Bei der Gerüstschutzmontage muss jedes Detail stimmen

KL Planen + Hallen aus Hamburg setzt auf Mitarbeiter mit jahrzehntelangen Erfahrungen

Hamburg - Mit hochqualifiziertem Personal beste Ausführung der Arbeit gewährleisten - mit dieser Herangehensweise behauptet sich die KL Planen + Hallen Klaus Liersch GmbH. aus Hamburg mit Erfolg auf dem europäischen Markt. Große Gerüstbaufirmen vertrauen auf das KL-Know-how, wenn es heißt, den Gerüstschutz für Großprojekte - wie etwa im Brückenbau, beim Schiffsbau in Werften oder bei der Umrüstung von Flugzeugbauhallen - sicherzustellen. Bei der Gerüstschutzmontage ist das 1998 von Klaus Liersch und Manfred Bestmann gegründete Unternehmen heute einer der Qualitätsführer - wenn nicht sogar führend.

Mit Verkauf und Vermietung schwer entflammbarer Planen in Lkw-Qualität und Netzen, der Montage von Lagerzelten und Leichtbauhallen sowie mit Planung und Ausführung von Problemlösungen in Wohn- und Industriebau ist das Unternehmen breit aufgestellt. Der BAUUNTERNEHMER sprach mit Manfred Bestmann, Einzelprokurist und Mitglied der Geschäftsführung, über Qualitätsansprüche, aktuelle Projekte und Perspektiven für die Zukunft.

Herr Bestmann, wer zählt zu ihren Auftraggebern?

Manfred Bestmann: Große Gerüstbauunternehmen, die eine wahnsinnige Logistik und hohe technische Anforderungen zu erfüllen haben, die entweder mit den staatlichen Stellen, mit Schifffahrtsdirektionen oder aber auch mit dem Generalübernehmer eines Brückenbaus in Verbindung stehen.

Auf Großbaustellen montieren Ihre Leute Tausende Quadratmeter große, schwere Planen. Was gibt bei solchen Arbeiten den qualitativen Ausschlag?

Manfred Bestmann: Also, da geht es nicht nur um die Menge und Qualität des Materials. Ganz entscheidend ist die Durchführung der Arbeit. Das erfordert nicht nur grobes, handwerkliches Können, sondern jedes Detail muss stimmen. So muss etwa die geforderte Dichtigkeit 100-prozentig zustande kommen. Dazu ist eine riesige Erfahrung erforderlich. Unsere Mitarbeiter sind teils 20, ja 25 Jahre in diesem speziellen Planengeschäft tätig, und das ist kein Beruf, den man erlernen, sondern sich nur durch Erfahrung aneignen kann.

Wie stellen Sie die Qualität in der Ausführung sicher?

Manfred Bestmann: Auf der Baustelle ist ganz entscheidend, dass wir einen hohen Anteil an Stammpersonal einsetzen. Das schlägt sich nicht nur in der Güte bei der Arbeitsausführung nieder, sondern auch bei der Verantwortlichkeit, die jeder Mitarbeiter bei

"Zeit ist Geld" - Wie sieht es mit der Reaktionszeit aus?

Manfred Bestmann: Aufträge, die man vernünftig vorplanen kann, sind die Ausnahme. Nach Möglichkeit soll der Service sofort abrufbar sein. Wir erleben sehr oft, dass wir praktisch von heur auf morgen einsteigen sollen, weil die Witterung es fordert. Das ist so der

wird entrostet, Stahl blank gestrahlt oder eingeschweißt, usw.,. Auch der Temperaturschutz spielt eine Rolle. Dichtigkeit ist hier wieder gefragt. Da kommt dann auch wieder der Qualitätsaspekt ins Spiel, die Erfahrung, denn das sind Brückenpfeiler mit 25 bis 35 Metern Höhe. Da sind die Planen nicht so einfach zu montieren und zu dichten.



