

Prozeßorientiert unterschiedlichste Zielgruppen bedienen

Gegen den Strom erfolgreich



Dicke Fische: Beim größten jemals an einem Stück vergebenen Sanitärinstallationsauftrag – dem Terminal 2 des Frankfurter Flughafens – belief sich die Schlußrechnung der Firma Gerhardt auf rund 30 Millionen DM



Hier ist nicht nur im Winter gut arbeiten: Rund 140 Bäder richtet die Firma Gerhardt derzeit gerade in Mallorcas Tophotel ein

Die Firma Gerhardt wurde 1903 von Emil Gerhardt als Einzelfirma in Fulda gegründet. Geschäftsgegenstand des Ein-Mann-Unternehmens war die Installation von Sanitär- und Heizungsanlagen sowie die Klempnerei. 1975 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH und Co. KG. Soweit also ein ganz normaler SHK-Handwerksbetrieb. Zumindest bis 1995 der jetzige Geschäftsführer Andreas Nann die Firma nach zweijähriger Einarbeitungszeit in der vierten Generation übernahm. Sachlich, nüchtern und streng nach den Regeln der Logik machte sich der damals 26jährige Quereinsteiger – ganz wie im vorangegangenen Informatikstudium gelernt – daran, die Firma nach profitablen und weniger einträglichen Bereichen zu durchleuchten. Und vor allem auch, sie konsequent prozeßorientiert danach auszurichten. Heraus kam



Trotz Großbaustellen und häufigen Auslandsaufenthalten: Bei einem mittleren Alter von 32 Jahren beträgt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Gerhardtschen Mannen immerhin 14 Jahre

nicht nur eine Spezialisierung auf die Sanitärinstallation, sondern – und das ist gerade in der heutigen Zeit, in der immer mehr SHK-Betriebe ihr Heil in der Altbaurenovierung bei privaten Bauherren suchen, bemerkenswert – eine Verlagerung auf Großbaustellen sowie Neubauprojekte für die öffentliche Hand und gewerbliche Auftraggeber. Zwar war auch dieser Markt nicht gerade von exorbitanten Zuwachsraten gekennzeichnet, doch hatte die Firma Gerhardt infolge der durchgeführten Optimie-

rung und Spezialisierung inzwischen eine so hohe Wettbewerbsfähigkeit erreicht, daß es ihr gelang, ein immer größeres Stück von diesem Marktsegment zu gewinnen. Und das nicht nur über den Preis, sondern vor allem durch überdurchschnittliche Organisation und Termintreue sowie eine hohe Kundennähe. Erreicht werden konnte dies nicht nur mittels überdurchschnittlich qualifizierten Mitarbeitern und flachen Hierarchien, sondern z. B. auch durch ein unter Anleitung von Andreas Nann selbst ent-



Projektlager, Produktionsfläche, Einstellplatz für Firmenfahrzeuge und Werkstatt für umfangreiche Vorfertigungen: Die 1200 m² großen Gewerberäume werden flexibel genutzt

wickeltes und extra auf das Unternehmen sowie sein Tätigkeitsgebiet zugeschnittenes EDV-Programm, das unter anderem die komplette Projektverwaltung, das Abrechnungswesen, die Personal- und Kfz-Einsatzplanung sowie die Urlaubsverwaltung übernimmt.

Dicke Fische zuverlässig bedient

Der Erfolg gibt dem Unternehmen und seinen Führungskräften recht. Bereits zwei Jahre nach der Umstellung wurde ein Jahresumsatz von 12 Millionen DM erzielt. Diese rund zehnpromtente Umsatzsteigerung ging gleichzeitig mit verbesserten Erträgen einher. Und auch die Referenzliste liest sich wie ein „Who is who“ der deutschen Großbaustellen. Herausragende Objekte sind u. a. der Frankfurter Flughafen, die Leipziger, Hannover sowie die Frankfurter Messe, die Uni Berlin, das „neue

Andreas Nann setzt auf weitestgehende Vorfertigung – auf der Baustelle muß es dann Ruck-Zuck gehen

Kranzler Eck“ in Berlin, das „Arabella Sheraton Grand Hotel“ in München, das „Marriott Hotel“ in Frankfurt sowie diverse Krankenhäuser, JVA's, Pflegeheime, Schulen, Kaufhäuser, Theater, Gerichte, Bundeswehr-, Armee-, Post- und Bahneinrichtungen.

