



Leiten den Betrieb erfolgreich:
Michael (links) und Vater Thomas Märkl.

Fotos: DDH



XL: Den riesen Bildschirm nutzt Thomas Märkl für seine Teambesprechungen.

PORTRÄT

Johannes Messer

„Die Kunden werben für uns“

Das Internet seit Jahren eine Baustelle, der Betrieb versteckt im Hinterhof – das kann eigentlich kein guter Dachdeckerbetrieb sein. Doch Thomas Märkl hat seine eigene Philosophie. Sein Steckenpferd: das Binden seiner über 50 Mitarbeiter.

Dass seine Website www.dachdecker.net/maerk/ schon länger eine Baustelle ist, stört Thomas Märkl nicht – im Gegenteil. „Seit es das Internet gibt, sieht die Seite gleich aus – eine Baustelle. Doch bei den potenziellen Kunden, die uns über das Web suchen, kommt es selten zu einem Abschluss. Das meiste sind Bauherrn, die gerne verhandeln und den Auftrag dann an andere vergeben, auf die kann ich gerne verzichten“, sagt Märkl. Das klingt zunächst arrogant, doch seine Philosophie ist: „Alles machen, was sich andere Dachdecker nicht zutrauen oder nicht machen wollen.“ Also: Wirklich alles selber machen und keinen Großauftrag an andere Subunternehmer weitergeben. Das hat der Betrieb mit einer Mitarbeiteranzahl von 56, inklusive acht Büroangestellten, auch nicht nötig.

Bei dieser Größenordnung stellt man sich einen Betrieb mit Showroom und weitläufigem Empfangsbereich vor – doch das Gegenteil ist der Fall. Dachdecker Märkl liegt nahezu versteckt in einer Seitenstraße der Fürther Innenstadt. Kopfsteinpflaster liegt auf der Straße, nostalgische Firmenschilder zeugen von vergangenen Zeiten. Die Fahrzeuge sind spezialgefertigt, damit sie überhaupt durch die enge Hinterhoföffnung passen. „Das ist tatsächlich noch der Urzustand des Unternehmens von 1973, mit damals drei Handkarren, einem VW-Transporter und einem Hanomag. Die Garage ist extra dafür herausgebrochen worden – und dann so geblieben. Wir sind immer weiter gewachsen und durch die winzige Einfahrt müssen die Transporter seit Jahren durch“,

berichtet Thomas Märkl. Der gelbe Lack der Firmenfahrzeuge ist deutlich links und rechts zu sehen. Die Dämmstoffe und der 16-Tonnerautokran stehen in den Außenlagern Nürnberg und Seukendorf.

Fliegender Zwiebelturm in Fürth

1987 wurde der Betrieb von Thomas in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wieder auf die Beine gestellt. Den handwerklichen Anspruch kombiniert das Unternehmen mit einer pragmatisch kunden nahen Art – nach dem Motto: Wir finden immer eine Lösung. Mit Erfolg. Arbeit gibt es genug – das Unternehmen ist schon jetzt für dieses Jahr mit Aufträgen ausgelastet. Das ist umso erstaunlicher, denn das Unternehmen führt fast keine Großprojekte aus im Sinne von großen

Abdichtungen von Firmenhallen. Die Kundenstruktur sind klassische Einfamilienhäuser und Hausverwaltungen. „Wir scheuen uns nicht vor großen Projekten, doch ich würde niemals ein Großprojekt über eine Ausschreibung angehen, das ist nicht unser Business. Außerdem sind da die Preise kaputt. Wir haben momentan eine Sanierung mit einem Volumen von einer Millionen Euro – doch die kam zum Glück über eine Empfehlung“, berichtet Thomas Märkl fest. Zum Beispiel wie die Sanierung in der Simonstraße nach Denkmalschutzvor-

gaben. Die Anforderungen: Restaurierung der Ornamente, Spenglerarbeiten mit geschwungenen Mauerabdeckungen inklusive eines fliegenden Zwiebelturms. „Die Baustelle war schon recht anspruchsvoll. Zum Beispiel mussten wir mit unserem Kran die komplette Zwiebel auf die Straße setzen, den Turm darunter wieder standsicher machen. Das Unternehmen arbeitet wenig mit Architekten. „Wir haben uns von wirtschaftlich fast tot zu einem kerngesunden Unternehmen entwickelt – auch dank unserer Mitarbeiter.“ Und das spricht sich natürlich herum.

