HALLO.

GFRÖRER

E. Gfrörer & Sohn Schotterwerk GmbH & Co. KG
Rotwiesen 1
72186 Empfingen

bauediezukunft.de

DEN STEIN INS ROLLEN GEBRACHT!

Wir von Gfrörer sind bekannt dafür, Dinge zu bewegen. Kleine Dinge, große Dinge, meist – ach was, eigentlich immer! – ziemlich schwere Dinge. Und immer haben sie in irgendeiner Form mit Steinen zu tun.

Man könnte also mit Fug und Recht behaupten: Wir bringen den Stein ins Rollen – immer und immer wieder! Dies nicht nur tagtäglich in unserem Schotterwerk, auf unseren Baustellen oder auf der Straße. Auch als Unternehmen konnten wir strategisch in jüngster Zeit viel in Bewegung setzen – und ins Rollen bringen.

Wir haben wegweisende, neue Projekte realisiert, neue Partner gewonnen und neue Segmente bzw. Geschäftsbereiche erschlossen. Beim Neubau der Messe Stuttgart gelang es uns 2004, unsere regionale Präsenz auch bei Großprojekten erstmals zu zeigen und dadurch einen enorm wichtigen Meilenstein in der Firmengeschichte zu setzen. Seither waren wir bei weiteren Großprojekten wie Factory 56 bei Daimler in Sindelfingen, am Thyssen Krupp Elevator Testturm in Rottweil, im Entwicklungszentrum bei Porsche in Weissach oder am Flugfeldklinikum in Böblingen tätig. Der Neubau unseres Schotterwerks ermöglicht uns seit 2009, auch Großaufträge zur Materiallieferung zu bearbeiten. So sind wir mittlerweile einer der Hauptlieferanten für Betonzuschläge (Splitte und Brechsand) im Großraum Stuttgart. Ebenso sind wir mit unserem Partner Fischer Weilheim als eigenständiges Unternehmen BauLogS21 im Projekt Stuttgart 21 seit fast 10 Jahren nicht wegzudenken.
Unser neuestes Projekt Containerterminal realisieren wir aktuell gemeinsam mit unseren Partnern in Horb: Ziel ist, Güter und Baustoffe von der Straße auf die Schiene zu bringen. Dadurch leisten wir einen großen Beitrag zum Klimaschutz und sparen langfristig große Mengen CO_2 ein.
Und nicht zuletzt konnten wir vor wenigen Wochen in Rekordgeschwindigkeit den hochmodernen Neubau unseres Verwaltungsgebäudes in Betrieb nehmen. Wir sind unglaublich stolz auf das neue Schmuckstück und nun für die Zukunft bestens gerüstet.

„Ein rollender Stein setzt kein Moos an“, besagt ein altes englisches Sprichwort.
Deshalb bleiben wir für Ihre und unsere Zukunft in Bewegung.

Wir wünschen viel Spaß bei unserer Lektüre!

URSPRUNG1924ERHARDJOHANN
BOLZGRABENFISCHINGEN1962ALOIS
STEINBRUCHWACHSTUMMARIA
AMALIEKLEMENSHANSJOSEF
FRANZWILLIADOLFALBERTLEO
HELMUTGÜNTER

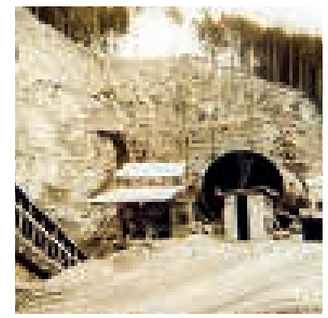
HERKUNFT

URSPRUNG1924ERHARDJOHANN
BOLZGRABENFISCHINGEN1962ALOIS
STEINBRUCHWACHSTUMMARIA
AMALIEKLEMENSHANSJOSEF
FRANZWILLIADOLFALBERTLEO

ERSTE MOBILE BRECHANLAGE 1924

97

JAHRE GESCHICHTE.



72186

EMPFINGEN

GEHT NICHT GIBT'S NICHT!

„Was waren die wichtigsten Faktoren für die positive Unternehmensentwicklung?"

Diese Frage stellt sich sofort, wenn man die Entwicklung und das Wachstum der Firmengruppe Gfrörer über die letzten Jahrzehnte beobachtet hat. Die Antwort auf diese Frage klingt einfach plausibel: **„Leidenschaft und Hingabe!"**, so Uwe Gfrörer, geschäftsführender Gesellschafter der Firmengruppe. Doch so einfach sich das anhört, so schwierig ist es dann doch manchmal mit der Umsetzung.

Passion bedeutet Widerstand und Durchhaltevermögen. „Auch wenn niemand an deine Ideen und deine Vision glaubt, darfst du nie aufhören, selbst an sie zu glauben", sagt Uwe. Es ist das Endprodukt, das ihn täglich antreibt. Er hat schon als kleiner Junge in größeren „Dimensionen" gedacht. So hat er sich selten mit dem Bobbycar zufriedengegeben, sondern ist lieber in die großen Maschinen seines Vaters eingestiegen.