Klar, daß es bei so namhaften Projekten nicht bei der reinen Installation von Trink- und Abwasseranlagen blieb. Auch Anlagen zur Regenwassernutzung, Wärmerückgewinnung, Wasseraufbereitung oder spezielle Dachentwässerungen gehören bei Gerhardt eher zum Standardprogramm. Technisch anspruchsvoller wird's da schon bei verschiedenen Feuerlösch-, Fettabscheide-, Hochdruckreinigungs- und Schaltschrankanlagen. Oder z. B. bei Einrichtungen zur Entwässerung von benzinhaltigen Abwässern oder solchen von Laboren. All diese Großprojekte führt das Unternehmen von der Projektierung bis zur Montage selbst aus. Und das alles mit eigenen Mitarbeitern sowie hohem Qualitätsstandard. Schon im Eigeninteresse. Denn wenn in Berlin oder Leipzig eine undichte Muffe nach-

zuziehen ist und vielleicht auch noch die Produktion eines großen Unternehmens stillsteht, ist das eben um ein vielfaches teurer als der leckende Fitting im Keller des Nachbarhäuschens.

Diese außergewöhnlich hohe Professionalität und Termintreue sowie der ungewöhnlich hohe Vorfertigungsgrad der Projekte waren auch ausschlaggebend, daß der Betrieb in einem weiteren wichtigen Geschäftsfeld – nämlich der Ausführung von Hotelbädern – Fuß fassen konnte. Das ganze begann mit einem Auftrag im Frankfurter Hotel Marriott. Hier montierten die Gerhardt'schen Mannen innerhalb von nur 11 Wochen termingetreu sage und schreibe 588 Bäder einschließlich der dazugehörigen Installation. Dieser exzellent abgewickelte Auftrag zog zuerst weitere der selben Hotelkette und dann aufgrund des guten Rufes in dieser Branche auch Arbeiten für andere Hotels in ganz Europa nach sich. Das „Mardavall“ oder das „Son Vida“ auf Mallorca, bei dem ein Schloß aus dem 13. Jahrhundert in einem 500 ha großen, subtropischen Garten den stilvollen Rah-



Ein Grundbestand an Lager muß schon sein: In den Mengen und der Schnelligkeit wie das Unternehmen braucht, kann man sich nicht nur auf den nächsten Händler verlassen

Porträt



Verwaltungskosten minimiert: Trotz eigener Planung, Projektierung, Ausführung und Überwachung kommt der Betrieb mit einem Meister, einem Kaufmann und drei Bürokräften aus



men für das Luxushotel bildet, in dem schon Kaiser Haile Selassie, König Feisal, Michail Gorbatschow, Yehudi Menuhin, Jose Carreras, Marlene Dietrich und Anthony Quinn abstiegen, sind nur zwei Beispiele davon.

Mit eigenen Leuten in die Welt hinaus

Ob auf der Baleareninsel, in Davos, Warschau oder an sonstigen bekannten Hotelstandorten, überall glänzt der hessische Betrieb durch seine absolute Zuverlässigkeit, die es den Bauherren ermöglicht, bereits Buchungen zu bestätigen, während die Handwerker noch aktiv sind. Und so etwas ist gerade in dieser Branche viel mehr wert als das billigste Angebot. Verständlich, daß Nann hier keine Kompromisse eingeht. So ist der Materialbezug im Ausland ebenso tabu wie der Einsatz von Hilfs- oder Leiharbeitskräften. Alle eingesetzten Produkte werden von namhaften Markenherstellern und sieben regionalen Großhändlern bezogen und in Deutschland weitestgehend vormontiert. Da kann es auch schon mal sein, daß verschiedene Varianten von Bädern als Modell in der Werkstatt gefertigt, die Installationen dort eingebaut und anschließend wieder zerlegt werden, um sie dann mit einem Tieflader ins Ausland an ihren Bestimmungsort zu transportieren. Montiert wird grundsätzlich mit eigenen Leuten. Ein Konzept das aufgeht. So sind z. B. derzeit gerade wieder 12 Mitarbeiter auf Mal-

