

BAUSTELLENOPTIMIERUNG

Davor. Dabei. Danach – 3 Schritte für die Privatbaustelle

Großbaustellen und Privatgärten mögen sich ja in manchem unterscheiden; was für beide Arbeitsplätze gleich ist: Nur ein optimaler Bauablauf verspricht Gewinn.

Georg von Koppen beschreibt drei Schritte für Mehrertrag im Privatgarten.

Die Situation ist typisch: Ein Landschaftsgärtner liefert erstklassige Arbeit ab. Die Auftragsbücher sind voll. Die Kolonnen ausgelastet. Eigentlich läuft also alles gut. Und dennoch bleibt bei vielen unterm Strich zu wenig Geld übrig. „Meine Kunden wissen einfach nicht, was sie wollen! Ständig müssen wir umdisponieren – um dann doch alles anders zu machen. Und hinterher haben wir statt der kalkulierten 500, 600 Stunden auf der Baustelle verbraten!“ Unschlüssige Kunden und damit häufige Änderungen im Baustellenablauf scheinen der Effizienzkiller Nummer eins auf der Privatbaustelle zu sein.

Aber was können wir tun, um unsere Baustellen ertragreicher zu gestalten? In den letzten Jahren habe ich diese Frage mit vielen Landschaftsgärtnern diskutiert. Meine Überzeugung ist: Hier ist der aktive Unternehmer im Landschaftsgärtner gefragt. Bei aller Verschiedenheit haben produktive Landschaftsgärtner eines gemeinsam: Sie planen ihre Baustellen – von den ersten Kundengesprächen über die Baustellenabläufe bis zur Erfolgskontrolle selbst.

SCHRITT 1: VOR DEM BAUBEGINN.

Eine Baustelle beginnt nicht mit dem ersten Spatenstich und endet nicht mit der Fahrt zurück in die Firma. Schon bevor der Kunde das erste Mal mit Ihnen in Kontakt tritt, liegt es am Unternehmer, die Grundlagen für erfolgreiche Projekte zu schaffen. Der erste Schritt ist dabei immer, im Unternehmen klare Strukturen zu schaffen. Wer macht was? Wer trägt welche Verantwortung? Wie laufen Abstimmungsprozesse ab? Und wie



Gerade im privaten Umfeld wird die Leistung auf engstem Raum erbracht. Das gilt es bei Kalkulation und Organisation zu berücksichtigen.

wird der Informationsfluss sichergestellt? Eindeutige Antworten sorgen für Klarheit. Und helfen Ihnen, Geld zu verdienen.

In kaum einer Branche trifft die Aussage „Zeit ist Geld“ besser zu als im lohnstundenintensiven GaLaBau. Transparente Arbeitsabläufe, eindeutige Verantwortlichkeiten und ein guter Informationsfluss sparen aber nicht nur Monat für Monat viele Lohnstunden. Sie sorgen außerdem für Zufriedenheit und Ruhe – sowohl aufseiten Ihrer Mitarbeiter, als auch auf Seiten Ihrer Kunden. Und für Sie kann neben entspannterem Arbeiten auch die eine oder andere Stunde mehr Freizeit herauskommen.

Der erste Schritt zu einer ertragreicheren Baustelle liegt im Verständnis der Wünsche Ihres Kunden. Das klingt banal. Ist es aber nicht. Dazu zwei Fragen:

■ **Was will Ihr Kunde?** Eigentlich selbstver-

ständlich, dass Sie mit Ihrem Kunden vor Baubeginn sprechen und dabei genau zuhören. Aber genau hier wird die Vorstellungswelt des Kunden oft nicht genau genug erfragt. Menschen ändern ihre Vorstellungen nicht schlagartig. Tauchen während der Bauzeit überraschend neue Wünsche auf, ist es versäumt worden, diese vorher abzufragen. Und was ist, wenn zwischen Gespräch und Baubeginn mehrere Wochen oder gar Monate liegen? Dann hilft nur ein neues Gespräch. Was hat sich geändert? Hat der Kunde neue Ideen oder Wünsche? Wer redet, bevor er auf den Bagger steigt, spart in der Bauphase Zeit und Kosten.

■ Frage zwei geht an Sie. **Was wird Sie die Baustelle kosten?** Arbeitszeit? Maschineneinsatz? Material? Kosten für Subunternehmer? Deckungsbeitrag? Kalkulieren Sie hier sehr genau. Denn so behalten Sie während

der Bauphase den Überblick. Und wenn etwas aus dem Ruder läuft, können Sie sofort an der richtigen Stelle eingreifen. Es empfiehlt sich auch, einen Zeitplan und eine Checkliste zu erstellen, um den Informationsfluss während des gesamten Projekts zu unterstützen. Berücksichtigen Sie auch genug Kommunikationszeit mit Ihrem Kunden. Für ihn ist das Gespräch mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern Freizeit. Aber für Sie ist der nette Plausch Arbeitszeit.

SCHRITT 2: AUF DER BAUSTELLE.