Wichtig ist: Geduld zu haben. Und Neugier. Manchmal braucht es eben Zeit. Und so gibt es Visionen, die über Jahre reifen müssen, bevor man sie auf die Straße – oder wie im neuesten Projekt – auf die Schiene bringen kann.

„Ein wichtiger Satz hat mich bei meinem beruflichen Werdegang immer begleitet: **GEHT NICHT GIBT'S NICHT.** Und unser Unternehmen hat sich mit genau dieser Einstellung an Projekte herangetraut, bei denen Mitbewerber teilweise zurückgeschreckt sind", erzählt der Unternehmer. „Von klein auf habe ich im Unternehmen alles gemacht. Heute kann mir am Bau niemand ein X für ein U verkaufen. Ich habe nie aufgehört, mich an Neues zu wagen, täglich Neues zu lernen – um stets über den Tellerrand zu schauen. Ganz nach dem Motto: Wer aufgehört hat, besser werden zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein."

Was Uwe in Plänen und Maschinen denkt, setzt Sabine in Zahlen um.

Sabine und Uwe sind bereits in jungen Jahren in die Firma eingestiegen und haben die wichtigsten Meilensteine miterlebt, erzählt Sabine: „**1993** konnten wir den Steinbruch am Bolzgraben nach langjähriger Pacht dem Fürst von Hohenzollern abkaufen. Finanziell bedeutete das für das Unternehmen eine der größten Herausforderungen. Wir mussten das Geld buchstäblich zusammenkratzen. Dieser Schritt war für uns dennoch elementar und ermöglicht uns heute, den Kunden ein Rundumpaket anbieten zu können."

1997 wurde dann das Betonwerk gebaut. „Im Nachhinein zwar die richtige Entscheidung, doch zum damaligen Zeitpunkt sehr riskant und vielleicht auch etwas blauäugig", müssen die Geschwister rückblickend einräumen. Doch mit dem erfolgreichen Betonwerk konnte das Unternehmen die Leistungspalette ausbauen und in neue Märkte eindringen. In Märkte, in denen sie anfänglich nicht gerne gesehen waren. „Der Transportbetonmarkt war in unserer Region von den großen Konzernen besetzt", erzählt Uwe rückblickend. „Doch vor allem die mittelständische Kundschaft half uns bei der Platzierung, weil sie trotz starkem Preiskampf unserem Unternehmen die Treue hielt."

Der Bau des neuen Schotterwerks **2008/2009** ist ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Historie der Firmengruppe Gfrörer: „Das war ein enormes Risiko, das wir aber eingehen mussten. Es war unabdingbar, um weiter wachsen zu können, und hat uns noch wettbewerbsfähiger gemacht, auch wenn uns der eine oder andere wegen der geplanten Größe und Technik 'für verrückt erklärt hat'. Aber es hat nicht lange gedauert, da ging unser Plan auf. Die Investitionen haben sich ausgezahlt. Rückblickend betrachtet, mussten wir sehr viel Vertrauen zueinander haben und durften unsere Überzeugung und unsere Vision nie verlieren. Heute zählen wir zu den modernsten und leistungsstärksten Schotterwerken in ganz Deutschland", erläutert Uwe.

Eine weitere wichtige Entscheidung war, das Einsatzgebiet Richtung Stuttgart auszudehnen. Mit der Region Stuttgart wuchsen die Aufträge, die Baustellen und die Anzahl der Auftraggeber. Neue Herausforderungen bedeuteten für das Geschwisterteam, neue Wege zu gehen. Sie mussten teils umdenken, anders denken und querdenken. „Heute können wir Großprojekte wie Factory 56 bei Daimler in Sindelfingen, den Thyssen Krupp Elevator Testturm in Rottweil, das Entwicklungszentrum bei Porsche in Weissach oder das Flugfeldklinikum in Böblingen problemlos ausführen", schildert Sabine.

Ganz **aktuell** ist der fertiggestellte Neubau des Verwaltungsgebäudes ein weiterer großer Schritt in die Zukunft des Unternehmens. Er gibt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Umfeld, in dem sie mit ihren Aufgaben weiter wachsen können. Wenn Uwe und Sabine zurückblicken, wissen sie, dass sie all das, was ihr Vater Alois gegründet hat, nicht ohne das Team hätten bewältigen können. Uwe resümiert: „Wir mussten lernen, dass Vertrauen die wichtigste Zutat für den Erfolg des Unternehmens ist – und dass man Projekte immer nur gemeinsam vorantreiben kann. Mit Vertrauen in das eigene Know-how, in den Instinkt und vor allem in die Mitarbeiter."

Das Wachstum der Firmengruppe war stets gewollt, erfolgte teilweise aber auch gezwungenermaßen. „Wir wollten uns breit aufstellen und bei großen Projekten mitwirken", schildert Sabine die starke Konkurrenzsituation: „Uns neuen Herausforderungen stellen, sie annehmen und an ihnen wachsen. Um unseren Kunden ein Rundum-sorglos-Paket bieten zu können. Und trotzdem ist es immer auch ein Stück weit ein Mechanismus, denn Wachstum fördert Wachstum. Werden Projekte und Kundenzahl größer, ist man gezwungen, mit ihnen zu wachsen – sonst ist man raus."

