

„Service und Support, zuverlässig, so wie der Kunde es erwartet“

Ein BAU UNTERNEHMER-Gespräch mit Manuel Akhbari, Geschäftsführer der GHI

DER BAUUNTERNEHMER: Herr Akhbari, ob Sie unseren Lesern ganz kurz die Geschichte des Unternehmens darstellen könnten?

Akhbari: Ja, gerne. Vor mehr als 20 Jahren hat Herr Ekkehart Misch die GHI gegründet. Er hat mit Dienstleistungen für den zentralen Schalungsbau eines Baukonzerns begonnen. Später hat er überwiegend Schalungsgeräte saniert. Im Bauboom der neuen Bundesländer mussten kurzfristig riesige Mengen von Schalungen gereinigt und regeneriert werden. Das war den Schalungsunternehmen und den großen Baufirmen hinderlich. Wir haben wie die Tellerwäscher als „Schalungswäscher“ begonnen. Davon profitieren wir heute noch. Wir kennen die Eigenheiten der großen Schalungshersteller und deren Geräte genau. Wir kennen auch die Schalungsabteilungen der Bauunternehmen und wissen, was Baustellen wirklich brauchen.

DER BAUUNTERNEHMER: GHI kümmerte sich ursprünglich vor allem um die Großen?

Akhbari: Ja, der Markt war damals anders. Die großen Schalungslieferanten haben damals ihre Mietparks erst aufgebaut. So ab 1998/99 war die Euphorie vorbei. Nach dem Höhenflug war auch die Schalungswelt in Deutschland wieder zurück in der Realität. Mietgeschäfte und Sanierungen wurden zum Standard. Die Großen haben zunehmend für sich selbst gesorgt. Die GHI brauchte weitere Geschäftsfelder. Naheliegender war der Handel mit gebrauchter Schalung. Mit den Geräten kannten wir uns besonders gut aus. Abnehmer für hochwertige, überholte Schalung gab es im In- und Ausland. Die ersten Bauunternehmen waren in dieser Zeit von Konkursen und Fusionen betroffen. Das waren die Lieferanten der Geräte.

DER BAUUNTERNEHMER: Ein solches, fast so gut wie neues, Produkt war also auch damals schon interessant?

Akhbari: Ja klar, unsere Philosophie war, dem Kunden immer das anzubieten, was die Baustelle braucht. Wir haben die Geräte zuerst nach England und Irland, später dann in die Länder der ehemaligen Sowjetunion, Finnland, eigentlich ganz Skandinavien und das Baltikum geliefert. Leider war das schöne Geschäft viel zu schnell vorbei. Der Markt war zuerst voll mit günstigem Gebrauchtgerät. Ab 2004 war er nahezu leer, oder zu teuer. Qualität hochwertiger gebrauchte Schalungsgeräte wurde zum knappen Gut. Bald konnten auch wir die Anfragen nicht mehr bedienen. Das ist für einen Vertriebsmann besonders bitter.

DER BAUUNTERNEHMER: GHI hat auch neues Schalungsgerät verkauft?

Akhbari: Wir, besser die meisten der „Kleinen“ fingen mit dem Verkauf von Baustützen an. Unsere bewährten, gebrauchten DIN-Stützen waren der Renner im Ausland. Das Geschäft war einfach abzuwickeln. Das westliche Zentral-Europa hat die DIN-Stützen ersetzt und die EN-Stützen eingeführt. Wir haben dabei die kleineren Stützentypen der Südeuropäer kennen gelernt. Diese waren auch für unsere Ostmärkte interessant. Da konnte man sich die Lieferanten aussuchen. Die kennen nun zunehmend die in Westeuropa erforderlichen Qualitätssiegel. Südeuropa, Osteuropa, Brasilien, Vorderasien, China – das ging bisher und wird auch in der Zukunft weiter gehen. Wichtig ist, dass Qualität und Preis passen. Vor einiger Zeit haben wir von der Rahmenschalung Tritec die ersten Elemente ausgeliefert und zum Jahreswechsel eine eigene Niederlassung gekauft.

DER BAUUNTERNEHMER: GHI ist jetzt auch Schalungsproduzent?

Akhbari: Als international aktives Unternehmen, muss unser Geschäft auf stabilen Beinen stehen.

