

200 PROZENT HANDWERK

Der Meisterbetrieb Dachkonzept-Ihle bietet seinen Kunden eine hohe Leistungsbreite durch das Angebot zweier Gewerke und profitiert von einer klaren Ausrichtung auf seine Zielgruppe und einem lokalen Weiterempfehlungsnetzwerk.



Thomas Ihle

FIRMENDATEN

Firmierung:	Dachkonzept-Ihle GmbH
Gewerk:	Zimmerer- und Dachdeckerarbeiten
Standort:	Eichwalde bei Berlin, Brandenburg
Gründungsjahr:	2004
Wirkungsraum:	regional
Kundenstruktur:	90 % privat, 10 % gewerblich
Mitarbeiter:	15
Internet:	www.dachkonzept-ihle.de

ERFOLGSFAKTOREN

- Hohe Leistungsbreite durch das Angebot zweier Gewerke aus einer Hand
- Weitreichende Konzeptions- und Planungsarbeiten sowohl als Wettbewerbsdifferenzierung als auch zur internen Effizienz- und Qualitätssteigerung
- Pflege persönlicher Beziehungen in einem langjährigen Kooperations- und Weiterempfehlungsnetzwerk sichert Folgeaufträge
- Klarer Fokus auf private Bauherren ermöglicht Ausrichtung des Leistungsspektrums und der Geschäftsprozesse auf diese Zielgruppe
- Absicherung des kaufmännischen Risikos durch minimale Lagerhaltung und Verzicht auf umfangreichen Maschinenpark

Zwei Gewerke, die sich ergänzen

Der Name der Firma „Dachkonzept-Ihle“ ist Programm: Denn Thomas Ihle und sein Team bieten nicht nur die Kernleistungen eines Gewerks an, sondern bedienen das gesamte handwerkliche und konstruktive Leistungsspektrum des Zimmerei- und Dachdeckerhandwerks und positionieren sich dadurch als Spezialisten zum Thema Dach- und Holzbau. Als Geschäftsführer Thomas Ihle Ende der 1990er seine Ausbildung zum Zimmermeister abgeschlossen hatte, investierte er noch weitere zwei Jahre und ergänzte seinen Abschluss mit dem Meisterbrief für das Dachdeckerhandwerk. Mit beiden Gewerken im Gepäck wagte Ihle, der bis zu diesem Zeitpunkt als Geselle im väterlichen Baubetrieb gearbeitet hatte, den Schritt in die Selbstständigkeit und stellte sich von Anfang an mit diesem breiten Leistungsportfolio auf. „Ich sage meinen Kunden immer, sie bekommen 200 Prozent Handwerk von mir“, erzählt Ihle verschmitzt mit einem Blick auf seine beiden Meisterbriefe: „Die Überschneidung zwischen Zimmerei und Dachdeckerhandwerk ist sehr groß. Die Gewerke sind in der Tat so eng miteinander verwoben, dass es oft ein ausschlaggebendes Kriterium für Auftragsvergaben ist, beides kompetent anbieten zu können“, beschreibt Ihle die Vorteile seines Leistungsangebots. Der Handwerksbetrieb, der vorwiegend in der Region Berlin-Brandenburg tätig ist, hat sein Kerngeschäft einerseits im Dachgeschossausbau städtischer Wohnhäuser und andererseits bei An- und Ausbauarbeiten im privaten Einfamilienhausbau. Die angebotene Leistungsbreite erweist sich dabei oftmals als Wettbewerbsvorteil, denn viele Kunden schätzen es, einen übergreifenden Ansprechpartner für zwei Gewerke zu haben.

