

Starke Marke im Massivbau

Kooperieren statt konkurrieren

Kompetenzen entwickeln, Know-how teilen, Trends wahrnehmen – eine Kooperation wie Baumeister-Haus bietet viele Vorteile. Baufirmen, die sich auf den Bau von Einfamilienhäusern spezialisiert haben, können hier von Gleichgesinnten profitieren.

Baumeister-Haus ist eine Kooperation von fast 40 deutschen Massivbau-Unternehmen mit Zentrale in Frankfurt/Main. Ihr Ziel ist es, die Marktposition der Mitglieder durch Bündelung der Kräfte bei der Marktorientierung, bei der Qualitätssicherung, bei Marketing, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit etc. zu stärken. Die Zentrale in Frankfurt agiert dabei als Dienstleister, die Beiträge der Mitglieder sind dementsprechend keine Gebühren wie bei einem Franchise-System, sondern kommen in Form einer gemeinsamen Adress-Datenbank (mit Gebietschutz), als Werbeunterlagen, Presseaktivitäten, Schulungsmaterialien etc. zu den Unternehmen vor Ort zurück.

Zu den Aktivitäten der Baumeister-Haus-Partner gehört außerdem, dass sie Entwürfe und Grundrisse austauschen und ihre Herstellungskosten durch den permanenten Vergleich untereinander optimieren. Wichtige Informationen für ihre tägliche Arbeit bekommen sie in Schulungen auf der im Jahr 2000 gegründeten Baumeister-Haus-Akademie. Zur Verbesserung ihrer Marktposition trägt für Geschäfts-

führer Walter Lotz „zu aller erst der offene Erfahrungsaustausch bei regelmäßigen Treffen bei. Er wird möglich, weil die Mitgliedsunternehmen dank Gebietschutz nicht miteinander konkurrieren, sondern kooperieren.“ – Wobei es derzeit noch freie Gebiete gibt, die Baumeister-Haus an neue Mitglieder vergeben kann. Jedes Partnerunternehmen steht in seiner Region für Qualität, Service, Sicherheit und Verlässlichkeit. Alle haben sich einem gemeinsamen Qualitätsstandard verpflichtet und sind in der Regel regionale Traditionsunternehmen mit hervorragendem Ruf. Eintrittskarte in die Mitgliedschaft bei Baumeister-Haus ist der Nachweis von fünf Jahren erfolgreicher Unternehmensstätigkeit, danach wird der Neuling auf Herz und Nieren geprüft. Wer alle Hürden genommen hat, kann seinen guten Firmennamen behalten, ist künftig aber auch unter der bekannten Marke „Baumeister-Haus“ auf dem Markt präsent. „Und kann als Mitglied seinen Kunden besondere Vorteile bieten“, erläutert Walter Lotz: „Zum Beispiel ein Rundum-Sorglos-Paket mit geprüfter Qualität aus einer



Hand, das gebündelte Know-how einer starken Gruppe, eine kompetente Beratung, einen durchkalkulierten Festpreis, eine kurze Bauzeit und eine schlüsselfertige Übergabe zu einem fest vereinbarten Termin.“ Zum Service der Partner gehört außerdem die Vermittlung attraktiver Grundstücke.

Individuell aus einer Hand

Baumeister-Haus-Unternehmen bieten ihren Kunden eine maßgeschneiderte Leistung aus einer Hand – von der Grundstückssuche bis zum Einzug ins schlüsselfertige Haus. Walter Lotz: „Ziel unserer Beratung ist ein individuelles Wohnkonzept, das die Bedürfnisse der ganzen Familie berücksichtigt und ihr über viele Jahre Wohlbefinden, Sicherheit und Geborgenheit in den eigenen vier Wänden vermittelt. Ein Baumeister-Haus soll Spiegelbild der Persönlichkeit und des Lebensstils seiner Bewohner sein.“

Um ihr Planungsinstrumentarium zu verfeinern, hat die Gemeinschaft das Konzept der vier Stilwelten entwickelt. Anhand vorgegebener Stilvarianten lassen sich die Vorlieben der Baufamilie schnell und exakt ermitteln: Tendiert sie eher zu einem ländlich natürlichen, zu einem klassisch traditionellen, einem südlich mediterranen Baustil oder wünscht sie sich einen modern puristischen Entwurf?



