



Bildquelle: Bauplus Consulting

Michael Schwinn ist als Berater bei der Unternehmensberatung Bauplus GmbH Consulting in Wesseling, die auf Beratungsleistungen rund um das Handwerk und Baubetriebe spezialisiert ist, tätig.

# Strategie 2022

**DDH Expertenrat:** Ein außerordentliches und turbulentes Jahr 2021 liegt hinter uns. Es hat seine Spuren hinterlassen, und viele dürften die Auszeit über den Jahreswechsel mehr denn je für das Wiederaufladen der Akkus benötigt haben. Und wie geht es in 2022 weiter?

**Michael Schwinn**

**V**ollste Auftragsbücher, sich zuspitzende Personalsituation, permanente Störungen in den Bauabläufen und selten dagewesene Materialpreis- und Verfügbarkeitsprobleme – all das verbunden mit einer nicht enden wollenden Pandemie. Die Strategie vieler Unternehmer\*innen 2021 lautete deshalb: Augen zu und durch! Sowohl bei Kunden, als auch beim eigenen Personal sorgte dieses Motto für gereizte Stimmung und Unzufriedenheit. Wir schauen deshalb nach vorne und geben Ihnen Hilfestellungen für Ihre Unternehmensstrategie 2022.

## **Tipp 1 – Kraftquellen suchen**

Passen Sie auf sich auf! In Pandemie-Zeiten erleben wir grundlegende Bedürfnisse, wie den Wunsch nach Sicherheit, Stabilität, Gesundheit und Freiheit, als gefährdet. In Verbindung mit dem Wegfall der eigenen Kraftquellen (soziale Kontakte, Freizeitangebote etc.) ist es herausfordernd, weiterhin die Vorbildfunktion als Chef beizubehalten und voranzugehen. Insbesondere Leistungsträger sind es gewohnt, hart zu arbeiten, für ihre Ziele eigene Bedürfnisse zurückzustellen und Erholung auf später zu verschieben. Wird das zum

Dauerzustand, wird es kritisch und kann negative Auswirkungen auf alle Lebensbereiche haben. Im Gegensatz zu technischen Geräten verfügen Sie über keine Warnlampe, die blinkt. Daher ist es wichtig, sich in der Selbstwahrnehmung und Selbstfürsorge zu trainieren. Wie ist Ihre körperliche Situation? Welche Signale sendet Ihnen Ihr Körper? Welche Emotionen erleben Sie? Welche Gedanken haben Sie? Spüren Sie Hilflosigkeit oder Fremdbestimmung, dann ist der Kontakt zu Ihren eigenen Ressourcen abgeschnitten. Nun gilt es, diese wieder zu aktivieren und für sich zu sorgen. Dabei helfen ein freundliches und zugewandtes Umfeld; Menschen, die Sie bestärken und denen Sie vertrauen; eine Arbeit, bei der Sie Bestätigung erhalten etc. Alles Dinge, die Sie selber gestalten können. Gehen Sie es an!

### Tipp 2 – Teambuilding

Machen Sie das Jahr 2022 zum Jahr Ihres Personals! Ihre Mitarbeiter sind der Erfolgsfaktor Nummer eins. Sie erleben derzeit die gleiche Ausnahmesituation und hohe Belastung. Führen Sie Gespräche mit ihnen und zeigen Sie Empathie. Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie sie wahrnehmen. Die Praxis zeigt, dass Mitarbeiter in der Regel eine wertschätzende und klare Führung ihrer Vorgesetzten mit höherer Motivation honorieren. Anstatt einer langen Leine werden konkrete Vorgaben und Jahresgespräche gewünscht. Die Unternehmensstrategie hängt also in starkem Maße von Ihrer Führung ab. Bleiben oder werden Sie ein starkes Team!

