Aktiv seinen eigenen Markt gestalten

VERANSTALTUNG ■ Am 17. März 2010 fand in Wiesbaden die 8. Baubetriebswirtschaftliche Tagung des ZDB statt. Praxisnah wurden Möglichkeiten aufgezeigt, wie Baubetriebe erfolgreich auf die Marktentwicklung reagieren können.

Panagiotis Koukoudis

In den letzten Jahren hat sich die Situation am Markt für Bauunternehmen deutlich verschärft. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen sind Firmenchefs aufgefordert die internen Prozesse zu optimieren und sich noch stärker auf den Kunden und seine Wünsche zu fokussieren. Genau damit befasste sich die diesjährige Baubetriebswirtschaftliche Tagung, deren Thema „Wie auf Marktentwicklungen reagieren?“ lautete.

Nach den einleitenden Worten vom ZDB-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Karl Robl gab Dipl.-Ing. Erich Gluch, ifo-Institut München, den anwesenden Tagungsteilnehmern eine Zwischenbilanz über die Wirkung der Konjunkturprogramme. Viel Grund zur Freude gab es für die Baubranche nicht. Die Bauinvestitionen haben sich negativ entwickelt. Im letzten Jahr lagen sie auf einem Niveau, wie wir es zuletzt Anfang der 1990er-Jahre hatten.

Zumindest konnte er für den Wirtschaftsbau langfristig ein wenig Hoffnung verbreiten. Dem Energie- und Telekommunikationssektor bescheinigt er ein hohes Potenzial für die Bauwirtschaft. Auch für den Wohnungsbau sieht er in den nächsten Jahren Chancen durch die Energieeinsparung und die zukünftige demografische Entwicklung. Leider konnte er dem öffentlichen Bau wenig Hoffnung auf mittelfristiges Wachstum machen. In diesem Jahr wird es dort noch bergauf gehen, aufgrund der einsetzenden Wirkung der Konjunkturpakete, aber für die Zukunft sieht es nicht gut aus.

Auf diesen ersten bauspezifischen Marktüberblick folgte der Vortrag von Dr. Steffen Becker. Der Mann von der Helaba Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen berichtete über die Umsetzung des Konjunkturpaketes II in seinem Bundesland. Leider blieb der Vortrag zu sehr an der theoretischen Oberfläche. Viel Zahlenmaterial, aber kaum Informationen darüber, was noch in diesem Jahr genau gemacht wird, und wie stark die Bauwirtschaft in Hessen davon profitieren wird.

Prozesse auf den Kopf gestellt

Ganz anders der anschließende Vortrag von Dipl.-Ing. Philipp Kminkowski. Der junge Mann vom Baubetrieb Raab aus Ebensfeld brachte endlich die fehlende praktische Komponente in die Diskussion. Sehr anschaulich berichtete er darüber, wie der 215 Mitarbeiter starke Betrieb seine Prozesse optimiert hat. Dabei setzte man auf die KOPF-Methode von Heinz Grote und ging in Richtung eines zielorientierten Selbststeuerns der Abläufe. Zielsetzung war es, die Mitarbeiter im Grunde zu Mitunternehmern in einer neuen Arbeitskultur zu machen.

Der Kunde wurde dabei gezielt an die erste Stelle aller Aktivitäten gesetzt. Maßnahmen wie „Geld verdienen“ ersetzten Aktionen wie „Geld sparen“. Schließlich soll ein Unternehmen Geld erwirtschaften, um seine Mitarbeiter zu bezahlen und zukünftig am Markt zu existieren. Weitere Maßnahmen waren die Einführung von Arbeitszeitkonten, Baustellenstartgesprächen und vermehrte Schulungen bzw. Weiterbildungen. Dies alles führte in den letzen Jahren zu einer höheren Produktivität, einer Fokussierung der Entscheidungs- und Planungsprozesse sowie einer Erhöhung der Kundenzufriedenheit. Die Inhalte dieses Vortrags stießen auf viel Interesse beim Publikum, so dass es zu einer längeren Diskussion kam, die in der anschließenden Mittagspause weitergeführt wurde. Über das Bauunternehmen Raab und seine Prozessoptimierung werden wir in einer der nächsten Ausgaben in unserer Serie „Erfolgreiche Zukunftsstrategien – Bauunternehmerporträt“ berichten.

Nach der Pause stand, im wahrsten Sinne des Wortes, die Bühne frei für Jürgen Dawo. Der Firmengründer des Franchiseunternehmens Town & Country Haus machte deutlich, wer was erreichen will, der muss voll und ganz dahinterstehen. Der Mann weiß, wie man verkauft und es potenziellen Kunden nahebringt.

Wortgewandt und informativ stellte er seine Franchiseidee als eine lukrative Alternative dar. Insbesondere mit dem anwesenden Bauunternehmer Matthias Wachs, Wachs Bauunternehmung aus Roßwein, konnte er einen erfolgreichen Franchisenehmer benennen. Das Thema Franchise für den Bau (u.a. Town & Country Haus) wird von uns in der **Baugewerbe**-Ausgabe 11-12.2010 (erscheint im August) ausführlich behandelt.

„Last but not least“ ging Richter Jörg Eichner ans Rednerpult. Wie immer seriös, aber auch sehr menschlich, schilderte er von Praxisfällen zum Thema Insolvenz. Deutlich wurde dabei, dass man so manche Krise abwenden kann und sie nicht unbedingt in einer Insolvenz enden muss. Früh agieren und bedingungsloses Klar-Schiff-Machen führen oft zu Lösungen, mit denen man leben kann. ■

Alle Fotos: Baugewerbe

1 Bauunternehmer Hans Stiglocher (l.) erkundigt sich beim Referenten Philipp Kminkowski über die konkrete Umsetzung seiner Vortragsinhalte im Baubetrieb.

2 In der Mittagspause fand ein reger Austausch zwischen den Tagungsteilnehmern statt.

3 Erich Gluch zog eine Zwischenbilanz zur bisherigen Wirkung der Konjunkturprogramme.

4 Philipp Kminkowski ging sehr praxisnah auf die Verbesserung von Prozessen in einem mittelständischen Baubetrieb ein.

5 Richter Jörg Eichner konnte mit seinen Praxisbeispielen das trockene Thema „Insolvenz“ sehr anschaulich und fesselnd rüberbringen.

ZENTRALVERBAND DEUTSCHES BAUGEWERBE ZDB