Dieser Artikel erschien in:
baumarkt bauwirtschaft

LEISTUNG ZU GELD MACHEN

Von Klaus Lenz
Baubetriebsberater
Geschäftsführer des BVBB e.V., Bundesvereinigung Baubetriebsberater
www.baubetriebsberater.de
info@baubetriebsberater.de

Leistung zu Geld machen – und es nicht mehr verlieren. So könnte der Aufsatz ergänzt werden.

Diese Überschrift und dieses Thema hat nichts mit einer Goldgräbermentalität zu tun.

Es liest sich so leicht in dieser Überschrift und dennoch steckt Schwerstarbeit dahinter. Leistung zu Geld machen, bedeutet, eine Organisation zu entwickeln und Strukturen im Betrieb zu schaffen, die frei sind von Bürokratismus. Wichtig ist, dass jeder im Betrieb erkennt und sich danach richtet, dass die schnelle Abrechnung die beste Lebensversicherung ist.

Wir müssen zurück zu den zügigen und übersichtlichen Abrechnungen. Wir wissen heute, dass die einfachsten Lösungen oft die genialsten sind. Deswegen wundert es nicht, wenn ganz unkomplizierte Grundsätze zum Maß aller Dinge werden. Da wird z. B. dem mittelständischen Unternehmen vermittelt, dass es beherzigen muss, dass zunächst die Einnahmen die Ausgaben übersteigen müssen. Wie simpel, könnte man sagen. Aber, mit dieser Grundeinstellung, soweit sie beherzigt wird, zeichnen wir die Lebenslinien von Firmen nach.

Man könnte noch weiter zurückgehen, wie ich dies bei dieser Betrachtung tue. Um aber den Einstieg zu gewinnen, möchte ich folgende Vorgehensweisen skizzieren. Die nachstehende Checkliste ist in den Mittelpunkt zu stellen:

- Angebotskalkulation (auch Urkalkulation genannt)
- Vertragsprüfung
- Tägliches Aufmass
- Anmeldung von zusätzlichen und geänderten Leistungen
- Anmeldung von Behinderungen
- Rechtzeitige Rechnungsstellung (sofort nach Fertigstellung)
- Abnahme
- Absicherung der Forderung

Da, wo die Firmen noch mit „***der Hand am Arm***“ Stein auf Stein setzen und den Beton bei Wind und Wetter einbringen, brauchen wir in der Abrechnung und Durchsetzung der Forderungen einfache, verständliche Lösungen. Sie müssen zu dem Betrieb passen.

Nehmen wir uns die Checkliste zur Hand und gehen in der gebotenen Kürze auf die Inhalte ein:

- **Angebotskalkulation**
  Die Firmen müssen wegkommen von den Kalkulationen „***aus dem Bauch heraus***“. Immer wieder wird festgestellt, dass Firmen geänderte oder zusätzliche Leistungen nicht zur Abrechnung bringen können, da sie weder einen ***Mittellohn*** errechnet haben, noch in der Lage sind, die ***Allgemeinen Geschäftskosten*** nachzuweisen. Es wäre angebracht, die einzelnen Positionen eines Angebotes nach Lohn und Material aufzuteilen, um in der Lage zu sein, bei geänderten und zusätzlichen Leistungen den Nachweis für die Nachträge zu liefern. Bei öffentlichen Auftraggebern ist dies sowieso unerlässlich und die Angebotskalkulation muss in einem verschlossenen Umschlag hinterlegt werden. Der Unternehmer darf nicht die Vorteile unterschätzen, die er selbst durch eine gut aufgestellte Angebotskalkulation hat, die zunächst seine betrieblichen Belange berücksichtigt. Er ist dann immer noch in der Lage, den Marktpreis im Angebotsverfahren zu ermitteln.

- **Vertragsprüfung**
  Die Verträge werden häufig durch den Auftraggeber diktiert. Der Unternehmer darf nicht unterschätzen, wenn er die vorgelegten Verträge unbesehen hinnimmt. Er hat nicht immer die Gelegenheit, sich bei seinem Auftraggeber durchzusetzen. Dies entbindet ihn nicht davon, jede einzelne Position durchzusehen und bestimmte Bedingungen nicht zuzulassen, die letztendlich zu seinem Nachteil sind und denen er auch nicht mit dem AGB-Gesetz begegnen kann. Schlechte Verträge schaffen kein Vertrauen und mindern mehr oder weniger den Werklohn der Auftragnehmer.

- **Tägliches Aufmass**
  Wer am Ende eines Tages die erbrachte Leistung sozusagen „***im Kasten***“ hat, der hat immer den Vorteil auf seiner Seite. Bei diesem täglichen Aufmass erkennt der Unternehmer rechtzeitig die geänderte und zusätzliche Leistung besser und vor allen Dingen schneller und da, wo sie zur Ausführung ansteht, kann er den Anspruch bei seinem Auftraggeber einreichen. Auch beim täglichen Aufmass gilt: Wer schreibt, der bleibt und ist immer auf der Höhe.

