

Im Fokus: Ihre Herausforderungen

Kullmann und Meinen

IM FOKUS 2/2026

#NOTFALLORDNER

**Im Notfall
entscheidungsfähig
bleiben**

#KUG-FALLE

**Warum Saison-KuG
teuer werden kann**

#KUM INTERN

**Wir feiern 20 Jahre
„Kullmann“**

NOTFALLORDNER IM GALABAU

Betriebssicherung im Ernstfall und ein Pluspunkt für Übergabe & Nachfolge

Niemand beschäftigt sich gern mit dem Gedanken, dass Inhaber:in oder Geschäftsführung plötzlich ausfallen könnten: durch Krankheit, Unfall oder einen anderen Notfall.

Gleichzeitig ist genau das ein Risiko, das nicht fragt, ob gerade Saison ist, ob die Kolonnen voll ausgelastet sind oder ob eine Baustelle kurz vor der Abnahme steht. Und im GaLaBau ist die Unternehmensführung häufig besonders nah am Tagesgeschäft: Angebote, Kalkulation, Baustellensteuerung, Personalfragen, Kundenkommunikation, Bankgespräche oder Entscheidungen zur Werkstatt und zum Maschinenpark laufen oft zentral zusammen. **Die Abhängigkeit von Inhaber:in oder der Geschäftsführung ist meistens sehr hoch.**

Wenn der Ernstfall eintritt, zeigt sich deshalb schnell, wie robust die Organisation wirklich ist. Nicht, weil es dem Team an Kompetenz fehlt, sondern weil **entscheidende Informationen in der Praxis häufig in Köpfen stecken oder über viele Orte verteilt sind**: ein Teil im E-Mail-Postfach, etwas im Handy, etwas in Papierordnern, etwas in der Cloud, und manches „weiß nur eine Person“. Das führt im Notfall zu Verzögerungen, Unsicherheit und vermeidbaren Kosten: Entscheidungen bleiben liegen, Zahlungen werden verspätet freigegeben, Projekte geraten ins Stocken, Kunden bekommen keine verbindlichen Aussagen, Mitarbeitende wissen nicht,

wer jetzt entscheiden darf. Und gerade bei Bank- oder Versicherungsthemen kann es kritisch werden, wenn Unterlagen fehlen oder Zuständigkeiten unklar sind. Angehörige sind in solchen Fällen nicht nur durch den Notfall belastet, sondern zusätzlich durch Unklarheiten im Unternehmen.

DER NOTFALLORDNER: EIN PRAGMATISCHER HELFER ZUR BETRIEBSSICHERUNG

Ein Notfallordner ist kein bürokratisches Monster, sondern ein sehr pragmatisches Instrument zur Betriebssicherung. Gut gemacht ist er schlank, klar strukturiert und so aufgebaut, dass Stellvertretung oder Familie im Ernstfall innerhalb kurzer Zeit Orientierung haben. Er bündelt die Informationen, die sofort gebraucht werden, ohne lange Suche und ohne Interpretationsspielraum. >>



Entscheidend ist nicht, jedes Detail perfekt zu dokumentieren. Entscheidend ist, dass im Notfall die wesentlichen Fragen schnell beantwortet werden können: >>

- **Wen** muss ich informieren?
- **Wer** übernimmt welche Aufgaben?
- **Wo sind die wichtigsten Zugänge und Unterlagen?**
- **Welche Projekte** sind kritisch und brauchen kurzfristig Entscheidungen?
- **Welche Fristen und Zahlungen** sind dringend einzuhalten?

Aus Controlling-Sicht geht es dabei im Kern um zwei Ziele: **Handlungsfähigkeit** und **Transparenz**. Handlungsfähigkeit, damit der Betrieb weiterlaufen kann. Transparenz, damit Entscheidungen nicht aus dem Bauch heraus getroffen werden müssen, sondern auf einem belastbaren Überblick basieren.

WAS SOLLTE IM NOTFALL-ORDNER STEHEN?

Die genaue Struktur hängt von Betriebsgröße und Organisation ab, aber die Logik ist immer gleich: Alles, was für die (kurzfristige) Fortführung entscheidend ist, muss eindeutig auffindbar sein.

Basis & strategische Richtung

Kurze Unternehmensinfos, Ziele und aktuelle Prioritäten helfen enorm, wenn Stellvertretung oder Familie Entscheidungen treffen müssen, ohne den „Kompass“ zu kennen. Hier reichen wenige, klare Sätze: Was ist das Kerngeschäft? Welche Kundengruppen sind besonders wichtig? Welche Themen sind gerade kritisch?

