

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Positive Lehrstellenbilanz 1998

Einen deutlichen Zuwachs an Ausbildungsplätzen konnte die IHK Dresden für das Jahr 1998 registrieren. Laut Aussagen der Kammer standen über 8000 Ausbildungsplätze zur Verfügung. Das seien 651 Stellen mehr als zum Jahresende 1997. Auch den rund 1300 Bewerbern, die zum Jahresende noch ohne Lehrstelle waren, wurde, dank der von Bund und Freistaat finanzierten Gemeinschaftsinitiative, eine überbetriebliche Ausbildung ermöglicht.

Dies bedeutet jedoch für das Thema „Ausbildungsplätze“ keine „Entwarnung“. Denn in ca. 1 bis 2 Monaten beginnt erneut die Jagd nach der „Mangelware“ Ausbildungsplatz.

Alle Schulabgänger können nur darauf bauen, daß sich die positiven Ergebnisse aus dem Jahre 1998 auch 1999 wieder umsetzen lassen und die kontroversen Diskussionen zwischen Wirtschaftsverbänden und Politikern, wer an den fehlenden Ausbildungsplätzen Schuld sei, endlich der Vergangenheit angehören. Es steht aber auch die Frage, wie groß ist die

Bereitschaft der Betriebe im Freistaat, eine Lehrstelle anzubieten und somit den jungen Menschen den Einstieg ins Berufsleben zu erleichtern? Richtig und wichtig finde ich die Entscheidung vom Freistaat – *Ausbildung ist Chefsache*. Dagegen kann eine Ausbildungsabgabe, wie von der Bundesregierung gefordert, der Sache nur schaden.

Gleichzeitig darf aber auch nicht verkannt werden, daß oft Lehrstellen nicht besetzt werden können, da die monatliche Belastung für das Ausbildungsentgelt in Höhe von 500,- bis 1000,- DM für viele Eltern in unserer Region nicht tragbar ist. Bei allem für und wider zum Thema Lehrlinge haben wir als Bauhöfe seit 1997 mit 23 Lehrlingen Lehrverträge unterzeichnet. Unser Ziel lautet, auch künftig weiterhin 4-6 Lehrlinge pro Jahr neu auszubilden.

Wilfried Buchhorn
Technischer Leiter in Altenberg



EDITORIAL

Sind wir mündig?

Wie schnell sind wir mit dem Anspruch zur Hand: „Ich lasse mich doch nicht bevormunden ...“ Wir reagieren empfindlich, wenn wir uns in unserer persönlichen Freiheit beschränkt sehen. Umgekehrt lassen wir uns, was unseren eigenen Körper betrifft, nur zu gerne bevormunden. Ob wir krank sind oder nicht, entscheiden nicht wir, sondern der Arzt. Dieser „schreibt uns krank“, noch besser, er schreibt uns sogar vor, wie lange wir krank sein werden. Wir delegieren die Verantwortung für die eigene Krankheit an einen Dritten und vergessen dabei, daß ein Arzt gern auf Nummer sicher geht und nicht zuletzt auch an seine kommerziellen Interessen denkt. Was den Arzt nicht interessiert, das sind die Interessen des Betriebes.

Mündige Mitarbeiter haben aber erkannt, daß Arbeitsplatzsicherheit und Höhe der Löhne und Gehälter sehr wohl mit dem Verlust von Arbeitszeit durch Krankheit und Unfall zusammenhängen. Bundesweit ist die Anzahl der Kranktage deutlich gesunken und lag 1998 bei 4,1%. Die Bauhof West GmbH mit seinen 131 Mitarbeitern hatte 1998 nur eine Krankenrate von 0,8%, also nur ein Fünftel des Bundesdurchschnittes. Ein Resultat, das für sich spricht! Ganz offensichtlich nehmen die Mitarbeiter des Bauhofs die Verantwortung für sich und ihren Arbeitsplatz selbst in die Hand.

Ihr Christoph P. Meier



Aus dem Inhalt:

- * Positive Lehrstellenbilanz 1998
- * Sind wir mündig?
- * Keine stille Post im Bauhof
- * Mitarbeiter der Bauhof West GmbH sammeln für Honduras

Herausgeber:
Bauhof West GmbH
Leutewitzer Str.19a
01157 Dresden
Tel. 03 51 / 4 29 09-0
Fax 03 51 / 4 29 09-11

Keine Stille Post im Bauhof

Interne Kommunikation wird bei uns groß geschrieben

Jeder kennt das Spiel, wo eine Information, die über 10 Ecken läuft, am Ende völlig verdreht zum Empfänger gelangt. Dem wollen wir vorbeugen. Auf dieser Seite stellen wir verschiedene Formen der innerbetrieblichen Kommunikation vor.

DER BAUHOFF-RAPPORT



Mancher von Ihnen hat bestimmt auch schon vor dem Problem gestanden, wie bringe ich eine ganz bestimmte Information an den Mann bzw. die Frau oder meine Mitarbeiter. Da unser Baublatt eine Möglichkeit zum Kom-

munizieren darstellt, will ich Ihnen eine Möglichkeit einer Bauhof-Kommunikation vorstellen – den BAUHOFF-RAPPORT.

Jeden Donnerstag führen wir unsere Dienstberatung durch. Wir, das sind neben dem Technischen Leiter, 2 Mitarbeiterinnen der Finanzbuchhaltung und des Controllings sowie die 9 Abteilungs- und 6 Bauleiter.

Warum treffen sich so viele an einem Tisch? Hier werden Informationen ausgetauscht. Hier versuchen wir uns in Rede und Gegenrede. Kurz, ein Stück Unternehmenskultur wird hier gelebt. Was besprechen wir?

Zum Beispiel die Auftragslage aller Abteilungen, die gesamten Mahnvorgänge und die Einsatzplanung der nächsten zwei Wochen. Aber auch Strategien und Anliegen unserer Mitarbeiter. Wenn wir die Auftragslage besprechen, d.h. den Auftragsvorlauf jeder Abteilung in Tagen, dann weiß jeder um die Problematik des einzelnen. Oft konnten schon, einfach durch den Tausch von Kapazitäten, Engpässe überwunden werden. Ein wesentlich unerfreulicherer Kapitel, aber sicher für manchen eine Hilfe, ist das gemeinsame Abarbeiten der Mahnvorschläge. Dieses half nicht nur dem Betroffenen, sondern allein schon die Kenntnis vermochte Unheil von nachfolgenden Gewerken abzuwenden.

Die Einsatzbesprechung ist ein noch junges Gebilde in unserer Beratung. Gedacht ist sie nicht als Planung, sondern als die Besprechung im Rapport.

Wir sehen es als unsere wichtigste Aufgabe an, die Kunden zufriedenzustellen. Zusagen die gemacht werden und nicht eingehalten werden, verärgern jeden. Um auch hier eine Verbesserung zu erreichen, planen wir gemeinsam. Denn vier Augen sehen mehr als zwei. Wieviel aber 36 Augen sehen und genauso viele Ohren

hören, das schlägt sich in einer verbesserten Einsatzplanung nieder. Vielleicht sind es manchmal nur 34 Augen und 35 Ohren, weil ... (kennen Sie diese aufgestützten Ellbogen oder diese schwankenden Köpfe ...?!). Aber wir wären nicht der Bauhof, wenn wir unsere Probleme nicht ansprechen und lösen würden.

Was es mit Sparschwein oder Bierprämien so auf sich hat, das verrate ich gern in einem anderen Baublatt!

Tobias Oertel
Technischer Leiter

DAS BAUHOFF ABTEILUNGS-INFO



Unser Abteilungs-Info findet etwa alle 6 bis 8 Wochen statt. Es bietet gute Möglichkeiten, regelmäßig alle Mitarbeiter der Abteilung an einem Tisch zu haben. Im Alltag ist das durch die Vielzahl der Auf-

träge und verschiedenen Baustellen nur sehr schwer zu realisieren. Themen des Abteilungs-Info sind z.B. laufende Baustellen und die Auswertung abgeschlossener bzw. kommender Vorhaben, Abteilungsinterna, Arbeitsschutzbelehrungen und auch kleine Schulungen. Selbstverständlich werden diese Treffen auch genutzt, um im Kreise aller, offene Fragen und Probleme zu klären.

Detlef Gamradt
Abteilungsleiter Sanitär

SCHULUNG DER MITARBEITER, DIE IN DER SANIERUNG VON EINZELWOHNUNGEN TÄTIG SIND



Die Schulungen werden von den zuständigen Bauleitern vorbereitet und im 6- bis 8-wöchigen Turnus mit einer Dauer von 1 bis 2 Stunden nach Dienstschluß durchgeführt. Grundlage ist unser

Unternehmensleitbild. An den Schulungen nehmen alle auf die Sanierung von Leerwohnungen spezialisierte Mitarbeiter teil.



Die Themen orientieren sich wesentlich an unserer Philosophie „Der Kunde steht im Mittelpunkt“ und beinhalten die:

- Schwerpunkte der Qualitätssicherung (Checkliste)
- Termineinhaltung
- sachgerechte Ablaufplanung und deren Einhaltung
- Zielstellung Ausbauhandwerker
- Ordnung und Sauberkeit auf unseren Baustellen
- Auswertung von Fehlern
- Informationen zu neuen technischen Lösungen.

Karl-Heinz Kühnel



Unsere Gewerke stellen sich vor:

DIE GEBÄUDE-REINIGER



50 Schweizer Offiziersmesser als Dankeschön

Die strengste Qualitätskontrolle üben die Kunden aus. Wir wollten sie für uns nutzbar machen, indem wir unsere Kunden und Auftraggeber zu verschiedenen Qualitätskriterien befragten. Zuverlässigkeit, Mängelfreiheit, Schnelligkeit, Sauberkeit und nicht zuletzt die Freundlichkeit unserer Mitarbeiter standen zur Bewertung an. Über 350 Einsendungen gingen bis zum Jahresende bei uns ein. Silke Ilgen, Katja Seidel und Romy Engel – unsere Glückseeren (Foto) – zogen aus den Antworten die 50 Gewinner. Diese erhielten als

kleine Aufmerksamkeit, ein Original Schweizer Offiziersmesser. Synonym für Funktionalität, Solidarität und Wertbeständigkeit. Ganz im Sinne der Philosophie des Bauhofes.

Ausbildung zur Bürokauffrau

Gegenwärtig werden im Bauhof 3 Azubis zu Bürokauffrauen ausgebildet. Das Duale Bildungssystem bietet eine günstige Kombination von Schule und Praktikum innerhalb der Woche. Dadurch kann die erlernte Theorie schneller in der Praxis angewandt und gefestigt werden, als das im Blockunterricht der Fall ist.

Bei Fragen stehen die erfahrenen Kolleginnen sofort als Ratgeber und Helfer zur Verfügung. Unsere modernen Computer und die aktuelle Software gestatten es, tatsächlich für morgen zu lernen. Ebenso vorteilhaft wirkt sich die Betriebsgröße aus. Dadurch erhalten die Azubis Einblick in verschiedene Bereiche. Beim Empfang angefangen über das Controlling bis hin zur Finanzbuchhaltung können sie so vielfältige Erfahrungen sammeln.

Wer dann als Azubi schon Verantwortung übertragen bekommt, der erlernt auch von Anfang an Eigeninitiative zu entwickeln.

Statement

Im August 1994 bekam ich vom BHW die Chance, eine dreijährige Ausbildung zur Bürokauffrau zu absolvieren. Da es leider immer weniger Firmen gibt, die über die Kapazitäten zur Berufsausbildung verfügen, war ich froh, als ich die gewünschte Zusage erhielt. Meine Ausbildung hat mir viel Freude gemacht und ich hoffe, daß viele junge Schulabgänger einen Beruf oder Studienplatz Ihrer Wahl bekommen. Durch das Vertrauen der Mitarbeiter konnte ich Verantwortung übernehmen und Eigeninitiative ergreifen. Nach dem erfolgreichen Abschluß vor der Handwerkskammer wollte ich gern im Bauhof bleiben, und bekam auch die Gelegenheit dazu. Seit nahezu zwei Jahren bin ich nun im Empfang tätig und jede Menge Abwechslung bestimmt meinen Arbeitsalltag.

Silke Ilgen



„Wischen kann jeder, aber wir machen sauber.“

1993 übernahm ich die mit acht Mitarbeitern kleinste Abteilung im Bauhof West. Das kontinuierliche Ringen um eine Erweiterung unseres Stammkundenpotentials und eine konsequente Mitarbeiterqualifizierung kennzeichnet unsere Entwicklung bis heute. Wir sind derzeit in der Lage, alle Tätigkeiten

eines modernen Gebäudereinigungsunternehmens termin- und qualitätsgerecht auszuführen. 30 Mitarbeiter stehen dafür ihren Mann. Eine anspruchsvolle und reizvolle Aufgabe ist die Betreuung eines Objektes vom Rohbau bis zur Nutzung bzw. Bewirtschaftung. Dies gelang uns bei einem der attraktivsten Bürobauteile der Stadt Dresden, dem „Chalet du Commerce“ in der Ammonstraße 10 (Foto). Über die anfängliche Realisierung von Kleinaufträgen überzeugten wir die Bauträgergesellschaft von unserer Zuverlässigkeit. Die Ausführung des Auftrages erforderte unser ganzes Können. So die Baugrobreinigung des Rohbaus, die Baueinreinigung vor der Bauabnahme, die Imprägnierung der hochwertigen Natursteinböden und die Glasreinigung der Fassade. Heute betreuen wir ca. 80% der Mieter des Hauses mit der ständigen Bürounterhaltung. Auf diese beispielhafte Auftragsabwicklung sind wir sehr stolz. Wie in allen Branchen ist der Markt auch in unserem Handwerk schwer umkämpft. Rund 160 Gebäudereinigungsunternehmen sind im Regierungsbezirk Dresden eingetragen. Durch die „Schattentätigkeit“ vieler Hausmeisterdienste in unserer Branche erhöht sich die Zahl der Anbieter zusätzlich. Für unsere Abteilung, als ein fester Bestandteil des Bau-

hofes, ist es nicht immer einfach, die konventionelle Unterhaltsreinigung an den Mann zu bringen. Das Wort „Bau“ wird oft nur auf die Bau-Reinigung gemünzt. Dabei kommen nahezu 80% unserer Stammkunden aus der Unterhaltsreinigung. Hauptaugenmerk legen wir auf eine sehr gute Qualität unserer Leistungen. Wir führten 1998 ein Qualitätssicherungssystem ein, das an die ISO 9001 angelehnt ist. Ein weiteres Indiz unserer Qualität ist die Tatsache, daß wir viele unserer Neukunden über Empfehlungen gewinnen. Seit 1997 bilden wir Lehrlinge im Beruf des Gebäudereinigers aus. Gegenwärtig sind vier Lehrlinge und ein berufsbegleitender Umschüler bei uns.

Als Mitglied unseres Berufsverbandes – der Gebäudereiniger-Innung Chemnitz/Dresden – im Freistaat Sachsen arbeiten wir aktiv im Gesellenprüfungsausschuß.

Unser Ziel für das Jahr 1999 liegt in der weiteren Steigerung unseres Auftragsvolumens. Diese Erhöhung bildet die Grundlage für die Übernahme unserer Lehrlinge in ein festes Arbeitsverhältnis – nach einer „sauberen“ Gesellenprüfung, versteht sich.

Matthias Bähr
Abteilungsleiter Gebäudereinigung



Mitarbeiter der Bauhof West GmbH sammeln 40.000 DM für Honduras



Unser Technische Leiter Tobias Oertel (li.) übergibt Herrn van der Helm (re.), als Vertreter der „MEDECINS SANS FRONTIERES“ (Ärzte ohne Grenzen), den Scheck über 40.000 DM zur Mithilfe bei der Linderung der Folgen des Hurricans in Honduras.

Die Mitarbeiter der Bauhof West GmbH und der Bauhof Altenberg GmbH haben sich im November letzten Jahres das hohe Ziel gesetzt, 40.000 DM an die „MEDECINS SANS FRONTIERES“ (Ärzte ohne Grenzen) für die Opfer des Wirbelsturmes „Mitch“ in Honduras zu überweisen. Dazu erbrachten alle Mitarbeiter

durchschnittlich zwei zusätzliche, d.h. unbezahlte Stunden. Jede dieser Leistungsstunden wurde an die Auftraggeber weiterverkauft und vom Betrieb auf 100 DM aufgerundet. Mit einem verhältnismäßig geringen Einsatz von zwei Arbeitsstunden pro Mitarbeiter brachten die 200 Mitarbeiter der Bauhofgruppe so den schönen Betrag

von 40.000 DM zusammen. „Erst, wenn man die Bilder von Honduras sieht, begreift man, wie gut es uns hier geht!“ Die Bauhof-Mitarbeiter haben erkannt, daß wenn sich alle hinter die selbe Zielstellung scharen, sie viel bewegen können. Auf eine solche Mannschaft wird man sich auch in Zukunft verlassen können!

Seminar: Kommunikation 1998

Am 25./26. September 1998 fand für die Führungskräfte der zwei Bauhöfe das traditionelle halbjährliche Seminar, dieses Mal zum Thema „Marketing und Kommunikation“ in Bautzen, statt. Der Workshop wurde durch die erfahrene Kommunikationstrainerin Frau Jeannine Menzi-Tobler (St. Gallen/CH) geleitet. Nach einer Vorstellung der Teilnehmer und der Workshopziele wurde über verschiedene Kommunikationstechniken und -strategien diskutiert. Dies erfolgte in Gruppenarbeiten und z. T. auch mit allen gemeinsam. Durch Rollenspiele erhielten die Themen einen anschaulichen und zugleich auflockernden Charakter. Am Ende des Seminars wurden die Kommunikationsstrategien herausgestellt, mit denen

eine Kooperation im beruflichen und privaten Alltag am besten realisiert werden kann. Diese Erkenntnisse richtig angewandt, bringen den Teilnehmern Sicherheit beim Führen von Verhandlungen und in den Gesprächen mit Unternehmen und Vorgesetzten. Abgerundet wurde dieses Seminar durch das sehr gute Ambiente im Hotel „Goldener Adler“ und einen geführten Stadtbummel durch die wunderschöne Bautzner Altstadt. Dieser Workshop wurde von allen Beteiligten als rundum gelungen angesehen. Voller positiver Erwartungen sehen wir der Seminarauffrischung bzw. -fortführung im Frühjahr '99 entgegen.

Jörg Baunack



unser jüngster Bauhof-Fan



Was will der Chef bloß von mir? Oder – die Arbeitsanweisung als Stille Post.

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Bauvorhaben Hepkeplatz

Eine unserer im Jahr 1999 zu meisternden Herausforderungen ist das Bauvorhaben Hepkeplatz/Mansfelderstr./Siebekingstr. Ein Bauvorhaben, welches die Sanierung und Modernisierung von 134 Wohneinheiten und einer gewerblichen Einheit umfaßt. Ein Objekt, welches sich durch eine nicht gerade optimale Bausubstanz auszeichnet, letztlich jedoch höchsten Ansprüchen in der Ausstattung und Nutzung entsprechen soll.

In fünf Bauabschnitte untergliedert, gilt es 14 aneinandergereihte Hauseingänge komplett zu sanieren und die Dachgeschosse erstmals zu Wohnungen auszubauen. Enorme Aufgabenstellungen hinsichtlich der Qualität, der Termineinhaltung, der Flexibilität der eigenen Kräfte, der Umsetzung von Sonderwünschen während der laufenden Bauphase sowie des Ineinandergreifens aller beteiligten Gewerke – auch der Fremdunternehmen – gilt es hier zu lösen.

Die Auftragserteilung von Teilleistungen an unser Unternehmen hierfür war geprägt von mühsamen und teilweise schmerz-

lichen Preis- und Angebotsverhandlungen – hoher Ausstattungsgrad zu wirtschaftlich gerade noch zu vertretenden Preisen. Hinzu kommen Erschwernisse, wie z.B. ein großer Termindruck aufgrund bestehender Kauf- und Mietverträge, fehlende Baufreiheit durch nicht fristgemäß freigelegte Wohneinheiten, fremdvergebene Leistungen mit unmittelbarer Einwirkung auf unsere hauseigenen Gewerke sowie praktisch kaum vorhandene Lager- und Transporträume.

Wie bei jedem Bauvorhaben gibt es neben den Schattenseiten natürlich auch positive Aspekte. Da ein Unternehmen wie das unsere im Sinne des Weiterbestandes zum Erfolg verpflichtet ist, sollten auch gerade hier diese positiven Aspekte am Objekt aufgespürt und zielgerichtet genutzt werden, wie z.B. die zentrale Lage des Objektes. Desweiteren finden wir hier eine perfekte Streckenbaustelle vor: 14 fast identische Häuser mit sich ständig wiederholenden Bauabläufen. Alle an diesem Bau beteiligte Firmen kennen sich durch vorangegangene Objekte. Die Sanierung



EDITORIAL

Für's gleiche Geld mehr Leistung...

Als Konsument ist uns das schon zur selbstverständlichen Erwartungshaltung geworden. Wenn wir das Auto austauschen, weil die Reparaturkosten zu hoch werden, erwarten wir, daß das neue technisch besser, komfortabler und möglichst billiger ist, als der Vorgänger. Der neue PC muß doppelt so viel leisten und die Hälfte kosten ... Auch wir als Bauhof unterliegen diesem Gesetz der Marktwirtschaft. Nur wenn wir unsere Produktivität laufend erhöhen – mehr Leistung für weniger Geld – können wir den steigenden Ansprüchen unserer Kunden auch in Zukunft genügen. Ein ideales „Trainingsobjekt“ für die Steigerung von Qualität und Produktivität haben wir im Bauvorhaben „Hepkeplatz“ gefunden. Unter sehr schwierigen Umständen sind innerhalb von zehn Monaten 14 Häuser mit insgesamt 134 Wohnungen zu sanieren. Rund 6.000.000 DM werden innerhalb von knapp zehn Monaten vom Bauhof verbaut. Die Preise sind tief, die Anforderungen hoch, wie könnte es auch anders sein. Umso mehr freut uns die hohe Anerkennung der Auftraggeber. Intern gilt im Bauhof: Wer sich am Hepkeplatz bewährt, bewährt sich überall...

