## 2017: 130 Jahre Bauunternehmen Jökel, Schlüchtern:

### Ein Unternehmensportrait

Seit 2001 in fünfter Generation mit den Brüdern

Peter und Stefan Jökel

**(Langfassung)**

*Das Schlüchterner Bauunternehmen Jökel beging 2012 ihr 125. Geschäftsjubiläum und wird seit 2001 in der fünften Generation von den beiden Brüdern, Peter und Stefan Jökel, geleitet. 1887 wurde der damalige „Reparaturbetrieb“ von dem Maurer Johannes Friedrich Jökel mit zwei Maurerkollegen gegründet. 2017 setzte das Familienunternehmen mit 105 Mitarbeitern netto 42,37 Mio. Euro um und deckt ein sehr breites Leistungsspektrum ab. 2018 geht das Unternehmen von einer sehr positiven Geschäftsentwicklung einem geplanten Jahresumsatz in Höhe von 47,5 Mio. Euro aus. Strategische Ziele in den nächsten 10 Jahren werden sein: Eigene Kompetenzentwicklung, Aufbau und Pflege der Unternehmens- und Arbeitgebermarke Jökel, Förderung bestehender und Neuentwicklung unternehmensinterner Innovationen, eine gezielte Expansion, wirtschaftliche Stärke und eine konsequent gelebte Kunden- und Mitarbeiterbegeisterung. Weitere Schwerpunktthemen werden der sinnvolle Umgang**mit Ressourcen, die weitere Perfektion des im Unternehmen konsequent gelebten Unternehmens- und Qualitätsmanagements sein, für das Jökel in 2015 der „Ludwig-Erhard-Preis“ verliehen wurde, sowie die Fortschreibung marktgerechter Digitalisierung. „Doch unser wichtigstes Ziel bleibt unverändert, unsere Unabhängigkeit von Banken auch zukünftig zu bewahren.“ Darin demonstrieren die Brüder besondere Entschlossenheit.*

**Zwei junge Männer an der Spitze**

In ihrem 130. Jahr wird die traditionsreiche Schlüchterner Bauunternehmung Jökel von den beiden Geschäftsführenden Gesellschaftern Peter (45) und Stefan Jökel (44) geleitet. Nach diversen Stationen in anderen Bauunternehmen sind die Brüder Peter seit 1998 und Stefan seit 2001 in der 5. Generation in dem 1887 von dem Mauerer Johannes Friedrich Jökel als „Reparaturbetrieb“ im hessischen Schlüchtern gegründeten Unternehmen tätig. Beide studierten an der Technischen Universität Darmstadt und schlossen ihr Studium mit dem Diplom eines Bauingenieurs ab. Im Rahmen einer zusätzlichen Ausbildung erwarben sie darüber hinaus den Titel: „Betriebswirt des Handwerks“. 2001 übernahmen sie die Geschäftsführung aus den Händen ihres Vaters, Claus Jökel.

Die Brüder sind ihrer Heimat und der Baubranche eng verbunden. Entsprechend engagieren sie sich in einer Reihe von Ehrenämtern und begleiten damit diverse Initiativen im Interesse der Region und der Bauwirtschaft.

Seit ihrer Übernahme im Jahr 2001 haben die Brüder Peter und Stefan Jökel den Nettoumsatz des Unternehmens deutlich gesteigert, die eigene Mannschaft verstärkt und die Zusammenarbeit bzw. partnerschaftliche Kooperation mit Nachunternehmen ausgebaut. Außerdem wurde die Anzahl der Empfehlungs- und Stammkunden erkennbar erhöht.

Doch das weltweite Krisenjahr 2009 hat auch das Schlüchterner Unternehmen nicht verschont, von dem es sich langsam aber stetig erholen konnte. „Dabei half uns vor allem unsere über Jahrzehnte aufgebaute solide finanzielle Basis sowie eine Kostenstruktur, die uns dennoch ausgewogene bzw. positive Ergebnisse bescherte“, erläutert Peter Jökel die Entwicklung der vergangen inzwischen neun Jahre. Und Stefan Jökel ergänzt: „Auf diese Weise mussten wir nicht einen Arbeitsplatz abbauen. Schließlich ist uns in solch schwierigen Zeiten der Erhalt der Arbeitsplätze entschieden wichtiger als die Gewinnoptimierung.“ Und weiter: „Langfristig streben wir aus Gründen der Beherrschbarkeit eine Stabilisierung unseres Umsatzes bei rund 50 Millionen Euro an“, so Peter Jökel. „Denn nur mit dieser Umsatzbegrenzung“ – so Stefan Jökel – „ist ein weiterhin direkter und persönlicher Kontakt zu unseren Auftraggebern mit einem hohen Stammkundenanteil sowie eine vertrauensvolle und gute Beziehung zu jedem Mitarbeiter durch uns gewährleistet.“