Sofort zu informierende Kontakte

Zentrale interne und externe Kontakte sowie Institutionen und Partner: Steuerberatung, Bank, Versicherungen, ggf. Rechtsberatung, wichtige Kunden, Lieferanten, Subunternehmer. Wichtig: nicht nur Telefonnummern, sondern auch Zuständigkeiten („wer kann was klären?“).

Stellvertretung & Entscheidungswege

Im Notfall braucht es Klarheit: Wer darf was entscheiden und in welchem Rahmen? Wer gibt Zahlungen frei? Wer spricht mit Kunden? Wer koordiniert Personal? Unklare Rollen und fehlende Vollmachten sind im Ernstfall einer der größten Reibungsverluste.

Zugriff auf Projektübersicht

Die Projektlage ist der Pulsschlag des Unternehmens. Im Notfall muss sichtbar sein, welche Baustellen laufen, welche Termine kritisch sind, wer Ansprechpartner ist und wo relevante Unterlagen (Pläne, Aufmaße, Nachträge, Abnahme) zu finden sind.



Zugänge, Passwörter, Codes – notfalltauglich geregelt

Oft der Engpass Nummer eins: Banking, E-Mail, Zeiterfassung, Kalkulation, Ablagesysteme, Telefonanlage, Softwarezugänge. Hier geht es nicht nur um Passwörter, sondern auch um 2-Faktor-Themen und darum, dass der Zugriff im Notfall tatsächlich funktioniert – ohne Sicherheitschaos zu verursachen.

Wichtige Geschäftsunterlagen

Verträge, Versicherungsunterlagen, Kreditunterlagen, Miet-/Pachtverträge, Gesellschaftsunterlagen: Nicht alles muss im Ordner liegen, aber der Ordner muss eindeutig zeigen, wo es liegt und welche Dokumente relevant sind.

Mitarbeitende: Schlüsselrollen & kritische Prozesse

Welche Personen haben Schlüsselrollen? Wer kann Baustellen koordinieren, wer Angebote vorantreiben, wer ist Ansprechpartner für Personal? Welche Prozesse dürfen nicht reißen (z. B. Lohnzahlungen, Stundenfreigaben, Einsatzplanung)? Dieser Teil gibt dem Team Orientierung und Stabilität.

Finanzen & Risiken

Ein schneller Überblick über Bankverbindungen, relevante Konten, laufende Zahlungsverpflichtungen, Kreditlinien sowie Versicherungen und Fristen. Gerade im Notfall ist Liquidität ein sensibles Thema, Verzögerungen kosten hier schnell Geld, Vertrauen und im Zweifel die Existenz.

Netzwerk & Rechtliches

Wichtige Kunden, Lieferanten, Subunternehmer – und rechtliche Themen wie Vollmachten sowie Regelungen für den Ernstfall. Sensibel, aber entscheidend: Ohne saubere Vollmachten können selbst naheliegende Dinge blockiert sein.

WARUM DER NOTFALLORDNER AUCH FÜR NACHFOLGE HILFT

Ein oft unterschätzter Vorteil:

Ein sauber aufgebauter Notfallordner ist gleichzeitig eine starke Basis für Übergabe und Nachfolge. Denn Nachfolge scheitert selten am Willen, sondern an Abhängigkeiten, Intransparenz und fehlender Dokumentation.

Wer den Notfallordner aufsetzt, reduziert „Chef-Wissen“ und schafft Struktur, die sich schrittweise übergeben lässt.

PRAXIS-TIPP:

Schlank starten, regelmäßig pflegen

Der größte Fehler ist, das Thema so groß zu denken, dass man gar nicht anfängt. Besser: mit einem klaren Grundgerüst starten, die wichtigsten Kerninformationen bündeln und anschließend gezielt ergänzen. Und vor allem: aktuell halten, sonst verliert der Ordner seinen Wert.

Sind Sie für den Notfall gewappnet?

Wenn Sie das Thema angehen möchten und Fragen haben, klären wir die nächsten Schritte gern in einer kostenfreien Erstberatung. Schreiben Sie uns einfach, wir unterstützen praxis- und branchennah. //

**Hier
Online-
Termin
buchen!**

#DIE KUG-FALLE

Warum Saison-KuG teuer werden kann

Lange Zeit war Saison-Kurzarbeit (KuG) kein Thema mehr. Im Sommer wurde vorgearbeitet, um in Schlechtwetterzeiten die aufgebauten Überstunden abzufeiern. Inzwischen beobachten wir jedoch, dass dieses Modell in vielen Betrieben nicht mehr zuverlässig funktioniert.



