

# Der Weg als Quelle zum Erfolg<sup>©</sup>

**Dipl.-Ing. Matthias Krieger**

vom ehemaligen Leistungssportler  
zum Oskarpreisträger der Wirtschaft

Geschäftsführender Gesellschafter der  
Bauunternehmung Krieger + Schramm  
GmbH & Co. KG

# Das Unternehmen



Firmengebäude der Firma KRIEGER + SCHRAMM in Dingelstädt

Die **Bauunternehmung KRIEGER + SCHRAMM**  
GmbH & Co. KG wurde im Jahr 1992  
in Dingelstädt/Eichsfeld gegründet.

Das Angebotsspektrum des Unternehmens, mit einem  
**jährlichen Bauvolumen von über 10 Mio. €**,  
umfasst die gesamten Bereiche des  
Schlüsselfertigen Bauens, des Rohbaus,  
der Projektentwicklung und der Sanierung.

**Seit 1997** ist das Bauunternehmen nach  
den strengen Kriterien der **DIN EN ISO 9001:2000**  
**qualitätszertifiziert**

# Das Unternehmen



Die Niederlassung der Firma KRIEGER + SCHRAMM in Kassel/Lohfelden



Die Niederlassung der Firma KRIEGER + SCHRAMM in Frankfurt/Main

## Auszeichnungen:

Staatspreis für Qualität 2000  
Oskar für den Mittelstand 2004  
Internetpreis des Deutschen Handwerks 2004  
TOP JOB 100 2006

# Selbständige Abteilungen

**Rohbau**



**SFA**



**Sanierung**



**Projektentwicklung**



**Buchhaltung**



# Erfolg ist relativ

## **C Definition:**

**„Eintreten einer beabsichtigten, erstrebten Wirkung“**

Erfolg ist das auf eigenen Leistung basierenden Voranschreiten auf ein Ziel hin.

So wird jeder Einzelschritt auf dieses Ziel zum Erfolg. Der Erfolg ist das Ziel.

In der Gesellschaft wird Erfolg mit dem Erreichen von propagierten Idealen verbunden.

Erfolgreich ist, wer Erfolg hat im Geschäftsleben, in der Politik, beim Sport und im Privatleben.