Auch beim Einsatz unserer Lohnarbeiter gilt der Grundsatz „Mehr Leistung für's gleiche Geld“: Netto für Brutto und eine Verzinsung von 7,3% oder mit einem jährlichen Einsatz von 600 DM ein Alterskapital von 100.000 DM. Das Bauhof-Modell der Direktversicherung finden Sie auf Seite 2 des Baublattes.

Ihr Werner Herzog

Aus dem Inhalt:

- * Bauvorhaben Hepkeplatz
- * Für's gleiche Geld mehr Leistung...
- * Das Bauhof-Vorsorgemodell
- * Schulungsreise nach Wien

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 0351/42 90 90
Fax 0351/42 90 911



Der Bauhof hat sich 1997 intensiv Gedanken gemacht, wie er unter Einsatz minimalster Mittel ein Maximum an Vorsorge für alle seine Mitarbeiter herausholen kann. Die Wahl fiel auf die Direktversicherung. Bei der Altersvorsorge über die Direktversicherung zahlt der Betrieb pro Mitarbeiter jährlich einen bestimmten Betrag an die Versicherung, welche dafür im Todesfall oder im

der Häuser findet nicht im bewohnten Zustand statt, d.h. für alle Gewerke sollte die optimale Baufreiheit vorhanden sein. Ein hoher Materialumsatz eröffnet uns bei unseren Lieferanten einen wesentlich größeren Verhandlungsspielraum. Diese Ansätze gilt es nun zielgerichtet

umzusetzen. So sollte es uns möglichst schnell gelingen in einen „runden Ablauf“ zu gelangen, d.h. Takte vorzugeben und die daraus resultierenden Termine einzuhalten. Ein fester Mitarbeiterstamm an diesem Bauvorhaben sorgt für die notwendige Kontinuität und Sicherheit. Durch vorausschauendes Arbeiten werden auftretende Probleme rechtzeitig erkannt, und können ohne direkte Einwirkung auf den Bauablauf gelöst werden. Die sogenannten Grauzonen bei Übergängen von einem Gewerk zum nächsten werden aufgespürt und im Vorfeld geklärt. Ein Hinausdenken über die eigene Arbeit in jedem Gewerk verhindert Behinderungen oder Mehraufwendungen („Kann der Fol-

gende mit meiner Arbeit zufrieden sein?“). Die Regeln der Bautechnik sowie der jeweilige Leistungsumfang sind in jedem Gewerk genauestens bekannt und werden demzufolge auch entsprechend umgesetzt.

Sonder- und Änderungswünsche werden flexibel in den Bauablauf eingepaßt, wobei unter Umständen besonderes Augenmerk auf längere Lieferzeiten zu richten ist.

Alles in allem: Das Bauvorhaben Hepkeplatz, Mansfelderstr., Siebekingstr. eröff-



Hepkeplatz



Unsere Gewerke stellen sich vor:

DIE MAURER

Wir sind qualifizierte Allroundhandwerker, die in der Lage sind, tagtäglich die verschiedensten Aufgaben im Bauhauptgewerk selbständig, pünktlich und in hoher Qualität auszuführen.

Mit unserem Meister, einem Polier, 13 Facharbeitern (davon 4 Vorarbeiter), 3 Lehrlingen und Bauhelfern sind wir in der Lage, Tätigkeiten auszuführen, wie:

- Abbrucharbeiten
- Maurerarbeiten
- Putzarbeiten mit Hand oder Maschine
- Estricharbeiten
- Schal- und Betonierarbeiten
- Kanalarbeiten
- Abdichtarbeiten

Das Aufgabengebiet unseres Gewerkes umfaßt die Sanierung von Häuserzeilen, einzelnen Gebäuden, Gebäudeteilen und Wohnungen im bewohnten bzw. im unbewohnten Zustand. Nicht zu vergessen sind Reparaturarbeiten jeder Art.

Bei der Erfüllung unserer Aufgaben stellen wir stets sehr hohe Ansprüche an uns. So ist es für uns zur Selbstverständlichkeit geworden, zugesagte Termine einzuhal-

ten, uns in aufgestellte Bauabläufe einzuordnen, jeden Kunden ständig beraten zu können und allen Arten von Kundenwünschen aufgeschlossen gegenüberstehen.

DENN: Nur ein rundum zufriedener Kunde wird uns wieder für sich arbeiten lassen oder uns weiterempfehlen.

Der Erfolg gibt uns recht. Wohnungsgenossenschaften wie die EWG, die SWG, die WG Aufbau, die WG Johannstadt, die WOBA Nordwest oder inzwischen auch die GWG Ost zählen zu unseren ständigen Kunden.

Ob als Einzelgewerk oder in Zusammenarbeit mit den anderen leistungsfähigen Bauhofgewerken, unsere Leistungen können sich sehen lassen.



Das Bauhof-Vorsorgemodell für das Alter

Erlebensfall ab Alter 60 oder 65 ein Kapital auszahlt. Je jünger ein Mitarbeiter ist, umso höher wird sein angespartes Kapital. Dazu drei Beispiele männlicher Mitarbeiter:
Das trotz geringer jährlicher Prämie hohe Erlebensfallkapital 65 hängt mit der hohen Verzinsung von 7,3% und dem Zinseszins-effekt zusammen. Das Bauhof-Modell der Direktversicherung verwirklicht eine optimale Lösung für die Mitarbeiter, ohne dem Betrieb für die Zukunft möglicherweise unerfüllbare Verpflichtungen aufzuerlegen.

Welches sind die Ansprüche der Mitarbeiter?

Eintrittsalter	Jahresprämie	Todesfall	Erlebensfall 60	Erlebensfall 65
53	600 DM	4.125 DM	5.568 DM	11.436 DM
40	600 DM	14.452 DM	27.350 DM	41.611 DM
30	600 DM	26.717 DM	63.542 DM	92.120 DM

1. GERINGE BELASTUNG

Das Gefühl von Nachholbedarf ist groß und die Bereitschaft, die Verantwortung für die eigene Zukunft zu übernehmen, noch gering. Die Mindestprämie ist deshalb mit jährlich 600,00 DM pro Mitarbeiter bzw. 1.000,00 DM für die leitenden Mitarbeiter tief angesetzt worden. Die Prämien werden zudem nicht aus dem Grundlohn der Mitarbeiter finanziert, sondern aus zusätzlichen neuen Lohnbestandteilen (Erfolgspremien).



2. KEINE SOZIALABZÜGE

Die Finanzierung aus zusätzlichen, d.h. aus nicht schon vorher vereinbarten Lohnbestandteilen, hat den Vorteil, daß die Versicherungsprämie nicht mit Sozialabzügen belastet wird.

3. KEINE STEUERN

Da auch der Arbeitgeber keine Sozialabzüge bezahlen muß, was eine Einsparung von rund 21% bringt, übernimmt der Betrieb bis auf weiteres dafür die Pauschalsteuern einschließlich der Kirchensteuer und des Solidaritätszuschlages in Höhe von zusammen rund 22%.

4. HOHE LEISTUNGEN

Anhand von 10, für den Betrieb repräsentativen Mitarbeitern wurden die Leistungen aller wichtigen Direktversicherer verglichen und derjenige ausgewählt, der die höchsten garantierten Werte anbot und zugleich auch eine der höchsten Überschußbeteiligungen für die letzten 10 Jahre ausweisen konnte. Die hohe Zahl von über 200 Mitarbeiter, die im Kollektivvertrag zusammengeschlossen sind, erhöht die Leistungen noch zusätzlich.

5. GUTER SERVICE

Obwohl wir mit einem Direktversicherer zusammenarbeiten, konnte eine gute Betreuung aller Versicherten sichergestellt werden, indem zwischen den Direktversicherer und den Bauhof ein bewährter Makler gestellt wurde.

6. FLEXIBILITÄT

Der Mitarbeiter kann in einem Jahr, wo er keine Erfolgspremie erhält, mit der Prämienzahlung aussetzen. Andererseits kann er überschüssige Erfolgspremien für die Erhöhung der Versicherungsprämien bis zu jährlich rund 3.400,00 DM verwenden.

7. KEINE RISIKEN

Es gibt keine Verpflichtung, Sparprämien zu bezahlen oder Beiträge nachzuschließen.

Gegen eine geringe Reduktion des angesparten Kapitals kann er sich zusätzlich so versichern, daß die Versicherung im Falle von Berufsunfähigkeit für ihn die Prämien weiter bezahlt.

8. KEINE GESUNDHEITSPRÜFUNG

In Anbetracht der großen Anzahl Versicherter konnte auf Gesundheitsprüfungen verzichtet werden. Es genügt das Ausfüllen eines Fragebogens zum Gesundheitszustand.

9. SICHERHEIT

Die bisher erworbenen Leistungen werden durch die Versicherung garantiert und sind vom Schicksal des Betriebes unabhängig.

10. KEINE PROBLEME BEIM WECHSEL DES ARBEITSPLATZES

Auch beim Wechsel des Arbeitsplatzes geht die Police nicht verloren. Idealerweise denkt und handelt der neue Arbeitgeber ebenso fürsorglich und hat auch eine Direktversicherung abgeschlossen. Dann kann der Mitarbeiter die Versicherung fortführen. Andernfalls kann er sie als Einzelvertrag fortführen, die Prämien selber bezahlen oder die Police beitragsfrei stellen lassen.

Welches sind die Ansprüche des Betriebes?

1. FLEXIBILITÄT

Der Betrieb will sich nicht für die fernere Zukunft verpflichten. Deshalb sind die Erfolgspremien, über welche die Versicherung finanziert wird, vom Geschäftsgang abhängig gemacht worden. Würde der Geschäftsgang kritisch, könnte die Zahlung der Erfolgspremien ausgesetzt werden. Die Mitarbeiter profitieren also direkt von einem guten Geschäftsgang.

2. GERINGE ADMINISTRATIVE UMBTRIEBE

Mit der Zwischenschaltung des Maklers werden die administrativen Umtriebe auf die Festlegung der Prämienanteile in Absprache mit dem Mitarbeiter und deren Überweisung an den Makler beschränkt. Anfragen der Mitarbeiter zum Thema Direktversicherung gehen direkt an den Makler.

3. KEINE RISIKEN

Alle versprochenen Leistungen werden vom Versicherer erbracht, der Betrieb hat keine Verpflichtungen.

Für den gesamten Bauhof sehen die Erfahrungen wie folgt aus:

1998 136.000 DM Prämien
2.540.000 DM Todesfallkapital
3.520.000 DM Erlebensfallkapital

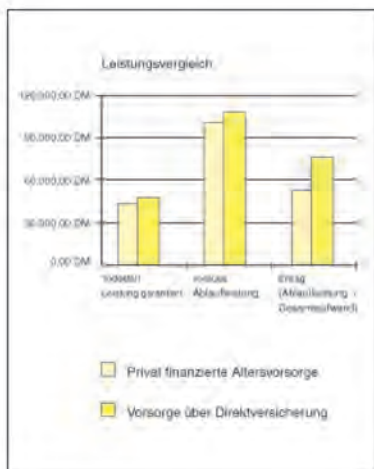
Unser Makler meint:
Die Betriebliche Altersversorgung im Vergleich zur privaten Lebensversicherung

In Zeiten der immer weiter sinkenden Ansprüche aus der gesetzlichen Altersversorgung nimmt die private und gesetzliche Vorsorge einen immer höheren Stellenwert ein.

Um diese Lücken zu schließen und ihrem Personal im Bereich der Altersvorsorge unterstützend zur Seite zu stehen, haben einige Firmen Rahmenverträge zur betrieblichen Direktversicherung geschlossen.

Im Vergleich zur betrieblichen Altersversorgung sind private Aufwendungen zunächst mit allen sozialen Abgaben und Steuern belegt die normalerweise bei der Direktversicherung nicht anfallen. Weiterhin bieten Gruppenverträge Vorteile hinsichtlich der Prämie, der Bedingungen und des Aufnahmeverfahrens.

In der folgenden Aufstellung erhalten Sie eine Übersicht über die Unterschiede der privaten und betrieblichen Altersversorgung. Das Beispiel bezieht sich auf einen 35-jährigen Arbeitnehmer, verheiratet, 1 Kind, Steuerklasse III, Beitrag monatlich 100,00 DM mit einem Rentenbeginn zum 65. Lebensjahr. Insgesamt ist der Ertrag aus der betrieblichen Altersversorgung mit 75.512,00 DM fast um die Hälfte höher als aus der privaten Versorgung (54.445,00 DM).



Text	Privat finanzierte Altersvorsorge	Vorsorge über Direktversicherung
Aufwand zur Versicherung mtl.	100,00 DM	100,00 DM
zuz. Lohnsteuer (25%)	25,00 DM	0,00 DM
zuz. Rentenvers. (ca. 8%)	8,00 DM	0,00 DM
zuz. Krankenvers. (ca. 6%)	6,00 DM	0,00 DM
zuz. Arbeitslosenvers. (ca. 2%)	2,00 DM	0,00 DM
zuz. Pauschalsteuer (ca. 20%)	0,00 DM	0,00 DM
Gesamtaufwand mtl.	141,00 DM	100,00 DM
Gesamtaufwand üb. Laufzeit	50.760,00 DM	36.000 DM
Vorsorgeleistungen		
	privater Vertrag	Gruppenvertrag
Todesfall Leistung garantiert	46.161,00 DM	48.922,00 DM
vorauss. Ablaufleistung	105.205,00 DM	111.512,00 DM
Ertrag (Ablaufleistung + Gesamtsumme)	54.445,00 DM	75.512,00 DM
Differenz privaten Versorgung		21.067,00 DM

Weitere Informationen erhalten Sie bei: Wirtschafts - Assekuranz GmbH, Versicherungsmakler
 Jägerschloßchenstr. 5 · 09125 Chemnitz · Tel.: 03 71/51 25 11 · Fax: 03 71/5 30 94 16
 E-Mail: che@wiass.com · Internet: <http://www.wiass.com>

Seminar in Wien

Die Abteilung Sanitär bei der Firma LAUFEN und beim Heurigen

Warum gerade Wien?

Dafür gab es zahlreiche Gründe:

- Wien ist eine Weltstadt, die relativ schnell erreichbar ist
- unser Haupthändler Sanitär ist in Österreich beheimatet und hat uns bei unseren Bemühungen sehr unterstützt
- in der Nähe von Wien befindet sich ein modernes Keramikwerk der Firma LAUFEN

Nach ausführlichen Vorbereitungen war es am 12. März soweit. Am frühen Morgen bestiegen wir den modernen Reisebus. Wir, das waren alle Mitarbeiter des Werkes Sanitärinstallation einschließlich unserer Mitarbeiterin Rechnungslegung und drei Lehrlinge.

Der Ablauf der Reise war gut geplant. Nach Ankunft in Wien: Zimmerbezug und nach dem Abendessen hatte jeder individuell die Möglichkeit, sich einen ersten Eindruck von Wien zu verschaffen. Am zweiten Tag stand die Werksbesichtigung beim Keramikhersteller LAUFEN in Wilhelmsburg auf dem Programm. Man mußte schon sehr staunen, wie viel Mühe und Aufwand in der Fertigung eines ein-

zigen WC- od. Waschbeckens steckt. (Vielleicht geht man als „Verarbeiter“ dieser Materialien nun doch etwas anders damit um?) Im Anschluß an die Besichtigung folgten wir sehr gern der Einladung der Firma LAUFEN zum Mittagessen. Der Nachmittag war der Auswertung und der näheren Erläuterung der Keramikmontage gewidmet. Auch der zweite Abend stand wieder zur freien Verfügung.

Am Samstag haben wir in Abänderung unseres geplanten Programms eine geführte Stadtrundfahrt unternommen, wo wir das wunderschöne Wien von seinen schönsten Seiten kennenlernen durften. Den Samstagnachmittag haben wir mit unseren geplanten Seminaren (Aufmaße, Schall-Schutz u. Brandschutz) verbracht. Ein Abend beim Heurigen darf in Wien einfach nicht fehlen. Wir hatten das große Glück, abseits des Touristenrummels, ein Heurigenlokal zu besuchen, das uns von „Insidern“ empfohlen wurde.

Nach dem Frühstück am Sonntag haben wir die Heimreise angetreten und ich kann mit Gewißheit sagen, nicht nur der Heurige ist allen in guter Erinnerung geblieben, sondern auch das Wissen, das man mitnehmen konnte.

Unserer besonderer Dank gilt allen, die



diese Reise ermöglicht haben, unserer Geschäftsleitung, der Firma Sanitär-Heinze, der Firma LAUFEN und nicht zuletzt dem Busunternehmen Heß, welches uns zuverlässig und sehr bequem befördert hat.

Detlef Gamradt



Auf die hohe Kante legen.

Unsere wirksamste Waffe im Kampf ums Überleben: Das Controlling (1. Teil)

Wenn die Preise sinken und die Margen immer enger werden, ist das Rezept eigentlich sehr einfach: Man muß die Produktivität nur ein wenig schneller steigern als die Konkurrenz, da bleibt genügend Marge zum Überleben. Nur eben, wie steuert man die Produktivität und wie mißt man sie? Es kommt uns nun zugute, daß wir schon früh unter Beizug von ppc, einem auf Handwerksbetriebe spezialisierten Unternehmensberater aus Zürich, begonnen haben ein Controlling aufzubauen, das Jahr für Jahr verbessert und den sich wandelnden Anforderungen angepaßt wurde.

Als erstes galt es monatliche Zwischenabschlüsse zu erstellen, die für jedes Profitcenter eine Aussage über den Gewinn/Verlust mit einer Genauigkeit von wenigen TDM erlauben. Das klingt zwar einfach, ist es in der Praxis aber nicht, da die Einschätzung der "UE", also der angefangenen Arbeiten, mit großen Ungenau-

igkeiten verbunden ist. Die UE liegen im Bauhof zwischen 1,0 Mio. und 5,0 Mio. DM. Fehler in der Bewertung wirken sich dementsprechend kräftig aus. Wie in den meisten Betrieben schwankte der berechnete Erlös in den ersten Jahren von Bewertung zu Bewertung so stark, daß die Genauigkeit der Aussagen den Wert +/- 100.000 DM nie überschritt. Damals kein Problem, heute wäre diese Ungenauigkeit eine Bedrohung für das Überleben eines Bauunternehmens. Dazu kam, daß die errechneten Gewinne mit der Erstellung des Jahresabschlusses regelmäßig in sich zusammensackten. ppc rechnete uns vor, daß die nach herrschender Lehre angewandte Kostenträgerrechnung nicht gleichzeitig für die Kostenüberwachung und die Bestimmung der UE dienen kann. Mit der Einführung von neuen, kreativen Berechnungsmethoden sind wir in der Lage, die Ergebnisse des Gesamtbetriebes und jedes der insgesamt neun

>>>Fortsetzung auf Seite 2

EDITORIAL



Schlechte Preise?

Daß die in wenigen Jahren auf riesige Kapazitäten hochgefahrenen Bauwirtschaft nun gut die Hälfte ihrer Kapazitäten wieder abbauen muß, ist trockene Statistik. Daß der Staat mit seiner "Steuerpolitik" mehr wieder einreißt als er vorher aufgebaut hat, wird zunehmend allen klar. Vertrauen wir wieder vermehrt dem Markt als dem Staat! Die Zeche bezahlen alle: Jedes ausgezeehrte Unternehmen, das in die Gesamtvollstreckung geht, hinterläßt Arbeitslose, die seit Monaten keinen Lohn mehr erhalten haben, Lieferanten, die ihre Forderungen abschreiben müssen, Auftraggeber, die auf angefangenen Baustellen sitzen und nicht zuletzt den Staat, der keine Steuern und Sozialabgaben erhält und Arbeitslosengeld bezahlen muß.

Das Angebot an Bauleistungen übersteigt die Nachfrage in der Bauwirtschaft bei weitem. Der Ausleseprozeß erfolgt richtigerweise über sinkende Preise. Davon sind auch wir als Bauhof betroffen. Schlechte Preise sind zur Norm geworden. Schlechte Preise? Zutreffender wäre: Tiefe Preise und schlechte Baustellen. Denn überall dort, wo wir den Zuschlag rechtzeitig kriegen und mehrere Wochen Zeit haben, die Baustelle bis ins Kleinste vorzubereiten, haben wir die Chance, auch mit tiefen Preisen die überlebensnotwendigen schwarzen Zahlen zu erreichen. Lesen Sie dazu auch unseren Beitrag "Hepkeplatz – Der Schlüssel zum Erfolg". Wir erwarten von unseren Auftraggebern keine Geschenke in Form von höheren Preisen, aber Zuschläge mindestens vier Wochen vor Arbeitsbeginn.

Ihr Tobias Oertel
Mitglied der Geschäftsleitung
Bauhof West GmbH

Aus dem Inhalt:

- * Das Controlling (Teil 1)
- * Hepkeplatz:
Der Schlüssel zum Erfolg
- * Süd-Ost WOBA:
Bauvorhaben Nöthnitzer Straße
- * Leistungen in Tschechien
erbringen

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 0351/42 90 90
Fax 0351/42 90 911



Süd-Ost WOBA: Bauvorhaben Nöthnitzer Straße

An der Nöthnitzer Straße werden im Auftrag der Süd-Ost Woba bis zum Jahresende 428 Wohnungen rekonstruiert sein. Unsere Maurerabteilung war im Auftrag des Hauptunternehmers Wayss+Freitag für die gesamten Abbruch-, Maurer- und Putzarbeiten verantwortlich. Wir haben uns auf dieser Großbaustelle umgesehen und konnten mit dem Bauleiter von Wayss+Freitag, Herrn Müller, das folgende Interview führen.

B: Die Rekonstruktion muss noch dieses Jahr abgeschlossen werden. Ist denn das überhaupt zu schaffen?

M: Der Zeitplan ist sehr anspruchsvoll. Es herrscht ein "gnadenloser" Takt. Würde eine Firma ausschlagen, würde der Taktplan wie ein Dominospiel zusammenfallen. Im Taktplan sind 7 Gewerke und über 12 Firmen zu koordinieren. Zu Beginn mußten wir – um den Takt überhaupt einhalten zu können – ein paar für den Takt nicht nötige Leistungen z.B. im Keller – zurückstellen. Seitdem hat sich der Takt aber gut eingespielt. Der Fertigstellungstermin wird genau eingehalten werden.

