

**BAUSOFTWARE**

## Damit Träume Räume werden Auftragseingang wächst mit dem EDV-System.

**Das nördliche Sauerland ist wirtschaftliches Betätigungsfeld und Heimat fast aller 100 Mitarbeiter der Bauunternehmung Verfuß. Seit über 130 Jahren in Hemer, versuchte man sich vor 25 Jahren erstmals im Schlüsselfertigbau.**

Inzwischen ist der zum Hauptstandbein gewachsen. Die Aktivitäten werden zu 80% auf den lokalen Bereich Menden-Hemer-Iserlohn-Hagen begrenzt und von den 60 eigenen gewerblichen Mitarbeitern ausgeführt. Der Generalunternehmer verzichtet im Rohbau weitgehend auf den Einsatz von Subunternehmern. Dipl.-Ing. Martin Grünewald ist verantwortlich für die Auftragsbeschaffung im SF-Bau: »Mit einer solchen Strategie zieht man im Preiskampf zwar oft den kürzeren, aber wir versuchen eben andere Wege



Foto: Nemetschek

*Martin Grünewald sorgt bei der Bauunternehmung Verfuß für die Auftragsbeschaffung.*

zu gehen. Die »Geiz ist geil«-Mentalität ist nach meiner Meinung auf dem absteigenden Ast. Das Preis-/Leistungsverhältnis und Rundum-Service bringen den Mehrwert für den Kunden. Man kennt uns hier in der Region als feste Größe, schätzt unsere Seriosität und Qualität. Wenn wir unsere gewerbliche Abteilung auflösen würden, gäbe das einen Knacks. Wir möchten die Träume unserer Kunden zu Räumen werden lassen. Das verstehen wir bei Verfuß unter Unternehmenskultur. Die Umsatzentwicklung überrascht in der heutigen Gesamtsituation der Branche: Die durchschnittlich rund 20 Mio. € jährlich wurden 2003/2004 zwar nicht erreicht; doch schon zur Jahresmitte 2005 deutet die Auftragsentwicklung auf einen erfreulichen Jahresabschluß hin.

»Erfolg hat immer viele Väter, doch dieser ist wohl der Kontinuität zuzuschreiben, mit der wir uns neue Märkte erschlossen haben. Bei der wesentlich tieferen, optimierten Marktbearbeitung hat uns »rivera«, ein EDV-System von Nemetschek Bausoftware, ganz wesentlich unterstützt«, erklärt Grünewald. »Dieses Projektinformations- und -kommunikationssystem setzen wir seit September 2004 ein. Andere Nemetschek Software nutzen wir schon seit den 90ern. Für unsere kaufmännische Abteilung ist »Bau für Windows« mittlerweile lieb gewordene zuverlässige Routine. Weil wir unseren Vertrieb verändern wollten, gingen wir 2003 auf das Angebot einer Unternehmensberatung ein, die in Zusammenarbeit mit dem Märkischen Kreis und mit finanzieller Unterstützung des Landes wie auch der EU in NRW eine entsprechende Aktion für mittelständische Unternehmen startete. Das Ergebnis zeigte Handlungsbedarf auf, erforderte im Bereich Vertrieb den Aufbau neuer Strukturen zur Auftragsbeschaffung.

Wir haben geprüft, was es für Systeme am Markt gibt. Drei ausgewählte Programme ließen wir uns vorführen. Zwei beschränkten sich im wesentlichen auf die reine Adressverwaltung. Als Datenbank zur Auftragsbeschaffung hätte das ausgereicht. Aber unsere Idee für den Folgeschritt war eine Weiterführung des Informationsflusses nach Auftragseingang. Warum sollten die bis dahin gesammelten Fakten und Daten in Ordnern abgelegt versauern. Viel sinnvoller ist doch, die gesamte Dokumentation bisheriger Aktivitäten und Kontakte aus der Akquisitionphase zu übernehmen und bei der Auftragsausführung verfügbar zu haben.

Welche Subunternehmer habe ich in der Angebotsphase angefragt? Was haben die angeboten? Das ist jetzt für jeden im EDV-System zugänglich. Einkäufer, Bauleiter, Projektleiter oder die kaufmännischen Mitarbeiter - alle haben die gleichen aktuellen Informationen. Und es gibt Workflow. Jetzt wird alles, was an Anfragen z.B. von Architekten reinkommt, was an Projekten in

Entwicklung ist, ebenso wie die Aktivitäten zu bestehenden Aufträgen laufend in Rivera eingegeben und fortlaufend gepflegt. Workflow verbessert die Organisation und schafft Transparenz. Der modulare Rivera-Aufbau erlaubt individuell passende Lösungen zusammenzustellen. Man kauft nur, was wirklich gebraucht wird. Jederzeit bei verändertem Bedarf ist Ausbau möglich - ein Konzept, das besonders in unserer Unternehmensleitung gut ankam. Wir beschlossen so auch eine Schritt-für-Schritt-Einführung. Unsere Partner von Nemetschek haben uns mit dieser Software ein flexibles Ent-

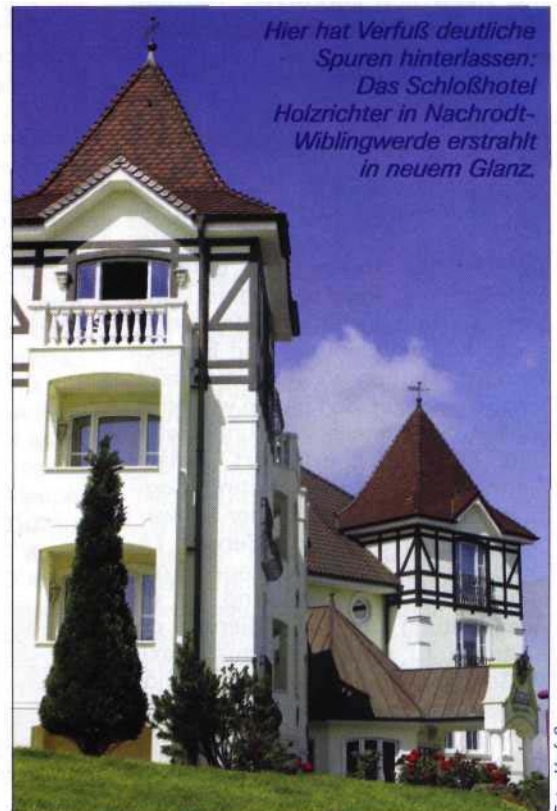


Foto: Verfuß

*Hier hat Verfuß deutliche Spuren hinterlassen: Das Schloßhotel Holzrichter in Nachrodt-Wiblingwerde erstrahlt in neuem Glanz.*

wicklungstool für viele eigene Vorstellungen an die Hand gegeben. Wir fühlen uns gut beraten und betreut. Aktuell bereiten wir uns auf zwei weitere Bausteine unseres Qualitätsmanagements vor: Mängelverfolgung und Nachtragsmanagement werden noch in diesem Jahr mit Rivera neu organisiert.

Unsere Bauleiter haben alle PDAs mit Navigationssystem. Für die Mobilgeräte stellen wir auch ihre relevanten Baustellendaten aus Rivera bereit. Sie können dazu Aufzeichnungen machen und die auch später ins System übergeben. Im Endeffekt werden praktisch alle unsere 40 nicht gewerblichen Mitarbeiter an dem Projekt beteiligt sein«, konstatiert Martin Grünewald mit sichtbarem Stolz auf das bisher Erreichte.

Manfred Bethge