

— Anzeige —

Neue  
**Freiräume**  
für Unternehmer.

### Ein Meister spricht offen

In der Serie „Mikroökonomie“ des Wirtschaftsmagazins brand eins steht die „kleinste wirtschaftliche Einheit der Welt“ im Mittelpunkt: der Mensch. Von der indischen Reisbäuerin über den schwedischen Trödelhändler bis zum Death-Metal-Gitaristen in Botswana – sie alle stellen sich den Fragen zu ihrer Arbeit, ihrem Einkommen, ihren Problemen. Jetzt hat sich brand eins mit einem deutschen Handwerksmeister befasst.

Martin Felder ist Dachdeckermeister. In Bergisch Gladbach (nahe Köln) beschäftigt er „einen Auszubildenden, einen weiteren Meister und eine Honorarkraft auf 450-Euro-Basis“.

Seine Wochenarbeitszeit: 55 Stunden. Wenn er vom Umsatz die Kosten für Mitarbeiter, Material, Darlehen „und andere Dinge“ abzieht, bleiben Felder laut brand eins 3.800 Euro monatlich, nur sind die weiteren Belastungen in dieser Summe noch nicht eingerechnet. Krankenversicherung, Rentenversicherung, Einkommensteuer, Lebensversicherung, Miete, Berufsunfähigkeitsversicherung – bei den Fixkosten kommen 3.050 Euro zusammen.

Ihm bleiben also nur 750 Euro für sein Leben? Für seine Familie? Für Investitionen? Man könnte sich fragen, warum Felder auf dem Portraitfoto in dem brand eins-Artikel so vergnügt in die Kamera lächelt.

„Mein Betrieb ist relativ jung, uns gibt es seit 2 Jahren“, sagt Felder auf Nachfrage von handwerk.com. Und insgesamt gehe es bergauf, auch mit dem Einkommen des Chefs, aber: „Es gab Monate, in denen tatsächlich nicht viel übriggeblieben ist – da gehört dann schon eine Menge Idealismus dazu.“

Wo sieht sich der 30-jährige Dachdeckermeister in fünf Jahren? „Bei mehr Mitarbeitern und mehr Freizeit, die ich mir gönnen kann.“ Letztlich müsse es zum Leben reichen und für kleine Rücklagen: „Mir ist die Zeit mit der Familie wichtiger als ein dickes Einkommen.“

Der Mann ist tatsächlich Idealist und eindeutig mehr Handwerker als Betriebswirt. Die brand eins-Frage nach seinem größten Traum hat Felder so beantwortet: „Ich würde gern ein Fachwerkhaus bauen, gemeinsam mit befreundeten Handwerkern.“ (SFK)

# Mit Vorzugspreisen in den Tod

Eine fette Auftragslage mündet nicht automatisch in einem fetten Firmenkonto. Was geht da schief?

**C**hristof Tatka ist Geschäftsführer von „perfakta“. Der eingetragene Verein analysiert und unterstützt seit mehr als 50 Jahren Handwerksbetriebe in Schleswig-Holstein.

**Herr Tatka, wie gut muss ein Handwerksunternehmer verdienen, damit er aus Ihrer Sicht erfolgreich ist?**

» **Christof Tatka:** Wir gehen davon aus, dass ein Inhaber mindestens so viel Geld verdienen sollte wie ein angestellter Meister mit gleicher Berufserfahrung. Das setzen wir als Basis an. Und wenn ein Betrieb Eigentum besitzt und seine Werkstatt eigentlich mieten müsste, rechnen wir das auch noch ein. Und diese beiden Posten werden von 33 Prozent der rund 300 Betriebe, die wir kürzlich analysiert haben, nicht erwirtschaftet.

**Die Konjunktur brummt schon länger, jetzt müsste es doch klappen.**

» **Christof Tatka:** Alle erzählen, wie großartig es ist, wie viel sie zu tun haben, aber das führt nicht zwangsläufig zu einem besseren Verdienst. Im Mittel verdient jeder Handwerker besser, aber nicht viel besser. Mal 1 Prozent, mal 3 Prozent und manchmal sind es auch nur 1.000 Euro mehr im Jahr.

**Was geht da schief?**

» **Christof Tatka:** Die meisten Handwerker sind sehr vorsichtig mit Preiserhöhungen, sie wollen nicht als Abzocker dargestellt werden. Deswegen werden die



Wenn ich jetzt kein Geld verdiene, nützt es mir nichts, dass meine Kunden glücklich sind.

**Christof Tatka,**  
Geschäftsführer  
„perfakta“

Preise nur moderat erhöht. Aber auch die Kosten steigen, sie steigen zum Teil so extrem, dass nur wenige Handwerker einen adäquaten Preis nehmen.