Dipl. Betriebswirt Manuel Akhbari, Geschäftsführer der neu im Lande positionierten GHI, hat sein Handwerk von der Pike auf gelernt. Er war der erste Azubi eines mittelständischen Schalungsdienstleisters in Dorsten und hat sich dort zügig im Auslandsvertrieb profiliert. Nun bietet er mit der Tritec ein eigenes GHI-Schalungssystem an, das auch schon beachtliche Verkaufserfolge zu verzeichnen hat.

hen. Wir kennen die wichtigen Märkte der Welt und haben unsere Sicht, was die Kunden brauchen. Die spannende Frage ist, ob an den hohen deutschen Standards Abstriche gemacht werden, gerade dort, wo die Lohnleistung noch absehbar günstig bleibt.

Wir mussten bei unseren Produktionsstätten Standards vorgeben, die Praktiker und auch die Spezialisten austauschen. So konnten wir die Produktionen auf ein beachtliches Niveau heben. Das Bewährte wurde belassen. Das bedeutet, dass wenn z.B. das am besten geeignete Holz für Rahmenschalungen aus Lettland bzw. aus der finnischen Birke stammt, dann wird diese weiter verwendet. Das gehört sich so, wir sind das unseren Kunden schuldig. Märkte und Kunden sind individuell sehr verschieden. Darauf stellen wir uns täglich neu ein.

DER BAUUNTERNEHMER: GHI ging 2004 auch nach Dubai ...

Akhbari: Ja, sicher. Eine funktionierende Produktion allein nützt heute nichts. Wir verstehen uns vor allem als Vertrieb und Dienstleister. Wir wollen die Nähe zum Kunden und zur Baustelle. Natürlich war Dubai von außen gesehen ein Marktplatz für unternehmungslustige Händler. Wir hatten dort auch die Chance Neues auszuprobieren. Dort waren wir unbeobachtet und konnten leichter zeigen was wir können. Wir haben auch mal Dinge in der „Not“ selber gemacht, die wir uns hier so nicht getraut hätten. Wie zum Beispiel auch mal komplette Projekte anzubieten und auszuführen.



GHI-Geschäftsführer Manuel Akhbari (r.) im Kunden-Gespräch.

DER BAUUNTERNEHMER: Wieso gelang Neues in Dubai bei GHI gleich?

Akhbari: Weil alles Herr Misch, unser Gesellschafter, mit seiner internationalen Mannschaft selber macht. (lacht) Unter uns, ich verstehe den Markt

in Dubai nicht genau genug. Herr Misch sagt, dass darüber auch sehr viel Unsinn geredet und geschrieben wird. Ich kann mir aber vorstellen, dass die „Großen“ bisher eher die Rosinen aus dem Kuchen picken wollten und besonders die spektakulären Projekte bedient haben. Wir waren die Knochenarbeit gewohnt und haben uns unsere Kontakte erarbeitet. Sicher nicht spektakulär, aber zum Teil mehr als in Deutschland. Inzwischen ist ja aber auch da alles im Fluss ...

DER BAUUNTERNEHMER: Nachdem dort die Immobilienblase geplatzt ist ...

Akhbari: Ja, Dubai war bisher ein Kaufmarkt für Schalungsgeräte. Keiner der Hersteller hatte dort Schalungsgeräte vermietet. Jetzt scheint sich das alles zu verändern, innerhalb von kurzer Zeit. Jetzt ist wieder Flexibilität der Mitarbeiter und solides handwerkliches Können gefragt. Wir probieren schon Neues aus und werden uns mal wieder kurzfristig auf Neues einstellen müssen. Das ist spannend, zugegeben, manchmal etwas zu spannend.

DER BAUUNTERNEHMER: aber die Karawane zieht weiter ...

Akhbari: Ja, man erzählt inzwischen Unglaubliches über die anderen Märkte. Das Land Abu Dhabi und die Bauunternehmen haben offensichtlich noch mehr Geld. Die können Dubai sogar übertrumpfen. Das gilt auch für Riad in Saudi-Arabien, für Katar, Kuwait... Auch Bahrain soll interessant sein.

DER BAUUNTERNEHMER: Und wie stellt sich für Sie die Situation in Deutschland dar?

Akhbari: Es ist im Moment nicht besonders lustig. Verdrängungswettbewerb, unauskömmliche Mietsätze, geringer Bedarf, unsichere Aussichten. Da wird es für kleinere Firmen besonders hart – obwohl, kleinere Geschäfte gehen jetzt wieder. Wir kämpfen mit einem hohen Aufwand, weil sich der Kunde für Entscheidungen länger Zeit nimmt. Wir akzeptieren das und können mit entsprechend gutem Service und vollem Support unser Geld verdienen.

DER BAUUNTERNEHMER: Und GHI in der Zukunft?

