



STAHLBAUPROFIS IN DRITTER GENERATION

Gespräch mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Marco Buthmann

Nicole Marquardsen: *Herr Buthmann, Ihr Unternehmen plant, fertigt und montiert Stahlkonstruktionen. Sie sind als Stahlbauprofis auf komplizierte, anspruchsvolle Einzelprojekte spezialisiert. Die Lage des deutschen Baugewerbes ist angespannt, wobei die Krise nach den Medienberichten primär den Wohnungsbau betrifft. Das ist nicht Ihr Geschäftsfeld, Ihre besonderen Stahlkonstruktionen befinden sich an oder vor großen Gebäuden von Industrie und Wirtschaft. Ist Ihre Auftragslage gleichwohl von der Krise im Baugewerbe betroffen?*

Marco Buthmann: Aktuell sind wir tatsächlich noch nicht betroffen. Wir hören aber inzwischen immer mehr von unseren Auftraggebern und in Gesprächen mit Architekten und Statikern, dass die Lage schwieriger wird. Es ist zwar aktuell überwiegend der Bereich „Wohnungsbau“ betroffen, aber auch die Planung von anderen Neubauten geht deutlich zurück. Das heißt, wir werden die Krise auch zu spüren bekommen, aber vermutlich erst mit rund einem Jahr Verzögerung.

NM: Wie beschreiben Sie Ihre Auftragslage im Zeitraum der letzten zwei Jahre?

MB: Wir sind in den beiden letzten Jahren durchgängig voll ausgelastet gewesen. Für größere Aufträge haben wir aktuell eine Vorlaufzeit von 4-5 Monaten.

NM: Die gestiegenen Zinsen und die hohe Inflationsrate haben dazu geführt, dass die Investitionsbereitschaft in fast allen Bereichen gesunken ist. Betrifft diese Entwicklung auch das Klientel Ihrer Kunden?

MB: Selbstverständlich sind auch unsere Kunden betroffen, da diese ja zu gut 95 % aus der mittelständischen Bauwirtschaft kommen. Diese sind direkt von der Investitionsbereitschaft der Unternehmen sowie von den institutionellen Anlegern abhängig. Einige unserer größeren Kunden sind aber auch breit aufgestellt und auch in Bereichen tätig, die durch staatliche Investitionen getragen werden, z. B. im Schulbau oder im Infrastrukturbau. Diese Kunden sind dann auch weniger betroffen und können Kapazitäten verschieben.

NM: Der Stahlpreis ist in den letzten Jahren gestiegen. Mitte letzten Jahres hatte er einen Höchststand, wobei die Preise seitdem wieder gesunken

sind. Wie gehen Sie kalkulatorisch und entsprechend in der Preis- und Vertragsgestaltung gegenüber Ihren Kunden mit diesen Schwankungen um?

MB: Zunächst kann man festhalten, dass sich der Markt wieder beruhigt hat und der Stahlpreis inzwischen wieder merklich - und nicht nur etwas - gesunken ist. Auch muss deutlich gesagt werden, dass solch ein krasser Ausreißer sehr ungewöhnlich ist und auch durch ‚Pannikäufe‘ mit verursacht worden ist. Da unsere Aufträge in der Regel in einem überschaubaren Zeitfenster kalkuliert, beauftragt und abgewickelt werden, ist das Risiko von Schwankungen der Stahlpreise für uns überschaubar. Generell legen wir unsere Angebote zudem mit einer Bindefrist von vier Wochen und behalten uns eine Preisprüfung vor, sollte eine Beauftragung später erfolgen. Wir müssen dann in der Verhandlung - unter Berücksichtigung des geplanten Ausführungsfensters - das Risiko einschätzen und in der finalen Preisfindung versuchen, es zu berücksichtigen. Bei Aufträgen von öffentlichen Auftraggebern ist es ein gangbarer Weg eine Preisleitklausel zu vereinbaren. Diese gilt dann in beide Richtungen, also auch, wenn das Material günstiger werden sollte.

NM: Sie arbeiten fast ausschließlich für deutsche Kunden. Was ist der Grund?

MB: Ja, es stimmt, dass wir zu 99% für deutsche Auftraggeber tätig sind und unseren Tätigkeitsbereich grundsätzlich auf Hamburg plus 200 km Umkreis beschränkt haben. Zum einen ist dies ein Bereich, den wir im Tagesgeschäft gut betreuen können und zum anderen ist die Reisebereitschaft unseres Personals - besonders in der Montage - nicht sonderlich hoch. Wir haben aber in der Vergangenheit für besondere Kunden auch schon Montagen in Schweden, Holland, Spanien und Großbritannien vorgenommen. Hier war es aber immer der Wunsch unseres deutschen Kunden, der auch bereit war, die höheren Kosten dafür zu tragen. Da der Preis fast immer das ausschlaggebende Kriterium für eine Beauftragung ist, macht es für uns keinen Sinn, Leistungen anzubieten, die regional ansässige Firmen ebenso anbieten können. Diese haben immer einen Preisvorteil, da sie die Reise-, Unterbringungs- und Transportkosten nicht haben.

