



Susanne Oppitz

KRETSCHMER IN LANGENHAGEN

Der Respekt zählt am meisten

Das GaLaBau-Unternehmen Kretschmer ist in fünf Profitcenter eingeteilt. Wir sprachen mit **Susanne Oppitz**, die den Bereich Pflege leitet. Sie erklärte uns, was die Firma erfolgreich macht und was sie von anderen Betrieben unterscheidet. Fachkompetenz ist selbstverständlich; das Entscheidende ist der Umgang miteinander – unabhängig von der Hierarchie.

Susanne Oppitz hat Landespflege in Hannover und Berlin studiert, war anschließend als Bauleiterin tätig und rund zehn Jahre selbstständig als Architektin in Hannover. Als ihr Ehemann im Jahr 2008 die Firma Kretschmer übernahm, war es allerdings schnell klar, dass sie mit in den Betrieb einsteigen würde.

Die Abteilung Pflege gab es zwar schon in der Firma, aber doch etwas unterrepräsentiert. Darum übernahm Susanne Oppitz diesen Bereich, der ihr durchaus vielversprechend erschien. Hier wird entsprechend der Auftraggeber deutlich in den Arbeitsweisen unterschieden. Das geht allerdings nur, weil allein im Pflegebereich 20 Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Da gibt es unterschiedliche Pflegekolonnen, zum Beispiel speziell für Privatkunden oder den anspruchsvolleren gewerblichen Bereich. Anders als im öffentlichen Sektor gibt es hier, neben Rasen- und Gehölzflächen, noch Rosen- oder Staudenbeete, deren Pflege ein besonderes Wissen und Sorgfalt erfordert.

SINNESWANDEL BEMERKBAR

In den öffentlichen Bereichen steht vor allem das Kostenbewusstsein im Vordergrund, da man sonst bei Ausschreibungen nicht mehr konkurrenzfähig ist. Allerdings macht sich im Kreis Hannover – ähnlich wie in anderen Kommunen – ein gewisser Sinneswandel bemerkbar. Hier sind sich alle Sachbearbeiter einig, dass billig auf Dauer nicht funktionieren kann. Trotzdem sind sie gehalten, dem günstigsten Angebot den Zuschlag zu erteilen. Um die Spreu vom Weizen zu trennen, geht man nicht mehr gleich in eine öffentliche Ausschreibung.



Man muss sich als Firma erst einmal bewerben und dann wird nach einem bestimmten Kriterienkatalog ausgewählt. Damit umgeht man das Problem zwar nicht ganz, aber man verringert es zumindest.

„Ausschreibungen sind unser Brot- und Buttergeschäft. Davon leben wir. Das heißt, wir bedienen durchaus auch das preisorientierte Segment. Da kommt es dann vor allem auf ein gutes Zeitmanagement an“, verrät Susanne Oppitz. „Das andere ist dann so wie ein Sahnehäubchen.“

NACHHALTIG KUNDEN BINDEN

Trotzdem gehe es darum, nachhaltig zu arbeiten. „Ich kann dem Kunden ganz schnell etwas Teures verkaufen, da habe ich dann einmal verdient und das war's. Aber wenn ich den Kunden im Kopf behalte, wenn ich herausfinde, was er braucht und was er will, dann habe ich einen zufriedenen Kunden, der wiederkommt. Das meine ich mit nachhaltig.“ Beispiel Gehölzschnitt: Da könne man ja nicht einfach drauflosschneiden, da müsse man hinschauen, mal innehalten und sich dann entscheiden. Das gehe auch nicht immer mit der Heckenschere, dafür müsse

man wissen, was man tut. Natürlich würden auch Fehler gemacht, das liege in der Natur der Sache. Wichtig sei nur, wie man damit umgeht, erklärt die Unternehmerin. „Wer arbeitet, macht Fehler. Wer nicht arbeitet – gut, das ist auch ein Fehler, aber nicht unserer“, meint Susanne Oppitz schmunzelnd, aber durchaus treffend.

» Auch mit dem Sahnehäubchen verdienen wir unser Geld. «

Susanne Oppitz

Bei Kretschmer ist Kommunikation alles. Wenn Fehler passieren, werden sie mit dem Kunden besprochen. „Wir gehen da in die Verantwortung. Das ist entscheidend, denn dann wird man als ehrlich und als seriös wahrgenommen. Das schafft Vertrauen.“

In diesem Zusammenhang ist auch das eigenverantwortliche Arbeiten sehr wichtig. Natürlich tragen Bau- beziehungsweise Bereichsleiter letztlich die Verantwortung für ihre Projekte. Aber jeder Mitarbeiter hat in seinem Bereich seine Aufgabe so zu erfül-



Öffentliche Aufträge sind das Brot- und Buttergeschäft. Es werden aber auch Firmen und Privatkunden bedient – das „Sahnehäubchen“.

len, dass man sich darauf verlassen kann, dass alles reibungslos läuft. Das heißt auch, dass alle Mitarbeiter in der Bauleitungsebene Zugang zu sämtlichen Betriebszahlen haben. Denn niemand kann Verantwortung übernehmen, wenn er kaum weiß, wofür.

