

Inhaltsverzeichnis

1	Die Situation und Entwicklung im Elektrohandwerk.....	17
1.1	Die Marktteilnehmer im Elektrohandwerk	18
1.2	Die aktuelle konjunkturelle Lage und die Perspektiven des Elektrohandwerks.....	20
1.3	Die Einschätzung des Gewerks durch die Kreditinstitute	30
1.4	Die Struktur der Elektrohandwerksbetriebe in Deutschland	33
2	Der Schritt in die Selbständigkeit und die sich daraus ergebenden Verpflichtungen	35
2.1	Entscheidungsfindung für die Selbständigkeit	37
2.2	Neue Firma gründen oder bestehenden Betrieb übernehmen?	41
2.3	Investitionen und Finanzierungsplanung für die Gründung	45
2.4	Der Businessplan	50
2.5	Die Rechtsform	54
2.5.1	Welche Rechtsformen kommen für das Elektro- handwerk in Frage?	54
2.5.2	Die Haftung des Unternehmers in den verschiedenen Rechtsformen	60
2.6	Die Finanzierung des Gründungsvorhabens	61
2.6.1	Die passende Hausbank finden.....	65
2.6.2	Das Bankgespräch.....	66
2.6.3	Die Belastung durch Tilgungsleistung für den Käufer	68
2.7	Die persönliche und betriebliche Absicherung.....	69
2.8	Verbände und Innungen.....	80
2.9	Unternehmerpflichten	81
2.9.1	Die Unternehmerpflichten, die sich aus dem Unter- nehmermodell der Berufsgenossenschaft ergeben	81
2.9.2	Mindestlohn und die damit verbundenen Verpflichtungen.....	83
2.9.3	Was der Zoll prüft.....	84
2.9.4	Wem muss das Unternehmen Informationen liefern?....	86
2.10	Die wichtigsten steuerlichen Bestimmungen und Forderungen des Finanzamts an das Unternehmen	91

2.10.1	Steuern, denen das Unternehmen unterliegt	91
2.10.2	Was tun, wenn sich der Betriebsprüfer anmeldet?	93
2.11	Wie läuft eine Unternehmensgründung ab?	96
2.12	Welche Rolle spielen Ziele?	100
3	Marketing-Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung	105
3.1	Der Marketing-Regelkreis.....	105
3.2	Traditionelles Marketing	115
3.2.1	Hilfestellungen für das Kundengespräch.....	126
3.3	Marketing mit neuen Medien	145
3.3.1	Auftritt im Internet und in sozialen Netzwerken	145
4	Auftragsdurchlauf – vom Angebot bis Zahlungseingang	153
4.1	Softwareeinsatz und Kundendatei	153
4.2	Angebotsmanagement	154
4.2.1	Form des Angebotes	154
4.2.2	Angebotsverfolgung	158
4.2.3	Vom Angebot zum Vertrag – Rechtliche Grundlagen ..	158
4.2.4	Wann gilt ein Auftrag als erteilt?	160
4.2.5	Absicherung für den Auftraggeber.....	165
4.2.6	Absicherung für den Auftragnehmer	166
4.2.7	Einsatz von Subunternehmern und Leiharbeitern	167
4.3	Vorbereitung der Auftragsdurchführung.....	171
4.4	Durchführung der Arbeiten.....	174
4.4.1	Verhalten vor Ort/Spielregeln.....	174
4.4.2	Auftragsdurchlauf und Dokumentation	177
4.4.3	Leistungserfassung	189
4.4.4	Abnahme der Leistungen.....	191
4.5	Abrechnung der Leistung	193
4.5.1	Anforderungen an die Rechnungsgestaltung	193
4.5.2	Wie werden verschiedene Formen der Rechnung gebucht?	196
4.5.3	Tipps zur Rechnungsgestaltung	198
4.6	Forderungsmanagement und Factoring	201
4.7	Risiken bei einem insolventen Geschäftspartner	205

