



Das neue Bäderstudio: Ein breites Spektrum von Lösungsvorschlägen auf über 200 m² und reichlich Platz für die Phantasie

Brückfeld Heizungs- und Sanitärtechnik KG

Die Handwerks-AG

Als Genossenschaft des Klempner-, Installateur- und Heizungsbauhandwerks 1958 gegründet, ist die Brückfeld KG in Magdeburg längst eine bekannte Hausnummer. Ihren guten Ruf erwarb sie sich bis zur Wende vor allem durch die Beteiligung an industriellen und kommunalen Großprojekten. Aber schon in der zweiten Hälfte der 80er Jahre zeichnete sich ab, daß die Auffassung, mit kleinen Reparaturen sei kein Geld zu verdienen, so nicht mehr zutraf. Jens Drebenstedt, ein echtes Brückfeld-Gewächs und seit 1988 Vorstandsmitglied der Genossenschaft, erbrachte den Nachweis, daß bei solider Planung und Organisation Reparaturen höhere Deckungsbeiträge bringen als mancher Großauftrag. Und es sollte nicht das letzte Mal sein, daß der 37jährige sich durchsetzte. Gleich nachdem beim Start in die Marktwirtschaft die von zahlreichen Beratern aus dem Altbundesgebiet vorgeschlagene Umwandlung der

Das Unternehmen Brückfeld Heizungs- und Sanitärtechnik KG auf Aktien ist ein traditionsreicher Magdeburger Handwerksbetrieb, der neue Wege beschreitet, um sich langfristig eine stabile Position auf dem regionalen Markt zu sichern.

Genossenschaft in eine GmbH vom Tisch war, übernahm er kommissarisch den Vorsitz für ein halbes Jahr. Für Drebenstedt persönlich bedeutete dies, den Plan eine eigene Sanitär- und Heizungsfirma zu gründen, ad acta zu legen.

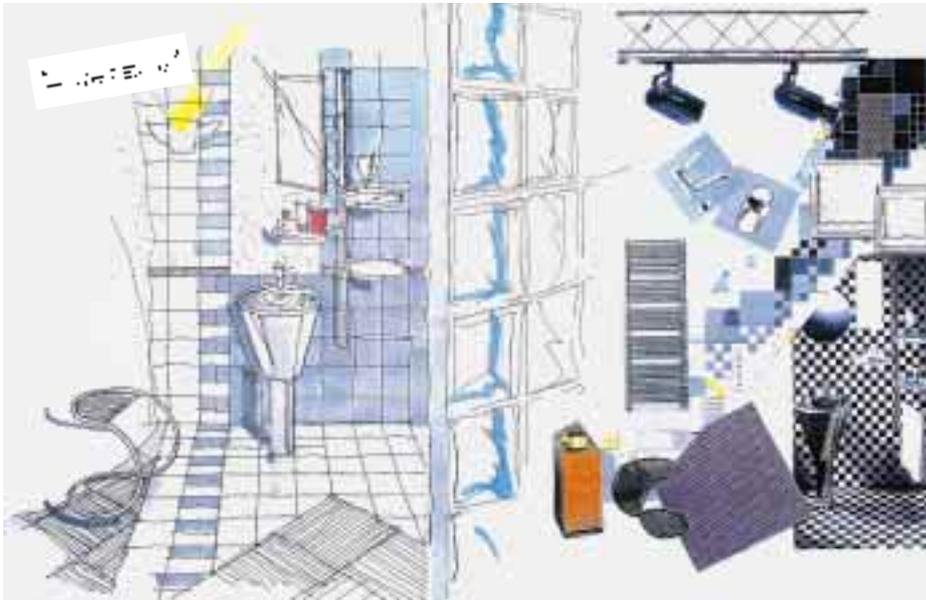
Gelungener Schachzug

Als er dann nach dem halben Jahr die Geschäfte vollständig übernahm, hat sich bei Mitgliedern und Personal Hoffnung breit gemacht, ohne viel Aufhebens in die Marktwirtschaft „schlittern“ zu können. Doch daraus wurde nichts. Von einem Tag auf den anderen waren frühere Auftraggeber weg und die Verbliebenen bevorzugten Westfirmen. Also mußten, neben der Neuorganisation von Betriebswirtschaft und Kostenrechnung, andere Auftraggeber gefunden werden. Wo früher ein Telefongespräch ausreichte, um z. B. einen Auftrag über die Verlegung von 500 m Leitung zum Fest-

preis von 17 Mark pro Meter perfekt zu machen, waren nun hieb- und stichfeste Angebote bei den Ausschreibungen gefragt. Der Zusammenhalt, die Lernbereitschaft und das gemeinsame Bemühen aller führte trotzdem schon bald zu schwarzen Zahlen. Personalabbau war kein Thema.