Akhbari: Wer preisgünstige Schalungsgeräte benötigt, ist bei uns als Kunde willkommen. Wir wollen jeden gut bedienen und sein Anliegen für wichtig nehmen. Selbst wenn es nur um fünf Stahlrohr-Stützen geht oder für 10.000 € etwas Material nachgekauft wird. Jeder soll unseren kompletten Ser-

vice erhalten. Ich war schon immer ein großer Fan davon, den Leuten das ganze Drumherum, von A bis Z, abzunehmen.

DER BAUUNTERNEHMER: Sie setzen jetzt bei Mittelständlern und Kleinen an?

Akhbari: Ja, der Mittelstand muss es doch derzeit wieder richten. Und so ein mittelständischer oder kleinerer Bauunternehmer kauft auch andere große und kleine Baugeräte neu, damit die Baustelle einen leistungsfähigen Gerätepark besitzt. Dazu gehört auch eine anständige Schalung, mit der die geforderte Betonqualität erreicht werden muss. Mehr nicht, denn der Preis muss auch stimmen.

Ganz konkret: Bevor wir dem Kunden seine Schalung aufbereiten, wird er von einem unserer langjährig erfahrenen Spezialisten besucht. Die Sanierungskosten für das besichtigte Gerät werden geschätzt und ein Angebot vorgelegt. Man kann sich wundern, für wie wenig Geld heute wieder eine nahezu neuwertige Schalung zu bekommen ist. Wenn wir ein neues Gerät verkaufen, bieten wir ein von uns entwickeltes Modell eines Mietkaufs an. Auch hier konkret: Bei einer Laufzeit von 48 Monaten bezahlt man im Monat zirka 2,5 Prozent vom Neuwert, das wären zirka 1.500 € / Monat für eine solide Grundausstattung. Nach dieser Zeit ist das Gerät bezahlt, aber mindestens noch mal so lange einsetzbar. Warum sollte das für den mittelständischen Bauunternehmer nicht interessant sein? Eventuell bekommt er auch noch eine „Verschrottungsprämie“. Und dieses Modell gibt es meines Wissens nur bei uns, so in der Art ...

DER BAUUNTERNEHMER: Herr Akhbari, haben Sie vielen Dank für dieses Gespräch.

(Mit dem GHI-Geschäftsführer sprach DER BAUUNTERNEHMER-Redakteur Dr. Burkhard Talebitari.)

Vollflächigen Spezialbeschichtung sorgt für absolut glatte und nahtfreie Oberfläche

Aus äußerst stabilem Papier: Stahlbetonstützen mit Rapidobat-Schalrohren von H-Bau-Technik errichtet

München. In 36 Monaten Bauzeit entstand die neue Firmenzentrale des Süddeutschen Verlags (SV) in München nach den Plänen des Architekturbüros GKK + Architekten, Berlin. Da nicht mehr alle Mitarbeiter im angestammten Innenstadt-Areal untergebracht wer-

den können, sollten ab Ende 2008 sämtliche Aktivitäten am Standort Hultschiner Straße gebündelt werden. Insgesamt wurden zirka 700 runde Sichtbetonstützen mit Hilfe von Rapidobat Schalrohren des Klettgau Baustoffherstellers H-Bau-Technik hergestellt.

Ursprünglich hatten die Planer einen 145 Meter hohen Turm mit 39 Stockwerken als Zentrale der Mediengruppe vorgesehen. Doch diesem Vorhaben setzte ein Volksbegehren Grenzen. Mit knapper Mehrheit beschlossen die Bürger im November 2004, dass kein Gebäude außerhalb des Mittleren Rings höher als 100 Meter sein dürfe. Infolgedessen mussten die Architekten ihre Pläne überarbeiten. Ziel war es, die Bruttogeschossfläche von 78.400 Quadratmeter nicht wesentlich zu ändern. Deshalb gestalteten die Planer das Hochhaus zwar um einiges niedriger, jedoch breiter als im ursprünglichen Entwurf. Dessen ungeachtet ist das realisierte Gebäudeensemble 10.000 Quadratmeter kleiner.

Entwurf und Wirklichkeit

Heute besteht der Gebäudekomplex aus einem architektonisch prägnanten Hochhaus, einem zweigeschossigen Flachbau sowie dem lichtdurchfluteten Atrium. Dieser Innenhof stellt mit einer Breite von 24,3 Metern und einer beeindruckenden Höhe von 23,5 Metern den kommunikativen Eingangsbereich dar und erschließt die beiden Bürogebäude. Die offizielle Höhe des Hochhauses beläuft sich auf 99,98 Meter. Mit den technischen Aufbauten ist es ungefähr 103 Meter hoch.

