einhundert

100 Jahre Rudolph Baustoffwerk Jubiläumsmagazin

Abgeladen_
In aller Frühe unterwegs in die Schweizer Alpen.

Aufgetragen_
Nachtschicht in der Produktion. Ein Bericht.

Angeschaut_
Formenfeuerwerk aus der Manufaktur in Weiler.

Ausgemacht_
Mehr als Freizeitsport. Spitzenleistung auf dem Rad.

»Wir wollen den Rückspiegel nicht zu groß machen.«

Liebe Leserinnen und Leser,

für viele Unternehmen ist so ein Jubiläum immer wieder Anlass, innezuhalten. Dazu, die eigene Geschichte Revue passieren zu lassen und sie einmal aufzuschreiben, mit hübschen Fotos und Illustrationen aus den Archiven, aus einer längst vergangenen Zeit zu bebildern und zwischen zwei Buchdeckel zu pressen. Aber so eine klassische Firmenchronik, das erschien uns dann doch für unser Unternehmen nicht das Richtige zu sein. Also haben wir beschlossen, stattdessen ein Magazin zu machen, das vor allem zeigt, wer wir heute sind. In dem wir vor allem die Geschichten der Menschen erzählen, die dieses Unternehmen prägen – hier und heute. Mit eindrucksvollen Bildern, mit Gesichtern, hautnah.

Dieses Magazin halten Sie gerade in den Händen, prall gefüllt mit solchen Geschichten. In diesem Magazin erzählen wir Ihnen natürlich auch davon, wie alles anfing, wie sich unser Unternehmen hier in Ellhofen entwickelt hat (Seite 22), von meinem Großvater und Vater. Dazu kommen auch ein paar Zahlen und Daten, das gehört zur Orientierung ja dazu. Und in einem weiteren Interview schildert Ihnen mein Schweizer Geschäftspartner Georg Peter seine ganz persönliche Sicht der Dinge (Seite 88). Aber wissen Sie beispielsweise auch, wie bei uns ein Betondeckenelement produziert wird? Wie sich das anfühlt? Wie das riecht? Wie sich das anhört? Oder wie unsere Fertigteile auf die Baustellen kommen? Was für ein logistischer Aufwand dahinter steckt? Nein? Dann sollten Sie die beiden Reportagen ab Seite 8 und 54 lesen. Lernen Sie die Macher kennen und die komplexen Aufgaben, die sie tagtäglich meistern – beispielsweise in der Auftragszentrale, im Technischen Büro, oder in der Arbeitsvorbereitung (Seite 14), der Schaltzentrale unserer Fertigung. Erfahren Sie, wie unsere Vertriebsmannschaft tickt und arbeitet. Sie werden staunen, was die Jungs auch sportlich so drauf haben (Seite 48). Oder treffen Sie Jürgen Schwer, ein Mann vom Fach, der sich sein ganz persönliches Traumhaus gebaut hat – natürlich aus Beton (Seite 60). Und wenn Sie sich schon immer mal gefragt haben, wie wir eigentlich auf die Idee kamen, Skateanlagen und Kletterwände zu fertigen, dann sollten Sie die beiden Storys ab Seite 66 und 72 lesen.

Einen Blick sollten Sie unbedingt auch in unsere kleine, aber feine Manufaktur werfen, den will ich Ihnen nicht vorenthalten. Hier, in Weiler, entstehen aus dem wunderbaren Werkstoff Glasfaserbeton wunderbare Dinge – unter anderem Designobjekte für drinnen und draußen. Unser Produktionsleiter Kornelius Hauber schildert Ihnen ab Seite 78 den langen Weg von den Anfängen bis zur Perfektion. Ich muss gestehen, daran hängt mein Herz ganz besonders. Und zu guter Letzt vermittelt Ihnen unser Gastautor Matthias Stippich, wie Bauen in Beton in naher Zukunft aussehen kann – und warum dabei das Regionale wieder an Bedeutung gewinnt (Seite 134).

In diesem Sinne – ich wünsche Ihnen eine vergnügliche Lektüre und viele spannende Einblicke.

Herzlichst,
Ihr Hermann Rudolph

»Damit alles läuft.« Eine Nachtschicht in der Produktionsanlage in Weiler-Simmerberg.

Seite 8

»Entdeckergeist und Präzisionsgefühl.« Ein vielschichtiger Einblick in die Logistik, Arbeitsvorbereitung und Softwareentwicklung

Seite 14

»Zeit, dass sich was dreht.« Ralph Seitz und Jürgen Kurzemann sind im Extremsport unterwegs.

Seite 48

»Maßanzug auf Achse.« Ein Erlebnisbericht über Anlieferung, Montage und die Menschen auf einer Baustelle mitten in der Schweiz

Seite 54

»Gipfelballett mit schwerer Ladung.« Im Gespräch mit Georg Peter über die Besonderheiten beim Bauen in der Schweiz.

Seite 88

Inhalt

• »Damit alles läuft.« Ein Erlebnisbericht aus dem Schichtbetrieb Produktion in Weiler-Simmerberg *Seite 8*

• »Entdeckergeist und Präzisionsgefühl.« Logistik und sehr, sehr vieles mehr. *Seite 14*

• »Bauen ohne Beton ist nicht vorstellbar.« Hermann Rudolph über Bauen, die Branche, die Werkstoffe und das Unternehmen. *Seite 22*

• »Das Dreigestirn im Führungszirkel.« T. Straub, J. Durach und H. Bodenmiller leben die harmonische Mengenlehre *Seite 38*

• »Zeit, dass sich was dreht.« Ralph Seitz und Jürgen Kurzemann betreiben in ihrer Freizeit Extremsport. Ein Bericht. *Seite 48*

• »Maßanzug auf Achse.« Alles muss Hand in Hand gehen. Ein Erlebnisbericht. *Seite 54*

• »Konsequent nachgedacht.« Jürgen Schwer und sein hochentwickeltes Betonhaus *Seite 60*

• »Generation Skatepark.« Der Weg zum Marktführer von Skateanlagen aus Betonfertigteilen und ein Gespräch mit Themis Sideris *Seite 66*

• »Dranbleiben.« Rudolph entdeckt die Vorteile von Sportgeräten aus Beton *Seite 72*

• »form. beton. glasfaser.« Concrete Urban Design und die Manufaktur in Weiler *Seite 78*

• »Gipfelballett mit schwerer Ladung.« Gespräch mit Georg Peter über Besonderheiten beim Bauen in der Schweiz *Seite 88*

• Objektreports zum K42- Kiesel in Friedrichshafen, den Isar Towers in München und der alten Spinnerei Rosenau in Kempten *Seite 94*

• »Beton – Bauen für Morgen.« Fakten zum zeitlos innovativen Baustoff Beton *Seite 100*

• »Die Green-Code®-Idee.« Das Technik-Spezial zum innovativsten Baukonzept *Seite 104*

• »Ein zauberhafer Abend in Isny.« 100-Jahr-Feier, Kurhaus und Stadtmauer *Seite 112*

• »Viele Händearbeit.« Wie eine Schokoladenschachtel aus Glasfaserbeton entsteht *Seite 122*

• »Concrete Utopia.« Gedankenspiele zur Zukunft von Beton und Architektur *Seite 134*

»Bauen ohne Beton ist nicht vorstellbar.« Das große Interview mit dem Geschäftsführer des Rudolph Baustoffwerkes, Hermann Rudolph Seite 22

»form. beton. glasfaser.« Concrete Urban Design und die Glasfaserbetonmanufaktur in Weiler. Seite 78

»Ein zauberhafter Abend in Isny.« Und das ist er auch gewesen. Ein rauschendes Fest für alle Sinne. Seite 112

Das Rudolph Baustoffwerk in Zahlen – mit Baustahl von Ellhofen nach Bali.

17.000 Tonnen Zement werden im Jahr angeliefert. Das sind 3 Sattelzüge täglich.

17.000

1.400 Baustellen im Jahr.

1.400

1.100.000

1.100.000 qm Schalungstafeln aus Holz werden eingespart – durch die nachhaltige Produktion auf Schalungstischen (Lebensdauer über 20 Jahre). Das entspricht mehr als der doppelten Fläche der Insel Mainau.

So konnten 7.207 Festmeter Stammholz oder eine Waldfläche von 826 Hektar geschont werden. Das wiederum entspricht der Fläche des Tegernsees.

43 Jahre beträgt das Durchschnittsalter der Rudolph-Mitarbeiter.

43

3.796

3.756 »Likes« hat die Concrete* Skateparkseite bei Facebook bis zum Oktober 2013.

8.000 Tonnen Baustahl werden im Jahr eingesetzt. Davon werden 5.700 Tonnen Coilmaterial zu 12.600 Kilometern gerichtetem Bewehrungsstahl weiterverarbeitet. Das entspricht etwa der Strecke von Ellhofen nach Bali.

12.600

50.000 Elektrodosen werden in den Decken und Doppelwänden pro Jahr verbaut.

50.000

787.916

787.916 Besucher hatten die Internetseiten von Rudolph Baustoffwerk und Concrete* zusammen im letzten Jahr.

55.000 Kubikmeter Beton werden im Jahr produziert. Das entspricht einem massiven Würfel mit einer Kantenlänge von über 38 Meter oder dem 1,5 fachen Bruttorauminhalt der 2007 errichteten Produktionshalle 2.

55.000

3,24

3,24 Euro kostet durchschnittlich ein Mittagessen in der Kantine in Ellhofen.

3 Gigabyte durchschnittliche Email-Datenmenge pro Tag.

3

1.000

1.000 qm Betondoppelwände werden pro Tag produziert. Bei Decken sind es exakt doppelt soviel, also 2.000 qm pro Tag.

0

0 Liter Abwasser entstehen in Fertigung und Produktion.

10 Millionen Quadratmeter Elementdecken werden bis März 2014 ausgeliefert worden sein.

10.000.000

Damit alles läuft.

SEIT VIELEN JAHREN SETZT RUDOLPH IN DER PRODUKTION SEINER BETONFERTIGTEILE AUF VOLLAUTOMATISIERTE PROZESSE, AUF MODERNE CAM-TECHNOLOGIE UND ROBOTERTECHNIK. DOCH PRÄZISION UND QUALITÄT ERFORDERN AUCH VIEL KÖNNEN, KNOW-HOW UND ERFAHRUNG, EIN GESCHULTES AUGE UND ZIELSICHERE HANDGRIFFE. DER MENSCH BLEIBT IM MITTELPUNKT. EIN ERLEBNISBERICHT.

Es war spät geworden gestern, mal wieder. Aber Martin Hauber kennt das schon. Seit mehr als 23 Jahren ist er im Betrieb, an den Schichtdienst hat sich der 50-Jährige längst gewöhnt. Also wirkt er auch heute frisch und munter – an einem Dienstag im Juli, kurz nach zwei Uhr am Nachmittag, seine zweite Spätschicht diese Woche. Mit wachem Lächeln und einem freundlichen »Hallo« begrüßt er seine Leute, die langsam am Steuerstand eintrudeln. Der Frühdienst hat schon einen langen Tag hinter sich, freut sich auf die Ablösung. Viel ist nicht zu sagen bei der Übergabe, keine besonderen Vorkommnisse, fliegender Wechsel. »Wir haben Hochsaison«, sagt Hauber, »die Männer müssen richtig ranklotzen.« Die Schichten sind länger als sonst, »Mitternacht liegt keiner von uns im Bett.« Sie nicken sich kurz zu, dann geht jeder auf seine Position. Alle wissen, was sie zu tun haben.

Martin Hauber ist Schichtleiter in der Deckenfertigung, ein erfahrener Mann, den nichts mehr aus der Ruhe bringen kann. Die erste der riesigen Stahlpaletten, auf denen die Elementdecken produziert werden, hat die Frühschicht noch fertig gemacht. Mit geübtem Auge kontrolliert er die Eisenbewehrung für das nächste Deckenelement. Ein, zwei Handgriffe noch, dann blickt er kurz rüber zu Damian. Der steht am Steuerstand, auf Knopfdruck fährt das gelbe Tor zur Betoniermaschine hoch. Einen anderen Knopf hält er gedrückt, eine Totmannsteuerung wie in einer Lokomotive, Sicherheit geht vor. Die Palette setzt sich langsam in Bewegung, gleitet fast lautlos durch die Öffnung. Dann schließt sich das Tor wieder.

Rudolph beschäftigt in der Hochsaison von Anfang März bis Mitte Dezember bis zu 230 Mitarbeiter. Rund 60 sitzen in der Verwaltung. Fast die Hälfte davon sind Techniker und Bauzeichner im sogenannten Technischen Büro, der Schaltzentrale des Baustoffwerks, hier schlägt sein Herz. Mehr als 150 Beschäftigte arbeiten in Lager und Logistik und natürlich in der Produktion, viele als Betonbauer. Die meisten kommen aus der Region, sind hier verwurzelt, manche stammen aus Polen, Damian etwa. Es sind seit Jahren die gleichen Leute, die Fluktuation ist sehr gering. Hauber kennt seine Mannschaft gut. »Alles treue, erfahrene Leute, ohne die wir das hier kaum stemmen könnten«, sagt Schichtleiter Hauber. Er weiß, was er an ihnen hat. Und der Chef auch.

Dann wird es Zeit für seinen ersten Rundgang. Hauber geht rüber zu den Kollegen an der Entschalstation, die die Paletten aus dem Trockenraum holen. Viele Haken greifen sich die Gitterträger, vorsichtig hebt der Kran die Deckenplatte von der Palette rüber auf den Stapel auf dem Transportwagen daneben. Ein kurzer Plausch, ein Lachen, ein Schulterklopfer. Weiter vorn zieht der Schalroboter zackig seine Bahnen, alles ok. Neben dem Schutzgitter steht Jan, eine beinahe noch jungfräuliche Stahlpalette schiebt sich gerade unter ihm hindurch auf ihren Platz, hier ist alles auf Anfang. Jan, rundes Gesicht, freundliche Augen unter Stirnband und dunklen Locken, ergänzt die Schalung, die der Roboter nebenan schon gesetzt hat, um ein paar Hartschaumstreifen und -würfel. Mit Flüssigklebstoff aus einer Art Zapfpistole setzt er seltsame, rotgrüne Plastikbecher auf die weißlichen Markierungen auf der Palette, Dosen für elektrische Installationen, Deckenstrahler etwa, erklärt er lächelnd. Schließlich gleitet eine Sprühvorrichtung der Länge nach über die Palette und trägt biologisch basiertes Trennmittel auf, damit sich der ausgehärtete Beton wieder vom blanken Stahl löst.

Auch drüben bei Roman am Schweißroboter, am sogenannten Filzmoser – so heißt der Hersteller, der nächsten Station, ist alles in Ordnung. Ein kurzer Plausch, heute ist ein neuer Mann dabei. Er soll sich das mal anschauen, zur Probe arbeiten, Roman nimmt ihn unter seine Fittiche. Die Drei stimmen sich kurz ab, dann marschiert Hauber geduckt über Treppenauf- und -abgänge und schmale

Die Werkstattmeister Klaus Halder (links) und Josef Schneider (rechts) bei Instandhaltungsarbeiten.

Jens Morgenstern
beim Sonderschalungsbau

Stege zurück zum Steuerstand. Hier macht sich Thomas schon an der nächsten Palette zu schaffen. Er kniet mitten in einer Aussparung in der Bewehrung, ein Treppenaufgang vielleicht. Mit kräftigen Händen wuchtet er ein paar Abschalelemente aus Glasfaserbeton an die vorgesehene Position, befestigt sie mit Magneten und Klemmen. Man sieht ihm die Anstrengung an. Sanfte Stöße mit schwerem Hammer, »das muss genau passen«, weiß Hauber. Gemeinsam arrangieren sie noch ein paar zusätzliche Bewehrungskörbe, alles genau nach Plan aus dem Technischen Büro, sonst stimmt die Statik nicht. Die Männer arbeiten schnell und konzentriert, sie wissen, dass es auch bei grobem Eisen auf Präzision ankommt. Geredet wird wenig, nur das Nötigste. Dann steht Damian wieder da, und die nächste Palette verschwindet hinter dem gelben Tor.

In Kniehöhe zur nächsten Station

Schon seit 1989 setzt Rudolph für die Fertigung von Wand- und Deckenfertigelementen auf computergesteuerte Umlaufanlagen, als einer der ersten Hersteller in Deutschland überhaupt. Inzwischen stehen drei solche Anlagen in zwei Hallen auf dem Gelände in Weiler-Simmerberg, die neueste 2007 erbaut. Insgesamt kreisen unter ihren Dächern 160 dieser Paletten, jede schafft im Jahr 450 bis 500 Umläufe. Das Prinzip ist simpel: Die einzelnen Fertigungseinheiten, hochwertige Stahlpaletten mit geschliffener Oberfläche, bis zu 4 Meter breit und 16 Meter lang, schieben sich auf Knopfdruck in Kniehöhe von einer Bearbeitungsstation zur nächsten. Nach dem Entschalen werden die Paletten vollautomatisch gereinigt. Anschließend plottet der Schalroboter die Bauteilkonturlinien im Maßstab 1:1 sowie die Positionen für die Einbauteile für Elektroinstallationen auf die Oberfläche und platziert die Abschalelemente – robotergenau. Dabei erlaubt die Schalungsgeometrie auch schiefe Winkel und ungewöhnliche Formen. An der nächsten Station begradigt und schneidet der Schweißroboter die komplette Bewehrung individuell für jedes Fertigteil, legt die Eisen und Gitterträger passgenau in die Abschalungen. Täglich verarbeiten die drei Maschinen rund 35 Tonnen oder 100 Kilometer Bewehrungsstahl in unterschiedlichen Stärken. Der wird in sogenannten Coils angeliefert. In der Deckenfertigung sichern Roman und seine Kollegen den Nachschub, heben mit Kränen neue Coils auf die Rollen und verschweißen die Enden zu einem Endlosdraht – bloß kein Stillstand.

Schließlich gleitet die nächste Palette unter dem gelben Tor hindurch. Und wieder streift sich Damian den Gehörschutz über und setzt die Betoniermaschine in Gang. Zügig schiebt sich das gelbe Ungetüm über die Palette und spuckt den Beton aus. Feuchter Betongeruch steigt in die Nase, die Luft wird schwer und schwül. Mit geübter Hand regelt Damian die Förderschnecken, die den dunkelgrauen Brei aus dem Behälter drücken, und folgt präzise den Schalungen. Dann wird es wieder still, für einen Moment. Schließlich beginnt die ganze Palette zu vibrieren, ein tiefes, lautes Brummen erfüllt die Halle. Wer direkt daneben steht, spürt ein feines Kribbeln durch die Sohlen der Sicherheitsschuhe. Der Beton muss verdichtet werden, in jeden Winkel von Bewehrung und Beschalung fließen. Das verhindert Luftbläschen und schafft glatte Oberflächen, wichtige Qualitätskriterien. Eine Art Rechen zieht schmale Rillen in die frisch betonierte Fertigdecke – das schafft mehr Oberfläche für die Verbindung mit dem Vorort-Beton. Dann ist es auch schon wieder vorbei, automatisch wird die Palette in die Trockenkammer nebenan gehoben. Hier herrschen 35 bis 40 Grad Celsius bei hoher Luftfeuchtigkeit, Idealbedingungen. Nach rund zehn Stunden ist der Beton schon weitestgehend durchgehärtet, die Platten können entschalt werden und raus auf den Lagerplatz, bereit zum Transport zum Kunden. Damian sagt nichts, grinst nur und steckt sich im Hinausgehen eine Zigarette an. Die nächste Palette steht bereit. Ein ewiger Kreislauf.

Die Mischung machts

Der Beton, den Damian für seine Deckenteile verarbeitet, kommt aus einer großen, vollautomatischen Mischanlage. Die hat insgesamt 25 verschiedene Betonsorten im Angebot, je nach Anforderung an Statik, Fließeigenschaften, an die Oberflächenbeschaffenheit und Expositionsklasse. Die Rezepturen freilich sind Betriebsgeheimnis, »unsere Cola-Formel«, sagt Manfried Steiert, sozusagen Chef de Cuisine und verantwortlich für Vorratsmanagement, Qualitätssicherung und Mischanlage. Jedes Betonfertigelement von Rudolph ist ein Unikat in Form, Ausführung und Statik. Klar, dass auch die jeweilige Betonmischung in Rezeptur und Menge exakt auf die individuellen Anforderungen abgestimmt und auf die Palette zugeschnitten ist, die als nächstes betoniert werden soll. Jede Mischung besteht im Wesentlichen aus Sand und Kies sowie Zement. Dazu kommen verschiedene Zuschlagstoffe, Mineralien wie Calcit etwa, das für eine sahnige Mischung sorgt, Fließmittel oder Verzögerer, und natürlich Wasser. Der Sand und zweierlei Kiessorten stammen aus einer nur wenige hundert Meter entfernten Kiesgrube. Ein automatisches Bestellsystem sorgt dafür, dass der Rohstoff in den sechs Schächten nie ausgeht, das wäre fatal, immer wieder fahren große Kipplaster vor. Auch in den Stahl-Silos sind immer wenigstens 80 Tonnen Zement auf Lager.

Unter Tage

Tief unter den Schächten steuert eine fahrbare Waage sechs verschiedene Abnahmestellen an, hier steht die Luft. Zunächst rieselt Sand, dann zwei Sorten Kies in den Kübel, exakt abgewogen, natürlich computergesteuert. Ein weiterer Behälter hängt an einem Schrägaufzug, schafft das Sand-Kies-Gemisch nach oben und schließlich in den eigentlichen Mischer. Zement wird nicht einfach nur zugeführt, das ist wichtig, sagt Steiert, sondern in die Mischung eingeblasen. Dann die anderen Stoffe, je nach Rezeptur, schließlich das Wasser. »Das Wasser für die Betonherstellung stammt aus einer Recycling-Anlage«, erklärt Chefkoch Steiert, »ganz ökologisch.« Tatsächlich fällt in der Produktion kein Abwasser an, sondern wird wieder aufbereitet. Dann ergießt sich die fertige Betonmischung in einen weiteren Kübel, eine neue Ladung für Damians Betoniermaschine. Die nächste Palette steht bereit, ein ewiger Kreislauf.

Ronny Sonnenschein

Stefanie Sinz, einer unserer Garanten für höchste Präzision

Entdeckergeist und Präzisionsgefühl.

ZWISCHEN AUFTRAGSEINGANG UND PRODUKTIONSSTART, BEVOR DER ERSTE BETON FLIESST, ORGANISIEREN SPEZIALISTEN IN VERSCHIEDENEN ABTEILUNGEN DEN FERTIGUNGSPROZESS. HERZSTÜCK UND SCHALTZENTRALE IST DAS TECHNISCHE BÜRO. DIE BETRIEBSSOFTWARE GESYS, DIE EINST IM HAUS ENTWICKELT WURDE UND AUF DIE INDIVIDUELLEN ANFORDERUNGEN IN DER BETONFERTIGTEILPRODUKTION ZUGESCHNITTEN IST, UNTERSTÜTZT DIE PROZESSSTEUERUNG. EINBLICKE IN EIN KOMPLEXES, FEINVERZAHNTES UND HOCHEFFIZIENTES SYSTEM.

Es ist heller Vormittag, doch trotz der Deckenbeleuchtung wirkt es ein bisschen düster in diesem Büro. Den Blick durch die Fenster nach draußen nimmt eine weißgraue Folie. Die verhüllt ein Baugerüst, nur wenige Löcher lassen etwas Licht durch. Die Ostfassade des alten Verwaltungstrakts wird gerade renoviert, direkt neben den Tiefsilos, wo täglich tonnenweise Sand und Kies für die Betonfertigung angeliefert werden. Da staubt's manchmal gehörig – nicht gut für die Handwerker, nicht gut für frische Wandfarbe, die hier irgendwann auf den Putz soll. Darum also der Plastikschutz, und natürlich kommt der bald wieder weg. Aber Caroline Burger und Sirko Neudecker haben ohnehin keine Zeit, keine Muße, den Blick schweifen zu lassen. Hier, im Auftragszentrum, herrscht irgendwie immer Hektik, ist höchste Aufmerksamkeit gefordert.

Mit Köpfchen gegen Chaos

Das Auftragszentrum, AZ, wie alle im Haus nur sagen, ist sozusagen das Auffangbecken für Anfragen und Aufträge, die erste Anlaufstelle für Bauunternehmen und Architekten. Auch die Abschlüsse der Vertriebsmannschaft müssen den AZ-Filter passieren, werden hier erfasst und weiterverarbeitet. Die Hauptaufgabe von Burger und Neudecker: die teils sehr unterschiedlichen Ausführungen der Auftragsunterlagen strukturieren, fehlende Dokumente nachfordern, unklare Angaben und schließlich die Aufgabenstellung konkretisieren. »Wir sind ein bisschen die Chaos-Abteilung hier im Haus«, sagt Caro Burger und lacht. Manche Kunden riefen an und erklärten ihr Anliegen einfach am Telefon, schildert sie. Andere schickten eine handgefertigte Zeichnung per Fax, und selbst in den Unterlagen der Profis und Stammkunden würden immer wieder wichtige Informationen für die Weiterbearbeitung fehlen. »Also hängen wir uns ans Telefon, fragen diese Daten ab, dafür sind wir ja da«, ergänzt Kollege Neudecker. Angenehmer Nebeneffekt: »Auf diese Weise haben wir immer auch einen persönlichen Kontakt zum Auftraggeber, wissen, wer die richtigen Ansprechpartner sind, der direkte Draht zum Kunden ist sehr wichtig.« Ziel ist eine Aufbereitung aus einem Guss, die in der zentralen Auftragsverwaltung GESYS erfasst werden kann. Denn »das System«, wie es manche fast ehrfürchtig nennen, gibt den Takt vor im Hause Rudolph, steuert den gesamten Produktionsprozess, von der Konstruktion über die Fertigung bis hin zur Auslieferung auf der Baustelle.

Geburtsstunde der Automatisierung

Natürlich hat auch die Einführung der CAD-Technologie, wie vieles bei Rudolph, seine ganz eigene Geschichte. Die nahm ihren Anfang 1983 auf der Bauma in München, damals wie heute eine der wegweisenden Messen der Baubranche. Firmenchef Hermann Rudolph und Erwin Loitz, einst technischer Zeichner im Unternehmen, waren hingefahren, um sich nach den neuesten Entwicklungen umzutun. Die Elektronische Datenverarbeitung (EDV) steckte damals zwar noch in den Kinderschuhen. Doch schnell war den beiden klar geworden, »ohne Computer geht in der Firma künftig nichts mehr«, erinnert sich Loitz, ein freundlicher älterer Herr, heute im Ruhestand, dem Unternehmen immer noch verbunden. Aber es sollte noch zwei Jahre dauern, dann schaffte Rudolph zwei PCs an. Der eine war für kaufmännische Standardaufgaben, für Angebots- und Rechnungswesen vorgesehen. Auf dem anderen war eines der ersten CAD-Systeme installiert, mit der Möglichkeit Konstruktionsdaten am Computer in maschinenlesbare Daten umzuwandeln, ein für das Unternehmen entscheidender Schritt nach vorn. Ein Hobby-Programmierer, eigentlich Chirurg, und andere entwickelten die CAD-Software kontinuierlich weiter, Loitz und seine Kollegen brachten ihre Erfahrungen aus der Praxis und Verbesserungsvorschläge ein. So entstand ein auf die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittenes CAM-System. Womit die Computer unwiderruflich in die industrielle Fertigung einzogen: 1989 nahm Rudolph eine der ersten CAM-CIM-gesteuerten Fertigungsanlagen mit Robotertechnik für die Deckenfertigung in Betrieb. »Wir waren eines der ersten Betonwerke, die diese Technologie in der Fertigung einsetzten«, sagt Rentner Loitz. »Das war für uns die Geburtsstunde der Automatisierung.«

Optimale Betriebsabläufe

Aber auch in der Angebots- und Auftragsverwaltung wurden die Prozesse und Zusammenhänge immer komplexer. Um den Betriebsablauf nachhaltig zu optimieren, mussten also ganzheitliche Tools her – doch die auf dem Markt verfügbaren Branchenlösungen wurden den Ansprüchen Rudolphs nicht gerecht. Also beschloss die Geschäftsleitung, ein eigenes, maßgeschneidertes »Betriebssystem« zu entwickeln. Ein gewisser Rolf Gollinger, damals Mitarbeiter in der Disposition, war bestens mit den Anforderungen an ein solches System vertraut, und es traf sich gut, dass er gerade nebenberuflich Informatik studierte. Gollinger bekam bald Unterstützung, eine eigene Drei-Mann-Abteilung entstand, und nach zwei Jahren Entwicklungszeit schließlich GESYS – das System.

GESYS ist Garant für eine effiziente Auftragserfassung, -verwaltung und -bearbeitung, einen transparenten und wirtschaftlichen Betriebsablauf, optimale Lagerlogistik und kurze Durchlaufzeiten. Die Mitarbeiter im Unternehmen können jederzeit auf GESYS zugreifen, wissen so immer, wo die Projektierung oder die Produktion stehen, um die Fragen der Kunden zu beantworten. GESYS gibt Laut, wenn es irgendwo Engpässe gibt und hilft, Schicht- und Personalplanung zu verbessern und die Touren zu disponieren. GESYS kommuniziert mit dem Leitrechner und ist in der Lage, über verschiedene Schnittstellen die anderen im Haus genutzten Software-Anwendungen zu harmonisieren. Um GESYS auch anderen Betonwerken anzubieten, wurde die Entwicklungsabteilung nach etwa fünf Jahren in eine gleichnamige Gesellschaft ausgegründet. Die Firma betreut heute mehr als 200 Unternehmen aus

Engin Algan und Florian Mohr mit Spaß bei der Arbeit

der Branche. Rudolph ist Schlüsselanwender der ersten Stunde, und nach wie vor fließen Erfahrungen und Ideen in die Entwicklung ein, um die Software weiter zu verbessern.

Schnittstelle zwischen Vertrieb und Produktion

Früher gingen Anfragen und Aufträge direkt beim Technischen Büro (TB), ein. Erst 2012 wurde das Auftragszentrum als eigenständige Abteilung und Schnittstelle zwischen TB und Produktion sowie Vertrieb geschaffen. Sirko Neudecker ist Ingenieur und für die technische Prüfung der Unterlagen zuständig. Ihm geht es vor allem um eine erste Einschätzung davon, ob das, was sich der Kunde vorstellt, machbar ist. Er prüft die Unterlagen auf Herz und Nieren, checkt die verschiedenen Parameter und Anforderungen, fragt wesentliche Zahlen, Daten, Fakten ab. Er steht dabei in regem Austausch mit den Ingenieuren, Statikern, Technikern und Bauzeichnern im TB.

Caro Burger kümmert sich in erster Linie um die organisatorischen Dinge, etwa die Lieferfristen, und spielt damit vor allem dem Vertrieb, dem Einkauf und der Disposition in die Hände. »Idealerweise haben wir vier Wochen Zeit vom Auftragseingang bis zur Just-in-Time-Lieferung auf die Baustelle«, erklärt Kauffrau Burger. »In Extremsituationen muss aber auch eine Woche reichen.« Sobald ein Auftrag vollständig in GESYS erfasst und eingecheckt ist, erhält der Kunde eine Auftragsbestätigung. Die Bearbeitung im Detail erfolgt im TB. Hat der Kunde den Auftrag freigegeben, schickt das TB eine Bedarfsliste an den Einkauf und übergibt den Auftrag via System an die Kollegen der AV.

Kopfstand mit Überschlag

In der Abteilung Einkauf und Beschaffung gleich nebenan, auch hier verstellt die Plastikplane den Blick nach draußen, sitzen Ernst Giselbrecht und Sandra Wiggenhauser. Die 30-Jährige hat bei Rudolph ihre Ausbildung zur Industriekauffrau absolviert und ist seit nunmehr zehn Jahren »geschätzte Kollegin und kompetente Fachfrau«, versichert Giselbrecht gut gelaunt. Die beiden verstehen sich gut, sind ein prima Team. Und dafür verantwortlich, dass nie etwas ausgeht, von Bleistift und Druckerpapier über die Einbauteile für die Installationen bis hin zu den Eisencoils und Gitterträgern in der Fertigung. Rund 10.800 verschiedene Artikel verwalten die beiden in der Materialwirtschaft von GESYS. »Wenn in der Produktion auch nur eine Kleinigkeit fehlt, steht schon bald alles still«, erklärt der 54-Jährige. Der Verbrauch ist groß

– bis zu 500 individuelle Fertigteile verlassen die Produktionshallen jeden Tag, Lagerplatz für Vorräte ist knapp und kostet. Die Zeit zwischen Order, Lieferung und Verbrauch des Materials in der Fertigung ist also eng getaktet. Manchmal muss es auch schneller gehen, dann müssen die beiden wie auch die Lieferanten flexibel reagieren und agieren können. Es komme vor, dass beispielsweise Standarddecken innerhalb von 5 Tagen bestellt, gezeichnet, produziert und geliefert werden müssen, erklärt Sandra Wiggenhauser. »Dann machen wir hier schon auch mal einen Kopfstand mit Überschlag.« Umgekehrt sind für Sonderanfertigungen, wenn etwa spezielle Dämmstoffe benötigt werden, gegebenenfalls längere Lieferzeiten einzuplanen.

Herzstück der Auftragsbearbeitung

Das Technische Büro ist das Herzstück des Auftragsdurchlaufes. »Mit dem TB steht und fällt der gesamte Fertigungsprozess«, sagt Dominik Speiser, Bautechniker und Assistent der Geschäftsleitung. Hier sitzen insgesamt 23 Mitarbeiter, Ingenieure, Techniker und Bauzeichner, die die Vorstellungen der Kunden, die Pläne der Architekten nach den Vorgaben der Statiker konstruktiv umsetzen. »Ein Architekt gibt vor, wie ein Gebäude aussehen soll«, erklärt der Familienvater weiter. »Die Aufgabe unserer Konstrukteure und Bauzeichner ist, diese Pläne zu übersetzen und die Hülle beispielsweise eines Wohnhauses in Einzelteile zu zerlegen, die wir aus Beton herstellen können«, also Wand-, Decken- und Sonderbauteile. Und zwar präzise. Denn selbst kleine Fehler in den Zeichnungen können fatale Auswirkungen haben. Die Bauzeichner des TB tragen also eine sehr große Verantwortung.

Stefanie Sinz ist eine von ihnen. Auch die junge Frau ist ein Eigengewächs, absolvierte hier ihre Ausbildung und kennt die Abläufe aus dem Effeff. Jetzt sitzt sie an ihrem Schreibtisch im ersten Stock, zwei Monitore schauen sie an. Mit flinken Fingern auf Tastatur und Maus navigiert sie in den CAD-Dokumenten, zoomt sich in Details, kontrolliert mit geübtem Auge und hochkonzentriert Maße und Geometrie, rückt Symbole zurecht. Die stehen etwa für Einbauteile oder Gewindehülsen für die Versprießung der Wände. Oder für die Eisenbewehrung, wie sie die Berechnungen der Statiker vorgeben. Bei einer Sandwich-Doppelwand beispielsweise muss sie darauf achten, dass etwa die Gitterträger bei der »Hochzeit« der beiden Wandschalen nicht mit anderen Einbauteilen kollidieren. Wo möglich, nutzt sie standardisierte Vorlagen, etwa wenn für eine mehrstöckige Gebäudehülle mehrere nahezu identische Elemente gefragt sind, das geht dann ganz fix. Im Schnitt braucht sie rund 20 Minuten für die Zeichnung eines Fertigteilelementes, je nach Komplexität und auch Qualität der Planvorlage. Bei Sonderanfertigungen darf‘s gern auch mal ein bisschen mehr sein. »Manchmal ist das eine ganz schöne Fummelei«, sagt die Allgäuerin, grinst, und holt sich mit ein paar Mausklicks das nächste Wandelement auf den Bildschirm. Und natürlich arbeitet sie auch die Planungen für Elektroinstallation und Beleuchtung, die Haustechnik, also Heizung, Sanitär, gegebenenfalls Lüftung ein, die vor Produktionsbeginn präzise festgelegt sein müssen. »Wir machen‘s fertig. Bei uns wird nicht wie bei Vorort-Bauweisen nachträglich gefräst, geschlitzt und dann wieder zugeschmiert.« stellt sie klar.

Rattenschwanz an Anforderungen

Neben den Einbauteilen bestimmen weitere Faktoren die Arbeit im Technischen Büro. Da sind beispielsweise die produktspezifischen Parameter, etwa thermische oder auch akustische Eigenschaften. Soll es etwa eine normale Doppelwand oder eine Syspro®-Thermowand sein, eine Standard-Systemdecke oder eine Green-Code®-Klimadecke? Da sind auch noch die gestalterischen, vor allem von ästhetischen Vorlieben geleiteten Vorgaben der Architekten. Dazu gehören etwa auch die Elementegeometrie: Wo sollen, wo dürfen die Fugen sitzen, wo nicht? Können die Fensteröffnungen in den Wänden wirklich da hin, wo sie der Planer gerne hätte? Es sind produktionsspezifische Einschränkungen zu berücksichtigen; so sind der Größe der Bauteile mit den Palettenmaßen natürliche Grenzen gesetzt.

Außerdem müssen die Konstrukteure berücksichtigen, wie die Teile in welchem Format wohin transportiert werden sollen. Standardbauteile mit Standardmaßen passen auf Standard-Lkw. Für Sonderanfertigungen braucht es schonmal einen Spezialtransporter. Kann der denn die Baustelle auch anfahren? Anderes Beispiel: Müssen Betonfertigteile per Hubschrauber transportiert werden, etwa für den Bau einer Bergstation irgendwo in den Alpen, darf das Gewicht des Elements die maximal zulässige Hublast des Fluggeräts nicht überschreiten, klar. So schafft der leistungsfähigste Schwerlasthubschrauber eines Schweizer Spezialtransportunternehmens gerade mal bis zu fünf Tonnen schwere Teile. Zum Vergleich: Sonderbauteile können bei Rudolph schon mal bis zu rund 25 Tonnen auf die Waage bringen. Und schließlich unterliegen alle Bauelemente, das gesamte Konstrukt den Vorgaben der Statiker und ihren Berechnungen, die es penibel umzusetzen gilt. »Das ist ein ganzer Rattenschwanz an Anforderungen, und das TB muss sie alle erfüllen«, konstatiert Speiser.
Sinz und ihre Kolleginnen und Kollegen im Technischen Büro arbeiten eng mit den Fachplanern für die verschiedenen Gewerke zusammen, stimmen sich mit den hauseigenen Statikern ab. Und natürlich stehen sie immer wieder im Dialog mit Architekten und Bauunternehmen, dem eigentlichen Auftraggeber, und managen diese Dreiecksbeziehung, wie Stefanie Sinz es nennt, mit viel Fingerspitzengefühl. Jede Zeichnung muss nach interner Qualitätsprüfung noch zu einem externen Prüfstatiker, digital wie auf dem Postweg, in doppelter Ausführung. Und wenn der zufrieden ist, alles passt, erst dann gibt es den richtigen, den wichtigen, den amtlichen Stempel. In Grün.

Logistische Herausforderung

Wenn seine Tinte trocken ist, und auch vom Bauunternehmer das OK kommt, dass sämtliche Änderungen eingepflegt sind, ist der Auftrag für die Produktion freigegeben. Und die beginnt in der Arbeitsvorbereitung. Verschiedene Berufe sind hier vertreten, darunter Zimmerleute, Bautechniker und andere, alle mit Erfahrung aus der Baupraxis. Ihre Aufgabe ist es, die Fertigteile just in time in den Leitrechner einzuschleusen und die Produktionspläne zu erstellen. Und letztlich dafür zu sorgen, dass die Decken-, Wand- und Sonderteile in der richtigen Reihenfolge produziert werden. »Wir legen fest, was wann gefertigt wird, welche Teile zusammen auf einen Stapel oder auf die Transportpalette gehören und im Lager in verladefertigen Einheiten für die Just-in-Time-Lieferung auf die Baustellen bereit gestellt werden«, erklärt Ingo Fink, Leiter der AV. »Alles ist exakt getaktet«, ergänzt er, eine echte logistische Herausforderung. Auch hier bestimmt GESYS die Abläufe, das System bildet sämtliche Prozesse ab.

