

Alle Informationen über Frankreich finden Sie auf www.frankreichkontakte.de

Handwerker & Kleinbetriebe

Von Michael Kuss www.frankreichkontakte.de

„Der tägliche Kleinkram ist zwar nervig, muss aber erledigt werden!“

Gespräch mit einem deutschen Handwerker, der sich als Schreiner in Südfrankreich niedergelassen hat und sich jetzt als Schiffsbauer betätigt.

„War es schwierig, sich in Frankreich selbständig zu machen?“

„Ja und Nein! Durch die EU-Gesetze ist es zumindest möglich! Unterdessen bestehen in Frankreich wohl über 3000 Kleinunternehmen, die entweder Deutschen gehören oder eine deutsche Beteiligung haben. Die Schwierigkeit besteht nicht darin, dass man sich nicht oder mit mehr Problemen als die Franzosen selbständig machen kann. Durch die EU ist die Rechtslage der Mitgliedsländer, also auch zwischen Deutschland und Frankreich, weitgehend angepasst. Auch deutsche Selbständige und Firmen haben freies Niederlassungsrecht in Frankreich. Die eigentlichen Schwierigkeiten beginnen dann erst in Frankreich, und zwar primär in der Sprache, bei Formularen, bei der Vorsprache auf Behörden, bei den unbekannten Verwaltungswegen; da gehen sogar Franzosen in die Knie.“

„Haben Sie ihre Geschäftseröffnung in Frankreich alleine durchgeboxt, oder die Hilfe von Fachleuten benötigt?“

„Wer nicht zweisprachig deutsch-französisch aufgewachsen ist oder schon sehr, sehr lange in Frankreich lebt, benötigt in jedem Fall fachliche Hilfe. Selbst Franzosen kommen ohne Notare und Steuerberater nicht aus. Wenn ich nur an die jährlichen Steuererklärungen denke, das ist eine wissenschaftliche Arbeit, die über mehrere Tage sogar in den Tageszeitungen erklärt wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einen Ein-Mann-Betrieb mit Kleinstlieferwagen und einer Hinterhofwerkstatt handelt oder um ein großes Auslieferungslager deutscher Produkte in Frankreich. Abzuwägen ist lediglich die Größe, Form und Ausweitung einer solchen Fachberatung. Sehen Sie mich zum Beispiel: Obwohl ich zwei Jahre zuvor mit der Vorbereitung begonnen hatte, ich hatte Bücher und Informationen gewälzt, war auf der Handelskammer und bei Berufsverbänden, hatte Französisch gebüffelt, und trotzdem, am Ende wurde alles doch komplizierter und vor allem viel teurer, als ich eingeplant hatte. Hätte ich dann nicht auf eine „Rücklage für unvorhergesehene Fälle“ zurück greifen können, hätte ich aufgeben müssen, bevor ich überhaupt angefangen hatte. Anfänger sollten über Rücklagen verfügen, die mindestens 50 Prozent über der anfänglichen Gesamtplanung liegen“.

„Wie hatten Sie Ihre Gesamtplanung berechnet?“

„Maschinen, Werkzeuge und Material hatte ich so gut wie nicht eingeplant, da ich das von Deutschland mitbringen wollte. Hier in Frankreich hat sich aber dann der Irrtum herausgestellt: Alleine für die Überholung der elektrischen und sanitären sowie der feuertechnischen Anlagen (da war ich davon ausgegangen, sie würden noch zwei oder drei Jahre halten) musste ich die Hälfte meiner Rücklagen angreifen. Bei der Sicherheitsabnahme stellten sich so viele Mängel heraus, die hatte ich beim Erwerb der Werkstatt mit Büro überhaupt nicht bemerkt und außerdem hatte ich wegen meiner immer noch ungenügenden Französischkenntnisse keine Mängelklausel in den Vertrag einbauen lassen. Immerhin war ich so schlau, nicht nur die Umzugskosten von damals 15 000 Mark zu kalkulieren, sondern auch