Wichtig war und ist es Uwe und Sabine dabei immer, das wachsende Unternehmen auf mehrere Säulen aufzustellen. Damit sie möglichst viele Bereiche in der Prozesskette abdecken und dem Kunden einen Mehrwert bieten können. Heute sagen sie, dass diese Säulenaufstellung es ihnen ermöglicht hat, auch schlechtere Zeiten in einzelnen Segmenten mit anderen Bereichen abzufedern.

Von größter Bedeutung waren ihnen immer jene Menschen, die das Unternehmen gestärkt haben. Uwe sagt: „Bei dem gesamten Wachstum waren auch die Menschen wichtig, die uns in all der Zeit unterstützt und beraten haben, die uns nahestehen und immer wieder den Spiegel vorgehalten haben. Es ist nicht immer leicht, von Familie, Freunden oder Beratern kritisiert zu werden. Aber Sie haben geholfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und mehrere Blickwinkel einzunehmen. Menschen wie Edgar Schwind und Jimmi Münch sind für uns stets elementar wichtig gewesen und haben ein großes Stück zum Unternehmenserfolg beigetragen."

Die Frage, ob sie in den vergangenen Jahren auch Fehler gemacht haben, beantworten beide einstimmig mit „Ja". Und trotzdem sind sie sich einig, dass Fehler machen okay ist. Solange man daraus lernt. Für die Zukunft. Nicht umsonst heißt das Firmenmotto: **„Baue die Zukunft"**. Was bedeutet das ganz konkret für das Unternehmen, ihr beiden? „Stets einen Schritt voraus sein, ohne die Wurzeln und Werte aus den Augen zu verlieren", heißt es unisono.

GFRORERSCHOTTERWERK
TRANSPORTBETONBAUENERGIE
UNDUMWELTSCHUONMONTEX
WACHTERUTLBNSBAULOGS21
CONTAINERTERMINAL**JETZT**
GFRÖRERSCHOTTERWERK
TRANSPORTBETONBAUENERGIE
UNDUMWELTSCHUONMONTEX
WACHTERUTLBNSBAULOGS21
CONTAINERTERMINALGFRÖRER
SCHOTTERWERKTRANSPORTBETON

ROTWIESEN

1

14

MONATE BAUZEIT.

Und das unter den extremen Bedingungen einer noch nie dagewesenen Pandemie! Das ist etwas ganz Besonderes. Deshalb gilt unser Dank auch ganz besonders denjenigen, die das Projekt mit uns umgesetzt haben – insbesondere dem Planungs- und Projektteam und den am Bau beteiligten Firmen:

Danke für die Treue und Energie, die Ihr in unsere Zukunft investiert habt!
Es war eine Herausforderung, die wir ohne das gesamte Team nicht bewältigt hätten.
Ihr wart wie eine gut geölte Maschine, bei der ein Zahnrad ins andere lief.

Rückblickend wurde jeder Augenblick der harten Arbeit, wurden die kurzen Nächte , wurden die Anstrengungen und all der Mut, eigene, oft unbequemere Wege zu gehen, mit einem Glücksgefühl belohnt, das wir nicht nur jeden Tag empfangen, sondern auch mit vollem Herzen weitergeben.

Ihr alle seid ein Teil dieses Projekts!
Auch Ihr alle habt einen bedeutenden Ort für uns geschaffen!

Wer das neue Verwaltungsgebäude besucht,
spürt die Zusammengehörigkeit innerhalb des Hauses.
Sieht die Liebe zum Detail.
Und erkennt die Persönlichkeit der Firmengruppe Gfrörer.

Dafür sagen wir Danke an Euch!

MILA - UNSER JÜNGSTES FIRMENMITGLIED

CHA-CHA-CHA IM BAU.

Zwei Schritte vor, einer zurück: Der Neubau unseres Verwaltungsgebäudes hat etliche Herausforderungen mit sich gebracht, die einem Cha-Cha-Cha gleich kommen. Ein Interview mit unserem New-Generation-Team Architektin Melanie Hotz (H2 Architekten) und Tim Gfrörer über den Neubau, die Zusammenarbeit im Gfrörer-Team und die Zukunft der Baubranche nach Corona.

Der Bau des neuen Verwaltungsgebäudes rückblickend in einem Wort?

Melanie: INTENSIV
Tim: HERAUSFORDERUNG

Wenn wir morgen nochmal unser neues Verwaltungsgebäude bauen würden, was würdet ihr ändern?