KOMPROMISSLOS IN DER WERTORIENTIERUNG

Susanne Oppitz kann recht kompromisslos sein, wenn es um die Werteorientierung des Betriebs geht. Dann wird sich durchaus auch von Mitarbeitern getrennt, die zwar fachlich kompetent sind, die aber nicht ins System passen und die das weder verstanden haben, noch danach leben wollen. Denn bei Kretschmer ist für nachhaltiges Arbeiten der achtsame Umgang miteinander das Wichtigste – gleich, ob Kunde oder Mitarbeiter. Hier gibt es keinen Unterschied in der Hierarchie, das Menschsein zählt, jeder wird mit dem gleichen Respekt behandelt.

Um erst gar keine größere Distanz aufkommen zu lassen und den Gemeinschaftsinn zu fördern, gibt es im Aufenthaltsraum zum Beispiel einen Krökel-Tisch (für nicht Hannoveraner: Tischfußball). Hier muss auch der Azubi mal mit dem Chef krökeln, zu beiderseitigem Vergnügen.

GRASGEFLÜSTER IM NETZ

Auch Kretschmer ist vom Fachkräftemangel betroffen – in allen Bereichen. Susanne Oppitz hat erkannt, dass die normale Werbung nicht mehr ausreicht. Das Internet wird aktiv genutzt, dazu Aufkleber auf Autos, Hin-

weise in Mails. „Natürlich versuchen wir, insgesamt für Mitarbeiter attraktiv zu sein. Dafür haben wir zum Beispiel bei unserer Internetseite den Fokus auf den Menschen gelegt. Wir arbeiten viel mit Bildern, auf denen unsere Mitarbeiter zu sehen sind, denn die sind unser Kapital. Dafür haben wir auch eine eigene Rubrik, die sich ‚Grasgeflüster‘ nennt. Hier geht es darum zu sehen, wie wir arbeiten – sodass vielleicht auch mal ein Fremder auf die Idee kommt, sich bei uns zu bewerben. Außerdem zeugt es natürlich von Wertschätzung, wenn ich die Mitarbeiter persönlich zeige.“

AUSBILDEN, NICHT AUSNUTZEN

Das ist das Credo von Susanne Oppitz und des gesamten Betriebs. Dem Fachkräftemangel begegnet man auch durch eigene Ausbildungsplätze. In jedem Jahr werden vier neue Azubis aufgenommen. Um das attraktiv zu gestalten, hat man den Bereich Ausbildung stark intensiviert. Es gibt zwei Ausbilder. So können zusätzliche Lerninhalte angeboten werden, zum Beispiel Exkursionen in den Berggarten (ein botanischer Garten, der zu den Herrenhäuser Gärten in Hannover gehört), um Pflanzenkenntnisse zu erweitern. Das ist dann zwar an Samstagen, aber es wird natürlich auch ein gewisses Engagement erwartet.

Die jungen Leute sollen ausgebildet und nicht ausgenutzt werden. Sie sollen alles lernen, was an Aufgaben in einem GaLaBau-Betrieb so anfällt. Dafür werden sie drei Monate einer festen Kolonne zugeordnet und rotieren dann, sodass jeder überall ge-

BETRIEBSDATEN

Kretschmer GmbH

- **Firmengründung:** 1958
- **Gesellschaftsform:** GmbH
- **Geschäftsführer:** Thorsten Oppitz
- **Umsatz:** gesamt 10,75 Mio. € (2017). davon Pflege: 1,4 Mio. €
- **Materialkostenanteil:** 45 % gesamt, Pflege 6,5%
- **Mitarbeiter:** gesamt 80 Mitarbeiter (davon 17 in der Pflege); gesamt 10 Bauleiter (Pflege 2); 21 Kolonnen (davon 8 Pflegekolonnen)
- **Auftraggeber:** gesamt: öffentlich (55 %), gewerblich (35 %), privat (10 %). Pflege: öffentlich (60 %), gewerblich (30 %), privat (10 %)
- **Tätigkeitsfelder:** Neubau, Sportplatzbau und -pflege, Grünpflege, Baumpflege
- **Fuhrpark/Maschinen:** 12 Radlader, 15 Bagger, 6 Schlepper, 2 Hacker, Stubbenfräsen, 1 Multicar, 2 Hubsteiger, 24 Transporter, 1 Lkw, 5 Großflächenmäher
- **Mitgliedschaften:** Verband GaLaBau Niedersachsen-Bremen, Deutsche Rasengesellschaft
- **EDV:** KS 21

» KONTAKT

Kretschmer Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau

Resser Straße 26
30855 Langenhagen
Telefon +49 (0)511/74 08 58-32
Fax +49 (0)511/78 91 11
www.kretschmer-garten.de



wesen ist und überall Erfahrungen sammeln konnte. Vor allem im Bereich Pflege gibt es einiges zu sehen und zu lernen, vom simplen Rasenmähen über Gehölzschnitte bis hin zur Staudenpflege. Hier darf auch selbst schon geübt werden, natürlich immer unter dem wachen Blick und der Anleitung des Service-Gärtners. Für alle Azubis gibt es eine Übernahmegarantie. So versucht die Firma Kretschmer, langfristig zu wachsen.

TEXT: **Angela Reißenweber**, Düsseldorf
BILDER: **Kretschmer**