



...das komplette Dach!



BETONDACHSTEINE DURCHFÜHRUNGEN
FORMTEILE BETON ZUBEHÖR



DACHSICHERHEIT WINDSICHERUNG
ANSCHLÜSSE/BE- UND ENTLÜFTUNG

Mehr über Benders auf:
www.benders.se



DAS SICHERE, INDIVIDUELLE
LITEC GAUBENBAUSYSTEM
MIT DEM LINZMEIER-PLUS

WOHNFLÄCHE
Wertvollen Wohnraum durch
Gauben schaffen.

EFFIZIENZ
Vorkonfektioniert nach
Kundenwunsch, sicher und
schnell eingebaut.

UMSATZ
Zusätzliche Aufträge generieren – für Kleinbetriebe und große Unternehmen mit hoher Auslastung.

Neugierig?

www.linzmeier.de/gauben

LINZMEIER

Dämmen mit System

Teures Krankfeiern

Kranke Mitarbeiter, die im Kundendienst ausfallen, belasten den Unternehmensgewinn stärker als viele denken und können SHK-Betriebe in Schieflage bringen. Unser Autor war SHK-Handwerksunternehmer und ist nun Branchentrainer. Er hat nachgerechnet und sagt: "Krankfeiern" geht gar nicht.



Kranke Mitarbeiter stellen eine vielfache Herausforderung für den Ablauf eines Unternehmens dar. Zuerst für den Mitarbeiter, dessen Gesundheit leidet. Aber auch für das Unternehmen, dessen Produktivität mit jedem krankheitsbedingten Ausfall belastet wird, was sich negativ auf die Wertschöpfung auswirkt. Da stellt sich die Frage, wenn man in diesem Zusammenhang umgangssprachlich von krankfeiern spricht: Was gibt es dabei eigentlich zu feiern? Wer feiert denn ernsthaft den Verlust von Gesundheit? Woher die immer wieder zu hörende Phrase „Ich feiere krank“ oder „Der feiert krank“ stammt, ist ungewiss, doch dass Krankheit kein Grund zum Feiern ist, das sollte unbedingt thematisiert werden.

Dass eine Handwerkerstunde heute nicht mehr unter 80 € zu haben ist, ist jedem klar, der sich schon mal gewissenhaft mit der Kalkulation einer Handwerkerstunde beschäftigt hat. Und zwar insbesondere dann, wenn dieser Kalkulation ein Bruttostundenlohn zugrunde gelegt wird, der auskömmlich sein soll. Selbstverständlich lässt sich kontrovers über die Definition von auskömmlich diskutieren. Doch wenn dem Handwerker netto nur 12 € für jede entlohnte Arbeitsstunde im Portemonnaie bleiben, dann ist dies für viele nicht auskömmlich. Ja, als Unternehmer wissen wir, es lässt sich leicht mehr Stundenlohn für Arbeitnehmer fordern, wie es aktuell von Gewerkschaften in Bezug auf einen Mindestlohn von 12,50 € geschieht. Gerne stimme ich persönlich dieser

Forderung zu, doch dann muss auch klar sein: Irgendjemand muss das gewünschte und gegönnte Mehr bezahlen. Immer wieder erleben wir, dass in den Köpfen vieler Mitarbeiter die Vorstellung herrscht: Der Chef zahlt den Lohn. Schön wär's. Erst in der näheren Betrachtung wird den meisten Mitarbeitern klar, dass allein der Kunde den Lohn bezahlt und der Chef ihn nur verteilt. Und zum Verteilen gibt es eben nicht mehr als das, was Kunden zu zahlen bereit sind. Zahlt ein Kunde 50 € netto für eine Arbeitsstunde, ist es eine simple, jedem verständliche Rechnung, dass dann weniger zum Verteilen bleibt als beim Stundensatz von 80 €. Selbstverständlich ist auch die Erwartung

Das bedeuten Krankheitstage für den Unternehmens-Gewinn

Welche Auswirkungen hat das sogenannte „Krankfeiern“ auf Gewinn und Produktivität im Unternehmen? Was bedeutet es, wenn Mitarbeiter zwei bis sechs Wochen ausfallen? Die Antwort wird Sie überraschen. Rechnen wir mal nach.