lorca aktiv, um im dortigen neuen Tophotel 140 Hotelbäder einzurichten. Während in Deutschland eher trübe Wirtschaftsaussichten herrschen, konnte der Betrieb so auf der liebsten Urlaubsinsel der Deutschen in den letzten 14 Monaten über 4,5 Millionen Umsatz erwirtschaften. Logisch, daß sich das Unternehmen in Zukunft noch stärker im europäischen Hotel- und Wellnessmarkt plazieren will. Wer glaubt, daß der ständige Auslandseinsatz für eine erhöhte Fluktuation bei den Mitarbeitern sorgt, wird auch hier von Andreas Nann eines Besseren belehrt. Gerade mal drei Mitarbeiter, die ruhigere Jobs bei Stadtwerken oder als Hausmeister suchten, hat er in den letzten Jahren verloren, keine an Wettbewerber.

Bei einem mittleren Alter von 32 Jahren beträgt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der momentan 36 Mitarbeiter immerhin 14 Jahre. 27 Monteure und 4 Lehrlinge arbeiten im Unternehmen. Sie werden allesamt flexibel auf die entsprechenden Projekte eingeteilt. Hinzu kommen, einschließlich dem Meister, 5 Angestellte im Büro. Nahezu alle Mitarbeiter haben im Betrieb selbst gelernt.

Dabei ist die hohe Firmentreue nicht nur von dem bei Auslandseinsätzen bezahlten überdurchschnittlichen Stundenlöhnen, regelmäßigen Heimreisen, der Auslösung oder den sonstigen Zuschlägen abhängig. Vielmehr ist, neben dem interessanten Tätigkeitsgebiet, sicherlich auch das gute Betriebsklima ausschlaggebend. Ausflüge und Feiern werden auch schon mal mit einem Besuch ausländischer Baustellen verbunden und Weiterbildungsveranstaltungen sind häufig mit besonderen Events verknüpft. Aber auch das direkte Arbeitsumfeld stimmt. Die Firma Gerhardt verfügt über moderne Arbeitsmittel, Techniken und Werkzeuge sowie helle, freundliche und praktische Gebäude auf einer Gesamtbetriebsfläche von rund 5000 m². Hiervon werden 1200 m² variabel als Projektlager, Produktionsfläche und Einstellplatz für die Firmenfahrzeuge genutzt. Darüber hinaus sind 200 m² Werkstatt, 800 m² Kleinteilelager und 200 m² Büro vorhanden.

Zweite Firma als drittes Standbein

Auch wenn die Firma Gerhardt mit ihrer Ausrichtung auf Großprojekte, Hotels und Wellnessbereiche eine lukrative Marktnische gefunden hat, wollten sich die Inhaber doch nicht ganz vom Privatkundengeschäft zurückziehen. Zumindest nicht von den rentablen Teilen davon. So ent-



1A-Innenstadtlage als effektive Werbeinvestition: Die Kreativbad-Ausstellung in der Fuldaer Innenstadt

Klasse statt Masse: Auf rund 200 m² ist alles vorhanden, was für eine fachgerechte Badberatung und -planung benötigt wird

