

Koehler's Kolumne

Gerüstbaumarkt-Bauchgefühl

Ich pendle jede Woche zwischen dem Rheintal und Berlin – und bin sehr froh, dass das Hörbuch schon erfunden ist, denn damit „verkürze“ ich meine Fahrzeit. Aktuell habe ich das interessante Buch „Darm mit Charme“ gehört, in dem die Autorin die Ergebnisse ihrer Forschungsarbeit zum Thema „Bauch-Gehirn“ fachlich fundiert, aber dennoch erfrischend leicht, teilweise auch richtig witzig darlegt.

Aber nicht nur der Inhalt des Buches ist teilweise kurios- auch die Entstehungsgeschichte ist recht lustig:

Die Autorin wohnte während ihrer Studienzeit in einer Berliner WG und eines Tages fragte einer Ihrer Mitbewohner: „Du bist doch Fachfrau: Wie funktioniert eigentlich kacken?“..... und aus dieser banalen Frühstückstisch-Frage ist ein bemerkenswertes Buch entstanden, das derzeit auf dem Weg in die Bestseller-Listen ist.

Ich denke in jedem Fachgebiet gibt es ähnlich einfache Fragen- die bei umfassender Beantwortung zu interessanten Gedankengängen führen können. Für unsere Branche habe ich für eine „Standardfrage“ aus meinem Berateralltag entschieden, weil ihre Beantwortung viele (alle?) Ebenen berührt:

Wie viel Gerüst braucht es denn?

Auf der betrieblichen Ebene scheint die Frage auf den ersten Blick leicht zu beantworten- denn Aufgabe des „Fachmanns/-frau“ ist es ja, bereits in der Angebotsphase die Ausführung gedanklich „durchzuspielen“, sprich obige Frage „stückgenau“ zu beantworten!
„Darf's ein bisschen mehr sein?“ ist dabei eine Frage, die Metzger-Kunden regelmäßig und in aller Öffentlichkeit gestellt wird..., da wundere ich mich schon, dass so wenige Gerüstbau-Unternehmer auf die Idee kommen, dem Metzger einfach mal über die Schulter zu schauen – ist ja immerhin auch ein Handwerksberuf!!:

- Stellen sie doch im Kundengespräch (Angebotsberatung) mal die „Metzgerfrage“... sie werden feststellen, das nur die Kunden verwundert reagieren, die sich (noch) keine detaillierten Gedanken über den (Gerüst-)Bauablauf gemacht haben- Ihre Chance, sich als Fachmann/frau zu profilieren!
- „Mehr Gerüst“ bedeutet im Allgemeinen nicht nur Mehrkosten (Logistik/Montage/Demontage/Lager etc.), sondern es wirft oft auch die Frage nach der Materialverfügbarkeit auf: (kaufen?, mieten?, „leihen“?, Auftrag weitervergeben?, ??)

Gerade auf der betrieblichen Ebene liegt der „Charme“ der Frage darin, dass (fast) alle Antworten im eigenen Betrieb zu finden sind bzw. die Abläufe dort innerhalb unserer direkten „Gestaltungsmacht“ liegen.

Auf regionaler Ebene ist das schon nicht mehr ganz so einfach selbst zu beeinflussen; denn: „man kennt sich“ – d.h. jeder Gerüstbauer kennt seine Wettbewerber mehr oder minder gut – zumindest sieht der Fachmann/frau sofort „wes Geistes Kind“ ein Gerüst ist!

„So gut wie möglich?“ ODER „So gut wie nötig“?

ist dabei die Frage....- ich persönlich würde die beiden Fragen stets mit einem UND verbinden!!
In jeder Region gibt es Gerüstbau-Betriebe, deren Inhaber sich augenscheinlich selten die Frage stellen, was denn „gut“ ist, weil sie rein fachlich schon an Fragen wie: „Was ist denn möglich?“ oder „was genau ist denn nötig?“ scheitern.... Da darf doch auch mal die Frage erlaubt sein inwieweit solche Betriebe „branchendienlich“ sind... und die Mutigen unter den Lesern könnten darüber hinaus ja mal über die eigenen Konsequenzen nachdenken, sollte vorgenannte Frage mit „NEIN“ beantwortet werden....

National bzw. International wird das Frage-Spiel noch komplizierter ☺, weil die Zahl der „Mitspieler“ wächst; Nicht nur dass die Zahl der Wettbewerber steigt- ich glaube, dass sich die speziell die Gerüst-Hersteller die Frage stellen sollten: „Wie viel Gerüst braucht es denn in Deutschland“, BEVOR sie sich auf Konkurrenzkämpfe oder Rabattschlachten einlassen! Denn auch das ist nicht branchendienlich - so erfreulich niedrige Einkaufspreise für den Einzelnen auch sein mögen.

Hoch-Komplex wird das Ganze auf internationaler Ebene: Die Menschen bauen zwar seit Jahrtausenden Häuser, für deren Erstellung sie Hilfskonstruktionen = Gerüste benötigen... haben da in unterschiedlichen Weltregionen aber unterschiedliche Gerüstlösungen etabliert.... Oder glauben Sie etwa in einem ähnlich bevölkerungsreichen Land wie Indien kümmert sich jemand um Wandabstände, Verankerungsraster oder bauaufsichtliche Zulassungen??

Um sich von den eigenen Gedanken nicht lähmen zu lassen und stets den „Durchblick“ zu haben empfehle ich die alte Marketing-Weisheit aus den 90ern, die mir wie auf die deutsche Gerüstbaubranche zugeschnitten scheint:

„Think global – act local“!