

# Heike Eberle

## Der Dialog als Schlüssel

**BAUBRANCHE** Heike Eberle hat in 25 Jahren als Bauunternehmerin gelernt, Erfolg nicht nur an Zahlen, sondern an persönlicher Entwicklung, Dialog und der Nähe zu Kunden neu zu definieren.

VON JAN ZELLER



### Zur Person

Heike Eberle (57) ist Bauunternehmerin, Buchautorin, Podcasterin und Bloggerin aus Landau. Sie führt seit 2015 als erste Frau das Familienunternehmen Eberle Bau in dritter Generation. Das Unternehmen richtet seinen Fokus verstärkt auf altersgerechtes Bauen für Menschen ab 50Plus. Heike Eberle ist zudem bekannt für innovative Baukommunikation, ihren Podcast „Zu-Hause ankommen. Räume, Wandel und Sinn“ und ihr Buch „Türen öffnen Räume“. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat sie als Vorbildunternehmerin gelistet.

Mehr unter  
[www.eberlebau-landau.de](http://www.eberlebau-landau.de)  
und [www.heikeeberle.com](http://www.heikeeberle.com)

Was macht eigentlich Erfolg aus? Wenn sie zurückblickt auf ihre letzten 25 Berufsjahre im anfangs noch elterlichen Betrieb in Landau, später dann, nach dem Ausscheiden des Vaters 2015, als Chefin von Eberle Bau, kann Heike Eberle die Frage aus zweierlei Blickwinkeln beantworten. Der eine orientiert sich an klassischen Parametern, den anderen musste sie sich erst „schmerzhaft erarbeiten“, so die 57-jährige Unternehmerin. Letzterer aber erlaubte es ihr schließlich, Erfolg ganz neu und individuell für sich zu definieren und glücklich zu sein in ihrem Beruf.

Manches lässt sich an kleinen Beispielen festmachen. Heike Eberle erzählt von einer Zugfahrt Anfang vergangenen Jahres. Auf der Hinfahrt zu einem Vortrag sei sie noch mit Arbeiten an ihrem Buch „Türen öffnen Räume: Energien im und ums Haus“ beschäftigt gewesen, welches sie im Eigenverlag im März 2024 veröffentlichte. Knapp 400 Seiten, auf denen es um weit mehr als traditionelle Wohnkonzepte geht. Die Gestaltung eines Raumes als Chance zur Entdeckungsreise - zu einem anderen Wohn- und Lebensgefühl, aber vor allem auch zu sich selbst. Auf der Rückfahrt jedoch, da nahm sie sich Zeit: kein Handygespräch oder Zoom-Call, keine Angebotskalkulation oder Lieferantenabrechnung, so wie sie es vielleicht früher noch gehandhabt hätte. Stattdessen habe sie die Stunden „als eine Einladung zum Runterkommen, um sich zu entschleunigen und mit den eigenen Sinnen zu arbeiten“ genutzt, so Eberle, während die Landschaft an ihr vorbeizog und sich sichtbare Weite in innere Ruhe umwandelte.

### Rein in die Männerdomäne

Schon als kleines Mädchen kletterte die heutige Unternehmerin mit ihrem Vater über Baugerüste und erkundete Häuser und Räume. Nach ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre führte es sie erstmal „ganz klassisch in die eher weibliche Drogeriebranche“, bevor sie dann darauffolgend beruflich in die kaufmännische Leitung eines Bauunternehmens wechselte. Vor 25 Jahren, mit Anfang 30, dann der Einstieg in das Familienunternehmen, zur Unterstützung ihres Vaters. „Es war eine bewusste Entscheidung von mir damals; ich war versiert, was die Baubranche anbelangt, und hatte viele Ideen, wie man das Unternehmen mit seinen damals über 30 Mitarbeitern zukunftsfähiger machen könnte.“ Mitten hinein als junge Frau in die Männerdomäne Bau mit deren Gepflogenheiten und Gesetzmäßigkeiten, aber eben oftmals auch menschengemachten Ressentiments, Widerständen und Machismen. Und gleichsam



Eines der Lieblingsprojekte von Heike Eberle: ein Umbau entsprechend den Anforderungen seniorengerechten Wohnens inklusive Fensterrückbau. Alles erlebbar auf einer Etage, vom barrierefreien Bad (links) bis zu Kochen, Wohnen (rechts) und Schlafen. Planungszeit: vier Monate. Bauzeit: acht Monate. BILDER: EBERLE BAU