**Viel Erfolg ...**

# Eigenschaften

**C Begeisterungsfähigkeit, Leidenschaft, Identifikation**

**C Teamfähigkeit, Optimismus**

**C Hartnäckigkeit, Ausdauer**

**C Ehrgeiz, Mut, Handeln**

**C Motivation, Fitness**

**C Vorbildfunktion**

**C Leistungsbereitschaft**

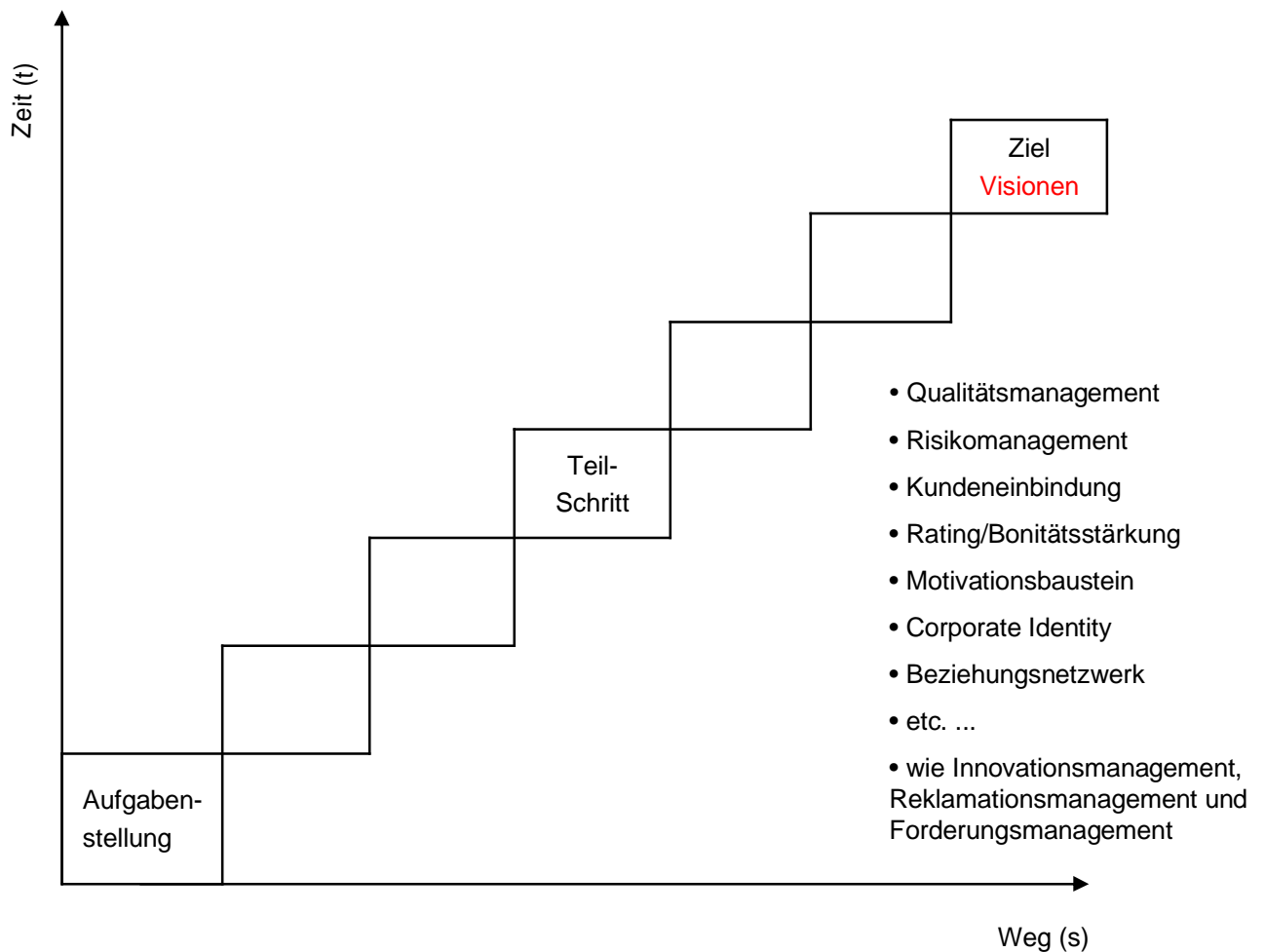
**C Offen für Neues**

**C Intelligenz ?**

# Erfolgsformel

1. Ebene:

Vision + Handeln = Erfolg

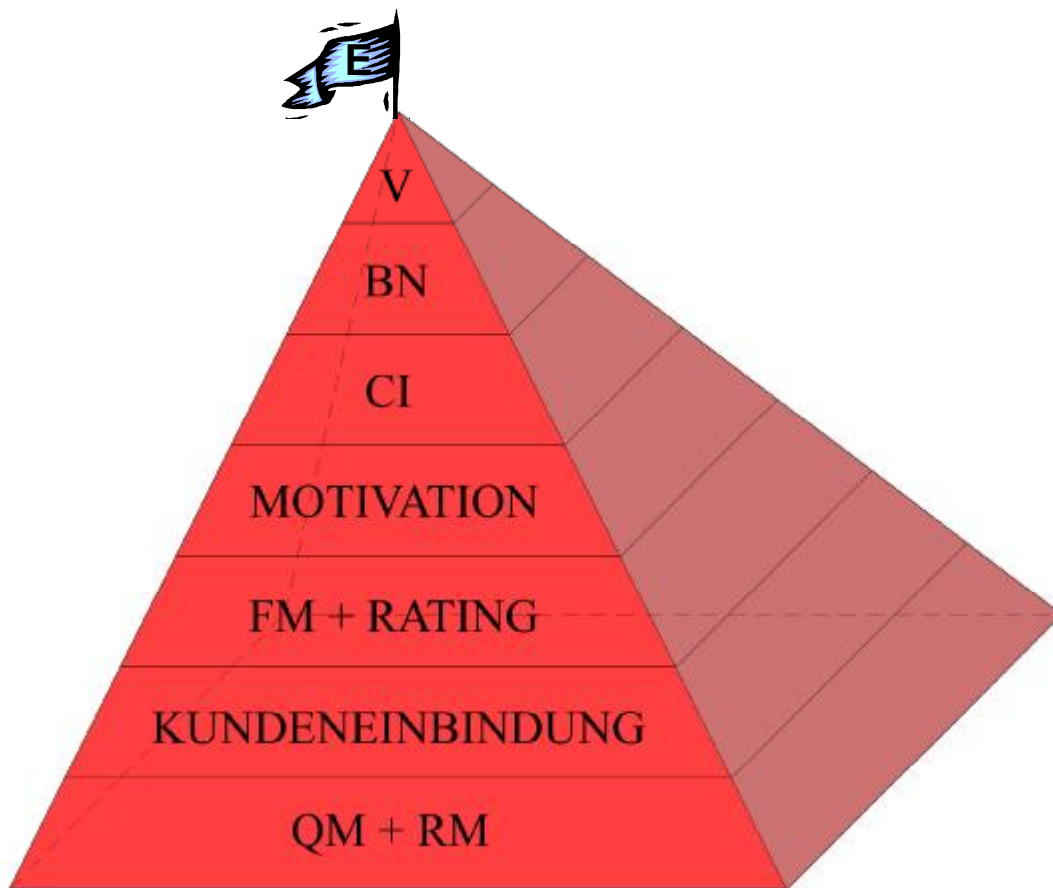


Konsequentes Abarbeiten von Teilschritten

# Erfolgsformel

2. Ebene:

Vision x Handeln<sup>2</sup> = Erfolg



$$E = V \times H^2$$

# QM - System

## C Qualität

- Qualität mit System erarbeiten
- Qualität ist kein Zufallsprodukt

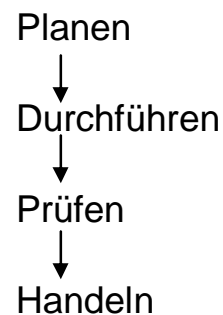
## C Organisation der Abläufe

- Verfahrensanweisungen
- Stellenbeschreibungen
- Durchführungsbeschreibungen

## C Strukturen im Unternehmen

- Organigramm
- Profitcenter

## C Erklärung zur Qualität/Qualitätsziele



Grundprinzip: ständiger Lernprozess

## C Kundenzufriedenheit

- prüfen und systematisch erhöhen
- Ergebnisse in den Prozess aufnehmen
- Reklamationsrate senken
- Weiterempfehlungsgrad erhöhen

# Risikomanagement

## C Risiken verwalten

- Risiken erkennen
- Risiken bewerten
- Risiken kalkulieren
- Risiken bewusst eingehen + verfolgen



## C Was sind mögliche Risiken?

### interne:

- Abläufe / Zuständigkeiten
- Stellvertreter / Vollmachten
- Liquidität / Eigenkapital
- Mängel im Produktionsprozess

### externe:

- Ausfallrisiken / Absicherungen
- Auftragsdeckung / Nachfrage
- Dumpingpreispolitik des Wettbewerbs
- Änderungen am Markt, Strategie
- jährlicher Versicherungscheck

### Naturgewalten:

- Eis / Schnee
- Blitz / Regen
- Brand

### Kostenstrukturen:

- Höhe der ständigen Fixkosten
