

Gut beraten in die Zukunft

■ BUB und BGV vereinbaren Intensivierung ihrer langjährigen Zusammenarbeit

Der Baugewerbeverband Schleswig-Holstein und die BUB Berater-Cooperation haben jetzt eine Intensivierung ihrer Zusammenarbeit besiegelt. Die BUB ist seit über 40 Jahren am Markt und damit die Unternehmensberatung mit der längsten Branchenerfahrung in der Bauwirtschaft. Seit vielen Jahren führt die BUB im Rahmen des Fort- und Weiterbildungsprogramms des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein Seminare und Workshops durch.

Der Hauptgeschäftsführer des Baugewerbeverbandes, Georg Schreck, sowie der Geschäftsführer der BUB, Stephan Sehlhoff, haben gerade die Kooperation im Bereich der betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Beratung der Verbandsmitglieder vereinbart. Hiermit kann den Mitgliedsbetrieben jetzt ein noch besserer Service im Rahmen der Betriebsberatung angeboten werden. Und Beratungseinstellungen, die über die BUB erbracht werden, sind mit öffentlichen Mitteln des Landes Schleswig-Holstein bzw. des Bundesförderfähig. Zu diesem Thema führte BAU aktuell ein Interview mit BUB-Geschäftsführer Stephan Sehlhoff:



Stephan Sehlhoff, Geschäftsführer der BUB im BA-Gepräch

Beratungsleistungen praktisch für alle Unternehmen bezahlbar. Zu nennen sind für etablierte Betriebe vor allem die Potenzialberatung (Zuschuss bis 3.000 €), die Beratungsförderung des Bundes (Zuschuss bis 3.000 €) sowie die Turn-Around-Beratung der KfW. In der Regel betragen die Zuschüsse zu den Beratungskosten zwischen 40 und 50 Prozent, je nach Förderprogramm.

BA: Wie gehen Sie bei den Beratungen vor und wie sieht der zeitliche Rahmen aus?

Sehlhoff: Lassen Sie mich Ihre Frage am Beispiel Potenzialberatung Schleswig-Holstein beantworten: In der Regel werden bis zu 10 Beratungstage vereinbart und in einem Zeitraum von 6 bis 8 Wochen durchgeführt. Es werden die Stärken und Schwächen sowie der Qualifizierungsbedarf eingehend herausgearbeitet, Handlungsziele entwickelt und bereits erste Schritte umgesetzt. Ein Maßnahmenplan mit Aufgaben, Verantwortlichkeiten und zeitliche Aufwendungen wird erstellt. In unseren Beratungen werden überdies Geschäftsprozesse mittels unserer eigens hierfür entwickelten, bewährten Software optimiert. Diese stellen wir den Unternehmen im Anschluss an die Beratung ohne Mehrkosten zur Verfügung. Zuvor emp-

fehlen wir Rat suchenden Betrieben das geeignete Förderprogramm und sind auch bei der Beantragung der Zuschüsse behilflich.

BA: Können Sie Aussagen zu typischen Beratungsergebnissen und zu brach liegendem Potenzial machen?

Sehlhoff: Nach der Durchführung einer Gesamtberatung kennt das Unternehmen sein Unternehmensziel und weiß, mit welchen Maßnahmen dieses Ziel anzusteuern ist. Es geht doch darum, alte Wege zu verlassen und innovative Methoden, etwa in der Auftragsverlangung, einzusetzen. In den meisten Betrieben am Bau sind zudem Potenziale durch die

Änderung der Ablauforganisation zu erschließen. Zu einem guten Unternehmen gehören qualifizierte Mitarbeiter. Hierbei spielt das Delegieren von Verantwortung eine große Rolle.

BA: Wie können Interessierte Kontakt mit der BUB aufnehmen?

Sehlhoff: Viele Unternehmer kennen uns bereits aus Veranstaltungen, die wir seit vielen Jahren für den Baugewerbeverband Schleswig-Holstein durchführen. Darüber hinaus erreichen Sie die BUB-Zentrale direkt über die Telefon-Nummer 0431 / 53 54 728, die der Baugewerbeverband zu diesem Zweck für uns geschaltet hat.



Spitzel IKK Nord

- attraktive Gesundheitsangebote
- Kurztour mit Langzeitwirkung
- mit dem Bonusprogramm die Praxisgebühr sparen
- individuelle Vorsorgeprogramme
- Sonderkonditionen für Zusatztarife
- IKK-Vorteilsprogramm „www.mein-club.com“

IKK Nord

jederzeit · gebührenfrei
0800/4 55 73 78
www.ikk-nord.de



BAU aktuell: Herr Sehlhoff, durch die Marktsituation in der Bauwirtschaft stellt sich bei vielen Unternehmen die Frage nach ihren Zukunftschancen. Was können gerade kleinere Unternehmen in Schleswig-Holstein tun?

Stephan Sehlhoff: Wenn ein Unternehmer in der Bauwirtschaft gute Zukunftschancen haben will, muss er seine Stärken und Schwächen kennen und daran arbeiten. Hierbei kann er sich von Fachberatern unterstützen lassen, zu deren Beratungshonorar es zum Teil hohe öffentliche Zuschüsse gibt. Damit sind die