die Anlaufkosten, Installierung des Telefons, Internet, Steuervorauszahlungen, einige Umbauarbeiten und eine Sekretärin; das wollte eigentlich meine Frau machen, aber dann blickte meine Frau bei den Feinheiten der französischen Steuergesetzgebung und vor allem bei der Lohnbuchhaltung für den Zimmermann und den Lackierer nicht durch, und weil ich mich den ganzen Tag um Kunden und neue Aufträge kümmern musste, haben wir schließlich eine Sekretärin eingestellt, die anfangs auch nicht eingeplant war. Viel zu spät haben wir bemerkt, dass wir den Zimmermann und Lackierer überhaupt nicht benötigt hätten, das heißt benötigt schon, aber nicht fest angestellt mit allen damit zusammenhängenden strengen sozialen Auflagen. Die rechtzeitige Einschaltung von Beratern hätte uns wahrscheinlich darüber informiert, Fachkräfte nicht einzustellen, sondern von Fall zu Fall bei Bedarf auf Fremdfirmen zurück zu greifen. Das sind dann auch wiederum nur Ein-Mann-Betriebe, zum Beispiel Schreiner, Zimmermann, Spengler, Maurer, Installateure oder Lohnbuchhalter, die sich - teils mit Büro im Wohnzimmer, teils mit etwas Werkzeug und einem Minilieferwagen - selbständig gemacht haben. Diese Betriebsform ist in Frankreich recht verbreitet und nennt sich „*Micro-Entreprise*“; das ist ein Ein-Personen-Betrieb, der eine Jahrespauschale an Steuer, Versicherung und Sozialabgaben zahlt, darüber hinaus soviel verdienen kann wie er will, aber kein Personal einstellen darf und keine Umsatzsteuer berechnen und absetzen kann. Das mag Nachteile haben, hat aber auch wieder Vorteile: Wegen der fehlenden Umsatzsteuer kann er preisgünstiger arbeiten und bekommt mehr Kunden. Und was den eventuellen Personalbedarf gelegentlich betrifft: Hier gibt der freie Markt immer die eine oder andere Arbeitskraft her, die für ein paar Tage aushelfen kann. Okay, das ist gegen das Gesetz, aber erzähle das mal einem Franzosen; oder im Freundeskreis, - die würden sich schief lachen! Die kleinen Handwerksbetriebe haben auch hier noch zweierlei Buchführung: die offizielle und die andere in der Hosentasche und die versteckten Telefonnummern im Handy!“

„Welche Anlaufzeit haben Sie benötigt, bis Sie an der Côte d’Azur zu Kunden, zu Arbeit und Verdienst kamen? Und wie haben Sie diese Übergangszeit überbrückt?“

„Die Frage, wann das erste Geld durch eigene Kunden herein kommt, war der größte Unsicherheitsfaktor! Ich hatte eine Anlaufzeit von drei Monaten und dafür ein Überbrückungskapital von damals 15 000 Mark eingeplant, aber das war zu knapp! Entschieden zu knapp! Zwar hatte ich nach zwei Monaten bereits die ersten – kleineren – Aufträge, aber bei der hiesigen Zahlungsmoral wurden die Rechnungen erst zwei oder drei Monate später beglichen, wenn überhaupt. Meine Auftraggeber wussten genau, ich war neu und außerdem Ausländer, ich war auf die Aufträge angewiesen und man konnte mich zappeln lassen. Ich hätte mindesten sechs Monate einplanen müssen, besser sogar ein Jahr, bevor das Geschäft einigermaßen läuft und Geld in die Kasse kommt.“

„Wie haben Sie und Ihre Frau das überbrückt?“

„Wir haben unseren Lebensstandard gewaltig eingeschränkt. Sehr gewaltig sogar! Vorteilhaft ist dabei, dass man weniger Kleidung braucht, die Wäsche schnell auf der Leine trocknet und man sogar zu wichtigen Verabredungen leger ohne den Firlefanz von Anzug und Krawatte gehen kann. Zum Teil habe ich Arbeiten übernommen, die überhaupt nichts mit meinem Schreinerberuf zu tun haben: Gärten pflegen, mauern, Rohre verlegen, Pools reinigen, alle möglichen und unmöglichen handwerklichen Hilfsarbeiten, die hier durch den Bauboom – besonders bei privaten Villen am Mittelmeer – immer gefragt sind. Das führte sogar zur Überlegung, mich nicht auf Schreinerei alleine zu konzentrieren, sondern so eine Art Werkstatt mit Multiservice zu betreiben. Ein Lieferwagen, ein paar Werkzeuge eingepackt, und dann alle Arbeiten annehmen, für die andere Betriebe nicht kommen wollen. Dann wäre wahrscheinlich schneller Geld ins Haus gekommen, aber mein Ruf als Schreiner hätte wohl