B: Welches ist die Aufgabe der Maurerabteilung vom Bauhof?

M: Von Montag bis Mittwoch sind alle Abbrucharbeiten durchzuführen, insbesondere sind auch die Schornsteine abzubauen. Da dies z.T. unter bewohnten Bedingungen geschehen muss, sind die Ansprüche an die Teams besonders

hoch. Ich bin froh in dem Polier Herrn Hübler und dem Vorarbeiter Herrn Kleindienst zwei Partner mit langjähriger Erfahrung gefunden zu haben. Donnerstag und Freitag sind dann die Maurer- und Putzarbeiten zu erledigen.

B: Besteht nicht die Gefahr, daß Sie und die Unternehmer auf dieser großen Baustelle die Übersicht verlieren?

M: Diese Gefahr besteht tatsächlich. Wenn man noch bedenkt, daß wir Tausende von Mieterwünschen einarbeiten müssen und schließlich eine wohnungsweise detaillierte Abrechnung vorlegen müssen, kann man sich vorstellen, daß dies höchste Ansprüche an die Bauleitung und an die Unternehmensleitungen stellt. Dank der gewissenhaften Planung und Erfassung der Leistungen durch Herrn Hübler, brauche ich aber keine schlaflosen Nächte zu haben.

B: Weshalb haben Sie den Bauhof Altenberg beauftragt?

M: Auch nach harten Einkaufsverhandlungen war der Bauhof Altenberg der günstigste. Da uns der Bauhof zudem von dritter Seite empfohlen wurde, haben wir ihn beauftragt. Für mich war es ein gewisses Wagnis, ein so großes Bauvolumen – es sind doch über 800.000 DM – einer Firma zu übergeben, mit der ich noch nie zusammengearbeitet habe. Im Nachhinein hat es sich als Glücksgriff herausgestellt. Ich kann mich terminlich und qualitativ auf diese Maurerabteilung voll

und ganz verlassen. Auch bezüglich ihrer Kapazitäten ist sie sehr flexibel, wir hatten schon über 20 Maurer und Helfer in Spitzenzeiten auf der Baustelle. Die Aufträge kommen schnell und korrekt. Die Zusammenarbeit ist von gegenseitiger Achtung geprägt. Ich vertraue mir gar nicht auszumalen, was passieren würde, wenn ich hier in diesem für den Baufortschritt so wichtigen Gewerk keinen zuverlässigen Partner hätte.

B: Mit anderen Worten, Sie werden wieder mit dem Bauhof zusammenarbeiten?

M: Ja, jederzeit und gerne!

B: Herr Müller, wir danken Ihnen für dieses Gespräch! Weiterhin viel Erfolg!



„Als Polier fühle ich mich für jede Baustelle, die ich leite, voll und ganz verantwortlich. Für diese hier sogar ganz besonders, gehört sie doch zu den anspruchsvollsten. Froh bin ich über mein Notebook, das mir erlaubt die Aufträge in kurzen Abständen einzugeben. Im Vergleich mit den effektiv benötigten Stunden erkenne ich sofort, ob wir Leistung vergessen haben aufzumessen oder ob wir unproduktiv arbeiten. Wo das der Fall ist, greife ich sofort korrigierend ein, so daß der nächste Takt wieder perfekt läuft.“

Uwe Hübler · Polier, BHA

Baustelle Hepkeplatz: Der Schlüssel zum Erfolg



Die 14 Wohngebäude am Hepkeplatz mit jeweils 9 Wohnungen in nur 10 Monaten zu sanieren und zu modernisieren sind schon für sich eine äußerst hohe Herausforderung, die Preisvorstellungen

unseres Auftraggebers waren eine weitere. Was soll's, sich darüber zu beklagen bringt nichts, außer, daß sich ein anderer dabei den Auftrag "an Land gezogen" hätte. Wir haben uns gesagt: Jetzt erst recht. Die exakte Vorbereitung eines solchen Großvorhabens ist bekanntlich die halbe Miete für den Erfolg. Mein Vorarbeiter, Herr Schunack, hatte im Dezember '98 nach der Vertragsunterzeichnung für diese Aufgabe 14 Tage Zeit erhalten. Da mußte eben der Chef mal die täglichen Arbeiten des Vorarbeiters für diesen Zeitraum mit übernehmen. Die geplanten Technologien wurden bis ins kleinste Detail auf "Machbarkeit" überprüft, alle Unterlagen mit dem Planungsbüro Dr. Stöckel abgestimmt und die Montage Details erarbeitet. Die Verhandlungen mit den Händlern waren zu führen und Preisvergleiche anzustellen. Äußerst vorteilhaft für die Preisgestaltung war der Baubeginn Anfang Januar. Die Technologien und die

Materialseite waren damit "im Sack". Vorgehen und Zwischenergebnisse wurden zwischen Herrn Schunack und mir innerhalb kurzer Abstände besprochen. Das eigentlich viel Wichtigere, weil viel mehr beeinflussbar und kostenwirksamer, ist aber die Leistungsseite eines solchen Vorhabens. In gemeinsamer Arbeit wurden dann mit dem dafür vorgesehenen bauleitenden Monteur, Herrn Farr, noch vor Weihnachten alle Zeichnungen, Leistungsverzeichnisse und vor allem aber die Zeitvorgaben so besprochen, daß Einigkeit hergestellt werden konnte zwischen der Theorie und der Praxis, und es war noch genügend Zeit für jeden, sich das Vorhaben geistig vorzubauen (ähnlich einem Bobpiloten, der vor dem Start auch erst jede Kurve und Schwierigkeit geistig durchfährt). Die anspruchsvollste Aufgabe dabei war, die computerunterstützten Zeitvorgaben so in überschaubar, kontrollierbar und abrechenbare Zeitabschnitte zu untergliedern, daß sie auch in unsere Technologie (Kellerverteilung, Steigleitungen, Wohnungsverteilung, Feinmontage) sowie in den Bauablauf aller anderen Gewerke paßten, ohne daß Stillstandszeiten entstanden oder ständige Veränderungen der Mannschaftsstärke nötig waren. Nur ein eingespieltes Team ist in

der Lage, in hoher Qualität, Zuverlässigkeit und Termintreue diese Aufgabe überhaupt zu bewältigen. Unser Erfolg war ein noch annehmbarer Preis für unser Material für ein ganzes Jahr und eine für uns neue, sehr viel Zeit sparende Technologie, die mit dem Planer im Detail abgesprochen werden konnte. Außerdem konnte eine Möglichkeit geschaffen werden, die vorgesehenen Bauzeitabschnitte so zu kontrollieren, daß eine Einflußnahme während der Bauzeit möglich wurde. Ich bin nach meinen Erfahrungen überzeugt, daß

1. ein Vorhaben vor dem eigentlichen Beginn genauestens vorbereitet sein muß,
2. in kontrollfähige Zeitabschnitte untergliedert werden muß, die durchaus an jedem neuen Bau anders sein können,
3. eine direkte Einflußnahme noch bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist, organisiert werden muß und
4. während des Baues muß auf alle Änderungen flexibel und kostenorientiert reagiert werden können. Dazu muß der Vorarbeiter, ebenso wie das Team, auf der Baustelle befähigt werden und motiviert sein.

Uwe Tetzner,
AL Heizung, BHW

Leistungen in Tschechien erbringen



In Anbetracht der sich ständig erschwerenden Wettbewerbsbedingungen vor der eigenen Tür, sollte man nach alternativen Märkten Ausschau halten. Warum also nicht den Versuch unternehmen,

im Auftrag des sächsischen Umweltministeriums die Poliklinik im tschechischen Ort Vejprty mit einer modernen Heizungsanlage auszustatten?

Dabei handelt es sich um ein aus Fördermitteln finanziertes Projekt zur Verbesserung der Luftqualität vor Ort, und dabei insbesondere für das nahe gelegene sächsische Bärenstein, da bislang der notwendige Wärmebedarf der Poliklinik mittels Moster Braunkohle abgedeckt wurde. Die durch die Verbrennung der Kohle entstandenen Schadstoffemissionen in der Luft gelangten durch die ungünstigen Windverhältnisse permanent

auf sächsisches Territorium und verursachten unter anderem schwere Schädigungen der dortigen Waldbestände.

Die Förderfähigkeit von derartigen Projekten wird in der Prüfstelle in Dresden Rossendorf bearbeitet, welche bei einer Zustimmung 80 % der Gesamtauftragssumme übernimmt.

Gerade diese Definition verursacht in der Praxis bei der Zusammenarbeit mit finanziell schwächer strukturierten Partnern nicht unerhebliche Probleme, da diese oftmals nicht in der Lage sind, die geforderten 20 % Eigenanteil aufzubringen.

Die Folge ist, Aufträge werden derart „zusammengestrichen“, daß die entsprechenden Verhältnisse hergestellt werden können.

Weiterhin bedarf es für Projekte dieser Art einer Auseinandersetzung mit den Zollbestimmungen, den jeweilig gültigen Sätzen der Mehrwertsteuer, Arbeitsgenehmigungen und nicht zuletzt der Knüpfung neuer Kontakte zu Partnern vor Ort (Lieferanten

etc.)

Es ist ein Trugschluß, wenn man meint, lediglich mit seinen Monteuren die jeweilige Grenze überqueren zu müssen, die gewohnten Geschäftspartner liefern frei Baustelle und der Bauablauf funktioniert ansonsten analog den hiesigen Erfahrungen.

Allein der Transport der Werkzeuge ins Ausland wird durch erhebliche bürokratische Aufwendungen eine interessante Erfahrung.

Ungeachtet der zwangsläufig auftretenden Probleme beim Betreten neuer Bereiche, vertreten wir die Meinung, daß durchaus ein nicht zu unterschätzendes Potential in diesem Auftrag liegt und wir sind gewillt, diese Chance, neue Ressourcen zu erschließen, zu ergreifen.

Uwe Maasberg
Abt.-Leiter H/S

Sieg oder Niederlage

Wie jedes Jahr lud die SHT zum Fußballturnier ein. Voriges Jahr hatten wir Spieler vom Bauhof West, mit einigem Pech, den letzten Platz belegt.

Dieses Jahr sollte es besser werden. Am Anfang des Turniers stellte sich heraus, daß eine Fußballmannschaft aufgrund ihrer Auftragslage nicht antreten konnte.

Wir Bauhof Westler, mit 15 Mann und Anhang stark vertreten, stellten bereitwillig eine zweite Mannschaft zur Verfügung, um einen reibungslosen Ablauf des Turniers zu gewährleisten.

Mit den Trikots, die uns von Cossebaude zur Verfügung gestellt wurden, sahen wir zwar gut aus, aber die starken aktiven Mannschaften zeigten uns schnell unsere Schwächen auf.

Zudem war unser Wechselkontingent gering. Trotz Einsatz und Spielwillen war es uns nicht möglich unsere Gegner entscheidend zu besiegen.

So spielte unsere 2. und 1. Mannschaft um den vorletzten Platz. Am Ende mit viel Beifall unserer Anhänger und der anderen Aktiven wurden uns die Pokale überreicht. Unser Dank gilt dem Ausrichter und dem Organisator des Fußballfestes. Auch bei Herrn Handschack möchten wir uns für die Bereitstellung der Trikots bedanken.



Auf jeden Fall werden wir weiter trainieren und zukünftig auch Vorbereitungsspiele veranstalten, damit wir unseren Gegnern nächstes Jahr besser Paroli bieten können.

Maurer, Heizungsmonteur, Gebäudereiniger, Fußbodenleger und Sanitärmon-

teure werden dann gemeinsam wieder in einer Mannschaft für BHW antreten.

Gunter Nicolaus
Sanitärinstallateur



Ideen die Geld bringen.

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Wir haben eine neue Dienstleistung am Bau erfunden!

Das glauben Sie nicht?

Am Bau ist doch schon seit Jahren, wenn nicht sogar seit Jahrhunderten jede Dienstleistung bekannt, hören wir Sie sagen.

Und doch – wir sind überzeugt, eine echt innovative Dienstleistung erfunden zu haben. Aber beurteilen Sie selbst:

Das Problem:

Jeder Hausverwalter - sei er nun selber Hauseigentümer oder verwalte er in der Genossenschaft mehrere hundert oder gar tausend Wohnungen – hat tagtäglich kleine bauliche Unzulänglichkeiten zu beheben. Kleine 100.- DM-Aufträge, für keinen Handwerker lukrativ, um die sich niemand richtig kümmern will, wo der Verwalter manchmal auch gar nicht weiß, welches Gewerk er damit beauftragen soll. Oft sind diese kleinen Aufträge sogar gewerkeübergreifend. Außerdem möchte

der Mieter das Problem lieber heute als morgen behoben sehen. Kurzum viel Aufwand für ein kleines ärgerliches Problem.

Und hier ist unsere Lösung:

Wir haben einen jungen und engagierten Heizungs-/Sanitärmeister freigestellt, der nur für die kleinen, belastenden Probleme unserer Kunden da ist. Er heißt Herr Lorenz. Sein Ziel ist es, jedes noch so kleine Bauproblem zuverlässig, professionell und kostengünstig zu beheben. Dabei können Sie von seiner großen Erfahrung auf diesem Gebiet profitieren. Die meisten Aufgaben kann er mit unseren eigenen Mitarbeitern aus unseren 11 Ausbaugewerken lösen. Damit wird für Schnelligkeit und Qualität gebürgt. Wo ausnahmsweise zusätzliche Gewerke benötigt werden, hat er zuverlässige Partner an der Hand. Für Sie heißt es so oder so: Ein Anruf an unseren Herrn Lorenz genügt, er

>>>Fortsetzung auf Seite 2



EDITORIAL

Innovationen im Baugewerbe?

Man hat sich daran gewöhnt, das Wort „Innovation“ fast nur noch im Zusammenhang mit Hard- und Software, sowie Telekommunikation zu verwenden: HighTec und „OldTec“. Daß man auch am Bau innovativ sein kann, möchten wir Ihnen mit unserer neuen Dienstleistung für Wohnungsverwaltungen beweisen. Wir meinen, sie wäre echt innovativ. Aber, beurteilen Sie selbst!...

Auch in unserem Kurzbeitrag über den Winterbau geht es um eine innovative Idee: 10 % Einsparungen für unsere Kunden können hier realisiert werden, vorausgesetzt der Kunde ist innovativ! Bei einem Auftragsvolumen von DM 2,0 Mio sind das immerhin bis zu DM 200.000.-... Lohnt es sich da nicht innovativ zu sein?

Wie es sich für eine mit der Zeit gehende Firma gehört, sind auch wir im Internet präsent, unter www.bauhof-west.de. Das möchten wir aber nicht als innovativ bezeichnen. Wir wären aber daran interessiert, die Kommunikation mit unseren Geschäftspartnern mittels Inter(Intra)net zu revolutionieren. Das wäre dann innovativ. Aber hier fehlt uns noch der entsprechende Denkanstoss. Haben Sie Ideen? Ihr e-Mail würde mich sehr freuen!

Ihr Christoph P. Meier
Geschäftsführer
c.p.meier@bauhof-west.de

Bauleiter Lorenz: Ein lückenloses Controlling ist entscheidend.

Auftragsübersicht 2000 Lorenz		Auftraggeber		Auftrag		Ausführung		Rechnung		Zahlung		Sonstiges		Anmerkungen	
Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.	Str.	Wohn.
1	O. Orlitz Gassenstr. 17	Mietplan	18.01.00	2099	X										
2	O. Orlitz Gassenstr. 17	Mietplan	10.01.00	1.881											
3	O. Orlitz Gassenstr. 17	Mietplan	26.01.00	1.550	X										
4	Kappgundstr. 8	Weber HV	11.02.00	55	X										
5	Hundbergstr. 1a	Weber HV	11.02.00	290											
6	Chemnitz Str.	Mietplan	22.02.00	120											
7	Adlergasse 13	Haus u. Grund	25.02.00	500											
8	Tauschenstr. 11	Mietplan	18.02.00	1.870											
9	Dohnaer platz 4	IO Immo Dresden	21.02.00	370	X										
10	Am Markt 2	Mietplan	21.02.00	550	X										
11	Steinbühner Weg 11	Mietplan	22.02.00	750	X										
12	Deinow Str. 38														
13	Gauernitz Alle Strassen														
14	Tonnier Str. 36														
15	Hoffmeister Str. 40														
16	Tatblick 13														
17	Starnieder Weg 3a														
18	Dornblüster Str. 12														
19	Tatblick 11														
20	Tonnier Str. 43 b														
21	Quarner Str. 73														
22	Steinbühner Weg 11														
23	Lehmstr. 19														
24	Bergstraße 54														
25	Odenwitzer Str.														
26	Prätorienstr. Str. 108														
27	Gauernitz Alle Strassen														
28	Tatblick 27														
29	Potschappel Str. 5														
30	Poltschappel Str. 4														
31	Heckersmühle Heide														
32	Dohnaer Platz 17														
33	Am Sonnenhang 68														
34	Am Sonnenhang 68														
35	Am Sonnenhang 49														

Aus dem Inhalt:
* Neue Dienstleistung am Bau
* RDV-Waschanlage
* Sanierungspflicht für elektrische Anlagen
* Unsere Geschäftspartner
* 10 % Rabatt

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 0351/42 90 90
Fax 0351/42 90 911

Wir haben eine neue Dienstleistung am Bau erfunden!

Wir haben eine neue.../Fortsetzung von Seite 1

kümmert sich um alles weitere. Praktisch, nicht wahr? Ja schon, aber ist eine so umfassende Dienstleistung nicht auch sehr teuer? Das Geheimnis liegt in der Masse. Wir wickeln so viele Kleinaufträge pro Tag ab, daß wir überaus rationell arbeiten können. Und dies schlägt sich in tiefen Preisen nieder. Verlangen Sie unseren Katalog! Sie werden staunen, wie kostengünstig wir auch kleine Aufträge abwickeln können. Und mit dem Katalog wissen Sie schon im voraus, was es kostet. Und jetzt? Stimmen Sie uns nicht zu, daß dieses Konzept echt innovativ ist? Eine hilfreiche Dienstleistung für gestreßte Wohnungsverwalter, die eigentlich schon lange hätte erfunden sein müssen. Aber manchmal muß die Zeit dazu erst reif sein...

Meinungen dazu:

- „Was ich am Bauhof und an Herrn Lorenz im besonderen schätze, sind die zuverlässige Einhaltung von Zusagen und die peinlich genauen Abrechnun-

gen! Auch kleinste Aufträge werden von Herrn Lorenz mit derselben Aufmerksamkeit bedacht, man kann sich absolut darauf verlassen.“ (Herr Krüger, Mietplan Dresden, Verwaltung von rund 2.500 Wohnungen)

- „Die Entlastung unserer Hausverwaltung durch diese neue Dienstleistung des Bauhofs ist immens. Man hat einen einzigen Ansprechpartner und muß nicht mehrere Firmen/Handwerker z.B. für Kostenangebote anschreiben!“ (Frau Trepte, Haus und Grund, Dresden GmbH)



Herr Lorenz
Bauleiter Kleinreparaturen

Das A und O bei Kleinaufträgen ist die Zuverlässigkeit.

Ich habe mir deshalb ein Controlling aufgebaut, das jeden Auftrag mit dem gewünschtem Fertigstellungstermin, der Ausführung und Rechnungslegung lückenlos erfaßt.

Mein Ziel:

Jede Zusage muß ausnahmslos eingehalten werden. Der Kunde hat nur einen einzigen Ansprechpartner, nämlich mich selbst. „Ein Auftrag ist kein Auftrag“ ist meine Devise. Meine Abteilung lebt davon, daß jeder Auftrag wieder mehrere Folgeaufträge bringt!



Bauleiter Wolfgang Deus und Familie Lösche freuen sich gemeinsam über die gelungene Renovierung auf der Nicolaistraße 14.

Spaß an der Arbeit

Als Bauleiter in der Leerwohnungssanierung nehme ich pro Woche vier bis fünf Wohnungen in Arbeit und gebe ebenso viele über die Abnahme an die Wohnungsverwaltung zurück. Das bedeutet, daß ich von der ersten Begehung bis zur Rechnungslegung rund 20 Wohnungen gleichzeitig in der Betreuung habe. Alle Bauleistungen und Mieterwünsche im Kopf zu haben, ist da manchmal schon etwas stressig. Umso mehr freue ich mich jeden Tag über die kleinen Zeichen der

Freude oder sogar Dankbarkeit der Verwalter und Mieter. Wenn die z.T. extrem kurzen Termine eingehalten werden, wenn trotz intensiver Suche keine einzigen Mängel zu finden sind, wenn die Mieter mit strahlenden Augen die vorgerichtete Wohnung betrachten. Kurzum jeden Tag habe ich meine Erfolgserlebnisse und die Befriedigung, die mir den Spaß an der Arbeit vermitteln.

Wolfgang Deus
Bauleiter Leerwohnungssanierungen

Unsere Abteilungen stellen sich vor:

DIE ABTEILUNG „ELEKTRO“

Ansicht der Waschhalle der RVD an der Ammonstraße 25



Unsere Geschäftspartner, z.B. Zeitarbeitsfirmen

Eines der Hauptprobleme, gegen die die Unternehmen der Bauwirtschaft zu kämpfen haben, ist die ungleiche saisonale Nachfrage. Im Sommer und Herbst könnte man das doppelte an Kapazitäten gebrauchen, wie im Winter und Frühjahr. Die Arbeitsgesetze in Deutschland führen dazu, daß nur ein Minimum an Fachkräften fest eingestellt werden kann. Die erhöhte Nachfrage im Sommer muß weitgehend über Zeitarbeitskräfte abgedeckt werden. Diese auf Zeit beschäftigten Arbeitskräfte sind von besserer und weniger guter Qualität. Wir als Bauhof versuchen hier die besten Kräfte auszuwählen, indem wir langjährige

Geschäftsbeziehungen zu zuverlässigen Partnerunternehmen pflegen, wie z.B. zur **D r e s d n e r** Niederlassung der Bindan-Gruppe, welche deutschlandweit 3.800 Mitarbeiter in 80 Niederlassungen beschäftigt. Dieser von Peter Mildner geleitete Betrieb an der Leipziger Straße in Dresden stellt uns jährlich für rund 250.000 DM Zeitarbeiter zur Verfügung. Dank der festen Partnerschaft gelingt es uns, auch über die Zeitarbeiter unsere hohen Ansprüche durchzusetzen: Arbeitsqualität, Leistung, Sauberkeit auf der Baustelle, Offenheit im Umgang mit dem Kunden usw. sind für „unsere“ Zeitarbeiter



Peter Mildner
Niederlassungsleiter
Dresden
Bindan-Personaldienste

„Wir arbeiten sehr gerne für den Bauhof. Wegen der hohen Umsätze, der guten Zusammenarbeit und - last but not least - weil der Bauhof ein seit Jahren regelmäßig und pünktlich zahlender Kunde ist, was gar nicht selbstverständlich ist.“

Eine oft gestellte Frage:

Wann müssen alte elektrische Anlagen in Wohnhäusern saniert werden?

