

Klares Konzept

Die zum 1. Oktober 2009 verschärfte Energieeinsparverordnung (EnEV 2009) dürfte sich in diesem Jahr als Katalysator erweisen für Stuckateur-Betriebe, die im Geschäftsfeld Wärmedämm-Verbundsysteme (WDVS) ihren Schwerpunkt haben. Dennoch: Wer hier erfolgreich sein will, braucht trotz »amtlicher Hilfe« und attraktiver Förderpakete für die Endkunden ein klares Konzept und gute Ideen.

Michael, Udo und Achim Scheffrahn sind mit ihrer Gebrüder Scheffrahn GmbH in Troisdorf-Bergheim nahe Bonn auf dem richtigen Weg. 1996 wurde der Stuckateur-Fachbetrieb gegründet, seit 2001 firmiert das Unternehmen als GmbH mit den drei Namensgebern als Geschäftsführer. Das Unternehmen mit seinen insgesamt 16 Mitarbeitern konzentriert sich hauptsächlich auf das Sanierungs- und Modernisierungsgeschäft. Dessen Anteil liegt bei rund 70 Prozent. Somit bleibt ein knappes Drittel für den Neubau. »Mit diesem Verhältnis kommen wir im Moment sehr gut klar«, sagt Michael Scheffrahn, »jeder kennt ja die Situation im Neubau und das auf niedrigem Niveau stagnierende Investitionsverhalten der öffentlichen Hand, aber auch der privaten Auftraggeber. Wir haben uns schon sehr früh im Modernisierungsbereich etabliert. Davon profitieren wir heute enorm, denn jetzt drängt natürlich alles in diesen Markt.« Hier treten die drei Brüder mit einem klaren Unternehmenskonzept auf – und mit klar verteilten Aufgaben in der Geschäftsführung: Michael Scheffrahn

kümmert sich als Kaufmännischer Leiter um die Finanzen, das Controlling und den Bereich Marketing. Das Projektmanagement samt Kalkulation und alle bautechnischen Fragen verantwortet Udo Scheffrahn, und Achim Scheffrahn schließlich plant und regelt als Oberbauleiter das Geschehen auf den Baustellen und ist zugleich zuständig für das Qualitätsmanagement. »Diese Konstellation funktioniert, weil hier jeder seine speziellen Fähigkeiten optimal einbringen kann. Die Kompetenzbereiche sind klar abgegrenzt, so dass wir uns nicht in die Quere kommen. Das schließt natürlich abgestimmtes Vorgehen bei den einzelnen Projekten mit ein«, erläutert Michael Scheffrahn. Mit Maik Schuster und Jürgen Kaiser gehören zwei weitere Bauleiter zum Führungsteam, das abgerundet wird durch Josef Hennes, zuständig für Buchhaltung, Büromanagement und Personalfragen.

»Wir leben Qualität«, sagt Achim Scheffrahn, »der Begriff ist bei uns nicht nur eine Floskel.« Ein Anspruch, der im Tagesgeschäft immer wieder neu bestätigt werden muss und bei Scheffrahn schon ab dem Erstkontakt zu einem möglichen Auftraggeber als Maßstab gilt. Sind Fassaden in die Jahre gekommen, hilft keine Flickschusterei, lautet das Credo der Modernisierungsprofis, deshalb steht am Anfang eines Projektes stets eine solide Bestandsaufnahme. Welche Mängel sind zu beseitigen und mit welcher spezifischen Lösung lassen sich optimale Ergebnisse erzielen?



1 Udo, Michael und Achim Scheffrahn (v.l.): drei Brüder haben ein klares Unternehmenskonzept und eine klare Aufgabenverteilung in der Geschäftsführung. Der Schwerpunkt liegt auf dem Sanierungs- und Modernisierungsgeschäft.

2 Die professionell gestaltete Imagebroschüre zeigt nicht nur Referenzen. In kurzen, präzisen Texten vermitteln die Brüder Scheffrahn auch die zentralen Botschaften ihres Unternehmens.