Mitarbeiter haben in Deutschland, und das ist eine großartige soziale Errungenschaft, die es zu bewahren gilt, ein Anrecht auf Bezahlung aller Tage des Jahres, außer der Samstage und Sonntage. Das sind in der Regel 365 minus 52 Wochenenden = 261 entlohnte Tage. Das heißt, auch an Feiertagen (ca. 11-14), Urlaubstagen (ca. 25-32), Krankentagen (x), für Weiterbildungszeit (2-7) und auch bei freudigen wie traurigen Familienereignissen erhalten Mitarbeiter Lohn und Gehalt, obwohl sie nicht am Arbeitsplatz erscheinen. Da kommen schnell 50 und mehr Tage zusammen, die Kunden auch bezahlen müssen. Denn Kunden sind die Einzigen, die üblicherweise auf das Geschäftskonto einzahlen. Vier Wochen mehr oder weniger krankheitsbedingter Ausfall im Jahr wirken sich viel stärker auf die Kosten eines Mitarbeiters aus als 3 € mehr oder weniger Stundenlohn. Das soll nachstehende Rechnung überschlägig darlegen, wobei die betriebswirtschaftliche Unschärfe bewusst dem Verständnis von Nichtkaufleuten dienen soll. 261 x 8 h = 2.088 h entlohnte jährliche Arbeitszeit x 18 € Stundenlohn = 37.584,00 €; Rechen wir jetzt noch die arbeitgeberpflichtigen Sozialversicherungsbeiträge und die Unfallversicherung von fast 25 % hinzu, dann kostet der Mitarbeiter 50.000 €. Noch unberücksichtigt sind die Kosten für die Mitarbei-

ter, deren Leistung nicht direkt von Kunden bezahlt werden, den indirekten DienstleisterInnen. Solche, die die Aufträge annehmen, die Rechnungen schreiben oder die Löhne überweisen, aber auch die Verkäufer und Meister, die das Auftragsmanagement erfüllen, dafür müssen nochmals ca. 25-35 % Lohnkosten hinzugerechnet werden. Was bedeutet, dass jetzt schon 65.000 € erwirtschaftet werden müssen. Doch damit nicht genug, denn auch die Kosten für Miete, Versicherungen, Handwerkskammerbeiträge, EDV-Software und -Hardware, Kfz, Werkzeuge, Reparaturen usw. machen in vielen Unternehmen 40-50 % aus. Was schon zu über 94.000 € führt, die ein Monteur/Kundendiensttechniker erwirtschaften muss. Je anspruchsvoller die Kundenorientierung ist, also je moderner die Betriebsstätte, die Ausstattung, je großzügiger die Geschäftszeiten, je ansprechender und informativer die Internetpräsenz, je professioneller das Marketing und das Qualitätsmanagement und je besser die Arbeitsbedingungen sind, bspw. die Zurverfügungstellung von Arbeitskleidung, von Firmen-Kfz für die private Nutzung oder die Fahrt von und zur Arbeit, Firmenfestlichkeiten, Gestaltung von Arbeitsplätzen und Sozialräumen, Gratifikationen etc., desto höher sind auch diese „sonstigen“ Kosten. Kurzum, alle Kosten müssen über die sog. direkt verrechenbaren Arbeitsstunden der Kundendienst (KDT) und Projekttechniker (PJT) erwirtschaftet werden. Nur deren Arbeitszeit ist letztlich verkäuflich.

Alle Kosten müssen über die sog. direkt verrechenbaren Arbeitsstunden der Kundendienst (KDT) und Projekttechniker (PJT) erwirtschaftet werden. Nur deren Arbeitszeit ist letztlich verkäuflich.

Arbeitsstage kommt und täglich 8 Stunden produktiv ist oder er nur auf durchschnittlich 210 Tage und eine mittlere Produktivität von 7 Stunden täglich kommt und zudem noch krankheitsbedingt ausfällt. Konkret bedeutet dies in Zahlen:

Im optimalen Fall kann die Rechnung wie folgt lauten:
94.000 € Jahreskosten: 220 Tage x 8 h/täglich (1.760 h/a) = Selbstkosten/h 53,41 €
In der Praxis sind die durchschnittlichen Werte jedoch meist anders:
94.000 € Jahreskosten: 210 Tage x 7 h/täglich (1.470 h/a) = Selbstkosten/h 63,95 €
Im ungünstigen Fall, unter Berücksichtigung weiterer 4 Wochen „Krankfeiern“, kommt man zu einem erschreckenden Ergebnis:
94.000 €: (210 Tage – 20 Kranktage x 7 h/täglich (1.330 h/a) = Selbstkosten/h 70,68 €
Nochmals zur Klarstellung: Die gerechneten Beispiele für die Vollkostenrechnung basieren auf einem Stundenlohn von 18 €. Allein die Produktivität und das „Krankfeiern“ führen dazu, dass die Beträge von 10 € bis über 17 € variieren. Konsequenterweise muss man in diesem Zusammenhang

