

# Grassl Bau nutzt Chancen durch grenzüberschreitende Kooperation

Von Axel Heise

**Ramsau – Fällt das Stichwort «Salzburg» in heimischen Wirtschaftskreisen, schwingt in vielen Aussagen die Angst mit. Angst vor sinkenden Umsätzen, Angst vor der Abwanderung von Kunden. Andreas Grassl, Juniorchef der Ramsauer Baufirma Grassl Bau GmbH und Co. KG sieht eher Chancen als Probleme. Durch die Kooperation mit der Salzburger Firma Kreuzberger-Bau gelang es dem Ramsauer Traditionsbetrieb, den Auftrag über rund eine Million Euro für die Maurerarbeiten beim Umbau von Haus Hohenfried zu bekommen. «Ohne diesen starken Partner wäre es für uns sehr schwierig gewesen, in dieses Großprojekt zu einzusteigen.»**

Mit Österreich hat so mancher im bayerischen Grenzraum noch Berührungsängste. Andreas Grassl nicht. Nach seinem Abschluss als Diplomingenieur an der Höheren Technischen Lehranstalt (HTL) in Salzburg arbeitete er zunächst bei der Firma Kreuzberger-Bau in Salzburg und anschließend in einem Zimmereibetrieb in Saalfelden, ehe er in den Betrieb seines Vaters, Richard Grassl, in der Ramsau einstieg. Durchschnittlich zwölf Mann hat die Firma Grassl Bau. Im Grunde zu klein, um größere Projekte wie den Neubau von Haus Hohenfried zu stemmen. «Wir hatten die Wahl: entweder wir konzentrieren uns ausschließlich auf dieses Projekt, oder wir machen die Arbeiten in Kooperation. Wir haben uns für die Kooperation entschieden», sagt Andreas Grassl. Die Salzburger Firma bot sich nicht nur deshalb an, weil der Ramsauer Ingenieur dort seine ersten Erfahrungen als Bauleiter sammelte: «Eine Kooperation zwischen Firmen im Berchtesgadener Talkessel wäre schon allein deshalb nicht ganz unproblematisch, weil wir hier doch im unmittelbaren Konkurrenzkampf stehen.»

Zunächst bildeten das Ramsauer und das Salzburger Unternehmen eine so genannte Bietergemeinschaft, die sich mit einem Angebot an der öffentlichen Ausschreibung



«Kooperationen mit österreichischen Firmen bieten große Chancen», sagt Andreas Grassl. Foto: Heise

um den Neubau für Haus Hohenfried bewarb. Haus Hohenfried ist ein Gelände mit über zehn Gebäuden am Ortsausgang von Bayerisch Gmain, auf dem Menschen mit Behinderung wohnen und auch betreut werden. Das neue Gebäude in Halbkreisform mit insgesamt 60 neuen Wohneinheiten soll das bestehende Gebäudeensemble zu einem Dorfplatz abrunden. Nachdem die beiden Baufirmen als günstigste Anbieter den Zuschlag erhalten hatten,

schlossen sie sich zur Arbeitsgemeinschaft zusammen. Kreuzberger-Bau übernahm die Stahlbeton-Arbeiten und Grassl Bau die Maurertätigkeiten.

Die Zusammenarbeit mit den Salzburger Kollegen klappte von Anfang problemlos. «Man merkt, dass man sich gut ergänzen kann, nicht nur weil ich die Abläufe bei Kreuzberger-Bau kenne. Im Grunde kann man sagen: Bei uns ist die Grenze schon weg», erklärt der Juniorchef beinahe begeistert.

Die Behörden auf beiden Seiten der Grenze seien da noch nicht so weit. «Den Ämtern in Deutschland und Österreich ist es freilich immer noch lieber, wenn jeweils ihre Betriebe zum Zuge kommen.» Viele Baufirmen hätten das Problem, dass sie noch vor den Vorschriften auf der jeweils anderen Seite zurückschrecken würden. «Wir haben beispielsweise für den Transport eines Kranes unseres österreichischen Partners ein deutsches Fahrgestell und einen deutschen Lastwagen gemietet, weil die Zulassungsvorschriften für die Fahrzeuge in Deutschland und Österreich unterschiedlich sind», sagt Andreas Grassl.

Angst vor österreichischer Konkurrenz sollten die bayerischen Firmen nicht haben, sondern eher die Möglichkeiten sehen, so Grassl: «Ich glaube, dass wir mehr von Österreich profitieren können als umgekehrt. Schließlich gibt es in Salzburg mehr zu bauen als bei uns», meint Andreas Grassl und präzisiert: «In der Stadt Salzburg arbeiten viele Bauunternehmen aus Bischofshofen oder Zell am See, weil die Salzburger Unternehmen alle Projekte auf einmal gar nicht stemmen können. Im Grunde ist es nahe liegender, dass die Aufträge von Firmen aus unserer Region übernommen werden, weil wir einfach näher dran sind.»

## Erfolgsfaktoren

### Nicht besser, sondern anders sein

Von Ottmar Achenbach

Wer es geschafft hat, sich zu positionieren, der braucht sich um neue Kunden nicht wirklich bemühen. Es sollte Ihnen also gelingen, eine Einzigartigkeit in Ihrem Unternehmen oder Ihrer Person zu entdecken. Was heißt das? Ganz einfach: Sie sollten Erster in irgendetwas, schneller oder einfach anders sein.



