



In Düsseldorf lief kürzlich der erste E-Sprinter als Serienmodell vom Band.

FOTO: MERCEDES-BENZ

Produktionsstart in Düsseldorf

Erster E-Sprinter läuft vom Band

Der Autobauer Daimler hat seinen ersten Elektro-Sprinter als Serienfahrzeug vom Band rollen lassen.

Düsseldorf (dpa). – Bei der Feierstunde vergangene Woche im Düsseldorfer Transporter-Werk sprach der Spartenchef Marcus Breitschwerdt von einem „Meilenstein“ auf Daimlers Weg der Elektrifizierung. Der E-Antrieb werde sich in den kommenden Jahren immer mehr durchsetzen und zu einem starken Standbein des Produktportfolios von Mercedes werden, das vor allem den städtischen, gewerblichen Bereich prägen werde, so der Manager. Die Reichweite des Stromers beträgt nach Herstellerangaben je nach Batteriekapazität bis zu 168 Kilometer.

Der Elektro-Sprinter ist eine Variante eines neuen, 2018 vorgestellten Sprinters. Für dieses neue Modell investierte Daimler nach eigenen Angaben 330 Millionen Euro in sein Düsseldorfer Werk, das rund 6500 Mitarbeiter hat. Der Sprinter ist für Daimler seit langem ein Erfolgsprodukt, pro Jahr werden grob gesagt 200.000 Fahrzeuge verkauft. Den kleineren Mercedes-Transporter Vito gibt es bereits seit

Anfang dieses Jahres als Elektrofahrzeug. Wie viele seither verkauft wurden, gibt Daimler wie üblich nicht preis. Neben Düsseldorf als zentralem Standort hat Daimler noch Transporter-Werke unter anderem in Brandenburg und den USA.

Zur Sprinter-Veranstaltung kam NRW-Ministerpräsident Armin Laschet. Der CDU-Politiker sah die Produktion als

wichtigen Beitrag, um eine wettbewerbsfähige und zukunftsorientierte Autoindustrie zu erhalten. Bis auf den Straßen-E-Sprinter in nennenswerter Zahl aufzutreten, dauert es noch. Denn die ersten Serienfahrzeuge gehen als Vorführwagen an Händler, erst ab Februar kann man den Sprinter-Stromer bestellen – mit Auslieferung ab dem Frühjahr.

Einzigartig unter den Flächenfertigern

HEIDE GmbH
flächenfertiger®

Markus Heide
Geschäftsführer
info@heide-flaechenfertiger.com

Herstellung & Vertrieb von Flächenfertigern

HEIDE flächenfertiger® GmbH
Pfarrheideweg 26 b
93426 Roding

Telefon +49 (0) 9461 / 4015-96
Telefax +49 (0) 9461 / 4015-97
Mobil +49 (0) 171 / 36 85 845

www.heide-flaechenfertiger.com

Kanalsanierung

Dommel feiert 30-jähriges Bestehen

Hamm (ABZ). – Im November 1989 fing alles an: Die Sanierungstechnik Dommel wurde gegründet. In den vergangenen 30 Jahren hat sich das Unternehmen aus Hamm als erfahrener und kompetenter Kanalsanierungsspezialist in der Branche einen Namen gemacht. Der Mittelständler beschäftigt heute mehr als 80 Mitarbeiter. Sie sind im Auftrag von Kommunen, Industriebetrieben sowie für Ingenieurbüros im Rahmen von anspruchsvollen Bauprojekten in ganz Deutschland im Einsatz.

Dabei fing alles ganz klein an. Firmengründer Dieter Dommel startete mit einer Hand voll Mitarbeiter. In den Anfängen lag der Fokus insbesondere auf Kanalreparaturen mit Robotertechnik sowie Verfahren für das Verpressen von undichten Muffen. Später übernahm Heinz Eichhorn die Geschäftsführung. Mit dem Eintritt von Geschäftsführer Wilhelm Stentrup im Jahr 1999 wurde der Kanalsanierungsspezialist Teil der Heckmann Unternehmensfamilie – eine inhabergeführte Bauunternehmung mit Expertise im Bereich des Tief- und Straßenbaus sowie im Gewerbe- und Industriebau. Neue, grabenlose Verfahren wie das Rohrlinieren mit Kurz- und Langrohren, das TIP-Verfahren und das Berstlining kamen zum Einsatz.