Regionale Besonderheiten nimmt die Kooperation auf – hier ein Reetdachhaus, das im Norden großen Anklang findet.

Baumeister-Haus-Partner im Erfahrungsaustausch: Hier lernt man von Gleichgesinnten.
| Fotos: Baumeister-Haus



Ein weiteres Instrument zur präzisen Planung – und zum professionellen Qualitätsmanagement – ist das in der Kooperation entwickelte Meistergespräch: eine besondere Art der Beratung, bei der ab dem Erstkontakt das komplette Bauprojekt zur Profilentwicklung bis ins Detail durchgesprochen wird. Die Präferenzen der Baufamilie bezüglich Grundstück, Hauspreis, Hausgröße, Architektur, Ausstattung, Energiestandard etc. werden dabei anhand einer Skala hinsichtlich ihrer Bedeutung exakt ermittelt und qualifiziert. So kann sich

der Berater schon vor dem Einstieg ins eigentliche Planungsgespräch ein sehr genaues Bild davon machen, wie das Traumhaus seiner Gesprächspartner aussehen sollte.

Baufamilien gibt das Meistergespräch zum einen die Sicherheit, dass sie über alle Details ihres Bauprojekts informiert werden, ohne dass wichtige Aspekte wie zum Beispiel die Nebenkosten „vergessen“ werden. Zum andern können sie das Resultat des Gesprächs als umfangreiches Dossier mit nach Hause nehmen. Dort können sie das Gespräch in Ruhe rekapitulieren, sich einzelne Aspekte der Planung wieder ins Gedächtnis rufen, sie überdenken und verändern. Auf diese Weise macht es ihnen das Meistergespräch leichter, zusammen mit dem Planer von Baumeister-Haus ihr Wunschhaus zu erarbeiten.

Vorsprung in Sachen Energieoptimierung

Mit der EnEV-Novelle haben sich in Deutschland die Vorgaben an den Heizenergiebedarf von Neubauten grundlegend verschärft. Auch bei vielen Gebäuden im Bestand steht in den nächsten Jahren eine energetische Sanierung an. Bauherren und Hausbesitzer sind verunsichert, denn für den Laien sind die Möglichkeiten und Risiken der neuen Verordnung oft schwer durchschaubar.

In dieser Situation setzt man bei Baumeister-Haus vor allem auf eine kompetente Beratung. In den letzten Jahren ist die Kooperation bereits mehrfach als Vorreiter beim energieeffizienten Bauen in Erscheinung getreten. Dabei hat sich gezeigt, dass die Partnerunternehmen dank regelmäßigem Wissenstransfer über ein umfassendes Know-how zur Energie-



Wird gut angenommen: „Casa Premium“, ein Haus für das obere Preissegment, ist ein Entwurf mit einfacher Kubatur, großen Glasflächen, wahlweise holzverschalter Fassade und offenem Erdgeschoss-Grundriss.



Das „Reatherm-Haus“: ein innovatives Baukonzept mit doppelter, luftdurchströmter Außenschale zur Minimierung von Transmissionswärmeverlusten.

optimierung von Neu- und Altbauten verfügen. Ihren Kompetenzvorsprung verdanken sie außerdem der Tatsache, dass neue Trends sehr früh von lokalen Mitgliedsunternehmen wahrgenommen und in den regionalen Gremien bewertet werden. Von der Zentrale aufgegriffen, wird dieses Know-how dann in eine Gemeinschaftsstrategie für die Unternehmen umgesetzt. Das anvisierte Ziel: durch innovative Antworten auf gesellschaftspolitische Veränderungen die Marktorientierung der Mitglieder zu verbessern.

So erklärt sich u.a. die schnelle Reaktion der Vereinigung auf die Trendwechsel der letzten Jahrzehnte. Aktivitäten in Richtung energieoptimiertes Bauen gibt es bei Baumeister-Haus schon seit 1981, als man ein erstes Energiesparhaus mit Wintergarten und Pufferzonen zur Nordfassade vorstellte. Schon 1982 folgte mit dem „clima-meister“-Haus der zweite Paukenschlag. Bei diesem Haus handelte es sich um ein innovatives Baukonzept mit doppelter, luftdurchströmter Außenschale zur Minimierung von Transmissionswärmeverlusten, das inzwischen zum „Reatherm-Haus“ weiterentwickelt wurde. Bereits 1988 baute ein Mitgliedsunternehmen ein viel beachtetes Niedrigenergiehaus mit kombinierter Luft- und Fußbodenheizung, kontrollierter Lüftung mit Wärmerückgewinnung, optimierter Nutzung passiver Solargewinne und Grauwasserrecycling.

