

Mit Durchblick führen – jederzeit!



Zur Person:

Martin Rensch, Geschäftsführender Gesellschafter

Zum Unternehmen:

RENSCH-HAUS GmbH

www.rensch-haus.com

Branche: Bau

Mitarbeiter: 240

Was wollen Sie als Unternehmer ganz konkret erreichen? Erstaunlich viele Chefs können diese Frage nicht präzise beantworten. Vielleicht haben diese Unternehmer zum Jahreswechsel ein paar Umsatzzahlen definiert, aber das war's auch schon. Im Tagesgeschäft ist das dann schnell vergessen. Seit wir mit der [TEMP-Methode®](#) arbeiten, kann uns das bei Rensch-Haus nicht mehr passieren. Wir kennen kein System, das die Arbeit eines Mittelständlers besser strukturiert als TEMP.

Rensch-Haus baut im Jahr rund 260 Fertighäuser und schafft mit 240 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von knapp 64 Millionen Euro. Derzeit haben wir einen guten Auftragsvorlauf. Aber es ist nicht alles so einfach: Im Gegensatz zu den meisten Branchen findet Kundenbindung eher selten statt. Die meisten bauen ein Mal – und dann nie wieder. Und dennoch ist Kundenzufriedenheit für uns ein extrem wichtiges Thema. Warum? Nun, wer begeistert von unserer Leistung ist, empfiehlt uns weiter. Und das ist mehr wert als jede Werbeanzeige in einem Hochglanzmagazin.

Die TEMP-Methode® habe ich vor rund zehn Jahren bei einem Kongress bei Stuttgart kennengelernt. Verschiedene Unternehmer gaben dort kurze Erfahrungsberichte – und der Nutzen der Methode war mit Händen zu greifen. Wir haben sie deshalb auch in unserem Unternehmen eingeführt. Ein klarer Fokus lag dabei auf „T“ – also auf „Teamchef“ und damit auf Führungsaufgaben.

Seitdem trifft sich die Führungscrew jährlich zu [Strategietagen](#), zu denen wir einen externen Moderator mit ins Boot nehmen. Was dort beschlossen wird, setzen wir um. Regelmäßige Gespräche mit den Führungskräften garantieren das. Wir reden darüber, was erreicht wurde und wo noch Defizite bestehen. Dabei geht es weniger um Kritik, sondern darum, welche Unterstützung ein Team noch braucht, um die Ziele zu schaffen. Wir sind heute sehr viel fokussierter als vor zehn Jahren.

Außerdem haben wir im Haus [Büro-Kaizen®](#) durchgeführt. Ich erinnere mich, wie wir fünf Kubikmeter an Akten und technischen Unterlagen entsorgt haben – Papier, das oft von mehreren Mitarbeitern im Haus parallel abgelegt worden war. Heute arbeiten wir ganz überwiegend digital. Jedes Mitglied im Team findet im elektronischen System sofort alle relevanten Unterlagen. Das ist absolut genial, dahinter wollen wir nie wieder zurück.

Die eigentliche Herausforderung ist nicht die [TEMP-Methode®](#), denn die ist im Grunde einfach umzusetzen und in ihrer Systematik hocheffizient. Herausgefordert sind wir in der Konsequenz. Jeder Vorgesetzte steht in der Gefahr, sich vom Tagesgeschäft auffressen zu lassen. Aber immer, wenn wir das spüren, können wir uns wieder für alle Unternehmensbereiche unsere Ziele anschauen und daran arbeiten, sie Schritt für Schritt zu erreichen. Deshalb bin ich von der Methode absolut überzeugt und würde jedem Unternehmer empfehlen, sie als Tool bei sich einzusetzen.