### Tipp 3 – Wunschkunden suchen

Analysieren Sie Ihre angebotenen Leistungen und Kunden! Das Dachdeckerhandwerk ist ein traditioneller Wirtschaftszweig, in dem ein hohes Potenzial an Innovation steckt. Aus unseren Gesprächen wissen wir, dass Techniker sehr kreativ sein können und dieses viel mehr in der Produkt- und Leistungsebene umgesetzt werden kann. Ein zweiter Aspekt ist die Kundenselektion. An wen möchten Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen? Wen können Sie am besten bedienen? Fragen, die unseren Erfahrungen nach zu passiv bearbeitet werden. Gehen Sie in die Offensive und überlegen Sie, was

Ihre Stärken sind und wer Ihr Wunschkunde ist. Gerne auch etwas mehr: Wo sind Sie für Ihren Kunden „unaustauschbar“? Seien Sie eines der wenigen Unternehmen und finden Sie Ihr absolutes Alleinstellungsmerkmal.

### Tipp 4 – Ja zum Nein

Sagen Sie auch einmal nein! Im Grundsatz wünschen wir uns alle einen reibungslosen Ablauf einer Baustelle. Hierzu müssen die richtigen Informationen zum notwendigen Zeitpunkt an die maßgeblichen Personen gelangen. In vielen Betrieben ist dies nicht der Fall. So besitzt zum Beispiel der Vorarbeiter auf der Baustelle ein Leistungsverzeichnis, aber keine Vorgabewerte aus der Kalkulation. Auf der anderen Seite kommt es vor, dass zum Beispiel für die Abrechnung notwendige Aufmaße nicht weitergeleitet werden und die Rechnungsstellung im Büro nicht flüssig verläuft. Hinzu kommen externe Effekte wie Verzögerungen der Vorgewerke, Extrawünsche der Auftraggeber oder nicht planbare Lieferzeiten. Im Ergebnis sind Sie enttäuscht. Das Umsatzwachstum und der enorme Stress führen nicht zu mehr Ergebnis. Berücksichtigen Sie die gegebene Personalsituation und Ihre Ablauf- und Organisationsstrukturen. Ein mögliches Motto: „Ja“ bedeutet Umsatz, „Nein“ bedeutet Rendite.

### Tipp 5 – Liquidität sichern

Optimieren Sie Ihre Finanzstruktur! Befreundete Baustoffhändler und Lieferanten sind alarmiert, immer weniger Dachdecker sind Skontozahler! Sollte das auch für Ihr Unternehmen gelten, empfehlen wir Ihnen, dringend zu handeln. Leeren Sie zuerst Ihre internen Spardosen. Verringern Sie Abrechnungsrückstände, beseitigen Sie Mängel und realisieren Sie Einbehalte, treiben Sie Forderungen ein. Wenn diese Effekte nicht ausreichen, sind Gespräche mit der Hausbank vonnöten. Erstellen Sie eine Planungsrechnung und überzeugen Sie Ihre Partner-Bank, dass Ihnen zusätzliche Liquidität erhebliche Ergebnisvorteile beschert. Sollte auch dieser Weg nicht ausreichen, empfehlen wir weitere Partner. Factoring oder Einkaufsfinanzierungskonzepte können eine sinnvolle Ergänzung sein. Realisieren Sie aber in jedem Fall angebotene Skontozahlungen! //

## News

### Buchtip: Sichere Korrespondenz nach VOB und BGB für Auftragnehmer

Ob Angebotsbearbeitung, Vertragsschluss, Baustelleneinrichtung, Ausführung, Fertigstellung, Abnahme, Abrechnung oder Zahlung und Gewährleistung – mit der am Bauablauf orientierten Zuordnung lässt sich die gewünschte Briefvorlage gezielt auswählen. Über die komfortable Volltextsuche können Nutzer die Mustertexte darüber hinaus auch anhand von Stichworten durchsuchen. Alle Vorlagen lassen sich mit Word individuell bearbeiten und an das eigene Geschäftspapier anpassen. Freie Felder für eigene Angaben sind am Bildschirm direkt sichtbar – in den Mustertexten enthaltene Hinweise und Kommentare helfen auch hier bei der rechtssicheren Formulierung und liefern darüber hinaus Hintergrundinformationen zum Gebrauch und zum Verständnis der Texte.

In der Version 2020 wurden die Hinweise und Erläuterungen an die aktuelle Rechtsprechung und die Neufassungen der VOB/A und C angepasst. Darüber hinaus liefert die Version neue Mustertexte zu Angebotsvollständigkeit, Auftragsbestätigung und Teilabnahme.

**Bestellen unter: [www.baufachmedien.de](http://www.baufachmedien.de)**

