

FACILITY

Von Deutschland nach Dubai und zurück, das ist keine alltägliche Firmengeschichte. Trotzdem kann man sich hier einiges abgucken, was nicht nur für Firmengründer, sondern auch für bestehende Firmen nützlich ist.

Detaillierte Planung macht Unterschied



Frank Haag mit seinen Söhnen Ricardo (l.) und Marco Haag



Der Sauger kommt nicht nur bei Laub zum Einsatz.



Moderne Technik wie hier mit Akku sowie ansprechende Firmenkleidung wirken professionell. Haag verwendet ausschließlich Markengeräte – mit gutem Grund.

Frank Haag, der Mitgründer der Firma Haag Facility Management mit Hauptsitz in Geldern, ist Bauingenieur und hat zu Anfang seiner Laufbahn zunächst Bauten für die Ruhrkohle AG saniert, die durch den Bergbau Schaden genommen hatten. Als abzusehen war, dass diese Tätigkeit nicht auf Dauer weiterzuführen war, hat er sich nach Alternativen umgesehen. Sein Blick ging in den Nahen Osten, genauer gesagt in Richtung aufstrebendes Dubai, wo man um die Jahrtausendwende feststellte, dass man mit Geld nicht nur alles Mögliche, sondern sogar noch etwas mehr realisieren konnte.

»Ich kann niemanden gebrauchen, der nur möglichst viel Fläche machen will.« Frank Haag

Er ging mit der ganzen Familie nach Dubai, wo er einen sehr verantwortungsvollen Posten übernahm: als Director Facility Management für einen bekannten Großkonzern. 13 Jahre betreute Haag mit rund 50 Mitarbeitern etwa 1500 Wohnungen, 200 Einzelhandelsgeschäfte, 25 Autohäuser und diverse private Liegenschaften. Dazu gehörte sowohl die kaufmännische Gebäudebetreuung als auch die technische Gebäudeinstandhaltung.

Zu den privaten Liegenschaften zählten auch die Ländereien des Finanzministers der Vereinigten Arabischen Emirate. Schon hier entdeckte Frank Haag seine Vorliebe

für den Bereich Grünpflege. Das verwundert nicht, wenn man bedenkt, dass in diesen beeindruckenden Parkanlagen täglich 28 Gärtner und Hilfskräfte ausreichend beschäftigt waren. Entsprechend hoch waren auch die Ansprüche des Kunden, die eine minutiöse Planung erforderten, um einen reibungslosen Ablauf und beste Ergebnisse zu gewährleisten.

GRÜNDUNG GENAU GEPLANT

Große Verantwortung macht aber nicht nur Spaß, sondern kann auf Dauer auch recht anstrengend sein. Darum entschied sich Frank Haag 2013 dafür, wieder in die Heimat zurückzukehren. Hier gründete er dann zusammen mit seinen beiden Söhnen, Marco und Ricardo Haag, 2014 Haag Facility Management. Zwischen der Rückkehr nach Deutschland und der Firmengründung lagen rund eineinhalb Jahre. In dieser Zeit legte die Gründerfamilie aber nicht die Füße hoch, sondern plante ihre Betriebsgründung bis ins kleinste Detail.

„Wir mussten uns ganz neu orientieren“, erinnert sich Frank Haag. „Wir haben eine ganze Weile gebraucht, um uns entsprechend aufzustellen, und wir haben uns da sehr viel Zeit genommen, um das wirklich professionell zu machen – im Gegensatz zu vielen Handwerkern, die einfach aus dem Stand beginnen.“ Die Kündigten ihren Job und müssten dann verständlicherweise sofort raus auf die Baustelle, um Geld zu verdienen. Die Haags hatten das Glück, finanziell relativ unabhängig zu sein, durch Rücklagen aus der Zeit in Dubai, aber auch durch Immobilienbesitz mit 35 Wohneinheiten, die sie natürlich selbst betreuen. „Wir haben

wirklich alles bedacht, also im Bereich Software, Marketing, digitale Unterstützung, Fuhrpark, Maschinen, Werbung, eben alles, was mit einem professionell geführten Betrieb verbunden ist. Wir sind dadurch sehr stabil geworden.“ Die Söhne Marco (Diplom-Betriebswirt FH) und Ricardo (Kaufmann für Büromanagement) sind seit 2014 voll dabei. Außerdem war Haag aus Dubai gewohnt, viele Mitarbeiter zu organisieren. „Dann weiß man einfach, wie wichtig Planung ist.“

Zugegeben, so viel Zeit kann natürlich nicht jeder investieren, um einen Betrieb zu gründen, aber Haags Rat ist ganz klar: „Lieber noch etwas warten, den Job noch behalten und zunächst viel Zeit in die Planung investieren, dann kann eigentlich kaum noch etwas schiefgehen.“

Inzwischen ist Haag Facility Management im Markt etabliert und muss kaum noch Werbung machen. Die meisten Aufträge kommen über Mundpropaganda. Trotzdem ist die Firma präsent – mit Anzeigen und sogar mit einem Funk-Spot, den Marco Haag, unter anderem für das Marketing zuständig, produziert hat.

