

umdasch

THE STORE MAKERS

Trend Report

Amstetten, 07. September 2018

ERSTELLER: Carina Porranzl

„Ein Name, ein Projekt“

Die Store Makers von umdasch erzählen Spannendes
zu General Contracting – Ein Trendbericht, Teil 2

Das Leben ist kein Wunschkonzert? Oder etwa doch? Im Fall von GU, dem General Contracting, ist das Bild gar nicht weit hergeholt. Denn wie der Taktgeber, der Dirigent auf der Baustelle, darf sich der Generalunternehmer fühlen, der sämtliche Akteure und Gewerke innerhalb eines Retail-Projekts koordiniert und steuert. Eine Annäherung an die Königsdisziplin der Store Makers von umdasch.

Es gab einmal eine Anzeige, die für den Berufsstand des Juristen warb. Darin hieß es: „Ein Anwalt ist günstiger als keiner.“ Mit dem General Contracting ist es im Prinzip genauso. Ohne geht es nicht. Und wenn doch, kann es richtig teuer werden. Zum Beispiel beim leidigen Thema Termintreue, allen voran die fristgerechte Eröffnung. Oder bei der Mängelbeseitigung. GU ist eine Art Lebensversicherung. Wer sie hat, weiß im Zweifelsfall vielleicht nicht, was sie alles leistet. Aber im Fall des Falles ist sie Gold wert.

„Bosch war eine Klasse Baustelle“

So auch beim neuen Bosch Store auf der Mariahilfer Straße, bei dem umdasch vom Konzept über die Planung und dem Ladenbau sowie Digital Retail auch als Generalunternehmer federführend verantwortlich war. Michael Bächler, GU-Experte von umdasch, fungierte als Dirigent vor Ort und hielt alle Gewerke im Takt – angefangen von den Sanitäreinrichtungen über Elektronik und Haustechnik bis zu Boden sowie Licht und vieles mehr.

„Bosch war einfach eine Klasse Baustelle. Durch die enge Zusammenarbeit und dem Vertrauen des Kunden uns gegenüber konnte er sich auf andere wichtige Belange konzentrieren und wir setzten ein hervorragendes Bauvorhaben um.“ – Michael Bächler, GU-Experte bei umdasch

„umdasch ist einfach ein starker Partner, wenn es um die zuverlässige Abwicklung der gesamtheitlichen Planung geht. Die langjährige Erfahrung und die Expertise in der Beratung von neuen Technologien im Retail haben uns sofort überzeugt. Wir waren sehr zufrieden mit der Umsetzung.“ – Michael Mehnert, Geschäftsführer BSH Hausgeräte

„Wir lassen den Kunden nicht im Regen stehen“

Herausforderungen sind natürlich auf der Tagesordnung. Dann heißt es umdisponieren. Sprich: neue Wege gehen, um zum gleichen Ziel zu kommen. „Wir greifen immer wieder maßgeblich zwischen Design und technischer Ausführung ein, um den Kunden nicht im Regen stehen zu lassen. Fix bedeutet nie fix. Denn letztlich geht es um das, was später sichtbar ist“, erzählt Bächler. Er lacht: „Das ist der Grund, warum ich mittlerweile schon so graue Haare habe.“

„Die Kunst liegt darin, dass der General Contractor auch den Troubleshooter spielt – und genau das macht umdasch.“ – Michael Bächler, GU-Experte bei umdasch

Vom Detail zum großen Ganzen

Am Anfang ist das Erstgespräch. Zu diesem Zeitpunkt, das zeigt die Erfahrung, gibt es oft nur ein grobes Konzept, eine vage Idee. Die Kunst besteht darin, um diese Idee herum das Bauvorhaben zu entwickeln. Dem Kunden aufzuzeigen, wo er steht, welche Möglichkeiten es gibt, ihn zu entlasten und welche Vorteile ihm daraus erwachsen. „Bei Bosch arbeiteten wir wirklich intensiv mit dem Kunden zusammen. Einreichplanungen zur Außenfassade, zur Elektronik, zu Sanitäranlagen und Co. haben wir gemeinsam erstellt, die Behördenwege lagen in unserer Verantwortung“, so Bächler.

Der Kunde schätzt es, einen zentralen Ansprechpartner für alle Fragen zu haben. Weil kurze Bauzeiten und ein Höchstmaß an Flexibilität für Retailer an oberster Stelle stehen. Zumal sich vermeintliche Einsparnisse später als Bumerang erweisen könnten, wenn mangelnde Kostenkontrolle, ein laxer Zeitplan oder unprofessionelles Nachtragsmanagement den Erfolg des Projekts gefährden. Bächler ergänzt:

„Das geht auch über den Abschluss des Projektes hinaus! Im laufenden Betrieb tun sich immer Verbesserungsmöglichkeiten auf und da fungiert umdasch als erste Anlaufstelle, als der Ansprechpartner, der alle Gewerke abdeckt und sofort Lösungen bieten kann – Ein Name für das ganze Projekt.“

Was war das Geheimnis bei Bosch?

„Verlässlichkeit, Handschlagsqualität und Professionalität gaben den Ausschlag“, so Michael Mehnert, Geschäftsführer BSH Hausgeräte. „Außerdem war umdasch der optimale Ansprechpartner, wenn es um Beratungen zu Themen wie Materialien und digitales Equipment ging.“ Es macht schon etwas aus, ob dem Kunden ein Verkäufer gegenübersteht, der erstmal die Vorzüge des eigenen Unternehmens herausstellt, oder einer, der über das eigentliche Projekt und sein Konzept zur Abwicklung spricht. Denn jedes Erstgespräch ist bereits ein Teil des straffen (Um)Bauzeitplans.

Das führt immer wieder dazu, dass umdasch die Rolle des Beraters zufällt. Oder die des „Pannenhelfers“, der sich stets um die täglichen Herausforderungen beim Bau und der Gestaltung einer neuen Einzelhandelsfläche kümmert.

Michael Bäuchler, General Contracting Manager bei umdasch The Store Makers, hat bereits mehr als 25 Jahre Generalunternehmer-Erfahrung im Ladenbau. Seine Karriere begann 1990 als Ladenbautechniker, später folgten die Leitung eines Planungsbüros und das Projektmanagement bei einem namhaften österreichischen Einzelhändler. Bei umdasch ist er seit vier Jahren in seiner Position tätig. Täglich behält er als General Contracting Manager das große Ganze im Auge und sorgt für den reibungslosen Ablauf des Projektes.



Kontakt:

Carina Porranzl, M.A.

Marketing Managerin

umdasch Store Makers Management GmbH

Josef Umdasch Platz 1, 3300 Amstetten, Austria

T +43 7472 605 2364

carina.porranzl@umdasch.com

www.umdasch.com

umdasch The Store Makers zählt mit mehr als 1.400 Mitarbeitern zu den führenden Ladenbau-Unternehmen in Europa. Die Zentrale befindet sich in Amstetten, Österreich. Mit rund 20 eigenen Standorten in Europa und Middle East realisiert umdasch mit seinen vier operativen Divisionen Lifestyle Retail, Food Retail, Premium Retail und Digital Retail jährlich über 7.000 Ladenbau-Projekte und 100 Generalunternehmer-Projekte. Gemeinsam mit dem Schwesterkonzern Doka und seinen über 180 Logistik- und Vertriebsniederlassungen in 70 Ländern befindet sich das Unternehmen in vierter Generation und seit 150 Jahren im Besitz der Familie Umdasch.