Melanie: 14 Monate zurückgedacht, würde ich weitblickender und vorausschauender planen. Wir haben während der Planungs- und Bauphase teilweise im Wochentakt Räume ergänzen, Plätze nachjustieren und Rahmenbedingungen verändern müssen. Das starke Unternehmenswachstum hat aus drei Stockwerken – mit damals ausreichend Aufstockungsplatz – vier Stockwerke gemacht. Einzelbüros wurden zu Gruppenbüros und Sitzbereiche mussten weichen. Hätten wir dieses Wachstum vorab berücksichtigt, hätten wir keinen Cha-Cha-Cha tanzen müssen. Aber gut – wer tanzt nicht ab und an gern lateinamerikanisch :-)

Tim: Unsere Väter. (lacht)

Vor welchen Herausforderungen habt ihr in den letzten 14 Monaten konkret gestanden?

Tim: Die Intensität des Projektes hat uns einiges abverlangt. Wir haben innerhalb von 14 Monaten einen Bau gestemmt, der in der Regel zwei Jahre oder mehr benötigt.

Mit Corona mussten wir das Tempo stetig anziehen, um schnellstmöglich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr Platz zu bieten. Das Unternehmenswachstum hat auch hier eine bedeutende Rolle gespielt.

Zusätzlich wussten wir alle nicht, inwiefern COVID uns, unsere Lieferanten und Subunternehmen im Bau beeinträchtigen würde. In den letzten Wochen der Bauphase wurde die Luft immer dünner und wir haben teilweise selbst den Atem angehalten, weil wir nicht wussten, ob wir es zeitlich schaffen. Unsere Väter haben aber jeden Montag den Jour-Fix mit den Worten „Es gibt kein Zurück, nur Vollgas nach vorne!“ eröffnet. Da ist Lächeln und Kopfnicken angesagt. UND MACHEN!

Inwieweit hat Euch die COVID-19-Krise bei dem Bau beeinträchtigt?

Melanie: Direkt hat uns die Krise beim Neubau nicht beeinträchtigt. Wir sind aber auch froh, dass wir nicht erst jetzt mit dem Bau gestartet sind. Die Preise sind teilweise durch die Decke geschossen!

Was uns aber aufgefallen ist, war, dass Corona als Ausrede für alles herhalten musste. Gefühlt … Mein Sohn Anton hat mich mal im Spielwarenladen gefragt, ob er das Lego nicht von mir bekommt, weil Corona ist. Ähnlich kam mir das bei unseren Subunternehmern auch vor. Wenn nichts half und niemand Schuld hatte, war es Corona!

Auf was lag Euer Hauptaugenmerk beim Design?

Melanie: Bauhaus! Form follows function. Design gibt den Funktionen nicht nur eine Form, es hat die Fähigkeit zu überraschen, zu berühren und Freude zu bereiten. Wir wollten einen Ort erschaffen, der genau das bietet. Die Materialien, Farben und Formen haben wir an das Unternehmen Gfrörer und den Ursprung angelehnt. Beton, Stein, sandige Töne …
Dabei wollten wir dem Gebäude keine Richtung geben – es war uns wichtig, dass es nicht das klassische Gebäude mit einem Vorne und Hinten wird. Wir wollten die einzelnen Bereiche und Stile vom Bauhof und Schotterwerk integrieren.
Die Aussicht, die atemberaubend geworden ist, konnten wir mit viel Glas „einarbeiten“ und es gelang uns so, die Natur ins Gebäude zu holen.

War es schwer, die Generationen auf gestalterischer Ebene zusammenzubringen?

Tim: JA! Wir hatten unterschiedliche Ansichten, „Geschmäcker“ und Vorstellungen. Melanie hat ein Modell vom ersten Entwurf angefertigt. Mich hat der Entwurf sofort gefesselt. Die Formen, die Farben … Bei der Präsentation war mir klar, das wird es! Das war zu Beginn aber nicht gleich bei allen so!

Melanie: Ich erinnere mich! Das war relativ am Anfang unserer Planungsphase und ich habe mich um Kopf und Kragen geredet. Ich war vom Entwurf überzeugt und habe so viel Liebe in das Projekt und die Idee gesteckt. Anders, pur und aufregend!

Die Reaktion von Uwe war – wie soll ich es beschreiben – erst mal „reaktionslos“. Nach 30 Minuten und meinen letzten Worten kam dann ein trockenes: „Find ich gut!“

Tim: Und wer meinen Vater kennt, weiß, dass das eine absolute Explosion seiner Gefühle ist – quasi ein Lob auf höchstem Niveau!

Wie hat COVID-19 generell den Bau verändert?

Tim: Die Arbeitsabläufe mussten neu überdacht und teilweise angepasst werden. Anfänglich mussten wir uns rasch eingestehen, dass wir Defizite im Bereich der Digitalisierung haben und dass wir „dem Puls der Zeit gerecht“ werden müssen. So hat es zum Beispiel gleich im ersten Meeting geholpert und die Kamera hat es nicht getan, im zweiten Meeting versagte dann das Mikrofon. Die Verbindung ist immer mal wieder abgebrochen und das eine oder andere Fluchen während der Veranstaltung blieb, der Technik geschuldet, deshalb nicht aus. Inzwischen haben aber sogar unsere Techniklegastheniker gelernt, wie man ein Microsoft Team-Meeting einstellt. Durch den Druck zum Digitalisieren konnten wir jetzt schon Fortschritte machen, die wir wie viele andere im Mittelstand, vielleicht sonst erst viel später gemacht hätten.

