

Foppe Metallbaumodule

Nach elf Jahren voll auf Ziellinie

Lengerich, Februar 2007 – Vor elf Jahren hatte Gaby Foppe angefangen zu überlegen, wie es mit der Metallbau Foppe GmbH weitergehen soll. Gemeinsam mit ihren damals 60 Mitarbeitern analysierte die Geschäftsführerin die Situation, die künftigen Marktchancen und die eigenen Stärken. Heraus kam ein „Modul-Service für Metallbauer“, der seit 2003 als Foppe Metallbaumodule GmbH firmiert. Das Unternehmen erschloss neue Marktpotenziale und baute einen festen Kundenstamm auf. „Bisher“, so die Geschäftsführerin, „liegen wir voll auf Ziellinie.“

Das traditionsreiche Metallbauunternehmen, gegründet 1910, bietet heute ein umfangreiches Service- und Dienstleistungspaket in mehreren Stufen an, aus dem der Kunde einzelne Module oder auch das komplette Leistungsspektrum zukaufen kann. Wie aus einem virtuellen Katalog können einzelne Leistungen wie das Modul Kalkulationsservice, das Modul Planung und Beratung oder das Modul Auftragsfertigung einzeln, in Kombinationen oder als Komplettpaket geordert werden. Damit deckt Foppe das gesamte Leistungsspektrum des modernen Metallbaues ab – von der Planung und Kalkulation über die Bearbeitung von Aluminium-Profilen bis zur Auftragsfertigung. „Unsere Kunden profitieren von der schnellen, kostengünstigen Herstellung, den kurzen Lieferzeiten und dem geringen Verwaltungsaufwand, vor allem, wenn Auftragsspitzen aufgefangen werden müssen“, versichert Gaby Foppe.

Der Weg zum erfolgreichen und anerkannten Dienstleister war lang und nicht immer einfach. „Vor elf Jahren lag unser Schwerpunkt im Objektbereich. Doch die Baustellen waren zunehmend weit entfernt, der Preiskampf wurde ständig härter, damit standen Aufwand und Ertrag nicht mehr in einem wirklich sinnvollen wirtschaftlichen Verhältnis“, erinnert sich die Geschäftsführerin. „Ich fragte mich damals, ob ich so weitermachen will und erstellte dann mit den Mitarbeitern gemeinsam ein Konzept für die Zukunft.“

Der erste Schritt war die Umstellung auf Produktion und Vertrieb von Bauelementen wie Fenster, Türen, Fassaden und Brandschutz - ausschließlich für

Wiederverkäufer. Zwei Jahre dauerte es, bis die letzten Objekte abgeschlossen waren und die Mitarbeiter das Konzept verinnerlicht hatten. Das ging natürlich nicht ganz ohne Geburtsschmerzen ab: „Die Mitarbeiterzahl wurde bis 1998/99 auf 30 reduziert. Allerdings konnten wir die Techniker an andere Firmen vermitteln und die Montagearbeiter wurden in der Fertigung untergebracht, so dass der Personalabbau insgesamt ohne Härten verlief“, so Gaby Foppe.

Gewöhnungsbedürftig für die Mitarbeiter war zunächst die Telefonakquise. Gaby Foppe: „Bis dahin kamen Folgeaufträge ja überwiegend durch direkte Kontakte auf den Baustellen zustande. Das war schon eine enorme Umstellung.“ Geholfen haben dabei der vorhandene Kundenstamm und ein professioneller Telefonverkäufer, der drei Jahre lang das Team unterstützte und schulte.

Für die Außenwirkung wurden weitere Maßnahmen ergriffen. So schaltet Foppe Metallbaumodule seit 1999 gezielt Werbung in Fachzeitschriften. Außerdem wurde ein komplettes Marketingkonzept samt CI (Corporate Identity) und entsprechenden Werbemitteln entwickelt. Dazu kamen ein attraktiver und übersichtlicher Internetauftritt sowie verstärkte und erfolgreiche Präsenz bei relevanten Fachmessen. „Nach der Präsentation der Bausatztür auf der fensterbau/frontale 2006 in Nürnberg konnte der Absatz dieses Produktes nahezu verdoppelt werden. Wir hatten rund 150 Kontakte auf der Messe. Bei fast jedem zweiten Interessenten haben wir im Nachmessegeschäft einen Auftrag geschrieben“, berichtet Gaby Foppe. Der wachsende Erfolg zog weitere innerbetriebliche Strukturänderungen nach sich. Es wurde enorm in die EDV investiert und ein Bearbeitungszentrum angeschafft. In der Produktionshalle entstanden effiziente Durchlaufstraßen, gleichzeitig wurden Teams gebildet.

Ein ganz wichtiger Schritt war die Einführung eines neuen Entlohnungsmodells mit Gewinnbeteiligung. Die Teams wurden zu quasi eigenständigen Profitcentern mit entsprechenden Zielsetzungen. „Das von mir entwickelte Modell wurde von Anfang an mit der Belegschaft besprochen und weiterentwickelt, und nach einem Jahr Anlaufzeit, in dem die Mitarbeiter Vertrauen in das Modell fassen konnten, hat es 2006 tadellos funktioniert“, freut sich die Geschäftsführerin.

Zwar konnte das Unternehmen in den vergangenen beiden Jahren enorme Zuwächse verzeichnen, dennoch bleibt es nach wie vor nicht aus, dass sich ruhigere Phasen und Auftragspitzen mit bis zu Zehn-Stunden-Schichten inklusive Samstagsarbeit abwechseln. Um diese Schwankungen aufzufangen, hat Foppe Metallbaumodule ein Arbeitszeitkontenmodell eingeführt, das von 100 Minus-

stunden bis 150 Überstunden reicht. „Das klappt aber nur dank absolut exakter, minutiöser Planung und eben mit disziplinierten Mitarbeitern, die sich dann auch an die Pläne halten“, betont Gaby Foppe.

Kürzlich ging es eine weitere Stufe die Erfolgsleiter hinauf: Hatte das Unternehmen zunächst ausschließlich Schüco-Profile verarbeitet, können heute in Lengerich die Produkte fast aller großen Systemhersteller verarbeitet werden. Und die nächste große, zukunftssträchtige Investition steht bereits an: Im laufenden Geschäftsjahr 2007 wird ein Sägeautomat angeschafft.

Info + Kontakte

Gaby Foppe

Foppe Metallbaumodule GmbH

Foppenkamp 18

49838 Lengerich

Tel. (05904) 950-0

Fax (05904) 950-190

foppe@metallbaumodule.de

www.metallbaumodule.de