



Die Geschäftsführung des Unternehmens teilen sich Martin Hofmann und sein Neffe Dipl.-Ing. (FH) Stefan Hofmann (r.).

Schreckgespenst Insolvenz erfolgreich verscheucht

Ein Schock für das Freiburger Bauunternehmen Hopp + Hofmann: 2002 kam die Pleite. Heute steht die Firma wieder glänzend da – mit neuer Strategie und strengem Controlling.

Sie schleicht sich heran, lautlos und relativ unauffällig: die drohende Insolvenz. Erst geht alles seinen normalen Gang, Mitarbeiter müssen beschäftigt werden, dann nimmt man Aufträge zu immer schlechteren Konditionen an, und plötzlich stimmt die Liquidität nicht mehr. Die Grundstimmung ändert sich, Verdrängung

und Panik wechseln sich ab. Inhalte neuer Konzepte oder Geschäftsbereiche, zum Beispiel eigene Bauträgerprojekte, werden aus der Hüfte geschossen, und der Markt bricht ein. Man arbeitet nicht mehr mit-, sondern gegeneinander. Querelen und Intrigen, im besten Falle Missverständnisse, tun ein Übriges. Und eines

schönen Tages muss man dann schmerzvoll erkennen, dass auch die Hoffnung, die ja bekanntlich zuletzt stirbt, nicht mehr weiterhilft. Insolvenz muss angemeldet werden, will man nicht gegen juristische Vorgaben und Grundsätze von Moral und Anstand gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten verstoßen.

Keinen Fehler ausgelassen

Ziemlich genau so hat es sich auch bei dem Freiburger Bauunternehmen Hopp + Hofmann Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau GmbH zugetragen. Denn das Raster ist im Wesentlichen bei allen gleich. „Und wir haben wirklich fast keinen Fehler in den Jahren 1998 bis April 2002 ausgelassen“, gibt Martin Hofmann, unumwunden zu. „Falsche Mitarbeiter wurden zur falschen Zeit an falschen Baustellen eingesetzt, was ebenso zulasten unserer Kunden wie auch der Kosten und Motivation der Mitarbeiter ging.“ Hinzu kamen mangelnde Bauüberwachung, verspätet abgelieferte Baustellenabrechnungen durch überforderte Bauleiter, falsche Baustellenzahlen und dadurch zu spät erkannte Extremverluste. „Wir haben uns verzettelt, konnten und wollten aber damals nicht erkennen, dass auch wir nach 129 Jahren erfolgreicher Firmengeschichte dennoch im April 2002 die Reißleine ziehen mussten.“ Jede Menge privates Geld wurde verbrannt, eine Reihe menschlicher Beziehungen zerstört.

Strategie: Spezialisierung + Controlling

Gut für das Unternehmen war in der totalen Krise aber dann doch, dass es einen GmbH-Mantel gab, den man für einen schnellen Neustart nutzen konnte. Und so ging man im Juli des gleichen Jahres an den Neustart. Einer der beiden Geschäftsführer trat bereits Mitte 2001

Qualitätsmanagement nach dem EFQM-Modell

Das EFQM-Modell ist ein Qualitätsmanagement-System, das 1988 von der European Foundation for Quality Management (EFQM) entwickelt wurde und eine ganzheitliche Sicht auf Organisationen ermöglicht. Durch die permanente Beobachtung aller Prozesse werden Informationen über den aktuellen Stand, die kontinuierliche Verbesserung und künftige Trends erarbeitet. Das EFQM-Modell als Management-Werkzeug soll helfen, eigene Stärken, Schwächen und Verbesserungspotenziale zu erkennen.

Weitere Informationen bei der Deutschen Gesellschaft für Qualität unter www.dgq.de, Dr. André Moll, Tel.: 069/95424-168

BauSU
www.BauSU.de
Bau-Software Unternehmen GmbH

BauSU für Windows

Die modulare Software-Komplettlösung für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe ausgestattet mit der Erfahrung von fast 30 Jahren und weit über 3.000 Installationen!

aus, sein Sohn Stefan Hofmann übernahm dessen Verantwortlichkeiten. Eine neue Firmenstrategie mit einer ausschließlichen Spezialisierung auf die Sanierung, Modernisierung und Renovierung von bestehenden Bauten sorgte für deutlich kleinere Auftragsvolumina, bewirkte aber gleichzeitig auch, dass das Unternehmen nach einer sehr schwierigen, zum Teil höchst unerfreulichen sowie kostenintensiven Insolvenzabwicklung fortgeführt bzw. von Grund auf neu gestaltet werden konnte.

Heute agiert die ISO 9001-zertifizierte Hopp + Hofmann Schlüsselfertigbau GmbH als unverändert anerkanntes Freiburger Bauunternehmen in diesem Bereich. Strikte Spezialisierung, zeitnahe, monatliches Controlling, konsequente Eigenverantwortung aller Mitarbeiter sowie eine überschaubare Betriebsgröße mit 25 Mitarbeitern und die Betriebsführung nach dem EFQM-Modell (European Foundation of Quality Management) sollen eine Wiederholung trotz gegenwärtig erneut schwieriger konjunktureller Zeiten verhindern.

