

## KREATIVITÄT AUS DER UCKERMARK

Die MMC Retzlaff GmbH & Co. KG besticht durch Vielseitigkeit.



Daniel Retzlaff

„Wir liefern keine Systeme, wir liefern Lösungen“. Das wird Daniel Retzlaff, der Junior-Chef des gleichnamigen Familienunternehmens, nicht müde zu betonen. Mit individuellen Kundenlösungen für Balkone, Loggien, Fassaden und Hauseingänge bedient die MMC Retzlaff GmbH & Co. KG aus der Nordwestuckermark mit ca. 150 Mitarbeitern das gesamte Bundesgebiet. Und diese Aufgaben erfordern jede Menge Kreativität.

### **Kompetente Betreuung von der Planung bis zur Ausführung.**

Die Kunden – hauptsächlich Bauträger und Wohnungsgenossenschaften – treten meist schon zur Entwicklung eines Projekts an die technische Leitung heran. Der Grund: Die Firma ist am Markt für Vielfältigkeit und kreative Lösungen bekannt. Sie unterstützt mit ihren Umsetzungsideen bei der Planung, spricht konkrete Empfehlungen für die komplexen und kniffligen Bauvorhaben aus und tritt, wenn notwendig, sogar als

### MMC RETZLAFF GMBH & CO. KG

|                 |  |
|-----------------|--|
| Gewerk:         | Metallbau (Balkone, Loggien, Fassaden, Hauseingänge)         |
| Standort:       | Nordwestuckermark  |
| Wirkungsraum:   | bundesweit   |
| Gründungsjahr:  | 1992   |
| Kundenstruktur: | 5% Privatkunden, 95% Geschäftskunden                         |
| Mitarbeiter:    | 150, davon 20 Auszubildende                                  |
| Internet:       | <a href="http://www.mmc-retzlaff.de">www.mmc-retzlaff.de</a> |

Generalunternehmer auf. In solchen Fällen übernimmt das Unternehmen dann sämtliche Aufgaben von der Fundamenterstellung bis zum Versetzen von Heizkörpern, Einbau von Fenstern und Balkontüren.

### **Technisch und rechtlich immer auf dem neuesten Stand.**

Basis für den Erfolg ist sicherlich das Know-how – nicht nur in puncto Technik, sondern auch in puncto rechtliche Rahmenbedingungen. Über 150 selbst entwickelte Werkzeuge für die Produktion und Montage kommen zum Einsatz sowie die stete Auseinandersetzung mit Bauvorschriften und -standards. Es geht nicht um die Frage „Was können wir?“, sondern um die Frage „Was möchte der Kunde?“ – und hierfür werden alle technischen und rechtlichen Möglichkeiten ausgeschöpft. Doch nicht nur der Kunde, sondern auch regionale Gegebenheiten erfordern Flexibilität: In einigen Gegenden muss die Konstruktion übermäßig hohen Schneelasten standhalten, in anderen besonders starken Winden und in wieder anderen speziellem Salzgehalt in der Luft.

„Für uns und unsere Mitarbeiter ist jedes Projekt neu, wir stehen immer wieder vor neuen Herausforderungen“, so Herr Retzlaff. Die Montagegruppen werden

von firmeneigenen Ingenieuren in den neuen Auftrag detailliert eingewiesen. Trotz festgeschriebener Abläufe müssen die Monteure vor Ort in der Lage sein, schnell, kompetent und lösungsorientiert Entscheidungen zu treffen – Fähigkeiten, auf die die Firma Wert legt.

### **Ausbildung und Weiterbildung als zentrale Erfolgsfaktoren.**

Die Vielfältigkeit erfordert von jedem Mitarbeiter ein breites Wissensspektrum sowie die Bereitschaft, immer wieder gerne neue Wege zu beschreiben. Zur Befähigung hierfür nimmt die inner- und außerbetriebliche Weiterbildung im Hause einen hohen Stellenwert ein. Stets werden neue personen- und betriebsbezogene Zulassungen, Zertifikate etc. erworben. Ein spezieller Schulungsraum, eingerichtet durch die Lehrlinge des Betriebs, wird für interne Weiterbildungsmaßnahmen genutzt. Die Firma beschäftigt jährlich 20 Lehrlinge vom 1. bis 3. Lehrjahr und ist bestrebt, diese nach ihrer Ausbildung zu übernehmen.