sehr viel mehr die tatsächlichen Arbeitsergebnisse eines Mitarbeiters, also seine Produktivität, seine Fehlerfreiheit und sein unternehmerisches Denken, in den Fokus zu stellen, als den Stundenlohn zu diskutieren, den er erhält. Jeder Unternehmer weiß, dass 1 € Stundenlohn mehr für die KDT und PJT (für die Mitarbeiterschaft) im Ergebnis bedeutet, dass Kunden ca. 3-4 € mehr für die Handwerkerstunde zahlen müssen. Jedem Mitarbeiter muss klar sein, dass „Krankfeiern“ keine Party ist, zu der man einladen sollte, sondern vielmehr Anlass gibt, über die eigene Einstellung in Bezug auf den Unternehmenserfolg nachzudenken.

eines Kunden, der 80 € für eine Handwerkerstunde zahlen soll, sehr hoch, denn für diese müssen die meisten Kunden selbst oft 4 oder gar 5 Stunden arbeiten gehen. In solchen Fällen möchte keiner drei Mal für einen Termin anrufen oder lange auf einen Termin warten müssen. Im Gegenteil: Für 80 € netto, inklusive 19 % Mehrwertsteuer muss ein Kunde dann ja sogar über 95 € zahlen, sollte man ihm jeden Wunsch von den Lippen ablesen. Vielen Arbeitgebern wie Arbeitnehmern ist nicht klar, welchen Einfluss das „Krankfeiern“ auf die Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes hat und dass „Krankfeiern“ in vielen Fällen den Gewinn, der marktüblich vielleicht mit 5 bis 10 % pro Arbeitsstunde kalkuliert wird, mehr als auffrisst. Viel zu oft werden Unternehmen in Existenzkrisen geführt, weil zu viele Mitarbeiter zu leichtfertig an der Party des Krankfeiern teilnehmen.

Der Autor:

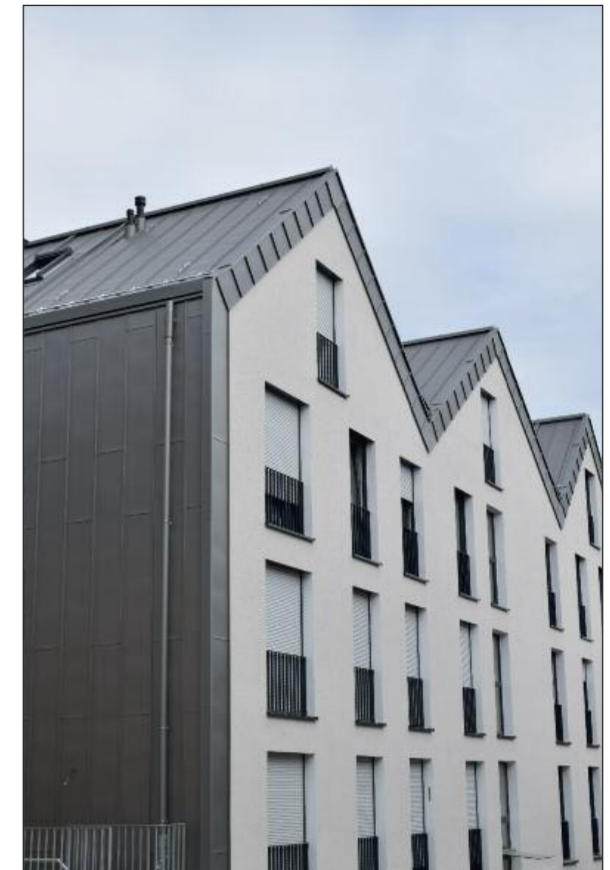
Handwerksmeister Rolf Steffen wagte 1983, im Alter von 23 Jahren, den Schritt in die Selbstständigkeit. Sein erfolgreiches SHK-Handwerksunternehmen mit heute über 70 Mitarbeitern überführte er schon 2006 in die Aktiengesellschaft Team Steffen AG. Inzwischen ist Rolf Steffen nicht mehr aktiv im Unternehmen tätig, sondern führt die Akademie Zukunft Handwerk, eine der größten Weiterbildungsinstitute für Handwerksbetriebe. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher und bietet mit der UPTODATE-Offensive, ein ganzheitliches Qualifizierungsmodell für Handwerksunternehmen. www.zukunft-handwerk.de