Seit 2006 verstärkt Christoph Leyers die Geschäftsleitung. Im Sommer 2016 übergab Wilhelm Stentrup im Rahmen der Unternehmensnachfolge den Staffstab an seinen Sohn Benedikt, der unter anderem sein Know-how im Bereich der lichttauhärtenden GFK-Schlauchliner bei den Sanierungsprojekten einbringen konnte. Seit 2018 ist das Unternehmen wieder gesellschaftsrechtlich unabhängig. Die Verbindung zur Heckmann Unternehmensfamilie besteht weiterhin in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit und einem gemeinsamen Leitbild. Dieses spiegelt sich besonders in dem Wort „Gilt“ wider. Es steht für Handschlagmentalität und Verlässlichkeit und bedeutet, dass das gesprochene Wort verbindlich ist.

Diese Philosophie gepaart mit einem hohen Qualitätsanspruch kommt auch bei den Kunden an: In den letzten sechs Jahren habe sich die Unternehmensgröße nach eigenen Angaben verdoppelt. Dazu beigetragen habe auch, dass sich das Sanierungsunternehmen den Ruf des Problemlösers erarbeitet habe. Kanalsanierungsprojekte mit schwierigen



Die Geschäftsführer (v. l.) Benedikt Stentrup und Christoph Leyers freuen sich über das 30-jährige Bestehen der Sanierungstechnik Dommel GmbH. FOTO: SANIERUNGSTECHNIK DOMMEL

Rahmenbedingungen wie zum Beispiel extreme Deformationen im Altrohr, aggressive Abwässer oder schwierige Zugänglichkeit der Sanierungsstellen sind die Spezialität des mittelständigen Unternehmens. Das kontinuierliche Wachstum und die hohe Kundenorientierung machte es Dommel möglich, Anfang 2019 auch räumlich zu expandieren. Um noch näher an den Kunden in der südlichen Mitte Deutschlands zu sein, eröffnete der Sanierungsspezialist eine neue Niederlassung in Wiesbaden.

Trotz des stetigen Wachstums hat sich der Kanalsanierungsspezialist innerbetrieblich seinen familiären Charakter bewahrt. Die Beschäftigten schätzen vor allem die respektvolle und mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur. Dies ging auch aus einem Wettbewerb des Instituts Great Place to Work hervor. Hierbei bewerteten die Mitarbeiter das Unternehmen anonym in den Bereichen Glaubwürdigkeit, Stolz, Respekt, Fairness und Teamgeist. Auf dieser Grundlage wurde die Sanierungstechnik Dommel zum besten Arbeitgeber in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2019 gekürt. Dabei sprechen auch ein moderner Maschinenpark mit über 40 Fahrzeugen, Investitionen in die Arbeitssicherheit, in innovative Technologien und Verfahren, ein Prämiensystem, verbindliche Absprachen und ein großes Angebot an Aus- und Fortbildungen für den Hammer Sanierungsspezialisten.

Die Arbeitgeberattraktivität spielt auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels eine entscheidende Rolle. Um diese kontinuierlich zu verbessern, hat sich Dommel bereits 2017 der Unterneh-

mensinitiative „Ausgezeichnete Arbeitgeber in Hamm“ angeschlossen. „Gerade in unserer kleinen Nische innerhalb der Bauindustrie – die durchaus mit Vorurteilen behaftet ist – ist es wichtig, auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter einzugehen“, so Geschäftsführer Benedikt Stentrup. Dabei hat sich die Tätigkeit in den vergangenen Jahrzehnten auch gewandelt. „Heute arbeiten wir im Arbeitsalltag mit Hochleistungs-Werkstoffen und modernen Maschinen wie zum Beispiel Kanal-Kameras mit dreidimensionaler Verlaufsleistung, die Videos in Full-HD-Qualität erzeugen. Das Umfeld ist zunehmend technisiert.“ Dank innovativer Schlauch- und Rohrlinieren-Verfahren können viele Arbeiten grabenlos erfolgen. Die Tätigkeit ist damit auch für Fachkräfte attraktiv.