Die Werkplanung als Differenzierungsfaktor

Als ergänzende Kompetenz bietet Dachkonzept-Ihle den Bereich „Konzeption und Planung“ an. Thomas Ihle beschäftigt für diese Leistung einen eigenen Konstrukteur und verfolgt die Maxime, dass keiner seiner Aufträge ohne detaillierte Werkplanung aus dem eigenen Haus abgewickelt wird – unabhängig von dessen Volumen. Denn selbst bei kleinen Projekten ergänzt Ihle die vorhandenen Architektenpläne grundsätzlich um eine eigene Ausführungsplanung. Die Firma profitiert in mehrfacher Hinsicht von diesem Prinzip: Zum einen kann sich der Meisterbetrieb mit seinem Leistungsbereich „Konzeption und Planung“, den Ihle auch offensiv anbietet, vom Wettbewerb unterscheiden – wenige Firmen in vergleichbarer Größe bieten die Ausführungsplanung in dieser Detailtiefe und Konsequenz an. Durch seine Planungsabteilung ist Ihle zum anderen in der Lage, auch innovative, konstruktiv anspruchsvollere und über den Standard hinausgehende Anfragen zu bedienen.

Für die Angebotslegung setzt Ihle auf detaillierte Pläne und farbige 3D-Visualisierungen der Planungen als Begeisterungsfaktor. Die hauseigenen Werkpläne, die allesamt vom jeweils beteiligten Architekturbüro freigezeichnet werden, sind darüber hinaus eine verlässliche Grundlage für Angebotserstellung, Bepreisung, Aufmaß und Bestellung: Sie leisten damit einen wesentlichen Beitrag sowohl zur Planungssicherheit im Vorfeld als auch zu Dokumentationszwecken bzw. zur Absicherung bei Gewährleistungsfragen im Nachgang. Vom unbestrittenen Mehraufwand, den dieses Vorgehen mit sich bringt, profitiert aber auch die Ausführung auf der Baustelle. Statt sich bei jedem Projekt in verschiedene Pläne einzulesen und gegebenenfalls aufgrund fehlender Ausführungsdetails konstruktive Aufgaben ad hoc vor Ort zu lösen, arbeiten die Mitarbeiter von Dachkonzept-Ihle mit einem genauen Montageplan aus dem eigenen Haus, auf dem alle relevanten Angaben und Arbeitsschritte verzeichnet sind, und können so ihre Arbeit auf der Baustelle produktiver und effizienter ausführen. Schließlich wirkt diese gründliche Ausführungsplanung auch vertrauensbildend in der Abstimmung mit Architekt und Bauherr, da sie Verbindlichkeit herstellt und gleichzeitig den Qualitätsanspruch der Firma Ihle unterstreicht sowie notwendige Zusatzleistungen transparent dokumentiert.

Ein Herz für Holz

Das Leistungsspektrum von Dachkonzept-Ihle wird vervollständigt durch den Holzhausbau. „Mein Herz schlägt schon immer für Holz“, erklärt der Zweifachmeister Thomas Ihle diese Ausrichtung. In Kooperation mit einem Systemgeber für Holzbauelemente realisiert der Betrieb etwa zwei bis drei Holzhäuser pro Jahr und setzt dadurch Akzente in seinem Portfolio. Ihle nutzt dabei die Unterstützung des Systemgebers in vielerlei Hinsicht. Als Fachpartner und regionales Gesicht der Holzbaumarkte profitiert er von dieser Partnerschaft durch Weiterbildungen, Marketingunterstützung, Leadmanagement und durch den Austausch mit anderen Spezialisten im Holzhausbau. Die nachhaltige Holzbaweise ist ein Thema, in dem sich Ihle aus eigener Überzeugung engagiert. So hat er sich vor einiger Zeit zusammen mit einem Mitarbeiter zum Passivhaushandwerker zertifizieren lassen und nutzt diese Kompetenz offensiv in der Vermarktung. Die Nachfrage in diesem Bereich ist in seiner Geschäftsregion, anders als etwa in Süddeutschland, derzeit noch relativ verhalten. Mit der Diskussion um nachhaltiges Bauen und den steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden wird der Holzbau künftig gesellschaftlich stärker ins Bewusstsein rücken, davon ist Ihle überzeugt – gerade bei privaten Bauherren, die bislang oft aus kulturellen und auch finanziellen Vorbehalten diese Bauweise scheuen. Doch auch jetzt schon hat Ihle seine Nische gefunden: private Bauherren, die die ökologischen und ästhetischen Aspekte des Holzhauses schätzen. Er hat diese Zielgruppe fest im Blick: „Wir stehen für individuellen Holzhausbau und bieten keine Häuser ‚von der Stange‘ an. Mit Anbietern von Fertigholzhäusern konkurrieren wir nicht. Ich möchte individuelle Holzhäuser bauen, so, wie es sich der Bauherr wünscht, und so, wie es der Architekt entworfen hat. Das ist meine Klientel, diese möchte ich ansprechen.“