Doch ohne kurze Wege, den direkten Draht zu den Männern in der Produktion, persönliche Gespräche, ganz analog und live, geht hier nichts. Dann schnappt sich Kienzle eine der CAD-Zeichnungen auf seinem Schreibtisch, eine von denen, die wie Beipackzettel an den Umlaufpaletten hängen und jeden einzelnen Produktionsschritt begleiten und exakte Angaben zu Einbauteilen und Bewehrung enthalten. Und marschiert nach nebenan, rüber zu den Kollegen in die Fertigung. Dahin, wo es laut ist, manchmal auch staubt und nach frischem Beton duftet.

Manfried Steiert, Arbeitsvorbereitung und Qualitätssicherung

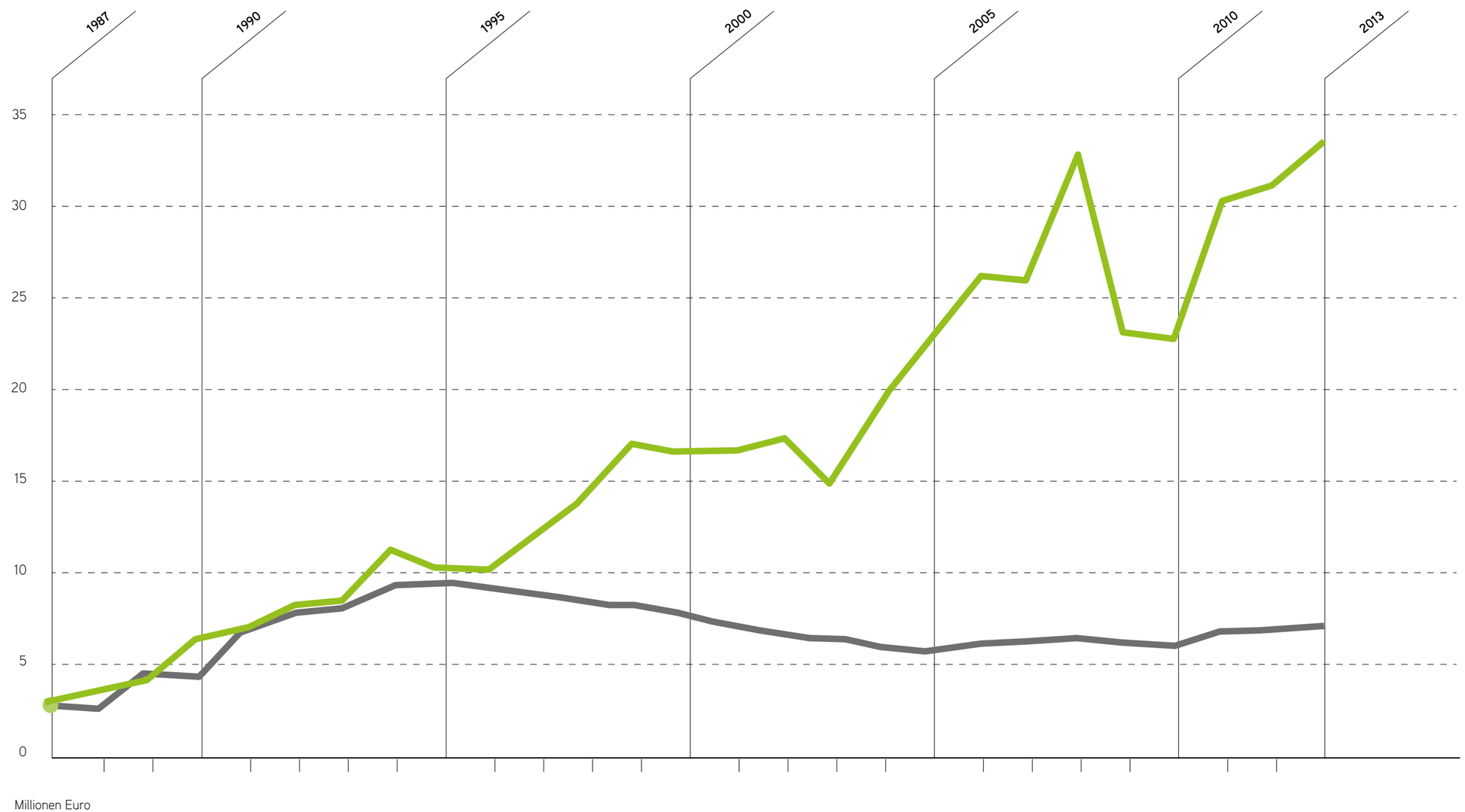
Sandra Wiggenhauser, Einkauf

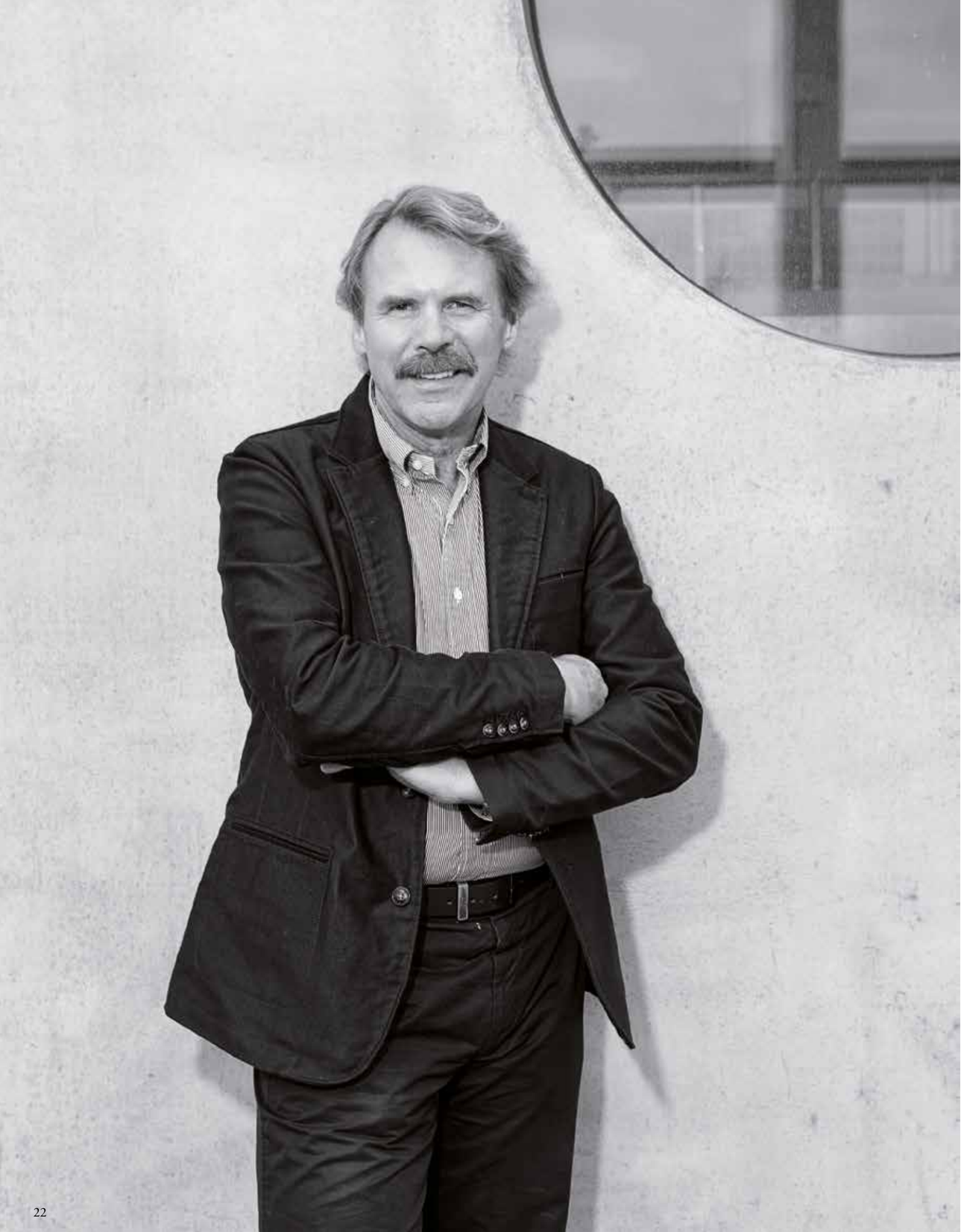
Erwin Loitz, technischer Zeichner der ersten Stunde, jetzt im wohlverdienten Ruhestand

Das Hermann Rudolph Baustoffwerk erwirtschaftete 2012 einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr 2013 werden es voraussichtlich 32,5 Millionen Euro sein. Das ist das beste Ergebnis der Firmengeschichte. Ein Blick zurück belegt die beeindruckende Dynamik des Unternehmens in den vergangenen 25 Jahren. Wie die nebenstehende Grafik zeigt, lag der Umsatz 1987 noch bei rund drei Millionen Euro (grüne Kurve). Von da an ging es steil bergauf. Leichte Rückgänge gab es lediglich Mitte der 1990er und Anfang der 2000er Jahre zu verzeichnen, schwierige Zeiten für die Baubranche in Deutschland. Den größten Umsatzeinbruch erlebte das Unternehmen während der Banken- und Finanzkrise 2008 und 2009. Aber in dieser Phase wurde die gesamte Weltwirtschaft arg gebeutelt. Warum also hätte es Rudolph anders ergehen sollen? Doch seit drei Jahren ist »unser Dickschiff«, wie Firmenchef Hermann Rudolph in seiner Rede auf der Jubiläumsfeier formulierte, wieder auf Kurs. Auf Kurs zum nächsten Umsatzrekord.

Besonders deutlich wird diese Umsatzdynamik und damit der Erfolg des Unternehmens im Vergleich mit dem gesamten Bauhauptgewerbe Hochbau in Deutschland. Während sich Rudolph jeweils rasch erholte und nie ernsthaft in Schwierigkeiten geriet, hat sich die Branche im selben Zeitraum unter dem Strich nur sehr moderat entwickelt. Von 1987 bis etwa 1995 lag die Umsatzentwicklung von Rudolph mit einem jährlichen Umsatzplus von rund 10 Prozent noch hart am Branchendurchschnitt. Seitdem ging die Schere immer weiter auseinander. Die Wachstumskurve des Unternehmens zeigte im Mittel stets nach oben. Der Umsatz der Hochbaubranche entwickelte sich hingegen ab 1995 kontinuierlich rückläufig und stagniert seit etwa 2005 auf niedrigem Niveau (graue Kurve). Noch deutlicher wird diese Diskrepanz mit einem kleinen Rechenspiel: Angenommen, die gesamte Branche wäre ein einziges Unternehmen, das wie Rudolph 1987 einen Jahresumsatz von rund drei Millionen Euro erwirtschaftet hat. Dann hätte dieses Unternehmen seinen durchschnittlichen Jahresumsatz mit knapp sieben Millionen Euro 2013 in den vergangenen 25 Jahren gerademal verdoppelt. Rudolph hingegen hat sein jährliches Umsatzergebnis im Vergleichszeitraum mehr als verzehnfacht! Darauf ist Hermann Rudolph, der 1984 das Unternehmen übernahm, zu recht stolz. Und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können es auch sein.

Das Baustoffwerk Rudolph im Umsatz-Vergleich mit dem Bauhauptgewerbe Hochbau Deutschland





»Bauen ohne Beton ist nicht vorstellbar.«

Hermann Rudolph, von der Ausbildung Architekt, gilt als pragmatischer Visionär, als Logistik- und Qualitätsfanatiker und innovativer Geschäftsmann, aber auch als Schöngeist und Ästhet. Und er gilt als guter Chef mit Feingespür und sozialer Ader. Im Gespräch erzählt Herr Rudolph von der Geschichte seines Familienbetriebs und über die Rolle von IT und Robotik in der Fertigteilproduktion. Er schwärmt von dem wunderbaren Baustoff Beton, der wichtiger, schöner und vielseitiger ist, als viele denken und glauben. Er beschwört die thermischen Eigenschaften von Sandwichbetonwänden und kürzeren Bauzeiten mit Fertigteilen. Er spricht von längst vergangenen Krisen und neuen Chancen. Und wenn ihm die Designmöbel aus Glasfaserbeton in den Sinn kommen, dann gerät er fast aus dem Häuschen.

Herr Rudolph, Sie feiern mit Ihrem Unternehmen in diesem Jahr einen richtig großen Geburtstag. Kennen Sie denn seine Wurzeln noch?

Natürlich. Das ist eine lange Geschichte. Ich vertrete jetzt die dritte Generation, leider habe ich meinen Opa, der viel zu früh verstorben ist, nie kennengelernt. Mein Urgroßvater Ferdinand Rudolph stammt aus einer alten Steinmetzfamilie aus Obergünzburg. Mit seinem Zwillingsbruder hatte er dort 1872 einen Steinmetzbetrieb übernommen. Den gibt es heute übrigens immer noch. Einige Jahre später trennten sich ihre Wege. Mein Opa Hermann ging dann nach Simmerberg und gründete dort 1913 ein Bauunternehmen. Und hier nimmt unsere Geschichte ihren Anfang. Er arbeitete als Baumeister und errichtete vor allem Wohnhäuser und landwirtschaftliche Betriebsgebäude. Architekten bauten ja nur die großen Projekte, Fabriken zum Beispiel oder Kirchen. Das Baugeschäft war früher eine sehr lokale Angelegenheit, in fast jedem Ort gab es solche Unternehmen.
Klar, man war damals ja auch noch mit Kutschen unterwegs, um Mann und Material zu transportieren, da waren der Aktionsradius begrenzt, die Wege kurz und die Claims abgesteckt. Der 1. Weltkrieg spielte keine große Rolle, davon war hier im Allgäu wenig zu spüren. Allerdings wurde mein Vater Georg zum Kriegsdienst unter Hitler eingezogen. Kurz nach seiner Rückkehr aus russischer Gefangenschaft ist mein Opa dann gestorben. Mein Vater, der wollte eigentlich studieren gehen und Bauingenieur werden, aber daraus wurde dann wegen des frühen Todes meines Opas nichts. Er übernahm den Betrieb des Vaters mit damals 15 Mitarbeitern und machte seinen Maurermeister.

Wie war denn Ihre berufliche Entwicklung?

Wäre es nach meinem Vater gegangen, hätte ich Bauingenieurwesen studieren sollen. Das war mir allerdings zu technisch. Ich wollte etwas kreativeres machen und entschied mich für ein Architekturstudium. Abgesehen davon hatte ich damals nicht vor, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Der Plan war, gemeinsam mit meiner Frau, die ich im Studium kennengelernt hatte, für mindestens drei Jahre zum Arbeiten für ein Projekt nach Brasilien zu gehen, damals Ende der 70er Jahre. Wir hatten schon die Verträge in der Tasche. Aber daraus wurde nichts. Mein Vater ist schwer krank geworden, deshalb habe ich ab 1977 immer wieder im Betrieb aushelfen müssen, später auch in der Geschäftsleitung. Mein Bruder ist Mediziner, für den kam das gar nicht in Frage, und auch nicht für meine Schwester, welche eine künstlerische Ausbildung hatte. Und verkaufen wollte mein Vater den Familienbetrieb nicht. 1984 schließlich habe ich das Unternehmen und die Geschäftsführung übernommen. Aus dieser einstigen Aushilfe sind nun über 30 Jahre berufliche Tätigkeit in diesem Unternehmen geworden.

Rudolph ist heute ein einerseits Region und Traditionen verpflichtetes Unternehmen, das andererseits mit modernsten Produktionsmitteln und -methoden fertigt und wirtschaftet. Wie ist der Spagat gelungen?

Mein Vater war ein modern denkender Mensch und hatte seinerzeit viele Weichen gestellt. Wir waren ja ursprünglich nur ein kleines Baugeschäft. 1952 gründete er hier in Ellhofen das Betonwerk Rudolph und legte damit den Grundstein für den heutigen Standort. Das waren ganz harte Zeiten damals, der Krieg hatte hier zwar nichts zerstört, aber dafür musste auch nichts neu aufgebaut werden. Schlecht für die Baubranche. Mein Vater begann, Mauersteine, Betonrohre und Hohlkörperdecken zu produzieren und belieferte andere Baufirmen in der Region. Das lief ganz gut an, vor allem, als er sich dann 1967 entschloss, das Baugeschäft zu verpachten und sich ganz auf das Zulieferergeschäft zu konzentrieren. Und damit nicht mehr Wettbewerber für seine Kunden war. Mein Vater war es auch, der auf die Idee kam, Fertigteile anzubieten.

Ein weiterer Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens?

Ein entscheidender Schritt, absolut. 1972 hat er damit begonnen, großformatige Elementdecken zu produzieren. Sie lösten die Deckenträger ab, in die am Bau noch Deckensteine von Hand eingelegt werden mussten. Diese Elementdecken mussten genau geplant und auf das Bauvorhaben zugeschnitten werden, vor Ort wurden diese Elemente dann nur noch überbetoniert – genau wie heute eigentlich. Und tatsächlich haben wir diese Deckentafeln heute noch im Programm.

Hat Ihr Vater diese Deckenelemente erfunden?

Nein, es gab zwei Unternehmen, die die Gitterträger für die Deckentafeln entwickelt und darauf Patente angemeldet hatten. Mein Vater hat lediglich die Lizenzen erworben.

Wie entwickelte sich das Unternehmen weiter?

Naja, 1972 hatten wir 25 Mitarbeiter, die Geschäfte mit Betonwaren und Fertigdecken entwickelten sich bis 1989 beschaulich kontinuierlich. Ab dem Jahr 1989 vollzog sich eine sehr dynamische und erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens mit der Inbetriebnahme einer automatisierten Umlaufanlage für die Herstellung individueller Deckenelemente. Grundlage hierfür war das Erstellen der Pläne mit dem Computer, sprich CAD. Bei uns wurden die ersten Pläne mit CAD im Jahr 1985 erstellt. Über einen Leitrechner können Maschinendaten aus dem CAD generiert werden und damit Betonelemente automatisch hergestellt werden. Mich fasziniert es immer noch, wie rationell individuelle Fertigteile mit dieser modernen Technologie hergestellt werden können. Im 1. Quartal 2014 werden über 10 Mio. Quadratmeter Elementdecken unser Werk in Ellhofen verlassen haben. Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung unseres Unternehmens war die Umsetzung der ähnlichen Technologie für die Herstellung von Wandelementen. Insbesondere sogenannte Doppelwände mit schalungsglatten Außenflächen und bauseitigem

Verguss. So wurde im Jahr 1999 die erste und im Jahr 2007 die zweite Umlaufanlage für die Herstellung von Wänden in Betrieb genommen. Generell waren alle drei Investitionen für diese komplexen Fertigungseinheiten wirkliche Kraftakte. Allein das Investitionsvolumen für die in 2007 erstellte Produktionsanlage samt Logistikbereichen lag über 10 Millionen.
Seit dem Jahr 1993 beschäftigen wir uns intensiv mit dem innovativen Werkstoff Glasfaserbeton. Glasfaserbeton wird aus einer feinen Matrix mit Quarzsand von 1 mm Korngröße und üblichen Bindemitteln hergestellt. Die bei Stahlbeton sonst verwendete Armierung mit Baustahl wird hier durch Glasfaserfilamente oder Gelege ersetzt. Wir stellen mit diesem Werkstoff hochwertige Produkte wie Waschbecken, Designmöbel, Pflanztröge oder Fassadenelemente her. Hergestellt werden diese Produkte in unserem Zweigwerk in Weiler.
Ab dem Jahr 1995 zeichnete sich eine lang anhaltende Baukrise ab, was sich auch rückblickend bestätigte. Deshalb suchten wir händeringend nach neuen Märkten und Produkten, welche nicht von dem allgemeinen Auf und Ab der allgemeinen Baukonjunktur abhängig waren. Schließlich kam meine Frau auf die Idee, dauerhafte und verschleißarme Skateelemente aus Beton herzustellen. 1996 wurde die erste Skateanlage in Leutkirch errichtet. Im Jahr 2000 erfolgte die Gründung der Concrete Sportanlagen GmbH als Vertriebsgesellschaft. Mittlerweile stehen in Deutschland weit über 1000 Skateanlagen, welche von uns hergestellt wurden. Weiterhin in ganz Westeuropa bis hin in exotische Länder wie Saudi Arabien oder in den Iran. Wesentliche Produkte für die Concrete Sportanlagen GmbH wurden von meiner Frau in den Grundzügen entwickelt, seien es Produkte für den Spiel- oder Sportbereich oder für hochwertige Möblierungen.

Welche neuen Ideen und Visionen brachten Sie in das Unternehmen ein?

Ich habe mich von Anfang an, seit ich das Unternehmen von meinem Vater übernommen habe, damit beschäftigt, Alleinstellungsmerkmale sogenannte USPs kontinuierlich auszubauen. Dies können neue Entwicklungen in der Herstellung oder Produkte sein. Im Prinzip ist es doch in der Wirtschaft ähnlich wie beim Radsport – dem Hauptfeld sollte man immer mindestens eine Nasenlänge voraus sein. Wir waren Pioniere bei der Einführung neuer Technologien in unserer Branche, beginnend mit der Einführung des CAD, der Robotertechnik, bis hin zu Produktionsprozess-Steuersystemen, sogenannten PPS-Systemen. Im Laufe der Jahre wurden die Prozesse immer komplexer, beginnend mit der Kalkulation, der Angebots- und Auftragsverwaltung, Produktionssteuerung bis hin zur Disposition, Faktura und Nachkalkulation.

Sie sprechen von Produktionsprozesssteuerung?

Es gab keine brauchbare Software auf dem Markt, mit der wir all diese Abläufe bis hinein in die Produktion hätten digital abbilden können. Also haben wir beschlossen, was eigenes zu entwickeln. So entstand GESYS.

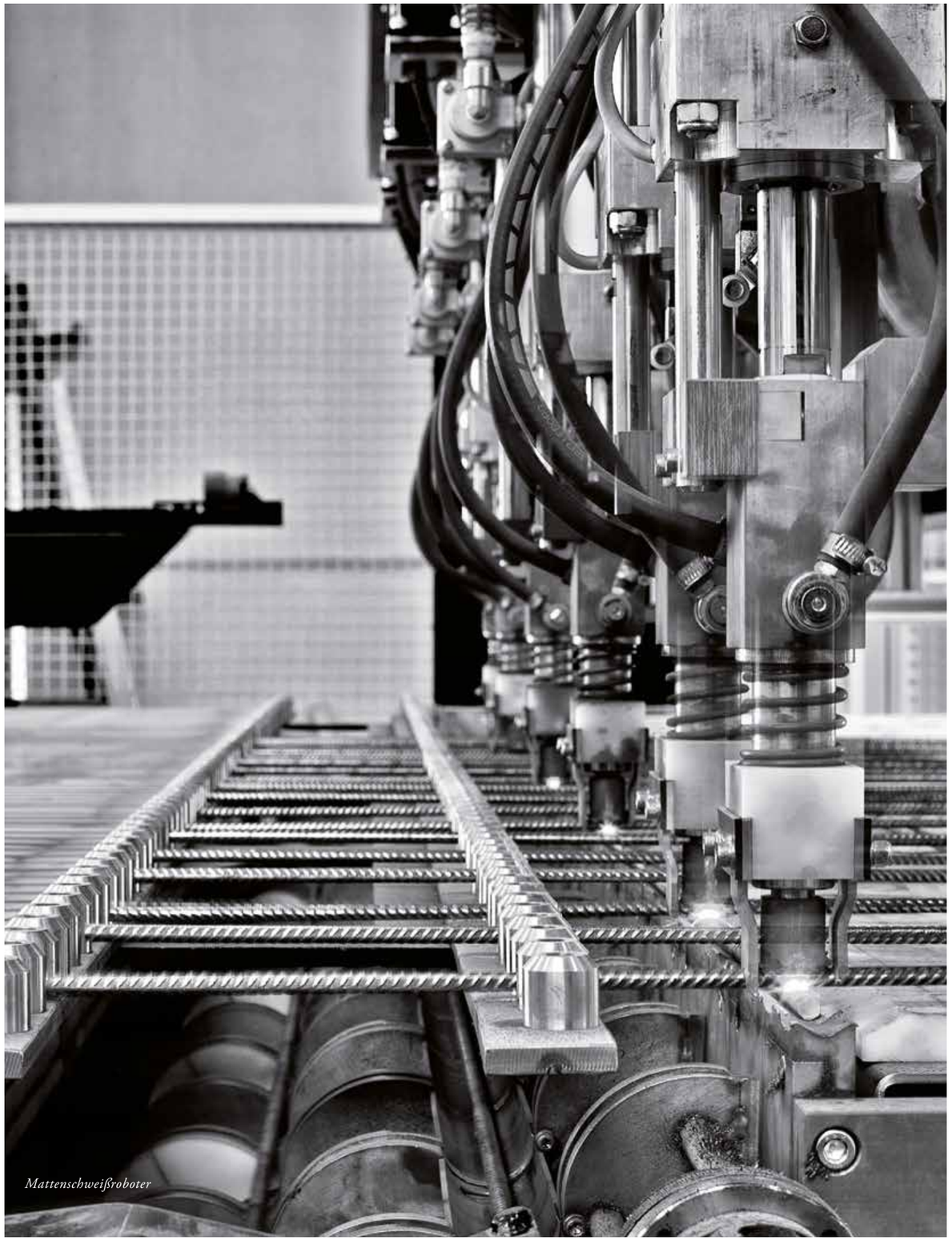
Sie haben das im Unternehmen selbst entwickelt?

Darangesetzt hatte ich zu Beginn Rolf Gollinger aus der Disposition, welcher nebenbei Informatik in Isny studierte. Aus der One-Man-Show wurde bald eine kleine Abteilung, schließlich habe ich zusammen mit dem ehemaligen Disponenten ein eigenes Unternehmen mit dem Namen GESYS gegründet, mit der Idee, GESYS auch anderen Werken der Betonfertigteilindustrie anzubieten. Die Firma gibt es immer noch, sie betreut auch unser System. Aber ich habe mich nach ein paar Jahren als Gesellschafter wieder zurückgezogen. Ich wollte kein Software-Anbieter sein, sondern mich auf unser Kerngeschäft konzentrieren.

Was kann GESYS?

GESYS ist das Rückgrat unseres kompletten Durchlaufprozesses. Damit haben wir immer alles im Blick, wissen genau, wie der aktuelle Stand ist und was in den nächsten Tagen und Wochen zu tun ist, für einen reibungslosen Ablauf. Und zum Beispiel in der Disposition nicht nur auf den Tag, sondern auf die Stunde genau. Im Prinzip fertigen wir just in time mit Vorläufen von 1 bis 5 Tagen. Was in dieser Woche gefertigt wird, ist in der nächsten Woche bereits auf den Baustellen verbaut. Um in einer derartigen Konstellation eine kontinuierliche Produktionsauslastung und Terminzuverlässigkeit zu gewährleisten, ist ein transparentes PPS-System unumgänglich. So kann jeder Status eines Auftrages oder einer Teillieferung im System gesichtet werden, seien es allgemeine Daten oder Termine bis hin zur Planung im TB, dem Einkauf, der Fertigung selbst oder der stundengenauen Auslieferung. Unsere Vorläufe müssen aus den vorgenannten Gründen nur um etwa eine Woche länger sein als bei herkömmlichen »vor-Ort-Bauweisen«. Der Bauherr hat also mit unserer Fertigbauweise in zeitlicher Hinsicht ähnliche Möglichkeiten für Planänderungen wie bei herkömmlichen Bauweisen.

Einwendevorgang
»Hochzeit« der Doppelwandschalen



Mattenschweißroboter

Sie haben echte Pionierarbeit geleistet, sind Pilotanwender solcher Systeme und Anlagen und stehen mit den Herstellern in regem Austausch. Was versprechen Sie sich davon?

Wir reden nicht nur mit den Herstellern, sondern auch mit anderen Anwendern, also Betonfertigteilwerken ...

... Ihren Wettbewerbern?

Gewissermaßen. Unser Aktionsradius für herkömmliche Betonfertigteile liegt zwischen Zürich und München. Liegen wir räumlich ausreichend auseinander, haben wir da keine Berührungsängste. Entscheidend ist doch, dass wir alle davon profitieren, wenn Fertigbauteile aus Beton immer besser und auch günstiger werden, sich immer mehr Bauherren, Architekten und Bauunternehmen dafür begeistern und ihre Häuser, Schulen, Einkaufszentren oder Fabriken mit unseren Fertigteilsystemen bauen wollen.
Also haben sich 1990 ein paar von uns zusammengetan und die Syspro®-Gruppe gegründet. Es waren anfänglich alles Pioniere in der Anwendung von Robotertechniken, sogenannten CAM-CIM Technologien. Heute sind es 18 Mitgliedsunternehmen in Deutschland, Österreich, Belgien und Italien, alle Technologieführer der Branche. Diese Unternehmen haben gemeinsame Qualitätsstandards geschaffen und setzen ähnliche Produktionstechnologien ein. Gemeinsam wollen wir unsere Produkte und auch die Fertigungsprozesse weiterentwickeln. Dafür tauschen wir uns natürlich intensiv mit den jeweiligen hauseigenen Werksspezialisten aus, etwa im Rahmen von Workshops bei unseren regelmäßigen Treffen. Die Syspro® vergibt Forschungsaufträge an Hochschulen und Universitäten. Gemeinsam werden bauaufsichtliche Zulassungen erwirkt oder Artikel und Bücher für die Anwender unserer Systeme, seien es Architekten, Statiker oder Bauunternehmer, verfasst. Neben den mannigfaltigen technischen Dokumentationen wurde auch unser High-Tech-Produkt, die Thermowand, gemeinsam in der Syspro® entwickelt. Aus ähnlichen Gründen sitze oder saß ich übrigens in verschiedenen Branchengremien in Deutschland und auf europäischer Ebene.

Sie gelten als Beton-, Logistik- und Qualitätsfanatiker. Ist da was dran?

Naja, ich bin überzeugt davon, dass mit Beton und Betonfertigteilen auf dem Bau eine Präzision und Maßgenauigkeit erreicht werden kann, mit der kaum ein anderer Baustoff,

keine andere Bauweise mithalten kann. Das ist sozusagen meine Messlatte, meine Zielvorgabe. Um dieses Ziel zu erreichen, tun wir viel. Wir haben hier in der neuen Halle eine der modernsten Fertigungsanlagen für Betonfertigteile europaweit, würde ich sagen. Das finden Sie in anderen Betonfertigteilwerken so ganz selten. Mir war immer wichtig, mit der technologischen Entwicklung in Planung, Produktion und natürlich auch in der Logistik Schritt zu halten und konsequent zu investieren. Nur so können wir bestmögliche Qualität garantieren.

Ihre Mitarbeiter denken genauso?

Aber ja. Ich erlebe das jeden Tag. Wir beschäftigen mittlerweile 23 Techniker, Bauzeichner und Ingenieure in unserem technischen Büro. Diese Mitarbeiter tragen sehr viel Verantwortung, und die wissen das. Da ist jeder ein Könner, gut ausgebildet, engagiert, da geht jeder hochkonzentriert an die Projekte heran. Der kleinste Fehler, jede Ungenauigkeit, ein falsches Maß kann fatale Folgen haben. Fehler kosten bekanntlich Geld. Mitunter viel Geld. Also versuchen wir möglichst, keine zu machen, klar. Das gilt natürlich auch für die Mitarbeiter in der Produktion, draußen in den Hallen. Denn eines ist klar: Trotz modernster Fertigungstechnik, trotz Roboter, trotz Automation – ohne gute, motivierte und erfahrene Mitarbeiter, auf die ich mich absolut verlassen kann, geht das nicht...

In Gesprächen über Fertigbetonteile geht es auch immer um die thermischen Eigenschaften einer Betonwand. Was genau bedeutet das und welche Rolle spielen sie?

In Anbetracht einer angenehmen Raumumhüllung, in bauphysikalischer und nachhaltiger Hinsicht benötigen wir einen Baustoff mit möglichst viel Masse und Festigkeit. Genau dies sind die herausragenden Merkmale des Werkstoffes Beton. Bei Gebäuden in Passivhausbauweise muss zum Beispiel teilweise ab 12 Grad Celsius Außentemperatur gekühlt werden bei entsprechenden solaren Einträgen. Dies kann bei einer massiven Betonhülle abgemildert oder sogar verhindert werden – denken wir da doch mal an alte Gebäude mit dicken Mauern oder Kirchen. Hier ist es im Sommer selbst an heißen Tagen stets angenehm kühl. Ähnlich verhält es sich in der kalten Jahreszeit. Ist eine massive Wand aufgeladen, gibt Sie diese Wärme dann bei Kälte wieder langsam ab. Das System bei massiven Bauten ist träger und somit angenehmer für deren Benutzer. Im Winter bleibt die Wärme drinnen, im Sommer die Hitze draußen – das ideale Raumklima. So einfach ist das. Ganz deutlich ist dieser Effekt spürbar bei unserer Klimadecke, ähnlich dem sogenannten »Kachelofeneffekt« mit einer wohligen Wärmeausstrahlung. Warmer Beton ist auch beim Anfassen sehr angenehm. Ganz anders bei sogenannten Leichtbauweisen – bei Hitze entsteht schnell ein sogenanntes unangenehmes »Barackenklima« und bei einem Temperaturwechsel in Richtung Kälte muss unverzüglich geheizt werden. Diese Systeme haben einfach zu wenig Masse für ein nachhaltiges und angenehmes Raumklima. Wegen der Speicherfähigkeit von Beton wird für den Unterhalt eines Gebäudes wesentlich weniger Energie verbraucht... Das spart Energie, schont also unsere Ressourcen.

Eine Wand aus Beton, die könne nicht atmen, sagen viele...

Die Sache mit der Atmungsaktivität ist doch ein Märchen. Es gibt keine atmende Wand, weder aus Ziegelstein noch aus Holz oder irgendeinem anderen Baustoff. Vielmehr geht es beim energieeffizienten Bauen darum, eine möglichst dichte Gebäudehülle zu schaffen. Das gilt insbesondere bei der Passivhausbauweise, da muss die Dichtigkeit von Fenstern und Türen, aber eben auch der Wände mit dem sogenannten Blower-Door-Test nachgewiesen werden. Mit unseren Betonfertigteilen ist das gar kein Problem. Die Crux ist nur: je dichter die Gebäudehülle, desto wichtiger ist ein wohlproportionierter Luftaustausch. Beim Passivhaus ist die Zwangsbelüftung detailliert vorgeschrieben, ansonsten ist das richtige Nutzerverhalten und eine intelligente Planung entscheidend. Das ist simple Bauphysik: An Oberflächen mit einer Temperatur von unter 12 Grad Celsius kondensiert die Raumluft, und in diesem Milieu kann sich

rasch Schimmel bilden. Aber bei Oberflächentemperaturen von unter 12 Grad Celsius wird es eh ungemütlich, die Wohlfühltemperaturen liegen deutlich darüber. Damit liegt auch eine gut gedämmte Thermowand immer darüber, kein Kondenswasser, keine Schimmelbildung, angenehm warme, wohlige Oberflächen. Und was Wasser von außen angeht: Es gibt ja sogenannte hinterlüftete Fassaden – die funktionieren. Allerdings sind diese Systeme in der Anschaffung relativ teuer. Bei unseren Sandwich-Wänden ist eine Hinterlüftung gar nicht erforderlich. Die Betonschalen sind dicht – Wasser dringt maximal sieben Millimeter in die Fassadenschale ein. Und bei Sonneneinstrahlung trocknet das bisschen Feuchtigkeit schnell wieder ab.

Wenn man Ihnen so zuhört, klingt es seltsam … aber Beton hat manchmal keinen besonders guten Leumund. Warum?

Beton wird oft als Synonym für Bausünden gebraucht. »Betonklotz« oder »die Landschaft zubetonieren« sind Beispiele. Das ist natürlich Blödsinn. Beton ist ein Naturprodukt, und nach meiner Überzeugung der vielseitigste, reinste und auch nachhaltigste Baustoff, den es gibt. Ich will Ihnen mal ein Beispiel nennen: Beton besteht zu 100 Prozent aus Stein und Wasser. Keine Chemikalien, keine synthetischen Stoffe. Beton ist extrem langlebig, und falls nötig, vollständig recycelbar. Der Abbruch kommt in eine Mühle, aus dem Granulat wird entweder wieder Beton oder Unterbau für neue Straßen. Da bleibt nichts zurück. Holz hingegen gilt ja als besonders ökologisch, darum sind Häuser in Holzständerbauweise teilweise auch so beliebt. Doch der Schein trügt: Holz ist in der Regel aufwändig schutzbehandelt, teils hochgiftig, gegen Pilzbefall. Außerdem wird beim Bau von Holzhäusern viel mit Kunststofffolien gearbeitet. Außenflächen benötigen ständig Schutzanstriche. Das macht den Unterhalt und die Entsorgung kompliziert. Und die muss man in der Gesamtbetrachtung schon mit einbeziehen, wenn man darüber urteilen will, was ökologischer ist, genauso wie die Produktion und die Prozesse, die da ablaufen.

Wie genau meinen Sie das?

Auch hier nur ein paar Beispiele: Wir beziehen den Kies und Sand für unseren Beton aus einer Kiesgrube, die ist nur 400 Meter von hier entfernt. Eigentlich wäre es sogar möglich den Sand und Kies über eine Materialseilbahn direkt der Mischanlage zuzuführen – aber das würde irgendwie nicht in die sensible Umgebung unserer Moränenlandschaft

passen. Aus unserer Produktion gelangt kein Gramm an Abfallstoffen in den örtlichen Kanal. Alles wird recycelt und wiederum der Produktion zugeführt. Tatsächlich produzieren wir lediglich häusliche Abwässer. Also ich finde, dass Beton eine prima Ökobilanz vorweisen kann.

Nicht jeder kann sich mit dem typischen Grau des Betons anfreunden …

Zunächst hat der Werkstoff Beton die Funktionalität eines Gebäudes zu ermöglichen. Sei es als statisch tragender Baustoff als auch für Oberflächen mit entsprechenden Eigenschaften. Am einfachsten ist es, Betonoberflächen zu überstreichen. Jedoch hat Beton eine ganz eigene Ästhetik. Genau diese Ästhetik wird von einer stark zunehmenden Fangemeinde und nicht nur von Architekten sehr geschätzt. Aber uns fällt auf: Das Interesse an zeitgenössischer und ausgefallener Architektur, an ansprechenden Baustoffen nimmt stetig zu. Heute ist der typische Bauherr, der zu uns kommt, im privaten Bereich wohlgemerkt, zwischen 35 und 40 Jahre jung, hat Geld und ein Gespür für Ästhetik. Da findet gerade ein zarter Wandel statt, da treffen wir wohl gerade den Zeitgeschmack, das ist sehr erfreulich. Wir haben also Wachstumspotential, aber da ist natürlich noch viel Luft nach oben. Darum werden wir auch weiterhin daran arbeiten, auf unsere Produkte, auf das Bauen mit Betonfertigteilen und ihre Vorzüge aufmerksam zu machen.

Dann sollten Sie auch über die Kosten reden. Häuser aus Beton sind angeblich teurer als Häuser in herkömmlicher Bauweise. Stimmt das?

