

Geschäftsführung Bau

nördl. NRW

Das Unternehmen | Die Baugruppe steht seit 55 Jahren mit annähernd 100 fachkundigen Mitarbeitern für das Versprechen von nachhaltiger Bauqualität. Mit 42 erfahrenen Bauingenieuren, Technikern und Baucontrollern entwickelt sie gemeinsam mit ihren Kunden professionelle Lösungen für fast jedes Bauvorhaben. Dabei bringt sie in jedes einzelne Projekt ihre langjährige Erfahrung in der Umsetzung von Bauvorhaben ein. Zu den Kernkompetenzen zählt das strukturierte und kostensichere Abwickeln von schlüsselfertigen Hoch- und Umbaumaßnahmen für Wohnungs-, Gewerbe-, Industrie und Sozialimmobilien. Dabei wird ein Netto-Jahresbauvolumen von € 100 Mio. im Großraum NRW angestrebt.

Das Team | Zur Abwicklung der vielfältigen roh- und schlüsselfertigen Bauaufgaben stehen 56 technische und kaufmännische Mitarbeiter in den Bereichen Kalkulation, Arbeitsvorbereitung, Einkauf und Ausführung zur Verfügung. 10 Poliere und ca. 50 eigene gewerbliche Mitarbeiter verantworten die Aufgaben in Zusammenarbeit mit den Nachunternehmern direkt auf der Baustelle.

Die Position | Im Zuge der mittelfristigen altersbedingten Nachfolge in der Geschäftsführung der Baugruppe suchen wir einen Geschäftsführer Bau (m/w/d).

Die Aufgabe | In enger Abstimmung mit der weiteren Geschäftsführung der Baugruppe sowie im regelmäßigen Austausch mit der Geschäftsführung der Holding verantwortet er hauptsächlich den Bereich Akquisition und Kalkulation zur Beschaffung von Neuaufträgen (Rohbau, GÜ- und GU-Aufträge) für die Baugruppe.

Der Schwerpunkt seiner Aufgabe liegt in der Akquisition von frei zu vergebenden Aufträgen des Hochbaus in der Größenordnung zwischen ca. 5 Mio. bis 80 Mio. EUR Netto-Bauleistung. Akquisitionsgebiete sind dabei der Großraum NRW sowie in Ausnahmefällen auch Projekte in Ballungszentren über NRW hinaus (z.B. Hannover, Hamburg etc.). Für den Großraum Rheinland (Köln und südlich) gibt es einen verantwortlichen Geschäftsstellenleiter, der ebenfalls eigenständig Projekte akquiriert. Mit ihm ist die enge Zusammenarbeit und Abstimmung über die Auftragschancen sowie die Planung der Auslastung des Kalkulationsteams erforderlich.

Für die Akquisition nutzt er sein bereits bestehendes lokales Netzwerk von Kontakten und entwickelt es kontinuierlich und zielgerichtet weiter. Er gewinnt potentielle Kunden, baut strategische Partnerschaften auf und pflegt sie. Für die Akquisition von Projekten nutzt er ebenfalls die Partnerschaftsmodelle (Service Development) der Baugruppe und arbeitet dazu auch mit der Projektentwicklung zusammen. Die sehr guten bestehenden Kontakte der Baugruppe gilt es ebenfalls kennenzulernen, zu pflegen und aufrecht zu erhalten.

In Abstimmung mit der Kalkulation und unter Zuhilfenahme des Personals steuert er verantwortlich die Angebotsphase, erstellt die Angebote und führt die Auftragsverhandlungen mit den Kunden bis zum Abschluss. Eine hohe Fachkenntnis im Bereich Vertragsgestaltung, Bautechnik, Bauabläufe, Terminplanung, Qualitäten usw. sind dabei Voraussetzung. Ebenso ausreichende Erfahrung Verhandlungen zu führen und unter den für das Unternehmen wichtigen Parametern erfolgreich abzuschließen.

Er hat für eine ausreichende Auslastung der ausführenden Abteilung der Baugruppe zu sorgen und strebt ein kontinuierliches, gesundes Wachstum des Unternehmens über die Generierung zusätzlichen Umsatzes an. Dies bedingt auch die Ergebnis- und Umsatzplanung bis 3 Jahre im Voraus, Planung der kaufmännischen Entwicklungen und Innovationen in Abstimmung mit der kaufmännischen Leitung der Holding inklusive Liquidität usw.

Die strategische Relevanz | unternehmerische Funktion; Sicherstellung der Ergebnisse und Umsätze für die Baugruppe sowie mittel- bis langfristiges, gesundes Wachstum

Die Anforderung | Hochschul- oder FH-Abschluss als Bauingenieur, Wirtschaftsingenieur Bau; mehrjährige umfassende Erfahrung in der Akquisition und Projektleitung von Hochbau-SF-Projekten, insbesondere Wohnungsbau, Bürobau, Sozialbauten (Seniorenheime, KITAS, etc.) Logistikimmobilien; sehr gute Kenntnisse des Marktes in NRW und in der Vertragsgestaltung sowie fundierte Kenntnisse in der Kalkulation, idealerweise in RIB iTWO

Das Profil | freundliche, selbstbewusste, unternehmerisch denkende Persönlichkeit; persönlich und fachlich überzeugend; vertriebllich ausgerichtet, strategisch denkend, zielorientiert; technisch kompetenter Macher-Typ; hohe Eigenmotivation mit hohem Maß an Initiative; integrative Führungsstärke und Teamorientierung; überzeugender Partner für Kunden, Behörden und Projektbeteiligte; Verhandlungsgeschick sowie Qualitätsbewusstsein