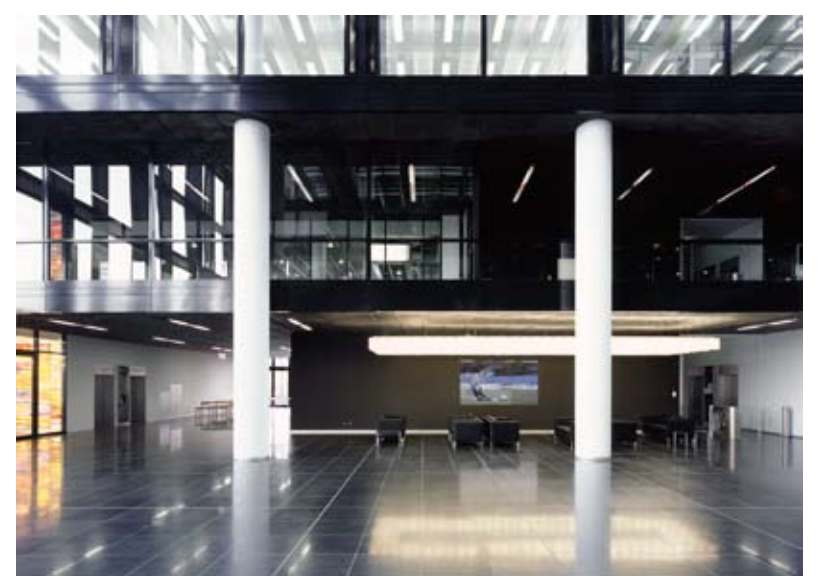
Architektonisch bemerkenswert ist die Fassade des Gebäudes.

Die einzelnen Scheiben stehen leicht schräg zueinander, was zu reizvollen Lichteffekten führt. Der Turm ist mit dem rückwärtigen Teil des Flachbaus verbunden, so dass eine einheitliche Gebäudestruktur entsteht.

Eine runde Sache

Alle Geschossdecken des Gebäudekomplexes werden von runden Stahlbetonstützen in Sichtbetonqualität getragen. Diese wurden mit Hilfe von Rapidobat-Schalrohren des süddeutschen Baustofflieferanten H-Bau-Technik, Klettgau, gefertigt. Bei dieser Schalung handelt es sich um Rohre aus äußerst stabilem Papier, die speziell zur Herstellung von Stützen dienen. Je nach gewünschter Qualität der Betonoberfläche sind sie in drei unterschiedlichen Ausführungen erhältlich: Rapidobat Karat, Rapidobat glatt und Rapidobat glatt light.

Rapidobat Karat eignet sich für höchste Sichtbetonansprüche. Dank ihrer vollflächigen Spezialbeschichtung garantiert sie eine absolut glatte und nahtfreie Oberfläche. Die Schalung Rapidobat glatt hingegen eignet sich zwar für optisch ansprechende Sichtbetonstützen, ist allerdings mit einer Folie ausgekleidet, deren Stoßstellen später im Beton sichtbar sind. Stützen, die verkleidet werden bzw. deren Erscheinungsbild eine untergeordnete Rolle spielt, lassen



Alle Geschossdecken werden von runden Stahlbetonstützen in Sichtbetonqualität getragen.

sich wirtschaftlich mit Hilfe von Rapidobat glatt light herstellen.

Zeitersparnis

Die stabilen Papierrollen schützen den Beton vor den mechanischen Einflüssen des Baustellenalltags und können nach dem Erhärten des Betons mittels einer integrierten Reißleine einfach geöffnet und schnell entfernt werden. Das bringt eine erhebliche Zeit- und Kosteneinsparung mit sich. Ein As-

pekt, der den Verantwortlichen der Süddeutschen Zeitung sehr wichtig war. Schließlich hatte die Mediengruppe ihr Stammgebäude in der Sendlinger Straße bereits verkauft, der Räumungstermin stand fest, und aufgrund eines Bürgerbegehrens war viel wertvolle Zeit verloren gegangen. Doch dank einer guten Planung, einem reibungslosen Bauablauf und qualitativ hochwertigen Produkten gelang es, das Gebäude noch rechtzeitig fertig zu stellen.



Die neue Firmenzentrale des Süddeutschen Verlags (SV) in München.

MOBILER BETONRÜTLER
RÖDER
MASCHINENBAU GMBH

ab € 789,-
+ MwSt.

D-73340 Amstetten
Tel. +49 (0)73 36 92 19- 0
Fax +49 (0)73 36 92 19- 10
mehr Infos unter: www.erwinroeder.de