### **Selbstentwickelte Auswertungs-Tools sorgen für maximale Effizienz.**

Ein weiterer Faktor für den dauerhaften Erfolg liegt in der Nachkalkulation jedes einzelnen Objekts mit dem Ziel, die Projekt- und Durchlauf-

## ERFOLGSFAKTOREN DES BETRIEBS

- Individuelle Lösungen zur Erfüllung von Kundenwünschen und zur Abgrenzung vom Wettbewerb
- Unterstützung des Bauvorhabens mit kreativen Umsetzungsideen schon in der Planungsphase
- Nachkalkulation durch Barcode-System zur Optimierung von Projekt- und Durchlaufzeiten sowie für mehr Sicherheit in der Angebotskalkulation
- Hoher Vorfertigungsgrad zur Steigerung der Qualität

zeiten zu optimieren sowie noch mehr Sicherheit in der Angebotskalkulation zu schaffen. Heute hat die Firma MMC Retzlaff GmbH & Co. KG hierfür ein ausgeklügeltes, selbst entwickeltes System: Jede Personalkarte, jeder Auftrag, jedes Montageteil ist mit einem Barcode versehen, jede Mitarbeitergruppe mit einem speziellen Lesegerät ausgestattet. Einzelne Arbeitsschritte können somit direkt vor Ort problemlos dokumentiert werden.

Am Ende der Woche werden alle Daten übertragen und per Excel automatisiert ausgewertet. So weiß man auf Knopfdruck, welcher Mitarbeiter für welche Tätigkeit mit welchem Material wie lange benötigt hat und definiert erforderliche einzelne Prozesse neu. „Dieser Erkenntnisstand lässt uns wissen, was der Arbeitsschritt kostet, wie groß die Marge ist und wie wir unsere Kunden im Vorfeld des Bauvorhabens bezüglich des Einsparungspotenzials beraten können.“

Die Aufzeichnungen sind ebenso Grundlage für die Ermittlung des Leistungslohns der Mitarbeiter, der sich nach der Qualität der Leistung als auch nach der benötigten Zeit errechnet. Der nächste Schritt im Maßnahmenplan ist die Verwaltung der Werkzeuge und Ma-

schinen. Diese sind in jedem Fahrzeug elektronisch erfasst und über GPRS ist nachvollziehbar, an welchem Ort sie sich befinden.

### **Stammkundenquote von fast 70% spricht für Qualität.**

Diese hausintern entwickelten Systeme erleichtern genau jene exakte Vorausplanung, die individuelle Lösungen erfordern. Durch die individuellen Aufgaben ist es schwierig einzuschätzen, wie viel Material benötigt wird. Trotzdem gelingt es immer wieder just in time zu produzieren und den Lagerbestand gering zu halten.

Der hohe Vorfertigungsgrad ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Dieser vermeidet nicht nur Fehler und sichert somit die Qualität, sondern ermöglicht die zügige Montage von bis zu vierzig Balkonen pro Tag. Das wiederum danken während der Sanierung nicht zuletzt die Mieter. „Wir begreifen den Altbau als einen lebendigen Bau mit eigener Identität und lösen gerne die damit einhergehenden höheren Anforderungen“, berichtet Junior-Chef Daniel Retzlaff. Neben der Realisierung kurzer Bauzeiten, absoluter Termintreue und bestmöglichem Schutz der Mieter vor Baubelästigungen sind die Mitarbeiter im rücksichtsvollen Umgang mit den Mietern geschult und ver-

stehen es, den Bewohnern gegenüber Ruhe auszustrahlen.

Der Erfolg spiegelt sich in der Stammkundenquote von 65–70% wider. Für die Akquisition der Neukunden sind drei fest angestellte Mitarbeiter verantwortlich.

### **Das Unternehmen steht zum Standort Uckermark.**

Der Bau einer zusätzlichen Produktionshalle mit neuen Produktionsmaschinen verschafft mehr Arbeitsraum und ist ein eindeutiges Indiz für die Standorttreue des heimatverbundenen Familienunternehmens in der Nordwestuckermark. Der Senior-Chef Arno Retzlaff, der das Metallbauunternehmen 1992 in Zusammenarbeit mit seinem Sohn Daniel Retzlaff gegründet hat, beschäftigte zunächst acht Mitarbeiter. Er bleibt seinem Leitspruch treu: „Wir wollen Individualist sein, wir wollen unsere Handschrift zeigen.“