Grundsätzlich gelten die formalen Anforderungen der DIN-VDE-Normen, die zum Zeitpunkt der Ausführung der Installation gültig sind. Dies bedeutet, daß bei baulichen Änderungen in denjenigen Räumen, die nicht rekonstruiert werden, keine Veränderungen an den elektrischen Installationen vorgenommen werden müssen. Bei einer Bad- und Küchensanierung, wo Änderungs- bzw. Erweiterungsarbeiten notwendig sind,

müssen die heutigen DIN-VDE-Normen in diesen beiden Räumen eingehalten werden, was insbesondere FI-Schutzschalter und Potentialausgleich notwendig macht. Eine Erneuerung der Unterverteilung ist in diesem Fall fast unumgänglich. Je nach Zustand der alten Installationen in den von der Reko unberührten Räumen, kann es trotzdem sinnvoll sein, die gesamte 2-adrige Elektroinstallation gegen eine 3-adrige (mit separatem

Schutzleiter) auszutauschen. Sonst lassen sich WE's mit technisch unzeitgemäßen und vom Umfang her völlig unzureichenden Installationsanlagen auf Dauer nicht mehr vermieten. Dabei sollten die momentanen Mehraufwendungen unter dem Aspekt der langfristigen Vorteile gesehen werden. Ein späteres Umrüsten der Elektroanlage verursacht in aller Regel deutlich höhere Kosten.

Jörg Baunack

Die RDV-Waschanlage an der Ammonstraße 25

G

Im Herbst 98 erhielt unsere Firma für das Neubauvorhaben Waschhalle des Regionalverkehrs Dresden (RVD) den Auftrag über die gesamte Haustechnik und unsere Abteilung davon das Los Elektroinstallation. Im Vergleich zu unserem Haupttätigkeitsfeld, der Wohnungssanierung, war das eine sehr anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe.

Der Gebäudekomplex war als Wasch- und Wartungshalle zur Reinigung, Wartung, Pflege und für Kleinreparaturen von Bussen der RVD konzipiert. Neben der allgemeinen Elektroinstallation für Beleuchtung und Steckdosen wurden eine Brandmeldeanlage, eine Videoüberwachungsanlage mit vier Farbkameras inkl. Signalübertragung bis zum Dispatchergebäude, die äußere und innere Blitzschutzanlage, ein aufwendiger zusätzlicher Potentialausgleich und die Werkhofbeleuchtung mit 8 m hohen Mast-

leuchten installiert. Eine besondere Herausforderung war der in einzelnen Teilbereichen geforderte sehr hohe Schutzgrad.

Ein wesentlicher Vorteil für uns war, daß die gesamte Haustechnik durch die Bauhof Altenberg GmbH installiert wurde. So konnten die zwangsläufigen Berührungs- und Schnittpunkte in den Bereichen HLSE auf kurzem Weg geklärt und realisiert werden.

Trotz des engen Terminplanes konnten wir dem Bauherrn eine einwandfrei funktionierende und allen Anforderungen entsprechende Anlage pünktlich übergeben. Herr Kurze, der Technische Leiter der RVD bestätigt: „Wir nutzen die Anlagen nun ein gutes Jahr. Wir sind mit allen Elektroinstallationen sehr zufrieden!“

Auch heute freue ich mich noch über jeden sauberen Bus der RVD, der mir auf der Straße begegnet. Eine kleine Referenz für unsere Leistung.



Jörg Baunack
Abt.-Leiter Elektro

Die wöchentliche halbstündige Zusammenkunft mit all meinen Mitarbeitern ist für mich entscheidend wichtig.

Hier werden positive und negative Erfahrungen aus der Vorverbreitung auf den Tisch gebracht, Verbesserungen angeregt und neue Produkte und Verfahren geschult. So ist jeder meiner Mitarbeiter fachlich auf der Höhe, arbeitet selbständig und kann als Vorarbeiter eingesetzt werden. Ein guter Geist im Kollektiv ist unentbehrliche Voraussetzung für eine Top-Leistung. Und nur mit Top-Leistungen erhalten wir uns zufriedene und oft sogar begeisterte Stammkunden.



10% Rabatt

Mit den nachstehenden Gedanken möchten wir Anregungen für Kosteneinsparungen geben, wohl wissend daß z.B. für Genossenschaften und Wohnungsbaugesellschaften noch andere Kriterien, als allein die Kostenersparnis, die Investitionspläne bestimmen.

Für Aufträge, die im Sommer/Herbst vergeben und im nächsten Winter/Frühjahr zur Ausführung kommen, können wir bis zu 10 % tiefere Preise machen. Denn damit sichern Sie uns eine kontinuierliche Auslastung und damit tiefere Kostensätze. Einsparungen, die wir an unsere Kunden weitergeben!

Die geldliche Einsparung ist aber nicht der einzige Lohn für den Auftraggeber. Er kann nämlich für sich in Anspruch nehmen, einen wichtigen volkswirtschaftlichen und vor allem sozialen Beitrag geleistet zu haben, damit Baufacharbeiter ganzjährig beschäftigt werden können. Denn diese ganzjährige Beschäftigung ist kaum vom Schlechtwetter abhängig, sondern fast ausschließlich von der geringen Nachfrage nach Bauleistungen!

Praktisch jede Wohnungssanierung könnte im Winter ausgeführt werden. Insbesondere dort, wo Kohleheizungen durch Zentralheizungen ersetzt werden sollen, bietet sich das an. Die Sanierung von Gebäuden, welche fast oder ganz leer stehen, sind ebenso geeignete Winterbaustellen. Aber auch unter bewohnten Verhältnissen läßt sich im Winter gut sanieren, wenn im Bauablaufplan darauf Rücksicht genommen wird.

Mit einer Einsparung von 10 % würden sich sogar umfangreiche Winterbaumaßnahmen finanzieren lassen, in den Ausnahmefällen, wo dies nötig sein sollte. Der Anstoß für den „sozialen“ Winterbau müßte vom Kunden kommen.

Beispiele von Winterbauten, an deren Realisierung der Bauhof beteiligt war:

- Rathausstraße 1-11, Realisierung Januar bis März 99, 44 bewohnte WE's, WG Heidenau
- Frankenbergstraße 31-33, Realisierung Dezember 99 bis Juli 00, 72 teilweise bewohnte WE's, Eisenbahnerwohnungsbaugesellschaft

Dr. Uwe Schieferdecker
Uhlandstr. 195 10623 Berlin
Tel./Fax 030/3126355

EINGEDANGEN

29. Juni 1999

AN MEI/OE

Bauhof West GmbH
Herrn Christoph P. Meier
Herrn Tobias Oertel
Leutewitzer Str. 19 a

01157 Dresden

Berlin, 27.6.1999

Ausbau meiner Eigentumswohnung Blumenstraße 75

Sehr geehrter Herr Meier, sehr geehrter Herr Oertel,

es heißt: Bauen ohne Ärger ginge nicht. Da mir als Mitarbeiter eines Sanierungsträgers der Verlauf zahlloser Sanierungsvorhaben vertraut ist, finde ich dieses traurige Motto in der Praxis leider bestätigt. Umso erfreulicher für mich, daß ich bei meinem privaten Bauvorhaben im Bauhof West einen Partner gefunden hatte, der sich in sehr positiver Weise sehr akribischen Bauleiter, Herrn Kühnel. Mein Dank gilt zuerst dem hochengagierten und Es ist bekanntlich nicht immer einfach, eine Altbauwohnung mit vorgegebenem Grundriß bei vertretbarem Aufwand zu einer modernen Komfortwohnung zu gestalten, die dabei doch eine Wohnung ihrer Bauzeit bleibt. Um ein Beispiel zu nennen: Mit sehr erfreulichem Ergebnis haben Herr Kühnel und ich um eine vorteilhafte Lösung für den Badeinbau gerungen. Der Eingriff in den Grundriß konnte letztendlich gering ausfallen. Dennoch ist das Bad als funktional vollwertig und zugleich ästhetisch gelungen zu bezeichnen. Herr Kühnel und die hier tätigen Handwerker hatten aber auch einen Blick für die vielen Details, die ja erst den Reiz einer Altbauwohnung ausmachen. Hier kam wohl die Akkuratess des Bauleiters zum Tragen, die ich mal als „alte Schule“ bezeichnen möchte. Die Sanierung meiner Eigentumswohnung ist nunmehr abgeschlossen, die Mieter sind eingezogen und mit ihrer sanierten Wohnung sehr zufrieden. Ich werde den Bauhof West weiterempfehlen und für den Fall eines neuen Bauvorhabens gern auf die Dienste Ihres Unternehmens zurückkommen.

Mit freundlichen Grüßen und bestem Dank,

Uwe Schieferdecker

Wir freuen uns über ein positives Echo auf unsere Arbeit, insbesondere wenn es uns in so freundlicher Art kundgetan wird.



Ideen die Geld bringen.

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Komplexsanierung eines Reihenhauses am Brehmweg

In Dresden-Mickten befindet sich, umgeben von 5- bis 6geschossigen Wohnzeilen aus den 30er Jahren, ein Wohnviertel mit ca. 25 Reihenhäusern.

Der Bauhof West erhielt den Auftrag, die Komplexsanierung, d.h. den kompletten Innenausbau eines Reihenhauses vom Keller bis zum Dach, innerhalb von max. 3 Monaten durchzuführen.

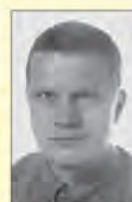
Als Planungsgrundlage standen ein Grundriß des Gebäudes und die im Kopf vorhandenen Ideen des Bauherren zur Verfügung. Auf dieser Basis und nach einer Ortsbegehung wurden von den Abteilungsleitern und dem Bauleiter ein Leistungsverzeichnis und ein Kostenangebot angefertigt.

Die Detailplanung erfolgte danach teilweise parallel zur Ausführung durch den Bauleiter mit den Abteilungsleitern und unter Mitwirkung des Bauherren so, daß jeder Quadratmeter des Hauses einer speziellen Nutzung zugeführt wurde.

Zuerst wurde die detaillierte Raumnutzung in den einzelnen Geschossen unter Beachtung der parallel stattfindenden Planung der Möblierung festgelegt. Relativ kompliziert gestaltete sich die Planung des Bades im 1. OG und des Duschraumes und der Heizungsanlage im Keller, da auf engstem Raum alle gewünschten Sanitäreinrichtungen angeordnet werden mußten. Parallel und gleitend erfolgte das Feinmaß und die Gestaltung der geschwungenen Holztreppen.

Das vom Ersteller angeblich für den Dachgeschoßausbau schon vorbereitete Dach mußte entsprechend der bauphysikalischen Erfordernisse umgeplant und angepaßt werden. Unter anderem wurde eine nachträgliche Hinterlüftung konstruktiv vorgesehen und eingebaut. Die Wärmeisolierung erfolgte unter Berücksichtigung der zur Zeit gültigen Wärmeschutzordnung.

>>>Fortsetzung auf Seite 2



EDITORIAL

Über den Umgang mit Lob

Die Welt ist schlecht. Zu diesem Eindruck kann man gelangen, wenn man die Zeitung aufschlägt, wenn man Radio hört oder die „Tagesschau“ sieht. Kriege, Katastrophen, Arbeitslosigkeit, Konkurse usw...

Wie schön wäre es, über etwas Positives zu berichten. Nun wollen wir uns nicht loben, aber über Erreichtes sollte man sich doch freuen und auch darauf stolz sein. Wir haben uns gedacht – bringen wir als erstes diese Einstellung an unsere Mitarbeiter heran und lassen sie über Positives berichten. Aber – die Resonanz war gleich Null. Nicht, daß es nichts zu berichten gäbe, aber wir hatten den Eindruck, man schäme sich über eine positive Würdigung.

Also wollen wir Ursachenforschung betreiben. Es würde uns interessieren, ob Sie ähnliche Beobachtungen bei Ihren Mitarbeitern oder in Ihrer Umgebung gemacht haben. Vielleicht haben Sie aber auch bessere Erfahrungen gemacht und wären bereit, uns Ihr „Geheimnis“ zu verraten.

Über Ihre Meinung freut sich sehr

Tobias Oertel
Mitglied der Geschäftsleitung

e-mail: tobias.oertel@bauhof-west.de

Aus dem Inhalt:

- * Komplexsanierung Reihenhause
- * Bauvorhaben ESAG
- * Fernüberwachung von Heizungsanlagen
- * Was ist INTRANET?

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 0351/42 90 90
Fax 0351/42 90 911



Komplexsanierung eines Reihenhauses am Brehmweg

>>>Fortsetzung von Seite 1



Zum Abschluß der Rekonstruktion wurden anspruchsvolle Fliesen- und Strukturputzarbeiten durchgeführt. Das Bauvorhaben konnte in Folge des Einsatzes aller beteiligten Facharbeiter der

Gewerke termin- und qualitätsgerecht abgeschlossen werden, so daß es der Familie wie geplant möglich wurde, das rekonstruierte Haus zu beziehen.

Die Rekonstruktion gelang den Beteiligten

so perfekt, daß sich der Bauherr mit einem persönlichen Dankeschön und einer kleinen Prämie bedankte. Der Bauherr hatte damit auch noch einmal zum Ausdruck gebracht, daß er die Vorteile einer Komplettanierung durch den Bauhof sehr schätzt, welche sind:

- Einsparung von Planungskosten
- Geringere Baukosten
- Bauzeitverkürzung
- Geringerer Aufwand für den Bauherren
- Gewährleistung aus einer Hand

K.-H. Kühnel



Bauvorhaben Schulungszentrum ESAG Hahnebergstraße 04 in Dresden

Aufgrund der geplanten Nutzungsänderung eines vorhandenen Bürogebäudes zu einer Technischen Ausbildungsstätte der Energieversorgung Sachsen-Ost AG stand der Bauhof vor der Aufgabe, ca. 1400m² Nutzfläche auf insgesamt fünf Stockwerken für die Lehrlingsausbildung der ESAG umzubauen.

Die Konzeption sah vor, trotz Änderung



von ca. 70 % der bisherigen Raumeinteilung ein Höchstmaß an bestehender Baubsubstanz wieder zu integrieren. So erfolgte beispielsweise der Einbau einer komplett neuen Heizungsanlage bei größtmöglicher Aufarbeitung und Wiederverwendung der vorhandenen Regelungstechnik. Auch die Ergänzung von vorhandenen Trockenbau-Unterhangdecken in nur geringfügig zu verändernden Räumen unter Verwendung von sorgfältig ausgebautem Material war ein solcher Schwerpunkt. Im gesamten Objekt wurde die elektrische Anlage aufgrund der neuen Anforderung

bzw. Nutzung des Gebäudes auf hohem technischen Niveau erneuert. In zwei neu entstandene Fachkabinette wurden Belüftungs- und Absaugeinrichtungen eingebaut. Die sanitären Anlagen wurden modernisiert und entsprechend der neuen Nutzung um Dusch- und Waschplätze erweitert. Neben den Bauhofeigenen

technischen Gewerken wie Elektro, Sanitär, Heizung und Lüftung waren vor allem auch die handwerklichen Fähigkeiten der Gewerke Maler, Trockenbau und Fliesenleger sehr gefragt.

Insgesamt waren während der gesamten Bauzeit von September 1999 bis zur Einweihung Mitte Mai 2000 immerhin Leistungen von 27 verschiedenen Gewerken fachlich und terminlich zu koordinieren, um die hoch gesteckten Ansprüche des Bauherrn ESAG zu erfüllen. In die eigenen Leistungen des Bauhofs mußten des weiteren Leistungen von ESAG-internen Gewerken in den Bauablauf integriert werden. Selbst dem Baufortschritt nicht dienliche Begleiterscheinungen, wie fehlende Baufreiheit auf einer kompletten Etage durch von Mietern belegte Räume und erst mitten in der Bauphase feststellbare zusätzliche Sanierungsaufwendungen aufgrund eines maroden Bauwerkszustandes im Estrichbereich, haben uns nicht von der Einhaltung der festgesteckten Ziele abgehalten. Im Gegenteil: Auch eine Auftragserweiterung um ca. 20 % der ursprünglichen Auftragssumme haben wir zum Ansporn genommen, den Fertigstellungstermin trotz enormer technischer und technologischer Problemstellungen (wie z.B. Bestell- und Lieferfristen, Trocknungszeiten, etc.) nicht zu überschreiten. Insgesamt denken wir, die Herausforderungen dieses Bauvorhabens erfolgreich gemeistert zu haben, und möchten dies gleich hier zum Anlaß nehmen, nochmals unseren Dank für die jederzeit faire Zusammenarbeit mit den kompetenten Vertretern der Bauleitung des Auftraggebers ESAG auszusprechen.

Ralf Przyklenk
Bauleiter



Unsere Abteilungen stellen sich vor:

DIE ABTEILUNG „HEIZUNG“



Fernüberwachung von Heizungsanlagen

Die zunehmende Ausstattung vornehmlich öffentlicher aber auch großer Wohngebäude mit komplizierter Technik erfordert einen immer höher werdenden Aufwand an turnusmäßiger Wartung dieser Technik, aber auch ständiger Betreuung und Überwachung.

Die installierte Regelungstechnik für Heizungs- und Klimaanlage, vollautomatische Brandschutzanlagen, Schließanlagen und Sicherungssysteme, Zugangskontrollen und Überwachungseinrichtungen können nur so gut sein, wie ihr Wartungszustand es zuläßt. Wenn sie ausfallen, ist meist der Ärger groß – oder der Schaden.

Der zuständige Hausmeister kann die Aufgaben der regelmäßigen Betreuung der komplizierten Technik in den allermeisten Fällen nicht mehr übernehmen. Betriebshandwerker für die vielen Spezialdisziplinen (Elektro, MSR, Heizung, Sanitär, Brandschutztechnik, ...) kann sich heute kein Betreiber mehr leisten. Es werden also für diese Dienste spezialisierte Firmen unter Vertrag genommen. Aber solche Spezialisten können nicht gleichzeitig überall sein. Weite Entfernungen

und täglich immer zähfließender werden der Verkehr auf unseren Straßen tun ein übriges, um die angebotenen Möglichkeiten der Datenfernübertragung für die Zwecke der Fernüberwachung technischer Anlagen zu nutzen.

Bei der Fernüberwachung von Heizungsanlagen, speziell der Kesselanlagen bieten uns einige Hersteller wie Buderus oder Viessmann sehr preisgünstige und robuste Geräte an, mit denen Kessel- und Heizungsanlagen über den PC der Wartungs-firma angezeigt und – wenn erforderlich – korrigiert werden können. Fehlermeldungen werden automatisch bei Entstehen des Fehlers nicht mehr nur vor Ort angezeigt, sondern auf einen externen PC, ein Faxgerät oder ein Handy übertragen.

In einem Kindergarten innerhalb der Stadt Dresden beispielsweise haben wir die Fernüberwachung installiert. So ist es uns schon passiert, daß unser Servicemonteur vor Ort an der Tür klingelte, um am Kessel eine Störung zu beheben. Dabei hatten die Nutzer dieser Einrichtung diese Störung noch gar nicht bemerkt. Die

Übertragung dieses Fehlers erfolgte auf unser Faxgerät und auf das Handy unseres Servicemonteurs, so daß eine umgehende Reaktion möglich war.

Solche Situationen sind sicher die Ausnahme und erzeugen eine angenehme Überraschung beim Kunden, zeigen aber die Richtigkeit, solche Instrumente der Gebäudeleittechnik und Fernüberwachung zu nutzen und mehr und mehr einzusetzen. Wir glauben, daß Schritt um Schritt alle Heizungsanlagen in Wohngebieten mit solcher Technik ausgerüstet werden sollten, um Ärger der Bewohner oder sogar Mietausfällen vorzubeugen. Der Installationsaufwand ist relativ gering, da das Netz der Telekom genutzt werden kann. Die allermeisten Kessel- und Fernwärmeübertragungsanlagen sind dafür vorbereitet und die Betreuung der Anlagen erfolgt damit durch kompetente Fachleute. Im übrigen ist durch den Vergleich einer Vielzahl betreuter Heizungsanlagen auch eine Einschätzung über den Verbrauch an Heizenergie möglich und so mancher Tip führte zu einer Senkung der Betriebskosten.

Neue Technik im Dienste des Kunden

Die Angebotserarbeitung ist – besonders in den technischen Abteilungen – eine sehr zeitaufwendige und mühsame Arbeit. Dabei wird bei großen Angeboten in tagelanger Kleinarbeit Position für Position kalkuliert, nachdem von mehreren Händlern wiederum Preisangebote eingeholt wurden. Wenn man bedenkt, daß dabei für uns nur etwa jedes 5. Angebot zu einem Auftrag wird (und da liegen wir noch sehr gut im Trend), dann wird die immense Arbeit vieler Mitarbeiter in vielen Firmen für einen Auftrag deutlich.

Um den hohen Zeitaufwand minimieren zu können, nahmen wir das Angebot der Sächsischen Haustechnik an, uns via Intranet an das dortige EDV-System anbinden zu können. Damit sind wir in der Lage, rund um die Uhr, 7 Tage in der Woche mit der eigenen EDV die Daten von der zentralen EDV-Anlage der GC-Gruppe abrufen zu können.

