

PASCHAL-WERK G.MAIER GMBH

Modernste Schalungsplanungssoftware mit integrierter Material- und Maschinenverwaltung

Barbara Regina Vetter geb. Maier, Geschäftsführerin Paschal-Werk G. Maier

„Unsere klassische Idee, so alt wie die Welt“, die Kundenzufriedenheit immer wieder mit jedem neuen Auftrag zu erreichen verfolgend wir intensiver denn je mit professionellen Paschal-Serviceberatern beim Interessenten und Kunden im Betonbau. Schaffen wir es, gemeinsam mit dem Kunden eine tragende Lösung zu entwickeln, entsteht eine Win-Win-Situation und Wachstumspotential. Hinzu enthält unsere Produktpalette zusätzlich zu den Schalungen modernste Schalungsplanungssoftware mit integrierter Material- und Maschinenverwaltung. Für an einer Gesamttintegration

enunternehmen nicht so sehr in die Vollen gehen, wenn ein Schalungskäufer über einen sogenannten „Kauf aus Miete“ realisiert werden soll. Wenn der Käufer jedoch an einer neuen Schalung interessiert ist, hilft ihm die Tatsache, dass sämtliche Elemente der Raster- als auch der Logo-Grossflächen-schalung serienmäßig mit Transpondern ausgerüstet sind. Mit dem Transponder ist ein Schalungselement eindeutig identifizierbar und kann so einem Fremdfinanzierer (Bank, Leasingunternehmen...) als Sicherheit für die Finanzierung dienen. Ein starkes Argument für eine Investition.



Barbara Vetter ist geschäftsführende Gesellschafterin des Steincher Schalungsherstellers Paschal-Werk G. Maier GmbH.

Paschal bietet auch den Service, für das finanzierende Unternehmen bei Bedarf die Transponder zur turnusmäßigen Sicherheitsüberprüfung des Finanzunternehmens einzulesen. Wir verfolgen mit unserer Strategie, zusätzlich zur Schalung auch Software und Service zu bieten, dem Kunden Effizienzpotentiale an die Hand zu geben und so stärken wir unseren Ruf und damit unsere Marke.

„Wir bieten Fachberatung durch Baufachleute, Schalungsplanung, Statische Berechnungen, Schalungsplanungssoftware PPL10 mit logistischer Verwaltungsmöglichkeit von Schalungsteilen und Baumaschinen, Monteurservice, Onlinedienst in Form von Statusverfolgung der Mietprojekte durch Verfolgung der Projektdokumente über das Kundenportal „check-insite“ (Auftragsbestätigung, Lieferscheine, Retoureschein, Rechnungen, Retourelieferscheine ...) Lieferservice, Reinigung, Reparatur und Generalüberholung von Schalungsteilen, Schulungen, Bauseminare.

„Aufgrund der konjunkturellen Einflüsse haben wir unseren Aktionsradius deutlich vergrößern müssen. Nach einem Einsatz „rund um den Kirchturm“ wird inzwischen von Hamburg aus auch das europäische Ausland bedient. Unsere Miet-Planen-/Netze werden wegen der inzwischen sehr weitreichenden Spezialisierung der Fachkräfte fast ausschließlich durch uns montiert. Durch Umstellung unserer Fahrzeugflotte auf Doppelkabinen können wir 5 Monteur mit einem Fahrzeug schnell zur Baustelle bringen. Insbesondere an zeitkritischen Großbaustellen lässt sich der Kostenfaktor Entfernung durch Zuverlässigkeit, Qualität und Verfügbarkeit relativieren.

Firmenlogan:
„Effizienz durch Kombination Schalung+Software+Service“

Interessierte bieten wir zusätzlich eine bewährte ERP-Lösung, die sowohl Bauunternehmen, als auch Handelsunternehmen zur Beschleunigung ihrer Abläufe dienen kann. Mietkunden erhalten durch unser Portal „Check-insite“ Einblick in ihre sämtlichen laufenden Mietprojekte mit uns. Mehr darüber unter: www.paschal.de.

Exklusiv im August: Das große BAUUNTERNEHMER-Interview – mit Deutsche Doka-Geschäftsführer Harald Ziebula

Berlin – „Innovation darf kein Abenteuer sein“, sagt Deutsche Doka-Geschäftsführer Harald Ziebula, seines Zeichens auch Regionsleiter Central Europe in der Doka Group.

