

BAUMANAGEMENT

# Baumenschen müssen nicht studieren

Und warum Sie es dennoch tun ...

In der Bauwirtschaft sind wir Erfolge gewohnt, grundsätzlich zumindest. Denn von Projekt zu Projekt kämpfen wir: gegen Termindruck, mangelnde Ressourcen, Fehler und vielleicht auch die eigene Unzufriedenheit.

„Durch Bauen lernt man bauen“, meinte Gustave Eiffel sinngemäß. Dem ist nach einer guten technischen Grundausbildung nichts hinzuzufügen.

Aber unser technisches Können bestimmt die Konkurrenzfähigkeit nur zu einem Bruchteil. „Ihr Erfolg hängt weder von Ihrer Intelligenz, Ihren Kenntnissen oder Ihren Mitteln ab, sondern einzig und allein von Ihrer Strategie, d. h. der Art, wie Sie Ihre Kräfte und Mittel einsetzen“, weiß Wolfgang Mewes, Urheber der Engpass-Konzentrierten-Strategie und Professor h. c. an der PEF Privatuniversität.

Ein Bauunternehmen strategisch führen und weiterentwickeln? Ja! Weil wir dann wissen, welche Aufträge zu unseren anspruchsvollen Zielen passen.

Weil wir unser Denken und Handeln an den Bedürfnissen unserer Kunden und an den Potenzialen der Mitarbeiter ausrichten können.

Weil dann die Ergebnisse unserer Aufträge wieder wirtschaftlichen Erfolg garantieren, Freude machen und die Mühen wert sind. Wir alle können nur von gemeinsam durchgeführten und erfolgreich abgeschlossenen Projekten leben.

Und Erfolg ist mehr als die Summe der Kunst, Arbeitstechnik Qualität, Quantität, Termine und Kosten in Übereinstimmung zu bringen. Erfolg bedeutet zudem die Klarheit, dass die definierten Werte gelebt werden in einer Haltung, in der wir die Zukunft gestalten wollen und die Sicherheit im Werke, damit kein Beteiligter zu Schaden kommt.

Der erste Engpass sind wir selbst: wir dürfen uns nicht hinter unserer Fachkompetenz verstecken, sondern wir müssen uns zur Gesamtverantwortung in der Gestaltung der Gesellschaft durch die gebaute Umwelt bekennen!

Der zweite Engpass ist unser tägliches Brot: gegen den Kampf und den Frust helfen Rationalisierung durch Fehlervermeidung, Baulogistik, Management und das Bewusstsein, lebenslang lernen zu müssen.

Der dritte Engpass ist die fehlende Kun-

denorientierung. Denken und Handeln aus Kundensicht haben wir wahrscheinlich weder systematisch gelernt noch strategisch eingesetzt. Aber bekommen wir einen Auftrag nicht, so sind die Kunden nicht weg von dieser Welt, sie sind wahrscheinlich bei einem Anbieter, der sich um sie kümmert.

Baumenschen müssten nicht studieren, wenn sie die Gestaltung der Zukunft und der beruflichen Perspektiven anderen überließe. Aber das zu akzeptieren haben wir nicht gelernt.

Erfolgreiche Baumenschen entwickeln strategisches Denken und Handeln durch ein akademisch-wissenschaftliches Weiterbildungsstudium an der PEF Privatuniversität für Management.



Foto: PEF

**Bmstr. Dipl.-Ing. Dr. Hans Steiner**, MBA h. c.,  
Wissenschaftlicher Leiter an der PEF.