Onlinemeetings haben uns zum Teil Zeitersparnis und mehr Effektivität eingebracht, die wir beibehalten wollen. Und trotzdem haben wir auch festgestellt, dass NUR online auch nicht funktioniert. Eine gesunde Mischung zwischen Terminen vor Ort und online kann unserem Unternehmen dazu dienen, noch besser zu werden. COVID hat uns gewissermaßen dazu gezwungen, umzudenken. Und zu reflektieren, was können und was wollen wir.

Melanie: Das sehe ich ähnlich. Man muss für die Zukunft abwägen, was wann wie und wo Sinn macht. Und hey: Wer hätte geglaubt, dass unsere Väter noch lernen, wie man eine Kamera bedient, mehr oder weniger professionell? (lacht)

Inwiefern beeinträchtigt die Wirtschaftslage das Segment Bau zukünftig?

Tim: Ich denke, dass die Wirtschaftslage den Bau noch definitiv einholen wird. Wir merken es bereits seit Monaten im Industriebereich – bei großen Auftraggebern nimmt die Nachfrage ab und Kosten werden erheblich eingespart. Hier ist wichtig, dass man das Unternehmen breitgefächert in verschiedenen Geschäftsbereichen aufstellt und alle Mitarbeiter gemeinsam an einem Strang ziehen. Ich bin davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind und mit dem neuen Verwaltungsgebäude die optimalen Rahmenbedingungen für unsere Zukunft geschaffen haben.

Was bedeutet Bauen in der Zukunft? Welche Herausforderungen seht Ihr zukünftig im Bau?

Melanie: Bauen wird für den „normalen Häuslebauer“ kaum mehr bezahlbar sein. Die Preise gehen durch die Decke, die Bauplätze nehmen ab und der Wohnraum wird immer dichter besiedelt. Es muss ein Umdenken stattfinden. Eine Weiterentwicklung oder vielleicht sogar ein Rückschritt mit „aus Alt wird Neu“.

Für die Industrie sehe ich keine große Veränderung. Die einzelnen Bereiche werden sich früher oder später erholen wie in jeder Wirtschaftskrise. Bau wird dabei immer ein Thema bleiben. „Baue die Zukunft“ heißt einfach immer wieder, einen Schritt voraus zu sein. Ganz gleich, wohin sich die Wirtschaft entwickelt: Am Puls der Zeit bauen!

CHA-CHA-CHA? ZWINGT DAS PROJEKT UNS IN DIE KNIE, TANZEN WIR LIMBO!

Zwei Generationen, zwei Ansichten und ein Ziel.

Die gleichen Fragen, aber ein anderer Blickwinkel und dementsprechend ganz andere Antworten: Wir haben natürlich auch mit unserem „Erfahrungs"-Team Elmar Hotz (H2 Architekten) und Uwe Gfrörer über die ganz speziellen Herausforderungen beim Neubau gesprochen. Hier ihre Sichtweise auf 14 Monate Bauphase:

Der Bau des neuen Verwaltungsgebäudes rückblickend in einem Wort?

Uwe: TEUER
Elmar: SPORTLICH

Wenn wir morgen nochmal unser neues Verwaltungsgebäude bauen würden, was würdet Ihr ändern?

Uwe: Nichts! Klar haben wir hier und da Fehler gemacht. Und trotzdem haben wir im Großen und Ganzen rückwirkend betrachtet zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen getroffen.

Wir haben unsere Architekten H2 ausgewählt und mit ihnen gemeinsam geplant und in Einzelgewerken vergeben. Es war sehr zeitintensiv, sich mit allen Themen auseinanderzusetzen. Und trotzdem können wir heute sagen, dadurch haben wir enorme Kosten einsparen können und exakt das gebaut, was wir wollten und was uns zukunftsfähig macht.

Zusätzlich haben wir Erfahrungen sammeln können, die uns heute wieder ein Stück mehr über den Tellerrand schauen lassen. Unter anderem mussten wir feststellen, dass unsere Töchter uns mit Design und Gestaltung in den Wahnsinn treiben können. Und trotzdem müssen wir uns eingestehen, dass das Ergebnis schon ganz okay ist, so wie es ist (lacht).

Elmar: Zwischenzeitlich haben wir wirklich an ihnen gezweifelt. Hättest Du uns die Frage ein paar Monate früher gestellt, hätten wir wohl einstimmig gesagt, dass wir die Töchter erst viel später ins Projekt integrieren (lacht).

