



02.02.2015

WO BLEIBT DAS GELD?

Beim Mehrwertkongress in Düsseldorf drehte sich in diesem Jahr alles um „die Kohle in der Werkstatt“. „Wir zeigen auf, welche Aspekte Betriebsinhaber im Blick behalten müssen, um flüssig zu bleiben und wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten“, stellte Initiator Wolfgang Auer (Audin Verlag) gleich zu Anfang des Treffens klar. Auf der Agenda standen Themen wie: Liquidität, Außenstände oder professionelles Forderungsmanagement – zugespitzt auf die Lage von Karosserie- und Lackierbetriebe.

„AUSSENSTÄNDE IN K&L-BETRIEBEN SO HOCH WIE NIE!“

Unternehmensberater Dr. Andreas Hennemann betonte vor knapp 100 Teilnehmern, dass sich die Zahlungsmoral von Versicherern, Flotten und Leasinggesellschaften deutlich verschlechtert hat. „Laut Betriebsvergleich lagen die Außenstände im Jahr 2014 in K&L-Betrieben bei rund 100.000 Euro“, erklärte der Branchenexperte. Laut Betriebsvergleich, die der Unternehmensberater für Standox,

Spies Hecker und Cromax durchführt, haben sich die unbezahlten Forderungen mehr als verdoppelt. Im Jahr 2000 lagen die Außenstände im Durchschnitt noch bei 45.000 Euro.

„Machen Sie das Forderungsmanagement im Betrieb zur Chefsache“, forderte Dr. Andreas Hennemann die Unternehmer auf. Seine Tipps: Problem erkennen, Rechnungen rechtzeitig schreiben, intelligent mahnen und im Zweifel einen professionellen Dienstleister einschalten. „Die Mahnungen sollten übrigens nicht standardisiert aus Carisma oder der KSR Software erfolgen, sondern für Aufmerksamkeit sorgen – hier können Sie mit kreativen Anschreiben einfach mehr erreichen.“

„WIR HABEN UNSERE LIQUIDITÄT DEUTLICH VERBESSERT“

Unternehmerin Alice Backer (EUROGARANT Fachbetrieb Schmitt Söhne aus Köln) beschrieb ihren Weg zum professionellen Forderungsmanagement. „Wir haben unsere Kunden angeschrieben und ihnen mitgeteilt, dass wir uns auf unser Kerngeschäft, die Unfallschadenreparatur, konzentrieren. Die Rechnungsanschrift haben wir dem Dienstleister ADELTA FINANZ übertragen“, berichtete Alice Backer. „Unsere Kunden haben das sehr schnell akzeptiert.“ Die Veränderung hat sich spürbar auf die Liquidität im Betrieb ausgewirkt: „Wir erreichen nun ein effektives Zahlungsziel von zwei Tagen, Forderungsausfälle gibt es nicht mehr.“ Und noch eine Erkenntnis hob Alice Backer hervor: Bei ADELTA zahlen unsere Kunden schneller als in der Zeit in der wir die Rechnungen gestellt haben. Die Umstellung auf ein professionelles Forderungsmanagement hatte für den Betrieb Schmitt Söhne aus Köln auch noch einen weiteren positiven Effekt: „Ich hatte vor einer Woche einen Anruf meiner Bank, die aufgrund unserer verbesserten Liquidität mit uns über die Konditionen sprechen will.“

DIE KRISE IST EIN PRODUKTIVER ZUSTAND!

Wie wichtig die Liquidität für den K&L-Betrieb ist, erklärte Unternehmensberater Thomas Planer. „Liquiditätsengpässen führen häufig zur Insolvenz“, betonte er und fügte hinzu: „Viele Unternehmer warten mit dem Insolvenzantrag bis es zu spät ist und das Unternehmen nur noch abgewickelt werden kann - obwohl eine Krise im Betrieb durchaus auch eine Chance ist.“ Er verdeutlichte, dass die neue Gesetzeslage eine Insolvenz in Eigenverwaltung ermöglicht (nach §270 a Insolvenzordnung). Dies bedeutet laut Thomas Planer: „Ein Unternehmer kann seine Firma in Eigenregie sanieren und sich zum Beispiel von allen Verträgen trennen, die zu Verlusten führen.“ Der Unternehmer bleibt also eigener „Herr im Hause“, nicht der Insolvenzverwalter.