Mit steigendem Umsatz kamen sogar weitere Mitarbeiter hinzu. „Wenn wir die Hand aus dem Fenster hielten, klebte ein Dutzend Aufträge daran“, charakterisiert Drebenstedt die Situation bis Ende 1993, als die Erdgasumstellung in den neuen Bundesländern vielen Firmen die Kassen füllte.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt stellten sich vorausschauende Unternehmen die drängende Frage nach der Zukunft: Was wird nach der Erdgasumstellung? In welcher Form kann die Firma den Herausforderungen der Zeit am besten begegnen? Welcher Weg ist einzuschlagen, um auf lange Frist zu bestehen? Brückfeld gab die Antworten im Mai 1994. Zu diesem Zeitpunkt wurde nämlich die „Brückfeld Heizungs- und Sa-



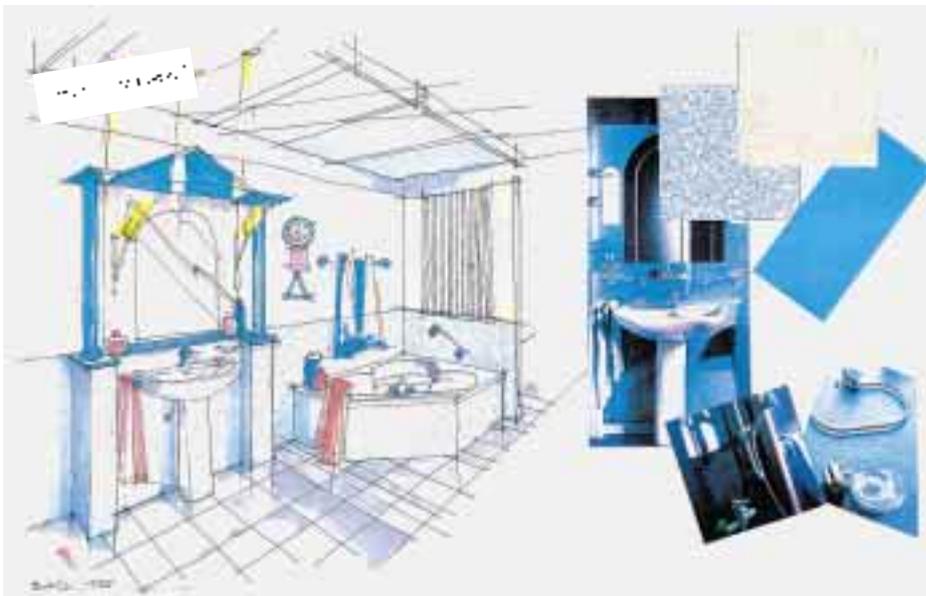
nitärtechnik Kommanditgesellschaft auf Aktien“ in das Handelsregister eingetragen. Jens Drebenstaedt hatte sich, von der Mitgliederversammlung dazu ermächtigt, als persönlich haftender Gesellschafter an die Spitze des Unternehmens gestellt und die Mitarbeiter waren über ihre Aktien am Unternehmen beteiligt. Das erwies sich als ein gelungener Schachzug, denn mit der Aktienbeteiligung blieben die Anteile der Mitarbeiter in der Firma, sie selbst waren hochmotiviert und – last but not least – konnte man sich mit einem Stammkapital von 4,1 Millionen DM bei jeder Bank sehen lassen.

An die Spitze katapultiert

Mit Blick auf die nächsten fünf bis zehn Jahre wurden die Profitcenter Heizung und Sanitär im Gewerbe- und Gesellschaftsbau, Service Heizung und Sanitär, Bäder sowie der Freizeitbereich als Unternehmen im Unternehmen gegründet. Zwischen den einzelnen Profitcentern ist Kooperation auf Zuruf vereinbart. Wenn im einen Bereich Kapazität fehlt, die an anderer Stelle vorhanden ist, wird „umgeschauelt“. Dadurch geht kein Auftrag verloren.

Die klassische Installation – Großaufträge von Baufirmen, Wohnbaugesellschaften und Bauämtern – bringt zwar auch heute noch den Löwenanteil des Umsatzes, aber für die Zukunft setzt das Unternehmen auf den Privatkunden. Im Bäderbereich als Namenloser auf den Markt gekommen, hat man sich innerhalb von zwei Jahren mit Millionenumsätzen im Magdeburger Badverkauf an die Spitze katapultiert. „Manche Großhändler wären froh, wenn sie Bäder in dieser Dimension umsetzen würden“, kommentiert Drebenstedt. Für einen interessanten Zukunftsmarkt, in dem große Reserven schlummern, hält er den Freizeitbereich, auf dem Sauna und Pool deutlich an Boden gewinnen.