**Viele Betriebsinhaber sind zurückhaltend, weil sie Kunden bedienen, für die sie auch in schlechteren Zeiten arbeiten wollen. Das ist doch nachvollziehbar.**

» **Christof Tatka:** Wenn ich jetzt kein Geld verdiene, nützt es mir nichts, dass meine Kunden glücklich sind. Wenn es schlechter läuft, fehlt mir der „Speck“, um durch die schlechte Zeit zu kommen.

**Woher rührt die Zurückhaltung?**

» **Christof Tatka:** Aus der Erfahrung. In jeder Krise war ein Handwerker vielleicht froh, dass er überhaupt Kunden hatte. Deshalb werden heute Kunden mit Vorzugspreisen bedient – auch wenn diese Aufträge defizitär sind.

**Aber nehmen wir einmal an, dass sich ein durchschnittlicher Kunde immer drei Angebote einholt. Wird er nicht den günstigsten Betrieb auswählen?**

» **Christof Tatka:** Exakt das beschreibt das Problem. Bei Kunden, die immer das Billigste haben wollen, ist es schwierig, auskömmliche Aufträge zu platzieren. Ein Rechenbeispiel: Beim ersten Auftrag erhält Handwerker A den Zuschlag, weil er sich bei der Zeit verkalkuliert hat. Beim zweiten Auftrag kriegt Handwerker B den Zuschlag, weil er sich beim Material verkalkuliert hat. Beim dritten Auftrag Handwerker C,

wieder mit einer falschen Kalkulation. Das führt dazu, dass obwohl 2/3 aller Aufträge richtig kalkuliert sind, 100 Prozent der Aufträge, die vergeben werden, für die Handwerker defizitär sind.

**Also muss dringend verhindert werden, dass auch nur ein Betrieb falsch kalkuliert.**

» **Christof Tatka:** Klar passiert es mal, dass ein Auftrag falsch kalkuliert wird. Aber das darf nur ganz ganz selten passieren, sonst leidet nicht nur der Betrieb, sondern auch alle Kollegen.

**Und wie macht man das Betrieben klar?**

» **Christof Tatka:** Immer wieder darauf hinweisen. Und Schulungen anbieten. Es ist aber auch eine Typfrage. Es gibt Meister, die das alles früh lernen, das sind die Leute, die Lust auf Zahlen haben. Der durchschnittliche Meister baut lieber ein schönes Werk.

**Was ja nicht unsympathisch ist.**

» **Christof Tatka:** Das stimmt, aber er verdient halt zu wenig Geld. Die Einsicht könnte lauten: Geld ist nie weg, es haben nur andere. Wenn ich als Handwerker meine Leistung nicht vernünftig anbiete, erhält der Kunde eine Leistung, für die er eigentlich mehr hätte bezahlen müssen. Was glauben Sie, wie dieser Kunde den Handwerker bewertet? Als sympathischen Typen? Bestimmt. Aber diese Sympathie sichert leider nicht das Einkommen des Handwerkers und seiner Familie.

**Ein Betriebsinhaber darf selbstbewusst seine Fähigkeiten vermarkten, ist es das, worauf sie hinauswollen?**

» **Christof Tatka:** Ja, jeder Handwerker soll einen guten Preis für seine gute Arbeit verlangen, das ist nicht verwerflich. Dass ein Kunde über den Preis nörgelt, ist normal, das ist die Aufgabe des Kunden. Der Meister muss dennoch genug für seine Leistung verlangen. Wissen Sie, wie der Optimalfall aussieht?

**Nein, aber ich bin gespannt.**

» **Christof Tatka:** Ein Kunde nörgelt über den Preis und ruft beim nächsten Handwerker an. Und der sagt: „Für diesen Preis kann ich Ihnen das nicht anbieten.“ Die nächsten drei Handwerker sagen ebenfalls: „Nein, für diesen Preis arbeite ich nicht!“ Zum Schluss landet der Kunde wieder beim ersten Betrieb.

HEINER SIEFKEN



Kunde glücklich, Chef kämpft ums Überleben: Die falsche Kalkulation einzelner Betriebe kann allen Betrieben schaden.

Foto: MEV-Verlag, Germany | Loeewe

## Mindestlohnansprüche verfallen nicht

Anspruch auf Entgeltfortzahlung in Höhe des Mindestlohns haben Arbeitnehmer auch dann, wenn die tarifliche Ausschlussfrist schon abgelaufen ist.

Viele Arbeits- und Tarifverträge enthalten Ausschlussklauseln – so auch im Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe. Darin ist geregelt, dass die beiderseitigen Ansprüche aus dem Arbeitsvertrag verfallen, wenn sie nicht schriftlich innerhalb von zwei Monaten nach der Fälligkeit gegenüber der anderen Vertragspartei erhoben werden. Regelungen wie diese sorgen in der Praxis oft für Streit. Im Fall einer Baufirma musste jetzt das Bundesarbeitsgericht (BAG) entscheiden.