„Wir möchten unseren Mitarbeitern auch künftig eine Arbeitsatmosphäre bieten, die sie schätzen und in der sie sich wohlfühlen. Denn dies ist aus unserer Sicht ein maßgeblicher Faktor für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens“, so Stentrup.

Als sichtbares Zeichen des weiteren Wachstums werden in Kürze auf dem Firmengelände im Norden des Hammer Stadtgebietes zusätzliche Bautätigkeiten zu beobachten sein: Um Platz für die wachsende Belegschaft und den größer werdenden Fuhrpark zu schaffen, werden Anfang 2020 das Verwaltungsgebäude und die Fahrzeughalle noch baulich erweitert. Die Feierlichkeiten zum 30-jährigen Bestehen des Kanalsanierungsspezialisten finden im Kreis der Belegschaft und deren Familien in Hamm statt.

Fachkräftemangel und steigende Baukosten

Experten empfehlen Partnerschaften

Von Christof Hardebusch

Berlin. – Die boomende Baukonjunktur führt vermehrt zu Engpässen und Friktionen zwischen Bauherren und Bauunternehmen. Eine mögliche Lösung stellen alternative Vergabemodelle dar. Zu ihnen zählen auch die Varianten partnerschaftlichen Bauens, wie sie zuletzt im Rahmen des NRW-Baurechtstages empfohlen wurden. In Hamburg gibt es sogar schon eine konkrete Projektumsetzung.

Die Bauwirtschaft freut sich über die Auslastung ihrer Kapazitäten: 2018 konnte sich das Bauhauptgewerbe laut Destatis im Vergleich zu 2015 über ein um 34 Prozent höheres Auftragsvolumen freuen. Der Umsatz stieg von September 2018 bis September 2019 um 7,1 Prozent. Bauherren stellt diese Entwicklung vor einige Probleme. Die Baukosten steigen und überschreiten immer öfter die veranschlagten Budgets. Zudem antworten weniger Unternehmen auf Angebotsanfragen – Wenn es um Generalunternehmerleistungen oder TGA geht, teilweise nur noch jedes vierte.

Das liegt auch daran, dass die Anbieter ihre Kapazitäten nicht beliebig ausweiten können. Das zeigt ein überraschender Befund: Laut Bundesvereinigung Bauwirtschaft ging die Zahl der am Bau Beschäftigten trotz Auftragsflut 2019 sogar zurück. Während die Betriebe des Bauhauptgewerbes und des Ausbaugewerbes ihre Mannschaften leicht aufstocken konnten, schrumpfte die Zahl der Gebäudetechniker von 1 675 800 Mitarbeitern im Vorjahr auf nunmehr noch 1 634 000. Offenbar gibt der knappe Arbeitsmarkt mehr nicht her.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, über die Art der Vergabe von Bauleistungen nachzudenken. Öffentliche Auftraggeber dürfen ihre Vergabepraxis bekanntlich nur in stark eingeschränktem Maße verändern. Wenn sie von der klassischen Trennung zwischen Planung und Ausführung abweichen, müssen sie es explizit gegenüber den Aufsichtsbehörden begründen. Privaten Bauherren hingegen steht eine Vielzahl von Vergabemodellen offen.

Die klassische Fachlosvergabe bringt dabei aus den oben genannten Gründen höhere Risiken mit sich. Weder Budgets

von Störungen im Bauablauf sinkt. Zudem bringen die Bauprofis ihr Know-how schon in der Planungsphase ein. Das er-

www.mobile-raumcontainer.de

noch Terminpläne lassen sich mit ihr noch zuverlässig einhalten. Wer Geld und Zeit möglichst im geplanten Rahmen halten will, kann sich für partnerschaft-