Foto: Dachkonzept-Ihle GmbH

Konzentration auf private Bauherren

Die klare Zielgruppenansprache ist sicher eine Stärke von Dachkonzept-Ihle. 90 Prozent der Auftraggeber sind private Bauherren, öffentliche Ausschreibungen und die Zusammenarbeit mit Bauunternehmern sind eher die Ausnahme. Auf seine Zielgruppe stellt sich der Betrieb entsprechend ein. Vor etwa zwei Jahren hat Ihle in ein neues Markenbild und einen zeitgemäßen, modernen Internetauftritt mit zahlreichen Projektbeispielen investiert. Da gerade im Privatkundenbereich nichts so überzeugend wie Bilder, beauftragt Ihle für die meisten seiner Projekte eine ausgebildete Fotografin, die die Arbeiten gekonnt in Szene setzt. Neben einem professionellen Auftritt legt Ihle großen Wert auf den wertschätzenden Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern: „In meiner Branche spielen natürlich auch Sympathien eine große Rolle. Und da ist es wichtig, menschlich klarzukommen, zwischenmenschliche Beziehungen zu pflegen und persönlichen Bezug zu den Leuten herzustellen.“ Diese persönlichen Beziehungen spielen in der Auftragsakquisition eine entscheidende Rolle. Zehn Jahre nach Betriebsgründung kann Thomas Ihle auf ein Netzwerk aus Geschäftspartnern, Architekten, Statikern und Bauherren blicken, mit denen er regelmäßig zusammenarbeitet. Sich daraus ergebende persönliche Weiterempfehlungen und Folgebeauftragungen sind mittlerweile die wichtigsten Quellen für neue Aufträge des Zimmerei- und Dachdeckerbetriebs. Und da dies nur über eine entsprechend gute Reputation des Betriebs möglich ist, legt man bei Ihle besonderen Wert auf Aspekte, die auf die Kundenzufriedenheit einzahlen: Termintreue, eine transparente Abstimmung mit Bauherr und Architekt, das Qualitätsmanagement über die erweiterte Werkplanung, reibungslose Baustellenabläufe, ein aufrichtiger Umgang miteinander und gut ausgebildete Mitarbeiter vor Ort, die dem Bauherrn als kompetente

Ansprechpartner zur Verfügung stehen – diese Faktoren erklären, weshalb Ihles Kunden den Betrieb gerne weiterempfehlen und für neue Aufträge immer wieder anfragen. „Ich bin der Meinung, Erfolg stellt sich dann ein, wenn man ein Qualitätsbewusstsein hat und wenn man seinem Kunden nicht irgendeine Zaubertüte verkauft, sondern er das bekommt, was er bezahlt und was vereinbart ist, in einer Qualität, mit der er am Ende wirklich zufrieden ist“, fasst Thomas Ihle seine Geschäftsphilosophie zusammen: „Und vielleicht auch, dass bei der Betriebsgründung nicht der finanzielle Erfolg im Vordergrund steht und man eine gewisse Bescheidenheit bewahrt, was die materiellen Dinge angeht.“ Eine gewisse kaufmännische Besonnenheit, die sich in dieser Aussage widerspiegelt, das ist der Kern der unternehmerischen Haltung von Thomas Ihle.

