



Spezialist oder Generalist? Beides!

Viele Baukunden kennen die Situation: Sie möchten eine bestimmte Immobilie realisieren, z. B. ein Parkhaus, und stehen vor der Entscheidung, entweder einen Parkhausspezialisten zu beauftragen oder einen Allrounder. Von einem Spezialisten erhoffen sie sich die größere Expertise, müssen dabei aber in Kauf nehmen, dass er Leistungen nicht berücksichtigen kann, die über das eigentliche Produkt hinausgehen – zum Beispiel, um die Verkehrsanbindung zu erstellen. Bei einem Generalisten bekommen sie diese große Leistungstiefe – aber wie sieht es mit dem erforderlichen Spezial-Know-how aus? Wer sich für das eine Konzept entscheidet, verzichtet gleichzeitig auf die Vorteile, die in dem anderen liegen. Die Köster GmbH zeigt, dass es auch anders geht. Sie kombiniert die Vorteile eines umfangreichen Produktportfolios mit denen eines absoluten Spezialisten in vielen Bereichen und hebt dabei die jeweiligen Nachteile auf.

Alle Vorteile eines Generalisten.



„Mit unserer besonderen Unternehmensstruktur eines breit aufgestellten Full-Service-Bauunternehmens sowie mit mehreren integrierten Kompetenz-Centern ersparen wir unseren Kunden die Situation, sich für das eine oder andere entscheiden zu müssen“, erklärt Udo Cramer, Geschäftsführer der Köster GmbH. Die Köster GmbH ist

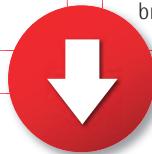
zum einen als klassischer Generalist aufgestellt – mit allen Vorteilen, die Kunden davon erwarten. Sie deckt ein großes Spektrum an Bauleistungen ab, der Kunde bekommt im Idealfall das gesamte Bauvorhaben aus einer Hand. „Wir machen uns dabei weit vernetzte Strukturen zunutze und können bei Bedarf hochqualifizierte Mitarbeiter/innen aus verschiedenen Bereichen unseres Unternehmens an einen Tisch bringen – mit dem Erfolg, dass der Kunden eine ganzheitlich optimierte Lösung aus einer Hand realisiert erhält“, so Udo Cramer weiter. Aber die Köster GmbH bietet nicht nur eine große Produktvielfalt an sondern dies auch an vielen verschiedenen Orten. Udo Cramer: „Unsere Kunden profitieren davon, dass wir sehr regional aufgestellt sind und ihnen persönliche Nähe bieten können: Wir sprechen dieselbe Sprache, kennen den lokalen Markt und machen unser breites Leistungsspektrum an jedem Ort verfügbar.“ Allerdings haben Generalisten wie die Köster GmbH auch mit dem Vorurteil zu kämpfen, dass man ihnen in bestimmten Bereichen oft nicht dieselbe Kompetenz zutraut wie einem Spezialanbieter. Deshalb hat das Unternehmen schon vor Jahren seine Kompetenz-Center eingerichtet: Spezialeinheiten innerhalb der großen Vielfalt.

Alle Vorteile eines Spezial-Bauunternehmens.



„Der Hintergrund für unsere Kompetenz-Center ist, dass wir in bestimmten Bereichen genau den Leistungs- und Erfahrungsvorsprung bieten, den Kunden sich von einem Spezialisten erhoffen“, sagt Heinfried Januschewski, Bereichsleiter der Köster GmbH. „Mit unserem Kompetenz-Center KÖSTER-PARKING zum Beispiel, das ich verantworte, bieten wir ein festes Team, das sich ganz

auf den hochspeziellen Bereich Parkhausbau konzentriert. Mit allen Vorteilen für die Kunden: Indem wir uns auf diese eine Bauleistung fokussieren, bieten wir eine ausgeprägte Lösungskompetenz. Wer die Leistungen unserer Kompetenz-Center in Anspruch nimmt, weiß: Hier bekomme ich alle Leistungen von absoluten Könnern auf ihrem Gebiet – die wissen, wovon sie reden, und können mich umfassend beraten.“ Der hohe Spezialisierungsgrad und die langjährigen Branchenkenntnisse ermöglichen zum Beispiel Sondervorschläge, die dem Kunden deutliche Zeit- und Kostenvorteile bringen. Aber auch gegenüber anderen Spezialisten haben die Kompetenz-Center der Köster GmbH einen entscheidenden Vorteil. Denn in der Regel müssen alle Leistungen, die über die Kernkompetenzen des Spezialisten hinausgehen, bei anderen Anbietern beschafft werden – ein deutlicher Mehraufwand für den Kunden. „Und die Grenzen der Kompetenzen sind bei vielen Spezialisten schnell erreicht. Anders bei der Köster GmbH: Unsere Kompetenz-Center können jederzeit auf die gesamte Leistungsbreite eines Full-Service-Bauunternehmens zurückgreifen – und das wiederum überall, wo man uns braucht“, so Heinfried Januschewski.



Fazit:

Als Fazit führt Geschäftsführer Udo Cramer den Hauptanspruch des Unternehmens an: „Letztlich geht es uns darum, unseren Kunden ganzheitliche Baulösungen aus einer Hand zu bieten. Dafür ist unsere besondere Struktur wie geschaffen. Wer uns als Generalist beauftragt, profitiert davon, dass wir auch in Spezialbereichen ungemein kompetent sind. Wer unsere Spezialleistungen in Anspruch nimmt, profitiert von dem breiten Portfolio, das wir zusätzlich anbieten können.“

Beispielhaft zeigt dies das Bauvorhaben Luv & Lee in Bremen. Neben den beiden repräsentativen 5-geschossigen Bürogebäuden realisierte die Köster GmbH ein zugehöriges Parkhaus mit 250 Pkw-Stellplätzen – alles aus einer Hand, inklusive der Tiefbauarbeiten.