Christof Hardebusch plädiert für alternative Vergabemodelle wie partnerschaftliches Bauen. FOTO: RUECKERCONSULT

liche Vergabemodelle nach angelsächsischem Vorbild optieren. Im Partnerschaftsmodell einigt sich der Bauherr schon in der Planungsphase mit einem einzigen Partner auf einen Kostendeckel – und das noch vor Erteilung des Bauauftrags. Der erfolgt erst, wenn in der Angebots- und Verhandlungsphase das Kostziel erreicht wird.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Bauherr hat mit nur einem verantwortlichen Ansprechpartner zu tun und erreicht Kostensicherheit schon in einem frühen Stadium. Während die klassische Einzelvergabe eine Vielzahl teils gegenläufiger Interessen erzeugt, ziehen die Partner an einem Strang – das Risiko

höht die Chance auf effizientere Abläufe und höhere Qualität. Funktionieren kann dieses Modell aber nur, wenn alle Beteiligten umdenken. „Miteinander statt Gegeneinander“ ist das Motto für das erforderliche „Umparken im Kopf“. Ein wahrer Kulturwandel ist hierzulande vonnöten.

Partnerschaftliche Vergabeverfahren sind in anderen Ländern längst Standard. Die Variante „Integrated Project Delivery“ (IPD) ist in den USA und Australien ein weit verbreiteter Standard. Verständlicher wird dieses Modell mit dem Stichwort „Mehrparteienvertrag“. Hierzulande realisiert die ECE Projektmanagement in Hamburg ein großes Hotelprojekt in diesem Pilotverfahren. Insgesamt sieben an Planung und Bau beteiligte Unternehmen – einschließlich des Bauherrn selbst – haben in einem gemeinsamen Vertrag den Kostenrahmen, die Verteilung von Gewinnen sowie Haftungsthemen geregelt. Die ECE nennt eine optimierte Planung, Kostensicherheit in einem sehr frühen Stadium, insgesamt vergleichsweise geringere Gesamtkosten und ein kooperatives und zielorientiertes Miteinander als Vorteile. Die Hansemetropole ist zudem Stätte für eine weitere Premiere partnerschaftlichen Bauens: Die Hafenbehörde der Stadt hat den Bau des Kattwykdamm als partnerschaftliches Bauprojekt ausgeschrieben. Dies zeigt, dass auch öffentliche Auftraggeber ihre tradierten Vergabeverfahren überdenken können – um künftig Skandale wie den Berliner Großflughafen BER zu vermeiden.

Der Autor ist Geschäftsführer der Rueckerconsult GmbH mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen berät Firmen bei Kommunikationsaufgaben in der Immobilienwirtschaft.

Neue Imagekampagne

Gerüstbauer-Ausbildung spricht für sich

Köln (ABZ). – Die Bundesinnung für das Gerüstbauer-Handwerk hat gemeinsam mit ihren Mitgliedsunternehmen eine neue Imagekampagne ins Leben gerufen. Im Zentrum stehen junge Gerüstbauer, die authentisch und mit viel Leidenschaft ihren Beruf repräsentieren. Herzstück der Kampagne ist die neue Website www.geruestbaulehre.de.

Im Mittelpunkt stehen echte Auszubildende, die ihren Beruf unter anderem in kurzen Videoclips vorstellen. Das Resultat ist eine Internetseite, die alle wesentlichen Informationen zum Berufsbild enthält. Interessenten können sich mit nur wenigen Klicks direkt um ein Prak-

tikum oder eine Ausbildungsstelle bei einem Innungsbetrieb bewerben. Einfach über die Postleitzahlensuche Betriebe im Umkreis auswählen, Lebenslauf, Bewerbungsschreiben oder -video hochladen und gleichzeitig an mehrere Adressen versenden.

„Die Nachwuchsgewinnung und Fachkräftesicherung ist und bleibt im Gerüstbauer-Handwerk eines der wichtigsten Themen für die Zukunft. Vielen Schülern, Eltern, Lehrern oder auch Ausbildungsberatern ist nicht bewusst, dass Gerüstbauer ein attraktiver Ausbildungsberuf mit guten Zukunftsperspektiven ist und bereits seit 1998 ein Voll-

handwerk, also Meisterberuf“, so Bundesinnungsmeister Marcus Nachbauer.