Am 28. Juni traf sich der Doka-Chef mit BAUUNTERNEHMER-Herausgeber Ralf Emminger und BAUUNTERNEHMER-Redakteur Dietmar Puttins zum Interview in Berlin. Lesen Sie das Interview in unserer August-Ausgabe.

Erscheinungstermin: 23. August 2013.



V. l. n. r.: DBU-Herausgeber Ralf Emminger, DBU-Redakteur Dietmar Puttins und Deutsche Doka-Chef Harald Ziebula. Foto: DBU

„Die Zugkraft einer Hersteller-Marke ist so stark wie der Ruf des Unternehmens und somit das Vertrauen in das Unternehmen. Darüber entscheiden die Güte des Hersteller-Services und ob seine Produktpalette auf die Projekte des Bauunternehmens passt. Bei der Kaufentscheidung kann auch entscheiden, ob der Hersteller Finanzierungsunterstützung leistet. Paschal kann als mittelständisches Famili-

KL PLANEN + HALLEN KLAUS LIERSCH GMBH

„Ein Mietnetz kann nur wirklich schützen, wenn fachgerecht montiert wurde“

Von Manfred Bestmann, Kfm. Geschäftsleiter bei KL Planen + Hallen



Geschäftsführungsmitglied Manfred Bestmann (l.) und KL-Geschäftsführer Klaus Liersch (r.).

„Aufgrund der konjunkturellen Einflüsse haben wir unseren Aktionsradius deutlich vergrößern müssen. Nach einem Einsatz „rund um den Kirchturm“ wird inzwischen von Hamburg aus auch das europäische Ausland bedient. Unsere Miet-Planen-/Netze werden wegen der inzwischen sehr weitreichenden Spezialisierung der Fachkräfte fast ausschließlich durch uns montiert. Durch Umstellung unserer Fahrzeugflotte auf Doppelkabinen können wir 5 Monteur mit einem Fahrzeug schnell zur Baustelle bringen. Insbesondere an zeitkritischen Großbaustellen lässt sich der Kostenfaktor Entfernung durch Zuverlässigkeit, Qualität und Verfügbarkeit relativieren.

„Zu unserer Angebotspalette zählt eine relativ überschaubare Anzahl von Miet-Artikeln, die sich im Vergleich zu Hightech-Maschinen weniger stark durch Innovationen verändern, die Anpassung an die jeweils neuesten und allerhöchsten Qualitätsstandards ist dabei jedoch für uns obligatorisch. Ein ständig wachsendes Investitionsvolumen ist für uns aber weniger wichtig, als die Vermittlung unserer Kernkompetenz im Bereich des Gerüstschutzes mit Planen und Netzen durch unseren Montageservice. Eine Mietplane bzw. ein Mietnetz kann nur wirklich schützen, wenn fachgerecht montiert wurde. Wir versuchen uns folglich als Spezialanbieter mit diesem Komplettservice selbst als Marke „KL“ zu präsentieren, und natürlich diesem Anspruch auch gerecht zu werden.

„Unsere Auftraggeber stehen meist in größeren Bauvorhaben selbst vor Ort unter Druck und müssen sich neben der großen Linie auch um 1000 Kleinigkeiten küm-

mern. Wir versuchen in unserem Spezialbereich, nach Minimalangaben der Bauführung, den Auftrag selbstständig bis zur Freimeldung der Schutzmaßnahme auszuführen. Unsere Erfahrung mit den verschiedensten Bausituationen und die Ausstattung unserer Servicefahrzeuge mit Material und Werkzeug für Alternativlösungen machen

Firmenlogan:
„KL Planen ... freundlich, fair und zuverlässig!“

sich dabei bezahlt. Wenn ein unvorhergesehenes Problem nicht mit den am Bauvorhaben zur Verfügung stehenden Ressourcen, dazu zählt auch die Erfahrung unserer Servicefachleute, sofort behoben werden kann, nützt dem Auftraggeber auch kein billigeres Angebot das durch den Faktor Zeit sehr schnell zur teureren Alternative wird.



SIE HABEN VIEL ZU TUN. WIR VIEL ZU BIETEN.

Hier haben Sie die Auswahl! Ob Bohren, Hämmern, Sägen, Schleifen, Heizen, Kühlen und noch vieles mehr. Profitieren Sie von erstklassigem Service, schneller Verfügbarkeit und Top-Baugeräten namhafter Hersteller. Unsere lückenlose Produktpalette hält für jede Ihrer Aufgaben die richtige Mietlösung bereit.

