

IMMER NAH AM KUNDEN

198 Mitarbeiter an vier Standorten in drei Bundesländern:
Das Hörteraner Unternehmen Gebrüder Becker Energie- und
Versorgungstechnik will möglichst nah bei seinen Kunden
sein. Wie Geschäftsführer Mark und Nils Becker ihr dezentral
aufgestelltes Familienunternehmen zu einer Einheit formen.



„Höxter“ steht in großen Buchstaben auf der Glastür. Die nächste Tür führt der Beschriftung nach direkt nach Detmold, wenige Meter weiter geht es nach Holzminden und nach Kassel. Mark und Nils Becker gehen durch diese Türen jeden Tag ein und aus und sie setzen mit der Beschriftung ein wichtiges Zeichen: Ihr Unternehmen, die Gebr. Becker GmbH & Co. KG, betreibt vier Standorte in drei Bundesländern über viele Kilometer entfernt, aber hier in der Höxteraner Zentrale wächst alles auf wenigen Quadratmetern zusammen. Und das sollen Besucher, Mitarbeiter und Kunden des Unternehmens auch sehen, wenn sie die erste Etage des modernen Klinkerbaus im Industriegebiet Höxter betreten: Die Zahl der Standorte spielt keine Rolle, das Unternehmen bildet eine Einheit.

Den Betrieb gibt es seit 1934. Installateurmeister Heinrich Becker übergab in den 1960er-Jahren das Unternehmen an seine Söhne, Dieter und Klaus Becker, und die wiederum vertrauten ihr Erbe im Jahr 2002 ihren Söhnen an. Mit dem ehemaligen Sanitärbetrieb hat das heutige Unternehmen wenig gemein: Mark und Nils Becker beschäftigen 198 Mitarbeiter an vier Standorten: in Höxter, Holzminden, Detmold und Kassel. Der Betrieb berät Kunden, wenn es um Heizungen und Kälteanlagen geht, baut die Anlagen vor Ort ein und kümmert sich auch um Reparatur und Wartung. Die Monteure installieren beispielsweise Lüftungsanlagen in Kaufhäusern, bauen Blockheizkraftwerke in Schwimmbädern ein oder Kältemaschinen in Fitnessstudios. Und das nicht nur zwischen Detmold und Kassel, sondern bundesweit und in Einzelfällen sogar im Ausland: So war das Unternehmen auch schon in Wales und in Südfrankreich tätig.

„Unsere dezentrale Ausrichtung ist größtenteils historisch zu erklären“, sagt Mark Becker. „Die meisten Standorte sind entstanden, weil sich eine günstige Gelegenheit aufgrund persönlicher Beziehungen ergab.“ So hat jeder neue Standort seine eigene Geschichte: Die kleine Niederlassung in Holzminden existiert seit mehr als 40 Jahren und soll vor allem den Vertrieb erleichtern. In Detmold haben Beckers vor fünf Jahren einen Mitbewerber übernommen, ein alteingesessenes Traditionsunternehmen, das sie unter dem bisherigen Namen weiterführen. Um das Alltagsgeschäft kümmert sich ein Betriebsleiter vor Ort, genau wie am Standort in Kassel: Die Beckers können nicht überall sein, es wäre viel zu aufwändig, zwischen den Niederlassungen hin- und herzupendeln. Stattdessen haben sie die Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden und aktuelle Projekte in die Hände ihrer Geschäftsführer vor Ort gelegt. Die wiederum müssen sich dafür nicht mit kaufmännischen Aufgaben, mit Controlling oder mit Arbeitssicherheitsauflagen beschäftigen, denn das erledigen Kollegen für alle Standorte zentral in Höxter.



Diese dezentrale Aufstellung erleichtert vor allem den Kontakt und die Bindung zu den Kunden – als Dienstleister ist das für das Unternehmen einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. „95 Prozent unserer Wertschöpfung generieren wir direkt beim Kunden“, sagt Geschäftsführer Mark Becker. Viele Aufträge erhält die Firma, weil man sich persönlich kennt oder über Empfehlungen früherer Projekte. „Für uns ist wichtig, dass wir so nah beim Kunden sind, wie es nur möglich ist. Nur so können wir eine vertrauensvolle, langjährige Kundenbeziehung aufbauen. Würden wir nur von einem Standort aus arbeiten, hätten wir ganz sicher weniger Kunden“, sagt der Geschäftsführer.

Damit die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Standorten reibungslos läuft, gibt es jede Woche feste Termine, die im gemeinsamen Kalender der Geschäftsführer stehen. Mindestens einmal in der Woche telefonieren Mark und Nils Becker mit ihren Mitarbeitern in Detmold und in Kassel. In diesen Gesprächen geht es um die aktuelle Auslastung der Mitarbeiter, um den Stand bei Projekten, um Akquise oder was sonst noch gerade ansteht. Darüber hinaus gibt es auch immer wieder persönliche Treffen. „Wir vertrauen unseren Geschäftsführern und den Mitarbeitern an den einzelnen Standorten“, sagt Nils Becker. „Die Mitarbeiter fühlen sich verantwortlich, sie identifizieren sich mit dem gesamten Unternehmen, mit der Region und mit ihren Aufgaben. Das ist für uns besonders wichtig. Nur so kann die ganze Organisation erfolgreich sein.“

Für Beckers ist der dezentrale Ansatz ein zukunftsfähiges Modell, gerade in einer ländlich geprägten Region wie Ostwestfalen-Lippe. Die VerbundVolksbank OWL habe das schon lange erkannt, sagen die Geschäftsführer: Beide nehmen die Bank schon seit Jahren als dezentral wahr, aber auch als feste Institution vor Ort, die den Standort Höxter nachhaltig stärkt. Das liegt aber auch an den Beratern vor Ort, die sich mit ihren Kunden regelmäßig austauschen und die sich für ihre Region engagieren. „Das kennen wir ja selbst“, sagt Nils Becker. „Ohne gute, leistungsfähige Mitarbeiter vor Ort geht nichts. Aber wir haben gute Mitarbeiter, genau wie die Bank.“