- **Anmeldung von zusätzlichen und geänderten Leistungen**
  Nach der VOB/B, soweit diese vereinbart ist, hat der Auftragnehmer nach § 1 Nr. 3 und Nr. 4 die geänderten und zusätzlichen Leistungen auf Anordnung auszuführen, soweit sein Betrieb darauf eingerichtet ist. Die zuletzt genannte Voraussetzung gilt vor allen Dingen bei Nr. 4. Oftmals wird geglaubt, sich dieser Verpflichtung entziehen zu können, was jedoch ein Trugschluss ist. In der Praxis erleben wir, dass Firmen viel zu lange warten und sich mit den geänderten und auch zusätzlichen Leistungen nicht ***hervorwagen***. Dies ist eine völlig falsche Einstellung. Die Pflicht zur Ankündigung dem Auftraggeber gegenüber verlangt danach, dass ihm die eventuell entstehenden zusätzlichen und geänderten Leistungen (und die preislichen Auswirkungen) mitgeteilt werden, damit er zumindest bei den zusätzlichen Leistungen eine Entscheidung treffen kann. Bei den zusätzlichen Leistungen ist eine Ankündigung beim Auftraggeber vor Beginn der Aus-

führung erforderlich und bei den geänderten Leistungen sollte man in dieser Richtung auch nicht an sofortigen Mitteilungen bezüglich eines angepassten Preises sparen. Der Architekt ist nicht der richtige Ansprechpartner.

Weiterer Hinweis: Die Verpflichtung, zusätzliche Leistungen auszuführen, besteht nur, wenn diese zur Ausführung der Vertragsleistung erforderlich sind.

- **Anmeldung von Behinderungen**
  Jeder Unternehmer weiß ein Lied davon zu singen, wenn es darum geht, die bei ihm unterbrochene Leistungskette wieder herzustellen. Da fehlen oft die Pläne bzw. die Vorgewerke sind nicht fertig und der Auftraggeber ist in seiner Mitwirkungspflicht oftmals nachlässig. Damit der Unternehmer am Ende nicht mit der Vertragsstrafe belastet wird bzw. mit einem deftigen Schadenersatz, sollte er die echten Behinderungen, die seinen Endtermin in Gefahr bringen, auch anmelden. Wichtig ist, dass er dabei auch die Abmeldungen der Behinderungen und der Behinderungszeiten nicht vergisst.

  Ohne die Abmeldung – die erst den Kreis schließt – ist die Behinderungsanmeldung oftmals wirkungslos und eingeschränkt.

- **Rechtzeitige Rechnungsstellung / Abnahme**
  Sofort nach Fertigstellung kann der Auftragnehmer seine Rechnung stellen. Es geht nicht darum, bis zur Abnahme zu warten. Wenn Fertigstellung gleich Rechnungsstellung bedeutet, dann ist die Rechnung auch eine so genannte Fertigstellungsmitteilung. Diese kann zur Abnahme führen. Die Abnahme kann auch nicht auf den „***Sankt Nimmerleinstag***“ hinausgeschoben werden, da der Unternehmer einen Anspruch darauf hat. Der Unternehmer soll nach Fertigstellung hartnäckig auf einen Abnahmetermin beharren.

- **Absicherung der Forderung**
  Sowohl das Gesetz wie auch die VOB bieten z. Zt. die Möglichkeiten, dass es nicht zu einem Ausfall von Forderungen kommt. Da geht es zunächst einmal um eine Sicherheit nach BGB § 648a. Soweit der Unternehmer seinen Auftraggeber nicht kennt und soweit er den Eindruck gewinnt, dass hier eine Sicherung her muss, sollte er rechtzeitig diese Sicherheit im Rahmen des § 648a verlangen. Bei unbekannten Auftraggebern sollte dies möglichst gleich am Anfang geschehen.

  Zu einem Ärgernis wird auch der so genannte Sicherheitseinbehalt. Nach der VOB/B ist der Auftraggeber zum Abzug eines Betrages für die Sicherheit berechtigt, wenn der Auftragnehmer nicht andere Sicherheiten beibringt. Weitgehend unbekannt ist, dass jeder Auftraggeber verpflichtet ist, den abgezogenen Sicherheitseinbehalt innerhalb von 18 Werktagen auf ein Sperrkonto einzuzahlen. Damit entgeht der Unternehmer teilweise (in Höhe des Sicherheitseinbehaltes) dem Risiko bei einer Insolvenz seines Auftraggebers. Zahlt der Auftraggeber den Sicherheitseinbehalt nicht auf ein Sperrkonto ein, kann der Auftragnehmer ihm eine Nachfrist setzen. Die Konsequenzen, die sich aus der Nichteinzahlung ergeben, sind in der VOB und den Kommentaren nachzulesen.

Wir Unternehmensberater arbeiten daran, dass unsere Kunden überleben. Wir sagen:

„Guter Rat muss nicht teuer sein. Ohne guten Rat kann es teuer werden.“