

Die neun Arbeitsblätter

Jedes System dieses Buches auf einer Seite

Neun Blätter zum Ausdrucken, so oft Sie wollen. Die grau hinterlegten Zeilen sind das Beispiel aus dem Buch; die leeren Zeilen gehören Ihnen. Wer lieber rechnen lässt, nimmt die Excel-Mappe aus demselben Kit.

ARBEITSBLATT 1 · KAPITEL 12

Einrichtungs-Checkliste für einen neuen Handwerkskunden

Ein Arbeitstag, sieben Punkte. Abgehakt heißt: bewiesen, nicht vorgenommen.

ERL.	PUNKT	NOTIZ · DATUM
☐	Baustellen als Kostenstellen. Benennung festgelegt: Code + Name (<i>LIN-14 Lindenstraße Bad/Küche</i>). Abgeschlossene Baustellen geschlossen.	
☐	Kontenplan nach den fünf Kostenarten. Material · Lohn · Subunternehmer · Geräte · sonstige Baustellenkosten, Gemeinkosten erkennbar daneben. Mit dem Steuerberater abgestimmt.	
☐	Ablauf für Anzahlungen. Konten nach Vorgabe des Steuerberaters; Kreislauf einmal vollständig getestet.	
☐	Konten für Sicherheitseinbehalte. Eines für Einbehalte der Auftraggeber, eines gegenüber Subunternehmern. Rückgabeplan angelegt.	
☐	Rechnungsausgang. Baustellencode und Bauabschnitt auf jeder Rechnung, Anzahlungen korrekt abgesetzt, Reverse-Charge-Hinweis wo nötig, E-Rechnungs-Fähigkeit geklärt.	
☐	Belegeingang. Baustellenfeld sichtbar und, wo möglich, Pflichtfeld. Aufbewahrung nach AO und GoBD.	
☐	Berichtspaket als Vorlage gespeichert. Baustellenbericht · Kosten gegen Budget · offene Abschläge · Einbehaltsplan · Fristenliste.	

Die wertvollste Einstellung im ganzen Buch ist jede, die nicht zugeordnete Kosten unmöglich oder zumindest unübersehbar macht.

ARBEITSBLATT 2 · KAPITEL 7

Abrechnungsübersicht je Auftrag

Was der Vertrag hergibt, was berechnet ist, was noch kommt – auf einer Karteikarte.

POSITION	BETRAG	DATUM · BAUABSCHNITT
Ursprüngliche Auftragssumme	95.000 €	Beispiel Lindenstraße
Nachtrag 1: zweiter Waschtischanschluss	400 €	schriftlich beauftragt
Angepasste Auftragssumme	95.400 €	
Ursprüngliche Auftragssumme		
Nachtrag 1		
Nachtrag 2		
Angepasste Auftragssumme		
Anzahlung		
Abschlag 1		
Abschlag 2		
Abschlag 3		
Schlussrechnung		
Bisher berechnet (inkl. Anzahlung)		
Noch zu berechnen		

Eine Spalte „offen seit“ neben den gestellten Rechnungen macht aus dieser Übersicht ein Frühwarnsystem. Nach VOB/B sind Abschläge binnen 21 Tagen nach Zugang zu zahlen.

ARBEITSBLATT 3 · KAPITEL 8

Einbehaltsplan in beide Richtungen*Ein Kontostand sagt wie viel. Nur ein Plan sagt wann.***A · Einbehalte, die Auftraggeber bei Ihrem Kunden zurückhalten (Forderung)**

AUFTRAGGEBER · AUFTRAG	BETRAG	ART	AUSLÖSER	FÄLLIG AM
Hoffmann Immobilien · LIN-14	4.275 €	Mängel	Frist	-

Summe offen**B · Einbehalte, die Ihr Kunde selbst gegenüber Subunternehmern hält (Verbindlichkeit)**

SUBUNTERNEHMER · AUFTRAG	BETRAG	ART	AUSLÖSER	FÄLLIG AM
--------------------------	--------	-----	----------	-----------

Summe offen**C · Laufende Bürgschaften – zahlt der Betrieb noch Avalprovision?**

BÜRGSCHAFT · AUFTRAGGEBER	SUMME	URKUNDE ZURÜCK?	PROVISION P. A.
---------------------------	-------	-----------------	-----------------

	☐		
	☐		

Zeile C ist die, die am häufigsten Geld findet: abgelaufene Bürgschaften, deren Urkunde nie zurückgefordert wurde, kosten jedes Jahr weiter Gebühren.

