

VOM ÖRTLICHEN MARKTPLATZ IN DIE WELT DER FORMEL 1

Wie der Spezialfahrzeughersteller Bischoff + Scheck aus einer ungewöhnlichen Kundenanfrage ein florierendes Geschäft machte.



Bernd Bischoff (li.), Volker Scheck

Mit einem Schuhkarton begann 1997 die Erfolgsgeschichte der Bischoff + Scheck GmbH & Co. KG. Damals kam ein Obst- und Gemüsehändler auf Bernd Bischoff und Volker Scheck zu. Zu dieser Zeit waren die beiden Kollegen noch bei einer Spezialfirma für Pferdeanhänger angestellt. Doch die Anfrage des Obsthändlers sollte die Zukunft verändern. Unter dem Arm hatte der Mann einen zum Anhängermodell umgebauten Schuhkarton. Die klar formulierte Herausforderung: Der Obsthändler verlangte die Entwicklung eines mobilen Marktverkaufsstands mit kurzen Auf- und Abbauzeiten. Diese Anfrage war die Initialzündung für die heutigen Inhaber der Firma Bischoff + Scheck GmbH & Co. KG, sich als Dienstleister für Spezialfahrzeuge selbstständig zu machen. Sie gaben ihre Jobs als Produktionsleiter (Bischoff) und in der Konstruktion (Scheck) des Spezialisten für Pferdeanhänger auf und machten sich mit ihrem ersten Kunden selbstständig. Heute gehen Vertreter von Vodafone,

BISCHOFF + SCHECK GMBH & CO. KG

Gewerk:	Spezialfahrzeuge
Standort:	Rheinmünster, auf dem Gelände des Baden Airparks
Wirkungsraum:	europaweit
Gründungsjahr:	1997
Kundenstruktur:	100% Geschäftskunden
Mitarbeiter:	58
Internet:	www.bischoff-scheck.de

McLaren Mercedes oder BMW Sauber bei Bischoff + Scheck ein und aus. Dazwischen aber lag eine lange Zeit beharrlicher Vertriebstätigkeit. Oder wie es Volker Scheck, der im Unternehmen für Administration und Vertrieb verantwortlich ist, formuliert: „Du musst in diesem Geschäft immer präsent sein und ständig Netzwerke schmieden.“

Verschiedene Auftraggeber mit Schwerpunkt Formel 1.

Die Leistungsvielfalt umfasst bei Bischoff + Scheck individuelle Anfertigungen von Spezialfahrzeugen jeglicher Art, insbesondere Promotionfahrzeuge, Übertragungstechnik, Motorhomes und Hospitality-Zentren. Aktuelles Referenzprojekt ist das Motorhome von McLaren Mercedes. Das 18 mal 16 Meter große dreistöckige Gebäude basiert auf sieben LKWs. Allein zwanzig Mitarbeiter bauen es an den europäischen Formel-1-Rennstrecken innerhalb von zwei Tagen auf und wieder ab.

Im Einsatz begleiten zwei Crews die Motorhomes an den Rennstrecken. „Die ansteigende Komplexität der Motorhomes sowie die vom Kunden geforderte Qualität und Geschwindigkeit machen es notwendig, dass wir selbst die Auf- und Abbauarbeiten erledigen. Dies erfordert hohe logistische Kompetenz sowie Flexibilität und Mobilität der Mitarbeiter“, beschreibt Scheck die Anforderungen. Doch mache man hier-

bei auch die Not zur Tugend: „Durch unsere Anwesenheit an der Rennstrecke sind wir direkt am Puls des Kunden, wir spüren Trends auf, sehen aber auch, wenn es Probleme gibt und können diese sofort beheben.“

Netzwerken an der Rennstrecke.

Volker Scheck ist im Sommer selbst fast jedes Wochenende bei der Formel 1 oder bei der DTM vor Ort. Er liebt das Ambiente an den Rennstrecken und ist ständig auf der Suche nach neuen Kontakten zu potenziellen Kunden. Im Geschäft des Motorsports wirken laut Scheck nicht die klassischen Kommunikationsmittel. Man müsse hier aktiv agieren, nicht reagieren. „Nur durch persönliche Anwesenheit und aktive Kundenansprache können wir Vertrauen aufbauen und neue Kunden gewinnen.“ Ein ganz anderes Bild zeigt sich dagegen im Bereich von individuellen Fahrzeugumbauten, Promotionfahrzeugen und Fahrzeugen für Übertragungstechnik: Hier kommen Kunden häufig auf Bischoff + Scheck zu – hauptsächlich aufgrund von Weiterempfehlungen, Anzeigen in Fachzeitschriften oder aufgrund des Webauftritts.

Breit aufgestellt in mehreren Branchen.