Perfekter Übergang von Dach und Fassade mit Titanzink

Den richtigen Planansatz für große Wohnbauprojekte zu finden, die einerseits zwischen Bestandsbebauung realisiert werden, an einer Fußgängerzone grenzen und zudem optisch zum Stadtbild passen sollen, ist eine äußerst anspruchsvolle Aufgabe. Diese Herausforderung ist dem Büro Steinhoff / Haehnel Architekten GmbH Stuttgart in Zusammenarbeit mit dem Bauherrn Städtische Wohnbau Kornwestheim GmbH, sehr gut gelungen. Als Bedachungs- und Fassadenmaterial kam unter anderem Titanzink Nedzink Nova zum Einsatz.

Insgesamt sind 16 Eigentumswohnungen zwischen 29 m² und 130 m² Wohnfläche, überwiegend mit Balkonen oder Terrassen, errichtet worden. Die integrierte Tiefgarage mit Fahrstuhl macht dieses Projekt für jüngere als auch ältere Menschen gleichermaßen interessant. Der kurze Fußweg ins Stadtzentrum sowie der Erholungswert auf dem eigenen Balkon runden das Gesamtkonzept ab. Als Gebäudehülle und somit optischer Blickfang, ist eine gelungene Kombination unterschiedlicher Materialien zum Einsatz gekommen. Fassaden in hellem Klinker und Putz sind mit dunklerem, werkseitig vorbewittertem Titanzink Nedzink NOVA verbaut worden. Die rund 530 m² große Bedachung der drei gereihten Geschosswohnungsbauten mit belüfteten, ca. 40° geneigten Satteldachflächen ist ebenfalls mit dem titan-grauen NOVA, in Doppelstehfalztechnik ausgeführt. Die Falzscharen haben eine Länge bis ca. 580 cm und sind aus Bandzuschnitt 0,70 x 670 mm profiliert worden.



Auffällig modern wirken die beiden, jeweils ca. 150 m² großen Spiegeldachungen, welche als vorgehängte hinterlüftete Fassaden der Häuser konzipiert wurden. Ebenfalls aus NOVA Titanzink als Bandmaterial im Zuschnitt 0,80 x 600 mm in maximalen Einzellängen von 300 cm. Passend zu den Fenstern verlaufen die Winkel- und Querfalze, sodass eine angenehme Symmetrie entstanden ist. Auf Grund der hohen Brandschutzanforderungen hat man sich für eine Unterkonstruktion aus waagrecht verlegten Trapezblechen entschieden. Die einzelnen Fassadenelemente sind mittels Fest- und Schiebebefehle auf den Trapezblechen vermontiert und zum Winkelfalz geschlossen, sodass thermisch bedingte Materialbewegungen schadensfrei gewährleistet bleiben. Flashingerei Schenk GmbH - Filderstadt löste den

Übergang von der Fassade in die Satteldachflächen mit einer verdeckten Rinne sehr elegant. Dadurch bleibt für den Betrachter eine ebene Fassadenfläche ohne erkennbare Rinne sichtbar. Zwischen den einzelnen Satteldachflächen sind innenliegende Kastenrinnen zum Einsatz gekommen, die durch Fa. Schenk GmbH objektbezogen hergestellt wurden. Neben der Hauptentwässerung im Gebäude, besitzen die Rinnen an beiden Stirnseiten eine offene Notentwässerung, für den Fall eines Starkregenereignisses. Kornwestheims neues Stadthaus verdeutlicht sehr anschaulich, wie sich zeitgemäßer Wohnbau städtebaulich und architektonisch sehr gut in den Stadtkern integrieren lässt. Funktionalität und eine hochwertige Optik wurden durch gute Planung und die aufeinander abgestimmte Wahl an Baumaterialien erzielt.

Besser Roto.

Weil einfacher Austausch und echte Energieeffizienz Programm sind.

Das neue Kunststoff-Austauschfenster RotoQ AV1

- Für alte Dachfenster 021-109 in 14 Größen erhältlich
- Variable Höhenverstellung durch vormontierte Montagewinkel
- Standard-Eindeckrahmen für Einbauhöhen von 90-125 mm
- Passt perfekt auf die bestehende Innenverkleidung ohne zusätzliche Verleistung oder Nacharbeiten des Blendrahmens
- Erstklassige U_v-Werte:
Dreifach-Verglasung 0,97 W/m²K (förderfähig)
Zweifach-Verglasung 1,2 W/m²K



Roto
Das Dachfenster.

20%
Förderung
möglich

www.roto-dachfenster.de