**Der Fall:** Der Betrieb kündigte einem Mitarbeiter fristgerecht im September zu Ende Oktober. Nach Erhalt der Kündigung meldete sich der Mann krank und legte ein ärztliches Attest vor. Im September vergütete der Betrieb den Mitarbeiter wie gewohnt, im Oktober verweigerte er diese Zahlung. Im Januar 2016 verlangte der Arbeitnehmer dann Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall für den Monat Oktober.

**Das Urteil:** Der Mitarbeiter hat einen Anspruch auf Entgeltfortzahlungen, entschied das BAG. Grund dafür ist Paragraph 3 des Entgeltfortzahlungsgesetzes. Danach müssen Chefs Mitarbeitern für die Zeit einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit das Entgelt zahlen, das sie für die Erbringung ihrer Arbeitsleistung erhalten hätten. Damit haben Arbeitnehmer auch während der Dauer der Arbeitsunfähigkeit Anspruch auf Entgeltfortzahlung in Höhe des gesetzlichen Min-



Foto: Raif Geithe - stock.adobe.com

destlohns, so das BAG. Aus dem Mindestlohngesetz (MiLoG) leiteten die Richter das allerdings nicht ab. Denn laut Paragraph 3 des MiLoG müssen Arbeitgeber den Mindestlohn nur für geleistete Arbeit entrichten. Da ein Arbeitnehmer im Falle der Arbeitsunfähigkeit jedoch so zu stellen ist, als hätte er gearbeitet, bleibt ihm auch der Mindestlohn als untere Grenze des fortzuzahlenden Entgelts erhalten.

Darüber hinaus stellte das BAG noch etwas klar: Regelungen in Arbeits- oder Tarifverträgen, die eine zu späte Geltendmachung von gesetzlichen Mindestlohnansprüchen untersagen, sind unwirksam. (AML)

**BAG: Urteil vom 20. Juni 2018, Az. 5 AZR 377/17**

## Welche Ausnahmen gibt es?

Selbstständige müssen Steuererklärungen und andere Angaben elektronisch übermitteln. Doch es gibt Ausnahmen.

Finanzämter akzeptieren nur noch elektronische Steuererklärungen. Eine Ausnahme müssen sie nach Paragraph 150 Absatz 8 der Abgabenordnung (AO) nur machen, wenn das Erstellen einer elektronischen Steuererklärung „wirtschaftlich oder persönlich“ unzumutbar wäre. Konkret nennt die Abgabenordnung als Gründe einen „nicht unerheblichen finanziellen Aufwand“ oder wenn der Steuerpflichtige „nach

seinen individuellen Kenntnissen und Fähigkeiten nicht oder nur eingeschränkt“ dazu in der Lage ist.

Was diese Ausnahmen in der Praxis bedeuten, zeigt ein Urteil des Finanzgerichts (FG) Berlin Brandenburg:

- Wirtschaftliche Unzumutbarkeit liege vor, wenn der Steuerpflichtige nicht über die technische Ausstattung verfügt und diese mit „nicht unerheblichem finanziellen Aufwand“ beschaffen müsste.
- Persönliche Unzumutbarkeit liege vor, wenn der Steuerpflichtige „über keinerlei Medienkompetenz verfügt“ und etwa aufgrund seines Alters auch keinen Zugang mehr zur Computertechnik findet.

Sehr klar äußert sich das Finanzgericht auch zu einigen Argumenten, mit denen ein Finanzamt den Unternehmer in diesem Fall dennoch zur elektronischen Abgabe zwingen wollte: Wenn eine persönliche Unzumutbarkeit vorliegt, spielt es keine Rolle mehr, ob die elektronische Erklärung wirt-



Foto: 榎本丸 木戸 - stock.adobe.com

schaftlich zumutbar wäre. Selbst wenn sich der Steuerpflichtige die Hilfe eines Steuerberaters bei der elektronischen Erklärung leisten könnte, ist er dazu nicht verpflichtet.

Und: Einen Antrag auf Abgabe in Papierform dürfe das Finanzamt auch nicht mit der Begründung ablehnen, dass die elektronische Erklärung von gelegentlich unentgeltlich mitarbeitenden Angehörigen erledigt werden könnte. Das sei nur zulässig, wenn diese aufgrund ihrer Stellung im Betrieb dazu verpflichtet wären, zum Beispiel als Mit-Geschäftsführer. (JW)

**FG Berlin Brandenburg: Urteil vom 14. Februar 2018, Az. 3 K 3249/17**

— Anzeige —

Digital-schafft-  
Perspektive.de



— Anzeige —

Dank  
**digitaler  
Prozesse**  
bis zum  
Steuerberater.