Aber zusammengefasst würde ich auch nichts mehr ändern. Wir haben Einzelgewerke zu einem guten Preis vergeben können. Es war uns durch das eigene Projektmanagement möglich, den Baupartner bewusst auszuwählen und somit Sicherheit und Qualität zu garantieren. Wir konnten mittelständische, regionale Unternehmen für unser Projekt gewinnen, die Hand in Hand mit uns aufs Ziel hingearbeitet haben. Diese haben es uns dann auch ermöglicht, gemeinsam das Unmögliche möglich zu machen – die Bauzeit auf ein Minimum zu verkürzen. So konnten

wir den anfänglich geplanten Einzugstermin in 2022 auf April 2021 verkürzen.

Vor welchen Herausforderungen habt Ihr in den letzten 14 Monaten konkret gestanden?

Uwe: Decke! Wir haben eine Woche vor dem Einzug unsere abgehängten Decken erhalten, die wir schlicht und einfach extrem bescheiden fanden. Da der gesamte Umzug schon getaktet war und es keinen Weg mehr zurückgab, der nicht enorme Verzugskosten mit sich gebracht hätte, mussten wir innerhalb von 24 Stunden jemanden finden, der uns eine andere Decke zu den geforderten Rahmenbedingungen liefert und die dazu noch gut aussieht.

Wir haben uns die Finger wund telefoniert und nicht nur einmal die Nerven verloren. Bei einem Hersteller haben 30 qm² gefehlt, beim anderen war die Menge zwar auf Lager, aber zu dunkel. Als wir dann eine passende Lösung gefunden hatten - dachten wir zumindest - mussten wir feststellen, dass unsere Unterkonstruktion nicht passt. Es war wirklich ein Wettlauf gegen die Zeit. Da aktuell der Markt im Bereich Holz leergefegt ist, war es reinstes Glück, dass wir noch jemanden gefunden haben, der die notwendige Menge mit den notwendigen Anforderungen – und sogar noch „in schön" – auf Lager hatte.

Elmar: Das war wirklich Wahnsinn – ja! Immer, wenn man dachte, jetzt läuft alles nach Plan und wir befinden uns auf der Zielgeraden, kam eine neue Herausforderung um die Ecke. Und trotzdem haben wir das Projekt wirklich gut umgesetzt. Auch wenn es nicht immer einfach war. Oder wie unsere Frauen sagen würden: wir nicht immer einfach waren (lacht).

Inwieweit hat Euch die COVID-19-Krise bei dem Bau beeinträchtigt?

Uwe: COVID hat uns dahingehend beeinträchtigt, dass wir bei Baubeginn darüber nachgedacht haben, nur den Rohbau abzuschließen und dann das Projekt „on hold" zu setzen. Wir haben uns dann aber dafür entschieden, den Bau fertigzustellen und sind rückblickend betrachtet froh darüber.

Elmar: Wir haben zum Baubeginn mit mehr Hindernissen gerechnet, die COVID geschuldet sein könnten. Außer wenigen Bauausfällen und einzelnen Lieferschwierigkeiten waren wir kaum davon beeinträchtigt.

Auf was lag Euer Hauptaugenmerk beim Design?

Elmar: Auf den Frauen.

War es schwer, die Generationen auf gestalterischer Ebene zusammenzubringen?

Uwe: JA!

Wie hat Covid 19 generell den Bau verändert?

Uwe: Den virtuellen Fortschritt verdanken wir gezwungenermaßen Corona. Wir mussten uns mit einem Thema auseinandersetzen, das unsere Generation bisher vielleicht teilweise gerne gemieden hat. Trotzdem wussten wir wohl alle, dass es früher oder später unumgänglich sein würde. Rückblickend hat das unser Unternehmen und das gesamte Bausegment vorangebracht.

Was auf dem Markt mit Preisen und Lieferzeiten passiert, wird nicht nur das Segment Bau erheblich schwächen, sondern auch andere Branchen. Zusätzlich haben sich die Genehmigungszeiten der Ämter negativ verändert (verlängert). Dies bedeutet für unser Segment Zeit – und Zeit ist bekanntermaßen Geld.

Inwiefern beeinträchtigt die Wirtschaftslage das Segment Bau zukünftig?

Uwe: Der Bau wird auch davon betroffen sein. Grundsätzlich kann man sagen, dass der Bau aber immer ein halbes bis ganzes Jahr dem Konjunkturverlauf nachhängt. Sprich: Wenn die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt, tun wir das erst zeitversetzt später. Was das Ganze in Zahlen für uns bedeutet, können wir nur erahnen.

Was bedeutet Bauen in der Zukunft? Welche Herausforderungen seht Ihr zukünftig im Bau?

Elmar: Die Kosten haben sich mit Sicherheit um 20 Prozent erhöht. Kredite sind zwar mit einem geringen Zinssatz zu bekommen – trotzdem müssen die Kosten getragen werden können. Das betrifft sowohl die Industrie als auch die Privatpersonen.

Und einige Privatpersonen haben durch diese Krise vielleicht auch gemerkt, wie schnell eine unsichere Situation den finanziellen Haushalt beeinträchtigen und sogar ein sicherer Job ganz schnell unsicher werden kann.

wir den anfänglich geplanten Einzugstermin in 2022 auf April 2021 verkürzen.