hinein in ein bestehendes betriebliches System, das sich seit 1947, dem Gründungsjahr von Eberle Bau, in Form von Mentalitäten und Betrachtungsweisen stetig eingeschliffen und etabliert hatte. „Viele Konfliktpotenziale“, sagt sie rückblickend. Sogar ein zusätzliches Bauingenieur-Studium stand damals im Raum, um sich noch fitter für die Aufgabenbereiche in der Firma und die Branche allgemein zu machen. Heute sei sie froh, sich dagegen entschieden zu haben. Denn ihr Weg sei eben ein anderer gewesen; einer, der sie offen sein ließ für Biografien von Menschen und Themen wie Wohnpsychologie oder Feng Shui. Insbesondere aber einer, das Bauhandwerk und das Sanieren, Neu- und Umgestalten als engen, persönlich geführten gemeinsamen Prozess mit den Bauherren und Auftraggebern in den Mittelpunkt stellt und nicht ausschließlich auf steigende Umsatzzahlen oder strategische Marktpositionierungen schießt. „Ich begleite meine Auftraggeber durch die gesamte Bauzeit, bin für sie immer erreichbar, führe viele Gespräche, höre zu. So ein Umbau oder eine Sanierung ist fast wie eine gemeinsam erlebte Schwangerschaft.“ Sie lächelt. „Da können auch Ängste auftauchen, Konflikte oder Unsicherheiten – zusätzlich zu den Baustellenabläufen, die ja ebenfalls auf das eigene Heim einwirken.“ Am Ende werde hier etwas neugestattet, was oft jahrzehntelang vertraut erschien und zu einem gehörte: ein Zuhause. Räume seien eben auch immer Räume der Identifikation, beschreibt sie es. „Bauen wir unsere direkte Lebenswelt um, berührt das auch die Reflexion über uns selbst, wer wir sind oder zukünftig sein möchten.“

Doch bevor sie diesen heutigen unternehmerischen Weg für sich auf- und ausbauen konnte, „musste ich erstmal zusammenbrechen“, sagt sie in einer einnehmenden, warmen Ehrlichkeit. Neun Jahre ist das nun her. Im Grunde sei es damals „ein ständiges Höher, Schneller, Weiter“ gewesen, dass sie sukzessive auslaugte. „Ich hielt mich zu lange für absolut resilient.“ Hinzu kam der Energieaufwand, der nötig war, um sich als Frau im Bauhandwerksgewerbe zu behaupten und Gehör zu verschaffen. Mit frischen Ideen und Ansätzen, vor allem aber mit der Art und Weise der Kommunikation und Dialogführung, die sie sich unternehmerisch wie menschlich wünschte, basierend auf Empathie- und Einfühlungsvermögen. Inner-

”

**Erfolg ist: Ich seiner eigenen Stärken bewusstwerden, das eigene Unternehmen oder seine Arbeit hin zu diesen Stärken entwickeln.**

Heike Eberle

“

betrieblich wie im Kundenumgang. Eberle setzte vieles zügig um, wollte „zielstrebig nach vorne gehen, aber eben auch authentisch sein dürfen“. Sie baute die kaufmännischen Strukturen neu auf, pflegte alte Kundenkontakte und strebte nach neuen, führte ein Baustellen-Controlling-System ein und zog das komplette Marketing neu auf. Die Idee, sich schwerpunktmäßig dem Geschäftsfeld des Alters- und Seniorengerechten Bauens zuzuwenden, entstand. Bauen 50Plus, für Menschen in deren Lebensmitte. Den kaum noch renditeträchtigen klassischen Hoch- und Wohnungsbau sägte sie nach und nach ab. Verlagerungen, Neuorientierungen, einhergehend mit einem Gesundheitskrampf des Betriebs. All das hinterließ Spuren, machte Stress, brachte Diskussionen und rüttelte oftmals auch an bis dato bestehende Grundpfeiler. „Ich wollte das Profil der Firma neu herausarbeiten; eine spezifische Stärke und Expertise, die man so mit uns als potenzieller Kunde verbinden kann – und damit das Unternehmen auch langfristig wettbewerbsfähig aufstellen und sichern“. Aber irgendwann streifte der Körper, die Lebensfreude schwand unter der Last der Verantwortung. Ihr inneres Haus stand plötzlich nicht mehr. Doch sie baute sich ein neues. Eines mit etwas mehr Kunst und Gefühl im Handwerk. Eines, das sie seitdem aktiv mit Leben ausfüllt und das sie täglich neu motiviert. Mehr persönliche Freiheit und mehr Lust am kreativen Umsetzen. Alles kleiner und feiner. Eben nicht Bauen um jeden Preis. Vor allem aber näher an den Kunden und an deren Biografien, Wünschen und Bedürfnissen.

Was also definiert am Ende Erfolg? „Sich seiner eigenen Stärken bewusstwerden, das eigene Unternehmen oder seine Arbeit hin zu diesen Stärken entwickeln“, resümiert die 57-Jährige. „Der Ausgangspunkt für die eigenen Bestrebungen sollten nicht in Branchen- oder Marktansprüchen oder gar Trends liegen, sondern im Einsatz und Ausbau der eigenen Fähigkeiten.“

Für Heike Eberle war und ist dabei der Dialog der vielleicht wichtigste Schlüssel zum Erfolg. Jener Dialog mit Subunternehmern, Angestellten, Azubis oder den Kunden, der Verständnis füreinander schafft und immer neue Perspektiven schenkt. Mehr noch aber jener Dialog mit sich selbst, der, ehrlich geführt, stets neue Türen öffnet. ■