Geringere Zahlen von Schulabgängern und der Trend zum Studium führen dazu, dass immer weniger Jugendliche sich für eine Ausbildung entscheiden. Mit der Kampagne sollen auch Studien-zweiferler oder -abbrecher gewonnen werden. „Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, in der Öffentlichkeit Aufmerksamkeit zu wecken und potenziellen Auszubildenden die Attraktivität unseres schönen Handwerks aufzuzeigen“, betont Nachbauer. „Die Lehrlinge von heute sind die Fachkräfte von morgen, die wir in der Zukunft ganz dringend brauchen.“

Kooperationsvertrag unterzeichnet

rbv und RSV wollen enger zusammenarbeiten

Köln/Hamburg (ABZ). – Synergien heben und gemeinsam für die Belange der Rohrleitungsinfrastruktur eintreten – das ist das Ziel der Kooperation zwischen dem Rohrleitungsbauverband (rbv) und dem Rohrleitungssanierungsverband (RSV). Mit einem Vertrag besiegeln beide Verbände nun eine engere Zusammenarbeit.

Unter anderem ist eine wechselseitige Mitarbeit in Ausschüssen geplant sowie die jeweilige Mitwirkung bei der Erstellung technischer Schriften. Zudem sollen die Ressourcen gebündelt werden, wenn es um die Vertretung der Belange gegenüber öffentlichen Auftraggebern und Institutionen geht. „Dass die Verbände des Leitungsbaus und der Leitungssanierung näher zusammenrücken, ist ein deutliches Signal an die Branche und hilft uns

die vielfältigen vor uns liegenden Herausforderungen gemeinsam an breiter Front anzugehen“, freut sich rbv-Präsident Fritz Eckard Lang über die künftige engere Verzahnung der beiden Verbände.

„Es gibt viele Themen wie etwa die Förderung von Aus- und Fortbildung sowie die Fachkräftesicherung. Hier können wir gemeinsam mit dem rbv im Interesse der Sanierungsunternehmen stärker agieren“, fügt RSV-Vorstandsvorsitzender Andreas Haacker hinzu.

Ein sichtbares Zeichen der gemeinsamen Arbeit soll auf der IFAT 2020 gesetzt werden: Hier werden beide Verbände zusammen mit der German Society for Trenchless Technology (GSTT) auf einem gemeinsamen Stand vertreten sein.



Andreas Haacker und Fritz Eckard Lang (v. l.) unterzeichneten einen Kooperationsvertrag zur Zusammenarbeit von Rohrleitungsbauverband und Rohrleitungssanierungsverband. FOTO: RBV/RSV

Z Lab öffnet sich für Gründerteams

Berlin (ABZ). – Ab sofort bietet die Berliner Innovationsschmiede Z Lab jungen Gründerinnen und Gründern Raum, damit sie ihre Ideen entwickeln können. Für das neue Proworking-Programm können sich sowohl junge Start-up-Teams als auch gründungswillige Studierende mit Interesse an der Entwicklung digitaler Lösungen für die Baubranche bis zum 20. Februar 2020 auf www.z-lab.com mit einer Kurzpräsentation ihrer Geschäftsidee bewerben.

Idee des Proworking-Programms ist, dass ausgewählte Start-ups und Jungunternehmen die Räumlichkeiten des Z Lab bis zu drei Monate lang kostenlos als Start-up-Office nutzen können. Dort bekommen sie die Möglichkeit, sich mit den Z Lab-Expertinnen und -Experten auszutauschen und das Netzwerk rund um die Baubranche zu nutzen.

„Uns geht es um mehr, als drei Schreibtische für drei Monate zur Verfügung zu stellen. Wir streben nach langfristigen Open-Innovation-Kooperationen, um gemeinsam die Zukunft in den Bereichen Bau, Logistik und Infrastruktur aktiv zu gestalten“, erklärt Robin-Boris Kasper, Leiter Kommunikation im Z Lab. „Denn wir sind überzeugt davon, dass sich die Herausforderungen der Digitalisierung in der Baubranche nur gemeinsam lösen lassen“, so Kasper.

Das Programm von Z Lab richtet sich insbesondere an Gründerteams, die sich ganz auf die frühe Entwicklung von Produkt und Geschäftsmodell konzentrieren wollen und noch keine eigenen Büros haben. Im Z Lab sparen sie nicht nur die Kosten für den Co-Working-Space, sondern profitieren von Anfang an vom mittelbaren Netzwerk-Anschluss an die Baubranche.