stand im September vergangenen Jahres die von Andreas Nann's Ehefrau Jutta Nann geleitete, total eigenständige Tochtergesellschaft Kreativbad GmbH und Co. KG. Dabei handelt es sich um ein Badstudio, das sich auf den aktiven Einzelhandel mit Komplettbädern spezialisiert hat. Und wohlge-merkt nur auf diesen. Das ganze Unternehmen hat einschließlich einer Innenarchitektin gerade mal zwei Mitarbeiter und montiert nicht selbst. Vielmehr wird die Badinstallation an die Firma Gerhardt oder Subunternehmer vergeben. Die rund 200 m² große, moderne Ausstellung ist mitten in der Fußgängerzone der Fuldaer Innenstadt, zwischen einem Haushaltswarenfachgeschäft und einem Friseur, in unmittelbarer Nähe des Gemüsemarktes angeordnet. Diese zentrale Lage war zwar nicht ganz billig, aber die Investition in den Standort verbucht das Unternehmen als sinnvolle Werbeausgabe. Und scheinbar geht die Rechnung sehr gut auf. So wurden bereits im ersten Jahr seit der Eröffnung mit den zwei Mitarbeitern Bäder im Wert von einer halben Million Euro umgesetzt. Schöne Bäder für alle Ansprüche und Geldbeutel zum Festpreis komplett aus ei-

ner Hand, wollen Jutta Nann und ihr Team den Kunden bieten. Hierbei legen sie besonderen Wert darauf, den Bauherren die Angst vor langen Umbauzeiten mit Schmutz, Lärm und Ärger zu nehmen. Der Fachbetrieb organisiert die komplette Sanierung und garantiert die sorgfältige sowie termin-gerechte Ausführung sämtlicher Gewerke zum vereinbar-ten Festpreis. Dabei läuft der Auftrag – wie schon von der Firma Gerhardt gewohnt – streng pro-zeß- und kundenorientiert. Einem ausführ-lichen Beratungsgespräch bei Kunden vor Ort folgt, erst nach der Auftragserteilung, die Planung. Steht diese, wird der Kunde zur Produktauswahl in die Ausstellung ge-laden. Dort findet er eine Fülle von Anre-gungen. Die Palette reicht von cleveren Kleinbadlösungen bis hin zu beeindruckenden Traumbädern in verschiedenen Stil-richtungen. Auch Einzelplatzlösungen und Fliesen kommen dabei nicht zu kurz. Nach Geschäftsschluß können Interessenten im Testbad ungestört die Vorzüge von Whirl-pool und Dampfdusche genießen. Anschlie-ßend wird den Kunden ihr individuelles neues Bad anhand von Grundriß, Perspek-tiven, einer Materialcollage sowie dem Ter-minplan präsentiert. Sind diese damit ein-

ner Hand, wollen Jutta Nann und ihr Team den Kunden bieten. Hierbei legen sie besonderen Wert darauf, den Bauherren die Angst vor langen Umbauzeiten mit Schmutz, Lärm und Ärger zu nehmen. Der Fachbetrieb organisiert die komplette Sanierung und garantiert die sorgfältige sowie termin-gerechte Ausführung sämtlicher Gewerke zum vereinbar-ten Festpreis.



Gerhardt GmbH & Co.
Sanitärtechnik KG
Ignaz-Komp-Straße 10
36043 Fulda
Telefon (06 61) 98 00
Telefax (06 61) 3 30 53
E-Mail: anann@nann.biz

Kreativbad Jutta Nann
GmbH & Co. KG
Robert-Kircher-Straße 6
36037 Fulda
Telefon (06 61) 2 50 99 98
Telefax (06 61) 2 50 99 77
E-Mail: jnann@kreativbad.com

verstanden, beginnt die genauestens ter-minierte Ausführung unter der Regie von Kreativbad. Nach spätestens zwei Wochen steht das endgereinigte Bad und der Kunde wird bei einer feierlichen Übergabe eingewiesen. Von wegen Service-Wüste Deutschland. Wie die Beispiele der Firmen Gerhardt und Kreativbad zeigen, sind Kun-den auch oder gerade in der heutigen Zeit bereit, ein speziell auf sie zugeschnittenes Angebot zu honorieren. □



Hochqualifizierte Beratung: Mit Uta Siggelkow werden die Kunden von einer Diplom-Innenarchitektin an die Hand genommen



Von Armaturenmustern, Waschplatzlösungen und Fliesenwänden bis zu kompletten Luxusbädern ist bei Kreativbad alles für eine professionelle Badberatung vorhanden