



Foto: ower / Dario

STRATEGIE UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen

In der letzten Ausgabe starteten wir die Artikelserie zur Vorstellung des Instruments CASA bauen, das Gerüstbaubetrieben helfen soll, ihre Organisation und ihre Unternehmensführung zu prüfen und wo nötig zu verbessern. In den folgenden Ausgaben wird jedes der 14 Impulse zur Organisation des Unternehmens sowie zur Organisation für die Baustelle vorgestellt. Hier starten wir mit dem ersten Impuls – der Strategie und Unternehmensführung.

Strategie und Unternehmensführung – Warum tun Sie das, was Sie tun?

Das Telefon oder das E-Mail-Postfach entscheidet häufig, wie der Tag verläuft. Zudem werden Betriebe oftmals aus dem Bauchgefühl heraus und zum Wohle der Kunden geführt. Reicht das Bauchgefühl aus, um erfolgreich, wertsteigernd und vor allem zufrieden am Markt mitzuwirken? Ohne Strategie und Unternehmensführung ist langfristig ein überdurchschnittlicher Erfolg nicht wahrscheinlich. Aus diesem Grund empfehlen wir den Gerüstbaubetrieben sich die Zeit zu nehmen, um an ihrer Strategie zu arbeiten. Im Umkehrschluss wird sich die investierte Zeit am Ende wirksam auszahlen.

Die Praxishilfe CASA-bauen unterstützt Gerüstbaubetriebe dabei, eine strategische Unternehmensführung zu entwickeln. Sie gibt richtungsweisende Anhaltspunkte in Form von gezielten Fragen. Mit Hilfe dieser Fragestellungen und Antwortmöglichkeiten ist der Weg für diejenigen, die eine strategische Unternehmensführung anstreben möchten, geebnet.


2 x 7 Themen von CASA-bauen sind:

	Organisation des Unternehmens	Organisation für die Baustelle
1.	Strategie und Unternehmensführung	Durchdachtes Angebot
2.	Marketing und Vertrieb	Kooperation und Kommunikation der am Bau Beteiligten
3.	Wirkungsvolle Arbeitsorganisation	Organisationsplanung und Arbeitsvorbereitung
4.	Leistungsfördernder Personaleinsatz	Produktiver und motivierender Personaleinsatz
5.	Interner Informationsaustausch	Praxisgerechte Baudurchführung
6.	Effektive Beschaffung und störungsfreier Technikeinsatz	Fortlaufende Kontrolle und Steuerung der Bauleistungen
7.	Innovationen und Wettbewerbsfähigkeit	Verbesserung und Innovation (Gewährleistung)

Auszug aus dem CASA-bauen Selbstcheck – A Organisation des Unternehmens

Organisation des Unternehmens

A 1. Strategie und Unternehmensführung



Basisprozesse und -maßnahmen
(die generell im Unternehmen zu regeln sind)

Unternehmensziele

Es gibt klare Vorstellungen und Ziele, wie wir in unserem Unternehmen arbeiten und wie wir in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben (Strategie nach innen und außen).

Zum Beispiel:

- Stützen gegenüber der Konkurrenz
- Eigene Kernkompetenzen
- Geschäftsfelder, Konkurrenz, Wettbewerbsanalyse
- Ziel qualitätsbewusst, mängelfrei und wirtschaftlich, sicher und umweltschonend bauen
- Ziel saubere und ordentliche Baustelle
- Ziel kundenorientiert auftreten
- Ziel ständige Verbesserung der Arbeitsabläufe
- Ziel eine Unternehmenskultur, in der sich alle gegenseitig achten und helfen

Beschreibung der Aufgaben

Unsere Führungskräfte (Leitung/Aufsicht) formulieren die Arbeitsaufgaben und die Erwartungen an die Beschäftigten klar und eindeutig.

Zum Beispiel:

- Bei der ersten Besprechung für eine neue Baustelle (Baustellenstartgespräch)
- Tägliche Arbeitsbesprechungen
- Bauplan

Wertschätzung

Unsere Führungskräfte erkennen die Leistungen der Beschäftigten an und behandeln sie wertschätzend.

Zum Beispiel:

- Leitbild
- Verankerung mit Führungskräften
- Beschäftigte loben

Ziel:

jeder Führungskraft und jedem Beschäftigten ist deutlich, dass in unserem Bauunternehmen qualitätsbewusst und sicher gearbeitet wird.

Handlungsbedarf

Kein Handlungsbedarf Handlungsbedarf Dringender Handlungsbedarf

Umsetzung durch:

Bis:

Bemerkungen:

CASA-bauen

A 1

Handlungsbedarf auf Unternehmensführung

Kein Handlungsbedarf Handlungsbedarf Dringender Handlungsbedarf

Umsetzung durch:

Bis:

Bemerkungen:

Sie erhalten weitere Informationen zu CASA-bauen unter: www.CASA-bauen.de

Es ist nie verkehrt, einen Plan zu haben. Bekanntermaßen erhöht eine gute Strategie die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen auch unter unsicheren Bedingungen nachhaltig erfolgreich wirtschaftet. Geplante, langfristige Verhaltensweisen, um festgelegte Unternehmensziele zu erreichen, sorgen im Unternehmen für Orientierung, geben einen Sinn, helfen bei Entscheidungen und sichern die Ertragslage Ihres Gerüstbaubetriebs.

