichkeiten, sich gegen Ausfälle abzusichern. Eine dieser Varianten wäre zum Beispiel, eine Warenkreditversicherung oder Vorkasse zu verlangen.

## 2. Betriebsgröße / Mitarbeiteranzahl

Ein erhebliches Problempotenzial liegt im Personalbereich. Zu hohe Lohn- und Sozialkosten und unzureichende Qualifikationen sowie eine schlechte Motivation der Mitarbeiter führen zu Kostensteigerungen und oft zu Umsatzeinbußen.

## 3. Verschuldung

Für viele Unternehmer ist ein günstiger Zinssatz oft wichtiger als der Gedanke an einen Liquiditätsplan. Es wird verdrängt, dass diese Kredite auch zurückbezahlt werden müssen. Zu hohe Investitionen und Leasingkosten belasten die Liquidität. Vorausschauendes strategisches Handeln und Investieren ist hier gefragt.

## 4. Entnahmen oder GF-Gehalts

Viele Betriebsinhaber unterliegen einem Irrglauben und meinen, sie hätten genau wie ihre Mitarbeiter Anspruch auf eine feste Vergütung. Dem Unternehmer steht nur das, zu was übrig bleibt. Lebt er über seine Verhältnisse, so wird sich dies innerhalb kürzester Zeit auf seinem Bankkonto bemerkbar machen. Wie hoch müssen das Geschäftsführergehalt oder die Privatentnahmen sein? Eine Haushaltsrechnung kann hier Abhilfe schaffen.

## 5. Dienstleistungspalette

Reicht mein Dienstleistungsportfolio aus, um am Markt in der Zukunft bestehen zu können? Welche Dienstleistung ist derzeit am Markt gewünscht. Welche Trends werden in der Zukunft auf uns zukommen?

## 6. Juristische Risiken

Egal ob Arbeitsrecht, Baurecht, Vertragsrecht oder Steuerrecht, holen Sie sich für jedes einzelne Thema einen Spezialisten in Form eines Rechtsanwaltes oder Steuerberaters mit an Bord. Achtung: Ab 2018 kommt das neue Werkvertragsrecht!

## 7. Reserven

Leider nutzen viele Unternehmer die gute Zeit nicht dazu, Schulden abzubauen und finanzielle Reserven zu schaffen.

## 8. Flexibilität

Notwendige Veränderungen werden durch fehlende Flexibilität oder Bequemlichkeit in den guten Zeiten nicht umgesetzt und kosten viel Geld. Wenn nicht jetzt, wann dann?

## 9. Produktivität

Wichtige Kennzahlen wie zum Beispiel Umsatz pro Kopf und Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz sollten regelmäßig überprüft werden. Eine digitale Zeiterfassung kann hier Abhilfe schaffen. Eine wichtige Frage ist: Wie viele Produktivstunden erbringen die Mitarbeiter im Jahr?

## 10. Umsatzdenken

Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz! Es interessiert nicht der Umsatz. Man sollte sich die Frage stellen, ob man mit der Umsatzrendite zufrieden ist. Wann haben Sie zuletzt den Stundenverrechnungssatz beziehungsweise die Materialaufschläge erhöht?

## 11. Selbstüberschätzung

Viele Betriebsinhaber leben immer noch in dem Glauben, alles allein erledigen zu können. Bei Zahnschmerzen geht man zum Zahnarzt. Themen wie Mitarbeiter finden und binden, Marketing, Finanzen, Recht, AGBs, usw. erledigt der Unternehmer selbst – oder auch nicht ... Beratung wird durch das BAFA gefördert. Das Programm nennt sich „Förderung unternehmerischen Know-hows“.

## 12. Fehlender Überblick

Man sollte es kaum für möglich halten: Auch in der heutigen Zeit sind für manche Unternehmer eine BWA oder eine Bilanz ein Buch mit sieben Siegeln. Wie hoch muss mein Stundenverrechnungssatz auf Vollkosten sein? Setzen Sie sich mit Ihren Zahlen auseinander und lernen Sie, Schwachstellen zu erkennen.

## 13. Auf andere vertrauen

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser, das

sagt schon ein altes Sprichwort. Wer daran glaubt, dass andere für den Erfolg des Unternehmens sorgen, unterliegt einem Irrtum.

## 14. Offenheit und Kommunikation mit Partnern

Informieren Sie Banken, Warenkreditversicherer und sonstige Partner des Unternehmens über die aktuelle Situation Ihres Unternehmens. Geben Sie rechtzeitig die Bilanz an Ihre Hausbank und warten Sie nicht, bis Sie zur Abgabe aufgefordert werden.

## 15. Nachfolgeregelung

Das KfW-Mittelstandspanel zeigt: Etwa 17 Prozent der mittelständischen Unternehmer in Deutschland planen bis zum Jahr 2018, das Unternehmen zu übergeben. Das sind ca. 620.000 Betriebe mit über 4 Mio. Beschäftigten. Haben Sie einen Nachfolger? Die Zahl der Übernahmegründer ist drastisch gesunken und viele gehen die Nachfolge viel zu spät an! Haben Sie einen Plan, wann und wie Sie die Unternehmung übergeben?

## 16. Beratungsresistent

Viele Unternehmer erkennen zwar, dass es an der Zeit wäre, sich externe Hilfe in die Unternehmung zu holen, jedoch scheuen viele diesen Weg. Warum eigentlich? Die Erfahrung zeigt, dass Betriebe, die mit externen Beratern zusammenarbeiten, mehr Erfolg haben.

