

Kostenmanagementsystem für den Wohnungsbau

Die Firmengruppe Schrobenhauser setzt auf die durchgängige Integration projektbezogener und unternehmensorientierter Aufgaben. Zu diesem Zweck implementierte der Unterhachinger Bauträger ein neues Softwaresystem.



Innenhof mit Grünanlage;
Foto RIB

„Das Schaffen von lebenswertem Wohnraum in einer lebenswerten Umgebung.“ Diese Aussage von Anton Schrobenhauser, dessen Enkel heute das Unterhachinger Unternehmen in der vierten Generation führt, charakterisierte bis heute die Philosophie der Firmengruppe Schrobenhauser. Nach Aussagen des Unternehmens wird eine Wohnanlage erst dann mit dem Prädikat lebenswert versehen, wenn sie sich der Umwelt anpasst und – unter idealen Verhältnissen – eine Einheit zwischen Mensch, Wohnraum und der Natur ermöglichen kann. Das im Jahre 1934 gegründete Unternehmen versteht sich seit den Siebziger Jahren im Kerngeschäft als Bauträger und realisiert Wohnanlagen, entwickelt Orts- und Gewerbezentren und erschließt großflächige Grundstücksareale. So umfasst das Leistungsspektrum des heute renommierten bayerischen Bauträgerunternehmens sämtliche Aspekte des Branchengeschäfts: von der Grundstücks- und Projektentwicklung über die Realisierung von Projekten, Aufgaben in Marketing und Vertrieb bis hin zu Vermietung und Verwaltung. Planung, Beratung und Projektmanagement charakterisiert das Unternehmen mittels eines Life-Cycles. Ein besonderer Fokus gilt bei allen Projekten der Qualität und der Werterhaltung der Objekte.

lebenswerter Wohnraum

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann
ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Der direkte Draht – ohne Umwege



Diese prozessorientierte Sicht spiegelt sich auch innerhalb des Unternehmens wider. So war es ein Anliegen von Anton Schrobenhauser jr., geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, technische Projektprozesse mit der kaufmännischen Welt innerhalb des Unterhachinger Unternehmens zu verzahnen. Eine solche durchgängige Verbindung aller Projekt- und Kosteninformationen bringt die Firma, so Schrobenhauser,

Außenansicht eines der Häuser

auf den richtigen Weg, denn nur so stehen alle Kosten- und Rechnungsinformationen stets tagesaktuell zur Verfügung. „Schließlich ist es für uns im Bauträgergeschäft stets die größte Herausforderung, vorkalkulierte Kosten durchweg einzuhalten“, weiß er. Dass jedoch kaufmännische und technische Arbeitswelten in der Branche oft stark differieren, ist auch dem Enkel des Firmengründers der Firma Schrobenhauser nicht unbekannt. Schließlich kennt er die Baubranche seit Kindesbeinen. Somit war das Ziel klar gesetzt: Um eine unternehmensweite Durchgängigkeit der Prozesse zu erzielen, musste eine Lösung gefunden werden, die alle projektbezogenen Aufgaben – von der parametrisierten Kostenschätzung über Ausschreibung, Vergabe und Auftrag bis hin zur kaufmännischen Steuerung ohne Umwege – also vollkommen medienbruchfrei – miteinander verbindet.

Willkommen im Einkaufsnetzwerk!

Das neue Komplettprogramm für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik



Über das neuartige Einkaufsnetzwerk-Konzept können Sie allein oder – noch preisgünstiger – im Verbund Produkte und Dienstleistungen für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik einkaufen:

- qualitativ hochwertige, praxisbewährte Produkte
- attraktive Konditionen
- bundesweit abrufbar
- kurzfristig lieferbar

Neugierig geworden?
Nähere Informationen unter
www.netzwerkfdw.de

netzwerk[®]
für die wohnungswirtschaft

Netzwerk für die Wohnungswirtschaft GmbH
Am Schürholz 3 · 49078 Osnabrück
Fon 0541 800493-40 · Fax 0541 800493-30
info@netzwerkfdw.de · www.netzwerkfdw.de

Lösung für den Mittelstand

Im vergangenen Jahr implementierte der bayerische Bauträger also ein Prozess- und Kostenmanagementsystem und dazu eine bausepezifische ERP-Software: „Mit dem Technologieunternehmen RIB haben wir hier den richtigen Anbieter gefunden“, erklärt der Geschäftsführer. „Denn das Stuttgarter Softwarehaus bietet speziell für den deutschen Markt im Mittelstand zwei Softwaresysteme, die optimal aufeinander abgestimmt sind und sich direkt verzahnen lassen.“