Die Vorteile auf einen Blick

- ❖ optimale strategische Ausrichtung der Mitglieds-Unternehmen auf neue gesellschaftliche Entwicklungen und einen entsprechend veränderten Markt
- ❖ gemeinsames Marketing
- ❖ gemeinsames Qualitätsmanagement
- ❖ gemeinsam entwickelte Schulungskonzepte, praxisnah zur qualifizierten Betreuung der Kunden.
- ❖ Know-how-Transfer mit anderen Bauprofis
- ❖ Optimierung der Herstellungskosten durch den Vergleich mit anderen Bauunternehmen
- ❖ Gebietsschutz
- ❖ Adressen je nur an einen Partner
- ❖ Eigener Name bleibt erhalten
- ❖ Wirtschaftliche Selbständigkeit
- ❖ Mitgliedsbeiträge sind keine Gewinne für die Zentrale, sondern kommen in Form von Dienstleistungen allen Mitgliedern zu Gute
- ❖ Mitglied im BfW (politische Lobbyvertretung mit Steuer- und Baurechtsberatung)

Bauen mit Augenmaß

Inzwischen geht die Gemeinschaft des KfW-Effizienzhaus 55 als gemeinsamen Standard an. Spezielle Schulungen machen die Mitglieder fit für die Beratung zur EnEV, für die Nachweisleitung zum Wärmeschutz, für die Haustechnik, die bauphysikalischen Erfordernisse der Gebäudehülle und für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit. Und für die Teamarbeit.

Denn das Thema energieeffizientes Bauen ist inzwischen so komplex, dass es sich nur noch mit einem eingespielten Team von Spezialisten, umsetzen lässt. Auch hier ist Baumeister-Haus im Vorteil, weil die Kooperation nicht nur durch gezielte Schulungen Spezialisten in den Partnerunternehmen ausbilden, sondern auch deren Kreativität bündeln und damit ihre Kompetenz weiter ausbauen kann.

Besonders in punkto Finanzierbarkeit ist der Bedarf an kompetenter Bauherrenberatung groß, denn viele Bauinteressenten sind zwar durch die Medien für das Thema Energieoptimierung sensibilisiert, über Kosten und Wirtschaftlichkeit aber nur unzureichend informiert. Deshalb fährt man bei Baumeister-Haus eine Doppelstrategie: Jedes Mitglied der Kooperation hat die Kompetenz, Energiesparhäuser zu bauen, in der Beratung plädiert man aber für das notwendige Augenmaß. Denn letzten Endes gibt der Finanzierungsrahmen vor, was gebaut werden kann. Und das ist momentan bei der Mehrzahl der Kunden ein KfW-Effizienzhaus 70.

Sanierung: Systemanbieter für alle Gewerke

Energetische Kompetenz ist heute nicht nur beim Neubau, sondern auch bei der Sanierung gefragt. Ein Markt, in dem Baumeister-Haus – im Gegensatz zu vielen spezialisierten Handwerkern – auf eine ganzheitliche Beratung setzt. Hier kommt es den Partnerunternehmen zugute, dass sie bereits als Komplettanbieter auf dem Markt sind. Sie können also vorurteilslos prüfen, welche Maßnahme dem Hausbesitzer zu welchen Kosten welche Vorteile bringt. Eine Analyse des Altobjekts und eine Rentabilitätsrechnung unter Berücksichtigung aller sinnvollen Sanierungsmaßnahmen stehen deshalb im Zentrum ihrer Kundenberatung. Über Kosten und Nutzen aufgeklärt, kann der Bauherr dann in Ruhe entscheiden, ob er eine Komplettsanierung in Auftrag geben oder die Gewerke nach und nach abarbeiten lassen will.

Kontaktadresse: Baumeister-Haus, Borsigallee 18, 60388 Frankfurt/Main, Tel. 069/631553-0, www.baumeister-haus.de