Über 42.000 Maschinen und Geräte stehen bundesweit zur schnellen Verfügung. Flexibler und zuverlässiger Service inklusive.

Hier mieten!
0800-1805 8888 (kostenfrei anrufen)
www.zeppelin-rental.de



HARSCO INFRASTRUCTURE SERVICES GMBH

„Unsere jüngste Produktinnovation HarSCO Platinum 100 hat für den besten Marktstart in unserer Unternehmensgeschichte gesorgt“

Von Martin Hemberger, Geschäftsführer Nord- und Osteuropa HarSCO Infrastructure Services



„Das Jahr 2013 ist für uns als HarSCO Infrastructure gut angefallen. Die Nachfrage nach Schalungen und Gerüsten ist hoch, wie ja auch der große Besucherandrang auf der diesjährigen bauma gezeigt hat.

Wir realisieren derzeit viele Projekte nicht nur im Wohnungsbau, sondern auch im Wirtschaftsbaubereich mit unseren Kunden. Im Infrastrukturbaubereich ist die Nachfrage aufgrund der knappen Kassen der Öffentlichen Hand erwartungsgemäß schwächer als in den anderen Bausegmenten.

Natürlich sind wir aber selbst auch an vielen Stellen aktiv, um das Wachstum nach vorne hin abzusichern. Unsere jüngste Produktinnovation HarSCO Platinum 100

– ein kranglebendes Wandschalungssystem, das deutliche Vorteile bei den Lohn- und Lebenszykluskosten bietet – hat für den besten Marktstart in unserer Unternehmensgeschichte gesorgt.

Wir sind davon überzeugt, dass HarSCO Platinum für alle Hochlohnländer das Schalungssystem der Zukunft ist. Darüber hinaus profitieren wir auch von der hohen internationalen Präsenz von HarSCO, die uns dabei hilft, konjunkturelle Schwächen in einzelnen Märkten durch Wachstum in anderen Märkten – wie aktuell in Deutschland – zu kompensieren.



Martin Hemberger, Geschäftsführer Nord- und Osteuropa HarSCO Infrastructure Services.

„Eine starke Hersteller-Marke ist speziell für unsere qualitätsbewussten deutschen Kunden ein ganz wichtiges Entscheidungskriterium. Das gilt beim Kauf, in etwas abgeschwächter Form, aber auch in der Miete.

Speziell bei technisch komplexen und langlaufenden Projekten muss der Kunde darauf vertrauen können, dass der Vermietende die Ressourcen und finanziellen Mittel hat, um das Projekt bis zum Ende erfolgreich begleiten zu können.

Leider haben wir in den letzten Jahren feststellen müssen, dass

von einigen Anbietern eine negative Preisspirale in Gang gesetzt worden ist. Davon grenzen wir uns bewusst ab: Unsere Position ist und bleibt die eines Qualitätsanbieters.

„Wir haben bereits ganz früh auf das Thema produktbegleitende Dienstleistungen gesetzt. Das beginnt bei der technischen Beratung und im Engineering und setzt sich über die Baustellenlogistik, Schalmeisterservices und Anwenderschulungen bis hin zur Reinigung und Reparatur fort. Diese Leistungen sind entweder modular erhältlich oder über unsere Projektentwicklung auch als Full-Service.

Darüber hinaus helfen wir unseren Kunden auf Wunsch auch bei Finanzierungsfragen und bei der Cash-Flow-Optimierung über Leasing. So ist unser neues Wandschalungssystem HarSCO Platinum 100 serienmäßig mit RFID ausgestattet. Dies ermöglicht eine eindeutige Identifizierung der Tafeln eines bestimmten Eigentümers und stellt damit eine wichtige Voraussetzung für das Leasing von Schalungsmaterial dar.

Gleichzeitig eröffnet RFID ganz neue Möglichkeiten in der Lagerbewirtschaftung, da beispielsweise Alter, Einsatzgrad und Reparaturhäufigkeit der Elemente systematisch erfasst und ausgewertet werden können. Das Nutzenpotenzial dieser neuen IT-gebundenen Dienstleistungen ist enorm und steht noch am Anfang. Hier werden wir in den nächsten Jahren gezielt investieren.



Reinigung & Reparatur.

Foto: © HarSCO Infrastructure Services GmbH