

Parkett magazin

Europas große Fachzeitschrift für
Holz-, Kork- und Laminatbodenbeläge



ALEXANDER KOLLAT, IVM CHEMICALS
„Wir haben jetzt alle Basisprodukte
für jede Fußbodenlinie.“ S. 20



naturaDur:

Die Oberfläche bei der man keine
Kompromisse eingehen muss

Schön und matt wie eine Naturöloberfläche, pflegeleicht und strapazierfähig
wie eine Versiegelung

HARO®
Quality Flooring

www.haro.com



Die Schreiner fertigen das Tafelparkett in der Werkstatt vor. Auf der Baustelle kann es dann mit geringer Staub- und Lärmbelastung verlegt werden.

Hermann Parkett.Möbel.Räume. – Erfolgskonzept für Handwerker

Zeit und Geld sparen durch effiziente Betriebsorganisation

„Keine Zeit“, klagen viele Unternehmer, wenn es um Aufgaben außerhalb des Tagesgeschäftes geht, wie die eigene Weiterbildung oder Networking. Udo Herrmann hat sich durch eine straffe, konsequent bis ins Detail organisierte Führung seines Betriebes Hermann Parkett.Möbel.Räume. Freiräume für Aktivitäten dieser Art geschaffen. Parkett Magazin wollte mehr darüber wissen.

„Ziel ist, Rahmenbedingungen zu schaffen, mit denen die Mitarbeiter effektiv und selbstständig arbeiten können.“

Herrmann Parkett in Bürgstadt hat sich mit dem Generationswechsel zum Spezialisten für ganze Raumkonzepte entwickelt. In Ergänzung zu seinem Vater Günter Herrmann, der den Betrieb mit dem Schwerpunkt Parkett gegründet hat, qualifizierte sich Udo Herrmann zum Schreinermeister und erweiterte das Leistungsspektrum in den Innenausbau hinein. Das kommt schon im Unternehmensnamen Parkett.Möbel.Räume zum Ausdruck. Der Kunde hat damit einen Ansprechpartner für Parkett- und Fußbodentechnik, Treppen, Wandverkleidungen und Möbel.

Über die Kooperation mit sechs weiteren Meisterbetrieben in anderen Gewerken löst Herrmann für seine Kunden auch zusätzliche Schnittstellen auf der Baustelle: Malerei, Elektrik, Haustechnik, Fliesen, Metallbau und Gartengestaltung. Die Zusammenarbeit „Meis-

ter-im-Handwerk“ bewährt sich bereits seit 2003 und ist 2014 mit dem Parkett Star ausgezeichnet worden.

Die zehn Mitarbeiter von Hermann sind vorwiegend für private Bauherren und Renovierer sowie kleinere Objekte in der Region tätig. Udo Herrmann selbst sieht seine Hauptaufgabe im Betrieb in der Planung und im Marketing. Auch die eigene Fortbildung und das Knüpfen sowie die Pflege von Netzwerken sind ihm wichtig. Zeit dafür schafft er sich mit seiner stringenten, durchdachten Betriebsorganisation. Seine Methodik vermittelt er inzwischen auch anderen Handwerkern und Unternehmern weiter.

Klare Regeln

Als Basis für die Organisation im Unternehmen hat Udo Herrmann den Ordner „Das Erfolgskonzept für Hand-

werker“ entwickelt, den er bereits bei Seminaren in der Branche vorgestellt hat. In acht Kapiteln finden die Leser Ideen, Anregungen und Unterstützung, wie sie ihre Aufgaben im Betrieb souverän meistern und dabei Zeit und Geld sparen.