**Hohes Empfehlungs- und Stammkundenpotenzial**

„Dabei haben wir nicht die Absicht, auf mögliche, sich fast monatlich ändernde Maßnahmen unserer Politiker zu vertrauen oder zu spekulieren“, spricht Peter Jökel aus, was sein Bruder denkt: „Wir halten es lieber wie gehabt damit, uns voll und ganz auf uns selber und unsere eigenen Initiativen sowie unsere unverändert weitgehende finanzielle Unabhängigkeit zu verlassen. Denn wir glauben nicht, dass uns unsere Regierung mit ihren sprunghaften und opportunistischen Ankündigungen wesentlich weiterhelfen wird.“

Glücklicherweise zahlt sich in diesem Zusammenhang das konsequent praktizierte Kundenbeziehungsmanagement aus, das den Schlüchternern ein ungewöhnlich hohes Empfehlungs- und Stammkundenpotenzial beschert. Denn in dieser Gruppe der Auftraggeber wisse man schon seit langem, dass Qualität ihren Preis hat.

Und natürlich seien die Tradition des Familienunternehmens, ein über 130 Jahre kontinuierlich aufgebauter und konsequent gepflegter guter Markenname Jökel sowie eine in der Branche eher seltene Bonität „Pfunde, mit denen wir bei unseren Kunden wuchern können. Unsere anerkannte Baukompetenz und Erfahrungswerte tun ein Übriges“, fügt Peter Jökel selbstbewusst hinzu.

**ISO-Zertifizierung und EFQM Excellence Modell**

Nach der ISO-Zertifizierung im Jahr 2004 waren die Brüder Jökel auf der Suche nach einem Verfahren zur weiteren Optimierung und strukturierten Weiterentwicklung ihrer erfolgsrelevanten Unternehmensprozesse und stießen dabei wie selbstverständlich auf das EFQM Excellence Modell (European Foundation for Quality Management, Brüssel). „Wir sind sicher, mit diesem System ein umfangreiches Analyse-Instrument gefunden zu haben, das uns im Sinne eines dauerhaften Unternehmenserfolgs die Augen für entscheidende Verbesserungspotenziale öffnet“, erläutert Peter Jökel dieses europaweit anerkannte Modell des Qualitätsmanagements. „Denn wir sehen darin eine große Chance, unser Unternehmen konsequent nach vorne zu bringen, indem wir nicht nur unsere bestehenden Prozesse gewissenhaft strukturieren, sondern auch neue Prozesse durchdacht und gezielt einführen und diese Strukturen in der Praxis konsequent umsetzen“, ergänzt Stefan Jökel die Ausführungen seines Bruders. Von der Ludwig Erhard Stiftung, der deutschen Dependance der Brüsseler EFQM in Brüssel, wurde dem Schlüchterner Unternehmen für diese Maßnahmen 2010 der Titel „4 Star – Recognised for Excellence“ und 2013 die Auszeichnung „5 Star Recognised for Excellence“ verliehen. 2015 erhielt das Schlüchterner Bauunternehmen Deutschlands höchste Auszeichnung für Unternehmens- und Qualitätsmanagement: den Ludwig-Erhard-Preis – branchen- und größenübergreifend vor BMW, München, und ABB Business Services, Mannheim.

„Übrigens“ – so Stefan Jökel – „unsere Bauprozesse steuern wir unverändert über die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008.“

**Risiko-Minimierung durch breites Leistungsspektrum**

Ganz bewusst ist das Leistungsspektrum des Schlüchterner Bauunternehmens, das im Main-Kinzig-Kreis und im weiteren Rhein-Main-Gebiet sowie in Hessen seinen primären Einzugsbereich sieht, sehr breit angelegt, um zum einen je nach Auftragslage Synergien zu nutzen und zum anderen gewisse Risiken möglichst breit zu streuen. In den vergangenen Jahren konnten wir mit dieser Streuung – wie schon erwähnt – zum Beispiel das im Krisenjahr 2009 extrem stockende Industrie-Geschäft auffangen“, erklärt Stefan Jökel und listet auch gleich die primär abgedeckten Bereiche auf:

* Bauträger
* Schlüsselfertiger Bau
* Hochbau, Rohbau
* Tief- und Straßenbau

„Im Rahmen dieser Aufgabenbreite und -tiefe erbringen wir aber natürlich auch baunahe Dienstleistungen wie Planungen oder komplette Projektentwicklungen. Und dazu gehören unsere Bauträgerobjekte wie zum Beispiel inzwischen acht Residenzen für „Betreutes Wohnen“ im Rhein-Main-Gebiet.“ Nach zweijähriger Bauzeit entstand im Rheingau das Eltviller „Rheingauer Tor“ - eine überwiegend für Senioren ausgerichtete Residenz, die im Sommer 2016 ihrer Bestimmung übergeben wurde.

**Bauen im Bestand mit Energetischer Erneuerung**

Einen starken Schwerpunkt aller Aktivitäten setzen die Brüder gegenwärtig und in den nächsten Jahren zudem auf „Schlüsselfertiges Bauen im Bestand“. Hier erzielte das Unternehmen mit Aufträgen aus den Bereichen Denkmalgeschützte Sanierung, Umbau und Renovierung bis hin zur kompletten Entkernung und Revitalisierung mit möglicher Umnutzung sowie Anbau und Aufstockung bereits in der Vergangenheit bereichsübergreifend mehr als 50 Prozent des Gesamtumsatzes. „Und dieses Segment lässt sich garantiert noch ausbauen“, interpretiert Peter Jökel die Marktsituation. „Denn wir sind der festen Überzeugung, dass hier nach wie vor ein riesiges Potenzial lauert, das vielen Bauunternehmen noch hohe Umsätze bescheren wird.“ Schließlich sei sowohl im Industrie- als auch im Privat-Bereich eine wachsemde Investitionsbereitschaft zu beobachten – unter anderem zurückzuführen auf die gegenwärtige europäische Finanzmarktpolitik. „Wir denken dabei nicht nur an denkmalgeschützte Gebäude, sondern vielmehr auch an Bauten der Nachkriegszeit und vornehmlich ebenso an solche aus den 70er und 80er Jahren. Und wer bisher noch zögert, entsprechende Maßnahmen vorzunehmen, der wird mit Sicherheit angesichts der Diskussionen um zukünftige Energien und deren kontinuierlich steigende Kosten entschieden nachdenklicher“, fährt Stefan Jökel fort.

Fortlaufend modifizierte Vorschriften von Maßnahmen zur Reduzierung des Energie-Verbrauchs seien zwar zugegebenermaßen auf der einen Seite etwas lästig, auf der anderen aber unter Umständen auch hilfreich und sogar verkaufsfördernd. Denn ihr Geltungsbereich erstrecke sich ja keineswegs nur auf Neubauten, sondern vor allem auch auf Besitzer von Wohn- und Geschäftshäusern, die Sanierungen planten und umsetzten. Schließlich gehe damit zwingend immer auch eine energetische Erneuerung einher. „So ist es uns bei Gebäuden verschiedener Baujahre schon in der Vergangenheit immer wieder gelungen, durch Wärmedämmungsmaßnahmen an Fassade und Dach sowie mit dem Austausch von Fenstern erhebliche Energie-Einsparpotenziale zu erzielen“ beschreibt Stefan Jökel die gängigen Initiativen. Aber auch der Ersatz alter, oft antiker Heizanlagen mit modernen Systemen trage bekanntermaßen einen nicht unerheblichen Anteil dazu bei. Und er fährt fort: „Ein Beispiel unserer Leistungsfähigkeit unter nicht ganz einfachen Bedingungen war in diesem Zusammenhang das Projekt Westpol, ein Bürogebäude im Westend von Frankfurt am Main, das wir nach einer Komplettentkernung und Revitalisierung seinen Bauherren übergeben konnten. Im Rahmen dieses Umbaus konnten wir mustergültig beide Zukunftsthemen „Bauen im Bestand“ und „Energetische Erneuerung“ miteinander verbinden.“