Kaufmännische Unabhängigkeit durch Kooperationen

Dachkonzept-Ihle ist mit 15 Mitarbeitern ein klassisches Familienunternehmen. Geschäftsführer Ihle kennt die Vorteile seiner Betriebsgröße und konzentriert sich ganz auf den regionalen Markt. Umsatzwachstum ist in seinen Augen keine Qualität an sich, eine Expansion um jeden Preis strebt er nicht an: „Mehr Umsatz bedeutet nicht zwangsläufig immer mehr Gewinn. Denn um weiter zu wachsen, müsste ich mich organisatorisch ganz neu aufstellen und das hätte natürlich auch Auswirkungen auf andere Lebensbereiche. Hier versuche ich abzuwägen. Und das kann ich zum Glück, weil ich als Selbstständiger unabhängig bin.“ Die Unabhängigkeit, so gewinnt man den Eindruck, ist ein Leitmotiv des Unternehmers Ihle – Unabhängigkeit vom Umsatzdruck und Unabhängigkeit von Bankverpflichtungen. Die damit verbundene Handlungsfreiheit verschafft sich Ihle zu einem guten Teil über die Verschlingung seiner Wertschöpfungskette. Eines der klassischen Arbeitsfelder des Zimmermannshandwerks, die Werkstatt – also die Vorproduktion der Bauteile und Vorbereitung für die Montage –, hat er fast vollständig ausgelagert. So entfallen die Kosten für eine Produktionshalle sowie den Maschinen- und Fuhrpark. Der Betrieb kooperiert stattdessen mit regionalen Zulieferern, die das bestellte Material vorproduzieren und die Zuschnitte direkt auf die Baustelle liefern. Auch die Lagerhaltung versucht Ihle zu minimieren und dadurch liegendes Kapital zu vermeiden, indem er die flexiblen Bestell- und Liefermöglichkeiten seiner Lieferanten nutzt: „Ich habe den Eindruck, dass mittlerweile immer mehr Betriebe werkstattlos arbeiten, mit nur einem kleinen Lager und einer kleinen Halle. Denn gerade für kleine oder junge Betriebe ist das mit riesigen Investitionen verbunden.“

Durch diese Verkürzung der Wertschöpfungskette ist es im Geschäftsmodell von Dachkonzept-Ihle natürlich umso wichtiger, die vor- und nachgelagerten Arbeitsschritte zu perfektionieren, um die Auslagerung der Vorfertigung reibungslos in den Arbeitsablauf integrieren zu können. Die detaillierte Werkplanung im Vorfeld ist das eine, die reibungslose Ausführung auf der Baustelle das andere. Und für Letzteres spielen die Mitarbeiter eine entscheidende Rolle.

„Gerade für die Privatkunden, die wir bedienen, ist es wichtig, auch mit den Handwerkern vor Ort über den Bauablauf sprechen zu können. Und wir stehen für kompetente Mitarbeiter“, erklärt Ihle die Bedeutung der gut ausgebildeten Fachkräfte in seiner Mannschaft. Die Wintermonate nutzt er dazu, das Team intern zu schulen. Zusätzlich hat der Betrieb vor rund vier Jahren mit der eigenen Lehrlingsausbildung begonnen – derzeit arbeiten vier Zimmermanns- und ein Dachdeckerazubi bei Dachkonzept-Ihle – und stellt so den Fachkräftenachwuchs im Betrieb sicher.

„200 Prozent Handwerk“, so benennt Geschäftsführer Ihle die Doppelausrichtung seines Unternehmens auf die Gewerke Zimmerer und Dachdecker. Mit „200 Prozent Handwerk“ könnte man aber auch Thomas Ihle selbst beschreiben in der Leidenschaft für seine Arbeit. Er bringt seine Liebe zum Handwerk folgendermaßen auf den Punkt: „Wenn ich manchmal in Berlin unterwegs bin und an Projekten vorbeikomme, die zum Teil schon Jahre zurückliegen, denke ich mir oft ‚Daran war ich auch schon beteiligt. Der Bauherr war zufrieden und das Objekt steht immer noch in der Qualität, die wir damals abgeliefert haben‘. Für mich ist das eine Freude und eine Bestätigung.“ Neben wirtschaftlichem Erfolg beständige, sicht- und greifbare Werte zu schaffen, einen hohen Qualitätsanspruch an die eigene Arbeit zu stellen und zufriedene Auftraggeber zu haben, die gerne auf einen zurückkommen und einen weiterempfehlen, das ist im Grunde die Zielsetzung für jeden ambitionierten Handwerker – und nebenbei eine recht treffsichere Beschreibung für den zweifachen Meisterbetrieb Ihle aus Eichwalde.



Foto: Dachkonzept-Ihle GmbH