Vor welchen Herausforderungen habt Ihr in den letzten 14 Monaten konkret gestanden?

Uwe: Decke! Wir haben eine Woche vor dem Einzug unsere abgehängten Decken erhalten, die wir schlicht und einfach extrem bescheiden fanden. Da der gesamte Umzug schon getaktet war und es keinen Weg mehr zurückgab, der nicht enorme Verzugskosten mit sich gebracht hätte, mussten wir innerhalb von 24 Stunden jemanden finden, der uns eine andere Decke zu den geforderten Rahmenbedingungen liefert und die dazu noch gut aussieht.

Wir haben uns die Finger wund telefoniert und nicht nur einmal die Nerven verloren. Bei einem Hersteller haben 30 qm² gefehlt, beim anderen war die Menge zwar auf Lager, aber zu dunkel. Als wir dann eine passende Lösung gefunden hatten - dachten wir zumindest - mussten wir feststellen, dass unsere Unterkonstruktion nicht passt. Es war wirklich ein Wettlauf gegen die Zeit. Da aktuell der Markt im Bereich Holz leergefegt ist, war es reinstes Glück, dass wir noch jemanden gefunden haben, der die notwendige Menge mit den notwendigen Anforderungen – und sogar noch „in schön" – auf Lager hatte.

Elmar: Das war wirklich Wahnsinn – ja! Immer, wenn man dachte, jetzt läuft alles nach Plan und wir befinden uns auf der Zielgeraden, kam eine neue Herausforderung um die Ecke. Und trotzdem haben wir das Projekt wirklich gut umgesetzt. Auch wenn es nicht immer einfach war. Oder wie unsere Frauen sagen würden: wir nicht immer einfach waren (lacht).

Inwieweit hat Euch die COVID-19-Krise bei dem Bau beeinträchtigt?

Uwe: COVID hat uns dahingehend beeinträchtigt, dass wir bei Baubeginn darüber nachgedacht haben, nur den Rohbau abzuschließen und dann das Projekt „on hold" zu setzen. Wir haben uns dann aber dafür entschieden, den Bau fertigzustellen und sind rückblickend betrachtet froh darüber.

Elmar: Wir haben zum Baubeginn mit mehr Hindernissen gerechnet, die COVID geschuldet sein könnten. Außer wenigen Bauausfällen und einzelnen Lieferschwierigkeiten waren wir kaum davon beeinträchtigt.

Auf was lag Euer Hauptaugenmerk beim Design?

Elmar: Auf den Frauen.

War es schwer, die Generationen auf gestalterischer Ebene zusammenzubringen?

Uwe: JA!

Wie hat Covid 19 generell den Bau verändert?

Uwe: Den virtuellen Fortschritt verdanken wir gezwungenermaßen Corona. Wir mussten uns mit einem Thema auseinandersetzen, das unsere Generation bisher vielleicht teilweise gerne gemieden hat. Trotzdem wussten wir wohl alle, dass es früher oder später unumgänglich sein würde. Rückblickend hat das unser Unternehmen und das gesamte Bausegment vorangebracht.

Was auf dem Markt mit Preisen und Lieferzeiten passiert, wird nicht nur das Segment Bau erheblich schwächen, sondern auch andere Branchen. Zusätzlich haben sich die Genehmigungszeiten der Ämter negativ verändert (verlängert). Dies bedeutet für unser Segment Zeit – und Zeit ist bekanntermaßen Geld.

Inwiefern beeinträchtigt die Wirtschaftslage das Segment Bau zukünftig?

Uwe: Der Bau wird auch davon betroffen sein. Grundsätzlich kann man sagen, dass der Bau aber immer ein halbes bis ganzes Jahr dem Konjunkturverlauf nachhängt. Sprich: Wenn die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt, tun wir das erst zeitversetzt später. Was das Ganze in Zahlen für uns bedeutet, können wir nur erahnen.