Im Sommer lassen sich die nötigen Stunden häufig nicht mehr aufbauen. Die Gründe reichen von „zu heiß“ über „zu nass“ bis hin zu „schlecht fürs Betriebsklima“, weil man den Mitarbeitenden die belastenden Mehrstunden nicht mehr zumuten möchte. Hier ist ein allgemeiner gesellschaftlicher Wandel festzustellen. Und dann klingt die Lösung schnell naheliegend: Die Winter sind ja oft milder geworden, man kann häufiger „durcharbeiten“. Und wenn es doch nicht geht, so wie in diesem Winter in vielen Teilen Deutschlands, dann gibt es ja Saison-KuG.

Aber genau hier liegt die Falle: Viele Betriebe bedenken nicht, dass man sich zwar (einen Teil) Personalkosten spart, gleichzeitig aber die Wertschöpfung massiv einbricht. In einer Saison-KuG-Stunde wird eben nicht produktiv gearbeitet. Das heißt: Für jeden gesparten Euro Lohn fallen mehr als zwei Euro Wertschöpfung weg. Gleichzeitig bleiben die Fixkosten unverändert und so reduziert sich der Gewinn schon bei zehn KuG-Tagen um rund 30 %. Bei 20 KuG-Tagen wären es sogar fast 60 %. Bei 35 KuG-Tagen wäre er – theoretisch – ganz weg.

Die Grafik zeigt den Verlauf der Personalkosten und der Wertschöpfung für eine durchschnittliche Fachkraft: Bei zehn KuG-Tagen reduzieren sich die Lohnkosten (je Fachkraft im Durchschnitt) um rund 2.700 Euro, während die Wertschöpfung um rund 6.200 Euro sinkt. Dem Beispiel liegt ein Grundlohn von 20,00 Euro und eine Wertschöpfung von 80,00 Euro pro Stunde zugrunde.

FAZIT

Die Einrichtung „Saison-KuG“ ist eine gute Sache, um kurzfristige Arbeitsausfälle zu kompensieren. Sie erspart aber im Wesentlichen Lohnkosten. Alle anderen Kosten, z. B. für Maschinen, Fuhrpark, Miete oder Verwaltung, fallen weiterhin an. Und ohne eine ausreichende Deckung aus produktiver Leistung kann das Ergebnis sehr schnell „abstürzen“.

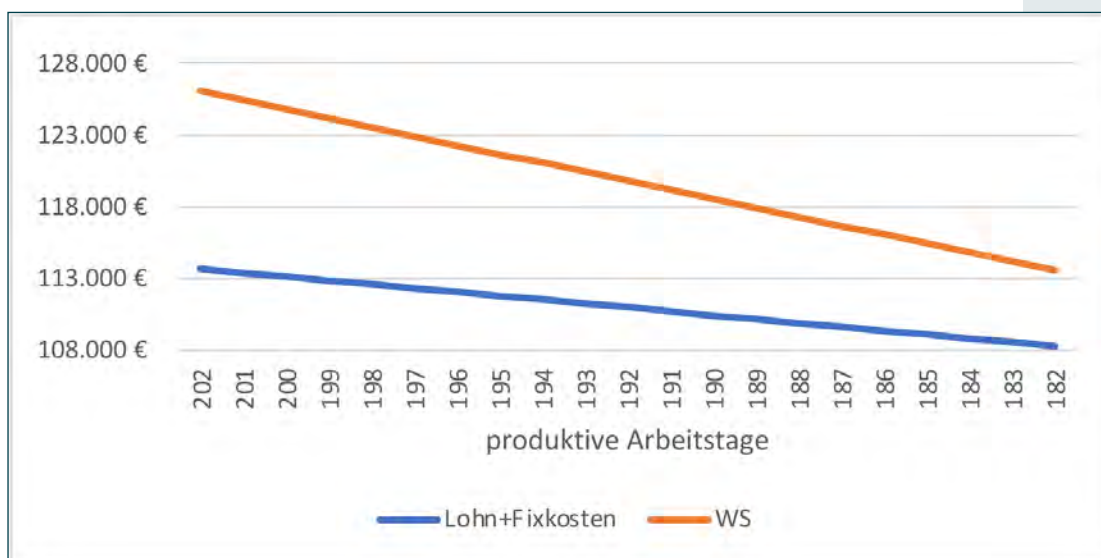


Abbildung:
Veränderung von
Wertschöpfung (WS)
und Lohn- zzgl. durch-
schnittlicher Fixkosten
je Fachkraft und Anzahl
produktiver Tage,
Basis: 2025