Ich glaube, da täuschen sich viele. Das mag nur auf den ersten Blick so erscheinen, ja. Aber man muss das auch langfristig sehen – Betonhäuser sind viel witterungsbeständiger, langlebiger und pflegeleichter als etwa Holzhäuser, die alle paar Jahre komplett neu gestrichen werden müssen, weil sich sonst Bauschäden einstellen. Betrachtet man die Gesamtkosten für die Erstellung eines Gebäudes mit allen Gewerken, sind wir mit unseren Fertigteilen, falls sie gut koordiniert eingesetzt werden, in der Regel günstiger als sogenannte vor-Ort-Bauweisen, sei es Stein auf Stein oder in Holzständerbauweise. Unter dem Strich sind Betonhäuser also nicht teurer als vergleichbare Bauten in herkömmlicher Bauweise.

Wäre es da nicht logisch, wenn Sie selbst das Heft in die Hand nähmen, sich Ihrer Wurzeln besinnen und künftig Fertighäuser anbieten würden?

Nein nein, das kommt für uns nicht in Frage. Wir sehen uns als Zulieferer, und nicht als Generalunternehmer. Das wird auch so bleiben. Wir wollen nicht Wettbewerber für unsere Kunden, die Bauunternehmen, werden.

Was machen Sie anders, was besser als der Wettbewerb?

Wir arbeiten seit der Gründung unseres Unternehmens konsequent daran, nicht nur die Produktionsprozesse, sondern auch die Logistik und Abläufe draußen auf dem Bau konsequent zu verbessern. Dabei arbeiten wir Hand in Hand mit den Bauunternehmen, wollen ihnen Fertigteile in bestmöglicher Qualität bieten. Dafür arbeiten wir hier alle jeden Tag sehr hart. Und wir bieten einen echten Mehrwert: Unser Technisches Büro

Oben links:
Das Rudolph-Baustoffwerk in Ellhofen, Juli 1972

Rechte Seite:
Hermann Rudolph hat ein ausgesprochen leidenschaftliches Verhältnis zum Werkstoff Beton.

»Beton hat die optimale Masse für ein angenehmes Raumklima.«

Hermann Rudolph
im Gespräch mit René Kius

Händisches Verlegen einer Rippendecke in den 60er-Jahren

Messestand Allgäuer-Festwochen in den 70er-Jahren

Steinproduktion unter freiem Himmel in den 70er-Jahren

beispielsweise ist das Herz für die Produktion und die Baustellen, das Kompetenzzentrum rund ums Bauen mit Betonfertigteilen. Da sitzen ja nicht nur Mitarbeiter, die die Pläne zeichnen und dann weiterschieben. Gerade unsere Ingenieure beraten die Kunden, in der Regel gemeinsam mit den Mitarbeitern aus dem Vertrieb, entwickeln Konzepte für die Bauvorhaben, planen. Das ist eine hochkomplexe Dienstleistung, die wir hier unseren Kunden bieten.

Wie kommen Sie an Ihre Aufträge? Wer sind denn Ihre Kunden?

Wir bieten heute ein breites Produktspektrum. Aber der Fokus liegt klar darauf, statisch tragende Fertigteile für wohnähnliche Gebäude zu erstellen, Raum zu schaffen. Wir machen etwa 80 Prozent unseres Umsatzes mit Wänden und Decken für den Hochbau. Unsere Kunden sind – vereinfacht ausgedrückt – die Bauherren aus Industrie, Handel und Gewerbe, natürlich Privatleute, die ein Haus bauen wollen, aber auch Kommunen, die eine Schule, einen Kindergarten, eine Sport- oder Veranstaltungshalle planen. Unsere Auftraggeber sind aber die Bauunternehmen, die die Bauvorhaben umsetzen sollen, mit denen machen wir die Verträge. Wir arbeiten dann vor allem mit den Architekten, den Statikern und den Fachplanern für die technische Gebäudeausstattung zusammen. Insgesamt betreuen und beliefern wir rund 1400 Baustellen jährlich. Und jedes Bauvorhaben ist eine individuelle Baustelle, jede ist anders. Das ist eine echte Herausforderung. Je komplexer ein Bauprojekt, desto wichtiger ist es, dass wir frühzeitig in den Planungsprozess eingebunden sind. Die Architekten, mit denen wir regelmäßig zusammenarbeiten und die uns kennen, die wissen das und kommen direkt auf uns zu. Zunächst geht es darum ,zu klären, was mit Betonfertigteilen oder herkömmlich gebaut werden soll, das muss bis zur Baueingabe klar sein. So können wir die Architekten etwa mit einer Machbarkeitsstudie und bei der Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen unterstützen. Architekten sind also für uns sehr wichtige Ansprechpartner.

Ihre Kunden im gesamten süddeutschen Raum, in Tirol und Vorarlberg betreuen und beliefern Sie direkt. In der Schweiz hingegen arbeiten Sie mit einem Vertriebspartner zusammen. Warum?

Der Schweizer Markt ist für uns ein ganz wichtiger Markt, mit seinen ganzen Besonderheiten. Um hier auf Dauer erfolgreich zu sein, sollte die Beratung für die Kunden vor Ort durch sachkundige Fachkräfte erfolgen, welche die speziellen Gegebenheiten des schweizerischen Baumarktes kennen. So haben wir vor über 15 Jahren gemeinsam mit Herrn Peter aus der Schweiz und zwei weiteren befreundeten Betonfertigteilwerken die Firma Peter Bausysteme AG mit Sitz in Niederhasli und Biel gegründet. Ziel war es von Anfang an, die gesamte Schweiz flächendeckend mit unseren innovativen Fertigteilen abzudecken. Wir beliefern die Ostschweiz bis Zürich und in das Tessin, die Firma BE in Steißlingen die Zentralschweiz und die Firma Spürgin in Teningen die Ostschweiz. So sind die jeweiligen Transportentfernungen für alle Lieferwerke in einem ergonomischen und ökologisch sinnvollen Bereich. In der Schweiz gibt es keine Hersteller für sogenannte Halbfertigteile wie wir Sie herstellen. Die hier in Ellhofen hergestellten Fertigteile werden in der Schweiz als Peter Bauelemente angeboten und verkauft. Damit sind wir näher am Markt, bei den Kunden, und Sprachbarrieren und kulturelle Unterschiede sind damit kein Problem.

Wie entwickelt sich dieser Markt?

In der Schweiz ist die Bauentwicklung sehr kontinuierlich. Die Schweizer denken eher konservativ, allerdings auch sehr nachhaltig. Gebäude von außen ohne mechanischen Schutz mit Dämmstoffen »einzupacken« verliert in der Schweiz mehr und mehr an Akzeptanz. Auch die Langlebigkeit und die Unterhaltskosten für derartige Konstruktionen werden als kritisch betrachtet. Abgesehen davon haben die Schweizer eine hohe Affinität für den natürlichen Werkstoff Beton. Das hat wohl auch was mit den Gebirgslandschaften zu tun. So konnten wir in den letzten Jahren verstärkt größere Bauvorhaben vor allem im Geschosswohnungsbau mit hochwertigen Thermowänden und Decken beliefern. Die Umsatzzahlen gehen beschaulich, stetig, aber kontinuierlich nach oben, was eben ein Wesensmerkmal für die Schweizer Mentalität ist – eine gute Basis für solide Geschäftsbeziehungen.

Sie sprechen von Besonderheiten. Welche meinen Sie noch?

Bauen in der Schweiz ist anspruchsvoller als in Österreich oder Deutschland. Das bedingt allein schon die Topografie. Ein Beispiel: In der Schweiz spielt erdbebensicheres Bauen eine große Rolle, da gibt es sehr strenge Vorschriften. Herkömmliche Bauweisen, gemauerte Ziegelwände etwa, genügen diesen Vorschriften kaum mehr. Häuser, die aus unseren Betonfertigteilen gebaut werden, hingegen schon.

Wir haben bislang nur über Wände- und Decken gesprochen, Ihr Brot- und Buttergeschäft, damit verdienen Sie Geld. Mit welchen Produkten erwirtschaften Sie die restlichen 20 Prozent?

Ich bin seit jeher fasziniert von dem wunderbaren Baustoff Beton, das wurde mir ja quasi in die Wiege gelegt, wie es so schön heißt. Darum habe ich mich in all den Jahren intensiv damit beschäftigt, immer bestrebt, ihn weiterzuentwickeln, zu verbessern. Wir haben eine eigene Manufaktur aufgebaut, in der wir seit 1993 mit dem Werkstoff Glasfaserbeton experimentieren und haben in den letzten Jahren schon einige interessante Produkte auf den Weg gebracht. Das können technische Produkte wie Wellrohre für wasserdichte Hausanschlüsse, Kanäle für die An- und Absaugung bei Wärmepumpen oder Abschalprofile aus Glasfaserbeton für die Fertigteilindustrie sein. Die von uns entwickelten und kultivierten Abschalprofile werden zwischenzeitlich in ganz Westeuropa eingesetzt. Aber aus Glasfaserbeton kann man auch wirklich schöne Dinge herstellen, das ist fantastisch. Designobjekte wie Waschbecken und -tische in verschiedenen Farben, Formen und Ausführungen, Empfangstresen für Hotels, Sitzbänke, Tische und Stühle für Draußen, entworfen von Produktdesignern, Architekten und Landschaftsplanern. Oder hier, die Stones, große Sitzsteine, die hat meine Frau entworfen. Die fühlen sich richtig toll an, finden Sie nicht? Lassen Sie mal die Sonne ein paar Minuten darauf scheinen, dann werden die richtig schön wohlig warm. Allerdings ist damit zur Zeit noch nicht viel Geld zu verdienen, das ist mehr eine kreative Spielwiese. Und natürlich ging und geht es mir dabei auch darum, neue Produkte auf den Weg zu bringen. Mit Skateanlagen und auch Klettergeräten in unterschiedlichster Ausführung und Größe sind wir da besonders erfolgreich.

Skateanlagen? Klettergeräte? Wie sind Sie denn darauf gekommen?

Ab Mitte der 1990er Jahre gab es eine Krise in der Bauwirtschaft, die haben wir auch hier gespürt. Sie müssen sich vorstellen: bis 1994 wurden jährlich in der Spitze bis 720.000 Wohnungen in der BRD gebaut, 2009 waren es nur noch 180.000 Einheiten. Es ging also stetig bergab, eine ganze Branche musste das aushalten. Ich bin ja immer auf der Suche nach neuen Geschäftsbereichen, kreativen Konzepten, die zu uns passen. Wie eingangs erwähnt, kam meine Frau auf den Gedanken mit den Skateanlagen. Das war die richtige Idee zur richtigen Zeit. Gemeinsam haben wir diese Dinge dann auf den Weg gebracht und vorangetrieben. Wir haben eine neue Firma gegründet, Concrete Sportanlagen, die beiden Projektmanager Themis Sideris und Wolfgang Heuermann und auch Herr Straub im Controlling machen da einen richtig guten Job. Das läuft prima und ist ein wichtiges zweites Standbein für uns. Dann kamen Kletter- und Boulderwände dazu, Klettertiere für Spielplätze, dann die Urban Designprodukte, eins ums andere.

Mit welchem Erfolg?

In Skate-Bereich sind wir Marktführer in Europa. Allein in Deutschland stehen rund 1000 Anlagen in unterschiedlichen Größen und Ausführungen. Mittlerweile haben wir sehr viel Erfahrung in der Entwicklung, Herstellung und Veredelung, etwa in der Oberflächenbeschichtung. Das ist solides Handwerk, für das man die richtigen Mitarbeiter braucht. Und die haben wir. Die Anforderungen an die Produkte sind heute sehr komplex. Diese Kompetenz ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal für uns.

Man sagt ja, hinter jedem Mann steht eine starke Frau. Welchen Anteil hat Ihre Frau am Erfolg Ihre Unternehmens?

Meine Frau hat einen ganz entscheidenden Anteil daran. Zum einen hat ja auch sie sich von unseren Träumen und Plänen verabschieden müssen. Statt nach Brasilien ging sie mit mir ins Allgäu. Das würde ja auch nicht jede mitmachen, ohne sie gebe es mich hier vielleicht auch nicht. Sie hat dann hier einige Jahre in Friedrichshafen und Lindau in Architekturbüros gearbeitet und sich schließlich selbständig gemacht. Sie sitzt zwar nicht mit in der Geschäftsführung, aber bei wesentlichen Entscheidungen stimme ich mich schon mit ihr ab. Sie braucht den Freiraum, um ihr Ding zu machen, ist aber dem Unternehmen eng verbunden, klar. So behält sie eine ganz andere Perspektive auf den Betrieb und die Produktentwicklung, bringt immer wieder neue, kreative Ideen ein mit einem ausgeprägten Anspruch an die Ästhetik. Außerdem wurden sämtliche neueren Gebäude in unserer Firma, sei es für den Verwaltungsbereich oder die Produktion, von ihr entworfen.

Herr Rudolph, hat Beton Zukunft?

Beton hat als wichtigster Baustoff ein ganzes Jahrhundert geprägt. Moderne Architektur wäre ohne Beton überhaupt nicht vorstellbar. Das wird auch weiter so sein, da bin ich sicher. Und da sehe ich uns auf einem sehr guten Weg.

*Firmengründer Hermann Rudolph
(2. von links) mit Eltern und Geschwistern

100 Jahre Rudolph Baustoffwerk.

MIT JEDER GENERATION GAB ES WICHTIGE UND NACHHALTIGE FORTSCHRITTE. DAS KLASSISCHE BAUUNTERNEHMEN, DER HERSTELLER VON FERTIGTEILEN UND NUN TECHNOLOGIEFÜHRER BEIM BAUEN MIT INNOVATIVEN, THERMOAKTIVEN BETONFERTIGTEILEN.

Gebe hiemit bekannt, daß ich ab heute an das Telefonnetz Weiler unter

Ruf-Nummer 62

angeschlossen bin.

Hermann Rudolph, Maurermeister, Simmerberg.

Die Mitteilung (19.5.1914) in der Allgäuer Zeitung. Der Firmengründer investiert früh in vielversprechende Technologie

1913 Firmengründung: Hermann Rudolph, Großvater des heutigen Inhabers gründet das Unternehmen als Baugeschäft

1947 Nach dem Tod des Firmengründers übernimmt Sohn Georg Rudolph den Betrieb

1952 Beginn der Fertigung von Trägerdecken, Gründung des Betonwerkes am heutigen Standort in Ellhofen

1956 Rudolph beginnt, Betonwaren wie Mauersteine und Rohre maschinell zu fertigen

1973 Beginn der Fertigung von großflächigen Deckentafeln, vor allem für den Wohnungsbau

1978 Herstellung von großformatigen Fertigteilen für Industrie-, Verwaltungs- und Wohnungsbau

1983 Neubau einer Produktionshalle zur Herstellung von Betonfertigteilen

1984 Hermann Rudolph übernimmt das Unternehmen von Vater Georg als alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer – Umfirmierung in Rudolph Baustoffwerk GmbH Firmenleitung in der dritten Generation

1989 Start der CAM/CIM-gesteuerten Produktion für die Herstellung großformatiger, individueller Deckenelemente

1989 Neubau einer SPS-gesteuerten Mischanlage

1990 Inbetriebnahme des ersten Linearroboters als Prototyp

1993 Rudolph beginnt mit Glasfaserbeton zu experimentieren

1995 Erweiterung der Fertigteilproduktion, Inbetriebnahme eines Schalungsroboters mit neuester Technik

1996 Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001

1997 Einweihung des neuen Bürogebäudes in Ellhofen

1997 Rudolph bringt erste Produkte aus Glasfaserbeton auf den Markt

2000 Inbetriebnahme einer CAM/CIM-gesteuerten Umlaufanlage für die Herstellung großformatiger Wandelemente

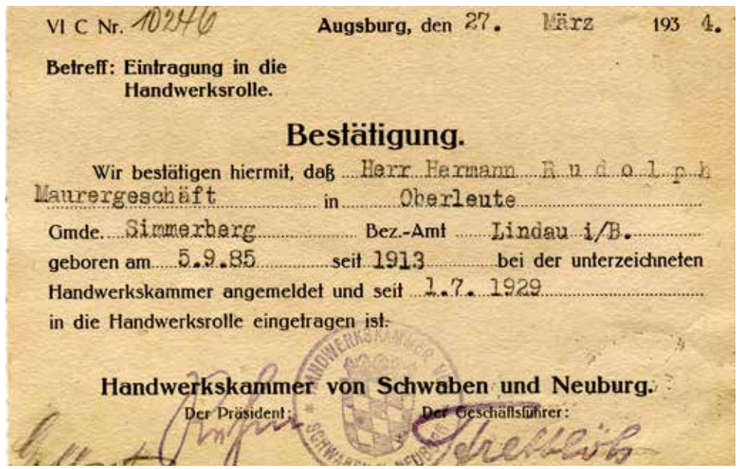
2000 Gründung Concrete Sportanlagen GmbH

2007 Errichtung einer neuen Produktionshalle und Inbetriebnahme einer der modernsten Produktionsanlagen in Europa für die Herstellung von Klimadecken und Sandwichwänden

2013 Die Rudolph Baustoffwerk GmbH feiert ihr 100-jähriges Bestehen

»Bauplan zur Herstellung eines Sennereigebäudes in Hopfen« Eines der ersten Projekte des Firmengründers Hermann Rudolph

Das Sennereigebäude in Hopfen im Sommer 2013


VI C Nr. 10246 Augsburg, den 27. März 1934.

Betreff: Eintragung in die Handwerksrolle.

Bestätigung.

Wir bestätigen hiermit, daß Herr Hermann Rudolph Maurergeschäft in Oberleute Gmde. Simmerberg Bez.-Amt Lindau i/B. geboren am 5.9.85 seit 1913 bei der unterzeichneten Handwerkskammer angemeldet und seit 1.7.1929 in die Handwerksrolle eingetragen ist.

Handwerkskammer von Schwaben und Neuburg.

Der Präsident: Der Geschäftsführer:

Hermann Rudolph Maurergeschäft in Oberleute-Simmerberg ist seit 1913 in der zuständigen Handwerkskammer angemeldet

Das Dreigestirn mit dem feinem Gespür.

SIE SCHERZEN UND LACHEN, SIE SITZEN BEIEINANDER AUF DER BANK UND LASSEN SICH IHR WEISSBIER SCHMECKEN. BEIM GESPRÄCHSTERMIN IN DER SIMMERBERGER BRÄUSTATT HERRSCHT GUTE LAUNE UND DIE IST ECHT. SIE, DAS SIND THOMAS STRAUB, KAUFMÄNNISCHER LEITER UND PROKURIST VON RUDOLPH BAUSTOFFWERK, JOACHIM DURACH, CHEF DES TECHNISCHEN BÜROS (TB) UND HUBERT BODENMILLER, DER DIE GESAMTE PRODUKTION VERANTWORTET. DIE DREI ZÄHLEN ZUM FÜHRUNGSZIRKEL UM FIRMENCHEF HERMANN RUDOLPH, UND WENN MAN IHNEN SO ZUHÖRT, BEKOMMT MAN EINE AHNUNG DAVON, WIE WICHTIG DIE DREI FÜR IHN SIND. UND FÜR DAS UNTERNEHMEN.

Thomas Straub (oben, rechts) erklärt seine Liebe zum Kochen, dem HSV und Ausdauersport
Joachim Durach (oben, links) ist sich sicher – die ersten Berufsjahre prägen stärker, als ein Studium
Hubert Bodenmiller (unten) wuchs als eines von zehn Kindern auf einem Allgäuer Bauernhof auf

Auf ihren Schultern lastet eine große Verantwortung, und sie meistern das mit Bravour. Wenn mal was nicht so läuft, wie es soll, klingelt bei ihnen das Telefon. Auch um fünf Uhr morgens. Ein Nine-to-five-Job ist das jedenfalls nicht, den sie hier machen. Alle drei sind sie da, wenn man sie braucht, für die Firma, für den Chef, für ihre Leute. So muss es sein. Alle drei gehen voll auf in ihrem Beruf, sie identifizieren sich mit der Firma, hauen richtig rein. Warum? »Wir haben einen super Chef«, sagt Hubert Bodenmiller frei heraus, ein Chef, der ihnen ihre Freiheiten lässt, sie fördert, aber auch fordert. Das motiviert. Ein Chef, der ihnen eine Menge zutraut und – das haben alle drei gemeinsam – schon früh Verantwortung übertragen hat. Das zahlen sie ihm seit Jahren heim mit Loyalität, Engagement und Stehvermögen. Und mit einem Führungsstil, der die Visionen des Chefs, seine Energie und seinen Spirit bis in den letzten Winkel des Unternehmens trägt. Aber wer sind die drei eigentlich?

Der ganz normale Wahnsinn

Hubert Bodenmiller, Jahrgang 1963, ist schon seit 18 Jahren im Unternehmen. Aufgewachsen ist er in der Nähe von Isny, ein echter Allgäuer, stilecht auf einem Bauernhof, als eines von zehn (!) Kindern. Dass er den eines Tages übernehmen würde, war nie geplant, da wären ohnehin ein paar Brüder vorher am Zug gewesen. Dass er später irgendwas mit den Händen machen würde, aber schon. Er musste bereits früh mit anpacken, so ist das nun mal in einem Familienbetrieb, und er mochte das. Also machte er zunächst eine Zimmererlehre und arbeitete insgesamt rund 14 Jahre in diesem Beruf. Dann sattelte er in Regensburg den Techniker für Hochbau drauf, kam zurück in die Heimat und heuerte bei Rudolph an. Er arbeitete zunächst in der Arbeitsvorbereitung, übernahm schon bald die Fertigungsleitung, kurz darauf auch noch die Pflichten des technischen Leiters. Und damit ihm ja nicht langweilig wird, übertrug ihm der Chef auch noch die Angebotskalkulation. »Das war für eine ganze Weile mein Feierabendjob«, erinnert sich Bodenmiller und lächelt verschmitzt. »Aber man wächst ja an seinen Aufgaben«, schiebt er hinterher, lehnt sich entspannt zurück und nippt an seinem Weißbier.

Heute verantwortet der 50-Jährige die komplette Produktion – von der Auftragszentrale über die Arbeitsvorbereitung, sämtliche Fertigungsbereiche am Standort Ellhofen, die Instandhaltung, den Lagerbereich bis hin zu Disposition und Logistik. Mehr als die Hälfte aller Mitarbeiter des Unternehmens arbeiten unter seiner Leitung. Außerdem koordiniert er sämtliche Subunternehmen und auch die Kräfte der Zeitarbeitsfirmen. Bodenmiller ist verheiratet und Vater einer Tochter und eines Sohnes, beide schon ziemlich erwachsen. Den Ausgleich zum »ganz normalen Wahnsinn des Alltags« sucht er auf dem Mountainbike, auf Skiern oder auch auf dem Motorrad. Und beim Singen, etwa im Chor Vivente, den seine Frau leitet.

Komplizierte Sachen machen

Seit Januar 1996 ist **Joachim Durach** bei Rudolph beschäftigt. Der einzige gebürtige Bayer in der Runde studierte Bauingenieurwesen im oberschwäbischen Biberach. Anschließend arbeitete der 52-Jährige acht Jahre in einem Statikbüro in der Nähe von Kempten, also in Bayern, »weil es hier im Jahr einen Feiertag mehr gibt als nebenan in Baden-Württemberg«, sagt er augenzwinkernd. Hier lernte er, das theoretische Wissen von der Hochschule, kaum mehr als rudimentäre Grundlagen, wie er sagt, in die Praxis umzusetzen, eine wichtige, eine harte Zeit. »Die ersten drei Jahre waren echte Lehrjahre«, erinnert sich Durach. Hier verdiente er sich die ersten Sporen. Dann kam die Lust auf Veränderung und die Chance, bei Rudolph die Leitung des Technischen Büros zu übernehmen. »Das war damals noch halb so groß wie heute.« Heute sind hier 23 Mitarbeiter beschäftigt. Ingenieure, Techniker, Bauzeichner und Auszubildende. Auf seine Leute kann er sich verlassen; er wird eigentlich nur dazugeholt, wenn's richtig kompliziert wird, aufwendige Statikberechnungen seine Expertise erfordern.

Dann fährt er mit den Vertrieblern schon mal raus zum Kunden. Das kommt inzwischen häufiger vor als noch vor ein paar Jahren, erklärt Durach, die Projekte würden tatsächlich immer komplexer. »Rudolph ist ja auch in der Branche bekannt dafür, dass wir komplizierte Sachen machen«, ergänzt er, »Auch solche, an die sich der Wettbewerb nicht herantraut.« Durach übernimmt die technische Beratung von Bauherr und Architekt, gemeinsam entwickeln sie passende Lösungen. Und im Gespräch von Statiker zu Statiker »kann ich ganz anders argumentieren«, sagt Durach, da gibt es keine Missverständnisse. Statiker haben mit Stahlbetonhalbfertigteilen in der Regel nicht viel zu tun, also wenig Erfahrung, und sind entsprechend skeptisch, muss er immer wieder feststellen. Bei Decken gebe es heute keine Diskussionen mehr, »bei unseren Doppelwänden hingegen schon.« Durach: »Da müssen wir noch viel Überzeugungsarbeit leisten.« Zu seinen Aufgaben gehört auch die Betreuung der kompletten EDV des Unternehmens. Gelernt hat er das nie, »ich bin halt reingewachsen.« Im Fokus steht insbesondere GESYS, das System, das Rückgrat des gesamten Auftragsprozesses. Er ist zur Stelle, wenn irgendetwas zwischen Auftragsannahme, Technischem Büro, Arbeitsvorbereitung und Fertigung hakt. Dazu gehört natürlich auch die CAD- und CAM-Infrastruktur, die Tools, mit denen seine Konstrukteure und Zeichner arbeiten, bis hin zu den Schnittstellen an den Schalungsrobotern und Maschinensteuerungen. Ab da sind dann die Elektriker zuständig, erklärt Durach, Bodenmillers Leute. Aber natürlich geht hier alles Hand in Hand. Schließlich muss es immer weiter gehen, »das System, die Prozesse müssen im Fluss bleiben«, sagt Durach, bloß kein Stillstand, klar.

Technik hat es ihm schon früh angetan. Der Vater war Baumaschinenmechaniker und hat immer alles repariert, was einen Motor hatte. Auch zuhause in der eigenen Werkstatt, wo ihm der kleine Joachim oft zur Hand gehen durfte – wenn der nicht gerade beim Nachbarn geholfen hat und mit dem Trecker unterwegs war. Vom Vater hat er auch den Ehrgeiz, nicht aufzugeben, ehe etwas, das kaputt war, wieder läuft. Gibt es irgendwo ein Problem, kann er sich richtig festbeißen. Früher in der väterlichen Werkstatt, heute eben bei Rudolph. Da schaut auch keiner auf die Uhr, »anders geht's auch gar nicht«, konstatiert Technik-Chef Durach mit festem Blick. Seine Arbeit bedeutet ihm sehr viel. Und sportlich ist er auch aktiv, beim Laufen, auf Piste und Loipe, auf dem Rad. Aber an erster Stelle steht immer noch die Familie, seine Frau und zwei Töchter, »da gibt es nichts«, gibt er zu Protokoll.

Ganz früh nach oben

Der jüngste im Bunde ist **Thomas Straub**. Es ist sein Geburtstag, 44 Jahre jung wird er just an diesem verregneten Novembertag. Auch das ein Grund für die gute Laune in der Bräustatt, doch zum Feiern bleibt keine Zeit, das nächste Meeting steht bald an. Also legt er los, erzählt mit leuchtenden Augen von dem letzten Familienausflug nach Hamburg, der Heimat des HSV, seinem Lieblingsverein. Wie kommt denn ein Allgäuer ausgerechnet auf den HSV? »Gegenfrage: Warum sind die anderen nicht HSV-Fans?«, fragt er und blickt schelmisch in die Runde. Kurze Pause. Den habe er sich einfach ausgesucht, damals, Ende der 1970er Jahre, erklärt er, Kinder machen das halt, »die waren damals nämlich sehr erfolgreich, sogar besser als die Bayern. Also habe ich die Farben gewechselt.« Bis heute ist er glühender Anhänger der Hamburger, auch wenn sie momentan im Tabellenkeller stehen, treu, wie es sich für einen echten Fan gehört. Fußball ist ihm eh eine Herzenssache. In Kißlegg, wo er mit Frau und zwei Kindern wohnt, engagiert er sich seit Jahren für den Kickernachwuchs, auch sein Sohn gehört dazu, »der ist sehr talentiert«, strahlt er, Familienmensch wie die zwei Kollegen. »Einen besseren Stressabbau, als mit Kindern Fußball zu spielen, gibt es für mich gar nicht. Ich starte sehr früh in der Firma, wenn andere noch schlafen. So kann ich zur Anstoßzeit zu Hause sein. Wenn ich zu Hause ankomme, und noch gar nicht ausgestiegen bin, rennen die Kinder schon zu mir und die erste Frage lautet »Kicken wir jetzt?«. Dann erzählt er noch, dass er Ausdauersport liebt – und Kochen. Und dass seine Mutter aus Spanien stammt, er aber leider nicht zweisprachig erzogen wurde, das sei damals ja nicht üblich gewesen. Macht aber nichts, das holt er jetzt nach. Jeden Morgen also, wenn er auf den Firmenparkplatz in Ellhofen einbiegt, hat er schon eine halbe Stunde Sprachunterricht hinter sich. Übungen auf CD, auf der Herfahrt im Auto. Aber sobald er aussteigt, ist er im Job angekommen. Und widmet sich mit Verve seinen Aufgaben als kaufmännischer Leiter und Prokurist des Unternehmens. Die Grundlagen hat er sich mit einem BWL-Studium mit Fachrichtung Bau an der Fachhochschule Biberach angeeignet. Anschließend arbeitete er zwei Jahre im Controlling bei einem großen Bauunternehmen in Stuttgart, 1999 kam er zurück ins Allgäu, zu seinen familiären Wurzeln, zu Rudolph. Hier startet er zunächst im Bereich Skateanlagen, übernimmt Aufgaben im Vertriebsinnendienst. Als zwei Jahre später die Stelle des Controllers vakant wird, bewirbt er sich, Erfahrung hat er ja, das klappt. Weitere zwei Jahre später trägt ihm Hermann Rudolph die Stelle des kaufmännischen Leiters an. Da ist er gerade mal 34, viel zu jung eigentlich, sagt er selbst, diesen Karriereschritt hatte er erst mit etwa 40 geplant. Doch der Firmenchef gibt ihm Rückhalt und Zeit, in die Rolle hineinzuwachsen. Rudolph ist der Stratege, der Mann, der Ideen entwickelt, die das Unternehmen voranbringen. Straub muss diese Ideen auf Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit prüfen, in ein Finanzierungskonzept gießen und die Banken überzeugen – eine echte Herausforderung. Die anderen nicken zustimmend. Aber er hat das drauf. Immer wieder. Das ist sein Beitrag zum Erfolg des Unternehmens.

Unter Zeitdruck auf die Piste

In lockerem Plauderton erzählen die drei von

Simmerberger Braustätt, ein Stück lebendige Geschichte in Simmerberg

den Dingen, die sie täglich beschäftigen, und jeder hat auch ein paar Anekdoten in petto. Sie erzählen von der Winterwartung der Maschinen und Anlagen in den Wochen um den Jahreswechsel. Von den Tücken der Witterung in der kalten Jahreszeit, wenn Tiefsttemperaturen die Baustellen lahmlegen. »Wenn dort nichts mehr geht, nimmt uns auch keiner unsere Betonfertigteile ab«, erklärt Hubert Bodenmiller. Dann steht auch die Produktion still. Das komme aber zum Glück kaum mehr vor, insbesondere die Großbaustellen würden heute immer durchlaufen. Sie erzählen von defekten Motoren und anderen Dingen, die kaputt gehen und den ganzen Betrieb blockieren, oft sind es ja Kleinigkeiten. Und für solche Kleinigkeiten muss man dann ins Auto steigen und zum Hersteller fahren, der natürlich nicht um die Ecke sitzt. Der repariert das Ding, dann geht's zurück, damit es die Betriebsschlosser oder -elektriker einbauen und die Umlaufanlage wieder anfahren können. Dann drängt die Zeit, weil die anderen warten. »Meistens können wir ein Problem aber mit Bordmitteln und unseren eigenen Leuten lösen«, erklärt der Produktionsleiter. Und sie erzählen von drohenden Engpässen im Sommer, in der Hochsaison, wenn die Auftragsbücher voll sind, sie mit der Produktion kaum mehr hinterherkommen. Sie haben ja alle schon schwierige Zeiten mitgemacht, aber seit zwei Jahren läuft es richtig rund für das Rudolph Baustoffwerk. Die Produktion fährt täglich zwei Schichten, und auch im Technischen Büro arbeitet alles auf Anschlag. Ohne Zeitarbeitskonten, die Durach schon früh eingeführt hat, und einer feinfühligen, ausgeklügelten Urlaubsplanung würde das nicht funktionieren. »Und natürlich nicht ohne gute, erfahrene Mitarbeiter, die bereit sind, lange Schichten und Wochenenddienste zu schieben, flexibel sind und den Stress auch mitmachen«, betont der TB-Chef.

Meilenstein Hallenneubau

Der Bau der neuen Produktionshalle ist sicher ein Meilenstein der Unternehmensgeschichte. Offenbar auch für das Dreigestirn von Ellhofen. Jedenfalls hat jeder etwas dazu zu sagen. Man weiß ja, Hermann Rudolph hält seine Leute ganz schön auf Trab mit seinen Ideen und Visionen. Er ist kein Zauderer, sondern einer, der Entscheidungen treffen kann. Und sie auch trifft. 2006 war ein sehr gutes Jahr, erzählt Hubert Bodenmiller, »es war klar, dass wir unsere Produktion erweitern müssen.« In der Diskussion stand die Umgestaltung der Fertigung in Weiler, dort, wo die GFB-Manufaktur untergebracht ist, vielleicht ein Anbau.

Aber die Geschichte kam nicht so recht in Fahrt, keine Entscheidung, keine Planung, die Zeit verging. Und dann? »Ich kam aus dem Urlaub zurück«, erinnert sich Thomas Straub, »hatte mein erstes Meeting mit dem Chef und fragte, ob es was Neues gäbe.« Ja, habe der ganz trocken geantwortet, wir bauen eine neue Halle, hier auf dem Gelände in Ellhofen. Zack! Die drei lachen, reden durcheinander, den Tag und die darauffolgenden Monate haben wohl alle noch lebhaft in Erinnerung. Straub setzte sich an die Kostenkalkulation und verhandelte mit den Banken, schließlich galt es, eine 10-Millionen-Euro-Investition zu stemmen. »Kaufmännisch gesehen sehr, sehr mutig«, sagt er. Bodenmiller sollte die Bauleitung übernehmen, Angebote einholen und die Lieferanten auswählen. So etwas hatte er zuvor auch noch nicht gemacht, zumindest nicht in dieser Größenordnung.

Und Joachim Durach machte sich Gedanken über die Technik. »Wir wollten natürlich eine moderne Anlage«, erzählt er, »mit der wir in ganz neue Dimensionen vordringen und unseren technologischen Vorsprung ausbauen können.« Und um auch künftig komplexe Lösungen anbieten zu können. Die Entscheidung fiel also im Sommer 2006, im November war Spatenstich und Baubeginn. »Im April 2007 haben wir die Halle und die Umlaufanlage samt Peripherie mit Robotik und Maschinensteuerung in Betrieb genommen«, erzählt der TB-Chef. »Der Zeitplan war ziemlich ambitioniert«, ergänzt Bodenmiller, »aber wir haben es geschafft.«

2014 steht das nächste Bauvorhaben an, und die drei sind sichtbar erleichtert, dass sie jetzt schon davon wissen und mehr Zeit für den Planungsvorlauf und die Umsetzung ist. Es geht um eine Erweiterung auf dem Gelände in Ellhofen. Die Idee: Um den Produktionsprozess zu beschleunigen, sollen die Herstellung von Standardbauteilen und zeitaufwendigen Sonderanfertigungen künftig getrennt werden. »Dafür werden wir die Halle 2 um rund 1800 Quadratmeter vergrößern«, erklärt Produktionsleiter Bodenmiller.

Wichtige Ressource Mitarbeiter

Die drei sind ein prima Team, seit Jahren gut aufeinander eingespielt. Drei Typen, der eine eher still, der andere gelassen, dem dritten sitzt ein wenig der Schalk im Nacken. Ein sympathisches Trio, und man hat das Gefühl, mit denen ist gut Kirschen essen. Der Chef weiß, was er an ihnen hat. Etwa alle vier Wochen holt er sich die drei an den Tisch, zur Geschäftsführungsbesprechung, wie sie das nennen, Dominik Speiser, Rudolphs rechte Hand, sitzt auch immer dabei. Dann werden die Geschäftsentwicklung besprochen, die Unternehmensstrategie bei Bedarf nachjustiert, neue Ideen diskutiert – die großen Dinge halt, hier werden die Weichen gestellt. Es wird aber auch sonst viel geredet bei Rudolph – »Kommunikation spielt hier eine ganz wichtige Rolle«, erklären die drei unisono. Durach und Bodenmiller sitzen sich in einem Büro gemeinsamen gegenüber, stehen über die Schreibtischkante hinweg permanent im Dialog. Und Thomas Straub hat den heißen Draht zum Chef, kaum eine Entscheidung, die ohne ihn fällt. So halten sie das nicht nur nach oben, sondern auch mit ihren Mitarbeitern. Bodenmiller beispielsweise ist ständig im Werk unterwegs, geht hin zu seinen Leuten, er kennt sie alle ganz genau, redet viel mit ihnen. »Wir haben alle immer ein offenes Ohr für unsere Mitarbeiter«, erklärt Bodenmiller, »wenn was ist, kommen die auch zu uns.« Personalführung ist mit das schwierigste, ergänzt Techniker Durach, eine echte Herausforderung, »weil ja jeder anders ist.« Hierarchien gebe es schon, »aber man sieht und spürt sie nicht, das ist uns wichtig«, sagt der Produktionsleiter. Es menschelt bei Rudolph.

»Unsere Mitarbeiter sind eine wichtige Ressource«, spricht Straub einen weiteren Aspekt an, »diese Schätze gilt es zu heben.« Also sind ihre Ideen gefragt – es gebe ja ständig etwas zu verbessern, in den Abläufen und Prozessen. »Wer mitdenkt, unternehmerisch handelt, hilft, den ganzen Betrieb voranzubringen«, sagt der Kaufmann. »Und davon profitieren wir alle, natürlich auch unsere Kunden.« Doch Ideen und Anregungen kommen nur von denen, die sich in einem Betrieb wohlfühlen, sich mit ihm identifizieren. Stichwort Unternehmenskultur: Eine Mitarbeiterbefragung, die wissenschaftlich ausgearbeitet werden wird, soll in Kürze den Standort bestimmen helfen. Für mehr Anreize, auch am Unternehmen zu arbeiten, für mehr Transparenz und Offenheit. Für die Zukunft. Dann sind die Gläser leer und der nächste Termin ruft.

1 Transporter
noch ohne Maut-Vignette
Eventuell ein paar Jäger
und ca. 450 alte Hasen
1 Kran mit traumhaftem Blick
über das Allgäu
3 Klettertiere, die auf
die Auslieferung warten
Kran mit
30 Tonnen Nutzlast
Werksgelände mit mehr als
50 Tsd. Quadratmetern
6 Kilometer bis zur
Glasfaserbetonmanufaktur in Weiler
140 Meter lange Kranbrücke
Halle 2
Baujahr 2007
1 zentrale Mischanlage
Halle 1
60 Mitarbeiter im Büro
1 Kantine für das leibliche Wohl
Deckenlager mit einer Kapazität
von 25 Tsd. Quadratmetern

Zeit, dass sich was dreht.