## 17. Versicherungen

Das Versicherungsrisiko wird in vielen Unternehmungen unterschätzt. Gerade bei den Sachversicherungen wie zum Beispiel Betriebshaftpflicht oder Betriebsunterbrechungsversicherung wird oft versucht, zulasten des Versicherungsschutzes Geld zu sparen. Erst wenn ein Schaden eintritt, kommt das böse Erwachen.

## 18. Arbeitsschutz

Die Aufwendungen für Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit sind nicht zu unterschätzen, wobei viele Unternehmer diesen Bereich auf die leichte Schulter nehmen. Erst wenn der „Supergau“ durch die Nichteinhaltung von Vorschriften eintritt, kann und wird die Firma durch die Unfallkosten in hohem

## Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Buchautor, Unternehmenscoach sowie Inhaber der DLS Unternehmensberatung in 86368 Gersthofen  
Tel.-Nr. 0821 / 27 97 115  
Handy: 0171 / 65 01 006  
E-Mail: info@dls-berater.de  
Internet: www.dls-berater.de



Maße belastet. Dieses Risiko kann durch Schulungen und die Inanspruchnahme von externen Beratern minimiert werden.

## 19. Lagerbestände

Blickt man in so manche Bilanz, so findet man sehr hohe Warenbestände. Ein umfangreiches Lager bindet unnötig Kapital und kann im schlechtesten Fall auch viel Geld und Schwund kosten. Hier stellt sich die Frage, ob man nicht auf ein Warenwirtschaftssystem oder auf Direktbelieferung umstellt.

## 20. Mitarbeiter finden und binden

Werden Sie zur „Arbeitgebermarke“. Ihre Mitarbeiter müssen für Sie brennen. Nur wer brennt, kann Feuer entfachen! In Klein- und mittelständischen Handwerksbetrieben werden neue Fachkräfte überwiegend durch das eigene Personal gefunden. Gehen Sie neue Wege zum Beispiel durch Mitarbeiterbeteiligungen, Prämien oder durch lustige und provokante Werbemaßnahmen, um neue Fachkräfte zu finden. Durch eine anonyme Mitarbeiterbefragung oder durch 4-Augen-Mitarbeitergespräche decken Sie Schwachstellen im Betrieb auf und erkennen Verbesserungspotenziale.

## 21. Mängel – Gewährleistungen

Zu viel Arbeit, schnelles Fertigstellen von

Bauvorhaben und die Überlastung des Personals führen oft zu Mängeln und Nacharbeit. Dieser Punkt ist nicht zu unterschätzen, da er viel Geld kosten kann.

## 22. Datensicherung

Wer kennt nicht das Problem: Der Computer stürzt ab und die Daten sind verloren. Egal ob Groß- oder Kleinunternehmung, ohne EDV läuft in der heutigen Zeit nichts mehr. Umso wichtiger ist eine täglich funktionierende Datensicherung. Zu beachten ist auch die Aufbewahrung beziehungsweise Speicherung der Daten, sodass diese vor Diebstahl, Feuer, Wasser usw. geschützt sind.

## 23. Notfallkoffer

Haben Sie sich schon einmal folgende Fragen gestellt: Was geschieht, wenn ich morgen plötzlich ausfalle, krank werde, einen schweren Unfall habe? Kann die Unternehmung weiter existieren? Erstellen Sie einen Notfallordner, der ALLE wichtigen Punkte beinhaltet.

## 24. Liquidität

Viele Unternehmer werden erst aktiv, wenn sich der Liquiditätsengpass drastisch verschärft, wenn also Waren nicht mehr rechtzeitig bezogen werden können, die Lohnzahlungen im Rückstand sind oder

die Abbuchungen für die Leasingraten von der Bank nicht mehr eingelöst werden können. Im Vorfeld könnten Liquiditätspässe vermieden werden – zum Beispiel durch ein aktives Forderungsmanagement, Factoring oder durch rechtzeitige Verhandlungen mit der Hausbank über höhere Kreditlinien.

## 25. Digitalisierung

Wer heute sein Handwerk versteht, versteht es auch, die digitalen Anwendungen für sich zu nutzen. Einfache Stundenerfassung und Nachkalkulation, permanenter Zugriff auf alle Daten durch Tablets, Kunde unterschreibt direkt auf dem iPad – dies sind nur ein paar Beispiele, um Abläufe zu optimieren! Nehmen Sie sich die Zeit, um sich in dieses Thema einzuarbeiten. Es ist eine gute Investition, um mehr freie Chefzeit zu bekommen.

## Fazit:

Viele Unternehmer kennen ihre eigenen Unternehmerrisiken, wobei dieses Wissen alleine nicht ausreicht. Nur ein regelmäßiger Unternehmenscheck in Bezug auf die Risiken und die damit verbundenen Gegenmaßnahmen sichert die Zukunft der Firma und deren Arbeitsplätze.

Anzeige

**Die Neuheit für Fliesenleger**



**geo**  
F E N N E L

Zwei im exakten neunzig Grad Winkel angeordnete Laser, sorgen für eine noch nie dagewesene Arbeitserleichterung beim Ausrichten von Fliesen und ähnlichem. Mit den höhenverstellbaren Beinen und der eingebauten Dosenlibelle wird das perfekte Ausrichten von Fliesen deutlich einfacher. Das perfekte Werkzeug für jeden Fliesenleger.



**GeoSpider**  
Artikel-Nr.: 552000