FREIFLÄCHEN SIND VISITENKARTEN

Angeboten werden noch immer Gebäudereinigung und allgemeine Hausmeisteraktivitäten. Das macht aber nur rund 10 bis 15% der gesamten Aufträge aus. Schwerpunkt sind die Grünpflege und der GaLaBau. „Die Grünanlagen von Immobilien, egal ob privat oder gewerblich, sind ein wichtiges Merkmal und beeinflussen maßgeblich deren Wahrnehmung von außen. Aber was wächst, muss auch gedeihen und darum gepflegt werden.“

SCHWAB GMBH, HOR
175x65

Sowohl unter ökonomischen als auch unter ökologischen Aspekten bietet das Unternehmen eine ganzheitliche Grünpflege an. Dazu gehören Mähen, Schneiden, Säubern und Pflanzen mit qualifiziertem Personal. „Ziel unseres Freiflächenmanagements ist es, das bestmögliche Aussehen einer Grünanlage zu entdecken, zu entwickeln und zu pflegen. Dabei beraten wir umfassend, behalten aber auch die Bewirtschaftungskosten genau im Blick.“

PREISE SIND NUR EIN FAKTOR

„Viele sagen ‚Die Preise sind im Keller.‘ Ich behaupte, dass diese Unternehmen nicht optimal aufgestellt sind. Da lässt sich noch gutes Geld verdienen, und da ist die Einsatzplanung das Wichtigste, damit es keine Fehlzeiten gibt, beziehungsweise die richtigen Maschinen zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt werden.“ Durch eine detaillierte Planung könne man den Profit durchaus optimieren, weil man später weniger Zeit investieren müsse. „Darum sind wir bei Weitem nicht teurer als andere, teilweise sogar günstiger. Wenn wir ein Objekt beginnen, dann ist bereits vorher alles von A bis Z durchgeplant.“ Das bedeute zunächst viel Arbeit am Schreibtisch. „Dafür sind wir dann aber rasend schnell fertig und sparen extrem an den Grundkosten. Das geben wir auch an unsere Kunden weiter. Zugegeben nicht alles, aber einen sehr interessanten Teil.“ Dadurch bleibe das Unternehmen im Markt gefragt, weil es eine Topleistung zu einem guten Preis liefere.

Ein Konzept, das offenbar aufgeht. Einen Beitrag dazu leistet die professionelle Technik, die zum Einsatz kommt. Das Unternehmen verlässt sich ausschließlich auf leistungsfähige Markenprodukte. „Zweite Wahl gibt's bei uns nicht“, betont Haag. Er begründet dies mit der Zuverlässigkeit („Ausfälle vor Ort sind zu teuer“) und der Langlebigkeit der Geräte. „Wir haben hier eine Maschine von Stihl, die ist 48 Jahre alt und läuft immer noch einwandfrei.“

LINKS UND RECHTS VON GARTENBAU UMGEBEN

Fest angestellt arbeiten zurzeit acht Mitarbeiter für Haag Facility Management, in der Saison können es auch mal 20 werden.

Auch hier zählt wieder Qualität. Frank Haag: „Ich kann niemanden gebrauchen, der nur möglichst viel Fläche machen will.“ Kompetentes und entsprechend ausgebildetes Personal sei also wichtig. Man könne keine ungelernete Kraft losschicken und sagen ‚Jetzt mach mal den Herbstschnitt für die Bäume.‘ Das sei fatal. Auch mit dem Rasenmähen sei es allein nicht getan, da müsse auch beurteilt werden können, was sonst für einen gepflegten Rasen wichtig ist. Das könne man auf alle Bereiche der Grünpflege übertragen. Drei Landschaftsgärtner arbeiten im Team. Für deren Weiterbildung und die Schulung der Quereinsteiger arbeitet das Unternehmen eng mit der DEULA Rheinland zusammen. Außerdem liegt der Firmensitz am stark gärtnerisch geprägten Niederrhein, wo viele Familienangehörige und Freunde Gärtner sind. Da ist das Fachwissen also ständig präsent.

Aber die gärtnerische Dienstleistung ist nicht alles. Die Mitarbeiter gehen mit offenen Augen durch das Objekt. „Wenn irgendwo eine Platte hochsteht oder eine Glühbirne kaputt ist, dann machen wir das mit, und das wissen die Kunden zu schätzen. Das heißt, wenn wir ein Objekt übernehmen, dann ist das nicht irgendein Objekt, sondern unser Objekt.“ Wenn das Team mit seiner Arbeit zufrieden ist, sei das in der Regel auch der Kunde. „Zufriedenheit ist das Wichtigste. Das ist unsere größte Motivation. Hört sich vielleicht komisch an, aber für ein Lächeln auf dem Gesicht eines Kunden geben wir unser Bestes. Man arbeitet doch nicht nur für Geld allein.“

Text: Angela Reißweber, Düsseldorf

Bilder: Haag

BETRIEBSDATEN

- **Firmengründung:** Januar 2014
- **Gesellschaftsform:** GbR
- **Geschäftsführer:** Marco und Ricardo Haag
- **Umsatz:** 560 000 €
- **Gewinn:** angemessen
- **Tätigkeitsfelder:** Facility Management, Grünflächenpflege, GaLaBau, Gebäudereinigung und Hausmeisterdienste
- **Mitarbeiter:** 8 fest Angestellte, darunter 3 Landschaftsgärtner, 2 Quereinsteiger GaLaBau/Grünpflege, 2 Gebäudereiniger; bis zu 12 Teilzeit- und Saisonarbeiter
- **Fuhrpark/Maschinen:** Transporter, Lkw, 3 Anhänger, Aufsitzkehrmaschinen, Aufsitzrasenmäher, Laubturbinen, handgeführte Schneidemaschinen
- **Branchensoftware:** Sketchup, Zahoo CRM, Lumion 9
- **Auftraggeber:** privat (50 %), öffentlich (10 %), gewerblich (40 %)
- **Mitgliedschaften:** HWK, IHK

Haag Facility Management GbR
Am Pannofen 17–19
47608 Geldern
Telefon +49(0)28 31/133 22 60
info@info@haag-fm.com
www.haag-fm.com

HAAG | Facility Management