Jürgen Kurzemann in Aktion

SEIT RUND 15 JAHREN SIND SIE EIN TEAM, IN DER FIRMA NENNT MAN SIE NUR »DAS DUO«. JÜRGEN KURZEMANN UND RALPH SEITZ SIND KAUM ZU TRENNEN – IM JOB WIE PRIVAT. AUF DEM RAD HOLEN SIE SICH IHRE MOTIVATION UND INSPIRATION FÜR IHRE VERTRIEBSAUFGABEN. PER VELO SIND DIE BEIDEN SPORTFREUNDE OFT AUF LANGEN STRECKEN UND VIELEN HÖHENMETERN QUER DURCH DEN GANZEN ALPENRAUM UNTERWEGS. FÜR DEN KICK, FÜR RUHM UND EHRE, UND MANCHMAL AUCH FÜR DEN GUTEN ZWECK.

Ralph Seitz, 24-Stunden-Rennen durch den Olympiapark München

Die Vertriebsprofis sind dafür verantwortlich, dass die Decken- und Wandfertigteile von Rudolph ihre Abnehmer finden. Dabei haben sie ihr ganz individuelles System entwickelt. Gemeinsam statt einsam – die beiden haben ihr Territorium nicht wie unter Vertrieblern häufig üblich penibel genau aufgeteilt, sondern arbeiten eng zusammen. Jeder hat zwar seine Schwerpunkte, macht aber auch alles, überall, sie sind prima aufeinander eingespielt, ergänzen sich optimal. Der Schulterschluss hat einen entscheidenden Vorteil: »Wir wissen immer, was der andere gerade macht«, erklärt Bauingenieur Ralph Seitz. Das nutzt freilich auch den Kunden, denn die haben so immer den richtigen Ansprechpartner am Hörer.

Doppelpack auf zwei Rädern

Aber auch privat kriegt man die beiden fast nur im Doppelpack. Ralph Seitz ist schon seit seinem siebten Lebensjahr Leistungssportler, erzählt er. Der 44-Jährige hat viel ausprobiert und ist schließlich beim Radfahren hängen geblieben. Als er zu Rudolph kam, hat er gleich den Kollegen Kurzemann angefixt.
Seitdem verbringen die beiden viel Zeit beim Training auf zwei Rädern, auf den Straßen, durch die Wälder nicht nur im Allgäu, sondern quer durch den gesamten Alpenraum. Selbst ihre Urlaube verbringen sie oft zusammen; wenn ihre Frauen mit Seitz' Kindern im Auto beispielsweise nach Italien reisen, fahren die beiden Männer einfach auf dem Rad hinterher. Auf das Tempo kommt es ihnen dabei weniger an, vielmehr auf die Ausdauer, da können sie auch gehörig Ehrgeiz entwickeln. Ihre Spezialität sind Marathon- und 24-Stunden-Langzeitwettbewerbe auf dem Mountainbike oder Rennrad. Mit Erfolg: Als Zweierteam sind sie in den vergangenen zehn Jahren schon viele Amateurrennen gefahren, schafften es sogar bei Europa- und Weltmeisterschaften in die Top Ten.

Mit dem Ohr auf der Schiene

Sport auf derart hohem Niveau, das erfordert viel Disziplin, Durchhaltevermögen und gutes Zeitmanagement. Eigenschaften, die den beiden auch im Job zugute kommen. Und auf dem Rad, beim gemeinsamen Training, sind schon viele gute Ideen geboren worden. So hat das Duo gelernt, die Vertriebsaufgaben auf seine ganz eigene Weise anzupacken.

»Die klassische Akquise funktioniert in unserem Business nicht«, hat der gebürtige Schwabe Seitz festgestellt. Mit dem Ohr auf der Schiene nutzen die beiden zum einen ihre Netzwerke, Kontakte sind wichtig, in die Bauämter, zu Handwerksbetrieben und Bauunternehmen und persönliche Gespräche. Und natürlich hören vier Ohren mehr als zwei. Das Ziel: möglichst früh mitzukriegen, wann wo was geplant wird. »Wir wollen schon bei der Planung des Babys dabei sein«, erklärt Jürgen Kurzemann. Bevor ein Bauvorhaben ausgeschrieben ist. »Wir sind da ganz nah dran. Je früher wir das Thema Fertigteilbau auf das Radar von Planern und Bauträgern bringen, desto größer die Chance, den Auftrag zu bekommen«, ergänzt der 42-jährige, waschechte Allgäuer aus Röthenbach, jetzt in Niederstaufen zuhause.

Zeigen, was mit Betonfertigteilen möglich ist

Um die wichtige Zielgruppe der Architekten für Ideen in Beton zu gewinnen, kontaktieren Seitz und Kurzemann sie immer wieder mit einem breiten Angebot an Workshops und Vorträgen. Die Architektenfrühstücke sind seit Jahren eine bewährte und beliebte Kommunikationsplattform, um Wahrnehmung zu schaffen und Planer und Gestalter von Vielfalt und Vorzügen der Betonfertigbauweise zu überzeugen. »Architekten sind vor allem visuelle Menschen, die wollen was sehen«, erklärt Kurzemann. »Also zeigen wir ihnen, was mit unseren Betonfertigteilen möglich ist.« Die Mittel der Wahl: Film- und Fotodokumentationen von Fallbeispielen herausragender Betonarchitektur, außergewöhnlicher Lösungen, preisgekrönter Konzepte. Darüber hinaus bieten sie Fachinformationen zu aktuellen Trends, anstehenden Bauprojekten und Entwicklungen in Baustoffkunde, Konstruktion und Produktion.

Erfolg mit unkonventionellen Lösungen

Über 80 Prozent der Bauunternehmen in der Kundendatenbank sind Stammkunden. Die kennen das Unternehmen und seine Produkte, kommen oft von sich aus auf Rudolph zu, um sich Angebote einzuholen. Sie wissen auch: Seitz und Kurzemann reagieren schnell und flexibel, auch das kommt aus dem Sport. Sie erstellen kurzfristig Angebote, arbeiten zeitnah. Und wenn alle kaufmännischen Parameter einvernehmlich verhandelt sind, die Kalkulation steht und ein Auftrag freigegeben ist, reichen die beiden das Projekt

weiter ins Auftragszentrum. Und natürlich sind die beiden offen auch für unkonventionelle Lösungen: Auf die Anfrage des Bauträgers der Riesenbaustelle »Isar Tower« in München beispielsweise reagierten die beiden clever mit einer Pauschalpreiskalkulation. Ziel war nicht die günstigste, sondern die wirtschaftlichste Lösung – Planungssicherheit, gepaart mit einem ausgewogenen Kosten-Nutzen-Verhältnis. Den Bauträger hat das Konzept überzeugt, der Zuschlag für den Auftrag kam prompt. »Jede Anfrage hat ihre eigene Geschichte, ihre eigenen Spezifikationen«, erinnert sich Kaufmann Kurzemann.

Radeln für den guten Zweck

Einmal im Jahr geht es um den guten Zweck, da fahren die Radsportler bei Benefiz-Rennen mit. Highlight der letzten Jahre: Mit dem Rennrad von Flensburg nach Garmisch, 1100 Kilometer nonstop in 48 Stunden, zugunsten einer Behinderteneinrichtung. Es gibt nicht viele, die das bringen. Im August stand die Tour-4-Kids, eine Aktion von Radio 7 Drachenkinder, auf dem Programm, da gings per Velo von Bozen nach Ravensburg, in 15 Stunden. Und um den Nachwuchs kümmern sich die beiden Radfreaks aus dem Allgäu auch. Gemeinsam mit einem befreundeten Fahrradhändler aus Niederstaufen gründeten sie vor einigen Jahren ein erfolgreiches Radteam, das übrigens von Rudolph gesponsert wird. Daraus gingen schon einige Deutsche Jugendmeister im Cross Country Mountainbiking hervor, erzählt Kurzemann, einst auch als Trainer aktiv. Eine Pause gönnen sich die Sportsfreunde nicht. Im Winter bleibt das Rad zwar in der Garage. Aber dann steigen die beiden eben auf Tourenski in luftige Höhen oder trainieren in der Loipe. Und manchmal, vor allem wenn er allein oder mit Familie unterwegs ist, schnallt sich Ralph Seitz auch mal seine Telemark-Ski unter die Stiefel. Es ist zwar schon ein Weilchen her, dass er mit der Telemark-Nationalmannschaft des DSV an internationalen Wettkämpfen teilgenommen hat. Er kann es aber immer noch.

Zum Comeback in die Berge

Jürgen Kurzemann hatte jetzt verletzungsbedingt zwei Jahre pausieren müssen. Seitz war derweil allein auf dem Rad unterwegs – und hat abgeräumt. Zwei Bronze-Medaillen gab's allein in 2013: Bei der 12-Stunden-Mountainbike-Amateurweltmeisterschaft und auch im Münchner Olympiapark, bei einem der weltweit renommiertesten Rennen der 24-Stunden-Szene, stieg er jeweils als Dritter aufs Treppchen.

Ralph Seitz und sein Partner Jürgen Kurzemann kümmern sich vor allem um Kunden und solche, die es werden sollen – in Süddeutschland im Umkreis von etwa 200 Kilometer, bis hinein nach Tirol. Österreich ist ein wichtiger Markt, das gilt auch für das architektonisch besonders innovationsfreudige Vorarlberg. Dafür ist der Dritte im Bunde zuständig. Der heißt Peter Schall, stammt aus dem »Ländle« und ist wichtiger Ansprechpartner für Häuslebauer, Bauunternehmer, Gestalter und Planer und alle mit ausgefallenen Ideen aus seiner Heimat. Darüber hinaus zeichnet er für Kalkulation, Angebote und Verkauf von Sonderfertigteilen und Treppenelemente verantwortlich. Eine Sonderrolle nimmt die Schweiz ein: Hier arbeitet Rudolph nicht mit eigenen Leuten, sondern mit einem Vertriebspartner zusammen. Den Schweizer Kollegen von Peter Bausysteme steht das Trio in Ellhofen aber als Berater zur Seite.

Peter Schall,
der dritte im Bunde

Maßanzug auf Achse

PROJEKTPLANUNG, FERTIGUNG UND LOGISTIK SIND BEI RUDOLPH ENG AUFEINANDER ABGESTIMMT. AM ENDE DES PROZESSES GIBT DIE DISPOSITION DEN TAKT VOR, DAMIT DIE BETONFERTIGTEILE ZUR RECHTEN ZEIT IN DER RICHTIGEN REIHENFOLGE AUF DER BAUSTELLE VERFÜGBAR SIND. DABEI KOMMT ES JEWEILS AUCH AUF DIE PASSENDEN FAHRZEUGE AN. UND AUF ZUVERLÄSSIGE FAHRER. EIN REISEBERICHT.

Konrad Schweinberger ist angekommen

H. Rudolph im Gespräch mit H.-R. Baumgärtner

Es war einer der ersten heißen Tage in diesem Jahr, der Sommer hatte ja lange genug auf sich warten lassen. Auf dem großen Hof hinten zwischen den Lagerflächen in Ellhofen steht der MAN-Truck schon bereit, knall-orange, blauer Firmenschriftzug, das Logo oben auf dem Windschott glänzt in der Sonne. Auf der Ladefläche des Aufliegers ruhen drei Syspro®-Thermowände und ein paar Sonderbauteile, vielleicht 15 Tonnen, sicher verkeilt auf ihren Transportpaletten. Die Betonfertigelemente sind für eine große Wohnanlage in Sevelen in der Ostschweiz bestimmt, ein Örtchen unweit der Liechtensteiner Kapitale Vaduz, nahe der Landesgrenze. Geplante Fahrzeit: gute zwei Stunden für die knapp 80 Kilometer, die Uhren in der Fahrerkabine eines Sattelschleppers gehen eben ein bisschen langsamer.

Dann kommt Konrad »Conny« Schweinberger, der Fahrer, stilecht im langärmligen Baumwollhemd, trotz der Affenhitze, nur die Manschetten hochgekrempelt, Arbeitshose, Sicherheitsschuhe, fester Händedruck, und grinst sein sympathisches Asphaltcowboygrinsen. Wilde Locken, braungebranntes Gesicht, unter Nase und Kinn ein buschiges Spitzbärtchen, nicht groß, aber von kräftiger Statur. Er wirkt ein wenig aufgekratzt, die Zeit drängt, die Ladung muss pünktlich am Bestimmungsort sein. Just-in-time-Lieferung heißt das, alles ist genau getaktet, die Arbeiter auf der Baustelle können nicht warten. Letzte Instruktionen von Hans-Peter Blum, Leiter der Disposition. Jetzt passt alles, die richtigen Papiere sind auch an Bord. Hans-Peter Blum gibt grünes Licht, die Reise kann beginnen.

1400 Baustellen jährlich

Hans-Peter Blum, groß gewachsen, ein Mann mit Überblick, daran lässt er keinen Zweifel, dunkle Jeans und kariertes Hemd, er mit kurzen Ärmeln, irgendwie ständig ein Telefon am Ohr. Blum und seine Kollegin Sonja Hirschbühl steuern die Transportlogistik, sorgen dafür, dass immer die richtigen Fertigteile zur rechten Zeit an der richtigen Baustelle eintreffen. Den voraussichtlichen Liefertermin stimmen zwar schon die Kollegen im Auftragszentrum bei Auftragseingang mit dem Kunden ab. Wenigstens zwei Tage vorher hakt die Dispo aber nochmal nach. Passt alles wie vereinbart? Gibt es Änderungen? Verzögerungen sind ja am Bau nicht ungewöhnlich.

Manchmal brauchen die Kunden die bestellten Fertigteile auch früher als ursprünglich geplant, da kann es dann schon mal hektisch werden. Viel Spielraum ist aber nicht: Im Schnitt steuern Blums Fahrer jährlich rund 1400 Baustellen unterschiedlicher Größe an. Da muss alles passen. Ein Beispiel: Mit den Isar Towers in München entstanden zwei 16-geschossige Wohntürme. Alle Wände und Decken zusammengenommen, die jeweils fristgerecht auf die Baustelle müssen, ergeben 300 Lkw-Ladungen! Also schickt die Dispo ihre Trucker seit Anfang September insgesamt rund 300 mal auf die lange Strecke in die bayrische Landeshauptstadt. Aber natürlich gibt es auch kleine Baustellen. »Die Teile für eine Einfamilienhausdecke etwa passen in der Regel komplett auf die Ladefläche«, erklärt Disponent Blum.

Asphaltcowboy aus dem Allgäu

Conny schlägt die schwere Tür zu, die Hitze bleibt draußen, das Thermometer zeigt mittlerweile 28 Grad Celsius, Klimaanlage auf volle Leistung, dann setzt sich der schwere Laster langsam in Bewegung. Es geht links raus, die schmale Straße durch den Wald zur B 308, mit Gegenverkehr wird das ganz schön eng. Dann rechts auf die Alpenstraße, via Kreisverkehr durch Weiler, immer bergab Richtung Grenze. Der Himmel leuchtet weißblau, herrlich bayrisch, gemächlich schlängelt sich der Fünfachser die Serpentinen hinunter gen Süden, die Autofahrer hintendrein brauchen Geduld. Es geht vorbei an saftigen Wiesen, an Höfen und Weilern und durch kleine Ortschaften, ein fantastischer Panoramablick auf Hochgrat und die ganze Nagelfluhkette. Aber Conny hat nur Augen für die Straße, die Landschaft kennt er ja. Es ist seine Heimat, er ein waschechter Allgäuer. In Oberstaufen ist er aufgewachsen, hier lebt er mit seiner Frau, das Haus hat er selbst gebaut, hinten auf dem Grund der Eltern. Die drei erwachsenen Söhne sind längst flügge, einer ist Bademeister im Aquaria in Oberstaufen, erzählt der 50-Jährige stolz.

Seit mehr als 30 Jahren ist er Fernfahrer, König der Landstraße. »Das war immer mein Traumberuf«, sagt Conny, und wie viele seiner Zunft hat er vorher eine Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker absolviert. Er liebte es immer, auf Achse zu sein, früher war er oft im Iran und in Saudi-Arabien, erzählt der Vollblutrucker. Doch seit die Grenzen nach Osteuropa offen sind, hat sich vieles verändert in der Branche. Auf den Langstrecken fahren jetzt vor allem Bulgaren und Rumänen, erklärt Conny. Die Zeit der Abenteuer ist vorbei, deutsche Trucker gebe es fast nur noch im innerdeutschen Fernverkehr. Jetzt ist er Werksfahrer bei Rudolph und jeden Abend zuhause, sagt er zufrieden. »Die Arbeit ist picobello«, resümiert er fröhlich und lacht.

Das Fahrzeug muss zur Ladung passen

Allein an diesem Tag stehen insgesamt 44 Fuhren auf dem Einsatzplan, 2512 Quadratmeter Deckenfertigteile, 1398 Quadratmeter Wand sowie sonstige Fertigteile, insgesamt rund 670 Tonnen Beton für Baustellen in ganz Süddeutschland und Österreich, vor allem Vorarlberg. Die Auslastung pro Lkw liegt bei durchschnittlich 18,1 Tonnen Zuladung, das ist der Sollwert, wenn der erreicht ist, ist Hans-Peter Blum zufrieden. Und der Chef auch. Sieben Laster gehen in die Schweiz, an manchen Tagen sind es deutlich mehr. Jede Wand, jede Decke, jedes Sonderbauteil ist ein Unikat, mit völlig unterschiedlichen Abmessungen, individuell wie ein Maßanzug. Dafür braucht es natürlich jeweils den richtigen Truck. »Das Fahrzeug muss zur Ladung passen«, erklärt Blum. Für besonders hohe Bauteile braucht es beispielsweise sogenannte Innenlader mit einer Ladefläche knapp über dem Asphalt, sonst wird's schnell mal eng nach oben, die nächste Unterführung kommt bestimmt. In der Regel tut's ein Sattelschlepper oder ein Gespann, natürlich offen, ohne Aufbauten. Der firmeneigene Fuhrpark umfasst zehn Fahrzeuge, die rund ein Drittel aller Touren übernehmen, der Rest läuft über Speditionen und Einzelunternehmer, mit denen Rudolph teils schon seit Jahren kooperiert.

Kommunikation per Telematik

Inzwischen sind Conny, sein Truck und seine Ladung in Bregenz angekommen. Den Kreisel muss er zweimal nehmen, sonst schafft er die Auffahrt zur A 14 nicht, der Knick ist zu eng. Weiter geht es die Rheintalautobahn hoch Richtung Hohenems, hier will er rüber in die Schweiz. Zuerst der österreichische, dann der Schweizer Zoll, Formalitäten für die Aus- und Einfuhr der Ware aus der EU, eine Spedition in der Nähe übernimmt im Auftrag des Staates Treuhandaufgaben und Zollbürgschaft, also die Abrechnung der Mehrwertsteuer mit dem Bauherrn, so läuft das hier. Papierkram eben, es ist recht kompliziert und für den Laien kaum zu durchschauen. Conny aber weiß Bescheid, man kennt sich, flachst ein bisschen, dann ist alles erledigt, die Fahrt geht weiter. Rund 30 Kilometer noch auf der A 13, dann ist das Ziel erreicht, planmäßig.

In seinem Büro in Ellhofen sitzt Hans-Peter Blum derweil am Schreibtisch und nickt zufrieden. Conny ist mal wieder pünktlich, alles läuft nach Plan. Die Rudolph-Fahrzeuge sind nicht nur mit Maut-Gerät und Fahrtenschreiber ausgestattet, sondern auch mit einem Navi mit integriertem GPS-Sender, klar. Das Besondere daran: Das Navi ist Teil eines ausgeklügelten Telematiksystems, eine Software macht die jeweiligen Standortkoordinaten der Laster in Echtzeit auf einem Computermonitor sichtbar. »Wir wissen immer genau, wo sich unsere Fahrzeuge gerade befinden«, erklärt Dispo-Leiter Blum. Per SMS kann er mit seinen Fahrern draußen auf der Straße kommunizieren, Zeit- und Routenpläne abstimmen und beispielsweise auch kurzfristig Zuladungen arrangieren. Außerdem liefert das System jede Menge technischer Daten aus dem Fahrzeug selbst, wichtig für das langfristige Flottenmanagement. Und Blum kriegt so auch mit, ob die Fahrer ihre Schicht-, Lenk- und Ruhezeiten vorschriftsgemäß einhalten. »Wir wollen niemanden kontrollieren, die Fahrer wissen das. Aber Sicherheit wird bei uns nun mal großgeschrieben«, erklärt Blum.

Hochwertiges und nachhaltiges Bauen mit Beton

Conny stoppt seinen Truck am rechten Straßenrand und klettert aus dem Führerhaus. Es ist früher Nachmittag, die Sonne steht noch hoch und brennt vom Himmel. Er will die Lage sondieren, sucht den Bauleiter. Der soll ihm sagen, wo die Betonfertigteile hin müssen. Sieben Wohnhäuser entstehen insgesamt an der »Überbauung Velturriet, Veltur, 9475 Sevelen«, wie das Projekt formal im Schweizer Amtsdütsch heißt. Alle aus Beton, alle aus Wänden und Decken von Rudolph. »Bauen mit Beton ist hochwertiges und nachhaltiges Bauen«, ist Bauherr Ivo Baumgartner, Geschäftsführer der City Buchs Immobilien AG, überzeugt. »Mit dem Green-Code®-Konzept haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Außerdem sieht das einfach klasse aus.«
Damit spielt er vor allem auf die Wohnanlage Schlossblick im benachbarten Grabs an. Hier wurden insgesamt 7.500 Quadratmeter Thermowand und 10.000 Quadratmeter Decke verbaut. Nach nur neun Monaten Bauzeit zog der erste, schon drei Monate später der letzte

Mieter in eine der insgesamt 71 Wohnungen, erzählt Baumgartner. Weitere Vorteile dieser Bauweise: Start der Rohbauarbeiten in Grabs war im November. »Die Witterung spielt beim Bauen mit Betonfertigteile fast keine Rolle,« weiß der Bauherr. Und: »Die Rohbauten haben wir mit nur neun Mann hochgezogen.«

Mann mit Fingerspitzengefühl

Hier in Sevelen warten lediglich drei Männer, orangefarbene Bauhelme, kurze Hosen, die Füße stecken in dicken Schnürstiefeln. Braungebrannte, knackige Arbeiteroberkörper, echte Schweizer Naturburschen. Die frische Lieferung aus Ellhofen ist für Haus Drei bestimmt, rein in die Einfahrt, hinten links. Natürlich rückwärts. Kein Problem für den erfahrenen Trucker aus dem Allgäu, aber ins Schwitzen kommt er schon, das Fenster ist offen, so hat er einen besseren Überblick. Souverän rangiert er den Sattelzug durch die schmale Einfahrt, um den Knick noch, dann stellt er den Motor wieder ab. Reto, der Vorarbeiter, einer der Muskelmänner, ruft etwas herüber, dann schwenkt surrend der Kranausleger herum. Conny erlöst derweil die schwere Ladung von ihren Fesseln, knallend öffnen sich die Schlösser der Zurrgurte, und die Haken greifen sich die erste Thermowand. Vorsichtig hebt der Kran das Fertigbauteil aus der Transportpalette, bloß keine Kratzer auf den schalungsglatten Außenseiten, der Mann mit der Fernsteuerung beweist Fingerspitzengefühl. Dann schwebt das Wandstück in luftiger Höhe hinauf ins dritte Obergeschoss.

Passgenau im Lot

Einen Augenblick später steht auch Reto oben, in der prallen Sonne, behutsam senkt er die Platte bis auf wenige Zentimeter über den rauen Beton, knapp neben die aus dem Boden ragende Anschlussbewehrung. Grellorange sind verschiedene Passmarken und Zahlen auf der gesamten Bodenplatte aufgesprüht; die Ziffern finden sich auf den hellblauen Etiketten wieder, dem individuellen Typenschild mit den einzigartigen Positionskoordinaten – jedes Bauteil hat seinen vorbestimmten Platz. Mit einer Hand hält der kräftige Mann das sacht schwankende Wandelement fest, während Beat, sein Bauarbeiterkollege, lasergenau Neigung und Niveau vermisst und Ausgleichsplättchen und frischen Mörtel auf der Markierungslinie entlang der Bewehrung verteilt. Ein paar kurze Hebelbewegungen an der Fernsteuerung, ein paar mal noch surrt der Elektromotor des Krans, dann steht die Wand, umschließt passgenau die Bewehrungseisen, exakt im Lot. Mit Diagonalsprießen, die an dafür vorgesehenen Ankerpunkten an der Wand und am Boden verschraubt werden, stabilisieren die Arbeiter das Wandstück. Dann surrt der Kran wieder, das nächste Wandelement schwebt heran. Kaum 15 Minuten vergehen, dann wiederholt sich die Prozedur ein zweites mal, schließlich stehen alle Bauteile auf Position, und auch die Attikawohnung auf Haus Drei nimmt langsam Gestalt an.

Trucker Conny hat inzwischen die Keilhölzer verräumt und die beiden Transportpaletten wieder gesichert. Er verabschiedet sich kurz von den Bauarbeitern, er schüttelt Hände. Ein letzter Blick auf das Alpenpanorama, das sich hinter der neuen Wohnanlage erhebt, der Mann liebt die Berge. Dann atmet er kurz durch, klettert in sein Fahrerhaus und steuert seinen Sattelzug das Rheintal runter zurück nach Hause, zurück in seine Allgäuer Heimat. Seine Frau wartet schon. Und die nächste Ladung für den nächsten Tag.

Konsequent nachgedacht.

JÜRGEN SCHWER TRÄUMTE LANGE VON EINEM HAUS FÜR HIER UND JETZT. GANZ NACH SEINEN EIGENEN VORSTELLUNGEN, ENTWÜRFEN, IDEEN. EIN HAUS AUS BETON, EINE ALTE LIEBE. SEIT ANFANG 2013 STEHT DIESES HAUS IN ERBACH AM RANDE DER SCHWÄBISCHEN ALB, EINE KÜHNE KONSTRUKTION, DIE EINDRUCKSVOLL ZEIGT, WAS MIT DEN GREEN-CODE®-BETONFERTIGTEILEN VON RUDOLPH MACHBAR IST.

Wenn Jürgen Schwer am Morgen die Augen öffnet und sich aufrichtet, schweift sein Blick erst einmal durch die große Fensterfront von den Gipfeln der Ostschweiz über die Allgäuer Alpen und sogar bis hinüber zur Zugspitze. Manchmal. Und auch wenn das Wetter nicht so richtig mitspielt, sieht er immer noch ganz schön viel Grün. Unverbaubare Weitsicht, schwärmt der Bauingenieur, »wir hatten großes Glück mit unserem Grundstück.« Sein Fleckchen Erde liegt am Rande eines Neubaugebiets auf einem Hochplateau im Osten von Erbach, am Ende einer Sackgasse, direkt an der Hangkante. Fast auf der Schwäbischen Alb, unweit von Ulm. Schwer stammt aus dem 13.000-Einwohner-Städtchen, hier ist er aufgewachsen, hier ist er verwurzelt. Nun hat er sich sein eigenes Traumhaus gebaut.

Ein ganz besonderes Haus

Ein Wohnhaus nämlich, ganz aus Beton, und das sieht man auch. »So muss es sein«, versichert Schwer und lächelt zufrieden. Von der Straße her, zwischen all den strahlend weißen Einfamilienhäusern mit ihren ziegelroten Giebeldächern, inmitten wohl gepflegter Rasenstücke und Buchsbaumhecken, wirkt das Ding schon ein bisschen ungewöhnlich, gibt Schwer zu. Sehr modern, sagen Spaziergänger und Nachbarn, wie aus einer Architekturzeitschrift. Eine Zufahrt, eine Garage, die Rückfront. Eine massive Haustür aus Holz, ein bisschen Glas, blanker Beton. Das Obergeschoss kragt lediglich schmal aus: Aus der Kantenunterseite blinzeln ein paar Strahler, sie sollen die Zufahrt in der Nacht beleuchten, ein hübscher Effekt, man kann es sich vorstellen.

Die Außenfassade wie eine schützend hochgezogene Schulter, knapp unter dem Kragen des Flachdachs ein Fensterstreifen, der einzige. Die kurzen Seiten des Rechtecks, den der Grundriss beschreibt, beinahe fensterlos. Lediglich im Erdgeschoss lugt ein bodentiefes Fensterelement um die Ecke, rüber zum Pool. »Wir haben zwar nichts zu verbergen«, erklärt Schwer, aber Privatsphäre ist uns sehr wichtig.« Zum Hang hin hingegen öffnet sich das Haus, atmet regelrecht auf. Riesige Fensterflächen lassen die Architektur nunmehr leicht und luftig erscheinen, beinahe schwebend. Davor ein sattgrüner Rasen, Kontrast bis zur Kante.

Alte Liebe rostet nicht

»Mit diesem Haus habe ich mir einen Traum erfüllt«, sagt Jürgen Schwer noch einmal und tritt durch die schwere Eingangstür in den Flur. Diesen Traum hegt er schon seit langem, erzählt er. Mit dem grauen Naturbaustoff verbindet ihn eine alte Liebe, nach der Schule lernte Schwer erst einmal Betonbauer, später dann ging es an die Fachhochschule nach Biberach. Über die Jahre reifte die Idee vom eigenen Haus ganz aus Beton, erste Skizzen entstanden, seine Partnerin war dann rasch überzeugt. Und nun nahm sein Traumhaus Gestalt an, die Architektur und auch das energetische Konzept hat er selbst ersonnen. Und schließlich gemeinsam mit den Projektverantwortlichen bei Rudolph weiterentwickelt und umgesetzt.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Jürgen Schwer hatte viel ausprobiert, gerechnet, gezeichnet, wieder verworfen, neu gerechnet, bis alles seinen Vorstellungen entsprach. »Ich wollte ein Haus mit konsequent klaren Formen und Linien, innen wie außen.« Doch schnell war ihm klar, dass »das, was mir vorschwebte, in herkömmlichen Bauweisen nicht zu realisieren ist.« Diese Flexibilität, Architektur, Konstruktion und Bauausführung seien nur möglich mit den Betonfertigbauteilen von Rudolph, ist er überzeugt. Die Verantwortlichen in Ellhofen waren schnell Feuer und Flamme, und doch war die Werkplanung, die Konstruktion, die statischen Berechnungen, die Umsetzung der Kundenwünsche, eine echte Herausforderung. Stützen beispielsweise sahen seine Entwürfe eigentlich nicht vor, das war ihm ganz wichtig, und letztlich haben sie es mit vereinten Kräften auch hingekriegt, darauf sind alle stolz. Lediglich ein unauffälliger Stahlträger teilt jeweils die Fensterfronten im Erd- und Obergeschoss. »Hier in Erbach haben wir fast alle technischen Schwierigkeiten verbaut, die es gibt«, resümiert Ralph Seitz von Rudolph und für das Projekt verantwortlich. Aber letztlich hat alles geklappt, dank der sehr partnerschaftlichen, konstruktiven Zusammenarbeit mit den Rudolph-Leuten, sagt Schwer zufrieden. In vier Wochen stand der Rohbau.

Konsequente Südostausrichtung

Das Schwer-Haus ist konsequent nach Südosten ausgerichtet. Die Gebäudehülle besteht ausschließlich aus Green-Code®-Thermowand- und -Deckenelementen und umschließt eine Wohnfläche von rund 180 Quadratmetern. Es gibt lediglich drei Räume: Vom Flur aus geht es zunächst nach rechts in den L-förmigen Wohn- und Essbereich im Erdgeschoss. Mittendrin: Statt einer herkömmlichen Einbauküche, die sich an die

Dem Haus sieht man jedes einzelne Wand- und Deckenelement an, das ist auch so beabsichtigt.
Die Fugen sind nicht verspachtelt, sondern mit moosgummiartigen Fugenstreifen versehen, natürlich schlagregendicht.

Der glückliche Bauherr

Wand drückt, steht hier ein modernes Küchenmodul – Gemüseputzen, Geschirrspülen und Gläserpolieren macht mit Fernsicht eben doch mehr Spaß. Kochen im Raum liegt ja eh im Trend, das schafft mehr Kommunikation und Atmosphäre. Ein Schritt weiter viel Platz für einen großen Esstisch, für viele Gäste und Geselligkeit. Und immer wieder der Blick ins Grüne, Fensterfläche auf ganzer Breite, zwei große Schiebetüren führen in den Garten.

Dann geht es wieder zurück Richtung Flur, die Betontreppe hinauf ins Obergeschoss, kein Geländer, ein Oberlicht direkt über dem Aufgang sorgt für milchig-sanfte Beleuchtung. Oben liegt das Wohnzimmer, schlicht möbliert. Glatter Beton an Decke und Wänden, auch hier eine breite Fensterfront, Schiebetüren, davor der großzügige Balkon. Wieder schwärmt der Bauherr von der tollen Aussicht, von Privatsphäre und von der neuen Behaglichkeit in den eigenen vier Betonwänden. Davon, dass das kein Gegensatz ist. Und er erzählt davon, wie lange er gebraucht hat, die richtigen Bodenplatten für den Balkon zu finden, jede einzelne fast zentnerschwer, fugendicht verlegt.

Badewannentraum im Schlafzimmer

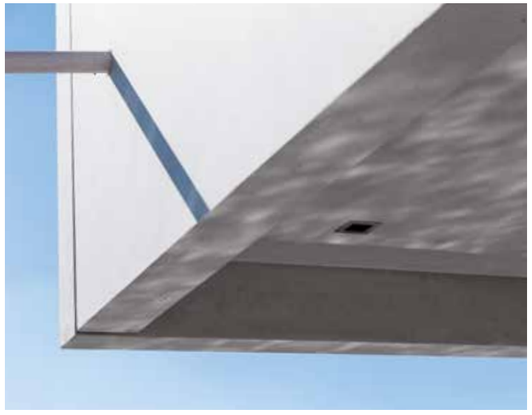
Schließlich wendet er sich dem Schlafzimmer zu, vorbei an einem schmalen Arbeitsplatz, am Treppenaufgang, die Tür steht offen. Seine Züge hellen sich auf, er ist gespannt auf die Reaktion, das sieht man ihm an. Ein Schritt nach rechts, der Blick fällt auf das Bett, auf Waschbecken und Dusche, keine trennenden Wände – und auf einen Badewannentraum, in den Boden eingelassen, quer zur Fensterfront. Manchmal liegt er hier im Schaum, zum Entspannen, wenn es dunkel ist draußen, erzählt Schwer. Und wenn unten auf der Straße Autos vorüberfahren, weit hinten ein Zug durch die Nacht gleitet, all die Lichter im Schwarz, »dann sieht es so aus, als wäre die Welt unter mir nicht real, sondern ein Miniaturwunderland.«

Raffiniertes Sonnenschutzsystem

Es ist fast Mittag, inzwischen brennt die Sonne vom Himmel, über dem Rasen flirrt die Luft. Drinnen aber ist es angenehm kühl. Nein, keine Klimaanlage, die braucht ein Haus aus Beton nicht, versichert Bauingenieur Schwer. Für die ideale Raumtemperatur sorgen vielmehr die raffinierte Architektur und Konstruktion der Bauteile – der perfekte, natürliche Sonnenschutz. So kragen das Dach und der obere Baukörper nach Südost so weit aus, dass die Strahlen der im Sommer hochstehenden Sonne gar nicht erst durch die Fensterscheiben dringen. Das gesamte Untergeschoss und der Wohnraum darüber liegen im Dauerschatten. Im Winter hingegen steht die Sonne so tief, dass ihre Licht spendenden und wärmenden Strahlen auch bis in den hintersten Winkel finden – auf bis zu 60 Zentimeter über dem Parkettboden, versichert Schwer. Eine Fußbodenheizung sorgt bei Bedarf von unten für wohlige Temperaturen. Eine Ausnahme macht das Schlafzimmer. Die Fensterfront schließt mit den Decken- und Bodenelementen ab, die Sonne knallt voll rein, sommers wie winters. Macht aber nichts, sagt Schwer. Hier sorgen Dreifachverglasung und Außenjalousien für ausreichend Sonnen- und auch Sichtschutz. Dafür bleibt mehr Fläche, ein ungestörter Blick und damit auch drinnen »das Gefühl, draußen zu sein.« Und im Winter ist es schnell kuschelig warm.

Mit viel Liebe zum Detail

Dem Haus ist die Liebe des Bauherrn zum Detail überall anzusehen. Die Form steht über allem, das betrifft nicht nur den Baukörper. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach beispielsweise ist nicht wie üblich um 30 Grad aufgeständert, sondern flach installiert und daher von unten nicht zu sehen. Der Effizienzverlust ficht Schwer nicht an; die Anlage produziert mit 5,0 Kilowattstunden rund doppelt soviel wie das Haus und seine Bewohner verbrauchen, der Überschuss geht ins Netz. Aber auch beim Innenausbau setzt Schwer eigene Maßstäbe. Im ganzen Haus liegt Parkettboden, lediglich ist der Badbereich im Schlafzimmer ist gefliest. Auf Fußleisten hat Schwer gänzlich verzichtet, er mag das so. Eine echte Herausforderung für die Handwerker, hat er festgestellt. Schalter und Steckdosen sind extraflach, und die Zargen der Türen von Schlafzimmer, Technikraum und Gästetoilette schließen mit den Wänden eben ab, eine Sonderanfertigung. Die Rahmen der Fenster sind innen Weiß, außen Anthrazit, »vor allem wegen des Kontrastes«, sagt Schwer. Und dann sind da noch die beiden Stahlsäulen, blankes Metall, leicht angerostet, das soll auch so bleiben, keine Verkleidung, kein Lack. Nach dem Rundgang sitzt Bauherr Schwer auf der östlichen Begrenzungsmauer, einen Becher Kaffee in der Hand. Er blickt zufrieden lächelnd auf sein Haus, sein Stolz aus Beton und Glas. Es war ein hartes Stück Arbeit, es hat ihn viel Schweiß gekostet. Aber er würde es jederzeit und genau so wieder machen.



Generation Skatepark

TURNVATER JAHN WAR EIN MANN MIT WEITSICHT. VOR KNAPP 210 JAHREN GRÜNDETE ER DIE ERSTEN ÖFFENTLICHEN SPORTSTÄTTEN – EINE REVOLUTIONÄRE IDEE, DIE BIS HEUTE KINDHEIT UND JUGEND GANZER GENERATIONEN PRÄGT. UND JEDE HAT IHRE TRENDSPORTART – SEIT 1996 GESTALTET UND BAUT RUDOLPH SKATEPARKS FÜR KUNDEN IN ALLER WELT. DIE CONCRETE SPORTANLAGEN ENTWICKELN SICH SEITDEM MIT DEN ANFORDERUNGEN DER KIDS STÄNDIG WEITER. EINE ERFOLGSGESCHICHTE.

Nur ein paar kleine Wolken hängen an diesem Sommersamstag Nachmittag am strahlend blauen Himmel fest. Die Sonne brennt und macht die Luft flimmern. Aus irgendeiner Wummerkiste hinten links unter den Bäumen dröhnt harter Rocksound, sägende Gitarrenriffs, fetter Bass, treibende Beats. Dazwischen eine Kakophonie aus Schleifen, Rollen, Scheppern, Holz knallt gegen Metall oder Beton. Schritte, Lachen, Rufe, Schreie. So etwa klingt der Soundtrack des Skateparks um die Ecke, in irgendeiner Stadt, in Deutschland, Österreich, der Schweiz oder sonst wo.

