

# Pro & Contra

➡ Aufträge ablehnen: Soll ich's wirklich machen oder lass ich's lieber sein?

Text: Monika Werthebach

Jedes Unternehmen muss Umsatz machen, sonst vernichten die laufenden Kosten alle mühsam erarbeiteten Erträge. Und wer langfristig am Markt erfolgreich bleiben möchte, braucht volle Auftragsbücher. Doch wenn eine Anfrage Bauchschmerzen verursacht oder bereits abzusehen ist, dass die Zusammenarbeit nichts als Ärger verursachen wird, kann es manchmal die klügere Entscheidung sein, auf diplomatische Art und Weise, aber deutlich „Nein“ zu sagen.



## Pro

Wenn die vom Kunden geforderte Lieferzeit absolut nicht zu realisieren ist, die gewünschte Dienstleistung abseits des eigenen Kompetenzbereichs liegt oder der gebotene Preis ganz einfach viel zu niedrig ist, um einen nennenswerten Gewinn zu erzielen, dann sollte jeder erfolgsorientierte Unternehmer freundlich, aber bestimmt auf die bestehenden Gründe verweisen und einen Auftrag mit wenig Aussicht auf eine für beide Seiten zufriedenstellende Zusammenarbeit ablehnen. Aufträge mit unzureichendem Ertrag führen unter Umständen zu finanziellen Engpässen und können auf lange Sicht die Existenz des Unternehmens bedrohen. Besonders ärgerlich wird es, wenn dadurch die Produktionsprozesse für weitaus lukrativere Geschäfte blockiert sind. Von Anfragen, die dem internen Qualitätsanspruch widersprechen, bei denen abzusehen ist, dass der Verbraucher Schaden nehmen könnte, die unmoralisches oder gar illegales Handeln verlangen, sollte jeder Unterneh-



## Contra

mer Abstand nehmen. Der nachhaltige Schaden an der eigenen Reputation ist nur schwer wieder zu beheben, wenn der Kunde am Ende unzufrieden ist, weil der Auftrag nicht erwartungsgemäß erfüllt wurde oder unlauteres Vorgehen auf das eigene Unternehmen zurückfällt. Und nicht zuletzt ist es eine der kostbaren Freiheiten der Selbständigkeit, nicht zur Zusammenarbeit mit unangenehmen Zeitgenossen verpflichtet zu sein.

Nun mag es aber vor allem in der Gründungsphase und in Zeiten geringer Auslastung durchaus auch Situationen geben, in denen das Unternehmen auf jeden Auftrag und die damit verbundene Einnahme dringend angewiesen ist. Sei es, um die Auslastung zu sichern, aber auch, um dringende Verbindlichkeiten bedienen zu können. In jedem Business geht es aber auch darum, neue Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden. Und um überhaupt erst den „Fuß in die Tür“ zu bekommen, kann es manchmal hilfreich sein, einen weniger interessanten Auftrag zähneknirschend anzunehmen – in der Hoffnung, dass sich durch eine erste erfolgreiche Zusammenarbeit einträglichere Folgeaufträge generieren lassen. Um bestehende und zufriedene Kunden nicht an den Wettbewerber zu verlieren, kann es sogar zielführend sein, im Ausnahmefall einen ertragsneutralen Auftrag als „durchlaufenden Posten“ zu verbuchen – allein um der guten Geschäftsbeziehung willen. 

Partner der  
Familienunternehmen

**Wir beraten Sie in den Bereichen:**

- Unternehmensnachfolge
- Erbrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Immobilienrecht
- Arbeitsrecht
- Zivilrechtliche Vertragsgestaltung



**Dr. jur. Jochen Busse**

Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht



**Oliver Alberts**

Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht  
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht



**Thorsten Richardt**

Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht

Rathausstraße 2 • 58636 Iserlohn

Telefon: 02371 / 955763-0

Telefax: 02371 / 26252

info@ba-partner.de

www.ba-partner.de