Das hat für uns folgende Vorteile:

- Bei unserer Angebotsarbeit entfallen Wartezeiten zur Bearbeitung der Angebote beim Händler; es werden nur noch spezielle Anfragen notwendig, die dann beim Händler viel konkreter bearbeitet werden können.
- Kommunikationsfehler werden reduziert

bzw. ausgeschlossen.

- Die eigene Produktdatenbank kann jederzeit ohne fremde Hilfe, per DATA-NORM-Schnittstelle auf den aktuellen Stand gebracht werden.
- Bei Bedarf können vom Hersteller angebotene Farbbilder, Explosionszeichnungen, Alternativartikel oder Ersatzteillisten in die Angebote mit eingearbeitet werden.
- Während der Abarbeitung eines Auftrages ist es möglich, Abrufaufträge, Lieferscheine und Lieferrückstände zu kontrollieren.
- Durch den Zugriff auf die Lagerbestände können Lieferrückstände minimiert bzw. ausgeschlossen werden.
- Lieferaufträge gehen nicht mehr per Post oder Fax an den Händler, sondern sind per Intranet in Sekunden auf dem PC des dortigen Bearbeiters.
- Durch die Einwahl und die Registrierung über die Kundennummer werden die kundenspezifischen Daten in alle Vorgänge einbezogen.

Da der Datenweg anders als beim Internet, nur über eine direkte ISDN-Verbindung aufgebaut wird, wurden unsere Bedenken hinsichtlich der Zugriffssicherheit zerstreut.



Damit sind wir seit Mai 2000 mit dem System ausgerüstet und können unseren Kunden mit mehr Flexibilität dienen.

Frank Schunack

Was ist eine Online-Verbindung über das INTRANET?

INTRANET ist Internet in einem geschlossenen „privaten“ Netz. Es besteht die Möglichkeit, auf den Großrechner eines Großhändlers (hier der Sächsischen Haustechnik Dresden KG) direkt zuzugreifen, ohne eine spezielle Hard- oder Software installieren zu müssen.

Die Investitionen sind gering (benötigt werden lediglich EURO-ISDN-Anschluß und ISDN-Karte), ebenso wie laufende Kosten (Telefongebühren sind abhängig vom Anbieter). Dafür erhalten Sie rund um die Uhr aktuelle Daten, bei einer einfachen Bedienung, hoher Aussagekraft und höchstmöglicher Sicherheit.

Die Verbindung wird über das DFÜ-Netzwerk (Aufbau einer Telefonverbindung) direkt zum Großrechner der SHT aufgebaut. Als Übertragungsprotokoll wird TCP/IP verwendet. Dieses Protokoll bietet einen gesicherten Dienst für die Datenübertra-

gung. Im www-Browser hinterlegt man eine Adresse, über die man auf den Server der SHT direkt zugreift.

Zugelassen zur Kommunikation im Großhändler-Rechner sind alle Kunden, die sich durch Kundennummer und durch die automatische Identifizierung des anrufenden ISDN-Telefonanschlusses „ausweisen“ können.

Was bietet diese Online-Verbindung zur SHT Dresden KG im Detail?

- Auskunft über den aktuellen Artikelstamm
- Verfügbarkeit der Artikel (Lager – Beschaffungsware)
- Abrufen individueller Nettopreise
- Aktuelle Sonderangebote
- Auskünfte der Finanzbuchhaltung wie Umsätze oder OP-Saldo
- Maßzeichnungen und Explosionszeichnungen sowie fotografische

Darstellungen der gesuchten Artikel ansehen und vom Rechner der SHT in das eigene Angebot einfügen

- Abfrage und Statusinformation von Angeboten, Abrufaufträgen, Liefer-scheinen und Rückständen
- Nachrichten und Anfragen an Mitarbeiter versenden und Post empfangen
- Datenübermittlung Datannorm über Leitung
- Bereitstellung einer Schnittstelle, so daß Dateien direkt aus der Handwerker-Software zur SHT Dresden KG und zurück übertragen werden können.
- Einen Dialog fast rund um die Uhr

Eva-Maria Bothe
Mitarbeiterin der Sächsischen Haustechnik Dresden KG, EDV-Abteilung



Uwe Tetzner
Energieberater

Nach über sechs Jahren als Abteilungsleiter Heizung muß ich aus gesundheitlichen Gründen kürzer treten. Ich werde aber weiterhin als Energieberater im Bauhof tätig bleiben und meine Erfahrung einbringen können. Ich freue mich darauf, in dieser neuen Funktion für Sie tätig zu werden.

Meine Nachfolge übernimmt meine langjährige „rechte Hand“ Herr Schunack. Er ist den meisten von Ihnen als umsichtiger und fachlich versierter bauleitender Obermonteur bekannt, der mich seit Jahren auch bei der Angebotserstellung unterstützt hat. Ich bin überzeugt, daß Sie in ihm einen vollwertigen Partner in allen Heizungsfragen haben und wünsche ihm in seiner neuen Funktion viel Erfolg und Befriedigung.

Von: Reise, Jens <J.Reise@gfg-mbh.de>
An: 'info@bauhof-west.de' <info@bauhof-west.de>
Datum: Donnerstag, 22. Juni 2000 10:49
Betreff: Reaktion auf Ihr Baublatt Nr. 13 z.Hd. Geschäftsleitung

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für die Zusendung der neuesten Baublatt-Ausgabe, welche wiederum informativ über Personalien, Dienstleistungen, Bautechnik und Neuigkeiten "rund um den Bauhof" und das Baugeschehen berichtet.

Der Artikel über Herrn Wolfgang Deus, Bauleiter Leenwohnungssanierungen, veranlaßt uns, an dieser Stelle unsere Zufriedenheit über die bisherige Zusammenarbeit zum Ausdruck zu bringen. Wie im Beitrag geschildert, ist es sicher nicht immer leicht, alle kurzfristigen Termine und die oft umfangreichen Auftraggeberwünsche bei der komplexen Renovierung bzw. Sanierung von Wohnungen "unter einen Hut" zu bekommen. Gerade deshalb verdient die geleistete Arbeit von Herrn Deus sowie aller beteiligten Bauleiter (stellvertretend sei hier nur Herr Pötschke genannt) und Bauschaffenden unsere volle Anerkennung. Neben der durchgängig guten bis sehr guten Ausführungsqualität schätzen wir als Immobilienverwaltung besonders Flexibilität, konsequente Orientierung auf Problemlösungen sowie Termintreue bei der Ausführung und bei der Erstellung von verbindlichen Kostenvorschlägen.

Ansichts der bisher überaus positiven Zusammenarbeit werden wir auch zukünftig auf die Dienstleistungen Ihres Unternehmens zurückgreifen und Sie zudem an Geschäftspartner bzw. Wohnungseigentümer weiterempfehlen.

Mit freundlichen Grüßen
i.A. J. Reise
Leiter Techn. Hausverwaltung
INTEGRA Immobilien-Verwaltung-Vermietung GmbH

Den heutigen hohen Anforderungen im Wirtschaftsleben überall und jederzeit gerecht zu werden ist harte Arbeit auf allen Stufen. Um so mehr freuen uns Zeichen der Anerkennung und konstruktive Hinweise, wie z.B. die E-Mail von Herrn Jens Reise von der INTEGRA Immobilien-Verwaltung-Vermietung GmbH.



INTRANET - Anschluß – einfacher, aktueller, übersichtlicher!

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Bauvorhaben Schloß Albrechtsberg

Das Schloß Albrechtsberg ist von 1851 bis 1854 für den preußischen Prinzen Albrecht vom Baumeister Adolph Lohse, einem Schüler Schinkels, errichtet worden. Das Schloß gilt als hochkarätigstes Denkmal der Stadt Dresden. Bis 1990 wurde es als Pionierpalast genutzt. Nach der Wende wurden im Schloß verschiedene Schuleinrichtungen untergebracht. Zudem werden kulturelle Veranstaltungen und auch Hochzeiten im Schloß durchgeführt. Von der Hotel- und Gaststätten GmbH werden Kellner und Kochlehrlinge ausgebildet. Insbesondere für diese Beschäftigten und Auszubildenden sollten im westlichen Untergeschoss des Schloßes neue Sanitär- und Sozialeinrichtungen in Verbindung mit einer neuen Heizungs- und Lüftungsanlage sowie einer neuen Wasserzuführung und Entwässerung für das Schloß errichtet werden. Bauherr des Vorhabens war der Verwalter und Betreiber des Schloßes, die Konzert- und Kongreß GmbH

Kulturpalast/Schloß Albrechtsberg, vertreten durch das Hochbauamt Dresden. Im Mai 2000 erhielt der Bauhof den Zuschlag für dieses interessante und anspruchsvolle Bauvorhaben zu erhalten. Für mich als Bauleiter galt es als erstes, die kurzfristige Realisierung in dieser auftragsstarken Zeit abzusichern und die nötigen Kapazitäten zu binden. Das Bauvorhaben wurde planmäßig begonnen. Doch schon nach den ersten Abrissarbeiten ergaben sich erste Verzögerungen, da man auf unvorhergesehene Situationen stieß, die der Bauherrschaft immer wieder neue Entscheidungen abverlangten. U.a. wurden in einem allseitig mit Mauerwerk umschlossenen Raum ein Schloßgeheimnis vermutet, das sich dann als eine Heizungsanlage/Luftheizung aus der Erstellungszeit entpuppte. Diese Anlage wurde vorsichtig ausgebaut und dem Schloß zur Erhaltung und Anschauung für die Nachwelt zur Verfügung gestellt.

>>> Fortsetzung auf Seite 2



In eigener Sache...

Es kommt nicht alle Tage vor, daß der Bauhof einen Prokuristen zum Geschäftsführer und zwei Abteilungsleiter zu Prokuristen befördert. Aber vielleicht alle 10 Jahre ... Immerhin wird der Bauhof in diesem Jahr 10 Jahre alt.

Wir gratulieren Herrn Tobias Oertel zur Beförderung zum Geschäftsführer. In verdienstvoller Weise hat er den Werdegang des Bauhofs zu einem etablierten und konsolidierten Sanierungsspezialisten mitgeprägt. Es wird sich dadurch aber weder gegen innen noch gegen außen viel ändern, hat Herr Oertel die Leitung des Bauhofes doch schon seit einigen Jahren in seiner sachlichen und umsichtigen Art fest in der Hand.

Gleichzeitig werden – in Würdigung Ihrer Verdienste um den Betrieb als Abteilungsleiterin der Finanzbuchhaltung bzw. als Abteilungsleiterin Betriebliches Rechnungswesen – Frau Astrid Fischer und Frau Marion Schmidt zu Prokuristen bestellt. Auch Ihnen gratulieren wir herzlich zur ehrenvollen Beförderung.

Christoph P. Meier
Vorsitzender der Gesellschafterversammlung

Aus dem Inhalt:

- * Komplettsanierung Tauscherstraße 40/42
- * Die Abteilung Sanitär
- * Erste Eindrücke eines Abteilungsleiters
- * Lohnt es sich zu feiern?

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 03 51/42 90 90
Fax 03 51/42 90 911



Bauvorhaben Schloß Albrechtsberg – Sanitäranlagen



>>> Fortsetzung von Seite 1

Weitere Verzögerungen ergaben sich infolge eines mehrtägigen Schachturniers, mehreren Hochzeitsfeierlichkeiten, Sucharbeiten nach alten Leitungen usw. Daraus ergab sich für uns die besondere Herausforderung,

durch Umplanungen im Einvernehmen mit der Bauherrschaft, zeitsparende Lösungen zu finden. So wurden z.B. Ziegelwände durch Trockenbau und Trockenbau durch Fertigteile ersetzt. Letztendlich wurde das Bauvorhaben im Ergebnis des hervorragenden Einsatzes aller Gewerke termingerecht und zur vollsten Zufriedenheit des Auftraggebers abgeschlossen.

An dieser Stelle möchten wir uns auch beim Auftraggeber, der Konzert- und Kongreß GmbH, beim Bauleiter vom Hochbauamt, Herrn Eppeler, und Frau Goldbeck vom Planungsbüro Goldbeck & Co. für die angenehme und konstruktive Zusammenarbeit bedanken.

K.-H. Kühnel
Bauleiter

Neue Prokuristen bestellt

Die neue Prokuristin Frau Marion Schmidt, der Technische Geschäftsführer Tobias Oertel und die ebenfalls neu ernannte Prokuristin Frau Astrid Fischer (v. l. n. r.),



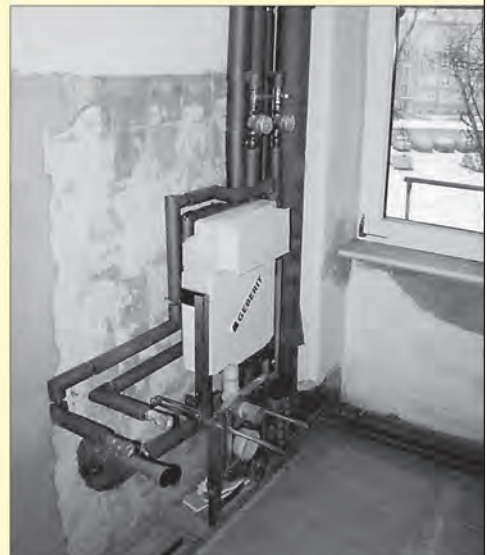
Bauleitung
Putzer
Maurer
Fliesenleger
Zimmerer
Elektriker
Heizungsinstallateure
Sanitärinstallateure
Außenisolation
Maler
Trockenbauer
Tischler
Fußbodenleger
Bau- und Gebäudereinigung

Leutewitzer Straße 19
01157 Dresden



Unsere Abteilungen stellen sich vor:

DIE ABTEILUNG „SANITÄR“



Komplettsanierung Tauscherstraße 40/42



Die Sanierung des Mehrfamilienhauses Tauscherstraße 40/42 in 01277 Dresden in der Nähe des Blauen Wunders wurde Anfang 1999 für den Bauhof zu einem Auftrag. Der Auftraggeber, ein Bauträger für den wir schon zwei Jahre zuvor ein Mehrfamilienhaus komplex saniert hatten, gab uns wieder das Vertrauen. Das 1927/28 erbaute Gebäude hatte 14 Wohneinheiten. Unsere Aufgabe war es, das Gebäude komplex zu sanieren und durch Grundrißveränderungen komfortable Eigentumswohnungen zu schaffen. Im Dachgeschoß wurden durch den Ausbau des Bodens zwei zusätzliche Wohneinheiten geschaffen. Damit hat das Haus eine Gesamtwohnfläche von 880 m². Eine eingezogene Stahlkonstruktion stützt den erweiterten und umgebauten Dachstuhl. Diese Konstruktion schuf eine fast stützenfreie Fläche, die Raum für eine schöne Grundrißlösung zuließ. Im Keller wurde eine zentrale Heizungsanlage mit Warmwasser-

aufbereitung eingebaut. Mit dem Anbau von Balkonen konnte der Wohnwert deutlich erhöht werden und die Fassade fügt sich gut ins Bild der Umgebung. Das denkmalgeschützte Haus erhielt einen klassischen Kratzputz, so wie es früher unsere Vorfahren geschaffen haben. Für die gesamte Leistung hatten wir acht Monate Zeit. Wie bei jeder Sanierung, waren wir auch hier gegen Überraschungen nicht gefeit. Aber dank des guten Zusammenwirkens von Auftraggeber, Planer und Ausführungsbetrieb wurden so manche Schwierigkeiten mit Ruhe, Übersicht und Sachverstand überwunden. Weitsichtigkeit in allen Phasen steuerte zu einem kontinuierlichen Bauablauf bei. Konsequente Entscheidungen ließen keine Mißverständnisse aufkommen. Jeder Beteiligte profitierte von dieser Vorgehensweise. Die Termine konnten gehalten, die Einzugsstermine gewährleistet und für unsere beteiligten Gewerke Effektivität geschaffen werden. Wir gehen immer vom Kunden aus: So wie wir



hohe Ansprüche an die Qualität stellen würden, so denken auch unsere Kunden. Nur so haben wir zufriedene Auftraggeber und sichern damit unsere Arbeitsplätze. Das war und ist unser Ziel.

Baujahr: 1927/28
Wohnfläche: 880 m²
Nutzfläche: 1368 m²
Sanierung: April bis November 2000
Anzahl WE: 16

Christian Horn
Bauleiter

Bauvorhaben Birkenstraße / Omsewitzer Ring

Im Auftrag der Eisenbahner-Wohnungsbaugenossenschaft wurden von August bis Dezember 2000 192 WE komplett saniert.

Umfang der Sanierung für Bauhof West:

- ➔ Erneuerung der gesamten Abwasseranlage (WE-Verteilung, Abwasserfalleleitungen, Regenwasserfalleleitungen, Grund- und Sammelleitungen im I-Gang)
- ➔ Erneuerung der gesamten Trinkwasserversorgung (WE-Verteilung, Steigleitungen im I-Schacht, Kellerverteilungsleitungen und Warmwasseraufbereitungsanlage einschließlich aller erforderlichen Isolierungen)
- ➔ Erneuerungen der sanitären Einrichtungsgegenstände und Armaturen nach Bedarf
- ➔ Erneuerung der gesamten Lüftungsanlage (WE-Lüfter, Lüftungskanäle im I-Schacht, Dachventilatoren)
- ➔ Erneuerung der gesamten Heizungs-

anlage (Heizkörper, Vor- und Rücklaufleitungen, Kellerverteilungsleitungen, Wärmeübertragungsstation einschließlich aller erforderlichen Isolierungen)

- ➔ Fliesenarbeiten in den Bädern und Küchen (Badwände und Fußböden, Küchenspiegel)

Umfang der Sanierung anderer Firmen:

- ➔ Fassaden, Loggien, Dächer
- ➔ Erneuerung der gesamten Elektroanlage
- ➔ Erneuerung der Trennwände Küche/I-Schacht
- ➔ Erneuerung der Fenster und Wohnungseingangstüren

Hinweise zur Sanierung in Stichworten:

- ➔ die Gebäude wurden im bewohnten Zustand saniert
- ➔ Voraussetzung für einen reibungslosen Ablauf der Sanierung war ein funktionierender Bauablaufplan (jeden Montag Baubeginn in 2 Strängen, 12 WE)

- ➔ für jede WE war eine Bauzeit von zwei Wochen geplant und wurde auch so eingehalten
- ➔ vor Baubeginn erfolgte in den Wohnungen eine Begehung durch Vertreter der Genossenschaft, des Planungsbüros und der Ausführungsfirmen
- ➔ bei den Begehungen werden die speziellen Probleme im Mietbereich aufgenommen (Einbauküchen, Baufreiheit, Mieterwünsche u.ä.)
- ➔ jede leerstehende Wohnung bedeutet Verluste für den Vermieter, d.h. jeder Mieter sollte trotz der Belastungen durch die Sanierungen zufriedengestellt sein und sich über das Ergebnis freuen können (dazu zählt auch eine gute Umgangsform der Monteure)
- ➔ alle Mitarbeiter des Bauhof West waren bestrebt, den Auftraggeber und auch die Mieter zufrieden zu stellen, denn nur eine gute Arbeit wird sich positiv auf unseren Ruf auswirken und bedeutet nicht zuletzt wieder neue Aufträge

Detlef Gamradt

Lohnt es sich zu feiern?

Gedanken des Technischen Geschäftsführers Tobias Oertel zum baldigen 10-jährigen Jubiläum.

Die Zahl „10“ spielt zur Zeit eine bedeutende Rolle. Im letzten Oktober begingen wir 10 Jahre Deutsche Einheit und die Zahl der Firmen, die das 10-jährige Firmenjubiläum feiern wollen, ist beachtlich.

Da auch wir in diesem Jahr unser 10-jähriges begehen, stellt sich die Frage, in welchem Rahmen man ein so denkwürdiges Fest begeht. Nur: In Anbetracht der wirtschaftlichen Situation im Allgemeinen, der schlechten Lage der Bauwirtschaft und der hohen Arbeitslosigkeit ist den wenigsten zum Feiern zumute. Somit standen wir bei allem berechtigten Stolz vor dem Problem: „Feiern oder Nichtfeiern, das ist hier die Frage ...“?

Natürlich hatte die Geschäftsleitung des Bauhofes eine Vorstellung, aber wir dachten, es wäre besser, wir befragen unsere Mitarbeiter!

Dies geschah über das Mitarbeitergespräch und das Betriebsforum. Diese Kommunikationsform hat sich bei ca. 200 Mitarbeitern bewährt.

Im Mitarbeitergespräch wird das Betriebsforum vorbereitet und es kommen dazu je ein bis zwei Mitarbeiter der 13 Abteilungen. Es gibt nichts, was man nicht ansprechen könnte. Somit sind unsere Mitarbeiter umfassend informiert und wir sind sicher, nicht an ihnen vorbei zu reden. Am zwei mal im Jahr stattfindenden Betriebsforum nehmen alle Mitarbeiter teil. Hier ist die Information dann wichtiger, als der Dialog.

Ach ja, ... feiern oder nicht feiern? Es gab ein klares Votum für Feiern. Dies deckt sich auch mit der Meinung der Geschäftsleitung.

Also, freuen wir uns auf ein gemeinsam vorbereitetes Fest!

P.S.: Natürlich laden wir auch viele unserer Kunden und Geschäftspartner dazu ein. Als Dank für die bisherige herzliche Zusammenarbeit und aus Freude, sie an unserem Jubeltag dabeizuhaben.



Erste Eindrücke eines neu eingestellten Abteilungsleiters



Ende Juni diesen Jahres wurde es allgemein bekannt, daß mein bisheriger langjähriger Arbeitgeber die Insolvenz anmelden werde. Ich wurde deshalb vom Bauhof West angesprochen, ob ich mir vorstellen könnte, die Fußbodenlegerabteilung zu übernehmen, da der bisherige Abteilungsleiter mit der Herausforderung einer neu aufzubauenden Abteilung für Hausmeisterdienste betreut werden sollte.

Als ausgebildeter Malermeister und mit jahrelanger Erfahrung auf diesem Gebiet sah ich in dem Angebot eine neue Herausforderung und die Chance mich beruflich weiterzuentwickeln. Das mir von der Geschäftsleitung aufgezeigte Aufgabengebiet des Abteilungsleiters Fußbodenleger fand mein lebhaftes Interesse und ich trat zum 21. August 2000 diese Stelle an.