- Investitionsplan
- Liquiditätsplanung

# Kundeneinbindung

## **C regelmäßige Kundentermine (Bauablaufbesprechung)**

- zentrale und immer gleiche Ansprechpartner
- der Kunde steht im Mittelpunkt des Unternehmens

## **C 24 h Erreichbarkeit**

- das Unternehmen ist immer und jeder Zeit erreichbar
- Jahresplan für Zuständigkeiten

## **C Kundeninformationsmappe mit Serviceheft**

- wichtige Entscheidungstermine
- Bauablauf
- Muster & Prospektmaterial
- Gutscheine für Wartung

## **C Kunden- und serviceorientierte Internetseiten**

- [www.krieger-schramm.de](http://www.krieger-schramm.de) (ca. 50.000 Zugriffe im Jahr 2006)

## **C Kundenbetreuung**

- Prämien bei Neukundenvermittlung
- Richtfeste organisieren
- Präsentübergabe bei Einzug
- Kundenbetreuung durch ein Beziehungsnetzwerk

## **C Serviceplan**

- Kunden werden auch nach Ablauf der Baumaßnahme betreut

## **C Kunden begeistern**

# Rating

## **C Rating ist eine große Chance für Unternehmen**

- ÿ sehr gute Unternehmensführung = gutes Rating
- ÿ gutes Rating = bessere Konditionen = Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

## **C Bonität**

- ÿ externes Rating nach Standard & Poors
- ÿ Krieger + Schramm BBB , Ausfallrisiko
- ÿ 1/3 Unternehmens Know-How
- ÿ 2/3 Branchenzugehörigkeit
- ÿ 3/3 Bilanzanalyse (5 Jahre)

## **C Harte Fakten**

- |              |                                 |
|--------------|---------------------------------|
| Kennziffern: | ÿ Gesamtkapitalverzinsung       |
|              | ÿ Anlagendeckung                |
|              | ÿ Eigenkapitalquote             |
|              | ÿ Dynamischer Verschuldungsgrad |
| Liquidität   |                                 |
| Gewinn       |                                 |