Ziel von Bernd Bischoff und Volker Scheck war es von Anfang an, Spezialfahrzeuge für verschiedene Anwendungsfelder zu fertigen. „Wir haben so zwar in jedem Markt Kon-

ERFOLGSFAKTOREN DES BETRIEBS

- Risikostreuung und Nutzung von Synergieeffekten durch Bearbeitung unterschiedlicher Märkte
- Zielgruppenspezifisches Marketing und Netzwerken zur gezielten Akquisition einzelner Kundensegmente
- Kundenorientierung vom Designentwurf über die Fahrzeugproduktion bis zu Wartung und Service
- Realisierung schneller Fertigungszeiten durch kurze Entscheidungswege
- Parallele Prozesse durch enge Verzahnung von Design und Konstruktion

kurrenten, aber niemand deckt alle Leistungsspektren gleichzeitig ab“, beschreibt Scheck die Wettbewerbssituation. Sein Unternehmen sucht daher die Unabhängigkeit von der Entwicklung einzelner Branchen und nutzt gleichzeitig Synergieeffekte durch gegenseitiges Lernen. Die Erfahrung, die z. B. beim Bau eines Übertragungswagens in puncto Elektronik aufgebaut wird, kann später auch in Promotionfahrzeugen sinnvoll eingesetzt werden. Dies trägt dazu bei, trotz höchst individueller Produkte eine hohe Fertigungstiefe zu erzielen. Durch die Bedienung unterschiedlicher Branchen kann außerdem ein über das Jahr verteilt annähernd gleiches Auslastungsniveau erreicht werden. Denn die Fertigung von Promotionfahrzeugen und Motorhomes ist ein Saisongeschäft – in dem Sinne, dass die Auslieferung immer im Frühjahr stattfinden muss. Die Fertigung der neu im Programm aufgenommenen Expeditionsfahrzeuge soll somit das Sommerloch füllen.

Komplette Lösungen vom ersten Entwurf bis zur letzten Schraube. Eines haben alle Aufträge bei Bischoff + Scheck gemeinsam: Die Kunden schildern eine Idee, das Unternehmen erarbeitet einen Lösungsvorschlag, führt gegebenenfalls eine Machbarkeitsstudie durch und übernimmt im Anschluss vom ersten Designentwurf über die Konstruktion und individuelle Fertigung bis hin zu Wartung

und Service alle Leistungen selbst. Mitarbeiter bei Bischoff + Scheck müssen deshalb Allrounder sein. Sie sind in einem speziellen Fachgebiet ausgebildet, vereinen aber an ihrem Arbeitsplatz die Kompetenz vieler Gewerke. Der Spezialfahrzeugbau umfasst z. B. Schreinerarbeiten für die Sitzzecke, Sanitärinstallationen für das Badezimmer und Elektroinstallationen für die Stromversorgung. Neben der fachlichen Herausforderung stehen die Mitarbeiter aufgrund des Saisongeschäfts stets auch vor einer zeitlichen. Wenn ein Auftrag aus der Formel 1 kommt, muss es eben meist schnell gehen – denn das Motorhome muss zu Beginn der Saison stehen.

Gebündelte Kompetenzen und kurze Wege. Bei Bischoff + Scheck kann man dank gebündelter Kompetenzen kurze Bauzeiten realisieren. So vergehen zwischen der ersten Kontaktaufnahme und der Auslieferung des fertigen Spezialfahrzeugs oft nur wenige Monate. Volker Scheck erklärt dieses gelungene Zeitmanagement mit folgenden Faktoren: „Zum einen sind wir eine Firma der kurzen Wege und schnellen Entscheidungen. Zum zweiten verhindert eine gute Konstruktion im Vorfeld spätere Verzögerungen. Und zum dritten arbeiten bei uns Design und Konstruktion eng verzahnt zusammen, sodass von Beginn an Prozesse parallel gefahren werden.“ Den vielleicht

wichtigsten Grund hebt der Inhaber des Erfolgsunternehmens dann aber zum Schluss hervor: „Wir haben einfach Mitarbeiter, auf die wir uns verlassen können.“

Enge Kundenbeziehungen während des ganzen Jahres.

Wie die Mitarbeiter, so freuen sich auch Volker Scheck und Bernd Bischoff immer wieder, wenn ein neues Fahrzeug bei ihnen vom Hof rollt. Der enge Kontakt, der in der Planungs- und Fertigungszeit mit Kunden aufgebaut wird, bricht mit der Auslieferung indessen nicht ab: Jede Kundenbeziehung bei Bischoff + Scheck wird intensiv gepflegt – entweder durch die Betreuung beim Auf- und Abbau, durch Service- und Wartungsleistungen oder auch durch die Möglichkeit, Fahrzeuge im Winter auf dem Betriebsgelände im Baden Airpark einzulagern.

Nicht ohne Stolz sagt Volker Scheck: „Wir dürfen heute jeden unserer Kunden als Referenz angeben, weil alle zufrieden sind.“ Zu den zufriedenen Kunden aus den ersten zehn Jahren des Unternehmens zählen übrigens viele bekannte Marken, aber auch nach wie vor der Obst- und Gemüsehändler aus Gründertagen. Was so ein Schuhkarton alles in Bewegung setzen kann, wenn er in die richtigen Hände kommt ...