ARBEITSBLATT 4 · KAPITEL 6

Der Gemeinkostenzuschlag

Einmal im Jahr, drei Schritte – und jedes Angebot trägt seinen ehrlichen Anteil.

KENNZAHL	RECHNUNG	BEISPIEL	IHR WERT
Gemeinkosten des Vorjahres	aus der Buchhaltung	60.000 €	
Erwartete Einzelkosten des Jahres	Schätzung mit dem Inhaber	250.000 €	
Gemeinkostenzuschlag auf Einzelkosten	$60.000 \div 250.000$	24,00 %	
Kostendeckender Umsatz	$250.000 + 60.000$	310.000 €	
Deckungsbeitrag bei kostendeckendem Umsatz	$60.000 \div 310.000$	19,35 %	
Umsatz bei 28 % Zuschlag	$250.000 \times 1,28$	320.000 €	
Betriebsergebnis nach Gemeinkosten	$320.000 - 250.000 - 60.000$	10.000 €	
Umsatzrendite	$10.000 \div 320.000$	3,13 %	
Nötiger Umsatz für 10 % Umsatzrendite	$(250.000 + 60.000) \div 0,90$	344.444 €	

Nennen Sie bei jedem Prozentsatz die Bezugsgröße mit: Zuschlag auf die Kosten, Deckungsbeitrag vom Umsatz, Umsatzrendite nach Gemeinkosten. Nie einen Zuschlag von einer Spanne abziehen.

ARBEITSBLATT 5 · KAPITEL 4 UND 5

Nachkalkulation zum Auftragsabschluss

Soll gegen Ist, Zeile für Zeile – die Seite, nach der Inhaber fragen: Warum hat mir das noch nie jemand gezeigt?

KOSTENART	KALKULIERT	IST	ABWEICHUNG
Material (Beispiel Lindenstraße)	29.000 €	31.900 €	+2.900 €
Lohn	22.000 €	24.600 €	+2.600 €
Subunternehmer	17.500 €	17.400 €	–100 €
Geräte und sonstige Baustellenkosten	3.100 €	3.300 €	+200 €
Summe Kosten	71.600 €	77.200 €	+5.600 €
Umsatz (inkl. Nachtrag)	95.000 €	95.400 €	
Deckungsbeitrag	23.400 € · 24,6 %	18.200 € · 19,1 %	–5.200 €

Material

Lohn

Subunternehmer

Geräte und sonstige Baustellenkosten

Summe Kosten

Umsatz (inkl. Nachträge)

Deckungsbeitrag

Die Stunden des Inhabers gehören mit einem kalkulatorischen Unternehmerlohn hinein, sonst wirkt jede Baustelle rentabler, als sie ist. Material, das eingekauft, aber noch nicht verbaut ist, gehört nicht in die Ist-Spalte.

ARBEITSBLATT 6 · KAPITEL 5

Baustellenbericht - eine Seite je Baustelle und Monat

Das Produkt. Alles andere in diesem Buch existiert, damit Sie diese Seite liefern können.

BAUSTELLE	CODE · NAME · MONAT
Auftragssumme (inkl. Nachträge)	
Umsatz bis heute	
KOSTENART	BUDGET IST BIS HEUTE % VERBRAUCHT
Material	
Lohn	
Subunternehmer	
Geräte	
Sonstige Baustellenkosten	
Summe	
Deckungsbeitrag € · %	
Deckungsbeitrag laut Kalkulation	
Geschätzter Baufortschritt	
Warnlampen · Material voraus ☐ · Lohn kriecht ☐ · Abrechnung hinkt ☐ · Abschlag > 30 Tage ☐	

Die Vergleichsspalte ist alles: Sie verwandelt einen Haufen Buchungen in ein Urteil.