Bereits nach den ersten Wochen meiner Tätigkeit im Bauhof West kann ich sagen, daß die Eigenverantwortlichkeit der Abteilungen von der Angebotserstellung bis hin zur Nachkalkulation sowie das Zusammenspiel der verschiedenen Abteilungen als Ganzes eine gute Lösung darstellen, um am immer schwieriger werdenden

Baumarkt zu bestehen. Das hier praktizierte innerbetriebliche Controlling der verschiedensten Baustellen macht es möglich, bei auftretenden Problemen sofort zu reagieren und somit Schaden abzuwenden. Besonders auch die Mitarbeiterinformation und -motivation überzeugten mich. Sind diese doch für mich wichtige Punkte zur Erhaltung des Betriebsklimas, denn jede Firma ist nur so gut, wie ihre Mitarbeiter.

Die Firmenstrategie – alle Kunden am Markt, ob Wohnungsbaugesellschaften, Großbauunternehmen, Baubüros etc., wie VIP-Kunden zu behandeln und zu schätzen – hat sich bewährt und ist der Schlüssel zum Erfolg des Bauhofes. Ich hoffe, daß noch viele Auftraggeber unser Leistungsangebot in Anspruch nehmen und dann mit Sicherheit zu schätzen wissen.

Abschließend möchte ich mich noch bei allen Mitarbeitern für die kollegiale Aufnahme bedanken. Mein Ziel ist es, das von Kunden und der Geschäftsleitung in mich gesetzte große Vertrauen, jederzeit zu rechtfertigen. Ich denke, daß dies gelingen wird und freue mich auf die gute zukünftige Zusammenarbeit.

Jürgen Püschel
Abteilungsleiter Fußbodenleger



Feiern oder nicht Feiern, das ist hier die Frage!

BAU BLATT

Das Infoblatt für Auftraggeber, die gern rundum zufrieden sind.

Dr. Christian Bassenge, Unternehmensberater:

Teil 1: Frühjahrsbestellung beim Bauhof

Was machen kluge Gärtner im Frühjahr?

Naheliegender: Sie bestellen, pflegen und düngen, was wachsen und gedeihen soll. Wildwuchs wird beschnitten, um neuen Trieben Raum und Saft zukommen zu lassen. Und damit es mit dem richtigen Aufwand wirklich gut wird, werden genau die richtigen Dinge im richtigen Maß und zur richtigen Zeit getan.

Soweit eine allseits bekannte Weisheit, derer wir uns öfter erinnern sollten. Besonders dann, wenn es um das Gedeihen solcher lebendigen, sensiblen Organismen wie Unternehmen und Leistungspartnerschaften geht. Auch hier können wir nur als Ergebnis erwarten, was wir gesät und sorgsam gehegt und gepflegt haben.

Und genau diesem Thema widmete sich der Bauhof in den vergangenen Monaten ganz intensiv.

Unter unserer Moderation stellt er sich die Frage:

„Was ist zu tun, um für unsere Kunden noch attraktiver und anziehender zu sein?“

Sicherlich, es gibt viele Signale und Informationen aus dem täglichen

Geschehen, die Hinweise dafür geben, die sich verdichten oder auch widersprechen. Doch was ist daraus verwertbare Erkenntnis, was drängt sich nur auf, was geht unter, was ist unausgesprochen?

Was ist wirklich zu tun, wenn es darum geht Kapazitäten neu zu ordnen, Verhaltensweisen zu ändern, Neues zu offerieren, ...? Dann führt nichts an einem systematischen Vorgehen vorbei. D.h. Informationen gezielt sammeln, analytisch auswerten und mit den Zielen abgleichen, letztlich neue kreative Lösungen entwickeln und umsetzen.

Und in diesem Frühjahr hat der Bauhof das sehr intensiv getan.

Ich denke, dass damit wirklich gute Voraussetzungen geschaffen wurden, dass Leistungen, Spaß an der Zusammenarbeit für alle Partner der Leistungsgemeinschaft weiter und noch besser gedeihen können.

Was der Bauhof getan hat – wie er unter Zuhilfenahme unserer Dienstleistung sich fit macht, um den Veränderungen des Marktes zu bestehen, die Erwartungen der Kunden noch besser zu erfüllen – möchten wir Ihnen im Folgenden vorstellen.



Editorial

Der Kunde ist König! Wer kennt diesen Slogan nicht? Welcher Betrieb behauptet nicht von sich, dass der Kunde bei ihm König ist? Aber ist es nicht oftmals so, dass das geflügelte Wort „Unsere Ablauforganisation würde bestens funktionieren, wenn es nur den Kunden nicht gäbe!“ eher zutrifft?

Vielleicht geraten vor allem Unternehmen in Versuchung, den Kunden als störend zu empfinden, die einen besonders hohen Organisationsgrad erreicht haben.

Für uns als Bauhof jedenfalls war ein Ergebnis der Umfrage, die wir zum Thema „Kundenzufriedenheit“ durch einen neutralen Unternehmensberater durchführen ließen, überraschend. Neben vielen positiven Äußerungen, mussten wir genau dort die herbeste Kritik einstecken, wo wir es nicht erwartet hatten, nämlich bei unserem Anspruch, koordinierte Gesamtleistung zu erbringen. Unsere leistungsorientierten Gewerke-Profitcenter würden zu stark als Einzelkämpfer in Erscheinung treten. Wir nehmen diese Kritik sehr ernst und haben erste Maßnahmen schon eingeleitet.

Christoph P. Meier
Geschäftsführer
cpmeier@bauhof-west.de

Aus dem Inhalt:

- * Kunden- und Mitarbeiterumfragen zum Bauhof
- * Beileger: Tagung im Hotel Schloss Lübbenau

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 03 51/42 90 90
Fax 03 51/42 90 911



Teil 2: Die Konzeption – Von der Wahrnehmung zum Arbeitsmaterial

Hast Du einen guten Freund, brauchst Du keinen Spiegel.

Ein Freund lobhudelt nicht, er sagt – aus seiner Sicht – was er für wichtig ansieht und was gut ist. Er macht transparent, er liefert den „Rohstoff“ für eigene Entscheidungen, ohne zu bevormunden, ohne zu drängen. Unter diesen Gesichtspunkten wurde das gesamte Vorhaben konzipiert. Dieser „Rohstoff“ sollte möglichst konkret für den Bauhof erarbeitet und aufbereitet werden.

Wir konzentrierten uns deshalb auf die am engsten zusammen arbeitenden Partner in der Leistungsgemeinschaft – die Kunden und die Mitarbeiter.

- Wie nehmen die Kunden die Geschäftstätigkeit des Bauhofs wahr?
- Welche Meinungen herrschen dazu vor?
- Wie ist die Stimmung zum Bauhof?

Und aus der anderen Perspektive:

- Wie sehen die Leistungsträger des Bauhofs – die Mitarbeiter – das Marktauftreten des Bauhofs und die innerbetrieblichen Verhaltens- und Verfahrensweisen?

Solches Gegenüberstellen der Fremdsicht (Kundenmeinung) mit der Eigensicht (Mitarbeitermeinung) zeigt ganz schnell und eindringlich, ob man sich auf dem Boden der „Realität“ bewegt oder sich eine rosarote Wolke gemalt hat, auf der man selig schwebt.

Um eine hohe Aussagedichte zu erhalten, wurde eine Methoden-

kombination von

- Fragebogen und
- persönlichem Interview gewählt.

Der Fragebogen mit quantifizierbaren Auswertungen (Noten) dient der systematisierenden, vergleichenden Betrachtung. Hieraus lassen sich statistische Wertungen ableiten.

Das persönliche Interview erfasst viel intensiver sensible Informationen mit Detailgehalt und emotionalen Wichtungen, die in den auswertenden Aktivitäten sofort und nachhaltig

werden, sondern immer als die Wahrnehmung und hilfreiche Sicht aus anderer Perspektive.

In die Kundenbefragung wurden 20 Themenfelder in den Fragebogen und 10 Themenfelder in das Interview eingebunden.

In die Mitarbeiterbefragung waren 40 Themenfelder in den Fragebogen (davon 20 mit dem gleichen Inhalt wie in der Kundenbefragung) und 10 Themenfelder für verbale Aussagen einbezogen worden.



Erlebnisse wachrufen. Das ist sehr inhaltsreich für die, die diese „Rückmeldungen“ als das nehmen, was sie sein sollen – als Impuls für eigene Reflektionen und Ableitungen für zukünftiges Verhalten. Negative kritische Aussagen sollten nie als persönlicher Angriff verstanden

Ein sehr umfangreiches Themenspektrum, das von den Befragten mit viel Engagement und detailliert beantwortet wurde. Sehr aussagekräftig und hilfreich – wie von Freunden eben.

Danke dafür!

Teil 3: Die Durchführung – Interview mit Kunden und Mitarbeitern

Befragt wurden insgesamt 24 Kunden: Bauleiter aus verschiedenen Unternehmen, Inhaber oder Mitarbeiter von Ingenieurbüros, Vorstände und Bereichsleiter von Wohnungsgenossenschaften. Die meisten Kun-

den waren nach anfänglicher Überraschung – solche Befragungen sind im Baugewerbe eben noch eine Seltenheit – sehr aufgeschlossen und gesprächsbereit. In den Gesprächen selbst kam von

Details im Verhalten der Mitarbeiter bis zur strategischen Ausrichtung der Leistungspartnerschaft, von Aufmaß über Bauausführung und Rechnungslegung bis zur Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerke, alles zur

Sprache. Die Kunden stellten pro Gespräch zwischen 30 und 60 Minuten ihrer Zeit zur Verfügung – eine Investition in die gemeinsame Zukunft. Hinweise auf Einzelheiten für die konkrete Kundenbeziehung, Aussagen, die das allgemeine Marktverhalten des Unternehmens betreffen, alles wurde notiert, gesammelt und zur Auswertung aufbereitet.

Die Befragung der Mitarbeiter des Bauhofs – Bauleiter, Abteilungsleiter und Vorarbeiter – fand im wesentlichen an drei Tagen statt. Bei den

etwa 30 Minuten dauernden Gesprächen in den Räumen des Bauhofs, spielten über die Themen der Kundenbefragung hinaus noch die internen Prozesse im Unternehmen eine wichtige Rolle und es zeigten sich schon die ersten Zusammenhänge zwischen internen Abläufen und Verhalten in der Kundenbeziehung. Wichtige Arbeitsansätze begannen sich herauszukristallisieren.

Die Meinung unserer Kunden:

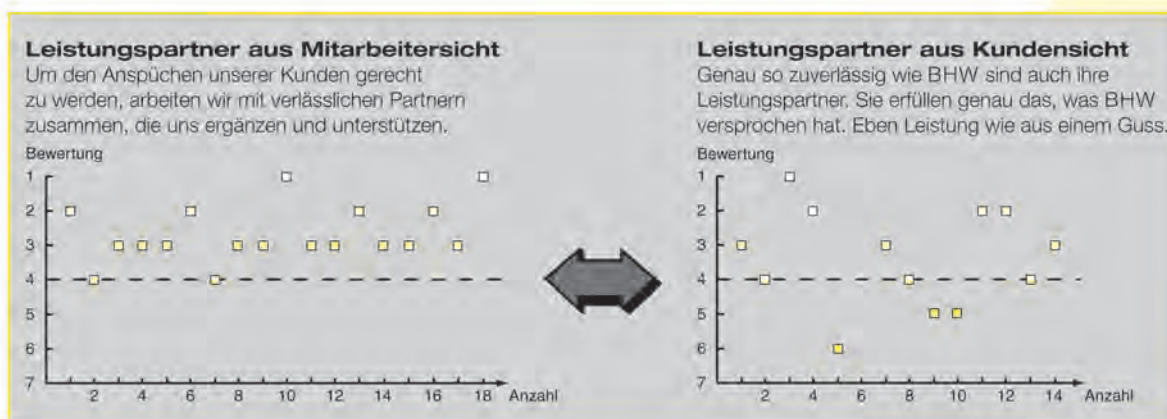
„Anfangs überrascht, empfand ich das Anliegen des Bauhofes positiv,

unsere Meinung mit einer derartigen Befragung einzuholen.

Während des Gesprächs mit Herrn Lemke hatte ich den Eindruck, unsere Meinung ist ernsthaft gefragt und aus den Ergebnissen der Befragung werden sich für den Bauhof wichtige Arbeitsansätze für die Zukunft ergeben. Ich glaube, dass die Auswertung der Ergebnisse für das innerbetriebliche Vorgehen sowie für das Auftreten des Bauhofes am Markt sehr positive Veränderungen bringen kann.“

Herr Dr. Stöckel, IBS Ingenieurbüro

Teil 4: Die Auswertung – Situationsbeschreibung und was dann?



Zentrales Forum der Auswertung war ein Workshop mit den Führungskräften des Bauhofs.

Intensive, nach vorn gerichtete Diskussionen und Arbeitsprozesse bestimmten das Geschehen.

Die vergleichende Bewertung zeigte eine gesunde, selbstkritische Haltung der Mitarbeiter zu den eigenen Leistungen und Verhaltensweisen.

Der kleine Ausschnitt aus den Bewertungen verdeutlicht aber auch, dass es zum Teil überraschende, unerwartete Wertungen zwischen der firmeninternen Sicht und der Sicht der Kunden gibt. Als Beispiel soll die Betrachtung der Arbeitsweise mit Leistungspartnern (Sub-Unternehmen) dienen. Während die Mitarbeiter in ihren Bewertungen die guten Leistungen ihrer Vertragspartner anerkennen, sehen die Kunden die Notwendigkeit der straffen Führung der Subunternehmer. Das wurde mit

den verbalen Aussagen untermauert, die konkret auf noch schlummernde Reserven aufmerksam machten.

Welche Schlussfolgerungen wurden gezogen?

Ohne auf die einzelnen Vereinbarungen bzw. Arbeitseinsätze im Einzelnen einzugehen oder sie abwerten zu wollen, ist festzustellen, dass sich die Führungskräfte im gemeinsamen Wollen und der gemeinsamen Verantwortung insbesondere für die Dinge einsetzen werden, die mit einer griffigen Projektleitung komplexer Aufträge im Zusammenhang stehen. Wie also die Baustelle noch mehr zum zentralen Punkt des Denkens und Handelns für alle Beteiligten wird, wo sich letztendlich das realisiert, was dem Kunden versprochen wurde. Dazu sind Maßnahmen, Verhaltensanforderungen und vielversprechende Arbeitsgestaltungsaufgaben fixiert worden.

Ich denke, dass diese Zäsur in der

Entwicklung des Bauhof viele Chancen offen gelegt hat, die jetzt zu nutzen sind. Und ich bin der Überzeugung, dass das Team des Bauhofs – so konstruktiv und ideenreich, wie ich sie kennen gelernt habe – diese auch mit ihren Partnern ausschöpfen werden.

Ich wünsche Ihnen, den Mitarbeitern, den Kunden und allen anderen Erfolgspartnern des Bauhofs eine für alle ergebnisreiche, lebenswerte Zusammenarbeit mit vielen Folgen und Erfolgen.



Dr. Christian Bassenge
Unternehmensberater
Pappelweg 1
03058 Groß Gaglow
Tel.: 0355/54 25 67
Fax: 0355/54 25 68

Christian Bassenge

Die Ergebnisse – Eine erste Wertung aus der Sicht der Geschäftsleitung



Die Befragung unserer Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter ist beendet, die Ergebnisse liegen auf dem Tisch. Und was nun? Jetzt beginnt für uns die eigentliche Arbeit – die Umsetzung der

Ergebnisse in die tägliche praktische Arbeit.

Erfreut sind wir über die positive Einschätzung zu unseren Stärken, die vor allem die Leistung und die Einstellung der einzelnen Mitarbeiter betreffen. Ich glaube, der Bauhof darf stolz auf seine Mitarbeiter sein. Hier gilt es, das Erreichte zu bewahren.

Die „Ressourcen 1“, also die Dinge, welche verhältnismäßig einfach zu verbessern sind, werden wir Zug um Zug umsetzen. Dies betrifft insbesondere die Erreichbarkeit unserer Abteilungs- und Bauleiter, unverzügliche Rückrufe und die klare Benennung des Baustellenverantwortlichen.

Mehr Zeit brauchen wir, um das mangelnde Mannschaftsdenken bei unseren Abteilungen herzustellen. Steht dahinter doch eine über Jahre ausgeprägte Profilierung der Abteilungen

als Profitcenter. Ein Prinzip, das zu einer hohen Leistungsfähigkeit geführt hat, dank dessen der Bauhof trotz geringster Margen noch kostendeckend arbeiten kann. Günstige Preise, konstante Qualität und eine hohe Bonität begründen wesentlich das große Vertrauen, das die zahlreichen Stammkunden in uns setzen. Dem hohen Anspruch, den wir selbst an uns stellen, nämlich koordinierte Gesamtleistungen aus einem Guss anzubieten, vermögen wir allein damit aber – und dafür hat uns die Umfrage die Augen geöffnet – nicht ganz zu genügen.

Hier Gegensteuer zu geben, ist aber nicht ganz einfach. Dazu braucht es zuerst die Wende im Kopf: Die Zufriedenheit des Kunden muss noch über unsere Leistungsfähigkeit gestellt werden. Dies muss bei der Geschäftsleitung anfangen. Während wir über Jahre ein nahezu perfektes System aufgebaut haben, um die Leistungsfähigkeit jeder Abteilung bis in alle Details zu messen und zu bewerten, reden wir von der „Kundenzufriedenheit“ nur allgemein. Auf der einen Seite stehen Zahlenreihen und Diagramme, auf der andern Seite nur Gefühle und Meinungen. Dies wollen

wir ändern, indem wir die Zufriedenheit des Kunden ständig erfassen, vergleichbar machen und in den Mittelpunkt stellen. Dazu werden wir bei allen wichtigen Aufträgen unsere Auftraggeber kurz um ihre Beurteilung bitten.

Im weiteren setzen wir die Kundenbedürfnisse in einen Verhaltenskodex für alle Bauhofmitarbeiter um, in den „BAUHOF-Kunden-Knigge“. Unsere wertvollsten Mitarbeiter sind nicht mehr diejenigen, welche die besten Ergebnisse, sondern die zufriedenen Kunden bringen.

Leistung vom Bauhof aus einem Guss ist gefragt. Dies beginnt beim einheitlichen „Outfit“, der strengen Einbindung der Subunternehmer in unseren Qualitätsanspruch, der straffen Führung all unserer Leistungen durch unsere Projektleiter bis hin zum einzelnen Mitarbeiter, der sich fürs Ganze verantwortlich fühlt. Mit dem Ziel, dass der Kunde nicht einfach eine Bauleistung erhält, sondern alle seine Bedürfnisse erkannt und befriedigt sieht. Ein hoher Anspruch, aber wir werden uns ihm mit Begeisterung stellen!

Tobias Oertel, Geschäftsführer

Stärken, die beizubehalten und auszubauen sind.	Ressourcen 1, die ohne Aufwand und Vorbereitung genutzt werden können.	Ressourcen 2, für deren Nutzung noch Umsetzungs- maßnahmen, Aufwand, Vereinbarun- gen, ... erforderlich sind.
- gutes Preis-/Leistungsverhältnis - zügige Reklamationsbearbeitung - Freundlichkeit und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter - Einheimische Arbeitskräfte - Mitarbeiter handeln lösungsorientiert - Angebot Komplexsanierung	- Erreichbarkeit (Handys an) - Rückrufe baldmöglichst „Hutmann“ auf jeder Baustelle - Kundenanliegen aufnehmen und intern weiterleiten	- Betreuung der Subunternehmen - Baustellenmanagement - Verbesserung des Teamgeistes im Haus und auf der Baustelle - Qualität auch für anspruchsvolle Privatkunden



Kooperation zwischen den Gewerken – und die Arbeit wird angenehmer!

Sie können stolz sein ...

Grußadresse der Stadtverwaltung Dresden, überbracht von Birgit Monßen, Leiterin Abteilung Wirtschaftsförderung im Dezernat Wirtschaft der Stadt Dresden

Seit fast einem Jahr können wir in unserer Stadt eine Vielzahl von Jubiläen feiern. Es waren vor 10 Jahren die Menschen, die sich sofort nach der Wende mit Enthusiasmus, Engagement und Risikofreude in neue Aufgaben stürzten. Heute sind es die Betriebe, die wieder neue Wege beschreiten, um sich erfolgreich durchsetzen zu können. Ein Beispiel ist der Bauhof West. Während es 1997 noch 22.000 Baubeschäftigte in Dresden gab, was einen Beschäftigungsanteil von 11 % ausmachte (in den alten Bundesländern betrug der nämliche Wert damals 6-7 %!), sank die Zahl heute bis auf 15.000, was einem aktuellen Beschäftigungssatz von 7,2 % entspricht. Die Zahlen lassen erahnen, welch hoher Konkurrenzdruck im Baugewerbe herrscht. Umso höher ist zu würdigen, dass mit dem Bauhof ein stabiles, gut geführtes Unternehmen entstand, das zudem bereit ist, sich mit 25 Ausbil-

dungsplätzen und vielfältiger Unterstützung von Vereinen und Hilfsprojekten (z. B. Ärzte ohne Grenzen) für die Gesellschaft tatkräftig zu engagieren. Dafür danken wir Ihnen.

Die erreichte Ansiedlung von Großfirmen wie Infineon, AMD und Volkswagen, ist für die Stadt außerordentlich und auch symbolhaft wichtig. Um sie herum haben sich mittlerweile über 500 Firmen mit mehr als 20.000 Beschäftigten angeordnet. Während 1990 noch 54 % aller Beschäftigten im Dienstleistungssektor arbeiteten, sind es heute 75 %.

Auch der Bauhof bietet seinen Kunden neben den Leistungen der traditionellen Baugewerke, insbesondere im Bereich Gebäudemanagement, zunehmend mehr Beratungs- und Managementdienstleistungen an. Ich denke, dass er damit auf dem richtigen Weg ist und so auch die nächsten 10 Jahre gut bewältigen wird. Ich gratuliere Ihnen zum Jubiläum und zu Ihrer erfolgreichen Geschäftstätigkeit. Ich wünsche Ihnen weiterhin viele neue Ideen und erfolgreiches unternehmerisches Handeln!