Ein paar Kids sitzen im Schatten, nippen an Eistee, Coke oder Energydrink oder was man sonst so trinkt, wenn man 12, 17 oder auch 22 ist, wischen sich den Schweiß aus den juvenilen Gesichtern. Coole Jungs mit coolen Sonnenbrillen, Caps und Mützen, mit weiten Shirts, langen Hosen, ihre Sneakers heißen Vans, Nike, Adidas oder K-Swiss. Sie albern, fachsimpeln, beobachten und bewundern. Im Center fahren ihre Kumpels auf Rollerblades oder Skateboards wagemutige Manöver, jagen durch die Halfpipe, über Hips, Curbs und Ramps, vollführen halsbrecherische Sprünge und Loops. Ein paar sind auch auf BMX-Rädern oder Scootern auf der hell im Sonnenlicht leuchtenden Betonpiste unterwegs, und manche tragen sogar einen Helm. Hier holt sich die Jugend täglich den ganz besonderen Kick.

In der Baukrise auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern

Die Welt der Skater ist eine eigene, mit eigener Sprache, eigenen Regeln. Mit eigener Mode, eigenen Codes, eigenem Sound, eigenen Ansprüchen. Eva Rudolph hatte keinen blassen Schimmer von dieser Welt, als sie ihrem Mann vorschlug, in seinem Fertigteilwerk künftig auch Skateanlagen zu bauen. Wie sie darauf gekommen war, weiß sie gar nicht mehr, erzählt sie. Vielleicht, weil Architekten nun mal laufend neue Ideen haben und nach neuen Spielwiesen Ausschau halten, auf denen sie sich kreativ austoben können. Ein Schlüsselerlebnis gab es eigentlich nicht. Vielleicht brachten sie auch die eher zufälligen Gespräche mit dem Sohn eines befreundeten Ehepaars auf den Gedanken, ein seinerzeit begeisterter Skateboarder.

Die Baukrise Mitte der 1990er Jahre machte auch Rudolph zu schaffen, und natürlich war der Firmenchef auf der Suche nach neuen Geschäftsbereichen, neuen Märkten, neuen Perspektiven. Also hörte er zu, er hat ja immer ein offenes Ohr für jede auch noch so abwegige Idee, so ist er nun mal. Und außerdem ist sie seine Frau, noch dazu eine Kämpfernatur. Aber er war zunächst auch skeptisch. Eine gemeinsame Reise in die USA, gab den Ausschlag. »Wir haben uns angeschaut, was die Jugendlichen dort machen«, erinnert sich Eva Rudolph. Das habe ihn schließlich überzeugt, er gab sein OK und eine Erfolgsgeschichte nahm ihren Lauf.

Form folgt Funktion

Die Vollblutarchitektin begann, sich intensiv mit dem Thema zu beschäftigen. Sie suchte den Kontakt zur Skaterszene, redete mit den Kids. Sie lief mit dem Zollstock auf den Anlagen herum und nahm Maß. Zeichnungen entstanden, dann entwarf sie die ersten Anlagenteile, feilte an Gestalt und Oberflächen. Sie entwickelte neue Formen und Module, schließlich ganze Parcours. »Da muss alles passen und genau aufeinander abgestimmt sein«, erklärt die Gestalterin. Die Teile, die Linie, der Flow, damit der Schwung zur nächsten Rampe reicht. Ganz im Sinne einer alten Designerweisheit also: »Die Funktion bestimmt die Form.«

Europaweit führend im Skatebereich

Seit 1996 hat Rudolph mehr als 800 Concrete-Skateparks errichtet. »Jährlich bauen wir etwa sechs große, sehr anspruchsvolle Anlagen«, erklärt Themis Sideris, seit 2001 als Projektleiter der Rudolph-Tochter Concrete Sportanlagen für den Skatebereich verantwortlich (siehe Interview Seite 71). Dazu kommen etwa zehn mittlere und etliche kleinere Parcours. Damit zählt das Unternehmen zu den führenden Herstellern von Skateanlagen aus Beton. Große Skateparks gibt es etwa in Esch-sur-Alzette in Luxemburg, in Steenwijk in Holland, Mailand, Ventspils in Lettland, im spanischen Lleida, in Saudi Arabien und sogar ein Skatepark in der iranischen Hauptstadt Teheran.

Und seit letztem Jahr gibt es auch einen in Bottrop. Hier, im Herzen des Ehrenparks, hat Rudolph eine Skateanlage im sogenannten Street Style mit einer Fläche von rund 900 Quadratmetern errichtet. Sie bietet alles, was das Skaterherz begehrt. Im Center beispielsweise stehen verschiedene Hips und eine Curb-Extension, die auch als Wheelie-Table und Curb genutzt werden können, sowie ein sogenanntes Hausdach in unterschiedlichen Höhen. Im Flat-Bereich gibt es einen Round-Curb, Gap-Curb und Pole-Jam. Highlight des Parks ist eine sechs Meter breite Miniramp, die rückseitig in den Park eingebunden ist.

Kids mit präzisen Vorstellungen

Eine ähnliche Anlage entsteht gerade in Sideris' Heimatstadt Gießen, anlässlich der Landesgartenschau im nächsten Jahr. In Bottrop hat Concrete das Areal im Rahmen mehrerer Workshops gemeinsam mit Jugendlichen konzipiert und realisiert, also denen, die sie nutzen sollten. Und so läuft das auch in Gießen, so läuft das inzwischen immer. »Die Kids haben nicht nur ihre ganz eigenen, sehr präzisen Vorstellungen, sondern verstehen sie auch durchzusetzen«, erklärt Eva Rudolph. Also sitzen sie von Anfang an mit am Tisch, gemeinsam mit den Vertretern der Kommunen, der Planer und des Herstellers. »Denn was nützt die schönste Anlage, wenn sie von der Zielgruppe nicht angenommen wird?«, fragt Rudolph.

Aber es muss nicht immer der große Wurf sein. »Unsere Kunden sind fast ausschließ-

lich Städte und Gemeinden«, erklärt Sideris. In vielen Kommunen gebe es schon Anlagen, meist kleinere oder mittlere Skate-Plätze. »Wir haben auch standardisierte Concrete-Betonfertigteile im Programm, die den Wünschen der Kids angepasst werden, und die die alten Module einfach ersetzen«, erläutert der 45-Jährige.

Aufwendiger Formenbau, filigrane Handarbeit

Produziert werden Standardmodule wie individuell geplante, komplette Anlagen natürlich in Ellhofen. In der Manufaktur hinten in der alten Produktionshalle hat Günter Berkmann das Sagen. An der Wand hängen die Pläne und Zeichnungen der Projekte, die gerade entstehen. Die erstellen die Bauzeichner im Technischen Büro, manche stammen auch von externen Ingenieurbüros oder Freelancern, die sich auf Skateanlagen spezialisiert haben und schon seit Jahren mit Rudolph kooperieren. Die Entwürfe geben die Formen vor für die teils komplexen Skate-Module, die hier in filigraner Handarbeit gebaut werden. Besonders aufwändig sind freilich konvexe oder konkave Formen. »Das machen wir wie im Schiffsbau«, erklärt der gelernte Zimmermann, »Scheibchen für Scheibchen.« Dabei braucht es schon eine besondere Vorstellungskraft, ergänzt der Mann, der den Kids den Spaß bringt. Denn die Schalungen stehen quasi auf dem Kopf – sie zeigen eine Negativform dessen, was später dabei herauskommen soll.

Beton auf Beton

Die Zeichnungen liefern auch die Vorgaben für die Bewehrung der verschiedenen Module, die Berkmann und seine Kollegen sorgfältig in die Formen einziehen. Die Holzarbeiten für den Formenbau erledigen die Männer in der Schreinerei gleich hinter dem großen Regal für Formen, Material und Schnittmuster. In einer benachbarten Halle befindet sich eine Schlosserwerkstatt. Hier werden unter anderem die Curbs anfertigt, an die Formen der Skate-Module angepasste Stahlrohre, auf denen die Skater später mit ihren Boards und Blades hinuntergleiten können. Die müssen auch in die Formen eingepasst und später im Beton vergossen werden.

Die Crux mit den Holzformen: Sie können schlecht gelagert werden und sich auch mal verziehen. Und nach maximal fünf Einsätzen sind sie abgenutzt. Kein Problem bei Einzelstücken oder Kleinstserien. Für Module aber, die häufig nachgefragt werden, hat Rudolph ein spezielles Verfahren für den Bau von Formen aus Beton entwickelt. »Eigentlich kann man Beton nicht auf eine Betonform gießen«, erklärt Berkmann und grinst geheimnisvoll. »Bei uns geht das.«

Im Dialog mit den Nutzern

Wenn die Betonmodule ausgehärtet und abgeschalt sind, bekommen sie ein Finish mit einer speziellen, selbst entwickelten Polyurethan-Beschichtung. Polyurethan oder PU ist das Material, aus dem auch die Laufräder von Inlineskates, Skateboards und Achterbahnwagen hergestellt werden. »Damit gewährleisten wir optimale Roll- und Laufeigenschaften der Oberflächen«, versichert der Vorarbeiter. Und maximale Stabilität. Denn den Anlagen, den Kanten und Abrundungen der Module, den Oberflächen kann nichts anhaben. »Unsere Skateparks sind vandalismussicher und pflegeleicht«, erklärt Themis Sideris, früher selbst aktiver Skater. Außerdem sei, ergänzt er, »das Verletzungsrisiko sehr viel geringer als etwa auf öffentlichen Plätzen.«

Skateparks müssen allen Altersstufen und Schwierigkeitsgraden gerecht werden, resümiert er. Das Concrete-Konzept sei so flexibel, dass es problemlos an das jeweilige Gelände, das individuelle Umfeld, aber auch an die jeweiligen Budgets der Kommunen angepasst werden kann. Darüber hinaus werden die Anforderungen und Ansprüche der Zielgruppe an das Spielgerät Skateanlage, an Qualität, Material und natürlich Design immer komplexer. Sideris: »Diese Entwicklung wollen wir im Dialog mit den jungen Menschen aktiv mitgestalten. Und da sind wir auf einem guten Weg.«

Skatepark in Leuven, Belgien

»Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht.«

In seiner Jugend verbrachte Themis Sideris viel Zeit auf seinem Skateboard auf den alten Holzrampen gleich hinter der Schule. Er kreuzte mit seinen Kumpels durch die Straßen seiner Heimatstadt Gießen, in den 1980er Jahren eine Skaterhochburg. Und wenn er ehrlich ist, dann brennt er auch heute noch, mit Mitte 40, für diesen Kultsport. Seit 2001 lebt er diese Leidenschaft als Projektleiter der Rudolph-Tochter Concrete Sportanlagen aus. Und machte das Unternehmen zu einem der führenden Hersteller von Skateanlagen aus Beton. Außerdem berät er das Komitee für Skate- und Parkour-Einrichtungen des DIN e.V. in Berlin, zuständig für die Normung von Skateeinrichtungen und -anlagen. Im Gespräch erzählt Sideris, wie er sein Hobby zum Beruf gemacht hat, was ihm seine Arbeit bedeutet und warum die Nähe zu den Kids so wichtig ist für den Erfolg des Unternehmens.

Herr Sideris, sind Sie nicht ein bisschen zu alt für diesen Skater-Kult?

Naja, ich bin ja nicht mehr aktiv. Das war einmal. Aber so richtig weggekommen bin ich nie davon, das ist richtig. Im Gegenteil: Skaten ist in meinem Leben nach wie vor sehr präsent. Nur eben aus einer anderen, sehr professionellen Perspektive. Ich habe ja irgendwann damit angefangen, selbst Anlagen aus Holz zu bauen und zu vertreiben. Außerdem habe ich eine Weile im Sportartikelhandel gejobbt, zu einer Zeit, in der vor allem Inliner ziemlich angesagt waren. Dann habe ich schließlich mein Hobby zum Beruf gemacht. Ursprünglich komme ich aus der Milchwirtschaft, habe eine Ausbildung zum Molkereifachmann gemacht.

Im Ernst ...?

Na klar. Schräg, oder? Ich habe richtig Käse hergestellt und so. Das ist eine völlig andere Welt. Im Baugeschäft bin ich totaler Quereinsteiger.

Seit 2001 arbeiten Sie für Rudolph. Wie haben Sie zusammengefunden?

Hermann Rudolph ist irgendwann auf mich aufmerksam geworden, die Branche ist ja klein. Es gab nur ein paar Hersteller und Leute wie mich, Insider eben. Er hat mir eine Position angeboten und mir seine Ideen und Visionen geschildert. Das hat mich überzeugt und ich habe angenommen. Ich sollte die Branche ein bisschen aufmischen, frischen Wind reinbringen und weiterentwickeln, das hat er zu mir gesagt. Am Anfang bin ich von Gießen aus viel herumgereist, in ganz Europa, um persönlich mit den Kunden zu reden – mit Landschaftsarchitekten und Leuten von den Bauämtern der Kommunen. Und ich habe mir viele Anlagen angeschaut und mit den Kids geredet.

Was sind Ihre Aufgaben?

Ich bin sozusagen die Schnittstelle zwischen innen und außen. Außen, das sind die Kids und die Kunden, Handelsvertreter, Designer und Planer. Gemeinsam mit denen konzipiere ich heute Anlagen, entwerfe erste, dreidimensionale Skizzen, stimme das immer wieder ab. Dann lasse ich die Angebote ausarbeiten, und wenn der Auftrag da ist, koordiniere ich die Umsetzung mit dem Backoffice in Ellhofen, also mit dem Technischen Büro und Wolfgang Heuermann aus der Arbeitsvorbereitung.

Das sind viele Beteiligte und Interessen...

Ja, und die Kunst ist, diese alle unter einen Hut zu kriegen, die verschiedenen Interessen zu moderieren. Aber im Grunde wollen wir ja alle das Gleiche: Richtig gute Skateanlagen bauen, das ist unser Anspruch. Ein guter Draht zu den Kids ist dabei ganz besonders wichtig: Die haben mittlerweile ganz konkrete Vorstellungen davon, wie ihre Anlagen aussehen sollen, und sie kämpfen dafür. Ich war ja früher selbst Skater. Das kommt mir heute zu Gute. Das heißt, ich weiß genau, worauf es ankommt, ich weiß, wie die Kids ticken, spreche ihre Sprache. Ich weiß ganz genau, was sie wollen.

Wie hat sich der Markt entwickelt?

Wir haben mit Skateanlagen ja erst spät angefangen, etwa 1997. Aber seitdem sind viele Hersteller vom Markt verschwunden. Es gibt eigentlich nur noch einen Wettbewerber, der Module aus Betonfertigbauteilen herstellt, allerdings in einem anderen Kundensegment. Und so etwas wie Vertriebs- und Handelstrukturen gab es gar nicht, die mussten wir erst über die Jahre aufbauen, vor allem in die deutschsprachigen Länder, das gesamte benachbarte europäische Ausland und in die USA, unsere wichtigsten Märkte. Heute läuft das so: Wir stellen die Obstacles, also die Betonfertigteile her und liefern sie an die Baustellen. In Deutschland, Österreich und der Schweiz übernehmen Subunternehmer die Montage. In den Niederlanden und in Belgien kooperieren wir mit Vertriebspartnern, die haben eigene Leute für die Montage. In Nordamerika sieht es etwas anders aus: US-Partnerunternehmen haben unsere Anlagen in Lizenz gefertigt, vertrieben und installiert, auch nach Kanada und Mexiko. Ihre Leute haben wir teilweise hier bei uns ausgebildet. Das lief sehr erfolgreich. Nach zehn Jahren sind die Lizenzverträge ausgelaufen, die Firmen machen jetzt ihr eigenes Ding. Wir haben aber noch immer Kontakt.

Concrete Skate Parks ist in Europa der führende Hersteller. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Wir haben uns ja früher noch mit einfachen Rampen zufrieden gegeben. Aber der Sport hat sich weiterentwickelt, die Ansprüche, das Thema sind viel komplexer geworden. Skateanlagen werden immer individueller. Lösungen von der Stange oder simple Baukastensysteme sind heute kaum mehr gefragt. Dadurch wird jedes Projekt zu einer echten Herausforderung – in der Konzeptions- und Planungsphase und natürlich auch in der Herstellung. Umso wichtiger ist es aber eben, den Kids und aktiven Sportlern zuzuhören. Und Herr Rudolph ist bereit, diesen Weg mitzugehen und sich inspirieren zu lassen, um genau das zu liefern, was sie wollen und was sie brauchen. Ich schätze, das ist es, was unseren Erfolg ausmacht.

Dranbleiben.

DIE CONCRETE-SKATEPARKS ENTWICKELTEN SICH SCHNELL ZU EINER ERFOLGSGESCHICHTE. DA LAG ES AUF DER HAND, SICH IM SPORT- UND FREIZEITSEKTOR NACH WEITEREN MÖGLICHKEITEN UND AUFGABEN UMZUSCHAUEN. SEIT 1992 ENTWICKELT UND PRODUZIERT RUDOLPH AUCH KLETTER- UND BOULDERWÄNDE FÜR SPORTLER UND SPIELPLÄTZE SOWIE MINIGOLF-ANLAGEN.

Eva Rudolph ist eine rastlose Gestalterin. Dass sie auch einen feinen Spürsinn für Nischen und Potenziale hat, das hat sie schon oft unter Beweis gestellt. Nachdem sie das Concrete-Skate-Konzept erfolgreich auf den Weg gebracht hatte, schickte sie sich an, den Markt für Kletter- und Spielplatzanlagen aufzumischen. Die Vorgehensweise hatte sich ja bewährt: Zunächst beschäftigt sie sich intensiv mit dem Thema, schaut sich um, besichtigt bestehende Anlagen, redet mit Freizeitkraxlern und Extremkletterern. Sie muss zunächst genau wissen, worauf es ankommt, wo die Schwachstellen liegen und was man verbessern kann. Dann entwickelt sie erste Entwürfe, Modelle im Maßstab 1:10, schließlich einen Prototypen, den sie immer weiter verbessert. »Daran kann ich mich richtig festbeißen«, sagt Rudolph. So lange, bis alles stimmig ist, bis alles passt, dann erst lässt sie los.

Klettern in Hong Kong

Auf ausgedehnten Wanderungen mit Ehemann und Hund durch die Felslandschaften der Allgäuer Alpen findet sie Inspiration für Formen, Strukturen und Oberflächen. Und für die sportlichen Anforderungen, die die Kletterer an eine solche Anlage stellen, holt sie sich – das hat sie die Erfahrung mit den Skateparks gelehrt – kompetenten Rat bei erfahrenen Bergsportlern. Schließlich müssen die Klettergriffe an den Wänden sitzen, die Routen mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden stimmen, eine Wissenschaft für sich.
Der Bereich Walls von Concrete Sportanlagen umfasst ganze Kletterparks, Kletter- und Boulderwände unterschiedlicher Größe bis hin zu Seilkletteranlagen bis 20 Meter Höhe. Auch unterschiedlichste Klettermodule für kleine Kraxler auf Spielplätzen, für Innenhöfe oder Parkanlagen sind unter der Markenbezeichnung Concrete Young im Programm. Die Fertigteile für den Außenbereich sind in der Regel aus Normalbeton. Im Innenbereich, etwa in Kletterhallen, besteht eine Kletterwand aus statischen Gründen in der Regel aus einer Unterkonstruktion aus Metall, die mit Glasfaserbetonplatten verkleidet wird.

Formenzoo

Beton nimmt jede erdenkliche Form und Oberfläche an, erklärt Architektin Rudolph. »Es kommt nur darauf an, was man daraus macht.« Wie vielseitig die Formen, Farben und Ausführungen sein können, zeigt auch ein Blick in die Produktion und den Lagerhof in Ellhofen. Zwischen transportbereiten Skatemodulen und Betonformen stehen »Felsbrocken« unterschiedlicher Gestalt, sogenannte Klettersteine, ein wuchtiges Kletter-Ei fällt auf. »Das Ding ist hohl, die 16 Tonnen sieht man ihm nicht an«, befindet Rudolph im Vorbeigehen. Dann erzählt sie noch von ihren Kletterohren, jeweils drei Meter hoch, zwei in der Breite, eine echte Bildhauerarbeit. Eines dieser Kletterohren von Concrete steht heute beispielsweise in einer Parkanlage in Speyer, eine Skulptur im öffentlichen Raum, Blickfang für Groß und Klein – anfassen ausdrücklich erwünscht. Und da sind die Klettertiere, ein ganzer Zoo. Hinten links reckt eine ganze Giraffenfamilie ihre Hälse, ein Löwe schaut keck herüber, drei Bären verharren in der Bewegung, Affen, Nilpferde und Elefanten gibt es auch noch. Sie gehören zur Produktlinie Concrete Young, für die ganz Kleinen, entwickelt mit dem Anspruch, vor allem Spaß zu machen.

Eva Rudolph

Immer den richtigen Grip

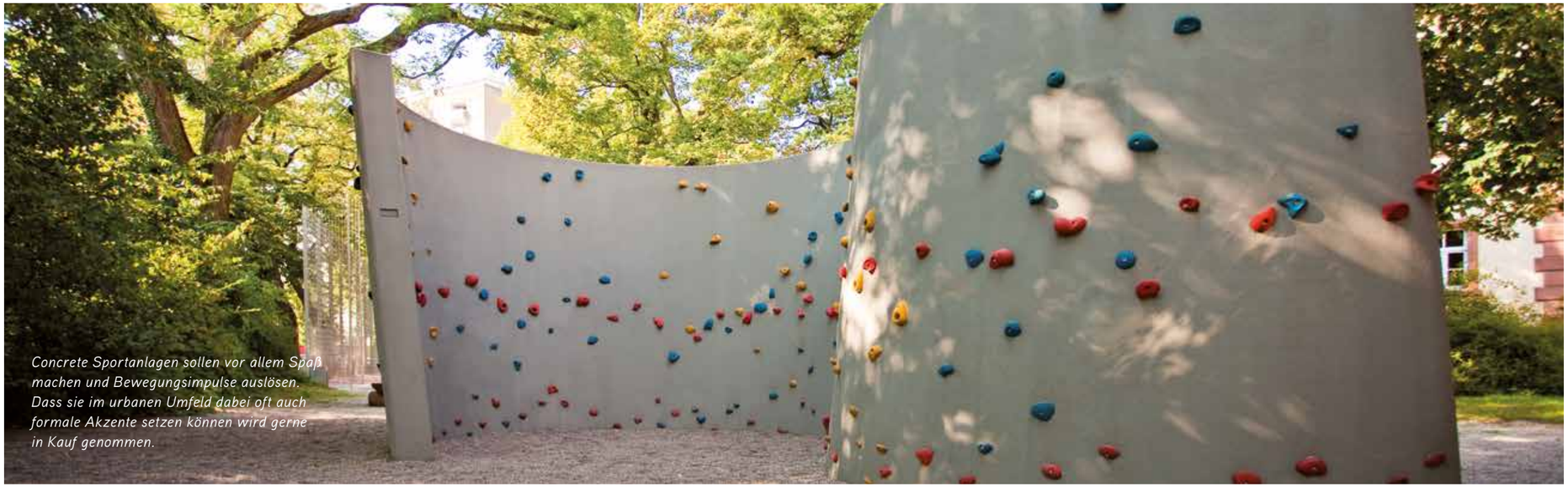
Gerade die Oberfläche eines Klettergeräts vermittelt je nach Beschaffenheit ein ganz spezielles Klettergefühl, erläutert Wolfgang Heuermann, Projektmanager bei Concrete Sportanlagen und für die Auftragsabwicklung und technische Produktweiterentwicklung verantwortlich. Die Schalung spiele dabei eine wesentliche Rolle. Daher gebe es die Concrete Klettergeräte mit vier unterschiedlichen Oberflächen, von ganz glatt für Kinder und Anfänger, mit leichten bis markanten Strukturen bis hin zu Oberflächen, die einer alpinen Felswand nachempfunden sind. Eine spezielle Beschichtung macht die Oberflächen nicht nur strapazierfähiger. »Die Kletterwände sind ja Wind und Wetter ausgesetzt, und gerade auf Spielplätzen müssen sie einiges einstecken«, sagt Heuermann. »Das Finish gibt den Kletterern auch immer den richtigen Grip.«

Minigolf für Olympia

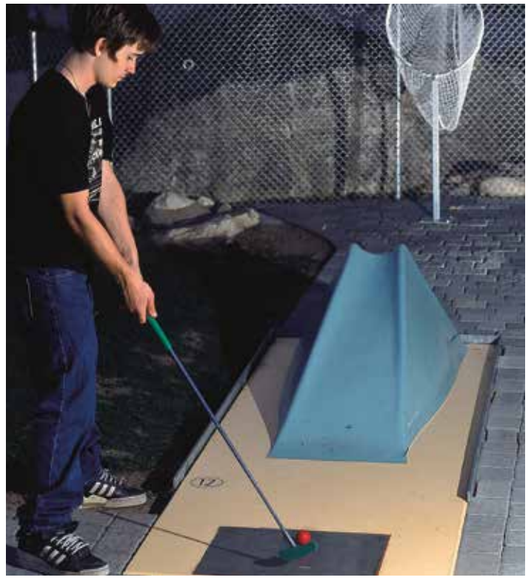
Schließlich lenkt der Projektmanager den Blick noch auf seltsame, an große flache Eis-Löffel erinnernde Betonplatten, auf denen nicht minder seltsame, orange-gelbe Gebilde hocken. »Das sind ein paar von unseren Miniaturgolf-Bahnen, noch nicht ganz fertig«, erklärt er. Noch eine Nische, in die sich das Unternehmen hineingedacht hat. Mit Erfolg. »Solche Anlagen gibt es ja schon ewig«, weiß Heuermann. »Aber wir hatten ein paar Ideen, wie man sie noch besser machen kann.«
Auch in diesen Bereich also bringt Rudolph neuen Wind rein und die langjährige Erfahrung im Umgang mit dem Baustoff Beton in Stellung. Das Resultat: Die Concrete-Minigolfanlagen werden aus einem Guss hergestellt, das gewährleistet fugenlose Spielfelder ohne Höhendifferenzen. Die Bahnen sind selbsttragend. Das vereinfacht Transport und Installation; sie werden lediglich auf ein planhorizontales, verdichtetes Kiesbett gelegt, aufwändige Fundamente sind nicht erforderlich. Natürlich werden auch die Concrete-Miniaturgolf-Bahnen mit einer Schutzschicht versiegelt, das verbessert auch das Spielgefühl, und die Spielfeldbanden wie auch einige Hindernisse sind aus Metall, feuerverzinkt. Das macht eine Anlage nicht nur wetterfest, sondern senkt auch den Wartungsaufwand auf ein Minimum.

Produkte von Concrete sind weltweit gefragt. Und Kletterwände stehen heute auch schon im ganzen deutschsprachigen Raum, in den Niederlanden, in Spanien, auch in Portugal. Eine Anlage lieferte das Unternehmen sogar nach Hong Kong. Dass Concrete Sportanlagen auch Miniaturgolf-Anlagen produziert, hat sich natürlich auch längst herumgesprochen. Global. Derzeit fertigt Concrete eine komplette 18-Loch-Anlage für Sotschi in Russland. Dann, Anfang 2014, werden sich echte Olympioniken auf einem Minigolf-Parours aus dem Allgäu entspannen können.

Kletterei



Concrete Sportanlagen sollen vor allem Spaß machen und Bewegungsimpulse auslösen. Dass sie im urbanen Umfeld dabei oft auch formale Akzente setzen können wird gerne in Kauf genommen.



form. beton. glasfaser.

vor rund 20 jahren entdeckt rudolph den baustoff glasfaserbeton für neue anwendungsbereiche. abschalelemente für die fertigteilindustrie, rohrhülsen für dichte hausanschlüsse sowie an- und absaugkanäle für wärmepumpen sind nur ein anfang. nach vielen experimenten, rückschlägen und erfolgserlebnissen beherrscht produktionsleiter kornelius hauber längst die materie und erschafft immer filigranere strukturen und oberflächen. die sich daraus ergebenden möglichkeiten begeistern designer, architekten wie landschaftsgestalter. die krone der schöpfung: skulpturen, objekte und möbel, die nicht nur dem öffentlichen raum ein unverwechselbares gesicht geben.

Es ist ein frischer Herbsttag Ende Oktober vor einem Jahr, regnerisch und ungemütlich, einer, den man lieber mit einem guten Buch auf dem Sofa verbringt. An diesem Morgen setzt Karl-Heinz Kretschmer seinen Lkw vorsichtig rückwärts durch die enge Toreinfahrt. Langsam rollt er auf zwei offene Türen zu, die schwer und haushoch an einem Würfel aus Glas hängen. Dahinter verschluckt tiefes Schwarz den Blick, ein Boden glänzt matt. Dann stoppt der Laster. Kretschmer klettert aus dem Führerhaus, ein Bär von einem Mann, breites Grinsen, umrahmt von einem rotgrauen Vollbart, die Schildmütze tief in die Stirn gezogen, ein Allgäuer Original, das hört man gleich. Er stemmt sich auf die Ladefläche, knurrt irgendetwas, lacht, löst die Gurte, die sich um drei Gebilde auf Holzpaletten spannen, undefinierbar unter weißlicher Plastikfolie, schmal und gebogen, eines hüfthoch. Stück für Stück schwebt die eigenartige Last langsam durch die Öffnung, mit ruhiger Hand steuert Kretschmer den Kran. Schließlich steht alles auf seinem Platz, sind die drei Teile von ihren Hüllen befreit und vereint. Der Fotograf ist zufrieden. Und Kornelius Hauber auch.

Vor ihnen biegt sich Boomer One in den Raum, eine Sitzbank wie eine Skulptur, die irgendwie an einen liegenden weiblichen Torso erinnert. Es ist Show time, die nächste Messe »Bau München« steht vor der Tür, erstklassige Aufnahmen für eine Broschüre werden hier entstehen. Boomer macht eine prima Figur, und Hauber hat ihn erschaffen. Aus Glasfaserbeton.

Wunderbarer Werkstoff Glasfaserbeton

Seit mehr als 20 Jahren beschäftigt sich Kornelius Hauber intensiv mit diesem »wunderbaren Werkstoff«, wie er sagt. Vorher war er jahrelang als Produktionsleiter in der Mauersteinproduktion beschäftigt (dieser Produktbereich wurde 1989 eingestellt). Mitte der 1990er Jahre war die Baubranche schwer gebeutelt von einer handfesten Rezession, die war auch in Ellhofen zu spüren. Da tat der Blick über den Tellerrand Not, neue Produktideen sollten neue Perspektiven eröffnen. Mit der Entwicklung und Produktion von Skateanlagen, Minigolf-Parcours und Kletter- und Boulderwänden baute sich das Unternehmen ein zweites Standbein auf. Und auch in den neuen Baustoff setzte Rudolph große Hoffnungen.

Der 52-Jährige experimentiert in seiner Manufaktur, die heute in Weiler steht, unermüdlich mit verschiedenen Betonrezepturen, mit Spritz- und Gusstechniken, mit Formen, Farben und Oberflächen. Er tüftelte und machte. Mit Verve und Disziplin. Er musste Rückschläge einstecken. Durfte Erfolge feiern. Kleine zumindest, immer dann, wenn er seinen Ideen und Vorstellungen wieder einen Schritt näher gekommen war. Oder denen von Eva Rudolph, Ehefrau des Firmenchefs. »Gestalter sind stets auf der Suche nach dem Besonderen«, stellt die leidenschaftliche Architektin fest. Aus einem Gedanken entsteht eine Vision, dann ein Entwurf, schließlich ein Modell, erklärt sie. Und tatsächlich nehmen in der Experimentierwerkstatt des Allgäuers über die Jahre erste Designobjekte Form an.

Vasen und Blumentröge, Pato ist so einer, und Schalen, ganze Waschtische in verschiedenen Ausführungen, entworfen von Architekten

René Holten

wie Eva Rudolph oder Produktdesignern wie Günter Peterhoff aus Wendlingen am Neckar und dem Niederländer René Holten.

Reiz des Widerspruchs

Das Besondere an diesen Objekten: Glasfasermatten oder sogenannte Glasfaserfilamente ersetzen die übliche Stahlarmierung. Dadurch werden extrem dünnwandige und komplexe Objekte möglich, in beinahe beliebigen Formen.

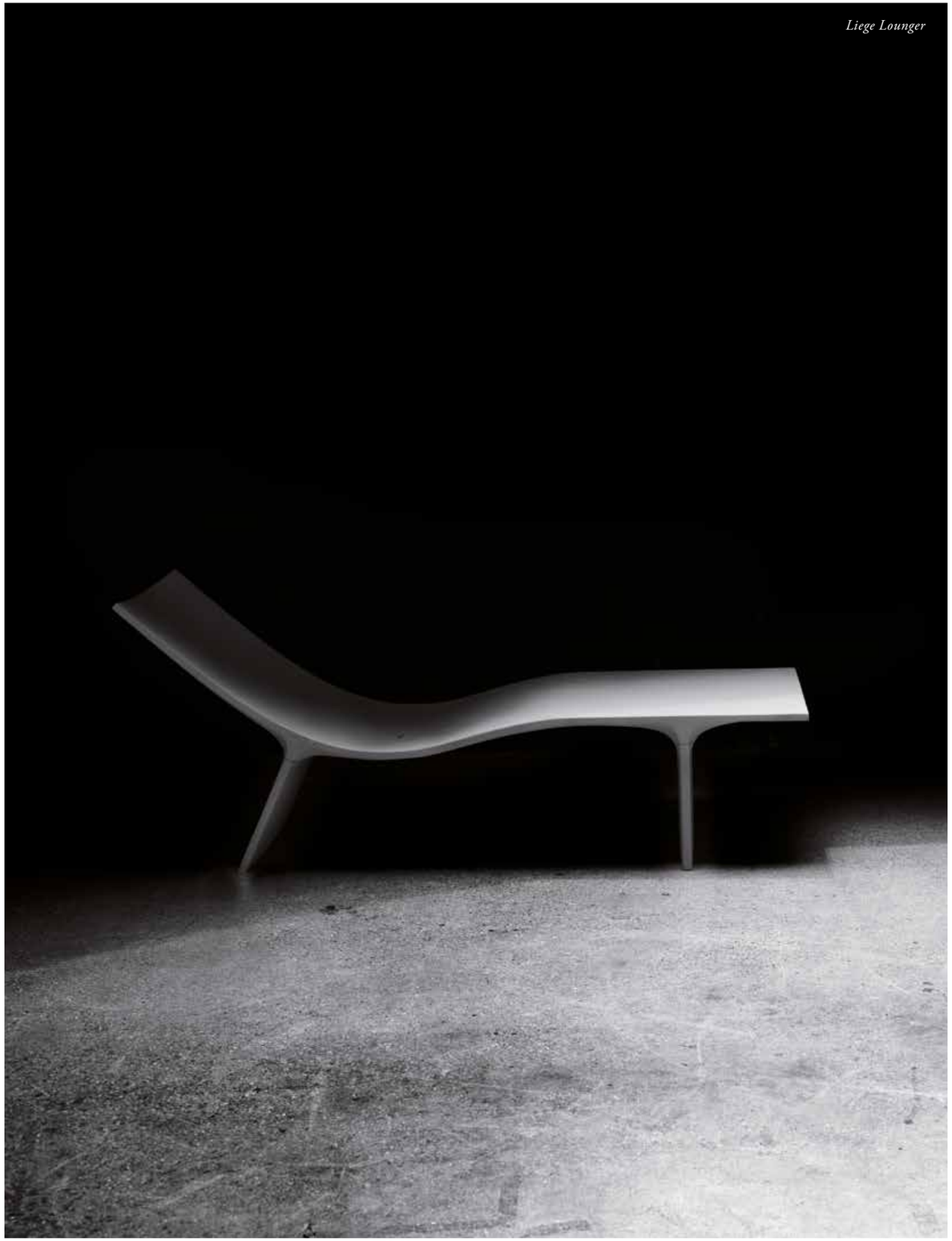
Das Resultat ist ein Reiz des Widerspruchs – was auf den ersten Blick massiv und wuchtig daherkommt, erscheint zugleich leicht, gar schwebend, und die sehr feinkörnige Matrix ermöglicht bis ins kleinste Detail hochwertige Oberflächen. »Know-How und Erfahrung spielen in der Fertigung von Produkten aus Glasfaserbeton eine entscheidende Rolle«, konstatiert Kornelius Hauber mit festem Blick.

Brot- und Buttergeschäft

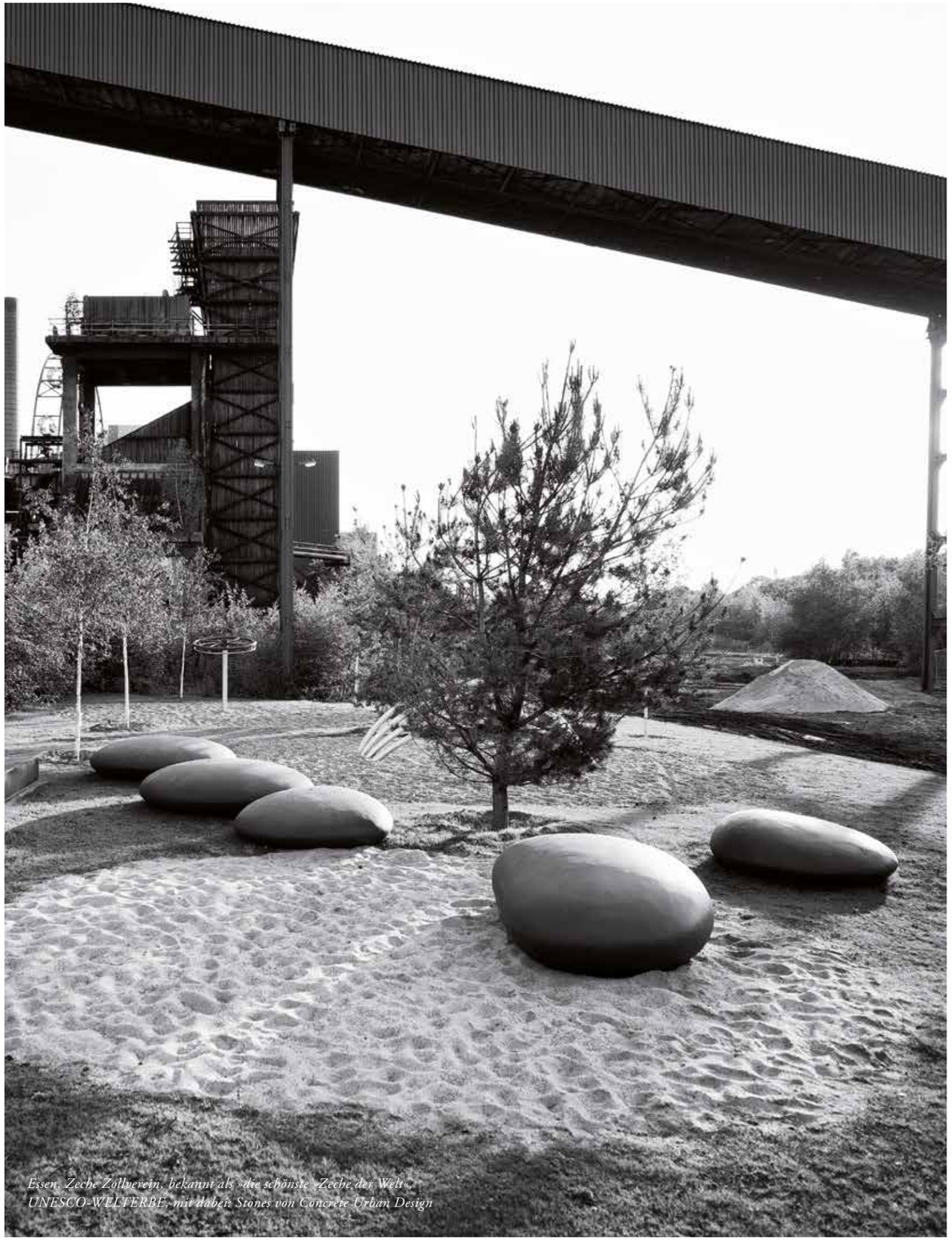
Den Großteil seiner Arbeitszeit und -kraft aber widmet Hauber zunächst ganz profanen Produkten. Ab 1997 stellt er mit rund 15 Mitarbeitern zunächst Aufkantungen aus Glasfaserbeton her, die bei der Fertigung der Decken- und Wandfertigteile der Beton- und Fertigteilindustrie in ganz Europa verbaut werden. Nicht sexy, aber immerhin ein Anfang. Dazu kommen sogenannte Futterrohre oder Mauerhülsen mit Außenrillung und glatter Innenwandung, lieferbar in verschiedenen Durchmessern und Längen. Diese Futterrohre werden bündig in Betonwände oder Mauerwerk eingebaut; in einer Gebäudehülle sind sie sozusagen die Schleusenöffnung für Medienrohre, also Wasser- und Gasleitungen und andere und können druckfest hydrostatisch zum Erdreich hin abgedichtet werden. Diese Rohre mögen simple Produkte sein, ihre Herstellung ist aber keineswegs trivial. Auch hier »haben wir erst viel herumprobieren müssen, bis wir die Formen soweit entwickelt hatten, dass wir wirtschaftlich produzieren konnten«, erklärt Tüftler Hauber. Formen aus konisch zulaufenden Innenrohren aus glattpoliertem Stahl, um die herum zwei Halbschalen aus Kunstharz verschraubt sind; in den präzise vermessenen Zwischenraum fließt schließlich der Beton. Zum Trocknen stehen die ausgegossenen Formen aufrecht, im hinteren Bereich der Produktionshalle, verhüllt unter grün schimmernden Plastiksäcken. Im Halbdunkel schaut das ein wenig unheimlich aus, wie eine Szene aus einem alten Science-Fiction-Film. Im Produktportfolio finden sich zudem Luftkanalbögen und gerade Elemente für Wärmepumpenanlagen. Solche 90-Grad-Krümmer werden in der Regel aus Blech hergestellt, in denen sich aber immer Kondenswasser bildet – ideale Brutstätten für Bakterien und andere Krankheitserreger. Abhilfe schaffen nur aufwändige und kostenintensive Entfeuchtungsanlagen – oder Lüftungskanäle aus Glasfaserbeton. Hier entsteht erst gar kein Kondenswasser, mithin auch keine Keime. Rudolph bietet solche GFB-Lüftungskrümmer als Bausatz an, handlich verpackt. Darüber hinaus fertigen Hauber und seine Leute auch Sonderbauteile für Bau und Industrie, etwa Treppenbeläge und Blenden, sowohl Einzelstücke als auch in Großserien – inklusive Planungs- und Konstruktionsdienstleistungen.

