

Gemeinsam Erfolge feiern

ZIELVORGABE: Es sollte nicht bloß eine Kooperation im klassischen Sinn sein.

VON MARKUS KLUFF

Kennen Sie jemanden, der das machen kann? Haben Sie da einen an der Hand?“ Nein, es geht nicht um Schwarzarbeit. Ganz im Gegenteil! Die Frage allerdings kennen viele Handwerker im Land, wenn sie für Privatkunden arbeiten und weitere Handwerke mit ins Spiel kommen müssen. Michael Bär und Karl-Friedrich Bublitz sind zwei von denen, die diese Fragen immer wieder zu hören bekommen. Sie machten aus der Antwort eine Erfolgsgeschichte.

Michael Bär ist Fliesen-, Platten- und Mosaiklegemeister in Siegen-Eiserfeld. Im kommenden Jahr ist er 30 Jahre lang selbstständig. Der Betrieb Rübsamen von Karl-Friedrich Bublitz im Siegener Ortsteil Kaan-Marienborn ist bereits mehr als 50 Jahre am Markt. Die Kundenfragen kannten beide also bereits zur Genüge, als sie sich vor zwei Jahrzehnten gemeinsam an den Tisch setzten, um ein für alle mal die Antwort zu formulieren: „Bavita“ lautet die mit einem Wort – „Der Leistungsverbund im Handwerk“ die Erläuterung. Eingetragen und geschützt ist die Marke selbstverständlich auch. Nur so lässt sich das Qualitätsversprechen ohne Trittbrettfahrer garantieren.

Ganz so knapp ist die Antwort aber natürlich nicht und auch eine ganze Menge an Arbeit steckt dahinter. Einen ganzheitlichen Ansatz nennt man das, was damals in die Erfolgsspur gesetzt wurde, bei dem der Kunde im Mittelpunkt des Geschehens steht. „Es sollte nicht bloß eine Kooperation im klassischen Sinn sein“, betont Michael Bär im Gespräch und Karl-Friedrich Bublitz ergänzt: „Wir wollen auch nicht als Generalunternehmer tätig sein.“

Wie aber dann funktioniert Bavita, der inzwischen sieben Meisterbetriebe völlig unterschiedlicher Fachrichtungen aus der



Foto: © Markus Kluff

Michael Bär und Karl-Friedrich Bublitz (v. r.) haben vor gut zwei Jahrzehnten mit BAVITA einen eigenen Weg eingeschlagen. Gemeinsam blicken sie zuversichtlich in die Zukunft.

Region angehören? „Wir bündeln die Kompetenz unserer Meisterbetriebe“, sagt Michael Bär. Die Spannweite reicht vom Dach über die Raumgestaltung bis hin zur Dachentwässerung, um nur einige Bereiche zu nennen. Durch Bavita bekommen die Kunden – Privathaushalte wie auch gewerbliche Kunden bis weit über die Region Siegen hinaus – von Beginn eines Projektes an einen zuverlässigen Ansprechpartner, egal wie umfangreich der Auftrag ist, und der bleibt es auch, wenn weitere Gewerke mit ins Boot geholt werden müssen. „Das klingt also doch wie Generalunternehmer“, wende ich ein. Dem widersprechen beide vehement. „Bei uns schreibt jeder beteiligte Betrieb ein eigenes Angebot und eine eigene Rechnung an den Kunden“, unterstreicht Karl-Friedrich Bublitz. Das ist typisch Handwerk, denkt man da anerkennend.

Bavita geht also einen eigenen Weg. Das Prinzip ist einfach und einleuchtend: Tritt ein Kunde an einen der Bavita-Betriebe heran, hat er damit bereits seinen zuverlässigen persönlichen Ansprechpartner gefunden. „Der Erste hat den Hut auf“, lautet das Prinzip in der direkten und klaren Sprache des Handwerkers. Der erste Schritt ist dann die Bestandaufnahme und anschließend, dass alle Gewerke ein übersichtliches Angebot erstellen. Erst dann entscheidet der Kunde endgültig. Dass bei Bavita schon bei der Planung mit modernsten Techniken bis hin zur 3D-Visualisierung mittels VR-Brille gearbeitet wird, stellt einen wichtigen Teil des Erfolgskonzepts dar.

Wurde das Paket vom Kunden „abgesegnet“ kommt wieder der „Hut“ in's Spiel. Ist das Projekt erst einmal gestartet, greifen die Zahnräder spielfeineinander. Das Uhrwerk

tickt. Dann gilt es nämlich, das Leistungsversprechen, das die beteiligten Unternehmen geben, in die Tat umzusetzen. Koordination aller Arbeiten und Termine aus einer Hand lautet die Devise. Voraussetzung dazu ist ein perfekt abgestimmter Arbeitsablauf. Darin wird entsprechend Energie und Arbeit investiert. Doch der Aufwand lohnt sich für beide Seiten – für die beteiligten Betriebe, die sich auf die anderen Projektbeteiligten verlassen können, und vor allem für den Kunden. Dazu müssen nicht nur die Chefs hinter dem Bavita-Konzept stehen. Auch die Mitarbeiter dürfen den Blick auf das Gesamtprojekt nicht aus den Augen verlieren. Eine entsprechende Schulung und stetige Anpassung an die aktuellen Erfordernisse ist unumgänglich. Nur so können sich alle auf die gute Qualität der Arbeit der anderen verlassen, damit alles passt und die Terminzusagen auch verbindlich eingehalten werden.

Michael Bär und Karl-Friedrich Bublitz haben mit Bavita ihre persönliche Erfolgsgeschichte um ein gemeinsames spannendes Kapitel in den vergangenen zwei Jahrzehnten erweitert. Bleibt da noch Zeit für weitere Aktivitäten? Eine kurze Recherche reicht zur Antwort aus: Beide sind als öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für ihre Handwerke tätig. Karl-Friedrich Bublitz ist Obermeister der Fachinnung Sanitär-Heizung-Klima Siegen-Wittgenstein. Michael Bär ist Fachgruppenleiter der Fachgruppe Fliesen (Südwestfalen) und Mitglied des Vorstands seiner Innung. Zudem sind beide Mitglieder der Vollversammlung der Handwerkskammer Südwestfalen. Sie haben viel zu tun, die beiden untriebigen Handwerksunternehmer aus Südwestfalen.

bavita-barrierefrei.de
fliesen-baer.de
ruebsamen.de