Betrieben ist daher zu raten, sich nicht allzu entspannt zurückzulehnen, sondern aktiv Alternativen zu planen. Da gibt es einerseits den Winterdienst (worauf nicht immer Verlass ist) und andererseits die Möglichkeit, im Sommer gezielt und fair Überstunden als Puffer aufzubauen. Dieser Überstundenaufbau sollte also im Sommer überprüft werden, damit im Winter keine Überraschungen auf die Unternehmen zukommen.

Fragen Sie sich, was „Wertschöpfung“ in Ihrer Steuerung konkret bedeutet und ab wann Saison-KuG für Ihren Betrieb zur Ergebnisfalle wird?

Dann lohnt sich ein kurzer Blick auf Ihr Zahlenwerk: Welche Leistung fehlt in der KuG-Zeit wirklich, welche Fixkosten laufen weiter und wie sensibel reagiert Ihr Gewinn darauf? Wir unterstützen Sie gern bei der Einordnung. Buchen Sie einfach online eine **kostenfreie Erstberatung. //**

**Hier
Online-
Termin
buchen!**

#WIR FEIERN

20 Jahre „Kullmann“

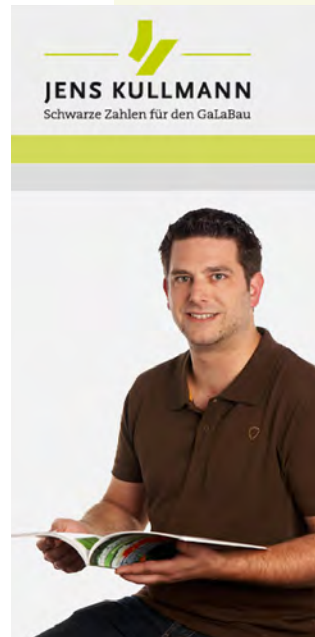
Manchmal beginnt eine gute Geschichte nicht mit einem formalen Businessplan, sondern mit einer klaren Intuition. Im Sommer 2006 hat Jens Kullmann genau diese Entscheidung getroffen.

Er setzte das um, was ihn nach dem Studium und im Job am meisten begeistert hatte: Die Beratung von Kunden. Er gründete ein eigenes Beratungsunternehmen, konsequent spezialisiert auf den Garten- und Landschaftsbau.

Schon früh war dabei ein Gedanke prägend, der uns bis heute begleitet: **Gute Werkzeuge sind wichtig, aber sie wirken erst mit guter Beratung.** Jens Kullmann hatte zuvor erlebt, dass eine Software ein GaLaBau-Unternehmen zwar unterstützen kann, es aber „neben einer guten Software eben auch einer guten Beratung bedarf“. Genau daraus entstand die Idee, beides zu verbinden: Zahlen so aufzubereiten, dass sie Entscheidungen erleichtern und Unternehmen dadurch planbar und steuerbar machen.

Ein weiterer Meilenstein folgte 2014: Gemeinsam mit Heiko Meinen wurde die Kullmann und Meinen GmbH gegründet. Der ursprüngliche Fokus auf Plankostenrechnung und Controlling wurde durch weitere Themenfelder ergänzt. Die klare Ausrichtung auf den Garten- und Landschaftsbau blieb dabei jederzeit erhalten.

Was uns dabei wichtig ist: Wachstum ist für uns kein Selbstzweck. Unser Ziel ist es, Betriebe so aufzustellen, dass sie



*Links der Anfang vor 20 Jahren: Jens Kullmann beim Start des Beratungsunternehmens.
Rechts: heute gemeinsam mit Heiko Meinen.*

ihre Kapazitäten optimal nutzen können und die Menschen im Unternehmen einen vertrauensvollen Blick in die Zukunft haben. Dazu gehören klare Zahlen und ein gutes Controlling genauso wie eine Unternehmenskultur, die funktioniert: wertschätzend, verlässlich und auf Augenhöhe.

20 Jahre Beratung: darauf stoßen wir im August an, mit Dank an alle Kunden, die diesen Weg mitgegangen sind: für Euer Vertrauen, Eure Offenheit und den gemeinsamen Anspruch, GaLaBau-Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu machen. //