Erst die Pflicht, dann die Kür

Futterrohre, Lüftungskanalkrümmer, Treppenbeläge – das ist das Brot- und Buttergeschäft der GFB-Sparte, die Pflicht. Mit großen Stückzahlen und strukturierten Pro-



Liege Lounger



Essen, Zeche Zollverein, bekannt als »die schönste Zeche der Welt«, UNESCO-WELTERBE, mit dabei: Stones von Concrete Urban Design

duktionsprozessen rechnet sich das für Rudolph. Und natürlich will das Unternehmen diesen Geschäftsbereich kontinuierlich ausbauen, weitere Produkte entwickeln. Wenn er aber auf die Designobjekte aus Glasfaserbeton zu sprechen kommt, die hier das Licht der Welt erblicken, dann kriegt Kornelius Hauber glänzende Augen. Die sind die Kür, daran hängt sein Herzblut, das ist seine Leidenschaft. Eine Eigenschaft, die er mit dem Chef und dessen Frau teilt. Hauber schaut sich um in der großen Halle, stemmt die Hände in die Hüften, der rote Arbeitskittel voller Staub. In den Regalen liegen, sorgfältig aufgereiht, Waschbecken und -tische in verschiedenen Farben, Formen und Ausführungen. Rund 400 Stück produziert Rudolph jährlich, sehr kleine Stückzahlen also im Vergleich, etwa für Hotels, die Wert auf ein hochwertiges, durchgestaltetes Interieur legen, erzählt er. Ein paar Meter weiter ruhen Schalen unterschiedlicher Größe und Silhouette, gleich daneben Vasen, Sitzwürfel, alles aus Glasfaserbeton. Dazu Formen und Formenteile, Materialreste und Halbfertigteile, die darauf warten, ausgeliefert oder weiterverarbeitet zu werden. Weiter vorn dann Werkbänke und Arbeitstische, eine Formatkreissäge, viel Holz mit oder ohne Kunststoffbeschichtung, Hartschaumplatten und -streifen, silberfarbenes Klebeband, und jede Menge Polsterfolie. Inmitten dieses kreativen Chaos' entsteht gerade ein Tresenaufsatz mit mehreren Fächern, das macht es so kompliziert. Edles in Glasfaserbeton für eine schicke Bar irgendwo in Süddeutschland.

Filigranarbeiten im Betonlabor

Dann geht er weiter, nach hinten durch in die zweite Halle, in sein Betonlabor. Hier ist mehr Licht, hier ist mehr Platz, hier ist mehr los. Überall stehen große Formen aus Holz und Hartschaumplatten, aus PU-Schaum und Polyesterharz. Einer von Haubers Mitarbeitern beugt sich tief in eine große runde Form, die an einen Bottich erinnert. Hier entsteht ein »Stone«, ein Sitzstein, erklärt Hauber, und runzelt die Stirn. Der Kollege stemmt sich kurz aus der quadratischen Öffnung, ein rascher Blick, ein Nicken, alles passt, die Stirn glättet sich wieder. Stones sind eine von Eva Rudolphs betongewordene Designideen. Ein überdimensionaler, geschliffener Kieselstein wie aus einem feuchten Bachbett, eine vertraute Form, ein Hingucker für draußen und drinnen. Stone ist eines der Objekte, die Rudolph unter dem Markennamen Concrete Urban Design anbietet. Den Anstoß gaben die realgrün Landschaftsarchitekten aus München. Die hatten gerade die Ausschreibung für die Gestaltung des Arnulfparks in

Sessel Kirk

der bayrischen Landeshauptstadt gewonnen, 2004 war das, und suchten einen Partner, der sie bei der Umsetzung unterstützt. Rudolph und die Planer entwickelten gemeinsam eine urbane Parklandschaft aus Spiel- und Erlebnisbereich, aus Spielwänden und -geräten, aus frei kombinierbaren Sitzbubbles und eben Parkmöbeln. Dabei entstand auch die Sitzbank Arpa, und mit ihr das Konzept von Concrete Urban Design. Seit dem sind immer wieder Designer, Architekten und Landschaftsplaner auf Rudolph zugekommen, mit teils brillanten Entwürfen, verliebt in die Idee, ihre Objekte und Möbel in Glasfaserbeton zu gießen. Boomer one und Boomer two, eine Variation, beispielsweise stammen aus der Feder der Landschaftsarchitektin Elke Berger und dem Architekten Norman Herwig aus München. A.W. Faust von sinai in Berlin entwarf die Sitzskulptur Waver. Und der Ingenieur Frank Prochiner aus Reutlingen entwickelte Konzept und Design von Osa, einer Bank, die um einen Baum herum angeordnet werden kann und diesen, von unten beleuchtet, wirkungsvoll in Szene setzt. Und dann ist da eben noch René Holten. Der Industriedesigner aus Maastricht macht nicht nur in Badmöbeln, sondern zeichnet auch für den an eine fliegende Untertasse erinnernden Sessel Kirk verantwortlich. Sein aktuellster Beitrag umfasst gleich ein ganzes Ensemble – den Tisch Tabloo, den Sessel Shorty und die Liege Lounger.

Glasfaserbetonmöbelschönheit

So eine steckt hier im Betonlabor zwischen zwei Schalen aus gelbem PU-Schaum, die sich über ein Holzgestell wölben. Zwei von Haubers Mitarbeitern machen sich gerade daran zu schaffen, lösen die Schrauben der Verschalung. Nach etwa 20 Stunden ist Lounger jetzt ausgehärtet, sagt der Maestro und geht rüber zu den beiden, um mit Hand anzulegen. Behutsam lösen die drei die obere Formschale, blasen von der Seite immer wieder Pressluft in den Spalt. Schließlich kommt sie frei und eröffnet den Blick auf den Rücken einer echten Glasfaserbetonmöbelschönheit. Kornelius Hauber streichelt zärtlich die handwarme Oberfläche, lächelt versunken und schwärmt: »Ein guter Werkstoff entfaltet sein ganzes Potenzial erst in einer gelungenen Form.« Er ist zufrieden. Wieder einmal.

Glasfaserbeton reift wie guter Käse

Im Fertigungsprozess darf der Glasfaserbeton reifen wie ein guter Käse – 20 Tage lang, ohne Zugluft, bei konstanten Temperaturen und liebevoller Betreuung. Schließlich wird die Oberfläche nachgearbeitet, gewaschen und imprägniert. Das macht die Objektoberfläche witterungsbeständig und verleiht ihr ihre raue Samtheit. Glasfaserbeton ist ein Naturprodukt. Farbe wird nicht aufgetragen, sondern als Pigment beigemengt, die Matrix durchgefärbt. Möbel aus Glasfaserbeton können regulieren; sie nehmen Feuchtigkeit auf, geben sie wieder ab. Sie passen sich rasch der Umgebungstemperatur an, erwärmen sich in der Sonne, während Objekte aus herkömmlichem Massivbeton lange kalt bleiben. Glasfaserbeton ist lebendige Materie – Wind und Wetter, Feuchtigkeit und Sonnenlicht verändern die Struktur der Oberflächen ständig, nicht jedoch die Substanz. Möbel aus Glasfaserbeton haben Stil und Charakter. Dem können auch die Jahre nichts anhaben.

Die Produkte

1 Boomer one/Boomer two –
E.Berger/N.Herwig

Fest für die Sinne

Mit Boomer one und Boomer two haben die Designer nicht einfach nur ein Sitzmöbel, sondern eine Skulptur entwickelt, die sich der Linien der Umgebung annähert und ihre Bewegungen fortführt. Boomer ist reich an Kontrasten in Gestalt und Wirkung – hier die organisch fließende Form, dort das eigentlich so hart wirkende Material. Dennoch wirkt Boomer aufgeräumt und lädt zum Fläzen und Lungern ein. Der Werkstoff Glasfaserbeton überzeugte die Gestalter mit seiner Solidität und Wesensverwandtheit mit dem Stein, mit seiner Formbarkeit, Purheit und einzigartigen Haptik.

Elke Berger, studio B Landschaftsarchitektur
Norman Herwig, Architekt
München

2 Waver –
A.W.Faust

Skulpturale Lösung aus Glasfaserbeton

Waver ist ein »sprechendes Möbel«, die Idee dazu geht zurück auf einen Entwurf zum Campus der Landesgartenschau Aschersleben 2010. Pate stand das Blatt von Olearia Arborescens, einer immergrünen Buschpflanze aus den Tiefebenen der neuseeländischen Nordinsel. Seine charakteristische Form haben die sinai-Designer aus einer Reihe von Entwurfselementen zu einer geometrisch variierten Figur, der »Olearie«, weiterentwickelt und mit einem Audiosystem versehen. An Glasfaserbeton schätzt Gestalter Faust die weiche Plastizität und die Möglichkeit, skulpturale Lösungen ohne konstruktive Details zu schaffen.

A.W. Faust, sinai. Gesellschaft von Landschaftsarchitekten mbH
Berlin

3 Stone –
E.Rudolph

Vertraute Form

Stone greift die vertraute Form eines geschliffenen Kieselsteins in einem feuchten Bachbett auf und schafft eine Dimension, die verstört, aber auch fasziniert. Stone ist ein Handschmeichler im XL-Format, eine Aufforderung, Platz zu nehmen, zu Miteinander und Kommunikation, zu Kontemplation und Entspannung. Seine natürliche Anmutung und die samtraue Oberfläche bringen die außergewöhnliche Optik und Haptik des Werkstoffs Glasfaserbeton besonders gut zur Geltung.

Eva Rudolph, Freie Architektin
Lindenberg

4 Arpa –
K.-D.Neumann/W.D.Auch

Design ohne Kompromisse

Die konzeptionelle Gestaltung der Sitzbank Arpa, die komplexe dreidimensionale Form ihres Betonhohlkörpers erfüllt gleichsam den Anspruch an Funktionalität, an Ergonomie und Modularität. Den Dreiklang ergänzt die Robustheit und Beständigkeit des Materials, die angenehme Haptik der Oberfläche und die Farbigkeit des Glasfaserbetons.

K.-D. Neumann und W. D. Auch, realgrün
München

5 Osa –
F. Prochiner

Symbiose aus Design, Funktion und Wirtschaftlichkeit

Frank Prochiner war auf der Suche nach einem großen Stadtmöbel, das mehrere Funktionen vereinen sollte. Osa ist das Resultat, eine etwa fünf Meter lange Betonbank mit Sitzflächen und Holzauflage, vandalensicher. Osa kann um einen Baum herum angeordnet werden und so seinen natürlichen Schatten nutzen; ein Verbindungssystem steckt die einzelnen Module wie Legosteine unsichtbar aneinander. Über ein LED-Beleuchtungssystem wird der Baum von unten illuminiert und wirkungsvoll in Szene gesetzt.

Frank Prochiner, Munitec
Reutlingen

6 Lounger, Shorty und Tabloo –
R.Holten

Raue Gesellen

Mit dem Konzept für das Ensemble aus Lounger, Shorty und Tabloo reizt der Designer die Grenzen des Machbaren aus. Dünn wie Papier erscheint das Trio, klar und präzise in der Linienführung, und doch stark und solide. Für den Designer liegt die Faszination auch in diesem Widerspruch – Möbel aus Glasfaserbeton sind feine und gleichsam raue Gesellen. Und zeitlose Objekte, die auch nach Jahren noch begeistern.

René Holten, rené holten industrial design & product development
Maastricht (Niederlande)

7 Kirk –
R.Holten

Luftige Untertasse

Kirk erinnert an eine fliegende Untertasse und kommt auf den ersten Blick etwas wuchtig daher, wirkt dennoch luftig, wie schwebend auf seinen Spinnenbeinen aus Stahl. Darin zu sitzen vermittelt ein Gefühl von Privatheit, beschützt von Form und Fülle des Materials, gleichsam eine Insel, ein ganz besonderer Ort.

René Holten, rené holten industrial design & product development
Maastricht (Niederlande)

8 Amorphy –
B.Hosak-Robb

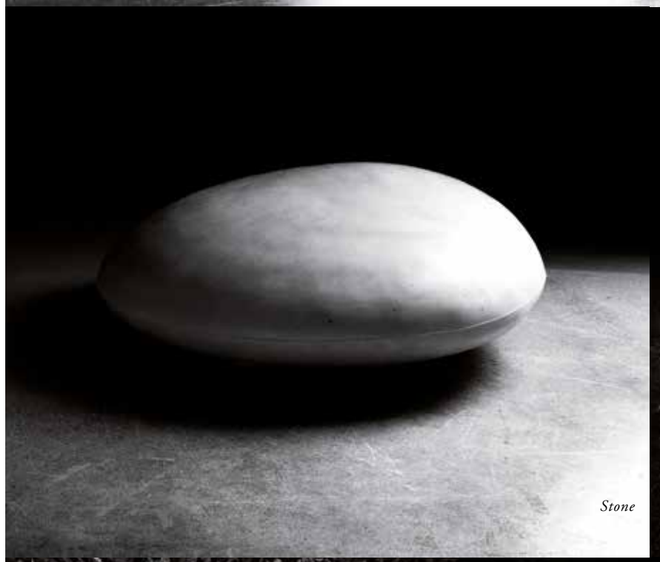
Chaiselongue

Eine Liebe von hohem ambivalentem Reiz. Die luftige Leichtigkeit, der Dünnwandigkeit und Formgebung geschuldet, verwandelt sich mit unterschiedlichen Betrachtungsstandpunkten in eine sehr körperhafte, massive Erscheinung. Man muss es in natura gesehen haben.

Bibs Hosak-Robb, Bibs Industrial Design Consultancy, München

Boomer

Waver


Stone

Arpa

Osa

Lounger, Tabloo und Shorty

Gipfelballett mit schwerer Ladung.

IM GESPRÄCH: GEORG PETER, GESCHÄFTSFÜHRER DER PETER BAUSYSTEME AG IN NIEDERHASLI BEI ZÜRICH

Georg Peter ist Geschäftsführer der Peter Bausysteme AG mit Hauptsitz in Niederhasli bei Zürich und seit 1997 Rudolphs exklusiver Vertriebspartner in der Ostschweiz. Der 57-Jährige stammt aus einer angesehenen Bauunternehmerfamilie, die sich zunächst mit Zementwaren für den Haus- und Straßenbau, später mit Fertiggaragen sowie Filigran- und Prelam-Decken aus Beton einen Namen gemacht hat. Dass er den 1929 gegründeten Familienbetrieb eines Tages führen müsse, daran ließ bereits der Großvater und Firmenpatriarch keinen Zweifel. Also absolvierte Georg Peter zunächst eine Ausbildung zum Bauzeichner, nach dem obligatorischen Militärdienst auch noch eine Maurerlehre und schließlich die Technikerschule. Insgesamt zwei Jahre war er in der Fremde, arbeitete unter anderem als Polier und Bauführer. Dann ereilte ihn der Ruf zurück in die Heimat nach Bülach, ab 1986 tritt er sukzessive in die Verantwortung des väterlichen Betriebs, ein fließender Übergang. Als er 1992 schließlich Anteile und Geschäftsführung gänzlich übernimmt, hatte er das Unternehmen nach einer schwierigen Phase schon umgekrempelt und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Im Interview erzählt Georg Peter von der bewegten Firmengeschichte. Er spricht über die Besonderheiten des Schweizer Baumarkts und über die Rolle von Familienbande und Netzwerken. Vom Bauen auf dem Berg und in Erdbebengebieten. Und über die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Rudolph.

Herr Peter, seit 1997 vertreiben Sie Betondecken- und Wände von Rudolph und zwei weiteren Herstellern exklusiv und unter einem eigenen Label in der Schweiz. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Eigentlich waren wir damals auf der Suche nach Investoren. Der Plan war nämlich, eine eigene Betondecken-Fertigung neu aufzubauen, mit modernsten Produktionsmitteln, ein komplett neues Werk. Das hatten wir ja früher schon gemacht. Mein Vater hat von 1966 bis etwa 1974 sogenannte Filigran- und Prelam-Decken aus Beton produziert. Mit der Ölkrise brach der Baumarkt in der Schweiz massiv ein, die Deckenproduktion musste er aufgeben. Übrig blieben die Fertiggaragen, die haben uns gerettet. Die vertreiben wir auch heute noch als Peter Bauelemente. Aber wir mussten viele Mitarbeiter entlassen, und gut zwei Drittel unserer Produktionshalle am Standort Schwarzenbach im Kanton St. Gallen stand auf einmal leer. Die haben wir dann an die Maschinenfabrik Bühler vermietet, ein schon damals weltweit führendes Technologieunternehmen aus der Lebensmittelindustrie.

»Ich habe mich noch gewundert, weil die drei Unternehmen zumindest in Deutschland Wettbewerber sind, aber es hat funktioniert.«

Das nutzte die Flächen als Lager. Aber so ein Lager ist letztlich nur teure Luft, nach rund 20 Jahren sind sie wieder ausgezogen. Und irgendwie musste ja was mit der riesigen Halle passieren. Ich nahm also Kontakt auf zu einem Anlagenbauer. Aber es stellte sich heraus, das wird zu teuer, die Investitionen würden wir nicht alleine stemmen können. Ich brauchte einen Partner und stieß über den Anlagenbauer auf die Firma Spürgin in Teningen im Schwarzwald. Fritz Spürgin aber war gerade dabei, eine Fabrikation in Frankreich aufzubauen, noch ein Werk in der Schweiz war ihm dann doch zu viel. Aber er war interessiert und brachte mich auf Rudolph. Kurz darauf gab es ein erstes Treffen in Ellhofen – zu viert. Hermann Rudolph und Fritz Spürgin hatten noch Peter Dieterle von BE Beton Elemente in Steißlingen beim Bodensee ins Boot geholt. Ich erinnere mich noch genau. Das Gespräch war sehr angenehm, eine ganz entspannte Atmosphäre,

»Meine Partner lassen mir völlig freie Hand.«

sehr konstruktiv. Ich habe mich noch gewundert, weil die drei Unternehmen zumindest in Deutschland Wettbewerber sind, aber es hat funktioniert.

Was kam bei dieser Elefantenrunde heraus?

Die Idee von einem neuen Werk in der Schweiz war schnell vom Tisch. Dafür haben wir beschlossen, gemeinsam eine Vertriebsgesellschaft zu gründen, ein echtes Joint Venture mit gleichberechtigten Partnern, die zu gleichen Teilen an dem Unternehmen beteiligt sein sollten. Nur drei Monate später haben wir den Gesellschaftervertrag der Peter Bausysteme AG unterzeichnet.

Warum fiel die Wahl gerade auf Sie?

Zum einen war das natürlich eine glückliche Fügung. Das empfinde ich bis heute so. Meine ursprünglichen Pläne von einem eigenen Werk, der Kontakt zu Spürgin, dann zu Rudolph. Der hat die Sache schließlich ins Rollen gebracht und seine beiden Mitbewerber und mich von dem neuen Konzept überzeugt. Hermann Rudolph hat da wirklich viel Energie reingesteckt, bis alles gepasst hat, sich um alles gekümmert. Er hat uns sogar einen Grafiker besorgt, Karl L. Krakow, ein renommierter Designer aus Köln. Der hat für uns ein Logo entwickelt, das sehr schön die Verbundenheit der vier Partner und den Bezug zum Standort Schweiz symbolisiert, wie ich finde. Zum anderen, und das sage ich in aller Bescheidenheit, genießt der Name Peter in der Schweizer Baubranche seit Jahrzehnten einen exzellenten Ruf. Der hat glücklicherweise auch während der Baukrise nicht gelitten. Wir kennen den Markt, haben sehr gute Kontakte beispielsweise zu den Kommunen, zu Bauunternehmen und Architekten, und wir tun auch viel dafür, dass das so bleibt. Ohne ein solches Netzwerk geht nichts in der Schweiz, da sind wir ja schon eigen. Und will etwa ein deutsches Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen in der Schweiz verkaufen, braucht es einen Schweizer Partner. Also in diesem Fall mich. Anders würde das nicht funktionieren. Mein Job ist es, das Vertriebsbüro zu leiten, Kunden zu akquirieren und zu betreuen. Aber ich bin ja nicht allein. Mit mir sitzen hier am Hauptsitz fünf Leute, hauptsächlich Ingenieure, ausgewiesene Fachleute aus der Schweiz und aus Deutschland. Zwei weitere Mitarbeiter sitzen in Biel bei Bern und betreuen Kunden in der französischsprachigen Schweiz, ein freier Handelspartner vertritt uns in Appenzell in der Ostschweiz. Wir nehmen regelmäßig an der Swissbau teil, der wichtigsten Schweizer Baumesse, die alle zwei Jahre in Basel stattfindet. Wir reden mit den Leuten, das ist ganz wichtig, beraten, schreiben Angebote. Wir stimmen die Anforderungen mit den Technischen Büros unserer Partner ab und organisieren schließlich den Transport der Betonfertigteile an die Baustelle in Kooperation mit in- und ausländischen Speditionen.

Sie holen die Betonfertigteile bei den Partnern in Deutschland ab?

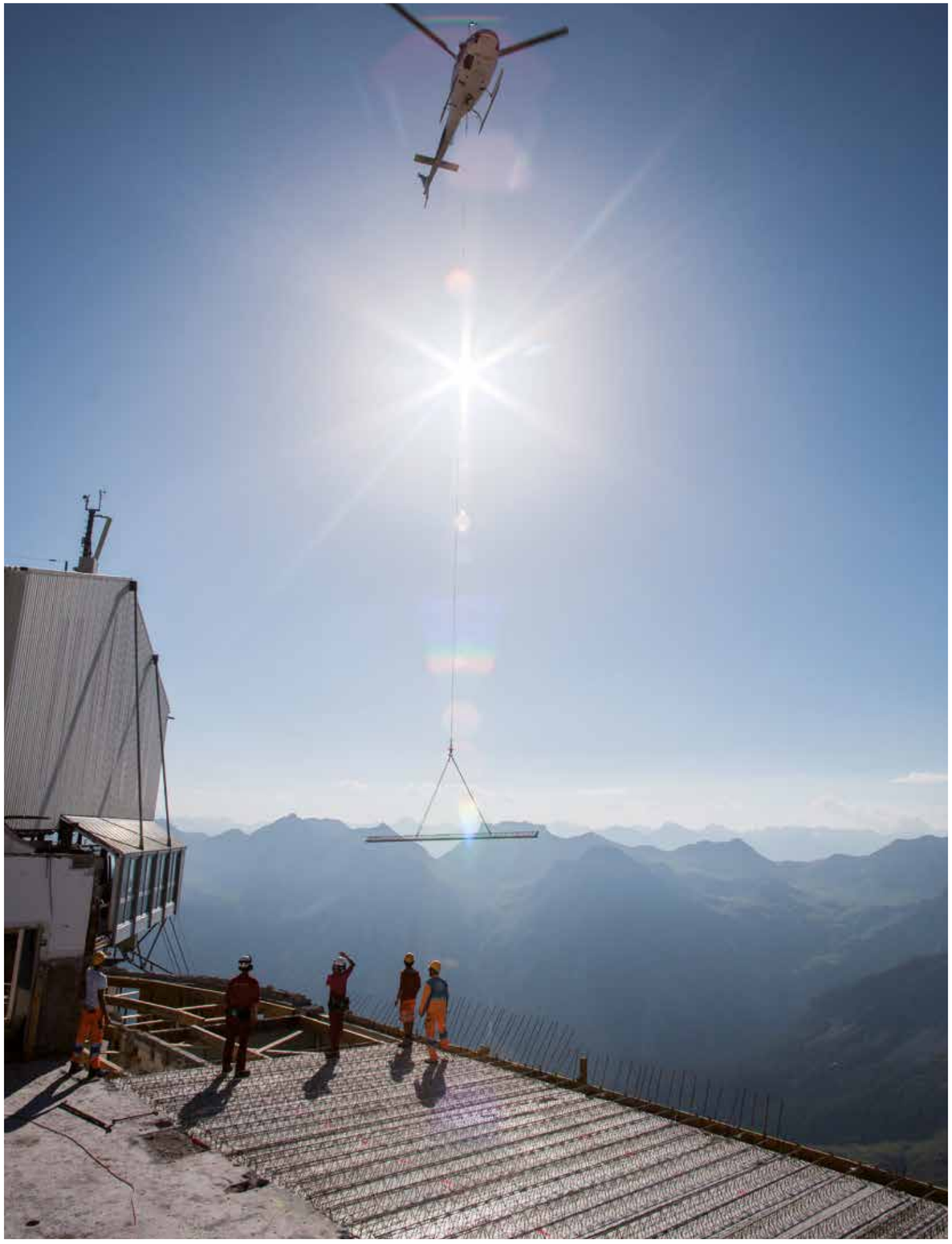
Ja, genau. Wir kaufen die Decken-, Wandelemente und sonstige Fertigteile je nach Kundenanforderungen bei einem der drei Hersteller ein und rechnen das ab. Für den Transport müssen wir aufkommen, das hat auch zoll- und steuerrechtliche Gründe, das ist sehr kompliziert, glauben Sie mir. Wir übernehmen auch die Formalien und das Währungsrisiko, je nach Wechselkurs. Im Augenblick steht der Schweizer Franken ja ganz günstig zum Euro, aber das war auch schon anders. Damit müssen wir eben leben. Für unsere Kunden ist es dadurch einfach: Wir sind ihr Ansprechpartner vor Ort. Sie kaufen bei uns Betonteile der Marke Peter, die wir aus Deutschland beziehen, Qualität Made in Germany, zu einem vereinbarten Preis, wir liefern frei Haus. Dadurch haben sie und wir Planungs- und auch Rechtssicherheit. Das ist ein wunderbares Modell, das sich schon tausendfach bewährt hat.

Gibt es denn in der Schweiz keine vergleichbaren Anbieter?

Es gibt in der Schweiz lediglich Hersteller von Betonfertigteilen, also massiven Wänden und Decken. Rudolph und die anderen beiden Unternehmen produzieren – wenn man es genau nimmt – fast ausschließlich Halbfertigteile. Eine Doppelwand beispielsweise besteht aus zwei Wandschalen, die auf der Baustelle mit Ortbeton aufgefüllt werden. Auch die Deckenelemente werden vor Ort noch ausgegossen. Das ist kein großer Zusatzaufwand auf dem Bau, hat aber einen entscheidenden Vorteil: Die Betonhalbfertigteile sind viel leichter als massive Elemente und damit einfacher und wirtschaftlicher zu transportieren. Das spielt bei uns eine große Rolle, denn wie Sie wissen, geht es bei uns zum Teil ganz schön hoch hinauf. Hier arbeiten wir nicht nur mit Lkw, sondern auch mit der Bahn und – wenn's sein muss – auch mit Helikoptern.

Logistik unter Extrembedingungen. Können Sie Beispiele nennen?

Meine Frau, meine zwei Töchter und ich sind ja seit Kindesalter begeisterte Skifahrer und gehen gerne nach Arosa, das ist ein bekannter Wintersportort im Bündnerland. 2008 habe ich dort ein Bauunternehmen kennengelernt, der plante da oben ein Parkhaus mit der Gemeinde. Wir kamen ins Geschäft und haben für dieses Bauvorhaben etwa 7000 Quadratmeter Betondeckenelemente geliefert. Und die haben wir allesamt mit der Rhätischen Eisenbahn von Chur nach Arosa transportiert, das hat prima geklappt. Der Pass über die Straße nach Arosa hat so viele Kurven und Kehren wie das Jahr Tage – etwa 365. Ich glaube, auf diese Idee würde in Deutschland niemand kommen. Im vergangenen Jahr wurde auf dem Weisshorn, dem Hausberg von Arosa, auf 2638 Meter Höhe ein neues Gipfelrestaurant gebaut, eine spektakuläre Architektur mit einer Außenhaut aus Aluminiumschindeln. Für das Verbindungsgebäude vom alten zum neuen Restaurant sollten wir



Systemdeckenelemente liefern. Die Rohbauarbeiten mussten noch vor dem Wintereinbruch abgeschlossen sein, also sollte alles sehr schnell gehen. Die Frage war, wie kriegen wir die Platten dort hinauf? Es gibt da eine Seilbahn, aber das ging nicht. Also haben wir uns für den Transport mit einem Helikopter entschieden und die Deckenelemente in Form und Gewicht darauf abgestimmt. Nach 43 Heli-Flügen an einem Vormittag war es geschafft. Das war wirklich eine Topleistung.

Was macht die Partnerschaft Ihrer Meinung nach aus? Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit?

Um es auf den Punkt zu bringen: Wir haben hier eine klassische Win-Win-Situation erarbeitet, jeder der vier Gesellschafter profitiert absolut von unserem Gemeinschaftsunternehmen. Über uns haben unsere Partner Zugang zu einem sehr attraktiven Markt. Und wir können unseren Kunden hervorragende Produkte anbieten. Es ist heute so: Wer in der Schweiz in Beton bauen will, der kommt an Peter Bausysteme nicht mehr vorbei. Die Zusammenarbeit ist sehr vertrauensvoll. Meine Partner lassen mir hier völlig freie Hand, das ist wirklich toll, dafür bin ich sehr dankbar. Aber das zahlt sich natürlich auch aus, dementsprechend partizipieren sie am Erfolg unseres Unternehmens in der Schweiz. Wir sind ein tolles Team, das gut miteinander harmoniert, und vor allem Hermann Rudolph hat immer wieder Ideen, die uns antreiben und voranbringen. Wir haben hier eine Vertriebsstrategie entwickelt, die meines Erachtens perfekt auf die Unterschiede unserer Märkte zugeschnitten ist.

Georg Peter

Was macht den Schweizer Markt so besonders?

Dazu fällt mir ziemlich viel ein. Sehen Sie, in der Schweiz werden in 26 Kantonen vier verschiedene Sprachen gesprochen, und natürlich haben wir hier große Mentalitätsunterschiede. Denen müssen wir gerecht werden. Also müssen wir beispielsweise unsere Broschüren jeweils mehrsprachig, zumindest aber in einer deutschen und einer französischen Version produzieren. Das erwarten unsere Kunden einfach. Unsere Angebote müssen viel aufwändiger ausgearbeitet werden als etwa in Deutschland. Wir müssen die Bauvorhaben jeweils präzise umschreiben, damit die Kunden unser Angebot detailliert mit herkömmlicher Bauweise vergleichen können. In der Schweiz wird noch immer hauptsächlich konventionell gebaut. Zum Vergleich: In Deutschland bestehen beispielsweise rund 90 Prozent der Decken aus vorgefertigten Betonbauteilen. In der Schweiz sind es bislang lediglich etwa fünf Prozent. Aber das ändert sich gerade spürbar. 2012 haben wir einen Umsatz von rund 12 Millionen Schweizer Franken erwirtschaftet, in diesem Jahr werden es voraussichtlich 16 Millionen sein. Das ist ein Plus von etwa 30 Prozent.

Allerdings. Was sind die Erfolgsfaktoren?

Natürlich profitieren wir ganz allgemein auch vom Bauboom in der Schweiz. Aber Bauen mit Beton in Fertigbauweise hat gegenüber herkömmlichen Verfahren viele Vorteile, das spricht sich auch bei den Schweizer Bauherren und Investoren herum. Die deutlich kürzere Bauzeit beispielsweise spielt bei uns eine große Rolle, das kommt für viele Kunden vor dem Preis. In der Schweiz sind die Winter ja ziemlich lang und schneereich, vor allem in den Bergen. Bauunternehmen haben zudem den Vorteil, dass sie ihren Aktionsradius ausdehnen können, weil sie am Bau nur noch Werkzeug für die Montage der Elemente brauchen, aber keine schweren Schalungen mehr aufwändig irgendwohin transportieren müssen. Dazu kommt, dass die jüngere Bauherrengeneration zunehmend Gefallen findet an der charakteristischen Ästhetik und Haptik des Baustoffs Beton. Die Qualität unserer Fertigelemente, die glatten und sanften Oberflächen kommen sehr gut an. Auch in der modernen Schweizer Architektur werden Kombinationen aus Beton, Glas, Stahl und Holz immer beliebter. Dazu kommt, dass wir mit Beton und Betonfertigteilen sehr viel erdbebensicherer bauen können als herkömmlich.

Erdbebensicher? Ist das ein Thema in der Schweiz?

Oh ja. Die gesamte Schweiz ist in Erdbebenzonen eingeteilt. Wir haben sehr strenge Bauvorschriften zur Erdbebensicherheit von Gebäuden. Bei öffentlichen Bauvorhaben werden herkömmliche Ziegelmauerwände nicht mehr genehmigt, die müssen aus Beton sein. Im privaten Wohnungsbau sieht es ein bisschen anders aus, das muss jeder Bauherr selbst entscheiden und sich mit seiner Gebäudeversicherung einigen. Unsere Betondecken und -wände sind nicht von Haus aus per Definition erdbebensicher, können aber einfacher den Vorgaben entsprechend modifiziert werden.

Woran arbeiten Sie aktuell?

Wir bereiten derzeit ein sehr großes Bauprojekt auf dem sogenannten Zwicky-Areal in Dübendorf bei Zürich vor. Hier werden in sechs Baukörpern neue Wohn-, Büro- und Geschäftsgebäude sowie ein eigenes Kraftwerk entstehen, der alte Baubestand, eine ehemalige Zwirnerei und Spinnerei, wird größtenteils abgerissen. Ein echter Großauftrag mit einem Umsatzvolumen von rund 5,2 Millionen Schweizer Franken. Den könnten wir ohne die Produktionskapazitäten von Rudolph gar nicht stemmen. Ab Januar 2014 werden von Ellhofen aus rund 1000 Transporte mit Decken- und hochwertigen Thermowandelementen nach Dübendorf rollen. Das ist schon eine Hausnummer.

Zum Schluss noch einen Blick in die Zukunft. Wo wird Peter Bausysteme in zehn Jahren stehen?

Ich bin sicher, und das zeichnet sich ja schon ab, auch in der Schweiz werden immer mehr private wie gewerbliche Gebäude aus Betonfertigteilen entstehen. Und da wollen wir ganz vorne mit dabei sein, meine Partner und ich, klar. Da sehe ich uns bestens aufgestellt. Über die Umsatzentwicklung will ich jetzt nicht spekulieren, bin aber sehr zuversichtlich. Und ich werde natürlich so lange weitermachen, wie es eben geht. Meine zwei erwachsenen Töchter sind in der Bau- und Marketingwelt tätig. Eine der beiden hat durchaus Ambitionen, eines Tages die Geschäfte zu übernehmen. Vorausgesetzt, sagt sie, dass bis dahin auch bei den Partnerunternehmen die Nachfolge geregelt ist. Naja, Fritz Spürgin hat seine Tochter Susanne schon vor ein paar Jahren in die Geschäftsführung geholt. Hermann Rudolph hat auch zwei Töchter... wer weiß, vielleicht wird Peter Bausysteme eines Tages von einer jungen, dynamischen Damencombo gesteuert. Wir werden sehen. Bis dahin fließt noch viel Beton aus den Mischanlagen.

K42, Friedrichshafen

Reden ist Silber – zeigen ist Gold. Wir können Ihnen viel erzählen, von den Vorzügen von Bauen mit Betonfertigteilen in ökonomischer wie ökologischer Hinsicht, von der Ästhetik des Werkstoffs Beton, den vielfältigen architektonischen Möglichkeiten. Klarer wird es aber nur, wenn wir Ihnen das auch zeigen. Eine kleine Auswahl beeindruckender Projekte aus den letzten Jahren möchten wir Ihnen hier vorstellen.