**Mitarbeitermotivation und Kundenorientierung im Doppelpack**

„Dass dieses Westpol-Projekt in der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit von nur etwas mehr als einem halben Jahr und den räumlichen Voraussetzungen ein kleines organisatorisches Meisterwerk war, haben uns immer wieder alle bestätigt, die daran mitgewirkt haben“, erläutert Peter Jökel mit Stolz. Denn zu schaffen sei ein Projekt dieser Größenordnung nur mit ausgewählten Partnerunternehmen, deren Qualitätskriterien sich mit denen der Bauunternehmung Jökel decke, vor allem aber auch mit dem unternehmenseigenen Stamm von rund 105 Mitarbeitern. Und obwohl das Durchschnittsalter in der Bauunternehmung bei nur knapp über 40 liegt, sind viele von ihnen schon seit vielen Jahren dabei und haben den Brüdern Jökel insbesondere bei der Übernahme des Unternehmens im Jahr 2001 sehr geholfen. „Schließlich waren wir damals noch ziemlich jung und haben auf diese Weise stark von ihrem Wissen und ihrer Erfahrung profitieren können“, erinnert sich Peter Jökel dankbar an die damals nicht ganz einfache Zeit kurz nach dem Tod des Vaters.

Und er fährt fort: „Aber einer der Hauptgründe, warum unsere Mitarbeiter so treu und motiviert mit uns in unserem Familienunternehmen an einem Strang ziehen, liegt sicherlich auch in dem Wissen, dass wir sie als unser höchstes Gut betrachten. In einer relativ kleinen Stadt und einem eher ländlichen Umfeld sind auch Arbeitsverhältnisse deutlich familiärer als in einer anonymen Großstadt. Wir kennen einander und die Familien seit vielen Jahren, manche seit Jahrzehnten, und wir respektieren ihre Wünsche und Fähigkeiten, freuen uns über ihre Identifikation mit unserem Unternehmen und fördern ihre persönliche und fachliche Entwicklung durch intensive Weiterbildung in unser beider Interesse. Eine Verantwortung, die wir gerne tragen – auch und nicht zuletzt natürlich im Sinne unserer Kunden.“

Denn nach praktizierter Überzeugung der Brüder Jökel ist eine erfolgreiche Mitarbeiter-Kunden-Beziehung von drei untrennbar miteinander verbundenen und voneinander abhängigen Komponenten gekennzeichnet: Produktkompetenz und damit -qualität, einer sehr hohen Mitarbeitermotivation und kompromisslosen Kundenorientierung. Das beinhaltet bei dem Schlüchterner Familienunternehmen

für die Kunden ...:

* Professionelle Beratung und schlüssige Konzepte,
* individuelle Bauplanung,
* detaillierte Auflistung der auszuführenden Leistungen im Rahmen eines Projektes,
* Kostensicherheit und Preistransparenz,
* realistische Zeitplanung und Termintreue,
* sinnvolle Koordination unterschiedlicher Gewerke,
* Durchführung des geplanten Bauprojektes,
* strikte Überwachung, konsequente Kontrolle,
* schnelle und unkomplizierte Mängelbeseitigung sowie
* fortgesetzte Betreuung auch nach der Projektübergabe und -abnahme.

... und für die Mitarbeiter:

* Einen kooperativen Führungsstil, der eigenverantwortliche Gestaltungs- und Handlungsspielräume zulässt.
* Unternehmensspezifische „Spielregeln“ – von Mitarbeitern für Mitarbeiter entwickelt – legen angestrebte Verhaltensweisen für das Miteinander im Unternehmen fest, fördern das Zusammengehörigkeitsgefühl und optimieren im Sinne des Kunden die Zusammenarbeit untereinander und miteinander.
* Die gemeinsame Erarbeitung von erstrebenswerten und erreichbaren Zielen.
* Schaffung von Arbeitskreisen zu unterschiedlichen und bereichsübergreifenden Themen.
* Schulungspläne zur Mitarbeiterqualifizierung, die sowohl auf die Wünsche des Mitarbeiters eingehen als auch auf die Erfordernisse des Unternehmens und seiner Kunden ausgerichtet sind.

Für sein ausgefeiltes Kundenbeziehungsmanagement ist das Schlüchterner Familienunternehmen übrigens 2009, 2011 und 2014 mit dem Titel „Deutschlands Kundenchampions“ ausgezeichnet worden. „Und wir sind richtig stolz darauf, dass wir 2017 deutschlandweit und branchenübergreifend in unserer Größenordnung 50 bis 499 Mitarbeiter sogar Rang 2 eingenommen haben.