ERP-Software

Mit dem aktuellen Projekt Cubiente auf der Stumpfweise, ebenfalls in Unterhaching, setzt der Bauträger die neue Lösung erstmals in vollem Umfang ein. Insgesamt entstehen hier Wohnungen auf 11.000 Quadratmetern Wohnfläche. Seit November 2008 laufen die Bauarbeiten des ersten Bauabschnitts mit 61 Wohnungen. Daraus erhofft sich der Bauträger ein Verkaufsvolumen von 19,5 Millionen Euro. Die eleganten Mehrfamilienhäuser im Stil des namensgebenden Kubus inklusive Tiefgarage sind annähernd fertiggestellt und werden ab März an die Eigentümer übergeben. Und damit nicht genug: 58 weitere Wohnungen sind hier geplant, die bis Mai des Jahres 2011 bezogen werden können. Planziel des Unternehmens sind weitere 18,5 Millionen. Der Baubeginn für diesen zweiten Bauabschnitt wird voraussichtlich Mitte März sein.

Die Architekten von Botzenhardt, Zeitler und Blaimberger haben im Frühjahr 2008 bereits mit den Planungen begonnen. Ebenso der Bauträger Schrobenhauser, der die Aufgabe hat, das Gesamtprojekt zu koordinieren. Der Bauträger arbeitet bei Projekten wie diesem mit rund 30 Fachplanern und Subunternehmern zusammen. Gewöhnlich bedeutete das für das Unternehmen enorm viel Handarbeit. „Vor der Einführung der RIB-Lösungen haben wir weitestgehend mit Tabellenkalkulationssystemen gearbeitet“, erklärt Anton Schrobenhauser jr. „Der Zeitaufwand, den wir für die Zusammenführung der Daten benötigten, war stets immens“, fügt er hinzu.

Der Trend: elektronische Angebotabgabe

Bei der RIB-Software schätzt das Unternehmen die übersichtliche Bieterverwaltung und die Möglichkeit, Angebote in elektronischer Form, hier in der Datenart 84, zu erhalten. Wie das Unternehmen berichtet, gehen zwischenzeitlich bei allen größeren Gewerken die Angebote in elektronischer Form bei Schrobenhauser ein. Beim aktuellen Projekt Cubiente sind es 99,9 %. „Insgesamt erhalten wir zwar nur 25 % der Angebote in diesem Format, jedoch ist es speziell im Handwerk, beispielsweise bei einem Fliesenleger, derzeit auch noch nicht üblich, flächendeckend mit IT-Systemen zu arbeiten. Der Trend geht jedoch klar in diese Richtung“, so der Geschäftsführer. Wie viel Zeit sich durch diesen elektronischen Informationsaustausch einsparen lässt, ist am Beispiel des Preisspiegels leicht zu erkennen. Denn hier gingen bei Schrobenhauser in Unterhaching in der Vergangenheit bei dieser Anzahl an Gewerken gewöhnlich circa 40 Listen oder sogar mehr ein.

elektronischer Informationsaustausch

Und wie sind die gewünschten tagesaktuellen Kosteninformationen nun möglich? „Nach Beauftragung übergeben wir die Projektdaten per Mausklick in das ERP-System von RIB“, erklärt der Geschäftsführer. „Auch hier können wir vollständig auf Schnittstellen verzichten, da sich die beiden Softwarelösungen durchgängig verbinden lassen. Auf diese Weise ist jede Rechnung, die in unser Haus kommt, zu jeder Zeit sofort zentral erfasst“, so das Resümee von Anton Schrobenhauser jr.



Darstellung Innenhof

Finetuning im Bauprozess

Die stets prozessorientierte Arbeitsweise spiegelt sich auch in den Projekten des bayerischen Bauträgers wider: Denn enge Zeitpläne – beim Cubiente vom Beginn der Planung im Frühjahr 2008 bis zur Fertigstellung des Rohbaus in Bauabschnitt 1 vor Ende des Jahres 2009 – stellen für die Unterhachinger keine Schwierigkeit dar. Und auch die Baustelle selbst spricht für sich. Hier wird Hand in Hand gearbeitet, zeitlich sind die Gewerke optimal aufeinander abgestimmt. Alles in allem so, wie man sich eine moderne, effiziente Baustelle vorstellt.

enge Zeitpläne

Verena Mikeleit



Imelda formt ihre

Ziegel

mit der Familie. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können helfen.

www.deswos.de



DESWOS

Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und
Siedlungswesen e.V.