BIS ZUM 25.000 EURO BUSSGELD BEI NICHTBEACHTUNG DES ARBEITSSCHUTZES

Anwendungstechniker Harald Wunsch von SATA verdeutlichte, welche Rechte und Pflichten Unternehmer und Beschäftigte bezüglich der Umsetzung des Arbeitsschutzes im Betrieb haben. „Achten Sie besonders auf die Einhaltung des Atemschutzes“, unterstrich der Experte. „Wird in der Lackierkabine mehr als eine Stunde oder mehr als 0,5 kg Lackmaterial pro Schicht verarbeitet, ist eine Atemschutzhaube erforderlich.“ Harald Wunsch verdeutlichte, welche BG-Regeln für den Atemschutz der Unternehmer kennen sollte: BGR 500 Betreiben von Arbeitsmitteln, BGR 190 Benutzung von Atemschutzgeräten sowie BG 231 Schutzmaßnahmenkonzept für Lackierarbeiten.

SATA gab den Teilnehmer auch konkrete Tipps: „Sie müssen Ihre Mitarbeiter in der Lackiererei einmal im Jahr unterweisen. Zu den Pflichten für die Beschäftigten zählen die Befolgung Ihrer Weisung, das Benutzen der Schutzausrüstung, die Pflege und Wartung der Atemschutzgeräte sowie das Melden und die Beseitigung von Mängeln“, stellte Harald Wunsch klar. „Wichtig ist, dass Sie sich als Unternehmer die Unterweisung vom Beschäftigten abzeichnen lassen.“

Auch wies der Anwendungstechniker noch einmal deutlich darauf hin, dass bei vorsätzlicher oder fahrlässiger Ordnungswidrigkeit gegen die Schutzbestimmungen Bußgelder bis zu 25.000 Euro drohen.

MOTIVATION VON AZUBIS: EIN AUTO FÜR GUTE NOTEN

Wie Karosserie- und Lackierbetriebe in junge Menschen investieren, zeigte Initiator Wolfgang Auer am Beispiel des Fachbetriebes von Daniela Schleich. Die Inhaberin war, wie sehr viele angemeldete Teilnehmer an Grippe erkrankt, so dass Wolfgang Auer dieses Thema persönlich auf die Bühne brachte. „Der Betrieb geht neue Wege in der Mitarbeitermotivation“, erklärte der Verleger. „Mit einer Zuverlässigkeitsprämie in Form eines Tankgutscheins konnte die Firma Schleich ihren Krankenstand deutlich senken.“

Zudem wird in dem Betrieb im bayerischen Marktheidenfeld besonderer Wert auf die Motivation von Auszubildenden gelegt. „Aufgrund des Fachkräftemangels, der stark rückläufigen Geburtenraten und der Abwerbung aus der Industrie versucht der Betrieb sehr gute Nachwuchskräfte zu halten.“ Deshalb bietet der K&L-Betrieb seinen Azubis einen Kleinwagen wie einen VW up als Firmenauto an, wenn sie im ersten und zweiten Berufsschuljahr „einen Notendurchschnitt von 1,5 oder besser“ erreichen. Schafft der Auszubildende die Gesellenprüfung mit top Noten, gibt es für einen Jahr einen BMW 1er. „Damit motiviert der Betrieb seine Mitarbeiter, sie sind zufrieden, bringen ausgezeichnete Leistungen und die Wechselbereitschaft zur Industrie nimmt ab“, lautet die Erfahrung der Betriebsinhaberin Daniela Schleich. Die Kosten dafür halten sich im Rahmen. 180 Euro im Monat kostet das Firmenauto, bis zu 44 Euro im Monat der Tankgutschein. Daniela Schleich: „Rechnen Sie mal durch, wie teuer ein Krankheitstag ist.“

Andreas Löffler