Bewerbungen von guten Gesellen gibt es laut Märkl genug.

Büroausstattung Marke Märkl

Ganz im Gegensatz zu der geeigneten Qualität der Azubis. Zum Thema Nachwuchs findet Thomas Märkl deutliche Worte. „Die meisten Jugendlichen waren neun Jahre in der Schule und können kaum lesen, vom Rechnen ganz zu schweigen.“ „Die fehlende Motivation ist das Erschreckenste“, ergänzt Sohn Michael Märkl, der auch bereits Meister ist und sich mit 25 Jahren um die acht Azubis im Betrieb kümmert. „Das



Thomas Märkl zeigt die Schrammen an der Häuserwand der Betriebseinfahrt. Hier war der Fahrer zu ungeduldig.



Durch diese schmale Einfahrt pressen sich täglich rund zehn Baustellenfahrzeuge.



Fast südländische Atmosphäre: Der Hinterhof mitten im Wohngebiet, der bald auf die grüne Wiese wandert.



Foto: Märkl

ist natürlich ein Grundproblem. Die Schulen erreichen die Schüler nicht. Im Betrieb fehlen dann noch die Grundkenntnisse und dann wollen die Guten nicht auf den Bau. Der Bau hat – trotz aller Kampagnen – ein schlechtes Image, vor allem bei den Eltern. Dabei sind wir ja als Dachdecker zum Teil selber schuld. Was vermitteln wir als Botschaft? Du kannst nach der Lehre deinen Meister machen und danach vielleicht studieren. Also Handwerk und danach Studium – das ist doch keine Perspektive. Spätestens mit 40 Jahren stehen auch meine Mitarbeiter vor der Entscheidung: weitermachen oder Absprung“, kritisiert Thomas Märkl. Die meisten Mitarbeiter sind seit über zehn Jahren dabei und bilden sich regelmäßig bei Hersteller-Schulungen weiter. Die Identifikation mit dem Unternehmen geht sogar so weit, dass die Mitarbeiter aktiv bei der Umgestaltung der Innenausstattungen und der Werkstätten mitwirken.

Wenn ein Dachdecker einmal abspringt, dann nicht zur örtlichen Konkurrenz, sondern in einen anderen Beruf. „Wir hatten zum Beispiel mal einen Landessieger, der ist jetzt Polizist. Andere wandern zur Industrie ab.“ Denjenigen, die weitermachen, will Märkl eine Perspektive bieten – das ist sein größtes Ziel.

Neue Perspektiven durch neue Strukturen

Thomas Märkl ist Gründungsmitglied der 100 Top Dachdecker, die Geschäftsbeziehung zum Verbund gibt es seit fast 20 Jahren. Mitarbeiterentwicklung ist seit Jahren sein Steckpferd. „Die Mitarbeiter sind unser größtes Kapital, um die muss ich mich kümmern, ihnen Aufgaben und Ziele setzen.“ Mithilfe von André Bröker (siehe auch DDH 12.2015) analysiert Märkl zurzeit die Mitarbeiterstruktur nach Kenntnissen und Fähigkeiten. Dann werden Stellenbeschreibungen definiert und ausgeschrieben – und im Idealfall findet Märkl dann noch weitere Mitarbeiter. „Wie in der Industrie möchte ich den Mitarbeitern neue Perspektiven und neue Stellen bieten. Zum Beispiel Leiter Kundendienst oder zumindest Stellvertreter.“ Das Konzept soll zumindest bis 2017 stehen. „Ich bin überzeugt, dass in rund 15 Jahren der Betrieb den Auftrag bekommt, der ihn überhaupt ausführen kann, weil er die geeigneten Mitarbeiter hat und nicht weil er am billigsten ist“, ist sich Märkl

sicher. Momentan streckt das Mitglied der Dachdecker-Innung Mittelfranken seine Fühler in Richtung Fassade aus. „Hier tut sich langsam was in Richtung großformatiger Platten im Bereich Einfamilienhaus. Wir halten immer die Ohren offen und versuchen, Neues umzusetzen, nach unseren Preisvorstellungen“, sagt Märkl. PVC verlegt er allerdings nur, wenn seinen Kunden darauf bestehen, „das Material ist in meinen Augen Sondermüll und keine Abdichtung“.