Auf die Frage, welche Fehler man in einer solchen Situation nie wieder machen würde, antwortet Martin Hofmann wie aus der Pistole geschossen: „Das Hinauszögern einer Insolvenz durch den Einsatz eigener privater Mittel. Außerdem würde ich heute unbedingt immer vermeiden, Konflikte der Geschäftsleitung innerhalb und außerhalb des Unternehmens auszutragen. Das rächt sich bitter. Und zeitnahe Controlling ist und bleibt das A und O eines jeden betriebswirtschaftlich erfolgreichen Unternehmens.“

Als Baudienstleister neu aufgestellt

Heute liegen die Leistungsschwerpunkte der Hopp + Hofmann Schlüsselfertigbau GmbH im Erhalt und der Verschönerung baulicher Substanz. Die Hälfte der Aufträge sind Komplettansanierungen mit allen Gewerken. „Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand, und das schließt auch möglicherweise erforderliche Architekten- und Ingenieurleistungen mit ein“, so Martin Hofmann. Und Stefan Hofmann ergänzt: „Denn wir sehen uns schon lange nicht mehr als reiner Bauunternehmer, sondern als klassischer Baudienstleister und begleiten unsere Kunden deshalb von der Planung bis hin zur Übergabe bei allen Projekten rund um Wohnungen, Häuser und gewerbliche Gebäude jeder Art.“ Dazu kommen je 10 Prozent Wohnungsumbauten und Rohbausanierungen, außerdem Badmodernisierungen und Kellertrockenlegungen. Aber auch Außenanlagen, Balkonsanierungen, Betonsanierungen, Fassadensanierungen, Fliesenarbeiten, Gipsarbeiten, Kleinreparaturen aller Art, Malerarbeiten, Schimmelsanierungen usw. gehören zu den Aufgabenbereichen. Dabei kommen 65 Prozent der Aufträge von Privatkunden und 15 Prozent aus dem gewerblichen Bereich. Unter dem Leitmotiv „Erleben Sie Handwerk von seiner besten Seite“ hat das Unternehmen im Jahr 2008 ein Umsatzvolumen von 2,86 Mio. Euro auf insgesamt 303 Baustellen erarbeitet. Das ist ein durchschnittlicher Nettoauftragswert von 9.440 Euro. Bei insgesamt 25 Mitarbeitern liegt der Netto-Umsatz pro Mitarbeiter (ohne Azubi) bei 119.200 Euro.

Konkrete Ziele gesteckt

Nach dem EFQM-Modell steht für 2009/10 die erste Selbstbewertung an. Zum unternehmerischen Ziel haben sich Martin und Stefan Hofmann gesteckt, die Marktpräsenz im Raum Freiburg weiter auszubauen. Dazu wollen sie wieder Informationsveranstaltungen für Kunden organisieren, die neue Homepage weiterentwickeln und einen Kunden-Ratgeber für die Modernisierung von Bausubstanz herausgeben. Und den Fuhrpark, den wollen sie auch modernisieren.



Die ganze Mannschaft auf Erfolgskurs. | Fotos: Hopp + Hofmann

MISSION POSSIBLE
... für alle Fälle!

Das familiengeführte Unternehmen Fliegl Bau- & Kommunaltechnik GmbH mit Sitz in Töging a. Inn ist seit langem europaweit erfolgreich als Hersteller von innovativer Transporttechnik und Zubehör tätig.

Zur Verstärkung suchen wir Sie als
Verkaufsberater im Außendienst m/w

Ihre Aufgaben

- Aktive Mitgestaltung und Umsetzung der Vertriebsziele
- Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Intensive Zusammenarbeit mit dem technischen Verkauf
- Eigenständige Verantwortlichkeit für die Anfrage-, Angebots- und die erfolgreiche Abschlussbearbeitung
- Verantwortung für Umsatz und Ergebnis
- Akquisition von Neukunden
- Teilnahme an Messen sowie die Präsentation unserer hochqualitativen Produkte
- Beobachtung und Analyse von Markt und Wettbewerb, Chancen und Trends

Ihre Qualifikation

- Sie verfügen über Branchenkenntnisse aus dem Bau- und Kommunalbereich
- Sie sind ein vertriebsorientierter Kaufmann mit ausgeprägter Kundenorientierung und Kommunikationsstärke
- Sie sind unternehmerisch denkend, höchst engagiert, ehrgeizig und sowohl ziel- als auch erfolgsorientiert

Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und vielseitige Aufgabe in einem höchst erfolgreichen Unternehmen mit sehr angenehmem Betriebsklima. Wenn Sie also eine neue Herausforderung suchen und sich in unserem Team engagieren wollen, dann senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des möglichen Eintrittstermins an Herrn Hüttl.

Fliegl Bau- & Kommunaltechnik GmbH · Personalabteilung · Söderbergstraße 5 · 84513 Töging
Telefon 0 86 31 / 307-551
Internet: www.fliegl.com · E-Mail peter.huettl@fliegl.com