

Eine Methode versetzt Berge

**Zur Person:**

Achim Mey (41), Geschäftsführer

Zum Unternehmen:

Mey Generalbau GmbH

www.meygeneralbau.de

Branche: Bau

Mitarbeiter: 45

Was andere auf fünf Jahre verteilen, mussten wir innerhalb eines Jahres schaffen: neue Büros beziehen, unsere IT umstellen, ein riesiges Marketingprojekt umsetzen, etliche Rechtsthemen voranbringen, eine neue Software für Prozesssteuerung entwickeln lassen, und anderes mehr. Dass wir unter diesem Berg von Herausforderungen nicht verschüttet wurden, dazu hat die [TEMP-Methode®](#) entscheidende Hilfen geleistet. Strukturiert arbeiten, die Prioritäten richtig setzen und im Chaos des Alltags den Überblick nicht verlieren, dazu bietet diese Methode die idealen Tools.

Wir sind mit 45 Mitarbeitern und 7 Millionen Euro Jahresumsatz ein mittelständisches Unternehmen, das sich auf den schlüsselfertigen Umbau und Ausbau von Gebäuden sowie die Sanierung von Leitungswasserschäden spezialisiert hat. In insgesamt sechs Landkreisen rund um Tübingen arbeiten wir pro Jahr auf rund 2.500 Baustellen – in einer der härtest umkämpften Branchen Deutschlands.

Ich selbst bin schon seit Studentenzeiten ein Fan der Firma tempus. Vor zwei Jahren haben wir ein [Inhouse-Seminar](#) zu [Büro-Kaizen®](#) veranstaltet – mit durchschlagendem Erfolg. Die Ablageschalen (eigentlich sind das Gräber aus Papier) flogen raus, am Tag nach dem Seminar bestellten wir 1.000 Hängemappen. War es früher üblich, dass im Haus zu ein und derselben Baustelle mehrere Handakten unterwegs waren, haben wir das nun vereinheitlicht und sind dadurch viel effektiver.

Die meisten unserer Leute hat das Ordnungsfieber ergriffen. Als wir kürzlich in die neuen Büros umgezogen sind, hat der Chef unseres Getränkelagers alles – wirklich alles! – so perfekt beschriftet, dass ein Besucher meinen könnte, er sei in einem Getränkemarkt gelandet. Für ihn selbst hat das riesige Vorteile. Musste er früher die erste halbe Stunde am Morgen mit dem lästigen Hin- und Herräumen von Flaschen verbringen, zeigen die Beschriftungen heute unmissverständlich, was wohin gehört. Das spart jede Menge Zeit.

Am wichtigsten aber ist, dass wir unsere Kundenorientierung radikal vorantreiben konnten. Wir haben eine „Mehrwertkarte“ für Mitarbeiter und Kunden entwickelt, auf deren Vorderseite unser Leistungsspektrum steht (hard skills), auf der Rückseite unsere Firmenphilosophie und unsere Werte (soft skills). Unsere Subunternehmer müssen heute unseren Verhaltenskodex unterschreiben, der sie nicht nur zu einem ordentlichen Erscheinungsbild verpflichtet, sondern ihnen auch verbietet, etwa beim Aufräumen den Staubsauger des Kunden zu verwenden.

Unser Ziel ist es, in den drei Landkreisen der Region Neckar-Alb Marktführer zu werden. Unser Triathlon heißt Umbau, Ausbau und Sanierung. Mit einem [City-Triathlon in Tübingen](#) schlagen wir die Brücke zum Sport und bieten Interessierten mit Unterstützung von Spitzensportlern und Experten Hilfen bei der Vorbereitung an. Damit schaffen wir einen Mehrwert weit über das Baugewerbe hinaus.

