



Ins Netz gegangen

Betriebe, die sich für Handwerker-Kooperationen und Netzwerke öffnen, haben am Markt Vorteile. Zu diesem Fazit kam eine Expertenrunde, die am Malerblatt-Messestand mit Besuchern über Trends und über die Zukunft des Bauhandwerks diskutierte.

Malermeister Dietmar Ahle, Steuerberater Frank Ahrens und Rechtsanwalt Andreas Becker kamen am Freitag, 8. März 2013, zum Malerblatt-Stand, um untereinander und auch mit Messebesuchern zusammen über Chancen zu diskutieren, die ein Netzwerk für Handwerker bietet. Moderiert wurde die Runde von Malerblatt-Chefredakteur Ulrich Schweizer. (Unternehmensberater Wolfgang Krauß sollte in diesem Diskussionskreis ebenfalls mit dabei sein, doch vereitelte ein Streik des Flughafenpersonals seine Teilnahme in Köln vor Ort. Das Malerblatt befragte ihn zu verschiedenen Themen nach der Messe telefonisch zum Hauptthema Netzwerke. Seine Meinung floss in nachfolgenden Bericht mit ein.)

Erfolgswerker

Frank Ahrens, Andreas Becker und Wolfgang Krauß gründeten ein spezielles Netzwerk für Malerbetriebe: Die Erfolgswerker. Warum entstand dieses Netzwerk überhaupt und was ist dessen Besonderheit? „Bei uns war es so, dass wir öfter in den selben Betrieben in unterschiedlichen Beratungsfeldern tätig waren und es doch manchmal zu Überschneidungen kam. Und so entstand die Idee, im Verbund für die Betriebe wichtige Felder wie Betriebswirtschaft, Recht, Steuern, Marketing und das Spezialgebiet der Wirtschaftsgeomantie zu bedienen“, so Rechtsanwalt Andreas Becker. Dietmar Ahle spricht ein für den Handwerker eher heikles Thema an: „Oft trauen sich die Unternehmer nicht, einen anderen Weg einzuschlagen. Früher wechselte

man beispielsweise den Steuerberater nicht. Das war mehr oder weniger ein Tabu. So langsam öffnen sich die Führungskräfte aber und suchen kritisch nach genau demjenigen Steuerberater, der sich für ihren Betrieb am besten eignet.“

Neue Wege

Ein Messebesucher, der sich zu der Runde gesellte, gab zu bedenken, dass der Steuerberater oft ehrfürchtig betrachtet, doch auch als notwendiges Übel gesehen wird. Frank Ahrens



Kurz vor Beginn der Expertenrunde am Malerblatt-Stand: (v.l.) Steuerberater Frank Ahrens, Rechtsanwalt Andreas Becker, Josef Schneider von der Redaktion24 und Malermeister Dietmar Ahle.

Foto: Bärbel Bosch

kennt diese Vorbehalte auf Seiten der Unternehmer: „Mir ist schon bewusst, dass diese Meinung oft vorherrscht. Das resultiert aber daraus, dass viele Betriebe den Steuerberater wie einen verlängerten Arm des Finanzamtes sehen. Sie wollen ihn nur als Erfüllungsgehilfen für ihre steuerlichen Pflichten fertigen. Das war's. Es ist vielen gar nicht bekannt, was ein guter Berater ihnen alles bieten kann.“ Was denn zum Beispiel, wollte ein anderer Messebesu-

cher von ihm wissen. „Ich kann Ihnen diverse Punkte aufzählen, zum Beispiel eine betriebswirtschaftliche Auswertung, ein wichtiges Instrument zur Unternehmenssteuerung. Und das alles ganz zeitnah, das muss flugs gehen. Wenn es sechs Wochen oder länger dauert ist das nur Zahlenfriedhofsgärtnerei!“

Vernetzte Lösungen

Wolfgang Krauß sieht den besonderen Effekt von Netzwerken darin, dass eben vernetzte Lösungen angeboten werden

Ahle, der gleich Mitglied zweier Kooperationen ist: bei BNI, Business Network International, und bei Paderhaus, einer Dienstleistungs-Kooperation: „Die Prozesse von der Auftragsanbahnung über die Ausführung bis hin zur Rechnungsstellung und zur Nachbetreuung haben sich verändert. Die Kunden haben am liebsten einen Ansprechpartner, der die Leistungen aller Beteiligten koordiniert.“ Um ein in der Runde öfter gefallenes Stichwort aufzugreifen: alles sollte „ganzheitlich“ sein. Was man sich darunter vorstellen muss, erläutert Rechtsanwalt Andreas Becker: „Nehmen wir einen Betrieb, der in wirtschaftlichen Schwierigkeiten steckt. Die Liquidität ist angespannt und die Bank hat bereits ein Ultimatum gesetzt. Bei der betriebswirtschaftlichen Beratung durch Wolfgang Krauß kam heraus, dass der Betrieb weniger ein Kostenproblem als ein Produktivitätsproblem hat. Wir gingen dann gemeinsam die gesamte Auftragsabwicklung durch. Hierbei wurde festgestellt, dass im Rahmen der Arbeitsvorbereitung wichtige Informationen überhaupt nicht an den Baustellenverantwortlichen weitergegeben wurden, was dann zu Abrechnungsausfällen führte. Zudem wurden bei der Ausführung aus einer rechtlichen Unkenntnis heraus formal juristische Fehler gemacht.“ Dass der Trend allgemein zu Netzwerken geht, weil immer häufiger der Kunde nur einen einzigen Ansprechpartner haben möchte, das war eine der Trendaussagen, die sich in der Gesprächsrunde am Malerblatt-Stand herauskristallisierte.