

## Anleitung Nachunternehmen - Das Geschäftsmodell im Überblick, FAQ

Autorin: Sandra Rauch

Immer auf der sicheren Seite

- ✔ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

# FAQ - Das Geschäftsmodell im Überblick

- **Welche Chancen bieten sich Nachunternehmern?**

Nachunternehmer bekommen Zugang zu größeren Aufträgen, die von Bauherren nur an Komplettanbieter vergeben werden. Für den Nachunternehmer bedeutet das eine meist erhebliche Umsatzsteigerung, verbunden mit der Möglichkeit vorhandene Kapazitäten, wie Maschinen, Produktionsräume und Mitarbeiter auszulasten. Durch große Auftragsvolumina werden größere Mengen Material benötigt, was in der Regel zu besseren Einkaufskonditionen beim Lieferanten führt und damit auch die Marge in anderen Geschäftsbereichen verbessert. Besteht ein guter Kontakt zu einem Generalunternehmer, wird die Zusammenarbeit oft für weitere Aufträge fortgesetzt, ohne dass der Handwerker selbst Kunden akquirieren muss. Durch Präsenz auf größeren Baustellen ergeben sich oft auch Folgeaufträge für andere Generalunternehmer oder Architekten.

- **Wo gibt es Risiken?**

Größtes Risiko ist der Forderungsausfall: Der Nachunternehmer hat für einen bestimmten Betrag geleistet, bekommt diesen aber nicht bezahlt - weil der Generalunternehmer zahlungsunfähig ist oder bewusst die Zahlung durch langwierige Streitigkeiten bei der Leistungsabnahme verzögert. Diese Risiken lassen sich verringern, indem Nachunternehmer nur mit Generalunternehmern arbeiten, die sie kennen oder über die sie sich umfassend informiert haben, etwa im Gespräch mit Kollegen usw.

Nachunternehmer sollten ihrerseits vor Auftragsannahme prüfen, ob sie die geforderte Leistung im gesetzten Zeitrahmen erbringen können - gerät das Projekt aufgrund eines Nachunternehmers in Verzug, muss dieser eine gegebenenfalls zwischen Hauptunternehmer und Bauherrn vereinbarte Vertragsstrafe tragen. Geprüft werden sollte auch die eigene Liquidität: Ist der Betrieb in der Lage größere Summen für Baustoffe und Ähnliches vorzustrecken?

- **Für wen eignet sich das Geschäftsmodell?**

Vor allem für Betriebe, die auf das Objektgeschäft ausgerichtet sind und über entsprechende Kapazitäten (Personal, Maschinen, Fahrzeuge) verfügen. Da Mitarbeiter in ihrer Arbeitsweise oft sehr eng auf einen Einsatzbereich ausgerichtet sind, kann es lohnen verschiedene Abteilungen zu bilden: Eine für den Einsatz bei Privatkunden, eine für das Objektgeschäft.

- **Lohnt es sich für Nachunternehmer wiederum Nachunternehmer einzusetzen?**

Nachunternehmer-Ketten sind kritisch zu bewerten, da mangels Marge von Stufe zu Stufe die Qualität nahezu zwangsläufig sinkt. Der „Kettenerste“ riskiert so einen Imageschaden für den eigenen Betrieb, was langfristig guten Beziehungen zum Hauptauftragnehmer schadet. Ebenso risikobehaftet ist auch der Einsatz von Leiharbeitnehmern, da sich kaum abschätzen lässt, ob diese hinsichtlich Qualität und Arbeitsweise die Anforderungen erfüllen.