Setzen auf qualitativ beste Ausführung der Arbeit: KL Planen + Hallen-Geschäftsführungsmitqlied Manfred Bestmann (L) und KL-Geschäftsführer Klaus Liersch (r.).

der Fertigstellung empfindet. Das ist aktuell immer noch gegen den Trend, in einer Zeit, in der anderenorts mit immer niedrigeren Löhnen und nur kurzfristig eingestelltem Personal Baustellen abgearbeitet werden.

Qualität gibt's nicht zu Dumpingpreisen. Was ist, wenn potentielle Kunden bei Ihren Angeboten zusammenzucken?

Manfred Bestmann: Bei den Trends im Markt – immer nur günstiger anzubieten –ist das natürlich eine große Herausforderung, mit unserer Qualitätsphilosophie gegen zu steuern. Wir haben Kunden verloren, wo es nur um den Preis ging. Das muss man ganz klar zugeben. Wir haben aber auch Kunden im regionalen Umkreis gewonnen, weil sich unser Konzept mit langfristig für uns tätigen Mitarbeitern, die eben diese besonderen Qualifikationen haben, herumsprach.

Durchschnittsauftrag. Der kommt montags rein und soll mittwochs ausgeführt werden. Bei großen Aufträgen ist das so nicht machbar. Kurzfristig ist hier aber relativ. Nehmen wir etwa unsere Arbeiten bei der Sanierung der Eisenbahnhochbrücke Rendsburg. Um die Vorfertigung und die Finanzierung bei einem solchen Großprojekt vernünftig planen zu können, braucht es eigentlich Monate.

Sie müssen aber kurzfristiger reagieren, viel Material im Lager vorhalten, eine sehr gute Bank haben ...?

Manfred Bestmann: Ja., natürlich am bestens beides.

Wie lange ist KL Planen in Rendsburg schon mit dabei?

Manfred Bestmann: Seit rund drei Jahren, und ich meine, anderthalb Jahre wird es noch dauern. Wir verkleiden die Gerüste an den Brückenpfeilern. Dahinter Wie viel Mann braucht man pro Pfeiler?

Manfred Bestmann: Wir fahren pro Brückenpfeiler meist mit fünf bis sechs Mitarbeitern raus und nutzen ein Kedersystem - auf dem Gerüst verschraubte Schienen. Darin werden die Planen eingezogen. Pro Plane, ob Standardmaß oder von uns passend vorgefertigt, werden da um die 65 Kilogramm bewegt. Pro Woche wird so immer ein ganz guter Abschnitt geschafft, meistens "verplanen" wir parallel drei bis vier Pfeiler. Und wenn wir vorn fertig sind, dann müssen wir hinten schon wieder abbauen, um zum nächsten Pfeiler vorzurücken.

Der Ausbruch der Finanz- und Weltwirtschaftskrise liegt gut drei Jahre hinter uns. Wie hat KL Planen diese Zeit überstanden?

Manfred Bestmann: Die Folgen haben wir hier in Hamburg besonders durch die Einflüsse auf den Hafen zu spüren bekommen. Dank bestehender Projekte sowie unserer breiten Produkt- und Dienstleistungspalette ist die Krise bei uns etwas verzögert angekommen.. Natürlich gab es Umsatzrückgänge, und wir mussten auch leider Mitarbeiter entlassen. Im Moment ist die Situation bei uns immer noch so, dass wir uns auf einem niedrigeren Niveau als vor Einsetzen dieser Krise befinden. Jetzt erst geht es wieder - entsprechend verzögert - nach

Was heißt das für die Zukunft? Manfred Bestmann: Die Gespräche mit unseren Auftraggebern
– in der Anbahnung neuer Aufträge
– sind zunehmend geprägt von Optimismus. Es wird aber dauern, bis sich das bei uns in Form von Umsatz bemerkbar macht – so etwa in der zweiten lahreshälfte 2011.

Herr Bestmann, recht herzlichen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte BAUUNTER-NEHMER-Redakteur Dietmar Puttins