Bodenseekiesel aus Glasfaserbeton

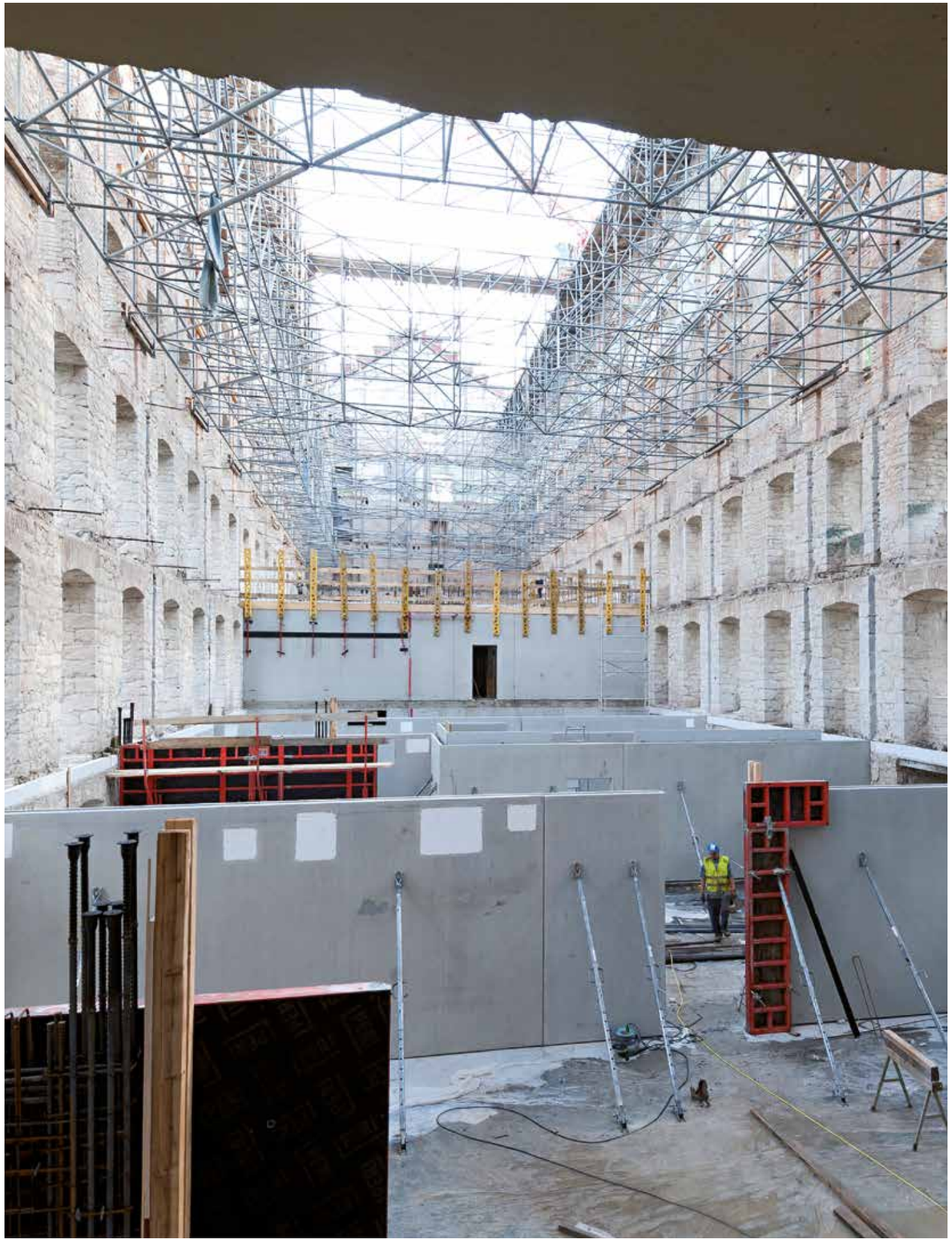
Das ehemalige Sparkassengebäude an der Bodenseeuferpromenade in Friedrichshafen verharrte lange in einem Dornröschenschlaf. Dem neuen Medienhaus am See, dem »k42«, sollten künftig Boutiquen, eine Buchhandlung, ein Restaurant sowie ein Hotel, Büros und Wohnungen neues Leben einhauchen. Architektonisch aus dem ansonsten von der strengen, rechtwinkligen Geometrie des Hauptkörpers dominierten Rahmen fällt ein ungewöhnlicher Veranstaltungssaal. Dieser einem Bodenseekiesel nachempfundene Fortsatz sollte nach den Vorstellungen der Stadt und der Architekten eine monolithische massive Außenhülle bekommen. Aufgrund der komplexen Form fiel die Wahl schließlich auf schwarz durchgefärbte Glasfaserbetonschalen auf einer Unterkonstruktion aus Holz und Stahl. Der Kiesel, wie der Veranstaltungssaal schließlich auch getauft wurde, hat eine zweifach gekrümmte Oberfläche. Das Gebäude wurde zunächst im Maßstab 1:1 aus Styroporblöcken nachgebaut, um die insgesamt 124 GFB-Schalen (siehe Titelbild Magazin) im Außen- wie Innenbereich exakt einzumessen. Dabei kam sogar ein 3-D-Scanner zum Einsatz. Hergestellt wurden die Betonelemente, jedes in Form und Abmessungen ein Einzelstück, in der Rudolph-Manufaktur in Weiler. Die letzte der Glasfaserbetonschalen wurde Mitte Februar 2007 auf die Stahlträgerkonstruktion unter der Außenhülle montiert. »Der Kiesel war ein einzigartiges, ein spektakuläres Projekt«, erinnert sich Hermann Rudolph. »Eine echte, konstruktivistische wie produktionstechnische Herausforderung. Wir sind bis heute stolz darauf, dass wir zum Gelingen dieses Projekts beitragen durften.«

Isar Tower, München

Isar Tower – Münchens höchste Wohntürme

Ganz im Süden der bayerischen Landeshauptstadt, im Isar-Quartier mitten im Stadtteil Obersendling, entstehen seit 2012 Münchens höchste Wohntürme. Die beiden Isar Tower mit einer Gesamthöhe von jeweils rund 50 Metern beherbergen auf 16 Stockwerken 140 Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen – die gigantische Aussicht auf das Panorama der bayerischen Alpen oder über die gesamte Münchner City inklusive. Im Nordturm sind bereits alle Wohnungen verkauft, der Isar Tower Süd ist voraussichtlich Anfang 2014 bezugsfertig.

Die imposanten Gebäude im Herzen einer lieblichen Parklandschaft, der sogenannten Südseite, bestechen auch durch einige architektonische Raffinessen. Als Erstes fällt ins Auge, dass die beiden Türme auf einer fünfseitigen Grundfläche errichtet wurden, also auch fünf Fassaden haben. Dieser Kunstgriff beeindruckt nicht nur mit einer ganz eigenen Ästhetik, sondern hilft, insbesondere in den oberen Etagen die Windlast deutlich zu verringern. Der zweite Blick offenbart eine dezente Reliefstruktur der Gebäudehüllen, die auf jeder der fünf Seiten ein wenig anders gestaltet wurde. Die Fassaden mit vertikalem und horizontalem Versatz bieten Flächen für ein reizvolles Wechselspiel von Licht und Schatten, das den Isar Towers eine beeindruckende optische Dynamik verleiht. Für die Gestaltung der Fassaden zeichnet das renommierte Schweizer Architekturbüro Diener & Diener aus Basel verantwortlich, die Ausführungsplanung stammt von Reinhart + Partner, Architekten und Stadtplaner aus München. Bauherr ist die Münchner Wohnungsbaugesellschaft Terrafinanz, die Bauarbeiten hat das Bauunternehmen Josef Hebel aus Memmingen übernommen. Rudolph Baustoffwerk lieferte für die beiden Türme insgesamt etwa 14.000 Quadratmeter Elementdecken und 6.500 Quadratmeter Doppelwände.

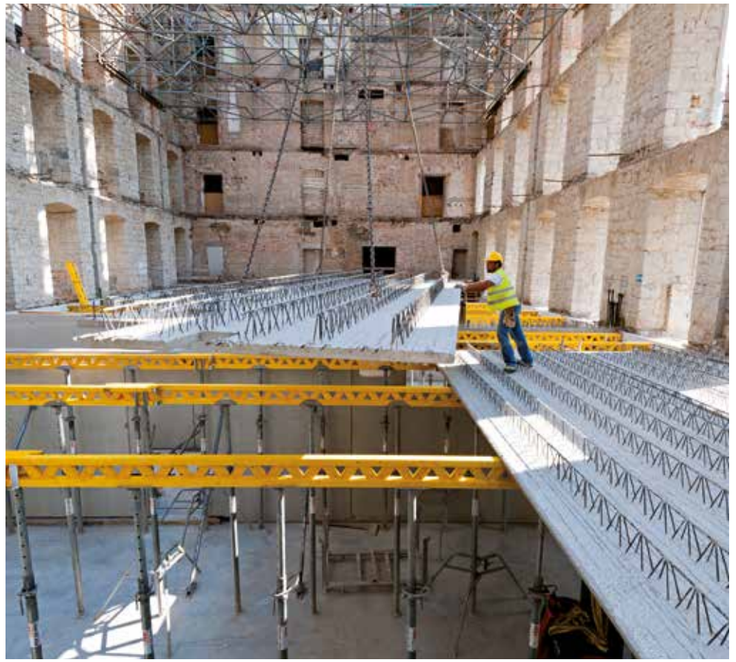


Alte Spinnerei Rosenau, Kempten

Bauen im Bestand – neue Wege im Denkmalschutz

Die alte Spinnerei und Weberei in Kempten stammt noch aus der Kaiserzeit und steht als Industriedenkmal unter besonderem Schutz. Ab 2011 wurde der Komplex in ein Wohngebäude umgebaut. Bauherr war Fünfte Eptagon Immobilien aus Villingen-Schwenningen. In der »Rosenau« sollten Wohnungen und Lofts mit einer Fläche von rund 56.000 Quadratmetern entstehen, zentrumsnah, direkt am Ufer der Iller gelegen. Die Richtlinien und Vorgaben des Denkmalschutzes setzten enge Grenzen. So sollte beispielsweise die gesamte Außenfassade aus massivem Ziegelsteinmauerwerk erhalten bleiben.

Den Auftrag für die Bauarbeiten bekam Geiger Hoch- und Tiefbau aus Sonthofen. Die Teams des Unternehmens entkernten das Gebäude komplett. Neue Räume schufen insgesamt etwa 7.000 Quadratmeter Doppelwand und rund 11.300 Quadratmeter Filigrandecke von Rudolph. Diese Vorgehensweise erhöhte zwar den Aufwand in der Arbeitsvorbereitung. »Dafür haben wir bauphysikalische oder logistische Probleme und Unsicherheiten, die für Bauen im Bestand typisch sind, früh erkennen und lösen können«, erinnert sich Roland Türk, Geschäftsführer des Bauunternehmens. So bereiteten auch die beengten Platzverhältnisse unter dem Aussteifungsgerüst keine Probleme. Noch wichtiger: »Die Zusammenarbeit zwischen Betonfertigteilwerk und Baustelle war sehr konstruktiv und flexibel. Dadurch konnten wir auch kurzfristige Wünsche des Bauherrn berücksichtigen und umsetzen«, ergänzt Türk. Vor allem aber verkürzten sich so die Abläufe auf der Baustelle und damit die geplante Bauzeit um zirka 25 Prozent.



Über die Auswahl von Baustoff oder Bauweise bestimmten bislang Wirtschaftlichkeit, Gestaltungsspielraum, Machbarkeit in Konstruktion und Umsetzung und natürlich die Qualität. Doch die Rahmenbedingungen des Bauens haben sich verändert, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit sind die neuen Leitkriterien. Das beginnt schon in der Herstellung der Baustoffe und hört bei der Gebäudekonzeption noch lange nicht auf. Dem Baustoff Beton und insbesondere Betonfertigteilen gehört dabei die Zukunft. Eine Liebeserklärung mit Substanz.

Bauen ist für morgen. Bauen bestimmt, wie die Städte und Landschaften aussehen. Bauen hat Konsequenzen, nicht zuletzt auch für die Energiebilanz einer Gesellschaft. Denn Heizung und Kühlung von privaten, gewerblichen und öffentlichen Gebäuden verschlingen einen Großteil der Energieproduktion eines Landes. Und das muss anders werden. Was uns antreibt, sind der globale Klimawandel und die zunehmende Ressourcenverknappung. Die Regulierungsbehörden sind sich ihrer Verantwortung bewusst und schaffen nach und nach die passenden politischen Rahmenbedingungen für Planung, Bau und Betrieb von Gebäuden.

Energieeffizienz ist eine Sache der Planung

Energieeffizient bauen bedeutet zum einen, den Energieverbrauch eines Gebäudes signifikant zu senken. Das schont die Ressourcen fossiler Energieträger und die Umwelt. Zum anderen geht es darum, zunehmend regenerative Energiequellen zu nutzen – Sonnenenergie, Wind- und Wasserkraft, Geothermie, Grundwasserwärme und andere. Dabei erfordert jedes Bauvorhaben eine individuelle energetische Gebäudeplanung. Die konzeptionellen und konstruktiven Merkmale eines energieeffizienten Hochbaus stellt Architekten und Tragwerksplaner vor besondere Herausforderungen. Energieplanung heißt beispielsweise:

- Ein Gebäude nach der Sonneneinstrahlung auszurichten
- Die Gebäudefassade in transluzente und opake Flächen einzuteilen
- Verschattungen anzuordnen
- Dächer und Fassaden für den Betrieb von Solaranlagen vorzubereiten
- Die dafür erforderlichen haustechnischen Anlagen in das Tragwerk zu integrieren
- Eine qualifizierte Wärmedämmung in Details einzuplanen

Energieeffiziente Baustoffe – was kann Beton?

Energieplanung heißt aber auch, die Eigenschaften und Potenziale geeigneter Baustoffe zu analysieren und zu nutzen. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der konstruktiven Basis eines Gebäudes, also den Materialien und Stoffen, die für Fundamente, Tragwerk und Gebäudehülle unverzichtbar sind, allen voran: Beton.

Was kann Beton, was andere Baustoffe nicht können? Die entscheidende Eigenschaft: Im erhärteten Zustand kann Beton sehr viel Wärme speichern. Da Beton flüssig-plastisch verarbeitet wird, können technische Anlagen wie beispielsweise Leitungen für Austauschmedien sicher, robust und wartungsfrei eingegossen werden. Bei der vollflächigen Umhüllung der Einbauteile entsteht ein »thermischer Kraftschluss« zwischen dem Austauschmedium und den umgebenden Bauteilbereichen – mit verlustfreiem Energieübergang bei maximalen Austauschraten. Auf diese Weise wird das Gebäudeinnere beheizt und gekühlt. Nach dem selben Prinzip können auch solare Wärmeeinträge in außenliegenden Bauteilflächen – entweder aus direkter Sonneneinstrahlung oder als Abwärme einer Photovoltaik-Anlage – zur Energiegewinnung genutzt werden.

Die energetische Aktivierung von Betonbauteilen schränkt weder ihre statische Tragfähigkeit noch ihre Gestaltungsvielfalt ein. Auch integrierte Anlagenteile sind in der Regel zu klein, als dass sie statisch relevante Querschnittseffekte verursachen würden. Selbst tragende Betonbauteile können problemlos zugleich auch energetisch genutzt werden. Eine Anpassung der Dimensionen ist in der Regel nicht erforderlich, kann aber im Einzelfall die energetische Leistungsfähigkeit verbessern.

Ortbeton oder Fertigteil?

Der Anteil von Bauwerken aus Betonfertigteilen am gesamten Massivbauvolumen erhöht sich seit einigen Jahrzehnten stetig. Offensichtlich wächst die Gruppe der Planer, die von den Vorteilen der Fertigteilbauweise dauerhaft überzeugt sind. Auch bei der energetischen Nutzung haben Betonfertigbauteile im Vergleich mit dem herkömmlichen Ortbetonbau die Nase vorn.

Fertigbauteile werden in der Regel horizontal auf Schaltischen gefertigt. Auf diese Weise können anders als bei der Ortbetonfertigung Rohrleitungen für Heiz- und Kühlelemente und Elektroinstallation bis hin zu gestalterischen Elementen sehr einfach und exakt direkt ins Bauteil eingearbeitet werden. Dieses Prinzip erlaubt beispielsweise verschiedene Varianten wärmetechnischer Eigenschaften einzelner Einbaulagen oder Zonen mit unterschiedlichen Funktionen in einem Wandbauteil. So werden etwa Wände möglich, deren Außenseiten unterschiedliche Wärmeleitfähigkeit besitzen, sodass Wärme bevorzugt an einer bestimmten Bauteilseite aus- oder eintritt. Der Sinn: Auf diese Weise kann die Heiz- oder Kühlleistung eines solchen Bauteils in bestimmten Raumsektoren gesteuert werden.

Top in Sachen Nachhaltigkeit

Einflüsse und Folgeeffekte aus der Gewinnung der Rohstoffe in Steinbrüchen und Kiesgruben, Herstellung, Lagerung und Transport, Verwendung sowie Recycling und Entsorgung von Stoffen und Produkten sind maßgeblich für die Nachhaltigkeit eines Baustoffs.

Der Abbau mineralischer Rohstoffe erfordert zwar Eingriffe in eine bestehende Flora. Dennoch beeinträchtigen Steinbrüche und Kiesgruben die Umgebung nach vorliegenden Erkenntnissen nur gering. Zum einen sind die Gebiete häufig ökologisch nicht besonders wertvoll. Zum anderen holt sich die Natur aufgegebene Steinbrüche wieder zurück, oft entwickelt sich hier eine buntere Artenvielfalt als im flächenmäßig wesentlich größeren Umfeld.

Mineralische Rohstoffe können im Allgemeinen nur über kurze Distanzen wirtschaftlich transportiert werden. Im Gegensatz zu Holz oder zu Produkten der Petrochemie handelt es sich bei mineralischen Baustoffen daher fast immer um regionale Produkte. Auch die Wiederverwendung und Entsorgung mineralischer Baustoffe genügt heute den Prinzipien von Nachhaltigkeit und Ökologie weit besser, als dies bei vielen anderen Industriegütern der Fall ist. Die bei Abbruch und Rückbau von Bauwerken anfallenden Materialien können häufig direkt weiterverarbeitet werden und dienen beispielsweise als Ausgangsmaterial zur Herstellung weiterer, hochwertiger Baustoffe. In Deutschland fielen im Jahr 2010 insgesamt etwa 186,5 Millionen Tonnen mineralischer Bauschutt an. Davon wurden 171 Millionen Tonnen stofflich wiederverwertet, also über 91%. Obwohl das Bauwesen sehr große Stoffströme erzeugt, ist der Anteil am Gesamtabfallaufkommen von etwa 400 Millionen Tonnen pro Jahr außerordentlich gering.

Das Haus Manahl in Hörbranz. Dreigeschossiger hoher Würfel mit Blick über den Bodensee. Dieses Projekt zeigt, wie gut Bauen mit Betonfertigteilen in unsere Zeit passt. Formal überzeugend und nachhaltig konzipiert. Architekt Christoph Manahl, Hörbranz

Hohe und tendenziell weiter steigende Preise für fossile Brennstoffe befeuern die Nachfrage nach energieeffizienter Bauweise. Das Passivhaus-Konzept von einem Gebäude, das nahezu keine Heizenergie benötigt, wird immer attraktiver. Das sogenannte Green-Code®-System von Rudolph verbindet Thermowand und Klimadecke aus Betonfertigteilen mit vorinstallierter Haustechnik zu einem ganzheitlichen Gebäudekonzept – ausgereift, energieautark und multifunktional. Ein Überblick.

Die Green-Code Idee

Wesentliches Merkmal der Passivhausbauweise ist eine hoch wärmegedämmte Gebäudehülle. Um den Transmissionswärmeverlust 1 deutlich zu reduzieren, müssen Wärmebrückenverhalten und Luftdichtheit der Außenbauteile hohen Anforderungen gerecht werden. In den letzten Jahren wurden eine Reihe von Außenwandkonstruktionen entwickelt, die den Passivhaus-Standards entsprechen. Dazu zählen klassische Wärmedämmverbundsysteme, nachträglich auf Außenwänden angebracht, oder auch hoch wärmegedämmte Holzfassaden. Energieeffiziente Gebäudehüllen können aber auch aus sogenannten Thermowänden aus Betonfertigteilen mit Kerndämmung gebaut werden.

Idealbedingungen für echte Wohlfühlatmosphäre

Die Eigenschaft des Baustoffs Beton, Wärme zu speichern, ist entscheidend für ein gutes Raumklima. So erwärmen sich die Oberflächen der Thermodoppelwände im Sommer nicht sonderlich, im Winter kühlen sie kaum ab. Gerade für den sommerlichen Wärmeschutz spielt die Wärmespeicherfähigkeit der verwendeten Baustoffe eine wichtige Rolle. Die Sonneneinstrahlung auf die Außenfläche verursacht tagsüber einen Temperaturanstieg der Wand, den massive Baustoffe wie Beton durch ihre hohe Wärmespeicherfähigkeit abpuffern. In der kühleren Nacht geben sie die gespeicherte Wärme wieder an die Umgebungsluft ab. Umgekehrt nehmen die inneren Wandoberflächen im Winter die Wärme der Raumluft auf und geben sie während der Nachtabsenkung der Heizungsanlage wie ein moderner Kachelofen wieder ab. Massive Betonwände garantieren so im Tag-Nacht-Wechsel das ganze Jahr über ein angenehmes Raumklima. Idealbedingungen für eine echte Wohlfühlatmosphäre also,

ganz ohne Klimaanlage, das spart Kosten. Sämtliche energetische Spitzenwerte der Green-Code®-Thermowand liegen dabei deutlich über den Mindestanforderungen des Passivhausstandards.

Gleichmäßig und wohngesund – wohlige Wärme und kühler Kopf

Auch die Green-Code®-Klimadecken von Rudolph leisten einen wichtigen Beitrag zur Energieeffizienz. Sie bestehen üblicherweise aus Stahlbeton-Fertigteilen für Geschossdecken, in die Heiz- und Kühlregister werksseitig bereits integriert sind. Das physikalische Zusammenspiel von Strahlungswärme und Gebäude verringert den Heizwärmebedarf, sorgt für Behaglichkeit und verhindert Schimmelbildung. Wärmestrahlung ist eine Infrarotstrahlung, ihre Wellenlänge für den Menschen völlig ungefährlich. Eine elektromagnetische Beeinträchtigung der Gesundheit ist bei der Wärmestrahlung auszuschließen, auch Elektrosmog entsteht nicht. Da Wärmestrahlung nicht die Luft, sondern nur feste und flüssige Körper erwärmt, bleibt die Raumluft für Wärmestrahlen durchlässig und damit kühl und komfortabel. Da kein unangenehmer Luftzug entsteht, kommt es kaum zur Staubaufwirbelung – positiver Nebeneffekt für empfindliche Personen wie Allergiker, Kinder und ältere Menschen. Durch diesen Strahlungsaustausch gleichen sich die Oberflächentemperaturen im Raum an. Es entstehen gleichmäßig temperierte Wand- und Bodenflächen einschließlich der Möbeloberflächen – man fühlt sich wohl und behaglich.

Die Wärmeabstrahlung kommt von oben – wie bei der Sonne. Doch weil die Deckentemperatur mit rund 25 bis 28 Grad Celsius immer niedriger ist als die Körpertemperatur, bleibt auch der Kopf stets kühl. Durch gleichmäßige Wärmeverteilung kann die Raumtemperatur um zwei bis drei Grad Celsius gesenkt werden, ohne dass der Wohlfühleffekt und die Behaglichkeit darunter leiden. Das spart viel Energie. Als Faustregel gilt: Ein Grad Celsius weniger entspricht etwa sechs Prozent Energieeinsparung. Im Durchschnitt senkt eine Klimadecke den Energieverbrauch deutlich um über zehn Prozent. Das Raumgefühl wird als sehr angenehm empfunden, vergleichbar mit der wohligen Wärme eines Kachelofens.

Optimale Heizleistung, kurze Reaktionszeit

Die Heizregister werden oberflächennah eingebaut, das gewährleistet optimale Heiz-

• Die Außenwand eines Passivhauses sollte einen U-Wert von 0,15 W/(m²xK) nicht überschreiten. Eine Thermowand schafft im luftberührten Bereich sogar einen U-Wert von unter 0,11 W/(m²xK).

• Vorzeitig ermüdende Klebstoffe und der Wassereintritt in Fugen zählen zu den Schwachstellen von Wärmedämmverbundsystemen. Bei der Thermowand hingegen ist der Dämmstoff komplett im Beton eingebettet und kann sich nicht ablösen. Außerdem ist die Dämmung auf diese Weise vor mechanischen Beschädigungen geschützt.

leistungen und Reaktionszeiten. Standardmäßig können die Heiz- und Kühlfunktion in den einzelnen Räumen individuell geregelt werden. Ein zusätzliches Heizsystem, etwa Fußbodenheizung oder Heizkörper, ist nicht erforderlich. Das Green-Code®-System kann aber problemlos mit regenerativen Heizungssystemen wie beispielsweise Wärmepumpen, thermischen Solaranlagen oder jeder anderen Heiztechnik kombiniert werden. Durch die thermische Trennung der Unterschale mit den integrierten Heiz- und Kühlregistern können die gewünschten Raumtemperaturen kurzzeitig erreicht werden. Man spricht hier von einem »flinken System« – die Reaktionszeit liegt unter einer Stunde.

Kühl ohne Klimaanlage

Aber nicht nur wohlige Wärme in Aufenthaltsräumen, sondern auch eine effektive Kühlung wird für Gesundheit und Wohlbefinden immer wichtiger. Zum einen wegen der Klimaveränderung, die Sommermonate werden spürbar heißer. Zum anderen schaffen hochwirksame Dämmstoffe, Glasflächen, die die Innenräume aufheizen und nahezu fugenlose Bauweisen immer mehr energetisch optimierte Gebäude. Und das wird ja vom Gesetzgeber künftig auch so verlangt. Doch mitunter funktioniert das fast zu gut. Daher kann eine Kühlung der Innenräume schon ab einer Außentemperatur von 12 Grad Celsius erforderlich werden. Herkömmliche Klimaanlagen, ohnehin kostspielig in Anschaffung und Unterhalt, kommen da schnell an ihre Grenzen. Mit einer umschaltbaren Wärmepumpe und einer Klimadecke hingegen ist das überhaupt kein Problem. Das energiesparende Deckenheiz- und -kühlsystem eignet sich für alle Gebäudetypen.

Ruhe im Raum – die Audiothermdecke von Rudolph

Damit sich der Mensch in geschlossenen Gebäuden wohlfühlt, braucht es nicht nur ideale klimatische Bedingungen. Wesentlich ist auch eine ausgeglichene Raumakustik, ein Umfeld, in dem wir uns ohne Mühe

Das Haus Jakob in Kempten.
Audiothermdecke und das komplette Green-Code®-Konzept
erfüllen höchste Anforderungen an Funktionalität,
Energieeffizienz (KfW-EH 70 wird deutlich unterschritten)
und vor allem Wohnqualität.
f64 Architekten Kempten, Stephan Walter

verständigen können und den wir nicht als zu laut oder zu leise empfinden. Für eine angemessene Hörsamkeit des Raumes sorgt die Audiothermdecke von Rudolph, eine Weiterentwicklung der bewährten Green-Code®-Klimadecke. Bei der raumakustischen Planung spielt die sogenannte Nachhallzeit eine ganz wesentliche Rolle – sie stellt die akustische Visitenkarte eines Raumes dar, spiegelt seine akustische Qualität schnell und objektiv wider. Grundsätzlich gilt: Je größer ein Raum ist, desto länger ist in der Regel die Nachhallzeit. Auch glatte Oberflächen von Decke, Wand, Boden und eine zunehmend minimalistische Möblierung werfen nahezu ungedämpft Schallwellen in den Raum zurück.

Prima Klima und top Akustik

Bei Rudolph Audiothermodecken sind hocheffektive Reapor®-Schallabsorberstreifen nahezu unsichtbar in die glatte Oberfläche der Deckenunterseite integriert. Diese Absorberstreifen schaffen eine Oberflächenstruktur, die den Schall im Raum optimal absorbiert. Der Clou: Konventionelle akustische Systeme schränken den Wirkungsgrad thermoaktiver Deckensysteme nachhaltig ein. Die Absorber hingegen beeinträchtigen die thermische Funktionsfähigkeit des Elements allenfalls minimal. Abgehängte Decken beispielsweise sind zudem weit weniger effektiv und beanspruchen darüber hinaus zusätzliches Gebäudevolumen. Bei der Audiothermdecke von Rudolph bleibt der schlanke Aufbau erhalten. Die Schallabsorber nehmen höchstens 20 Prozent der Deckenfläche ein, verbessern dabei aber die erforderliche Schallabsorption im Raum um bis zu 70 Prozent. Die Audiotherm-Technologie basiert auf der Wechselwirkung verschiedener physikalischer Wirkungsweisen – Reflexion, Beugung, Absorption und Überlagerung von Schallwellen. Je nach Nutzung und Einrichtung wird so die geforderte Nachhallzeit erreicht.

Die in den Rudolph-Audiothermdecken integrierten Absorberstreifen sind aus Reapor®, das aus Blähglasgranulat gewonnen wird. Dieses Granulat wird in einem patentierten Verfahren erst in Plattenform gebracht und anschließend in einem Ofen versintert. Bei diesem Vorgang bilden sich die Sinterhälse aus, die für die akustischen Eigenschaften verantwortlich sind. Auch die mechanischen Eigenschaften bringen Vorteile. Der rein mineralische Werkstoff ist faserfrei, feuchteunempfindlich, nicht brennbar und unterliegt keiner hygrischen Ausdehnung. Übrigens wird Reapor® aus 100% Recycling-Glas hergestellt und ist somit auch selbst wieder recycelbar. Entwickelt wurde der Werkstoff in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut.

Ein zauberhafter Abend in Isny.

100 JAHRE BAUSTOFFWERK RUDOLPH, DAS IST EIN WIRKLICH GROSSER, EIN RUNDER GEBURTSTAG, EIN GUTER GRUND ZU FEIERN. DAS GANZE JUBELJAHR ÜBER HIELTEN KLEINERE EREIGNISSE FIRMA UND FIRMENCHEF AUF TRAB, WARFEN IHRE SCHATTEN VORAUS. DEN GLANZVOLLEN HÖHEPUNKT SETZTE SCHLIESSLICH DIE GALA ENDE SEPTEMBER IN ISNY. HERMANN RUDOLPH NUTZTE DIESE GELEGENHEIT AUCH, UM EINMAL INNEZUHALTEN, SICH AUF DIE WURZELN DES UNTERNEHMENS ZU BESINNEN, DAS ERREICHTE ZU EHREN UND DANKE ZU SAGEN. UND AUCH, UM AUF EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT EINZUSCHWÖREN.

Zum Festakt im Isnyer Kurhaus hatte Hermann Rudolph rund 450 Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter eingeladen. Die Halle war festlich geschmückt, und auch im Außenbereich hatte Rudolph sich einiges einfallen lassen und einen angemessenen Rahmen geschaffen, mit viel weißem Tuch und Fackeln, mit Objekten, Licht und Projektionen. Gut gelaunte Gäste genossen den Abend in stimmungsvoller Atmosphäre mit viel Musik, Kabarett und feinen Speisen. Den Auftakt machte das Florian-King-Trio mit gediegenem Lounge-Jazz zu Apéro und Amuse-Gueule im Park. Drinnen spielten später die CubaBoarischen auf und präsentierten ihre ganz spezielle Mischung aus kubanischem Son und oberbayerischer Blasmusik, aus Ländler und Latin-Groove, aus Alpenjodler und Buena Vista Social Club. Ein glänzend aufgelegter Maxi Schafroth setzte dem Unterhaltungsprogramm schließlich die Krone auf. Der Allgäuer Nachwuchskabarettist punktete nicht nur mit seinem aktuellen Programm »Faszination Allgäu«, sondern spickte es mit viel Witz und Charme, mit Anekdoten und erstaunlichem Detailwissen aus dem Unternehmen – sehr zum Vergnügen des Publikums.

Vertreter aus Politik und Finanzwirtschaft fehlen

Still wurde es nur einmal, als ein sichtlich bewegter Hermann Rudolph die Bühne betrat. Er begrüßte die Gäste, seine Ehrengäste, nämlich Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten, Freunde des Hauses und nicht zuletzt seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im selben Atemzug nannte er auch die, die er bewusst nicht eingeladen hatte – Mandatsträger aus der Politik, etwa Landräte, Landtags- oder Bundestagsabgeordnete. Rudolph betonte, dass er die Gästeliste überschaubar halten und dem Fest so eine persönliche Note geben wollte. Das war aber nicht alles, das hatte offenbar einen tieferen Sinn. Und so zog der Firmenchef, ohnehin ein streitbarer Geist, ordentlich vom Leder: »Auf die Politikerkaste kann ich heute gut verzichten«, sagte Rudolph. Diese Herrschaften verträten doch ohnehin nur die Interessen der Konzerne und Großindustrie, »bei Firmen wie Siemens, VW und anderen funktioniert der Lobbyismus.« Selten aber handelten sie im Sinne des Mittelstands, wie er hier im Saal versammelt sei. »Wir aber sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, wir treiben dieses Land voran, mit Innovationen und viel Kraft«, wetterte Rudolph.

Verzichtet habe er auch auf die Vertreter der Finanzwirtschaft. »Statt die dynamische Entwicklung erfolgreicher mittelständischer Unternehmen zu unterstützen, handeln die Banken heute eher als Be- oder sogar Verhinderer«, schimpft Rudolph. »Ihr überzogenes Sicherheitsdenken, fehlendes Augenmaß und auch der Bürokratismus in dieser Branche haben inzwischen bedenkliche Dimensionen angenommen.« Dann gibt er sich wieder versöhnlich. »Dass wir darauf verzichtet haben, diese Leute einzuladen, hat einen entscheidenden Vorteil: Es gibt weniger Reden, und auch die Gesamtredezeit wird sich heute Abend in Grenzen halten«, scherzte Rudolph. Also, sagt er, »werden wir alle mehr Zeit haben, das kulturelle Rahmenprogramm zu genießen und kurzweilige und interessante Gespräche zu führen.«

Zehn Millionen Quadratmeter Elementdecken aus Ellhofen

Doch noch war er nicht soweit, ließ dann die Geschichte des Unternehmens, seiner Familie Revue passieren. Hermann Rudolph erzählte vom Großvater und der Firmengründung, von den schwierigen Anfangsjahren, der mageren Nachkriegszeit bis hin zu den Turbulenzen während der Ölkrise Anfang der 1970er Jahre. Von der Weitsicht seines Vaters, wichtigen strategischen Entscheidungen, und davon, wie er 1982 die Leitung des Unternehmens übernahm.

Von der Einführung von CAD-Systemen und Robotertechnik, der zunehmenden Automatisierung der Fertigungsprozesse und davon, wie er bis heute davon fasziniert ist, »wie rationell und günstig individuelle Fertigteile mit dieser modernen Technologie hergestellt werden können.« Dank dieser Technologie habe sich das Unternehmen ab Ende der 1980er Jahre sehr dynamisch und erfolgreich entwickelt, schilderte der Gründerenkel nicht ohne Stolz. Und mit großen Schritten eile das Unternehmen einem weiteren Meilenstein entgegen: »Im ersten Quartal 2014 werden mehr als zehn Millionen Quadratmeter Elementdecken unser Werk in Ellhofen verlassen haben.«

Die Investitionen der letzten Jahre in die Modernisierung und Automatisierung der Produktion seien echte Kraftakte gewesen, erinnert sich Rudolph. Die Größte mit einem Volumen von etwa zehn Millionen Euro hatte das Unternehmen 2007 zu stemmen. Im Jahr darauf explodierten die Rohstoffpreise, ein Desaster. 2009 dann die Finanz- und Wirtschaftskrise, die sich natürlich auch massiv auf die Baubranche auswirkte. »In diesen Zeiten brauchte man schon gute Nerven«, stellte Rudolph lakonisch fest. »Aber das ist ja eh eine Grundvoraussetzung, wenn man als Unternehmer im Mittelstand bestehen will.«

Seit drei Jahren wieder auf Kurs

Seit drei Jahren aber »ist unser Dickschiff wieder gut auf Kurs, und wir schauen frohen Mutes in die Zukunft«, erklärte Rudolph, und nennt die Gründe. Die Leute investierten zunehmend in »Betongold«, wie er das nennt. Profitieren werde das Unternehmen auch von dem erheblichen Bedarf an »vernünftigem Wohnraum vor allem in Ballungszentren.« Dann holte er noch einmal kurz aus, schimpfte über die Abwrackprämie während der Finanzkrise und darüber, wie viele Milliarden Steuergelder damit verbrannt wurden. »Die Regierung hätte besser daran getan, die Wirtschaft mit nachhaltigen Projekten wie zum Beispiel der energetischen Sanierung von Bestandsbauten anzukurbeln oder nicht sanierungswürdigen Bestand durch Energieeffiziente Neubauten zu ersetzen, statt funktionierende Autos zu Tausenden in die Schrottpressen zu treiben, nur um der ach so hilfsbedürftigen Autoindustrie unter die Arme zu greifen.« Dann schimpft er noch über die in seinen Augen desolate Energiepolitik von Landes- und Bundesregierung. »Den Atomausstieg begrüße ich nach wie vor«, erklärt der Firmenchef. »Doch ich frage mich, warum die Regierung nur auf die Erzeugung regenerativer Energien setzt.«

Das reiche einfach nicht, die Versorgungslücke würde auch auf lange Sicht mit konventionellen Technologien, also auf Basis fossiler Brennstoffe oder gar Atomkraft geschlossen werden müssen. Sie sollte sich vielmehr damit befassen, wie und mit welchen Gebäudetechnologien und Bauweisen der Verbrauch

Maxi Schafroth und Markus Schalk in Höchstform

»...des isch doch echt a tolle Idee, Hermann! A Blumevase mit ar halbe Tonne, des hät i au schu allat gearn uine g'het!*«

* »...das ist doch wahrhaftig eine tolle Idee, Hermann! Eine Blumenvase mit einem Gewicht von einer halben Tonne, so eine hätte ich auch schon immer gerne gehabt!«

Simon Wäger
Ingenieurbüro Gehrer
Eva Wabnig
Schwenk Zement KG
Stefan Waldenb
BayIG
Susanne Wa

von Energie eingedämmt werden könne. Rudolph: »Das wäre viel sinnvoller und auch einfacher.« Aber auch hier, da mache er sich nichts vor, seien wieder die Lobbyisten der Energiekonzerne am Werk. Dabei seien diese Technologien ja bereits verfügbar, denn »Unternehmen wie wir haben ihre Hausaufgaben gemacht«, sagte er und verwies beispielsweise auf das Green-Code®-Konzept für Passivhäuser, Nullenergiegebäude oder Energieplushäuser.

Neue Geschäftsfelder

Zum Schluss kam er noch auf zwei seiner Lieblingsthemen zu sprechen – etwa auf den Erfolg des Tochterunternehmens Concrete Sportanlagen. Eine Idee seiner Frau, nicht zuletzt auch aus der Not heraus geboren, in der Baukrise Ende der 1990er Jahre neue, alternative Geschäftsfelder aufzutun, wie er einräumte. »Mittlerweile stehen allein in Deutschland weit über 1000 Skateanlagen aus Ellhofen«, erzählt er stolz. Weitere wurden nach ganz Westeuropa, sogar in Länder wie Saudi Arabien oder in den Iran geliefert. »Wir sind europäischer Marktführer.« Und dann sei da natürlich noch die Manufaktur in Weiler, in der seit 1997 unter anderem Designobjekte aus Glasfaserbeton in Spritz- oder Gusstechnik entstehen. Waschbecken, Empfangstresen für Hotels oder Möbel für drinnen und draußen, zählte er auf, entworfen von Produktdesignern, Architekten und Landschaftsplanern. Damit sei zur Zeit zwar noch nicht viel Geld zu verdienen, das sei mehr »eine kreative Spielwiese für den faszinierenden Baustoff Beton«, schwärmte Hermann Rudolph, und seine Augen leuchteten. »Aber wir wollen diesen Bereich in den nächsten Jahren kontinuierlich ausbauen, neue Vertriebswege gehen und beispielsweise einen Web-Shop einrichten. Dann war er wieder ganz bei sich, sagte noch einmal leise Danke – seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Kunden und Geschäftspartnern. »Ohne Sie alle wären wir nicht da, wo wir heute stehen«, konstatierte er. Und natürlich danke er seiner Frau »für ihre kreative Mitwirkung und Unterstützung und als Anker auch in schwierigen Zeiten.« Dann reichte er ihr einen großen Blumenstrauß und stieg vom Podium.