Ottmar Achenbach ist Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer (www.voseco-akademie.de). Foto: RN

Erinnern Sie sich noch an den Namen des Mannes, der als erster den Mond betreten hat? Bestimmt haben Sie sofort den Namen Neil Armstrong auf der Zunge. Aber können Sie sich auch noch an den zweiten Mann erinnern, der gute 20 Minuten nach Armstrong aus der Landekapsel als die Nummer 1 zu positionieren. Übrigens: die Nummer 2 auf dem Mond war Edwin Aldrin. Wir können nicht überall die «Besten» oder «Ersten» sein, aber wir können anders sein. Sie sollten über ihre Alleinstellungsmerkmale nachdenken, um diese gezielt für Ihr Marketing zu nutzen. Hier fällt mir ein Zitat von Rockefeller ein, der einmal sagte: «Es ist gewinnbringender, einen Tag im Monat über Geld nachzudenken, als 30 Tage dafür hart zu arbeiten». Nehmen Sie sich die Zeit, um über die wichtigen Themen Positionierung und Marketing nach-

zudenken, denn es wird Sie und Ihr Unternehmen weiterbringen. Schauen Sie, was andere gut machen, und versuchen Sie dieses Konzept noch einmal zu verbessern. Sie brauchen nicht immer das Rad neu erfinden, denn manchmal sind die Lösungen ganz einfach. Auch Freunde und Bekannte sind oft gute Ratgeber, denn sie sind in der Regel nicht von der Krankheit der «Betriebsblindheit» betroffen – so wie mancher Firmeninhaber, Geschäftsführer oder Angestellter. Auch Sie haben Ihre USPs (Unique Selling Propositions, zu deutsch: einzigartige Verkaufsargumente), Sie müssen sie nur definieren und bekannt machen. Und Sie sollten immer selbst in der Lage sein, innerhalb von 60 Sekunden einem potentiellen Kunden Ihre Einzigartigkeit erklären zu können.

## Kurz gemeldet

### Passende Fördermittel finden

Ein neues Online-Werkzeug hilft Firmenchefs bei der Suche nach geeigneten Fördermöglichkeiten zur Firmenfinanzierung. Unter [www.impulse.de/firmenfinanzierung](http://www.impulse.de/firmenfinanzierung) lässt sich in rund 20 kurzen Fragen klären, welche Mittel Firmen in Anspruch nehmen können. Zu jeder Finanzierungsart erklärt ein Info-Text, an welche Bedingungen eine Auszahlung gebunden ist. Das Ergebnis wird sofort online angezeigt. Firmengründer können zudem eine Existenzgründerberatung bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land [www.wfg-bgl.info](http://www.wfg-bgl.info) und bei den regelmäßigen Sprechtagen der Aktivsenioren in Anspruch nehmen. (cn)

### Kleinkredite für Existenzgründer

Die Mittelstandsbank der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fördert Existenzgründer und kleine Unternehmen mit der Programmvariante «Mikro 10». Im Rahmen des Mikrodarlehens lässt sich ein Finanzierungsbedarf zwischen 5.000 und 10.000 Euro abgedeckt. Bei «Mikro 10» übernimmt die KfW Mittelstandsbank die wesentlichen Risiken des Kredites, der über die Hausbank abgewickelt wird. Die KfW gewährt die Darlehen bis zu drei Jahren nach Aufnahme der Selbständigkeit und finanziert dabei Investitionen und Betriebsmittel bis zu 100 Prozent. Der aktuelle Zinssatz für «Mikro 10» beträgt zurzeit effektiv 8,93 Prozent pro Jahr. (cn)

[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)



**Begrenztes Angebot!**

Natürlich ist es schön, sein eigener Kapitän zu sein. Aber auf See lauern überall Gefahren.

Spängler Kredit mit Zinsgarantie. Die Finanzierung mit der Sie rechnen können.

Jetzt können Sie Ihren Wunsch rund um Wohnung oder Haus verlässlich planen. Mit der einzigartigen Kombination aus attraktiver Fixzinsphase und garantiertem Zinskorridor mit fixer Zinsobergrenze.

- Garantiertes Niedrigzinssatz bis 31.12.2007: **3,5% p.a. fix**
- Keine Kapitalrückzahlung bis 31.12.2007: Sie zahlen nur die Zinsen!
- Danach kostet die Finanzierung **nie mehr als 5,5% p.a.**
- Attraktive Bearbeitungspauschale



**BANKHAUS SPÄNGLER**

WENN ES UM IHRE PRIVAT- UND UNTERNEHMENSFINANZIERUNG GEHT: SPÄNGLER FINANZIERUNG, TEL: +43 662 8686-537, [WWW.SPAENGLER.AT](http://WWW.SPAENGLER.AT)

## Leihhaus-München

[www.Leihhaus-Muenchen.com](http://www.Leihhaus-Muenchen.com)

### ...wir beleihen

alle Automobile / Pkw / Lkw / Wohnmobile  
Boote / Oldtimer / Baumaschinen / etc. . . .

Schmuck

Lebensversicherungen

Wertpapiere

Goldmünzen / Uhren

Gold / Silber / Diamanten

**Wir beleihen Ihren Kfz-Brief und Sie können weiterfahren!**

Ihre Ansprechpartner in Sachen  
Leih- und Pfand

**Herr Dempewolf**

81243 München · Bodenseestr. 166

Tel. 089 / 89 69 13 31 · Fax 089 / 42 72 10 96

Mobil 0171 / 68 77 192

E-Mail: [Info@Leihhaus-Muenchen.com](mailto:Info@Leihhaus-Muenchen.com)