**Zukunftsthemen: Energie- und Umwelt-Technik**

Die Frage nach einem mittelfristigen Ausblick auf den deutschen Baumarkt und ihre eigenen Ziele beantworten die Brüder sehr entschlossen: Ihrer Meinung nach beeinflussen und prägen drei Schwerpunktthemen die Zukunft der Bauwirtschaft. Und das seien ohne jeglichen Zweifel die Energie- und Umwelt-Technik sowie Schadstoffsanierung. „Denn wer sich mit diesen Themen nicht ernsthaft und zielgerichtet auseinandersetzt und den Markt entsprechend bedient, wird es zukünftig sehr schwer haben“, ist Stefan Jökel überzeugt. Schließlich gelte es, sich bis 2022 weitgehend von den fossilen Brennstoffen und vor allem der Kernkraftenergie unabhängig zu machen. Und bis dahin sei nicht mehr viel Zeit. „Gegenwärtig beobachten wir eine sehr spezifische Entwicklung am Immobilienmarkt“, greift Peter Jökel das Thema auf, „die erkennbar an Bedeutung gewinnt: Die vorausschauende Kalkulation der Betriebskosten eines Gebäudes während seiner Lebenszeit und das Ziel, diese in ein sinnvolles Verhältnis zu seinen Herstellungskosten zu setzen.“

Hohe Energiepreise und der Einsatz erneuerbarer Energien seien in diesem Zusammenhang ein Thema, umweltfreundliche Baustoffe ein anderes, ebenfalls sehr komplexes. „Und die Entsorgung von in der Vergangenheit häufig eingesetzten schadstoffhaltigen Baumaterialien wird uns beim Bauen im Bestand zukünftig ohnehin immer stärker begleiten und beschäftigen müssen“, ergänzt Stefan Jökel. Experten im Unternehmen befassen sich speziell in diesem Bereich mit den jeweils auftretenden Sonderproblemen wie Asbest-Entsorgung, PCB-Sanierung, Schimmelbeseitigung oder Taubenkot-Reinigung, während alle anderen „Gewerblichen“, einschließlich der Ingenieure, Architekten und Bauleiter, im Tagesgeschäft bereichsübergreifend zum Einsatz kommen.

**Strategische Ziele**

„Unser strategisches Ziel für unsere kurz- und mittelfristige unternehmerische Zukunft ist es, unsere Mitarbeiter für unsere Aufgaben immer wieder zu begeistern und diese Begeisterung auf unsere Kunden zu übertragen“, fasst Peter Jökel die überzeugend und ehrlich gelebte Unternehmensphilosophie zusammen. „Denn nur sehr hoch motivierte Mitarbeiter bewirken begeisterte Kunden.“ „Darüber hinaus aber wünschen wir unseren Kunden und damit unseren Mitarbeitern und uns wirtschaftlichen Erfolg. Schließlich wissen wir, wer in letzter Konsequenz unsere Gehälter bezahlt“, fügt Stefan Jökel nüchtern hinzu. „Doch am meisten wünschen wir uns im Interesse aller Beteiligten“, ergreift Peter Jökel erneut das Wort, „dass wir trotz aller konjunkturellen Abhängigkeiten und im Rahmen unseres eigenen Finanzmanagements auch zukünftig weitgehend unabhängig von Banken agieren können.“ Im Übrigen sind die beiden Geschäftsführer der Schlüchterner Bauunternehmung, Peter und Stefan Jökel, der deckungsgleichen Auffassung, „dass ohnehin nur die stabilen und gesunden Unternehmen langfristig überleben werden – mit Hilfe natürlich auch der Kreditwirtschaft, die allerdings auch „mitspielen“ müsse. „Unser Vater hat uns diesen Grundsatz immer vorgelebt“ und die Brüder betonen, wie wichtig der Aufbau finanzieller Sicherheit vor allem als Polster auch für schwierigere Zeiten sei. „Daran haben wir uns immer gehalten und werden auch in Zukunft nach Möglichkeit nicht davon abweichen.“

**Ansprechpartner für die Presse:**

Peter Jökel Karin Dircks – KD Kommunikation

Bauunternehmung Jökel Sonnenberger Straße 15

Gartenstraße 44 – 36381 Schlüchtern 65193 Wiesbaden

Tel: (0 66 61) 84-0 / Fax: (0 66 61) 84-20 Tel: (06 11) 52 63 12 / Fax: 52 97 79

E-Mail info@joekel.de/Internet: www.joekel.de E-Mail: Karin.Dircks@KDKom.de

**Schlüchtern, 2018 / 2019**