Buthmann Ingenieur-Stahlbau AG



NM: Sie beschäftigen rund 40 Mitarbeiter. Diese Zahl ist seit vielen Jahren annähernd unverändert. Ist es ein Teil Ihrer Unternehmenspolitik, das Unternehmen in einer bestimmten Größenordnung zu halten?

MB: Ja, diese Größenordnung ist von zwei geschäftsführenden Gesellschaftern gut zu bewältigen, wenn man keine zweite Führungsebene einstellen will. Zudem können wir mit dieser Größe auch die mittelgroßen Objekte gut in Angriff nehmen, die ein kleineres Unternehmen nicht mehr bewältigen kann und für die sich die deutlich größeren Betriebe noch nicht interessieren.

NM: Was sind Ihre wesentlichen unternehmenspolitischen Grundsätze?

MB: Wirtschaftlicher Erfolg bei hoher Kundenzufriedenheit, Investitionen in moderne und wirtschaftliche Fertigungsverfahren, nachhaltiges Handeln für zukünftige Generationen, Sicherheit der Arbeitsplätze und Investitionen in Aus- und Fortbildung.

NM: Spielt es für Sie eine Rolle, dass Sie das von Ihrem Großvater gegründete Familienunternehmen in dritter Generation führen?

MB: Es ist schon etwas Besonderes für mich, dass immer noch ein Familienmitglied das Unternehmen (mit) führt und der Name in den 68 Jahren einen guten Ruf erworben und bisher auch immer behalten hat. Ob die vierte Generation noch aus der Familie kommt, steht aber in den Sternen.

NM: Betrifft Sie das Thema Arbeitskräftemangel trotz der konstanten Mitarbeiterzahl?

MB: Wir erhöhen zwar die Anzahl unserer Mitarbeiter nicht, dennoch gibt es in unserem Unternehmen Mitarbeiterfluktuation. Auch wenn wir eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und sehr langjährige Mitarbeiter haben, verlassen uns Mitarbeiter - beispielsweise, weil sie sich beruflich umorientieren oder den Wohnort wechseln. Vor diesem Hintergrund ist die Mitarbeiter-Gewinnung und der Mangel an Fachkräften auch bei uns ein ständiges Thema. Seit Bestehen des Unternehmens bilden wir aus und haben daraus auch einige tolle Kollegen gewinnen und auch an uns binden können. Es wird allerdings immer schwieriger, geeignete Auszubildende zu finden. Trotz moderner Kampagnen auf Instagram und Facebook haben wir für dieses Jahr keine geeigneten Be-

werbungen erhalten. Es möchte anscheinend niemand mehr mit den Händen arbeiten. Aktuell haben wir ein paar angelehrte Mitarbeiter über den vorherigen Einsatz als Zeitpersonal gewinnen und einstellen können. Allerdings benötigen diese Mitarbeiter viel Führung und Ausbildung durch unsere Alt-Gesellen. Wir hoffen, dass sich diese investierte Zeit irgendwann dadurch rentiert, dass die Mitarbeiter dann gut ausgebildet bei uns bleiben und nicht das Unternehmen verlassen - schon gar nicht zu Marktbegleitern oder in die Industrie.

NM: Gewähren Sie besondere Vorteile oder Leistungen zum Zwecke der Mitarbeiterbindung, wie z.B. Homeoffice, flexible Arbeitszeiten, steuerfreie Zuschüsse oder Sonderzahlungen?

MB: Ja, soweit es halt im Handwerk möglich ist. Weder der Mitarbeiter, der die Bauteile herstellt, noch der, der sie montiert, kann von Homeoffice Gebrauch machen und auch Arbeitsbeginn und -ende sind definiert. Im Büro ist das Homeoffice zum Teil möglich - aber auch nicht uneingeschränkt. Gleichzeitig geht es im Büro mit der Gleitzeit unproblematisch, solange der Kundenkontakt in den Kernzeiten möglich ist. Bonus- und Prämienzahlungen sind bei uns bei besonderen Leistungen ebenso üblich wie ein Zuschuss zum Fitnessclub. Über die Tarifgebundenheit gibt es bei uns auch immer Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld.

NM: Welche Faktoren empfinden Sie in der täglichen Arbeit als besonders erschwerend?

MB: Als besonders erschwerend empfinde ich den ständigen Zuwachs an Vorschriften, die beachtet und bearbeitet werden müssen - das gilt für uns besonders auch im Baubereich, außerdem Arbeitsschutzvorschriften, die Datenschutzgrundverordnung, das AGG, die Lkw-Maut, Vorschriften zu Arbeits- und Transportgenehmigungen, Vorschriften zum Umweltschutz, CO2-Footprint, Statistiken für dies und das . . . um nur ein paar Beispiele zu nennen. Wir brauchen Vereinfachungen im Arbeits- und Wirtschaftsrecht und den Abbau von Bürokratie.

Steckbrief:

Das Unternehmen:
Buthmann Ingenieur-Stahlbau AG

Sitz:
Humboldtstraße 12,
21509 Glinde

Web:
www.buthmann.de

Geschäftsinhalt:
Planung, Fertigung und Montage
von Stahlkonstruktionen

Betriebsleistung 2022:
5.337 Mio. €

Anzahl Mitarbeiter:
39

Gründungs-jahr:
1955

VSW-Mitglied seit:
Juli 1987