unwiderruflich gelitten. Durch einen Zufall, wenn es im Leben denn Zufälle gibt, lernten wir in einer englischen Kneipe in Port Grimaud einen deutschen Kapitän und Schiffseigner kennen, der uns sein Leid über fehlende Schiffsbauer und Zimmerleute klagte. Nun komme ich als norddeutscher Schreiner von der Waterkant – der dort schon in zahlreichen kleinen Werften gearbeitet hatte, ans Mittelmeer, und ausgerechnet hier wird mir eine Chance eröffnet, die ich anfangs überhaupt nicht überlegt und eingeplant hatte. Der Käptn machte mich binnen kurzer Zeit mit mehreren Werften und Bootsbesitzern und vor allem mit den Betreibern von Winterquartieren für Boote bekannt, na ja, der Rest ergab sich von selbst, jetzt bin ich gut im Geschäft, ein bisschen Glück gehört eben auch dazu!“

„Wie sieht es mit Neid, Missgunst, Konkurrenz oder gar mit Intrigen aus? Wie wurden Sie akzeptiert? Haben Sie sich integriert?“

„Neid? Wahrscheinlich gab es das auch, aber ich habe kaum etwas davon mitbekommen, denn man bleibt ja unter sich. Die anderen hier operierenden kleinen Handwerksbetriebe sind teilweise auch in Händen von Ausländern; richtige Franzosen, also richtige Ureinwohner, gibt es hier ja kaum noch. Die ‚richtigen‘ Franzosen, das sind alteingesessene Familien, die ihr Schäfchen längst im Trockenen haben, die hier die Geschicke in Politik und Wirtschaft dirigieren und nur auf einer unteren Schiene die kleinen ausländischen Handwerksbetriebe akzeptieren, weil sie das Rad in Schwung halten. Die kleinen Servicebetriebe, das sind oft kleine Familien- oder Ein-Mann-Betriebe von Spaniern, Italienern, Portugiesen, die oder deren Eltern vor vielen Jahren nach Südfrankreich kamen, als Hilfsarbeiter begannen, sich hoch gearbeitet und irgendwann sich selbständig gemacht haben und heute hier den Servicemarkt beherrschen. Da das aber alles Latinotypen sind und eine besondere "Mittelmeer-Mentalität" besitzen, kommen die untereinander recht gut aus und sind auch assimiliert. Uns Deutschen bleibt wohl nur, sich an jene Landsleute zu halten, die hier groß und finanzkräftig eingestiegen sind und eine schweigsame Etage höher diskret leben: zum Beispiel im Hotelgewerbe, im Immobiliengeschäft, Bankinvestitionen, Boote und Yachting, reiche Villenbesitzer, die ihr Geld in Monaco oder in eine französische Immobilie investiert haben. Auch hier wäscht eine Hand die andere und letztlich gibt es viele Gruppierungen, die lassen sich eigentlich gegenseitig in Ruhe, solange man keine Dominanz anstrebt, so richtige kleine Mafiastrukturen, die muss man kennen und da muss man mitmischen. Ohne Vitamin B läuft hier so gut wie nichts, da kannst du ein noch so guter Schreiner sein., und als kleiner Handwerker kann ich ganz gut von den nahrhaften Krümel leben, die reiche Deutsche an der Côte d’Azur jenen überlassen, deren Service sie letztlich benötigen! *C’est la vie! N’est ce pas?*“

„Was sagen Verwandte und frühere Freunde in Deutschland zu Ihrem Ausstieg nach Frankreich? Und was raten Sie anderen Aussteigern?“

„Wenn wir uns sehen, wundern die sich jedes mal, dass ich nicht bronzebraun gebrannt bin. Die meinen, wer am Mittelmeer wohnt, liegt den ganzen Tag am Strand in der Sonne. Dabei vergessen die völlig, dass unser Arbeitstag bis zu 12 Stunden hat und wir genau wie alle anderen Sterblichen nur am Wochenende mal für ein paar Stunden ans Meer kommen. Aber ein bisschen neidisch sind die meisten doch; auf das Klima, den blauen Himmel und die Natur. Aber auch das hat alles seinen Preis! Ich sage jedem deutschen Aussteiger, der ans Mittelmeer kommt und glaubt, jetzt würden ihm die gebratenen Tauben in den Mund fliegen: Am Anfang musst du hier doppelt soviel arbeiten wie in Deutschland, hast aber nur die Hälfte des gleichen Lebensstandards! Wer mit Rosinen im Kopf hierher kommt und nicht hart und ideenreich zupacken will, soll zu Hause bleiben, denn er wird scheitern!“

Michael Kuss

www.Frankreichkontakte.de