



Früher managte Rüdiger Maurer (l.) sein Büro in Allendorf/Lumda alleine. Seit Kurzem bekommt er Unterstützung von seinem Neffen Mario. (Foto: Cats)

# Ein ganzes Baugebiet als Auftrag

Das Erfolgsgeheimnis der Maurer Baudekoration GmbH bei Großobjekten ist schnell auf den Punkt gebracht: »Wir müssen gut strukturiert arbeiten, sonst klappt es nicht«, sagt Inhaber Rüdiger Maurer.

»Das Bauträgergeschäft funktioniert gut, wenn man mit den richtigen Partnern zusammenarbeitet«, sagt Rüdiger Maurer aus dem hessischen Allendorf/Lumda. Und dann erzählt der Inhaber der Maurer Baudekoration GmbH, wie er seit mehr als zehn Jahren mit einer Erschließungsgesellschaft zusammen ganze Baugebiete hochzieht. Das funktioniert so: Die Erschließungsgesellschaft kauft Land von der Gemeinde und übernimmt die komplette Erschließung und anschließende Vermarktung. Es entstehen jeweils komplette Straßenzüge. Die Bauherren – Privatleute, die ein Haus für die Familie bauen wollen – können bei der Gesellschaft entweder nur das Grundstück erwerben und sich um den ganzen Rest selbst kümmern oder sie beauftragen die Gesellschaft mit dem kompletten Bau des Hauses. Der zweite Fall ist die Regel. Dann übernimmt die Gesellschaft alles und Maurer ist mit im Boot. »Vor zehn Jahren waren wir nur für den Innenputz zuständig. Irgendwann fiel der Trockenbauer aus und wir übernahmen das. Heute machen wir alles, vom Innenputz, über die Trockenbau- und die Malerarbeiten bis hin zur

Fassade«, beschreibt er sein Geschäft. Das Paket wird über die Erschließungsgesellschaft beauftragt – bis auf die Dekoration im Innenraum. Die wird über den Bauherrn direkt vergeben. Auch hier bekommt meistens Maurer den Auftrag, denn »der Bauherr kennt uns dann schon und weiß, dass wir eine sehr gute Arbeit abliefern und er sich auf uns verlassen kann.« Pro Jahr zieht Maurer auf diese Weise 35 bis 40 Einheiten hoch. Das macht ungefähr die Hälfte seiner Aufträge aus. Den Rest macht er mit anderen Bauträgern, mit Privatkunden, Baugenossenschaften und öffentlichen Auftraggebern, denn »schließlich will man ja nicht zu abhängig sein.«

### Bestens organisiert

Das alles erfordert eine gewisse Betriebsgröße, denn »ein guter Putzer ist meistens kein guter Trockenbauer und erst recht kein guter Tapezierer«. Rüdiger Maurer beschäftigt 28 produktive Mitarbeiter und sagt: »Es braucht schon eine gute Organisation, damit alles rund läuft«. Maurer kennt die Stärken und Schwächen seiner Mitarbeiter genau und setzt diese passgenau nach

ihren Talenten ein. »Natürlich arbeiten wir mit Zeitvorgaben. Anders geht das heute nicht mehr.« Und dann erzählt er, dass es nicht immer so war. Das musste er erst mühsam einführen.

### Radikal umstrukturiert

Das Unternehmen wurde im Jahr 1949 vom Großvater August gegründet und später von Erich Maurer, dem Vater von Rüdiger, weitergeführt. 1995 wurde die GmbH gegründet und Rüdiger Maurer rückte in die Geschäftsführung auf. Im Jahr 2000 fing er an, das Unternehmen radikal umzustrukturieren. Zuerst wurde ein neues EDV-System angeschafft. »Ich wollte mehr Überblick über unsere Baustellen. Ich wollte detaillierter kalkulieren, bessere Vorgaben machen und einfacher nachkalkulieren. Und ich wollte einen besseren Überblick über unsere Finanzen«, erinnert er sich. Maurer holte sich die Software von Cats-Soft, einem auf Maler spezialisierten Anbieter aus dem hessischen Gladenbach. »Ich habe mir angesehen, was Cats leisten kann und das passte für mich.« Es ging ein Ruck durch das Unternehmen.

Maurer ließ von Cats eine Kostenstrukturanalyse machen und begann mit einer Planungsrechnung. Er kalkulierte sofort alle Baustellen ganz detailliert und organisierte die Baustellenabläufe nach neuen Methoden. Er machte Zeitvorgaben und seine Mitarbeiter zogen mit. »Ich habe einen richtigen Motivationsschub bei meinen Leuten erlebt. Das hat uns enorm nach vorne gebracht. Wenn heute ein Neuer bei uns anfängt, dann merkt der sofort, dass bei uns alles perfekt organisiert ist«, versichert er. Perfekte Organisation hält Maurer für unerlässlich und sagt: »Wir müssen strukturiert arbeiten, sonst klappt es nicht.« Dazu passt, dass Maurer bei jeder Baustelle vorher eine detaillierte Massenermittlung macht: »Das erledige ich selbst beim kleinsten Zimmer und wenn ich den Taglohn abrech-

ne. Sonst schwimmen wir«, erklärt er sein Vorgehen und kommt dann auf die Arbeitsorganisation zu sprechen: »Ich muss wissen, ob ich einen Mitarbeiter nach drei oder fünf Tagen wieder zur Verfügung habe.«

Das alles hört sich nach viel Büroarbeit an. Trotzdem hat Rüdiger Maurer bis vor einem Jahr den Bürojob alleine bewältigt – »mit meiner Cats-Software« ergänzt er und lacht. Im vergangenen Sommer ist sein Neffe Mario dazugekommen. »Mario hat vorher seinen Meister und Energieberater gemacht. Das ist unsere vierte Generation«, sagt Rüdiger Maurer stolz. Auch das hat der 47-Jährige bereits eingeplant.

@info@maurer-baudekoration.de  
info@cats-soft.de