



Datei: #41812681 Foto: fotolia.com / stockWERK

Heute schon an morgen denken!

Zukunftssicherung im Gerüstbau!

Unser Autor Dipl.-Ing. Tom Koehler, beratender Ingenieur und Unternehmensberater, seit vielen Jahren in der Gerüstbau-Branche tätig, stellt in seiner praktischen Arbeit immer wieder fest, dass das Thema Unternehmensnachfolge und Zukunftssicherung viel zu wenig Beachtung findet. Davon ausgehend geht er mit seinen Überlegungen der Frage nach: Was ist denn ein „guter“ Gerüstbauer!

Im letzten Jahr habe einen Vortrag vor der Landesinnung Mecklenburg-Vorpommern zum Thema „Zukunftssicherung“ mit dem Satz begonnen: „Das einzig Sichere ist, dass es eine Zukunft geben wird!“

Was sich launig anhört, ist durchaus ernst gemeint. Denn, wenn ich mir das komplexe Geschehen um uns herum ansehe – inklusive der angeblichen „Expertenmeinungen“ -, glaube ich, es bedarf zumindest einer fundierten Prophetenausbildung, um Vorhersagen über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten zu machen.

Gleichzeitig scheint es aber ein paar Bereiche zu geben, bei denen man sich mit recht einfachen Überlegungen einen Vorteil gegenüber Wettbewerbern sichern kann.

Die Überleitung zu unserer Branche versuche ich mit einem Witz:

RTL plant eine neue Berufs-Fernsehsow. Dabei platzieren sich vier Vertreter eines Berufsstands jeweils an der Eckfahne eines

Fußballfeldes. Der Showmaster legt einen Koffer mit 10.000 Euro auf den Anstoßpunkt. Auf sein Signal hin, laufen die Mitspieler los und wer zuerst am Koffer ist, dem gehört das Geld.

In der ersten Show spielen Ärzte mit und zwar: ein guter und ein schlechter Orthopäde, ein Chirurg und ein Radiologe.

Preisfrage: Wer gewinnt?

Antwort: Der schlechte Orthopäde!

Warum? Einen guten Orthopäden gibt es nicht, der Chirurg hat die Aufgabenstellung nicht verstanden und für 10.000 Euro läuft ein Radiologe erst gar nicht los!

Nachdem nun jeder hoffentlich ein Lächeln auf dem Gesicht hat – kommen wir auch hier zum ernsteren Teil, indem wir uns anschauen, wie in der zweiten Show ein guter und ein schlechter Gerüstbauer, ein Gerüsthändler statt des Chirurgen und ein Gerüsthersteller statt des Radiologen mitspielen.

Dabei kommt es mir weniger darauf an, mich über verschiedene Mitspieler in unserer Branche lustig zu machen – sondern vielmehr um die Frage:

Was genau zeichnet einen „guten“ Gerüstbau-Unternehmer aus?

Beginnen möchte ich mit den drei Hauptmärkten, denen ein Gerüstbau-Unternehmer ausgesetzt ist:

- Dem „Dienstleistungsmarkt“, in dem sich jeder Unternehmer zusammen mit seinen regionalen und überregionalen Wettbewerbern wieder findet.



Abb. 1: Gerüstbau-Unternehmer innerhalb der drei Hauptspannungsfelder

Schlagworte hierbei sind: Produktivität des eigenen Unternehmens, Akquise-Strategie, Kontakte, Alleinstellungsmerkmale, Betriebsorganisation, rechtliches Umfeld etc.

- Dem „Material-Beschaffungsmarkt“:
Schlagworte: Stand der Technik, Abschreibungsvolumen, Finanzierungsmöglichkeiten, kaufen oder mieten? etc..
- Dem „Personalmarkt“:
Schlagworte: Fachkräftemangel, Ausbildung, Personalentwicklung, Nachunternehmerleistungen, Mindestlohn etc.

Kurz und bündig ließe sich bei diesem Modell unter dem Aspekt der Zukunftssicherung sagen:

Ein „guter“ Gerüstbau-Unternehmer ist, wer in allen 3 Teilgebieten gleichermaßen aktiv und erfolgreich ist!

Da sich diese 3 Hauptmärkte nicht von heute auf morgen verändern und der Einfluss des Einzelnen darauf gering zu sein scheint, möchte ich noch eine weitere Betrachtungsmöglichkeit anbieten, die denselben Gedanken auf das einzelne Unternehmen bezieht. Unabhängig von Betriebsgröße und -organisation lassen sich folgende Unternehmensfunktionen für ein Gerüstbauunternehmen benennen:

Anzeige

Diebstahlschutz durch SDNA-Code mit unsichtbarer Markierung



- Mit SDNA-Microdust® markierte Gerüstbauteile können dem Eigentümer jederzeit durch die Polizei zugeordnet werden.
- Jede Microdust®-Einheit enthält einen einmaligen Code, der in der SDNA-Datenbank mit Ihren Kontaktdaten verknüpft wird.
- Die Markierungen sind wetterbeständig und werden unter UV-Licht sichtbar.