ARBEITSBLATT 7 · KAPITEL 11

Die grobe Kostenprüfung*Drei Zeilen, eine Minute. Eine Prüfung, keine Prognose.*

ZEILE		RECHNUNG	BEISPIEL WEIDENWEG	IHR WERT
Verbrauchte Kosten	bisherige Kosten ÷ Kostenbudget		$52.000 \div 65.000 = 80 \%$	
Grobe Hochrechnung der Endkosten	bisherige Kosten ÷ Baufortschritt		$52.000 \div 0,65 = 80.000 \text{ €}$	
Voraussichtliche Überschreitung	Hochrechnung – Kostenbudget		$80.000 - 65.000 = 15.000 \text{ €}$	

Sobald verlässliche Angaben zu den Restarbeiten vorliegen, ersetzen Sie die Hochrechnung durch eine Restkostenschätzung von unten. Überbringen Sie das Ergebnis als Navigation, nicht als Urteil: erst die Zahl, dann der nächste Schritt.

ARBEITSBLATT 8 · KAPITEL 9

Subunternehmer-Register mit Fristenampel

Eine Zeile je Subunternehmer, im Monatsrhythmus geprüft. Zwei Minuten an einem Dienstag.

SUBUNTERNEHMER	FREISTELLUNGS BESCHEINIGUNG § 48B	UNBEDENKLICH- KEIT KASSE · BG · SOKA	HAFTPFLICHT	REVERSE CHARGE
Marco Wendt, Fliesen	gültig bis 30.	-	läuft ab	ja

Die fünf Fragen vor jeder Subunternehmerzahlung

- ☐ Stimmt der Betrag mit Angebot, Einheitspreisen oder Aufmaß überein?
-
- ☐ Zu welcher Baustelle gehört die Rechnung?
-
- ☐ Ist ein vereinbarter Einbehalt richtig ausgewiesen?
-
- ☐ Stimmt die Umsatzsteuer – bei Reverse Charge netto mit Pflichthinweis, sonst ausgewiesen?
-
- ☐ Liegt **am Tag der Zahlung** eine gültige Freistellungsbescheinigung vor?
-

Maßgeblich ist das Datum der Zahlung, nicht das der Rechnung. Fehlt die Bescheinigung, sind 15 % der Gegenleistung einzubehalten und bis zum 10. des Folgemonats beim Finanzamt des Subunternehmers anzumelden. Sie erfassen Eingang und Ablaufdatum – ob ein Versicherungsschutz ausreicht, sagt nur der Versicherer.

ARBEITSBLATT 9 · KAPITEL 16

Der Monatsrhythmus

Vier Wochen, jeder Kunde, jeden Monat. Der Rhythmus macht aus Fähigkeiten eine Leistung.

ERL.	WOCHEN UND AUFGABE	KUNDE · DATUM
☐	Woche 1 - Bücher aktuell. Alles gebucht, Baustellenzuordnung geprüft, Lagerkostenstelle kontrolliert, Subunternehmerrechnungen abgeglichen, Übergabe an den Steuerberater vor dem Voranmeldungstermin.	
☐	Woche 2 - die Pläne. Abrechnungsübersicht aktualisiert, anstehende Abschläge markiert, Einbehaltsplan in beide Richtungen geprüft, Fristenliste kontrolliert.	
☐	Woche 3 - das Lesen. Baustellenberichte erstellt, Kosten gegen Baufortschritt verglichen, vier Warnlampen geprüft.	
☐	Woche 4 - das Gespräch. Berichtspaket übergeben, zwanzig Minuten mit dem Meister: erst die Erkenntnisse, nie Alarm, dann die nächsten Schritte.	

Zwölf Umdrehungen ergeben eine Chronik – und Verlängerungsgespräche, die sich von selbst schreiben.