Sie werden als Unternehmer hoffentlich nicht auf den Baustellen selbst mit Hand anlegen. Aber oft waren Sie es, der mit dem Kunden gesprochen, die Pläne erstellt und das Angebot kalkuliert hat. Meine dringende Bitte: Wenn Sie die Baustelle Ihrem Vorarbeiter übergeben, dann tun Sie es auch richtig. Mit der ganzen Verantwortung. Der vollen Entscheidungsgewalt. Und allen Informationen. Gute Vorarbeiter sind Führungskräfte. Behandeln Sie sie auch so. Das fängt mit einem persönlichen Übergabetermin vor Ort an. Das ist aufwendig und kostet Zeit. Aber seien Sie sicher: Es kostet noch viel mehr Aufwand und Zeit, es nicht zu tun.

Erfolgsfaktor Baustellenübergabe: Sorgen Sie auch dafür, dass Ihr Vorarbeiter das Leistungsspektrum jeder Angebotsposition genauestens kennt: Er muss wissen, was die Position beinhaltet, und vor allem auch, was sie nicht beinhaltet. Nur so stellen Sie sicher, dass Sie keine unbezahlte Mehrarbeit leisten. Im Schnitt lassen sich allein dadurch 4% mehr Produktivität erzielen. Ihr Vorarbeiter ist Ihre Führungskraft auf der Baustelle. Er muss Ihre Mitarbeiter führen und hält oft den Kontakt zum Kunden. Sorgen Sie dafür, dass er es mit der nötigen Rückendeckung tun kann.

Bei der Planung der Arbeitsabläufe auf der Baustelle zahlt sich jetzt die gute Vorarbeit aus, denn anhand einfacher Checklisten, Tages- und Wochenpläne können alle

INTERVIEW

Anfangen und durchziehen

Der Unternehmer Günther Daiß betreibt den Garten- und Landschaftsbaubetrieb „Gärten von Daiß“ in Waiblingen (siehe www.dega-galabau.de, Webcode dega1892) und ist Mitglied im „Netzwerk Gärten“. DEGA GALABAU befragte den Praktiker nach seinen Erfahrungen mit Privatbaustellen.



DEGA GALABAU: Was ist für Sie der Erfolgsfaktor bei der wirtschaftlichen Ausführung von Privatbaustellen bei Gärten von Daiß?

Daiß: Für uns steht eine sehr klare Kommunikation mit dem Privatkunden im Mittelpunkt: Viele Fragen stellen und genau zuhören, was der Kunde sagt. Wir stimmen alles sehr konkret ab, damit unsere Ideen und fachlichen Grundsätze mit der Vorstellungswelt des Kunden übereinstimmen. Dazu gehört auch eine genaue Terminierung der Ausführung. Wenn das nicht klappt, ist der Kunde von vornherein sauer!

DEGA GALABAU: Wie ist die Kommunikation auf der Baustelle organisiert?

Daiß: Unsere Vorarbeiter haben eine zentrale Position im Unternehmen: In der Vorbesprechung werden alle Informationen, der Bauablauf und der wirtschaftliche Rahmen gemeinsam abgestimmt. Dann bekommt der Vorarbeiter die Verantwortung und unser Vertrauen für die Baustelle übergeben. So weiß auch der Kunde, an wen er sich bei Fragen wenden muss. Die Bauleiterfunktion ist sehr reduziert: Der Vorarbeiter, unterstützt von guten Mitarbeitern, entscheidet auf seiner Baustelle selbst: Führen durch Vertrauen steht bei uns im Mittelpunkt. Außerdem erfahren die Mitarbeiter sehr genau das wirtschaftliche Ergebnis der Baustellen. Dieser Mix aus Vertrauen, Verantwortung und Ergebnistransparenz motiviert unser Team – und spiegelt sich im guten betriebswirtschaftlichem Ergebnis wider.

DEGA GALABAU: Haben Sie ein Motto für erfolgreiche Privatbaustellen?

Daiß: Unser Motto ist: anfangen und durchziehen! Jede Unterbrechung und auch jeder Wechsel beim Führungspersonal auf der Baustelle kostet Vertrauen und Geld. Der Kunde wird in den Bauablauf mit einbezogen, sodass er immer weiß, was gerade läuft. Wir suchen ständig das Gespräch mit ihm, damit sein Vertrauen in uns eher wächst als abnimmt. Das Finale der Baustelle ist für uns ein wichtiger Punkt: Bevor der fertige Garten dem Kunden übergeben wird, schauen wir sehr genau, ob auch alles fertig und sauber ist. Das ist die Grundlage für unsere Kundenbegeisterung.

Schwab Rollrasen – wir bieten mehr!