## **C Weiche Fakten**

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| Führungspotenzial:    | ÿ Management, Rechnungswesen             |
|                       | ÿ Controlling, Organisation u. Strategie |
|                       | ÿ Unternehmenstransparenz                |
| Marktpotenzial:       | ÿ Markt/Branche/Produkte am Markt        |
| Produktionspotenzial: | ÿ Fertigung u. Technologie               |
|                       | ÿ Beschaffung u. Lagerhaltung            |
|                       | ÿ Investitionen                          |

## **C Maßnahmen zur Verbesserung der Bonität**

- ÿ Erhöhung des Eigenkapitals
- ÿ Stabilisierung der Innenfinanzierung (Forderungsmanagement, Forderungssicherung, Liquiditätsplanung, etc.)
- ÿ Nachfolgeregelungen (Notfallplan, Generalvollmacht, Prokura)

# Motivation

## **C Teamarbeit**

- gemeinsame Zielvereinbarungen, Teamtreffen einmal pro Woche
- Schaffung von Unternehmenszielen = Teamziele
- Jahresziele, langfristige Ziele
- offene Kommunikation der Ziele des Unternehmens
- Förderung außerbetrieblicher Aktivitäten
- Teamregeln
- Talentepool

## **C Prämiensystem**

- Beste Baustelle des Monats
- Gesunder Mitarbeiter des Jahres
- Mitarbeiter des Jahres
- Ergebnisbeteiligung, Leistungslohn
- Verbesserungsvorschläge

## **C Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern**

- ständige Weiterentwicklung
- Schulungsplan für externe und interne Seminare

## **C Flexible Arbeitszeitenvereinbarungen**

- Spitzenzeiten / Stundenansparung
- Schlechtwetter
- technologisch bedingter Pausen Abbau der Stunden
- keine saisonbedingten Entlassungen der Belegschaft
- Gleitzeiten, keine Stechuhr

## **C Bereitstellung von modernsten Arbeitsmitteln**

- Büroausstattung
- Baustellenausstattung bzw. Baustelleneinrichtung

# Corporate Identity

**C Corporate Identity findet im Kopf statt**

**C Persönliche Identifikation aller Mitarbeiter mit dem Unternehmen**

**C Aufbau und Pflege des Firmenimage**

- ÿ Mit Sicherheit – mehr Freude am Bauen
- ÿ kompetent - sicher - begeisternd
- ÿ Entwicklung von Leitsätzen

**C Mitarbeiter sollen hohen Zufriedenheitsgrad haben**

- ÿ niedrige Fluktuation  $\hat{=}$  3 %
- ÿ niedriger Krankenstand ca. 3 %
- ÿ sehr gute Arbeitseinstellung
- ÿ Durchführung von Motivationsseminaren

**C einheitliche Werbung (CD)**

- ÿ Pressearbeit, Zeitungsannoncen
- ÿ Bauschilder, Baustellenwerbung
- ÿ Briefpapier, Prospekte, ... etc.
- ÿ Berufsbekleidung, Firmenfahrzeuge
- ÿ Messegestaltung

# Beziehungsnetzwerk

## **C systematische Kundenpflege**

- ÿ Zuordnung einzelner Mitarbeiter
- ÿ persönlicher Kontakt

## **C Sportsponsoring, Turnierveranstaltungen**

- ÿ Kassel
- ÿ Göttingen
- ÿ Eichsfeld

## **C Messeeinladungen**

- ÿ Kasseler Herbstmesse
- ÿ SIVA Göttingen

## **C außergewöhnliche K+S Produkte**

- ÿ Geburtstagskarte – erstellt durch organisierten Malwettbewerb
- ÿ DVD Edition
- ÿ Buch „Sehr geehrter Herr Bundeskanzler“  
„Sehr geehrte Frau Bundeskanzlerin“

## **C Sommerfest, Hausmesse**

## **C Weihnachtsgeschenk**

- ÿ persönliche Übergabe

## **C Netzwerk**

# Ergebnis

**C Erfolg ist planbar und produzierbar**

**C Erfolg = Vision x Handeln<sup>2</sup> (E=V x H<sup>2</sup>)**

**C Qualitätsprodukte**

• hochwertige ETW in Kassel



**C hoher eigener Zufriedenheitsgrad**

**C moderne Unternehmenskultur**

**C Spaß am Leben**

**C Anerkennung, Respekt, starke Reputation**

**C gesellschaftliche Verantwortung**

**C finanzielle Unabhängigkeit**

**C Preise, öffentliche Ehrungen, ...**

# Gib nie auf