Vorreiter und Kämpfer

Und dann gab es doch noch eine Laudatio auf den Chef. Dann nämlich führte Thomas Straub, Rudolphs rechte Hand, Kaufmännischer Leiter des Unternehmens und an diesem Abend in der Rolle des Conférenciers, Prof. Dr. Katja Priem auf die Bühne. Die Dame leitet den Studiengang Dienstleistungsmanagement an der DHBW Mosbach am Campus Heilbronn und ist seit fünf Jahren für die Öffentlichkeitsarbeit des Interessenverbands BetonBauteile Bayern verantwortlich. Sie wolle es sich nicht nehmen lassen, Rudolph für sein langjähriges Engagement für die verschiedenen Branchenverbände auf Landes- und Bundesebene zu danken, versprach aber sogleich, sich kurz zu fassen. »Hermann Rudolph ist eine echte Unternehmerpersönlichkeit, der mit all seiner Energie viel für unsere Branche, für den Mittelstand nicht nur in Bayern geleistet hat«, referierte Priem, die selbst einem mittelständischen Familienbetrieb entstamme, wie sie betonte. Er sei ein Vorreiter, der Themen wie die Ökologie des Bauens, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz zu einer Zeit auf die große Agenda gebracht habe, als diese allenfalls in kleinen Kreisen diskutiert wurden. Ein Kämpfer für die gute Sache, der »oft mehr tut, als er tun müsste.« Und Katja Priem hatte Wort gehalten.

Und dann, das wäre im Applaus des Auditoriums fast untergegangen, erklärte Thomas Straub den offiziellen Teil des Abends für beendet und gab den Startschuss für den Hauptgang des Menüs. Den Startschuss für ein tolles Fest bis spät in die Nacht.

Viele Händearbeit.

BESONDERE ANLÄSSE ERFORDERN BESONDERE MASSNAHMEN. UND EIN RICHTIG RUNDER, DER 100. GEBURTSTAG IST EIN BESONDERER ANLASS. DAFÜR SOLLTE ES EIN GROSSES FEST GEBEN, RUND 450 GÄSTE WURDEN GELADEN, KUNDEN, GESCHÄFTSPARTNER UND MITARBEITER. DAMIT JEDER DIESEN ABEND NACHHALTIG IN ERINNERUNG BEHALTEN WÜRDE, WOLLTE HERMANN RUDOLPH SEINEN GÄSTEN EBEN AUCH EIN GANZ BESONDERES PRÄSENT MIT NACH HAUSE GEBEN. NATÜRLICH AUS BETON. EINE ENTSTEHUNGSGESCHICHTE.

Dominik Speiser legt den Kopf schief und lächelt in sich hinein. Zufrieden wiegt er die schwere Schale aus Glasfaserbeton in seinen Händen, streicht mit den Fingern sanft über die matt-glatte Oberfläche. Vorsichtig schiebt er den flachen Deckel aus orange-farbenem Plexiglas ein Stück heraus, beugt sich leicht nach vorn und atmet das herrlich duftende Kakaoaroma, das den kleinen Quadraten aus edler Schokolade entweicht. Er nickt. Er ist zufrieden, weil das Geschenk, das die Gäste am Gala-Abend bekommen sollten, weil es so, wie es schließlich geworden ist, aller Mühen wert war.

Die Idee

»Wir hatten uns da einiges vorgenommen, die Messlatte ziemlich hoch gelegt«, erinnert sich Speiser. »Wir wollten etwas schaffen, das unserem Qualitätsanspruch und natürlich dem Anlass angemessen hochwertig daherkommt und das, wofür wir stehen, wiedergibt«, erklärt er. Etwas bleibendes, etwas aus Beton eben, dazu die Farben des Unternehmens, darum das Orange. Etwas, das später einen neuen Zweck erfüllen kann, statt irgendwo im Regal zu verstauben. Etwas, das die Sinne anspricht, also Gefühle, das man immer wieder gern zur Hand nimmt und auch in Jahren noch angenehme Erinnerungen weckt an einen angenehmen Abend Ende September mitten im Allgäu.

Es war schnell klar, etwas wirklich Besonderes schüttelt man nicht aus dem Ärmel. Das würde ein langer, kreativer Prozess, den Dominik Speiser steuern und moderieren sollte. Hier war echtes Teamwork gefragt. Mit an Bord: natürlich Hermann Rudolph selbst. Auch Kornelius Hauber, Leiter der GFB-Manufaktur in Weiler zählte zum Projektteam. Schließlich sollte der die Ideen in Beton gießen, Prototypen fertigen, die Grenzen des Machbaren austesten, damit kennt er sich ja aus.

Die ersten Brainstormings gab es schon im April. Ein Buch war im Gespräch, mit Buchdeckeln aus Beton, oder kleine Skulpturen mit dem Firmenemblem. Viele Ideen wurden schnell wieder verworfen, andere weiterverfolgt, neu diskutiert und doch abgelehnt. Dann brachte der Chef das erste mal Schokolade ins Spiel. Geboren war die Idee einer Art Pralinenschachtel mit einer Hülle aus Glasfaserbeton, dazu ein Deckel, drinnen feine Schokolade, hübsch in Form gebracht. Ein Objekt, das später auf jedem Schreibtisch eine gute Figur macht. Und in dem Stifte, Fotos und Papiere, vielleicht auch Schmuck oder andere Dinge, die einem ans Herz wachsen können, aufbewahrt würden. Erste Skizzen und Entwürfe einer im Querschnitt U-förmigen Schale entstanden, zunächst von Hand auf Papier geworfen, ganz klassisch, schließlich in einem Illustrationsprogramm präzise ausgearbeitet – maßgenau, im DIN-A-5-Format.

Die Box

Seit 1994 arbeitet Kornelius Hauber mit Glasfaserbeton, hat schon vieles ausprobiert, mit verschiedenen Formen, Rezepturen, Zusatzstoffen und Faserlängen experimentiert. Er hat schon so manche Aufgabe gemeistert, und man kann sagen, der Mann beherrscht sein Fach. Nun stand er vor einer neuen Herausforderung, und war doch etwas skeptisch. Schließlich wünschten sich die Kreativen eine Betonschale mit einer Wandstärke von maximal acht Millimetern; an der Nut für den Deckel sollte das Material noch dünner werden – ein Novum. Im Mai fertigte er die ersten Formen aus Holz und verschiedenen PU-Schalungen, »auch das war ein Lernprozess«, sagt Hauber. Bis er den ersten Prototypen in der Hand hielt, brauchte es etliche Versuche. Der Knackpunkt: Die Glasfasern wurden immer kürzer, immer mehr Zusatzstoffe machten den Beton noch flüssiger als bislang üblich. Das aber war entscheidend, nur so schaffte es das Material bis in die hintersten Ecken der engen Form. Schließlich war Hauber zufrieden: Er und seine Mitarbeiter hatten es sogar fertig gebracht, Schalen mit einer Wandstärke von nur fünf Millimetern zu produzieren, an der Nut waren es lediglich zwei Millimeter. »Das ist hart an der Grenze, mit so geringen Wandstärken haben wir noch nie gearbeitet. Aber es hält, die Dinger sind stabil«, stellt Hauber stolz fest.

Produktionsstart

Anfang August war Produktionsstart. Für 400 Schalen stellten Hauber und sein Team insgesamt 20 Formen her. Während der Fertigung mussten einige ausgetauscht werden. Nach zirka 30 Gussvorgängen waren sie zerschlissen, da das PU-Material beim Entschalen jeweils überdehnt und so ziemlich strapaziert werden musste. Bei Raumtemperatur selbst im Sommer hätten die Schalen rund 48 Stunden gebraucht, um nahezu vollständig auszuhärten. Damit es schneller geht, ordnete Hauber die Formen um einen alten Radiator und verhüllte sie mit einer dicken Plastikplane. So schaffte er Bedingungen wie

Kornelius Hauber (links) und Dominik Speiser (rechts) bei der Güteprüfung der Schale

Hubert Mößlang beim Reinigen einer Schale

in einem Brutschrank, schon nach etwa 22 Stunden konnten die Schalen aus ihrer Form gepellt werden. Dann nahmen seine Leute die Raspel zur Hand, entgrateten insbesondere die Deckelnut und spülten mit Lauge und viel Wasser das Trennmittel vom Beton. Nach dem Trocknen der Schalen, aufgereiht auf langen Holzträgern, musste abschließend noch die Oberfläche behandelt werden.

Auch hier kam Hauber sein Wissen und seine Erfahrung, viel Try-and-Error zugute. Eine Versiegelung trage auf, bilde eine Art Haut, sagt Hauber, das kam also nicht in Frage. Stattdessen wurde die Betonoberfläche imprägniert – das schließt die Poren, macht die Oberfläche härter und damit widerstandsfähiger und schmutzabweisend, zudem UV-beständig. Schließlich wurden die fertigen Schalen sorgfältig in Kartons verpackt.

»Die Betonbox ist schon ein tolles Teil«, resümiert Hauber, »eine tolle Herausforderung.« Er ist sichtlich stolz darauf, dass »wir das in den Griff gekriegt haben«, genau so, wie es werden sollte. »Natürlich haben wir viel herumprobieren müssen«, ergänzt er. »Aber das ist ja immer so«, sagt er und grinst sein Lausbubengrinsen.

Die Schokolade

Dominik Speiser hatte sich die Finger wund telefoniert, bis er den Richtigen gefunden hatte. Keine der Konditoreien, die auf seiner Liste stand, mochte den Auftrag übernehmen. Seine Frau half ihm dann mit einem Tipp auf die Sprünge. Peter Gerlach, Konditormeister und Inhaber des Conditorei Café Gerlach in Oberstdorf, da, wo auch Speiser wohnt, sei immer offen für gute und außergewöhnliche Ideen, hieß es. Gerlach ist freilich kein Unbekannter, im Gegenteil. Der Mann führt das Familienunternehmen in zweiter Generation, liefert seine Pralinen, Christstollen und Baumkuchen an Kunden nicht nur im gesamten Allgäu, sondern in ganz Deutschland. Auch in die USA schickt Gerlach ab und an ein süßes Päckchen.

Der Betrieb bildet seit 40 Jahren aus und hat schon so manche Auszeichnung abgeräumt, sogar international. Und natürlich kennt auch Speiser die kleine, aber feine Manufaktur im Herzen der Allgäumetropole, dachte sich aber, die würden wohl keine Schokoladentäfelchen in großer Stückzahl herstellen wollen. Sie wollten. »Wir machen Sachen, die sonst keiner macht«, sagt Firmenchef Gerlach. »Geht nicht, gibt's nicht.« Das sehen die bei Rudolph ja genauso. Also setzte man sich zusammen und kam ins Geschäft.

Konditormeister Jürgen Schneider, seit 20 Jahren im Haus, ein Eigengewächs, nahm sich der Aufgabe an. 7200 Schokotafeln sollten es werden, vier verschiedene Sorten, feinste Schokolade aus Kakaobohnen aus Tansania, Mexiko, Papua-Neuguinea und Ghana, mit einem Kakaogehalt von 36 bis 75 Prozent. Insgesamt verarbeitete Schneider rund 105 Kilogramm der köstlichen Masse. Die Schokolade schickte der französische Lieferant als Chips in Dreikilosäcken, ovale Schokoplättchen, die Schneider bei 40 Grad Celsius in sogenannten Kuvertüre-Wannen, im Wasserbad, nach allen Regeln der Kunst verflüssigte. »Schokolade ist eine Diva«, erklärt der 40-Jährige. »Sie braucht sehr viel Sorgfalt, die richtige Temperatur, Zeit und Bewegung.« Das hat etwas mit den Kristallstrukturen der Kakaobutter zu tun. Und natürlich braucht es viel Erfahrung. Etwa drei Säcke, also zehn Kilogramm passen in so eine Wanne, und es dauerte schon ein ganze Nacht, bis aus den Chips ein cremiger Brei wurde, den Schneider mit Milchpulver, Kakaobutter und Zucker noch verfeinerte.

Bei ziemlich genau 32 Grad goss Schneider das süße Nass in die maßgenauen Formen. Geschickt strich er mit einem Schaber die überschüssige Masse ab und rüttelte die Schokolade kurz, klopfte die Form sacht auf den Arbeitstisch. »Dadurch platzen die Luftbläschen im Inneren und die Oberflächen werden schön glatt« erklärt Meister Schneider. Eine weitere Parallele zur Betonverarbeitung. Die Formen hatte er eigens für die Beton-Box angeschafft, nach den Vorgaben von Rudolph. Der wollte vier mal vier Zentimeter große Täfelchen, für jede Box 18 Stück, zu je neun Pärchen, insgesamt 300 Gramm Schokolade, das hatte er sich genau ausgerechnet. Und auch über die Farbe der Schokolade hatte er sich Gedanken gemacht. Oder über die Geometrie der Anordnung. Schließlich spiele das richtige Maß, handwerkliche Präzision, Temperaturen und Timing auch in der Betonteileproduktion eine wesentliche Rolle, erklärt Jürgen Schneider. Nach nur einer halben Stunde im Kühlschrank ist die Schokolade ausgehärtet und kann verpackt werden.

Die Werkstatt

Viel Glas und Holz bestimmen die Gebäudearchitektur der Lindenberger Werkstätten am Rande der beschaulichen Allgäuer Kleinstadt Lindenberg. Darum ist es auch so hell in dem Büro, in dem Thomas Schneider an seinem Schreibtisch sitzt und erzählt. Schneider arbeitete jahrelang in der dazu gehören-

den Schreinerei schräg gegenüber. Nebenbei absolvierte er eine dreijährige Ausbildung zum Arbeitserzieher. Seit zwei Monaten ist er Abteilungsleiter der »Montage/Verpackung/ Schreinerei« und ist mitverantwortlich für rund 50 behinderte und nichtbehinderte Mitarbeiter. Zu ihren Aufgaben gehören verschiedene Arbeiten und Dienstleistungen wie Konfektionieren und Verpacken. Auch die Schreinerei fällt in sein Ressort. Die Lindenberger Werkstätten bieten jenen, die aufgrund körperlicher oder geistiger Handicaps auf dem freien Arbeitsmarkt geringe Chancen haben, Berufsbildung und Arbeit, bei Bedarf mit Rund-um-die-Uhr-Betreuung. Das Unternehmen gehört zu dem 1967 gegründeten Verein Lebenshilfe für Menschen mit Behinderung. Trotzdem mischen die Allgäuer erfolgreich im Wettbewerb mit »regulären« Anbietern mit, etwa in der Stücklohnfertigung. So produzieren die Mitarbeiter in Lindenberg seit vielen Jahren beispielsweise hochwertige Kabelbäume für Großunternehmen wie ZF Friedrichshafen oder Voith.

Nach Maß

Auch Rudolph gehört zu den Kunden. Die Aufgaben rund um das Firmenjubiläum, das Dominik Speiser auf ausdrücklichen Wunsch seines Chefs an Schneider und seine Leute zu vergeben hatte, waren vielschichtig. Zum einen fertigten die Lindenberger Werkstätten Tischdekorationen und Serviettenrollen für die Gala in Isny. Zum anderen entstand hier auch dank vieler helfender Hände aus Einzelteilen und Zutaten die Schokobox für die Gäste. »Man muss viel Geduld haben«, erklärt Arbeitserzieher Thomas Schneider. »Nicht jeder kann hier alles machen«. Manchmal müssten erst einmal Vorrichtungen und Halterungen gebaut werden, damit auch jene mit schweren Beeinträchtigungen die Werkstücke überhaupt festhalten können.

Im ersten Arbeitsgang klebten die Mitarbeiter der Montage/Verpackung mit einem Spezialkleber Holzstreifen an die offenen Seiten der Betonschale. Das Holz stammt aus dem Verschnitt, der bei der Produktion von Sitzauflagen für die Glasfaserbetonbank Arpa entstanden ist, und den die Kollegen in der Schreinerei zurechtschnitten.

Der Formeinsatz besteht aus dem gleichen Dämmstoffmaterial, das auch in den Thermowänden von Rudolph zum Einsatz kommt. Die Hartschaumplatten wurden ebenfalls in der Schreinerei auf Maß gebracht und in flache DIN-A-5-Blöcke geschnitten; für die Aussparungen für die Schokotäfelchen sorgte eine leistungsfähige CNC-Fräsmaschine.

Die Plexiglasdeckel, die Abdeckungen für die Dämmschaumeinlage samt Firmenlogo und das hauchdünne Praliné-Papier, bedruckt mit einem Begrüßungstext für die Gäste, wurden zugeliefert. Schließlich mussten noch die Papierrosetten zurechtgeschnitten und eingesetzt werden. Dann kam die Schokolade in die Edelpackung. Zuletzt kam noch der Deckel drauf, Schleife drum, und fertig war das perfekte Jubiläumspräsent.

100 wird man nie allein, als Unternehmen schon gar nicht. Herzlichen Dank an...

Anton Bufler GmbH
Weiler im Allgäu
info@bufler-bau.de

5Täler Bau-Handels GmbH
Nüziders
office@5-taeler.at

ABAU
Innsbruck
office@abau-west.at

A+B Bau
Langenargen
aplusb-bau@web.de

Abenstein
Ichenhausen
info@abenstein.de

Bau Ass Peter Köpf
Hopferau
baugeschaeft@bauass-koepf.de

Baubetrieb GmbH
Sigmarszell
baubetriebgmbh@t-online.de

BayWa
Röthenbach
baustoffe.roethenbach@baywa.de

Baywa Lauterach
Lauterach
baywa.vlbg@baywa.at

H.Bendl GmbH & Co.KG
Günzburg
info@bendl.de

Biedenkapp Industriebau
Wangen
info@biedenkapp-stahlbau.de

Blautal GmbH
Blaubeuren
info@blautalbau.de

Bohner
Tettnang
bohner-bau-gmbh@t-online.de

BOLL Bauunternehmen
Hergatz
info@boll-bau.de

Albrecht Braun GmbH
Amstetten
info@braun-steine.de

BreFa
Woringen
info@brefa-bau.de

Broger GmbH
Grünkraut-Gullen
info@broger-bau.de

Brotbeck GmbH & Co. KG
Ehingen
info@brotbeck-bau.de

Rolf Bucher GmbH
Laichingen-Suppingen
rolfbucherbau@t-online.de

Bürkle
Sasbach
info@buerkle-betonwerk.de

Xaver Deiss
Argenbühl
info@deiss-bau.de

J. Dobler GmbH & Co.
Kaufbeuren
www.dobler.de

Engel & Buchelt
Blaichach
info@e-b-bau.de

ECO Bau
Pfronten
eco-bau@eco-pfronten.de

Suitbert Emmerling Bau
Staig-Altheim
info@emmerling-bau.de

Ernst Höbel GmbH
Immenhofen
info@ernst-hoebel.de

Fackler Bauunternehmen
Wangen
mail@fackler-bau.de

Fehr & Fehr GmbH
Kißlegg
service@fehr-kellerbau.de

Fehr Bau GmbH
Kißlegg
walter.fehr@fehrbau.com

Gebr. Filgis GmbH u. Co.
Altusried
info@filgis.de

Mader Bau GmbH
Oberstaufen
info@maderbau.de

Geiger Hoch- und Tiefbau
Sonthofen
hochtiefbau@geigergruppe.de

Glatthaar-Fertigkeller
Schramberg
info@glatthaar.com

Bernd Gnann
Holzkirch
gnann-bernd@t-online.de

A. Gobber GmbH
Bregenz
gerhard.summer@gobber.at

Karl Grabher
Hohenems
grabher@grabher.at

Grimbacher
Münsterhausen
grimbacher@pcconnect.de

Winfried Gross GmbH
Sauerlach
info@gross-bauunternehmen.de

Gruber Bau GmbH
Marzling
Telefon 08161 62061

Haibel Bau GmbH
Oberstaufen
info@haibel-bau.de

Haide Christoph
Langenau
info@haidebau.de

Hebel GmbH & Co. KG
Memmingen
info@josef-hebel.de

Hilti & Jehle GmbH
Feldkirch
hjbau@hilti-jehle.at

Hinteregger
Bregenz
office@hinteregger-bau.at

Rudolf Hörmann
Buchloe
info@hoermann-info.de

Hubert Schmid GmbH
Marktoberdorf
info@hubert-schmid.de

Schertler – Alge GmbH
Lauterach
bau@ir-gruppe.at

Isser Bauunternehmen
Schnürpflingen
www.isser-bau.de

Jarde GmbH Baugeschäft
Ellhofen
gebrueder-jarde@t-online.de

Johanni GmbH
Deisenhausen
www.ziegelhaus-johanni.de

Kaiser
Salgen-Bronne
info@kaiser-baustoffwerke.de

Klimatop GmbH
Memmingen
a.buehler@klimatop.info

Klimmer
Neuburg
klimmer-bau@t-online.de

Otto Knecht GmbH & Co. KG
Metzingen
info@knecht.de

Christian König
Laupheim
c.koenigbau@t-online.de

Koreis
Waal
firma@koreis-hochbau.de

Josef Kussinger
Elchingen-Thalfingen
info@kussinger-bau.de

Kutter GmbH & Co. KG
Memmingen
info@kutter.de

Lau Bau GmbH
Röthenbach
lau-bau@t-online.de

Lehnert Bau GmbH
Heimenkirch
kontakt@lehnert-bau.de

Leuthe GmbH & Co. KG.
Schlier
info@leuthe-bau.de

Lischma
Laupheim
info@lischma.de

Löffler
Mengen
loeffler@mloeffler-bau.de

Lutz
Landsberg
post@lutz-bau.de

Lutzenberger
Pfaffenhausen
info@lutzenberger-bau.de

Mangold Bau GmbH
Hörbranz
arnold@mangoldbau.at

Krämmel GmbH & Co.
Wolfratshausen
info@kraemmel.de

Theobald Mayer GmbH
Immenstadt
info@theobald-mayer.de

MBA-Bau GmbH & Co. KG
Neufahrn
info@mba-bau.de

Haseitl GmbH & Co. KG
Schongau
hochbau@haseitlbau.de

Monz
Heidenheim an der Brenz
www.ucmonz.de

Motz Hoch-/Tief-/Straßenbau
Illertissen
info@kurt-motz.de

Paul Bauunternehmen GmbH
Biberachzell
info@paulbau.de

Pfaff Bauunternehmen GmbH
Friedrichshafen
info@pfaff-bau.de

Pöttinger GmbH+Co.KG
Ottobrunn
info.bauunternehmung@poettinger.com

Pollich Baugeschäft
Freising
info@baugeschaeft-pollich.de

Porr Bau GmbH
Kematen
filiale.tirol@porr.at

Port Bau GmbH
Ravensburg-Schmalegg
port@port-bau.de

Probat
Feldkirchen
bau@probat-gmbh.de

SGBD Deutschland GmbH
Wangen
wangen@raabkarcher.de

unsere Kunden, mit denen wir unzählige Projekte realisieren konnten. Aber auch...

Raggl
Oberammergau
bau@raggl.de

Bauges. Gebr. Rank
München
gebr.rank@rank-bau.de

Winfried Reichart
Oberstaufen
info@bauunternehmen-reichart.de

Reichenberger Bau GmbH
Nersingen
reichenberger.bau.gmbh@t-online.de

Reisch GmbH & Co. KG
Saulgau
info@reisch-bau.de

Renner
München
info@michael-renner-bauunternehmung.de

Rhomberg Bau GmbH
Bregenz
info@rhomberg.com

SAN
Burgau
info@san-ringeisen.de

Bauunternehmen Rosner
Dinkelscherben
rosner.stefan@t-online.de

Schilling
Wullenstetten-Senden
info@bauunternehmung-schilling.de

Schliesser
Wain
info@schliesser.biz

Matthäus Schmid GmbH
Baltringen
info@schmid-baltringen.de

Basil Schnetzer
Lochau
office@bsch-bau.at

Schnitzler GmbH
Wasserburg
schnitzler-wasserburg@t-online.de

Dietrich Bau GmbH
Lindau
info@dietrich-bau.com

Seidl
Egling
seidl.moosham@t-online.de

Settele
Bad Wörishofen
info@settelebau.de

ST-Bau
Friedrichshafen
st-bau-fn@t-online.de

Storf Ges.m.b.H
Reutte
office@storfbau.at

Thurner
Innsbruck
www.thurnerbau.at

Bauunternehmen Traub
Betzenweiler
traub-bauunternehmen@t-online.de

Wilhelm & Mayer
Götzis
wm@wilhelm-mayer.at

Wälderbau Dragaschnig GmbH
Schwarzenberg
office@waelderbau.com

H. J. Waldvogel
Langenargen
info@waldvogel-bau.de

B Wassermann
Kempten
info@bauwass.de

Weber GmbH & Co. KG
Schlier-Fenken
info@weber-bauunternehmen.de

Franz Weinelt GmbH
München
info@weinelt-bau.de

Würth Hochenburger GmbH
Tarrenz
office@wuerth-hochenburger.at

Wintergerst GmbH
Haldenwang
info@wintergerst-bau.de

Theodor Wölpert GmbH & Co.
Neu-Ulm
ndl.neu-ulm@woelpert.de

Lipp GmbH & Co. KG
Oy-Mittelberg
info@xaver-lipp.de

Xaver Schmid
Matktoberdorf
info@xaverschmid.de

Zanker Bau GmbH
Heimenkirch
zanker.bau@web.de

Zapf GmbH
Bayreuth
info@zapf-gmbh.de

Schmid Wohnbau GmbH
Wangen
info@schmid-bau.com

Bornschlegel
Ried
office@bornschlegel-bau.de

Hans Keller GmbH
Dornstadt-Bollingen
elfi.keller@hanskellerbau.de

Ed. Züblin AG
Stuttgart
info@zueblin.de

Peter Bausysteme AG
Niederhasli
www.peterbau.ch

Anliker AG
Emmenbrücke
info@anliker.ch

Aufdermaur AG
Einsiedeln
info@asag-bau.ch

Baltensperger AG
Seuzach
info@baltenspergerbau.ch

Bärlocher Baugeschäft AG
St. Gallen
www.baerlocher-bau.ch

Bernet Bau AG
Gomiswald
info@bernetbau.ch

Bretscher AG
Wallisellen
info@bretscher-ag.ch

Emch AG
Winterthur
info@emch-ag.ch

Estermann AG
Geuensee
www.estermann.ch

Feldmann Bau AG
Bilten
www.feldmann-bau.ch

Gassmann AG
Höri
info@gassmannag.ch

Gautschi Bau AG
Affoltern a.A.
info@gautschibau.ch

GT Gehring + Trüb Bau AG
Dübendorf
info@gtbau.ch

Hächler AG
Wettingen
info@haechler.ch

Implenia Bau AG
Dietlikon
www.implenia.com

Jäggi + Hafter AG
Regensdorf
info@jaeggihafter.ch

Sepp Kälin AG
Einsiedeln
info@seppkaelin.ch

Landolt + Co. AG
Kleinandelfingen
info@landolt-bau.ch

Lerch AG
Winterthur
info@lerch.ch

Nussbaumer AG
Wallisellen
www.nussbaumerbau.ch

Piatti + Bürgin Bau AG
Dietlikon
info@piatti-buergin.ch

Pini AG
Oberweningen
info@pinibau.ch

Andrea Pitsch AG
Thusis
www.pitsch.ch

Pedrotti Fischer AG
Rorschach
info@pedrotti-bau.ch

Ragotti + Weber Bau AG
Netstal
email@ragotti-weber.ch

W. Schmid AG
Glattbrugg
info@wschmidag.ch

Schmid AG
Baar
www.schmid.lu

Schmidli Bau AG
Rafz
mail@schmidli-bau.ch

Slongo AG
Herisau
slongo@slongoag.ch

Specogna AG
Kloten
info@specogna.ch

Strabag AG
Glattbrugg
www.strabag.ch

Stutz AG
St. Gallen
sg@stutzag.ch

Toneatti AG
Jona SG
mailjona@toneattiag.ch

Trachsel AG
Männedorf
www.trachselbau.ch

Trümpi AG
Mitlödi
e-mail@truempi-ag.ch

Vetsch AG
Klosters
www.vetsch-klosters.ch

Walo Bertschinger AG
Schlieren
walo@walo.ch

Wanzenried Bau AG
Weinfelden
info@wanzenried.ch

P. Weibel GmbH
Einsiedeln
Tel +41 55 412 36 80

Zindel AG
Chur
info@zindelgruppe.ch

ERNE AG
Laufenburg
www.erne.ch

Leemann + Bretscher AG
Winterthur
hgv-gu@l-b.ch

unseren Lieferanten, Spediteuren und allen Partnern gilt unser besonderer Dank!

ACO Hochbau Vertrieb Gmbh
Büdelsdorf
www.aco-hochbau.de

AD Bürotechnik GbR
Kempten
www.ad-buerotechnik.de

P.P.H. Alruno
Strzelce Opolskie
www.alruno.pl

FRÄNKISCHE Rohrwerke
Königsberg/Bayern
www.fraenkische.com

Kaiser Elektro
Schalksmühle
www.kaiser-elektro.de

Kingspan Insulation
Ibbenbüren
www.kingspan.de

Max Müller
Opfenbach
www.mm-logistik.com

DW Verbundrohr GmbH
Haßfurt
www.multitubo.de

BTV-Leasing Deutschland
Memmingen
www.btv-leasing.com

Butscher Transporte
Isny
www.natursteine-butscher.de

CT Handelsgesellschaft m.b.H
Dunningen-Seedorf
www.ct-bauprofi.com

Doll & Moser GmbH
Kempten
wp.doll@t-online.de

MC-Bauchemie Müller
Bottrop
www.mc-bauchemie.de

MEA Bausysteme GmbH
Aichach
www.mea-bausysteme.de

Hermann Müller Ing. GmbH
Weingarten
www.eghm.de

Nemetschek Engineering
Wals
www.nemetschek-engineering.at

EBAWE Anlagetechnik GmbH
Eilenburg
www.ebawe.de

FILIGRAN Trägersysteme
Leese
www.filigran.de

Filser Heizung-Sanitär-Spenglerei
Weiler-Simmerberg
www.filser-weiler.de

Spedition Mayrock
Hohenfurch
www.mayrock-trans.de

Pfeifer GmbH & Co.
Memmingen
www.pfeifer.de

Pöppel GmbH & Co.KG
Memmingen
www.poeppel-wkz.de

Spezialtransporte Pongratz66754
Freising
www.pongratz-spezialtransporte.de

Poschenrieder GmbH & Co.
Grünenbach
www.poschenrieder-holz.de

GUTBROD GmbH
Tettnang
www.gutbrod-gmbh.de

Wilhelm Geiger
Oberstorf
www.geigergruppe.de

GEM & For YOU NORD
Varrel
www.gem4u.de

GESYS GmbH & Co.KG
Kißlegg-Zaisenhofen
www.gesys-systeme.de

Progress Maschinen&Automation
Brixen
www.progress-m.com

Deutsche Rockwool Mineralwoll
Gladbeck
www.rockwool.de

Ralf Schneider
Opfenbach
Infotelefon +49 8385 306

Schöck Bauteile GmbH
Baden-Baden
www.schoeck.de

GOTTWALD
Stöttwang
www.gottwald-logistik.de

Grundl GmbH
Ellhofen
www.elektro-grundl.de

GUGGENMOS MAYER
Füssen
www.gmpersonal.com

Halos Logistics AG
Diepoldsau
www.halos.ch

SCHWENK Zement KG
Ulm
www.schwenk.de

Georg Geist Transporte
Sulzberg
www.geist.at

Spritz Plast GmbH
Laufenburg
www.ruede.de

ValueNet Management AG
München
www.valuenet.ag

H-Bau Technik GmbH
Klettgau

Holz-Thalhofer
Lauben-Stielings
www.thalhofer.de

JOMA Dämmstoffwerk GmbH
Holzgünz
www.joma.de

JORDAHL GmbH
Berlin
www.jordahl-group.com

EK + VIBA
Martinszell
www.ek-viba.de

Vorarlberger Kraftwerke AG
Bregenz
www.vkw.de

Erwin Vögel
Doren
www.voegel-trans.at

Wölpert GmbH & Co.
Sonthofen
www.woelpert.de

ÜBER DIE GEGENWART UND ZUKUNFT DER ARCHITEKTUR | VON MATTHIAS STIPPICH

Concrete Utopia.

Die Architektur verändert sich. Dieser Prozess passiert langsam, aber kontinuierlich und unaufhaltsam. Doch die Architektur verändert sich nicht zufällig, sondern sehr kausal und durchaus absehbar. Verstehen wir Architektur als Abbild unserer gesellschaftlichen Werte und der jeweiligen technischen Möglichkeiten, wird diese Veränderung sogar prognostizierbar. Die Trends und Zukunftsprognosen sind schon lange in den Fashionblogs, den Feuilletons, den Regalen der Shoppingcenter und im Design unserer Autos angekommen, bevor sie die Gestaltung unserer Gebäude erreichen. Das ist natürlich nur durchaus nachvollziehbar, so ist ein Trend, wenn er erstmal zur Architektur wurde, nur sehr aufwendig zu korrigieren. Wie sehr Architektur die zeitgenössischen technischen Möglichkeiten und die gesellschaftlichen Wertvorstellungen widerspiegelt, lässt sich exemplarisch an einer Stadt wie Ulm gut beobachten. Das Fischerviertel, das Ulmer Münster, die Münsterplatzbebauung, die Sparkasse, das Stadthaus, die Bibliothek und schließlich die jüngste Bebauung um die Sammlung Weishaupt: jedem dieser Projekte lässt sich ein entsprechender gesellschaftlicher Zeitgeist zuordnen. Architektur ist also immer auch ein Spiegelbild der zeitgenössischen Entwicklungen. An dieser Stelle drängt sich die Frage auf, wie denn dann die Architektur der Zukunft aussehen wird. Wenn die Entwicklung der Architektur mit einer gewissen Verzögerung gesellschaftliche Werte und technische Veränderungen abbildet, so müssten diese Veränderungen doch bereits heute prognostizierbar sein. Und genauso ist es auch. Die Architektur der Zukunft wird von zwei maßgeblichen Veränderungen geprägt werden, die bereits heute stattfinden: die Digitalisierung und das neue Regionalitätsbewusstsein.

Die Digitalisierung hat in der Architektur einen Paradigmenwechsel eingeleitet, der nicht nur formal völlig neue Gebäude hervorbringt, sondern auch den Prozess des Entwerfens und des Produzierens revolutioniert. Dieser Parametric- oder Computation Design genannte Entwurfsprozess verändert die architektonische Praxis gerade ebenso radikal wie nachhaltig. Die Architektur kann passgenau auf die gewünschten Funktionen, die zuvor in Form von digitalen Diagrammen und Simulationen analysiert und ermittelt wurden, produziert werden. Auf diese Art können Raumgeometrien entworfen werden, die sich dem konventionellen räumlichen Vorstellungsvermögen entziehen. Doch auch die handwerkliche Produktion dieser neuen Architektur verändert sich. Mit Hilfe des Computer-Aided-Manufacturing (CAM) werden die digitalen Bauteile direkt an die produzierenden Maschinen gesendet und hergestellt. War dieser Prozess vor einigen Jahren noch sehr improvisiert und experimentell, so lässt der gegenwärtige Stand der Technik eine relativ kostengünstige und qualitativ hochwertige Produktion zu. Das Ergebnis sind Gebäude, die einerseits präzise an die gewünschten Funktionen und Konzepte angepasst sind und andererseits die Gestaltung vom rechten Winkel und der ebenen Fläche emanzipieren und so völlig neue Formen produzieren. Eine erste Ahnung, wie solche Architekturen aussehen könnten, vermittelt etwa das 2006 in Stuttgart eröffnete Mercedes-Benz Museum. Wie weitreichend die Entwicklung des CAD und des CAM unser Leben in Zukunft verändern wird, lässt sich an der Serienreife der 3D-Drucker für den Hausgebrauch beobachten. Zukunftsforscher sind sich einig, dass zukünftig jeder Laie Objekte nicht nur erstellen oder downloaden, sondern vor allem auch direkt physisch produzieren kann. Das revolutionäre Potenzial des Materialisierens von allem was digitalisierbar ist, ist kaum zu überschätzen. Ohne Frage wird sich auch die Architektur durch diesen Prozess verändern.

Nun gibt es parallel zu dieser Entwicklung einen weiteren Paradigmenwechsel, der Architektur, Stadt und Gesellschaft verändern wird: ein Prozess, den man als »local body – global eye«-Prinzip beschreiben könnte. Durch die digitale Kommunikation sind nicht nur Informationen, sondern auch Menschen global omnipräsent. Es ist bereits heute völlig normal, mit den Geschäftspartnern in San Fransisco zu skypen und die Erlebnisse der Facebookfreunde in Kenia in Echtzeit zu verfolgen. Um diese globale Omnipräsenz ertragen zu können, braucht es ein vertrautes Umfeld, das Sicherheit und Kontinuität bietet. Jede noch so aufregende Reise findet ihr Ende in dem guten Gefühl, wieder zu Hause zu sein. Diese Dualität, die die Soziologen Ulrich Beck und Roland Robertson als »Glokalisierung« beschreiben, ist die große Schwäche der oben beschriebenen digitalen Architektur. Die Gebäude von Zaha Hadid, UN-Studio oder Asymptote sind austauschbare Designobjekte und bieten die beschriebene Sicherheit, den lokalen Bezug, und das Verständnis für lokale Eigenheiten und Potenziale nicht. Jeder, der die Gelegenheit hatte sich Orte wie etwa Dubai oder Abu Dhabi anzusehen, weiß wie faszinierend grausam eine Stadt sein kann, die nur aus architektonischen Implantaten besteht. Und so gibt es ein immer stärker wachsendes Interesse am Regionalen. Regionale Produkte liegen voll im Geist der Zeit, Traditionen leben in einer neu interpretierten Form wieder auf und die talentierten jungen Menschen, die eine Region hervorbringt, bleiben ihr verbunden. Die Architektur der Zukunft wird von diesen beiden Entwicklungen maßgeblich geprägt werden. Die digitalen Entwurfs- und Produktionsmöglichkeiten ermöglichen den Entwurf einer neuen Art von Architektur, die neuen Produktionsmöglichkeiten tragen dazu bei, diese Formen auch umsetzten zu können. Gleichzeitig wird die Architektur der Zukunft aber auch lokal entworfen und produziert werden. Niemand kennt den Kontext, die Geschichte, die Verhaltensweisen und Eigenarten eines Standortes besser, als die, die dort leben. Niemand kennt die Bedürfnisse, die Zusammenhänge und Notwendigkeiten der Architekturproduktion besser als die, die dort produzieren. Regionalen Herstellern, die in ihrer großartigen Tradition seit Jahrzehnten ein ungeheures Maß an Fähigkeiten und Qualitäten entwickeln, wird es leicht fallen, sich auf die Zukunft einzustellen. Die aufmerksame Beobachtung der globalen Entwicklungen und Tendenzen in Kombination mit dem Sinn für Regionalität und Qualität macht Firmen wie Rudolph zum Fundament für diese zukünftige Architektur. Local body – global eye. In diesem Sinne gratuliere ich dem Rudolph Baustoffwerk zum hundertjährigen Jubiläum und wünsche ihm für die Zukunft alles Gute!

Matthias Stippich ist Architekt und Stadtplaner, promoviert am Karlsruher Institut für Technologie und betreibt mit Andreas Nütten und Julian Petrin den Züricher Thinktank Übermorgen.

Roca Gallery, London
Foto ©Zaha Hadid Architects, London

Impressum

Herausgeber
Hermann Rudolph Baustoffwerk GmbH
Steinbißstraße 15
88171 Weiler-Simmerberg, Deutschland
ww.rudolph-baustoffwerk.de
Infotelefon +49.8384.82100
Herausgegeben 11.2013 | 5.000 Stück

Konzept, Gestaltung und Satz
Nonnenbroich | Ziegler
Text und Interviews
René Kius
Fotoaufnahmen
Henry M. Linder, Lisa Berger, Martin Maier, Reiner Retzlaff, Paul Brenner, Alexander Schneider, Jigal Fichtner, Ferdinand Nonnenbroich u.a.

Concrete Urban Design
Pflanzentrog Monolith