- perfekte, preiswerte Spitzenqualität
- über 300 Rasenvariationen erhältlich
- auch mit flexiblem Verlegeservice
- Lieferung innerhalb von 24 Stunden
- komplette Produktion in Deutschland
- jetzt auch als Wildblumenrasen

Qualität seit 40 Jahren

Horst Schwab GmbH
Haid am Rain 3, 86579 Waidhofen
Tel. 08252-90760 • Fax. 08252-907690

schwab

www.Schwab-Rollrasen.de



ROLL RASEN

CHECKLISTEN

Unternehmensorganisation

- › Klärung von Zuständigkeiten und Verantwortungsbereichen
- › Grundsätzliche Klärung von Abläufen und Prozessen: Wie machen wir was?
- › Klärung von Schnittstellen: Wie managen wir diese Schnittstellen?
- › Regeln im Unternehmen: Was ist absolut verbindlich?
- › EDV-Nutzung: Vorgaben Kalkulation, Vorkalkulierter Datenstamm/ Musterpositionen
- › Aufgaben der Bauleitung
- › Aufgaben der Vorarbeiter/ Baustellenleiter
- › Kompetenzen klären: Was darf wer entscheiden?

Baustellenvorbereitung

- › Kundenwünsche prüfen: Hat sich in der Zwischenzeit etwas verändert?
- › Massen, Höhen prüfen
- › Vorhandene Leitungen
- › Anschlüsse ans Haus
- › Anschlüsse Nachbargärten
- › Planung: Detaillierung und Übertragbarkeit in die Realität
- › Aktualisierung Leistungsbeschreibung
- › Massenlisten: Lohnstunden, Materialliste, Maschinenliste
- › Verkehrssicherung, Genehmigungen
- › Materialpreisverhandlung und Bestellung auf Abruf
- › Vorunternehmer: Stand der Leistungen

Übergabe Vorarbeiter

- › Adressen Kunde und Ansprechpartner
- › Leistungsbeschreibungen: eventuelle Besonderheiten
- › Planung, Detaillösungen
- › Alle Informationen zum Kunden und zur Baustelle
- › Besonderheiten
- › Lieferanteninfos
- › Kabelpläne
- › Massenlisten: Lohnstunden, Materialliste, Maschinenliste
- › Ziele vereinbaren: Zeitziele, Leistungsziele
- › Personal- und Maschineneinsatz
- › Baustelleneinrichtung/Lager



Die rechtzeitige Baustellenübergabe an den Vorarbeiter vor Ort ist für das Team Motivationsfaktor Nummer eins

Arbeiten – wenn nötig – täglich kontrolliert werden. So kann im Bedarfsfall kurzfristig eingegriffen werden. Achten Sie darauf: 80% können Sie planen, 20% können nicht geplant werden! Und wenn der größte Teil geplant ist, haben Sie ausreichend Luft für Überraschungen. Und es gibt mehr zu tun: Die rechtzeitige Baustellenübergabe an den Vorarbeiter vor Ort ist Motivationsfaktor Nummer eins!

3. SCHRITT: NACH DEM PROJEKT IST VOR DEM PROJEKT

Ein guter Unternehmer lernt bei jedem herausfordernden Projekt dazu. Nicht nur handwerklich, sondern auch, was die Gestaltung von Arbeitsprozessen und die Organisation der Arbeiten angeht. Nutzen Sie die Chance, noch besser zu werden. Gleichen Sie den Soll- und den Ist-Zustand ab. Wie viele Arbeitsstunden waren geplant? Wie viele wurden tatsächlich gebraucht? Wie verhält es sich mit dem Materialeinsatz? Passen die betrieblichen Kennzahlen der Baustelle? Waren die Verantwortlichkeiten sauber geregelt? Haben sich die verwendeten Materialien bewährt? Und wie zufrieden ist Ihr Kunde? Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, um sich auf Ihr nächstes Projekt noch besser vorzubereiten. Damit Sie und Ihre Mitarbeiter noch lange Freude an erfolg- und ertragreichen Projekten haben.

Erfolgsfaktor Ergebnistransparenz: Oftmals eröffnet ein Rückblick völlig neue Ausblicke, was die Produktivität einer Baustelle angeht. Diese Erfahrung hat zum Beispiel August Forster von Forster Garten- und Landschaftsbau aus Bonn gemacht. Den

Unternehmer ärgerte das hohe Lehrgeld beim Einsatz von immer neuen Materialien. Und diese Erkenntnis hat einiges im Unternehmen bewegt: „Wir haben die Erfahrung gemacht: Weniger ist oft mehr“, sagt August Forster heute.

„Wie reagiert der uns unbekannte Stein mit Mörtel? Was müssen wir bei der Verlegung beachten? Wie wird er am besten bearbeitet? Und wie klappt die Kommunikation mit dem Lieferanten? Wir sparen uns und unseren Privatkunden gerne diese Lohnstunden und empfehlen heute unsere ‚Select-Edition‘, ein reduziertes und bewährtes Materialsortiment.“ Der Unternehmer ist überzeugt: Von diesem nunmehr 7-jährigen Erfolgsmodell profitieren beide Seiten, Kunde und Unternehmen gleichermaßen.

TEXT: **Georg von Koppen**, Achberg
BILDER: **Grimm (1)**, **von Freyberg (1)**, **Wendebourg (1)**

DER AUTOR



Georg von Koppen

ist seit 1992 auf die Beratung von Unternehmen im GaLaBau spezialisiert. Die richtigen

Kunden zu finden, diese optimal zu bedienen und das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln sind die Kernthemen seiner Arbeit.
Kontakt: gvk@vonkoppen.de