Großaufträge durch den eigenen Kundendienst

Natürlich gibt es bei einem Dachdecker von dieser Größe klare Aufgaben und feste Strukturen. Jeder Mitarbeiter gehört zu einem Team. Es gibt den Kran-Spezialisten, der sich um die Logistik und die ganzen Genehmigungen kümmert, die Abteilung Spengler, die Zimmerer und so weiter. Allein acht Dachdecker bearbeiten anfallende Reparaturen, der eigene Kundendienst bei Märkl. „Das machen wir gerne, vor allem, weil es die anderen Projekte nicht belastet. Deshalb ist das bei uns ein eigener Bereich. Denn im Grunde genommen belasten die Reparaturen den Betrieb, aber generieren auch weitere Aufträge. Dadurch bleiben wir im Gespräch“, erklärt Märkl. Durch ein Zeiterfassungssystem sind die Mitarbeiter miteinander vernetzt, inklusive GPS-System, eigene Bauleiter regeln die Baustellen. „Zum mir kommen die Anliegen spätestens dann, wenn der Auftrag nicht erledigt ist, was äußerst selten vorkommt“, sagt Thomas Märkl. Die beiden Bauleiter sind auch Fachkräfte für Arbeitssicherheit – ein weiterer Schwerpunkt bei Märkl. „Wenn ich das Thema Arbeitssicherheit oder Gefährdungsanalyse gewaltsam aufdrücke, erreiche ich gar nichts. Wir erläutern die Wichtigkeit und den Mitarbeitern bieten sich genügend Alternativen, die sie sich selbst aussuchen dürfen. Nicht nach dem Motto: „Du sollst, sondern: Wir haben ein Problem, wie können wir das gemeinsam lösen? Zum Beispiel die Kettensäge – die ist bei uns Tabu. Aber der Mitarbeiter entscheidet selber, ob er eine Tigersäge oder einen Fuchsschwanz auf der Baustelle einsetzt. Und indem er mit entscheidet, macht ihm das Thema Arbeitssicherheit mehr Spaß – auch wenn das ein langer Prozess ist“, sagt Thomas Märkl. Die nötigen Papiere liegen in den Baustellenfahrzeugen, die Inhalte sind von den Mitarbeitern verinnerlicht. Fürth, Nürnberg oder Erlangen – das ist „Märkl-Land“, weiter weg liegen die Baustellen selten. Nerven kosten die Geschäftsführer natürlich Bürokratiemonster. „Wenn wir eine Baustelle mit Beteiligung der Denkmalschutzbehörde haben und einen Antrag für ein Gerüst abgeben, vergehen schon mal drei Wochen“, weiß Thomas Märkl. Mindestens zwei Jahre vergehen noch, dann steht endlich der Umzug auf die grüne Wiese in Fürth an, inklusive der beiden Außenlager in Nürnberg und Seukendorf. Eine Mammutaufgabe. Doch dann ist endlich mehr Platz für alles – und vielleicht auch Zeit und Lust für eine neue Website. //

Suchbegriffe online: www.ddh.de

Marketing Auftraggeber Bauleistung
Arbeitsicherheit

IHRE FACHMEDIEN

JETZT AUCH

BESTELLEN

ONLINE

VORTEILE:

- ✓ Bücher, E-Books, Software und Zeitschriften – alles in einem Shop!
- ✓ Einfacher Bestellprozess
- ✓ Leseproben, Inhaltsverzeichnisse und vieles mehr...



Bücher



E-Books



Software



Zeitschriften

Gehen Sie jetzt in den Online Shop

bau **fachmedien** .de

DER ONLINE-SHOP FÜR BAUPROFIS