3 Großen Wert legt die Firma Scheffrahn auf die Dokumentation und Darstellung ihrer Referenzen. Von links: Kyocera-Verwaltung in Meerbusch und die Wohnanlagen »Am Stadtbahnhof« in Wuppertal sowie »Von-Stephan-Straße« in Siegburg. (Fotos: Scheffrahn)

»Diese Fragen beantworten wir gemeinsam mit den Kunden, denn im Mittelpunkt steht für uns die Entwicklung einer nachhaltigen Lösung«, berichtet Michael Scheffrahn. Die Sorgfalt der eigenen Arbeit zeige sich vor allem dort, wo es besonders schwierig werde: bei der Planung und Beratung. Scheffrahn: »Grundlage unserer erfolgreichen Arbeit für unsere Kunden ist immer eine klare Zielsetzung, die wir in partnerschaftlichem Miteinander umsetzen.«

Das hat sich offenbar herumgesprochen. Gebrüder Scheffrahn wickeln inzwischen im gesamten Bundesgebiet Aufträge ab. Der Schwerpunkt liegt dabei in der energetischen Fassadenmodernisierung von Geschosswohnungsbauten. Hinzu kommen Schulen, kleine und mittlere Verwaltungsgebäude. Im Grundsatz ändert sich an den Qualitätsstandards der Auftragsabwicklung aber auch dann nichts, wenn es der normale Einfamilienhausbesitzer ist, der durch ein von Scheffrahn montiertes WDVS seinen Energieverbrauch optimieren will.

Schon auf der Internetseite des Unternehmens begegnet der potenzielle WDVS-Kunde der richtigen Argumentation: »Wärmedämmung reduziert Heizkosten, mindert CO₂-Emissionen und schützt die Bausubstanz über Jahrzehnte. Gut gedämmte Fassaden leisten einen wertvollen Beitrag zur Einsparung von Energie und sie bieten mehr Wohnkomfort«, heißt es dort.

Zuwachs im WDVS-Geschäft

Dieser Argumentation folgen offenbar zunehmend mehr Hausbesitzer und Investoren. Michael Scheffrahn kann mit Blick auf die letzten fünf Jahre seines Unternehmens einen Zuwachs beim

WDVS-Geschäft von immerhin 40 Prozent feststellen. Die Gebrüder Scheffrahn erzielen bezogen auf den Gesamtumsatz inzwischen rund 75 Prozent mit der Vermarktung und Montage von WDVS. Neue Aufträge generieren die drei Brüder kaum über Werbung, die spielt – außer in den »Gelben Seiten« im Telefonbuch – so gut wie keine Rolle im Marketing des Unternehmens.

Es sind eher die Empfehlungen bisheriger Kunden in Verbindung mit persönlicher Akquise, die für Nachschub bei den Aufträgen sorgen. »Ein guter Name ist absolut wertvoll«, weiß Michael Scheffrahn, »das bedeutet aber auch, sich niemals darauf ausruhen zu können und den Ruf des Unternehmens als Qualitätsbetrieb immer aufs Neue zu bestätigen.« Hier arbeitet man ergänzend zu den professionellen handwerklichen Leistungen vor allem mit einem exzellenten Service, mit fachbezogenen Dienstleistungen wie Bemusterungen, Untergrundprüfungen oder Dämmwertberechnungen.

Erfolgsgaranten Top-Qualität und Systemtreue

Zur Top-Qualität in allen Phasen der energetischen Fassadenanierung an einem Objekt gehören für Scheffrahn auch der ausschließliche Einsatz von Spitzen-Material und das Thema absoluter Systemtreue. Hier gibt es langjährige Partnerschaften mit namhaften Systemlieferanten im Bereich WDVS. Gemeinsam achtet man auch darauf,

die eigenen Leistungen ins rechte Licht zu rücken.

Beispiel Imagebroschüre: Das professionell gestaltete Magazin ist gespickt mit aussagekräftigen Referenzen, dazu wenigen, aber präzisen Texten mit den zentralen Botschaften. Auch die Internetseiten sind in diesem Stil gestaltet: schnörkellos und hochwertig, bebildert vom Profi-Fotografen. Die Außendarstellung spielt auch beim Kunden eine Rolle – fast schon selbstverständlich, dass die Teams in einheitlicher Arbeitskleidung auftreten. Michael Scheffrahn: »Nur wenn hochwertige Baustoffe, sorgfältige Planung und handwerkliches Können qualifizierter Mitarbeiter zusammenkommen, werden die Anforderungen unserer Kunden wirklich optimal erfüllt.«

Gute Perspektive

Eine Erfolgsbasis mit Wachstumsperspektiven. Michael Scheffrahn rechnet für die nächsten 24 Monate mit einer anhaltenden Steigerung im Markt für WDVS-Systeme. Die Pläne der drei Brüder gehen im Bereich der Modernisierung auch über die Fassade hinaus: »Wir wollen in Richtung Komplettsanierung gehen und objektbezogen alle anstehenden Gewerke außen und innen anbieten – der Kunde bekommt damit alles aus einer Hand. Das bedeutet vor allem: wir brauchen neue, echte Fachkräfte, damit wir unsere hohen Qualitätsstandards in allen Bereichen erfüllen können.«