Im heutigen Wettbewerb müssen Unternehmen in der Lage sein, folgende Fragen für sich zu beantworten:

- Welche langfristigen Ziele verfolgen wir?
- In welchen Geschäftsfeldern wollen wir tätig sein?
- Mit welchen langfristigen Maßnahmen wollen wir den Wettbewerb bestreiten?

Anzeige

uve

Die Sicherheits-spezialisten

Sicherheit mit basISS-net

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz zahlen sich für Ihr Unternehmen aus!


- ✓ Fachkraft für Arbeitssicherheit
- ✓ Mitarbeiterunterweisung
- ✓ Beratung vor Ort

- ✓ Baustellendokumentation
- ✓ Rechtssichere Dokumentation
- ✓ Gefährdungsbeurteilung online

Testen Sie jetzt unverbindlich unser online-Angebot:

www.basISS-net.de

uve GmbH für Managementberatung
Kalkreuthstraße 4 10777 Berlin
☎ 030 31582-465 h.siskmann@uve.de



basISS-net
in Kooperation mit der Bundesanstalt Gerüstbau

- Welche Kernfähigkeiten besitzen wir, mit denen wir im Wettbewerb bestehen können?
- Was müssen wir tun, um unsere langfristigen Maßnahmen umzusetzen?

Gewinn oder Wertsteigerung sind keine Ziele, sondern das Ergebnis erfolgreichen unternehmerischen Handelns.

Eine strategische Unternehmensführung bedeutet, sein zukünftiges Wunschbild für sein Unternehmen zu kennen (wo wollen wir mit unserem Unternehmen hin?), Ziele daraus festzulegen (welche Pläne sind nötig, um das Wunschbild zu verwirklichen?) und langfristige Verhaltensweisen zur Erreichung der Ziele zu entwickeln (welche Strategie soll uns dabei helfen?). Konkret bedeutet es, dass man zunächst eine klare Orientierung benötigt, um zielsicher den richtigen Weg zu gehen.

Damit die Entwicklung einer Strategie nicht zur endlosen Geschichte ausfert, verschafft Ihnen die Praxishilfe von CASA-bauen Ihre Unternehmensstärken hervorzuheben, Ihre Kernkompetenzen zu fördern sowie Ihre Ressourcen auf die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Strategie auszurichten.

**Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden.
Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun.
(J. W. Goethe)**

In der nächsten Ausgabe berichten wir über den zweiten von 14 CASA-bauen Impulsen – Marketing und Vertrieb.

Sie haben weitere Fragen zu CASA-bauen? Zögern Sie nicht, kontaktieren Sie uns. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite! Gern beantwortet Ihnen Frau Anika Klug-Winter von der uve GmbH für Managementberatung Ihre Fragen. Profitieren auch Sie von den Ergebnissen und Erfahrungen von CASA-bauen.

Literatur

Cernavin, O.: Unternehmensführung für den Mittelstand: Strategie, Liquidität, Risikobewertung, Führung, Kundenpflege, Organisation, Unternehmenskultur, Personalentwicklung, Prozesse, Beschaffung, Innovation. Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland (Hrsg.), 20. April 2012.

WEITERE INFORMATIONEN

uve GmbH für Managementberatung
Anika Klug-Winter, Dipl. Betriebswirtin (FH)
Kalckreuthstr. 4, 10777 Berlin
Tel. 030-315 82-464, Mobil 0178-536 6164
Fax 030-315 82-400, www.uve.de



zertifiziert nach den Qualitätskriterien der Gesellschaft für Qualität im Arbeitsschutz mbH

Anzeige



**Wir entspannen
Ihr Leben!**

- [Unternehmercoaching]
- [Unternehmensberatung]
- [Unternehmensbewertung]
- [Betriebsoptimierung]
- [Aus der Praxis – für die Praxis]

Tom Köhler | 0611 321 4077 | tom@scaffcon.com | www.scaffcon.com

Scaff Con
Gerüstbau-Berater

Was wir versprechen, das halten wir auch!

- [Gebrauchte und neue Gerüste]
- [Planen · Netze · Kadersysteme]
- [Ankauf · Verkauf]
- [Finanzierung · Vermietung]
- [Kommission · Tausch]
- [Abhol-Lager in Mannheim]
- [bundesweiter Versand]



E-Mail: office@scaffmart.com
Fon: 0611 321 4077 | Fax: 06241 5399 00001

Scaff Mart
Die Gerüst-Profis