5	Wie entstehen betriebswirtschaftliche Zahlen?	207
5.1	Anforderungen an die betriebliche Buchführung	207
5.1.1	Grundsätze der Buchführung	207
5.1.2	Welche Betriebsgrößen müssen bilanziert werden? ...	208
5.1.3	Aufbewahrungsfristen und Art der Aufbewahrung betrieblicher Unterlagen	210
5.2	Buchhaltung selbst erstellen oder durch den Steuerberater?	211
5.3	Die Zusammenarbeit mit dem Steuerbüro	212
5.3.1	Anforderungsprofil an den Steuerberater	212
5.3.2	Kosten eines Steuerberaters	213
6	Die Auswertung der betriebswirtschaftlichen Zahlen	215
6.1	Der Jahresabschluss	215
6.1.1	Bilanz	215
6.1.1.1	Aktivseite der Bilanz	218
6.1.1.2	Passiva-Bilanzpositionen	222
6.2	Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	227
6.2.1	GuV als Spiegelbild des Jahres	227
6.2.2	Leistungsumsatz oder Leistung	228
6.2.3	Wareneinsatz	229
6.2.4	Kosten	230
6.2.5	Kalkulatorische Kosten	231
6.2.6	Zusammenhang zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung	233
6.3	Betriebswirtschaftliche Auswertungen	234
6.3.1	BWA	234
6.3.2	Betriebswirtschaftlicher Kurzbericht	236
6.3.3	Kurzfristige Erfolgsrechnung – KER	237
6.3.4	Vergleichs-BWA	237
6.3.5	Controllingreport	241
6.3.6	Summen- und Saldenlisten	248
6.3.7	Kontenblätter	251
7	Die Kalkulation auf Basis betriebswirtschaftlicher Zahlen	253
7.1	Grundlagen, Begriffsklärungen	253
7.2	Ermittlung des kostendeckenden Stundensatzes	255

7.3	Tipps zur Regiekalkulation	262
7.3.1	Pauschalen	262
7.3.2	Ersatzteilkalkulation	263
7.4	Tipps zu Projektkalkulation	266
8	Die Säulen des Erfolgs	271
8.1	Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens	271
8.2	Produktivität und Effizienz	272
8.2.1	Wie wird die Produktivität ermittelt?	272
8.2.2	Welche Umsätze und Roherträge müssen pro Kopf erzielt werden?	273
8.2.3	Welche Personalkosten sind branchenüblich?	276
8.2.4	Das Verhältnis von produktiven zu Verwaltungs-Mitarbeitern	278
8.2.5	Welche Zahlen an die Mitarbeiter?	280
8.3	Eckpfeiler der Mitarbeiterführung	281
8.3.1	Wege der Personalsuche bis zur Einstellung eines Mitarbeiters	286
8.3.2	Motivation der Mitarbeiter	296
8.3.3	Die Bedeutung von Aus- und Weiterbildung	310
8.3.4	Kontrolle und Konsequenz	312
8.3.5	Ergebnisorientierte Entlohnungsmodelle	315
8.3.6	Personalorganisation	327
8.4	Kontrolle der Kundenzufriedenheit	335
8.5	Kontrolle Lager	342
8.6	Unternehmensfinanzierung und Überwachung der Liquidität	345
8.7	Liquiditätsbetrachtung	347
8.8	Leasen oder kaufen?	353
8.9	Projektbegleit- und -nachkalkulation	356
8.10	Kostenstellenrechnung	359
8.11	Planungsrechnung	362
8.12	Fortbildung für Unternehmer	368
9	Risikobetrachtung	373
9.1	Bewertung der Unternehmensrisiken	373
9.2	Risiko Personal	374
9.3	Datenschutz und Datensicherung	375

9.4	Rating und Reporting	378
9.5	Was tun, wenn der Chef ausfällt?	382
9.6	Die Stufen einer Unternehmenskrise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	389
9.7	Der außergerichtliche Vergleich zur Sanierung	394
9.8	Was passiert, wenn das Unternehmen scheitert?	395
9.8.1	Wie definiert sich das Scheitern eines Unternehmens?	396
9.8.2	Wer stellt einen Insolvenzantrag? Wo? Wie?	397
9.8.3	Was geschieht nach der Insolvenz-Antragstellung?	398
9.8.4	Verfahrensdauer des Insolvenzverfahrens	399
9.8.5	Haftung des GmbH-Geschäftsführers	399
Anhang	401
Anhang 1	Wichtige betriebswirtschaftliche Grundbegriffe im Überblick	401
Anhang 2	Die Experten, die an diesem Buch mitgewirkt haben	405
Anhang 3	Beispiele aus der Praxis	407
Stichwortverzeichnis	409