Ein Firmenhandbuch gibt einen Überblick über Hermanns Unternehmen, Abläufe und Vorteile, die Mitarbeiter genießen. Darin sind unter anderem die Prozessschritte von der Anfrage bis zur Kundenbindung detailliert beschrieben: wann macht wer was – und wie. So wird nichts vergessen. Das Werk enthält verbindliche Regeln und Formulare, die das Miteinander im Betrieb, den Auftritt beim Kunden oder die Zusammenarbeit innerhalb seiner Kooperation organisieren. Anhand eines Organigramms sowie einer genauen Arbeitsplatzbeschreibung ist die Aufgabenverteilung im Betrieb eindeutig geregelt. Gut sortiert von A wie Anfrage bis Z wie Zeitplan ist jeder Vorgang schnell zu finden. Neue Mitarbeiter können sich damit rasch einarbeiten. Das Ziel von Herrmann ist, Rahmenbedingungen zu schaffen, mit denen die Mitarbeiter effektiv und selbstständig arbeiten können. Deshalb übernimmt er zum Beispiel die Kindergarten-Gebühren für die Kinder von Mitarbeitern und bietet auch die Möglichkeit einer betrieblichen Altersvorsorge.

Transparente und sichere Kommunikation und Dokumentation

Zur schnellen Datenerfassung hat Herrmann in moderne Computertechnik investiert. An einer „Organisationswand“ im Übergang zwischen Werkstatt und Büro hängt für jede Baustelle eine eigene Mappe. Das Besondere ist der Barcode auf dem Umschlag. „Dieser ist entscheidend für die automatische Zeiterfassung zur Abrechnung der Baustelle“, erklärt Herrmann. Durch Scannen des Barcodes wird der Mitarbeiter im Zentralrechner für diese Baustelle eingeloggt und seine Zeit automatisch gebucht.

In der Mappe befinden sich zudem alle Kundeninformationen, Pläne, Skizzen und Abnahmeprotokolle, sowie der genaue Baustellenplan mit Zeitangaben. Mit einem Griff ist auf der Baustelle alles dabei. Da der Kunde grundsätzlich alle Dokumente abzeichnet und eine Kopie erhält, ist das System transparent und sicher. Und verhindert Informationsverluste durch mangelnde Kommunikation.

Auch für die Zusammenarbeit der „Meister-im-Handwerk“ sind lückenlose Dokumentation und eine schnelle Koordination ebenfalls wichtig. Zum schnellen Informationsaustausch wurde hier eine Cloud im Internet eingerichtet. Besprechungstermine können sofort bestätigt werden. Aktuelle Baustellendaten sind von jedem Partner schnell und sicher abrufbar. Im Betrieb sind alle Mit- ➔



Nachgefragt bei Udo Herrmann „Ich will mich entbehrlich machen“

Welches Ziel haben Sie?

Ich will Rahmenbedingungen schaffen, die mich im Betriebsablauf entbehrlich machen. In fünf Jahren will ich mich aus dem operativen Geschäft zurückziehen können und verstärkt als Unternehmenscoach arbeiten. Dabei liegt mir das Handwerk besonders am Herzen. Ich will Handwerker bei der Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben unterstützen.

Ein weiterer Ansatzpunkt von Ihnen ist die Nachwuchsproblematik. Damit haben Sie sich unter anderem in Ihrem Buch „Von nichts kommt niemand“ befasst.

Ja, darin gebe ich umfassende Antwort auf die Frage, wie das Handwerk talentierte Auszubildende und Gesellen finden und an sich binden kann.

Sie bilden nur Schreiner aus, keine Parkettleger. Warum?

Nur Schreiner auszubilden, macht im Betrieb vieles leichter. Erstens ist das Schreinerhandwerk in der Handwerksrolle A. Das hat Image und ist bei der Suche nach talentierten Lehrlingen ein Vorteil. Zweitens sind Schreiner bei uns im Betrieb flexibler einsetzbar. Fehlendes Fachwissen beispielsweise zu Untergründen erwerben sie durch Fortbildungen. Und schließlich kombinieren wir die Vorzüge von Schreiner und Parkettleger in unserer Arbeitsweise. Während beispielsweise sein Parkettleger alle Arbeiten direkt auf der Baustelle erledigt, sägen unsere Schreiner in der Werkstatt nach Bauplan Fries und Dielen für Tafelparkett zu. Fertig ausgelegt wird es dann nummeriert und geschliffen. So kann es auf der Baustelle in kurzer Zeit mit geringer Staub- und Lärmbelastung verlegt werden.