Editorial

Danke, Danke, Danke!

Im Rückblick möchte ich meine pure Freude ausdrücken, denn:

Es war ein schönes Fest!
Es hat alles geklappt!

Das ist keine Selbstverständlichkeit und deswegen bedanke ich mich: Bei allen Gästen für die guten Wünsche und die Freude mit uns zu Feiern und Spaß zu haben. Unseren Lieferanten und Partnerfirmen für ihr Kommen und die Unterstützung unserer Tombola. Allen, die uns mit herzlichen Aufmerksamkeiten bedacht und sich viel Mühe durch persönliche Worte gemacht haben. Bedanken möchte ich mich bei der „Börse Coswig“ und dem Catering-Service für die Ausgestaltung des Festes und das hervorragende Buffet. Insbesondere aber bei allen Mitarbeitern, die sich mit Einsatz und Ideen um das Gelingen des Festes bemüht haben.

Tobias Oertel
Geschäftsführung

Aus dem Inhalt:

- * Grussworte der Vertreterin der Stadt Dresden Seite 1
- * Partyimpressionen Seite 2/3
- * Erinnerungen Seite 3/4

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel. 03 51/42 90 90
Fax 03 51/42 90 911



Kurzweil & Spaß

An die 500 Gäste – Kunden, Geschäftspartner, Freunde und Mitarbeiter – kamen zum Jubiläumsfest des Bauhofs West und des Bauhofs Altenberg. Das Ballhaus „Börse“ in Coswig nahm alle bestens auf.

Ein abwechslungsreiches Programm mit Grußansprachen, Tombola, Pantomime und Feuerwerk sorgte für Kurzweil. Sehr interessant fand ich den Rückblick in die Anfangszeit der Bauhöfe mit mancher, aus heutiger Sicht, amüsanten Episode. Auch die anregenden Gespräche mit unseren Gästen trugen zum Gelingen des Abends bei. Die Bewirtung war ausgezeichnet. Ich glaube, bei dem reichhaltigen Buffet und der freundlichen Bedienung blieben keine Wünsche offen und die Musik von Band und Diskothek verführte immer wieder zum Tanzen.

Meine Frau und ich verlebten auf unserem Bauhof-Fest einen wunderschönen Abend.

Ein herzliches Dankeschön dafür an das Organisationsteam!

Thomas Lemke, Bauleiter



Glückwünsche zum Jubiläum von Geschäftsfreunden



Ein buntes Programm beg



Die Ansprache des Geschäftsführers Christoph P. Meier



Rund 500 Gäste genossen den Abend in der „Börse“.



Eine kleine Pause vor dem nächsten Tänzchen



Tombola für einen guten Zweck



Tanzrunde um Tanzrunde

Überg
zugun



itete durch den Abend.



Noch mehr Gratulanten



Tobias Oertel im Kreise der ersten Kunden
links: Frau Grahl, Wohnungsbau- und Verwaltungsgesellschaft mbH als erster Kunde des Bauhofs Altenberg
rechts: Frau Herrich vom Perückenstudio Herrich als erste Kundin des Bauhofs West



Herzliche Gespräche zwischen Gästen und Gastgebern



be eines Schecks über 5.000 DM an Frau Ziesch
en des Förderkreises für krebskranke Kinder e.V.



Auch die Gäste fühlten sich diesen
Abend gut betreut – so, wie sie es
vom Bauhof kennen.

Vom Anfang

Christiane Güldner, ehemalige Bauhofleiterin, erinnert sich

Zehn Jahre Bauhof West GmbH sind auch für mich Anlass zurückzublicken. Gern erinnere ich mich, wenn auch mit einem lachenden und weinenden Auge, an die ersten mühsamen Schritte des ehemaligen Bauhofs West, der Gebäudewirtschaft Dresden, in die Marktwirtschaft. Vieles ist in Vergessenheit geraten, aber mit Hilfe meiner persönlichen Aufzeichnungen aus der Wendezeit, konnte ich doch manches recherchieren. So wurde z. B. am 4. September 1990 in einer Dienstberatung der Gebäudewirtschaft Dresden die Ausgliederung der Bauhöfe bis Jahresende bekannt gegeben. Seit diesem Tag gaben sich Vertreter renommierter Bauunternehmen bei uns die Klinke in die Hand. Das Interesse am Bauhof schien sehr groß zu sein. Es war eine turbulente Zeit, auch für mich persönlich. Die Zusammenarbeit mit Handwerkskammer, Arbeitsamt und anderen neu entstandenen Einrichtungen, einschließlich der Leitung des Bauhofs, waren mit weniger als 12-14 Arbeitsstunden täglich nicht zu bewältigen. Hinzu kam, dass ich alle Hände voll zu tun hatte die Belegschaft zusammenzuhalten und Fluktuationen zu verhindern.

Ich erinnere mich noch genau an die letzte Belegschaftsversammlung am 11. Dezember 1990. Dort kam die ganze Unsicherheit der Beschäftigten zum Ausdruck, als es um die Übernahme durch die MEBA Bau-Consulting AG aus Zürich ging. Die Befürchtung, nach kurzer Zeit entlassen zu werden und keine passende Arbeit zu finden, war groß. Die über 40 Jahre große Planwirtschaft musste in kürzester Frist überwunden und durch die Marktwirtschaft ersetzt werden. Das war eine gewaltige Aufgabe für alle Beteiligten. Ich freue mich, heute zu sehen, "es hat funktioniert" – wie man so schön sagt – der ehemalige Bauhof hat sich zu einem stabilen mittelständischen Unternehmen entwickelt.

„Gute alte Zeit ...??“

Sanitärinstallateur Uwe Winkler erinnert sich

Ein Schlüsselerlebnis der Zeit unmittelbar nach der Gründung der Bauhof West GmbH war für mich die rasche Ausstattung mit ordentlichem Werkzeug und Fahrzeugen. Im Februar 1991 hatte ich das „Privileg“ als einer der Ersten in der Firma einen von drei Mitsubishi-Bussen zu bekommen. Zu DDR-Zeiten hatten die Klempner einen alten klapprigen Moskwitsch (sowjetisches Fabrikat), später dann durch die „guten Beziehungen“ unseres Altmeisters Herrn Schütze einen alten, wieder aufgearbeiteten Trabant. Diese Fahrzeuge mussten für bis zu 8 Kollegen als Transportmittel auf Baustellen dienen. Der Bauhof war damals ein Reparaturbetrieb. Das bedeutete, mit knappem, minderwertigem Material (alles auf Zuteilung aus dem „Plan“) den DDR-typischen maroden kommunalen Wohnungsbestand zu „bewirtschaften“. Viele Kollegen fuhren mit ihren privaten Pkw von Baustelle zu Baustelle, um überhaupt beweglich zu sein. Eine Vergütung für diese Fahrten erfolgte meist mit irgendwelchen „Naturalien“. Finanziell war dies eher ein Verlustgeschäft. Da ich keine Fahrerlaubnis hatte, bin ich mit dem Fahrrad gefahren.

In besonders harten Wintern waren Einfrierungen von Wasserleitungen in leerstehenden Wohnungen und die daraus resultierenden Rohrbrüche der damals noch weit verbreiteten Bleileitungen eines unserer größten Probleme, mit denen viele Mieter und wir als Klempner zu kämpfen hatten. Ich selbst bin mehrere Winter mit Wattejacke, Filzstiefel, einem von der Verwaltung besorgten Fahrrad mit Anhänger von Haus zu Haus gezogen und habe Rohrbrüche repariert. Im Anhänger Lötgerät mit Propangasflasche, eventuell ein paar Braunkohlenbriketts, um leerstehende Wohnungen notdürftig zu beheizen, damit die eingefrorenen Leitungen auftauten. In einer Art Bereitschaftsdienst sind am

Wochenende Klempner abwechselnd leerstehende Wohnungen beheizen gewesen, damit z. B. Familien mit Kindern überhaupt Wasser in der Wohnung hatten. Viele ließen ständig das Wasser laufen, damit es nicht einfriert.

Das von den Regierenden der DDR so gepriesene Wohnungsbauprogramm hatte große Schattenseiten. Mit dem Kollegen Peter Hötzel habe ich mehrere Jahre im Neubaugebiet Gorbitz Klein- und Kleinstreparaturen ausgeführt. Vorzugsweise wurden von uns Warmwasserrohrbrüche repariert. Die Technologie in der DDR sah nicht nur außen graue Einheitsfassaden vor, sondern auch einen jämmerlichen Materialeinsatz bei der Verlegung von Wasserleitungen. Diese wurden standardmäßig mit schwarzen, also nicht korrosionsschutzten Formstücken verbunden. Zudem wurden die Warmwasserbereiter in den Häusern mit viel zu hohen Temperaturen gefahren, 80-90 °C waren normal. In den Wohnungen kam deshalb eine braune Rostbrühe aus den Mischbatterien. Da die Miete billig war und keine verbrauchsabhängige Messung erfolgte, ließen die Leute, bevor sie das Wasser zum Baden nutzten, erst einmal eine Stunde heißes braunes Wasser laufen. Eine Energieverschwendung riesigen Ausmaßes, aber verständlich in Anbetracht der Wasserqualität. Die Warmwassersteigleitungen flogen den Leuten nur so „um die Ohren“. Wir haben Hunderte schwarze Formstücke ausgebaut und mit per Hand bearbeiteten Verschraubungen und von Hand gestanzten Dichtungen wieder repariert. Der beim Schleifen der Dichtungen freigesetzte Asbeststaub wird wohl auf ewig in meiner Lunge bleiben.

Die ab 1991 bereitgestellten Mittel waren für uns Klempner natürlich eine riesige Erleichterung und wir konnten unseren Beruf, den alle gern ausübten, endlich richtig machen. Vieles musste dazu gelernt werden, Schulun-

gen verschiedenster Art und die unter DDR-Zeiten erlernte Fähigkeit, aus „nichts“ doch noch etwas zu machen, halfen uns dabei. Außerdem wurden wir auch aus gemachten Fehlern klug. Einzelheiten erspare ich mir hier ... Unser Vorteil war, daß uns damals mit Herrn Schütze ein Meister vorstand, der bereits vor 1989 großen Wert auf ordentliche Facharbeit legte und uns zu ordentlichen Handwerkern erzog. Bei uns wurden längst nicht alle Schlampigkeiten, die in vielen anderen Klempnerfirmen fabriziert wurden, geduldet. Deshalb fiel uns die Umstellung auf die Marktwirtschaft auch nicht sehr schwer. Der Erfolg gab uns wohl auch recht. Immerhin ist die Bauhof West GmbH heute der einzige noch existierende ehemalige Bauhof der Gebäudewirtschaft, der als Firma überlebt hat.



Letzte Meldung von Lisa Seidel, 7 Wochen:
winke-winke Bauhof – weiter so!



Das Organisationsteam (v.l.n.r.):

Gunter Nicolaus, Frank Schunack, Silke Ilgen, Marion Schmidt, Astid Fischer, Ralf Przyklenk, Tobias Oertel, Jörg Baunack, Werner Stephan, Matthias Scholz

Alle Beteiligten nochmals herzlichen Dank für den gelungenen Abend.



Gastfreundlichkeit im neuen Flughafen

Im Rahmen der großzügigen und langfristig angelegten Neukonzeption des Dresdner Flughafens wurden im neuen Terminal mehrere Gaststätten eingerichtet. Von der Lobster-Bar über den Burger King bis zum Bierhof mit sächsisch-deftigen Speisen sollen Fluggast und Besucher auf nichts verzichten müssen. Im Auftrag des Betreibers, der auch die Einrichtungen liefert, war der Bauhof für alle Ausbauleistungen ab Rohbau und den bauseits gestellten Anschlüssen für die Medien für die Gaststätten und zugehörigen Servicetrakte verantwortlich. Der Bauhof führte dabei die folgenden Leistungen aus: Elektro-, Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsinstallationen, Trockenbau, Tischler- sowie Malerleistungen. Innerhalb der strengen feuerpolizeilichen Auflagen, der komplexen Zusammenarbeit mit den vielen beteiligten Firmen und dem gewaltigen Termindruck wurde die Bauleistung rechtzeitig fertiggestellt und zur Zufriedenheit des Auftraggebers übergeben. Insgesamt ist aus der ehemaligen Flugzeughalle aus der Zeit des Flugzeugbaus in der DDR ein architektonisch sehenswerter, attraktiver Terminal geworden, der sicher einen Besuch wert ist.

Heinz Kühnel
Projektleiter



Editorial

Trotz des kräftigen Einbruchs auf dem Bauplatz setzt der Bauhof immer noch zwischen 700 und 900 Wohnungen pro Jahr instand. Eine imposante Zahl. Dies ist wohl der Grund, weshalb der Bauhof fast ausschließlich als Wohnungssanierer bekannt ist. Daneben übernimmt der Bauhof aber auch jegliche Ausbauleistungen im Neubau, beispielsweise auch für den neuen Flughafen in Klotzsche, erbringt Umbauleistungen für die Industrie und die öffentliche Hand oder renoviert für das Gewerbe. In allen Fällen werden die Leistungsfähigkeit und das komplexe Angebot des Bauhofes besonders geschätzt. Gerne macht man auch vom Angebot der Beratung durch unsere Bauleiter Gebrauch. Insgesamt für den Bauhof ein Geschäftszweig, der jetzt schon über 1/3 des Umsatzes bringt und in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Christoph P. Meier
Geschäftsführer

Bauhof West GmbH
 Leutewitzer Straße 19a
 01157 Dresden
 Tel. 03 51 / 42 90 90
 Fax 03 51 / 42 90 911

„Airbus im Dauertest“



Kräftige Hydraulikarme bearbeiten in Dresden die Tragfläche des Airbus'. Um bis 2,90 Meter muss sich so ein Flügel biegen lassen. Foto: Ronald Bonß

Airbus im Dauertest

Dresdner Firma prüft Flügel und Rumpf des A 340-600

Dresden. Auf dem Gelände der Dresdner Ima GmbH ist am Dienstag der Startschuss für den 18-monatigen Dauertest des Airbus A 340-600 gefallen.

Vom größten und modernsten Airbus werden ein 33 Meter langes zylindrisches Rumpfstück und die beiden Flügel mit einer Spannweite von 60 Metern in der Ima-Testhalle am Flughafen Dresden-Klotzsche auf Herz und Nieren geprüft, wie Vorstandsmitglied Rudolf Schwarz von der federführenden IABG GmbH aus Ottobrunn bei München sagte. Die Tests in Zusammenarbeit mit der Ima GmbH simulieren rund

40 000 Starts, Flüge und Landungen für ein auf 25 Jahre prognostiziertes „Flugzeugleben“.

Der Airbus A 340-600 soll im kommenden Frühjahr seine Zulassung erhalten. Nach Auskunft der Airbus Deutschland GmbH ist zudem vorgesehen, dass IABG und Ima auch den Lebensdauertest für das Nachfolgemodell A 380 in Dresden vornehmen. Der neue Airbus wird eine Länge von knapp 75 Metern haben, bietet 380 Fluggästen Platz und hat eine Reichweite von 13 900 Kilometern. (ddp)

www.iabg.de

So lautete die Schlagzeile in der Sächsischen Zeitung zum Großauftrag für die Dresdner IMA GmbH. Seit Jahresbeginn 2002 werden hier ein ganzer Rumpf und zwei Flügel in einem 18-monatigen Dauertest Beanspruchungen ausgesetzt, die rund 40.000 Starts und Landungen simulieren, was etwa der Beanspruchung während eines ganzen Flugzeuglebens entspricht. Aber bevor die hydraulischen Pressen überhaupt ihre Kraft auf die beiden Flügel mit einer Spannweite von 60 Metern übertragen konnten, mussten mannigfaltige Vorarbeiten getätigt werden.

Hier war der Bauhof gefragt:

Je eine Hydraulik- und eine Druckluftstation war zu bauen und anzuschließen. Der bis zu 60 cm starke bestehende Betonfußboden musste auf rund 250 Laufmetern aufgesägt, ausgebrochen und ausgeschachtet werden sowie öldichte Kanäle für die Hydraulikleitungen eingebaut werden. Ein kompletter Sozialtrakt war zu erstellen. Dazu kamen diverse Malerarbeiten. Insgesamt ein schöner Auftrag für den Bauhof, wo die Vielseitigkeit und Zuverlässigkeit des Betriebs unter Beweis gestellt werden konnte.

Heinz Kühnel
Projektleiter

Ausschnitt aus der Sächsischen Zeitung

Arzneimittelwerk Dresden GmbH

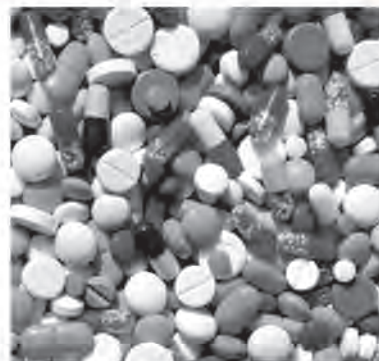
Die Wurzeln des renommierten Radebeuler Betriebes reichen ins Jahr 1875 zurück, als Friedrich von Heyden eine Fabrik zur Herstellung von Salicylsäure gründete. 1921 begann die Produktion von Arzneimitteln. In der DDR wurde AWD zum führenden Betrieb im Kombinat GER-MED und zählte 1990 rund 3.000 Beschäftigte. 1992 übernahm Asta Medica von Degussa Hülss das Werk. Ab 1998 wurde die Belegschaft geschrumpft. Ende 2001 wurden noch rund 1.100 Mitarbeiter in zwei selbständigen Betriebsteilen beschäftigt.

Seit 2000 wird der Bauhof mit unterschiedlichsten Bauaufgaben betraut, von der Renovation des zentralen Arzneimittellagers über die Erneuerung der Sozialtrakte bis hin zur kompletten Neugestaltung von Laborräumen.

Letzteres war besonders anspruchsvoll, ging es doch um Reko-Maßnahmen bei laufendem Betrieb und unter Reinraum-ähnlichen Bedingungen. Der Auftraggeber schätzt unsere komplexen Leistungen, unsere Flexibilität und unsere Leistungsfähigkeit. Die ersten Aufträge für Reko-Maßnahmen in 2002 sind bereits erteilt. Wir freuen uns, auch diese komplexen Bauleistungen zur vollsten Zufriedenheit des anspruchsvollen Auftraggebers abzuwickeln.



Heinz Kühnel
Projektleiter



Bauvorhaben Feinrechenhalle in Dresden-Kaditz



Der Umbau der ehemaligen Feinrechenhalle im Objekt der Stadtentwässerung Dresden – eines Gebäudes, in dem die Abwässer Dresdens, nachdem sie im Gebäude davor grob gereinigt worden sind, nun einer Feinreinigung unterzogen wurden – zu einem modernen Konferenz- und Ausstellungszentrum war eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Der Erlweinbau steht natürlich unter Denkmalschutz und ist damit in seiner äußerlichen Hülle nicht veränderbar.

Der Architekt Herr Hofmann vom Architektenbüro Neu, Bollrich, Hofmann, Gechter hat es hervorragend

verstanden, diesem Aspekt Rechnung zu tragen und eine sehr gelungene Konzeption zur Ausführung vorgelegt. Damit war es uns möglich, alle Arbeiten – auch die in der gewölbeähnlichen Decke in ca. 10 m Höhe zu montierenden Schallschutzelemente – zur vollsten Zufriedenheit unseres Auftraggebers abzuschließen.

Durch den Bauhof wurden alle Maler- und Fliesenlegearbeiten, Trockenbau-, Fensterbau- und Tischlerleistungen ausgeführt. Die Fensterbauarbeiten waren noch zusätzlich eine Herausforderung für mich, da die links und rechts befindlichen Abwasserkanäle

von den Seiten des Konferenzraumes einsehbar sein sollten, der Wasserstand in den Kanälen jedoch je nach Niederschlagsintensität durchaus in halbe Höhe der Fenster ansteigen kann. Zu den Statik- und Abdichtungsproblemen wurden Experten herangezogen, die uns in unserer

Arbeit zusätzlich eine gute Qualität sichern halfen.



Uwe Tetzner
Bauleiter TGA/Energieberater



Wohnungen mit Parkett – ein zugkräftiges Vermietungsargument

Michael Domsch
Abteilungsleiter



Eine Wohnung mit schmutzigen Teppichen wirkt abgewohnt und ist dementsprechend schwierig zu vermieten. Einen teuren Belagswechsel will der Vermieter aber möglichst vermeiden, deshalb stellt er oft einen rohen Fussboden zur Verfügung und überlässt es dem Mieter, einen Teppich oder PVC einzubauen. Eine Wohnung ohne attraktiven Belag sieht aber nicht sehr wohnlich aus, der potentielle Mieter entscheidet sich für eine andere. Vermieter, welche diesem Dilemma ausweichen wollen, entscheiden sich früher oder später für Parkett. Diese Lösung ist nicht nur besonders wohnlich und damit attraktiv für den Mieter, sondern rechnet sich auch für den knapp kalkulierenden Vermieter. Gut doppelt so teuer, wie ein günstiger Textilbelag, beträgt die Lebensdauer das Vier- bis Zehnfache.

sehr gern und arbeite gern damit. Die Lebendigkeit des Holzes lebt im Parkett weiter. Es ist angenehm anzufassen und es ist "warm" und damit angenehm darauf zu gehen. Es gibt kaum ein zweites Material, das derartig viel Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Jedes unbehandelte Holz kann man lackieren, pigmentieren, wachsen oder laugen. Aber auch Fertigparkett ist unglaublich vielseitig einsetzbar. Von der ruhigen Landhausdielen und dem lebhaften Schiffsboden, bis hin zu Tafeln, Stabparkett und der klassischen Intarsie: Für jeden Bereich gibt es ein passendes Parkett. Raumklima und Raumatmosphäre werden entscheidend verbessert, der Raum gewinnt an Persönlichkeit. Parkett strahlt wohnliche Wärme aus. Deshalb kann ich mit gutem Gewissen sagen: Die Lust am Wohnen beginnt am Boden.