Auch auf andere Marktveränderungen reagierte das Unternehmen aus der Elbestadt schnell. Der Baumarktofferte von kompletten Selbstbau-Heizungsanlagen wurde unverzüglich ein eigenes Angebot entgegengesetzt: Nämlich Selbstbau-Heizungsanlagen mit oder ohne zusätzlichen Service. Aber in jedem Fall mit der Zusage, den Kunden nicht allein zu lassen. Der heiße Draht zur Firma steht ihm immer zur Verfügung. Innerhalb eines halben Jahres wurden so für 300 000 DM Heizungen verkauft.



Die Gliederung nach Rubriken unterstützt Kundenberatung und Kaufentscheidung. Hier drei Beispiele zu den Themen Hightech, Postmodern und Marmor

Auf rund 2600 m² bietet Brückfeld den Kunden alles rund um Sanitär, Heizung, Bad, Fitneß und Freizeit (CAD-Ansicht des Firmengeländes)



Schon während der Bauphase machte eine Bautafel den Kunden Lust auf die neue Ausstellung und ihr neues Bad

Das Kreativzentrum im Erdgeschoß mit Bäder-, Heizungs- und Schwimmbeckenstudio wendet sich direkt an den Kunden. Ein 200 m² großes Bäderstudio ist nach thematischen Bereichen in die Rubriken „Historisch“, „Modern“ und „Avantgardistisch“ gegliedert und eine kleine Bühne im Studio ermöglicht es, die Kunden einmal ganz anders ansprechen zu können. Denn Geschäftsführer Drebenstedt hält es für einfach nicht mehr zeitgemäß, Produkte aus dem Katalog zu verkaufen. Man müsse die komplette Anlage zeigen, die der Kunde sehen, hören und anfassen könne. Das Produkt trete hinter die Vorstellung vom Ganzen zurück, lautet seine Vision. Das Obergeschoß bleibt Büros und einem Schulungsraum vorbehalten. Es ist gewissermaßen die Ideenschmiede für künftiges „Anderssein“. Denn Jens Drebenstedt ist davon überzeugt, daß das Handwerk ohne Veränderungen gegenüber Seiteneinsteigern auf dem Markt kaum Chancen hat. WS

Chancen im Wandel

Auch in anderen Bereichen konzentriert man sich auf zukunftssträchtige Entwicklungen, ein spezialisiertes Leistungsangebot und die bedingungslose Kundenorientierung. Nicht zuletzt unter diesem Blickwinkel ist die Aufstockung des Firmengebäudes in der Genthiner Straße zu sehen.



Auch das gehört zur überlegten Werbekonzeption: Brückfeld sponsort Dagmar Hase, die erfolgreichste deutsche Schwimmerin von Atlanta (rechts GF Jens Drebenstedt)

Fakten zur Brückfeld KG

Adresse:

Brückfeld KG auf Aktien
Genthiner Straße 26–27
39114 Magdeburg

Entwicklung:

1958: Am 1. Oktober Gründung der Produktionsgenossenschaft des Klempner-, Installateur- und Heizungsbauhandwerks Brückfeld mit 13 Mitarbeitern. Das Leistungsspektrum umfaßte die Reparatur und Neuinstallation von Heizungs- und Sanitäranlagen.

1970: Zwischenzeitliche Erhöhung der Mitarbeiterzahl auf 50. Erweiterung des Tätigkeitsfeldes auf den kommunalen und industriellen Bereich.

1973: Fertigstellung des neuen Firmengebäudes in der Genthiner Straße auf eigenem Grund und Boden. In den folgenden Jahren verstärkt Übernahme von regionalen und überregionalen Objekten in Groß- und Industriebetrieben.

1990: Neuorientierung des Unternehmens in Rechtsform, Organisation und strategischer Zielstellung.

1994: Nach Liquidierung der Genossenschaft, am 1. Mai Eintragung der Brückfeld Heizungs- und Sanitärtechnik Kommanditgesellschaft auf Aktien in das Handelsregister, mit einem Stammkapital von 4,1 Millionen DM.

Firmenstruktur

Profitcenter

- Heizung und Sanitär Gewerbebau
- Heizung und Sanitär Gesellschaftsbau
- Service Heizung und Sanitär
- Bäderteam
- Pool/Sauna/Freizeit

Mitarbeiter:

42 im produktiven Bereich
18 in der Verwaltung
13 Lehrlinge

Umsatz: rund 14 Millionen DM

Betriebsgelände: 2600 m²

Lagerfläche: 750 m²

Fuhrpark:

1 Lkw, 4 Pkw, 25 Transporter