Montage	Qualität, Zuverlässigkeit, Hauptkostenfaktor im Gerüstbaubetrieb	HAND-Werker
Bauleitung	Arbeitsvorbereitung, Arbeitssicherheit, Produktivität, Technologie-Erfahrung etc.	interne DIENST-leister
Lager/Logistik	Bestandssicherung, Reparatur/ Instandhaltung, „just-in-time“-Lieferung, etc.	
Büro-Organisation	(Daten-)Verwaltung und Verarbeitung, Fakturierung, Personalentwicklung etc.	
Geschäftsleitung	Strategie, Akquise = Kundenberatung, Geschäftsführung etc.	KOPF-Arbeiter
Investor	Verzinsung des eingesetzten Kapitals = produktivitätsorientiert	Kapitalisten

...und alles scheint sich um das „Gerüst“ (= Anlagevermögen) zu drehen. Denn was macht ein „guter“ Gerüstbauer, wenn er kein Gerüst (mehr) hat?

Da der äußere Kreis in diesem Modell (Abb. 2) das Gerüstbauunternehmen als Ganzes symbolisiert, kann man unter dem Aspekt der Zukunftssicherung vereinfacht sagen:

Ein „gutes“ Gerüstbauunternehmen fokussiert sich auf alle 6 Aufgabenbereiche gleichermaßen. Es bietet seinen Kunden „echten“ Mehrwert und erzielt – im Rahmen seiner Möglichkeiten – die maximalen Erträge bei gleichzeitig minimalen Kosten!

Diese Definition trifft im Übrigen auf alle Gerüstbauunternehmen zu – unabhängig davon, ob sie „eigene“ Gerüste verbauen oder dies als Nachunternehmer tun.

Eine weitere Betrachtung der Zukunftssicherung des eigenen Unternehmens lässt sich mit „harten“ und „weichen“ Faktoren für den Unternehmenserfolg bezeichnen. In unserer, tendenziell von „harten Jungs“, geprägten Gerüstbaubranche, die die „weichen“ Themen gerne als „Gedöns“ bezeichnet, ist dies oftmals ein Reizthema.

Deshalb umschreibe ich diese Betrachtung mit Begriffen aus der Computertechnik:

Hardware: Alles, was man anfassen kann (Material, Maschinen, Menschen etc.)

Software: Alles, was man nicht anfassen kann (EDV-Programme, Prozesse, Organisation, Daten, Informationen, Regeln, Ideen, Konzepte etc.)

In diesem Gedankenspiel wird relativ leicht klar, dass es wenig Sinn macht, viel Energie (= Zeit und Geld) für den neuesten Computer aufzuwenden, wenn darauf ein „altes“ EDV-Programm läuft. Umgekehrt leuchtet ein, dass das „neueste“ EDV-Programm auch einen entsprechend zeitgemäßen Computer braucht, um seine volle Leistung entfalten zu können.

Auf unsere Gerüstbaubranche übertragen kann man aus dieser Betrachtung ableiten: **Ein „gutes“ Gerüstbau-Unternehmen ist bestrebt (unter den Aspekten Zeit und Geld), die Balance zwischen „harten“ und „weichen“ Faktoren zu halten. Es schwingt harmonisch um einen (nur theoretisch erreichbaren) Optimalzustand!**

Nach diesen, recht allgemeinen, Betrachtungen, möchte ich mich zum Schluss noch einem ganz speziellen Zukunfts-Thema zuwenden. Eine Zukunft (ein Morgen) kann es nur geben, wenn es auch eine Vergangenheit (ein Gestern) und eine Gegenwart (ein Heute) gibt. Alle bisherigen Gedanken sind auf die Gegenwart bezogen, nämlich auf die Frage: „Was kann ich heute tun, um das Wohl meines Unternehmens (und meiner Familie) in der Zukunft zu sichern?“

Dies spiegelt sich z. B. in einem alten Sprichwort wieder: **Der Großvater kauft, der Vater baut, der Sohn verkauft, der Enkel geht betteln.**

Je nachdem, ob Sie in Ihrem Leben die Rolle des Großvaters, des Vaters oder des Sohnes (hoffentlich nicht die des Enkels) haben – beim Gedanken an Zukunft und Unternehmen geht es immer um das Thema „Nachfolge“!

Nach meiner Erfahrung als Unternehmer-Berater, leben wir in einer Zeit der „Väter und Söhne“ – um obiges Sprichwort aufzugreifen. Dabei bemerken die „Väter“, dass es einfacher ist, ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen, als es vertrauensvoll an die „Nachfolger“-Söhne zu übergeben – es geht um „loslassen