Parkett – ein Boden, der lebt

Warum ich gern mit Parkett arbeite, wurde ich einmal gefragt. Im Grunde genommen ist es ganz einfach auf den Punkt zu bringen. Ich mag Holz

Bauvorhaben Dresden-Hauptbahnhof

Abriss und Sicherung von sechs Stellwerken



Aufgrund der Ausstattung sächsischer Bahnhöfe mit modernster Technik wird die Sicherung und Gleisüberwachung, die Weichenstellung und Zuglogistik nun zentral von Leipzig aus durchgeführt. Damit werden die Stellwerke auch auf dem Hauptbahnhof Dresden in ihrer bisherigen Funktion überflüssig. Einige Gebäude werden überhaupt nicht mehr benötigt und sollten abgerissen werden. Eine

nicht ganz leichte Aufgabe bei durchgehend rollendem Zugverkehr und in unmittelbarer Nähe von Fahrleitungen. Bei der Vergabe der Leistungen haben wir uns gegenüber namhaften Konkurrenten vor allem durch unsere im voraus genau durchdachte Technologie durchgesetzt. Wir haben auf große Krantechnik, verbunden mit Fahrleitungsabschaltungen verzichtet und damit unseren Auftraggeber überzeugt und dabei noch mitgeholfen, erhebliche Kosten bei der Durchführung des Vorhabens zu sparen.

Einige Stellwerke wurden vorübergehend gesichert, dass heißt gegen Einbruch und Vandalismus sicher verschlossen. Diese Gebäude werden in nächster Zeit anderen Bestimmungen übergeben. Unser Auftraggeber, die Deutsche Bahn AG, war mit unserer präzisen

und vor allem pünktlichen Arbeit sehr zufrieden. Eigentlich eine ganz normale Sache in der heutigen, hektischen, sehr schnelllebigen Zeit, jedoch im Detail nicht immer ganz so einfach.

Uwe Tetzner
Bauleiter TGA/Energieberater



Der Bauhof als Sponsor einer Lichtinstallation

Die Sächsische Zeitung vom 27./28.10.2001 berichtete:

„Nachtstück“ im Großen Garten

Dresden. Mit der Installation „Nachtstück“ will die Künstlerin Heidemarie Dreßel an diesem Wochenende die öffentliche Aufmerksamkeit auf das frühbarocke Palais im Großen Garten der Landeshauptstadt lenken, dessen künftige Nutzung immer noch nicht definitiv entschieden ist. 100 Blinkleuchten werden auf dem Palaisteich schwimmen und am Sonnabend ab 21 Uhr und am Sonntag mit Einbruch der Dämmerung Lichtsignale in den Park senden. Die Künstlerin will damit an Darstellungen in der bildenden Kunst der Vergangenheit anknüpfen, wo die Gegenstände nicht von Tageslicht, sondern von Feuer- und Lichtschein beleuchtet wurden. Die Installation soll eine geheimnisvolle und erwartungsfrohe Stimmung erzeugen, als Botschaft in der Nacht und Traummoment wirken. (SZ)

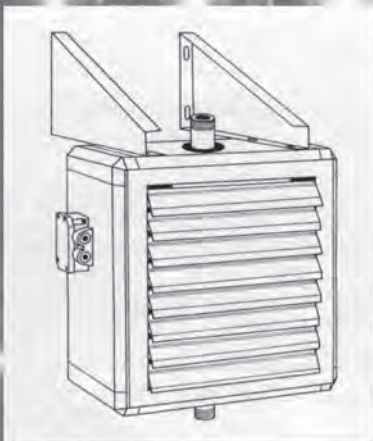
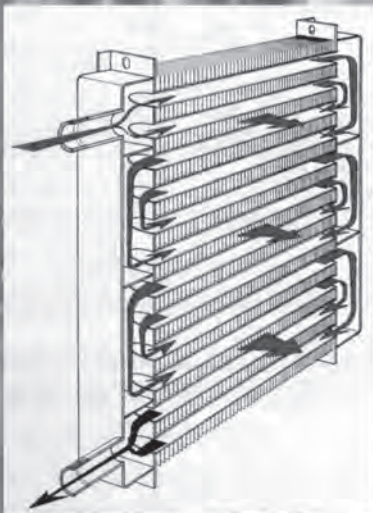


Nicht zum ersten Mal ist ein Kunstprojekt erst mit der tatkräftigen Mithilfe des Bauhofs verwirklicht worden. Das „Nachtstück“, eine Lichtinstallation von Heidemarie Dreßel, verschönerte die Feier zum 10-jährigen Bestehen des Entwicklungsforums Dresden e.V.

Heizungsbau mit „Dampf“ – ist das vorbei?

Heutzutage übliche Heizsysteme werden mit Vorlauftemperaturen von 40 bis 80 °C betrieben. Beim Transport von Fernwärme, in älteren Industrieanlagen und z. T. auch in modernen Anlagen werden dagegen Wassertemperaturen zwischen 160 und 190 °C erreicht. Man spricht in diesen Fällen in der Anlagentechnik von Heißwasser (ab 110 °C). Nun werden Sie sich sicher fragen, wie kann das sein? Wasser beginnt – allgemein bekannt – bei 100 °C zu kochen und wird ab dieser Temperatur zu Wasserdampf. Richtig, normalerweise. Aber Wasser kann auch schon bei 70 °C kochen, z. B. auf hohen Bergen, wo der Luftdruck im Vergleich zu unseren Gegenden wesentlich niedriger ist. Die sächsische Himalaja-Expedition kann sicher ein Lied davon singen, mußte sie aus eben diesem Grund auf ihre Frühstückseier verzichten, weil diese einfach nicht hart werden. Dieses physikalische Gesetz vom Zusammenhang der Verdampfungstemperatur des Wassers mit dem umgebenden Druck kann natürlich auch in der anderen Richtung ausgenutzt werden. Bei höherem Druck kocht das Wasser erst bei einer höheren Temperatur, z. B. bei 12 bar Überdruck erst bei ca. 190 °C. Nutzt man diesen Effekt in der Anlagentechnik kann man erhebliche Kosteneinsparungen erreichen, da für den Wärmetransport viel kleinere Rohrquerschnitte benutzt und Wärmetauscher deutlich geringer dimensioniert werden können. Ursache ist das Wasser, das mit 180 °C viel mehr Wärmeinhalt besitzt, als Wasser mit „nur“ 100 °C.

Fortsetzung Seite 2



Ohne Heißwasser müssten die Lüfter um ein Mehrfaches größer dimensioniert werden.



Editorial

Die Erkenntnis, dass eine billige Leistung schlussendlich keine preiswerte ist, setzt sich bei professionellen Auftraggebern immer mehr durch. Ganz typisch sind hier die Unterhaltsreinigung und Hausmeisterdienste. Jeder Arbeitslose traut sich zu, ein Unternehmen zu gründen und solche Leistungen anzubieten. Da die Preise nicht kostendeckend sind, wird auf Kosten der Qualität gespart. Wenige Jahre später, verschwindet die Firma wieder vom Markt. Was für die Wohnungsverwaltung zuerst wie ein Schnäppchen aussah, kehrte sich ins Gegenteil: Unzufriedene Mieter kosteten am Ende mehr als die vermeintliche Einsparung. Auch wir müssen uns dem Preisniveau in dieser Branche anpassen. Die Zufriedenheit des Kunden und der Mieter stellen wir aber über alles, da wir langfristig denken. Mittels einer rationellen Organisation und dem Einsatz intelligenter Technik erreichen wir trotzdem Kostendeckung. Das ist die notwendige Voraussetzung, dass wir auch in Zukunft in Ausbildung und Technik investieren können. Zum Wohle unserer Kunden.

Tobias Oertel
Geschäftsführer

Bauhof West GmbH
Leutewitzer Straße 19a
01157 Dresden
Tel.: 03 51 / 42 90 90
Fax: 03 51 / 42 90 911

Fortsetzung von Seite 1

Die Kehrseite dessen ist der höhere sicherheitstechnische Anspruch an diese Rohrleitungen, an die Ausführung ihrer Schweißnähte und die Armaturendichtungen.

Stellen Sie sich vor, in so einer Leitung entsteht ein Leck. Das Heißwasser würde austreten und augenblicklich dem normalen Luftdruck ausgesetzt sein. Die Folge wäre eine sofortige, explosionsartige Verdampfung des Wassers und eine tausendfache Volumenvergrößerung, die mit der Umwandlung von Wasser zu Dampf einhergeht. Die Temperatur des Dampfes dagegen würde sich nicht

wesentlich ändern. Für die in der Nähe einer solchen Heißwasserleitung befindlichen Menschen hätte das verheerende Folgen.

Aus diesem Grund werden mit den Schweißarbeiten und mit der Planung solcher Leitungen nur speziell ausgebildete Fachleute betraut, die die sicherheitstechnischen Belange einschätzen und berechnen können. Ihre Fachkenntnisse müssen sie in regelmäßigen Abständen per Prüfung nachweisen. Nicht zuletzt ist das ein wesentlicher Grund, warum der Bauhof West einen Betreuungsvertrag mit dem TÜV Bayern/Sachsen hat. Ein Beispiel für eine Heißwasseranlage befindet sich in der Flugzeughalle der

IMA in Klotzsche. Im Zuge der Umbauten für den neuen Airbus war es Aufgabe unserer Heizungsbauer, bei laufendem Betrieb und in schwindelerregenden Höhen, Heißwasserleitungen umzuverlegen und neue Lüfter zu montieren.



Uwe Tetzner
Bauleiter und
Energieberater

Die Wärme strahlt von der Decke

Die AOA Avionics Dresden GmbH, eine Tochtergesellschaft der AOA Apparatebau Gauting GmbH in Gauting, produziert Bauteile für die Flugzeugindustrie. Dank hoher Nachfrage wurde eine Ausweitung der Produktionsflächen in Dresden notwendig. Das Unternehmen entschied sich für den Bau einer Produktionshalle neben der bestehenden Halle.



Gesamtansicht der neuen Produktionshalle der AOA Avionics Dresden GmbH

Da der Bauhof schon in einem frühen Stadium als Heizungsfachbetrieb zugezogen wurde, gelang es in intensiver Zusammenarbeit mit dem Planer und dem Auftraggeber das Vorhaben kostenmäßig weiter zu optimieren. Anstelle einer zusätzlichen Wärmeerzeugung im Neubau wurde der vorhandene Kessel im Altbau durch einen leistungsfähigeren ersetzt. Der Neubau wurde über eine erdverlegte Heizungsleitung in Verbindung mit einem Unterverteiler an die bestehende Wärmeversorgung angeschlossen. So konnte außerdem wertvoller Raum im Neubau eingespart werden.



Dank der Anordnung der Wärmeverteilung an der Decke wird der Produktionsbetrieb nicht eingeschränkt.

Aus Produktionsgründen kam eine Anordnung der Heizflächen entlang der Außenwände nicht in Frage. Deshalb fiel die Entscheidung zu Gunsten einer Wärmeverteilung über Deckenstrahlplatten. Ein weiterer Vorteil dieser Lösung ist die geringe Luftzirkulation und eine geringere Staubeentwicklung. Die in Einzelsegmenten gelieferten Deckenstrahlplatten wurden an der Hallenkonstruktion befestigt und anschließend durch Schweißen miteinander verbunden. Damit die Wärme nicht nach oben entweicht, wurden die Platten deckenseitig mit 10 cm starken Dämmplatten versehen. Abschließend wurde die gesamte Anlage hydraulisch abgeglichen, um

eine gleichmäßige Wärmeverteilung im Altbau, wie im Neubau zu gewährleisten.

Fazit: Der Auftraggeber ist mit der gewählten Lösung und der Qualität der Ausführung sehr zufrieden.

Frank Schunack
Abteilungsleiter Heizung

Verstärkte Dienstleistungen für Wohnungsverwaltungen



Gerd Pötschke
Abteilungsleiter
Hausmeisterdienste

Seit April diesen Jahres haben wir die Hausmeisterdienste aus der Abteilung Gebäudereinigung ausgegliedert und eine selbständige Abteilung unter der

bewährten Leitung von G. Pötschke gebildet. Zur Zeit betreut er mit seinen vier Hausmeistern 2100 Wohneinheiten. Sein Ziel ist es, in diesem Jahr weitere 1000 Einheiten zu akquirieren. Wir sind optimistisch, dass ihm das gelingt, da Zuverlässigkeit, Flexibilität und Zuvorkommenheit im Umgang mit den Mietern zu seinen wichtigsten Tugenden gehören. Als Handwerksmeister weiß er, was Qualität heißt.

Sind für Sie die Geschäftsprinzipien von Gerd Pötschke auch besonders wichtig und benötigen Sie jetzt oder später einen Hausmeister? So rufen Sie ihn einfach unter der Telefonnummer 03 51/42 90 90 an. Er freut sich auf ein unverbindliches Gespräch.

Wartung nicht nur, weil der Schornsteinfeger kommt

Ohne Wartung beträgt die Gewährleistungsfrist für eine Neuanlage nur ein Jahr. Nur wenn eine moderne hochkomplexe Anlage jährlich sorgfältig gewartet wird kann sie richtig funktionieren.

Aber auch nach Ablauf der Gewährleistungsfrist ist die sorgfältige Wartung im Interesse des Eigentümers,

weil nur dadurch

- ein niedriger Abgaswert erzielt wird (das kontrolliert der Schornsteinfeger jährlich.)
- geringere Energieverluste das Portemonnaie des Nutzers (Mieters) schonen
- eine längere Lebensdauer dem Eigentümer Einsparungen bringt

- ein störungsfreier Betrieb erreicht wird, was Zeit, Nerven und Kosten spart.

Es wird aber nicht nur der Geldbeutel geschont, sondern auch die Umwelt, was dem Eigentümer und Nutzer ein gutes Gefühl gibt, nimmt er so seine Verantwortung für die Umwelt wahr.

Wartungsmonteur – ein Berufsbild im Wandel



Vor nicht langer Zeit war noch jeder Heizungsmonteur in der Lage, eine Heizungsanlage zu warten. Heute erfordert das dagegen ausgewiesene Spezialisten. Damit sie die ganze Vielfalt der heute angebotenen und eingebauten Produktpalette kennen und einregulieren können, müssen sie bei allen Herstellern regelmäßig geschult werden. Die schnelle Weiterentwicklung der Regelungstechnik sowie die Computerisierung der Anlagentechnik verändern das Berufsbild noch zusätzlich. Ein Unternehmen kann es sich nur noch leisten, solche Spezialisten auszubilden, wenn diese ausschließlich in der Wartung tätig sind. Der Bauhof West hat sich deshalb schon vor geraumer Zeit auf Wartung und Service von Wärmeerzeugern spezialisiert und verfügt heute über einen festen Stamm von Kundendienstmonteuren. Diese warten z. Zt. über 4.600 Wärmeerzeugungsanlagen und angrenzende Bauteile im Auftrag privater Wohnungseigentümer, Hausverwaltungen und Wohnungsgenos-

senschaften sowie für Industrie und Gewerbe.

Der Bauhof wartet aber nicht nur Heizungsanlagen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Abteilungen Elektro und Sanitär betreuen wir die gesamte Haustechnik von Grossunternehmen einschließlich Lüftungsanlagen, automatischer Tore und Förderanlagen. Zudem sind wir als Heizungsabteilung eingebunden in den Bauhof-West-Reparaturservice. Dieser hat sich zum Ziel gesetzt, alle Baureparaturen in 48 Stunden auszuführen. Mit diesem Service kann die organisatorische Abwicklung von Kleinreparaturen für den Kunden wesentlich vereinfacht werden. Als Spezialisten betreuen wir Ihre Anlagen nicht nur fachmännisch, sondern stehen unseren Kunden für alle Probleme und Fragen im Zusammenhang mit Anlagentechnik, Wärmeenergieerzeugung, Abgasminimierung und Energieeinsparung mit Rat und Tat zur Verfügung.

Frank Schunack
Abteilungsleiter Heizung

Lehrlinge: Unsere Verantwortung für die Zukunft

Die Jugend ist unsere Verantwortung für die Zukunft, sie braucht aber auch eine Zukunft. Der Bauhof stellt deshalb jährlich fünf bis sechs Ausbildungsplätze zur Verfügung. Insgesamt werden bei uns ständig etwa zwanzig Lehrlinge ausgebildet. Praktisch tun wir dies in allen Bau-/Ausbauberufen und im kaufmännischen Bereich.

Gerne hätten wir alle 20 Lehrlinge auf einem Foto vorgestellt. Aber das ist unmöglich, da sie je nach Lehrjahr ein Drittel bis die Hälfte der Ausbildungszeit in der Schule sind. Etwa jeder Fünfte kann nach dem Abschluss oder nach einigen Lehr- und Wanderjahren als Geselle im Bauhof weiterbeschäftigt werden.



8 unserer z. Zt. 20 Lehrlinge

Die Legionärskrankheit

Die Legionärskrankheit ist eine besonders schwere Form der Lungenentzündung, die besonders bei älteren und immungeschwächten Menschen tödlich enden kann. Sie wird von Keimen in der Warmwasserversorgung übertragen, den sogenannten Legionellenbakterien. Diese verbreiten sich vor allem in Wasser mit Temperaturen zwischen 30°C und 45°C. Besonders gefährdet sind verkalkte Zirkulationsleitungen und stillgelegte Leitungstücke ohne Zapfstellen, wie es in älteren und manchmal auch in neueren Gebäuden vorkommt. Übertragen wird der Erreger über zerstäubtes Wasser, insbesondere durch Duschen, Klimaanlage und Whirlpools. Symptome sind eine schwere Lungenentzündung mit teilweise hohem Fieber, Husten und Atembeschwerden. In Deutschland erkranken jährlich mehrere Tausend Menschen an der

Legionärskrankheit, wobei die Krankheit oft nicht als solche erkannt wird. Bei rechtzeitiger richtiger Diagnose kann die Legionärskrankheit mit Hilfe von Antibiotika gut behandelt werden. Unerkannt enden rund 20 % der Fälle tödlich.

In Gebäuden, wo verkalkte Zirkulationsleitungen vermutet werden (insbesondere bei verzinkten Leitungsnetzen) oder wo die Sanitärinstallationen möglicherweise nicht fachgerecht umgebaut wurden, empfehlen wir periodische Laboruntersuchungen. Wir arbeiten in diesem Spezialgebiet mit der ACHT GMBH in Dresden zusammen. Dieser Ausgabe ist ein Gutschein für eine verbilligte Laboruntersuchung beigelegt. Enthalten ist darin die fachmännische Entnahme der Probe, das Einschicken ins Labor und die Zustellung des kommentierten Untersuchungsergebnisses an den Auftraggeber.

Kalkulation

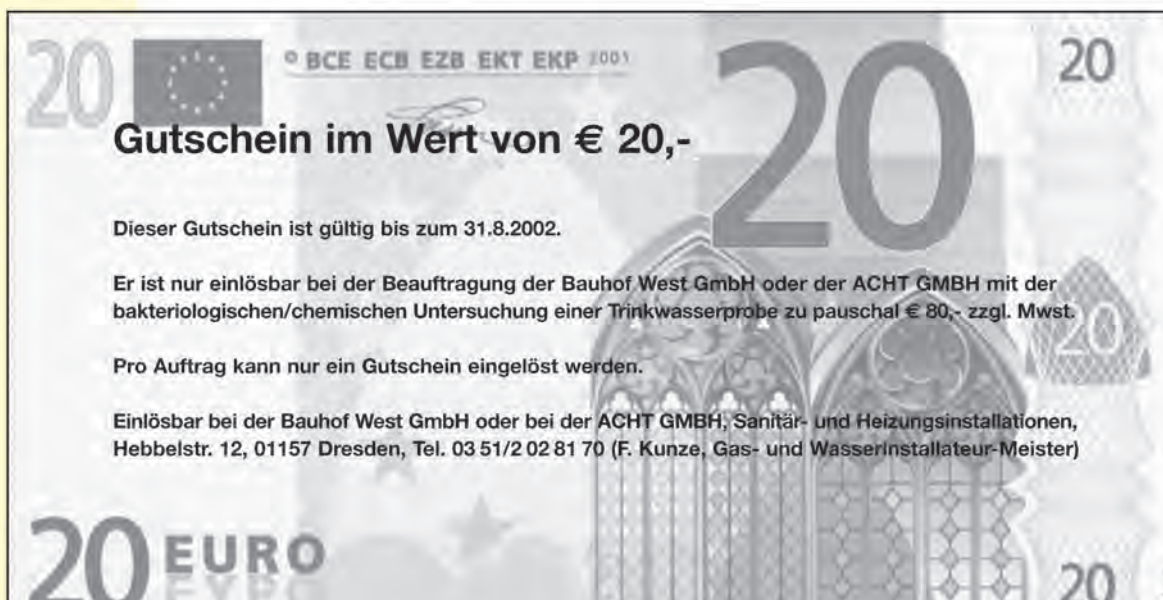


Edelgard Göpner
Kalkulatorin/
Bauleiterin

Unsere Angebote erhalten Sie jetzt noch schneller.

Wenn die Bauleiter auf den Baustellen zeitlich zu stark eingespannt waren, kam es in der Vergangenheit manchmal zu Engpässen bei der Angebotserstellung für komplexe Bauvorhaben. Um hier unseren Service zu verbessern, haben wir mit Frau Edelgard Göpner, eine erfahrene Kalkulatorin/Bauleiterin eingestellt.

Benötigen Sie ein Angebot, das mehrere Gewerke umfasst, ist Ihre Ansprechpartnerin Frau E. Göpner. Sie freut sich auf Ihren Anruf.



Gutschein im Wert von € 20,-

Dieser Gutschein ist gültig bis zum 31.8.2002.

Er ist nur einlösbar bei der Beauftragung der Bauhof West GmbH oder der ACHT GMBH mit der bakteriologischen/chemischen Untersuchung einer Trinkwasserprobe zu pauschal € 80,- zzgl. MwSt.

Pro Auftrag kann nur ein Gutschein eingelöst werden.

Einlösbar bei der Bauhof West GmbH oder bei der ACHT GMBH, Sanitär- und Heizungsinstallationen, Hebbelstr. 12, 01157 Dresden, Tel. 03 51/2 02 81 70 (F. Kunze, Gas- und Wasserinstallateur-Meister)