

Handwerkerkooperation wird im Gebäudemanagement aktiv

Gemeinsame Dienste rund ums Gebäude

In Leipzig startete vor wenigen Jahren eine erfolgreiche Handwerkerkooperation, um der erdrückenden Konkurrenz von Generalunternehmen entgegenzutreten. Zum Erfolgsrezept gehört der Ankauf alter Gebäude und deren Sanierung. Inzwischen ist der Zusammenschluß auch im Gebäudemanagement aktiv.



Frank Lehmann kann auf ein dichtes Netz an Kundenanlagen hinweisen, obwohl die KHS erst vier Jahre existiert

Als eines der „größten funktionierenden Kooperationsmodelle in Deutschland“, bezeichnet Geschäftsführer Frank Lehmann den Leistungsverband der Leipziger Klempner-, Elektro- und Bau-ELG (siehe SBZ 18/98, S.42 ff). Was 1995 als Initiative der ELG Klempner- und Heizungstechnik Service GmbH (ELG KHS) begann, ist ein vorbildliches Beispiel handwerklicher Zusammenarbeit in einem Markt, der zunehmend durch die Praxis komplexer Bauvergabe und Generalunternehmer geprägt ist. Annähernd 500 Betriebe (ca. 150 SHK-, 150 Elektro- und fast 200 Betriebe der übrigen Baubranche) aus dem Großraum Leipzig mit ca. 5000 Beschäftigten und 300 Ausbildungsplätzen treten gemeinsam am Markt auf und bieten als Generalübernehmer alle Bauleistungen aus einer Hand. Die technische Koordination und die kaufmännische Leitung liegt in Händen der ELG KHS. Die SBZ-Redaktion fragte nach der jüngsten Entwicklung der Handwerkerkooperative.

SBZ: *Herr Lehmann, haben sich die Erwartungen des Leipziger Unternehmensverbundes in den ersten vier Jahren seines Bestehens erfüllt?*

Lehmann: Von Anfang an gehören zu unseren Zielsetzungen die Arbeitsbeschaffung für unsere Handwerker sowie die Bildung von Eigentum durch Bestandsimmobilien. Dazu nehmen wir unsere Chancen als Generalanbieter wahr, erwerben erhaltenswerte Altbauten und sanieren diese. Einen Teil vermieten wir im Eigenbestand. Für diese Aufgabe gründeten wir 1998 zum Kooperationsmodell hinzu eigens eine Wohnbaugenossenschaft, die PRO Leipzig e. G. Sie betreut die Mieter und übernimmt die Hausverwaltung. Folglich wächst bei der KHS

auch der Dienstleistungsbereich und das Angebot im Gebäudemanagement für eigenen und fremden Bedarf. Was die Erwartungen betrifft, können wir uns als mittelständisches Unternehmen mit 20 Millionen DM Umsatz jährlich durchaus sehen lassen.

SBZ: *Wie schätzen Sie den Geschäftsbereich Gebäudemanagement ein?*

Lehmann: Mittelständische Handwerker sollten künftig in der Lage sein, Dienstleistungen rund um die Immobilie zu erbringen. Das ist im Rahmen unserer Koopera-



Ermöglichen durch ihren Einsatz die Erfolge der ELG KHS (v. l.): die Gesellschafter Wolfgang Mäder und Bruno Schlieffe, Frank Lehmann und Gesellschafter Manfred Schreier



Eines der von der ELG KHS sanierten und eines von der WG PRO Leipzig e. G. betreuten Gebäude

tion möglich und wir bieten neben den üblichen Wartungsarbeiten und Reparaturen z. B. auch Erfassung von Verbrauchsdaten, Abrechnung von Kosten, Mieterverwaltung und Wärmecontracting an. Wir wollen uns aber nicht mit Anbietern von Facility-Management vergleichen, die erst ein Konzept entwerfen und dann auf Kundensuche gehen. Gebäudemanagement beginnt bei uns mit der Sanierung von Gebäuden und mit der Nachfrage nach Dienstleistungen wächst unser Angebot für die Bewirtschaftung der Immobilie. So entsprechen wir den Wünschen der Auftraggeber, für alle Gewerke nur einen Ansprechpartner zu haben. Dabei können unsere Handwerker zu fairen Bedingungen arbeiten.

SBZ: *Ihre Mitglieder stehen im Wettbewerb. Wie vergeben und koordinieren Sie die Aufträge?*

Lehmann: Natürlich müssen wir auch als Unternehmensverbund kostendeckend arbeiten. Aber wir ermöglichen unseren Ausführeibungsbetrieben zu den hier üblichen Konditionen zu arbeiten. Die Auftraggeber,



in der Vergangenheit durch Billiganbieter oft enttäuscht, sind zunehmend bereit auf Qualität zu setzen. Auch wir nehmen bei der Auftragsvergabe nicht den billigsten Anbieter, sondern wenden das Schweizer Modell an. Die Vergabe nimmt ein Beirat vor, wobei auch räumliche Nähe und eine möglichst gleichmäßige Verteilung berücksichtigt wird. Bei großen Baustellen splitten wir den Auftrag.

SBZ: *Wie schätzen Sie die Marktentwicklung und Ihre künftigen Chancen ein?*

Lehmann: Die Zeit der großen Investoren ist vorbei und damit läßt auch die Bautätigkeit nach. Es gibt viele leerstehende Woh-

nungen. Andererseits kann man eine Zunahme bei der Sanierung vorhandener Baustanzen und bei der Lückenbebauung im Stadtgebiet erkennen. Hier sehen wir unsere Chancen wie z. B. in der Erhaltung der Gründerzeithäuser im Einvernehmen mit der Stadt Leipzig, in der Schaffung von preisgünstigen Eigentumswohnungen und in der Immobilienbetreuung. Auch die Vermietungschancen sind nicht so schlecht. Viele Mieter, die vor einigen Jahren aufs Land gezogen sind, wollen wieder in der Stadt leben.

SBZ: *Und wie geht es im Bereich der Dienstleistung weiter?*

Lehmann: Wie gesagt, er wächst unser Konzept von unten nach oben. Daran müssen wir noch arbeiten. Fragen wie: was können wir sinnvoll anbieten? Wo liegen die Schnittstellen bei der Wärmelieferung? finden Antwort in Kundengesprächen. Am

wirtschaftlichsten sind wir dort, wo wir hundert oder mehr Wohnungen am Stück zu betreuen haben. Gute Chancen sehe ich für das Wärmecontracting. Hierzu werden wir künftig auch Fernwirktechnik und eine Leitstelle einrichten.

SBZ: *Herr Lehmann, vielen Dank für das Gespräch.*