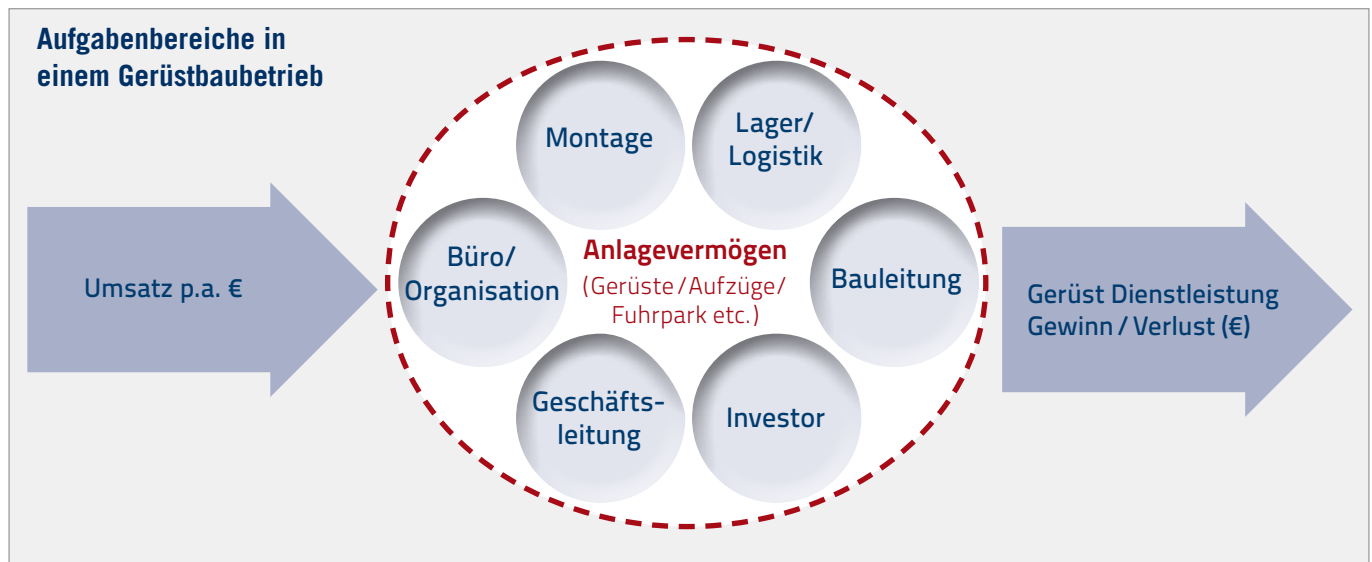


Abb. 2: Unternehmensfunktionen in einem Gerüstbaubetrieb

können“ und „Vertrauen“. Die „Verkäufer“-Söhne bemerken wiederum, dass es einfacher scheint, ein Unternehmen weiter zu führen, als es zu verkaufen.

Ihr Dilemma dabei ist: „Wie kann ein Traditions-Unternehmen weitergeführt werden, wenn ich als Unternehmer das nicht (mehr) kann?“ (Krankheit/Unfall/Rentenalter) oder „das gar nicht will?“ (z. B. weil ich lieber Musiker werde als Gerüstbauer zu sein).

Am Einfachsten haben es dabei die Enkel, denn ihnen – der „Zukunftshoffnung“ – wurde durch das Handeln der Väter und Söhne bereits in der Vergangenheit die Entscheidung für ihre Zukunft abgenommen.

Diesen gedanklichen Kreis des Themas „Zukunftssicherung“ möchte ich noch mit einem Zitat von Georg Christoph Lichtenberg (deutscher Physiker, gestorben 1799 und nur 1,41 m groß) schließen: **„Ich weiß nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber es muss anders werden, wenn es besser werden soll.“**

Und da „besser“, die Steigerung von „gut“ ist, möchte ich diesen kleinen Zukunfts-Exkurs mit einem „einfachen“ Rat schließen:

„Wer gestern schon ein „guter“ Gerüstbauer war und/oder heute ein „guter“ Gerüstbauer ist, der wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch morgen ein „guter“ Gerüstbauer sein !“

Dipl.-Ing. Tom Koehler

DER AUTOR

Tom Koehler, Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH), arbeitet bundesweit als Berater / Coach und Interim-Manager für Gerüstbau-, Handwerks- und Industrie-Unternehmen.



E-Mail: tom@scaffcon.com ■ www.scaffcon.com

Anzeige

LAYHER® – BAUSTELLENSCHUTZ MIT SYSTEM



- ▶ **Sicherer Schutz.**
Temporäre Wetterschutzdächer und Einhausungen. Baustellen und Umwelt bleiben bestens geschützt vor Wind, Regen, Schnee, Staub und Lärm.
- ▶ **Vielseitiger Einsatz.**
Modulare Systemlösungen für Neubau, Sanierungsarbeiten, Instandsetzung von Industrieanlagen, Korrosions- und Lärmschutzmaßnahmen bis hin zu temporärem Hallenbau.
- ▶ **Wirtschaftliche Lösung.**
Hohe Passgenauigkeit, einfaches Handling, schnelle Montage. Schutzsysteme verhindern Bau- oder Produktionsunterbrechungen.
- ▶ **Ästhetischer Auftritt.**
Die sauberen und optisch ansprechenden Lösungen eignen sich ideal für Einsätze im innerstädtischen Bereich.

www.layher.com

Layher

Mehr möglich. Das Gerüst System.