Herrmann Parkett.Möbel.Räume. präsentiert sich als Marke mit emotionaler Ansprache - ob auf der Website oder bei der Fahrzeugwerbung.

arbeiter via Smartphone mit dem Terminplaner im Büro vernetzt. „Die Kommunikation in Echtzeit hat die Terminplanung enorm erleichtert“, freut sich Herrmann, der früher abends oft nachtelefonieren musste.

Sich weiter entwickeln

Die Einführung seines Systems eröffnete Udo Herrmann Freiräume. Er nutzte sie in den letzten drei Jahren unter anderem für eine umfassende Zusatzausbildung als Un-

ternehmenscoach. Mit seinen jetzigen Kenntnissen geht er anders an das Thema Mitarbeiterführung heran. „Ich möchte meine Mitarbeiter in ihren Stärken weiter entwickeln“, beschreibt er seinen Handlungsgrundsatz. Dass das nur mit einer Portion Eigenmotivation des Mitarbeiters funktioniert, ist ihm klar. Den Fortbildungswillen sieht er dabei auch als Gradmesser für das Interesse am Beruf. „Bei den komplexen Anforderungen am Markt muss man sein Wissen permanent aktualisieren und erweitern“, stellt er fest. Je nach Anforderung suchen sich die Mitarbeiter daher die Themen und Seminare selbst aus. Die Kosten übernimmt der Betrieb auch für teure Kurse zu 100 Prozent. Bedingung ist jedoch, dass der Mitarbeiter seine Zeit investiert.

Ein wichtiges Anliegen ist bei Herrmann die Ausbildung. Dafür nimmt man sich bewusst Zeit und unterstützt die Auszu-

bildenden. So wurde das Gesellenstück von Lukas Häfner auf mehreren Kanälen präsentiert: auf der Website, bei Facebook und in der Presse. „Sichtbarer Erfolg ist die beste Motivation, talentierten Nachwuchs für das Handwerk zu gewinnen“, weiß Udo Herrmann. Der nächste Azubi hat bereits seinen Vorvertrag unterschrieben.

Emotionale Ansprache

Beim Marketing setzt der umtriebige Unternehmer auf eine emotionale Ansprache. Das gilt für die Website mit ansprechenden Bildern genauso wie für die Firmenfahrzeuge. „Kunden werben Kunden“ ist Teil eines ausgeklügelten Empfehlungsmarketings. Referenzobjekte und ihre begeisterten Besitzer agieren auf den Flyern als Werbebotschafter. Zudem postet Herrmann von Baustellen Videobeiträge in sozialen Netzwerken.

Als ganz neues Betätigungsfeld hat er das Homestaging entdeckt; dabei wird ein Objekt zur Verkaufsförderung für den Makler schick hergerichtet, damit es wertiger wirkt, sich potenzielle Käufer oder Mieter die Raumverhältnisse besser vorstellen können und letztlich ein besserer Preis erzielt werden kann. Für Cornelia Augustin, Home Staging Professional, hat Herrmann das Modell einer Küche entwickelt. Davon profitiert er gleich mehrfach: Facebook-Posts der Räume und eine Sendung beim TV-Sender Vox bringen Publicity, zudem nutzt er die leicht aufzubauende Visualisierungstechnik im eigenen Betrieb zur Bemusterung bei Küchenplanungen. □

① Herrmann Parkett.Möbel.Räume

Am Weihersbrunnen 1,
63927 Bürgstadt
Tel.: 09371/668005-0
info@herrmann-parkett.de
www.herrmann-parkett.de

Inhaber: Udo Herrmann
Gründung: 1972 durch Schreinermeister Günther Herrmann
Übernahme: 2000 durch Schreinermeister Udo Herrmann,
Geschäftsbereiche:
Parkett- und Fußbodentechnik,
Schreinerei, Innenausbau



Mitarbeiter: 10
Innung: Schreinerinnung
Milttenberg/Obernburg
Gewerkübergreifende Kooperation:
Meister-im-Handwerk