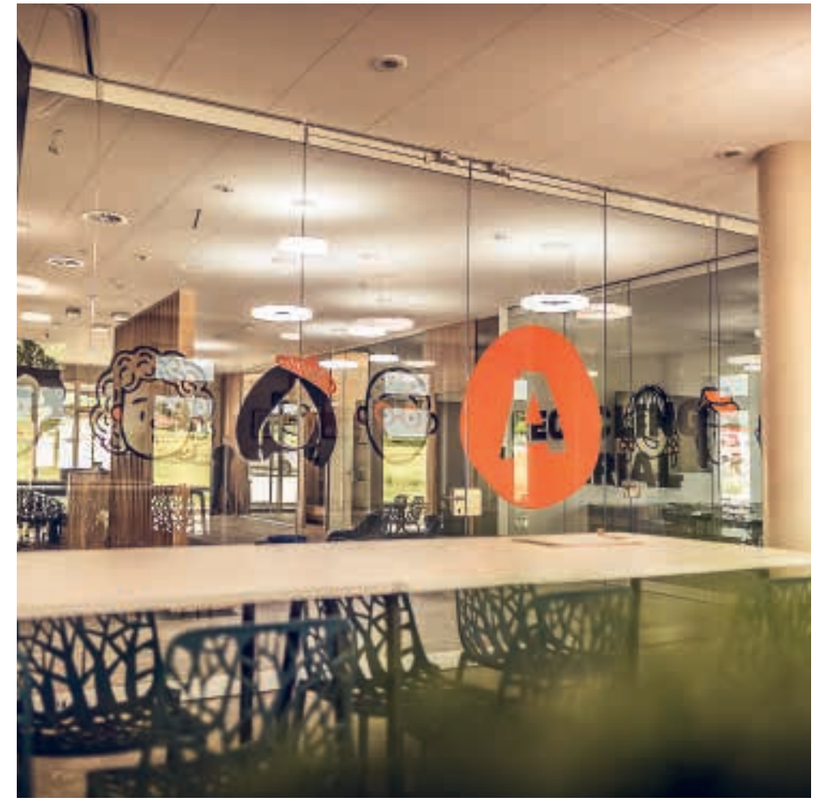
Was bedeutet Bauen in der Zukunft? Welche Herausforderungen seht Ihr zukünftig im Bau?

Elmar: Die Kosten haben sich mit Sicherheit um 20 Prozent erhöht. Kredite sind zwar mit einem geringen Zinssatz zu bekommen – trotzdem müssen die Kosten getragen werden können. Das betrifft sowohl die Industrie als auch die Privatpersonen.

Und einige Privatpersonen haben durch diese Krise vielleicht auch gemerkt, wie schnell eine unsichere Situation den finanziellen Haushalt beeinträchtigen und sogar ein sicherer Job ganz schnell unsicher werden kann.

WIR SIND IM JETZT ANGEKOMMEN:

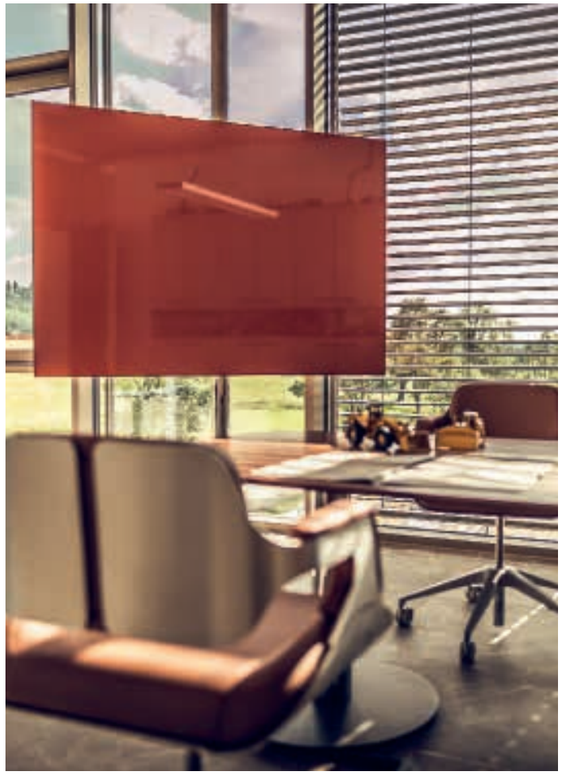
BAUE DIE
ZUKUNFT.

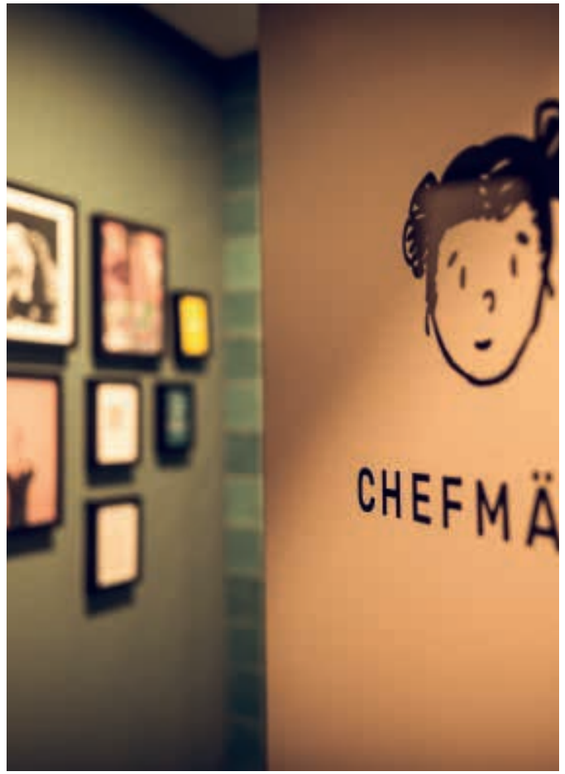


GESTEINSMEHL 0 - 0,1 mm
BRECHSAND 0 - 2 mm
EDELSPLITT 2 - 5 mm
EDELSPLITT 5 - 8 mm
EDELSPLITT 8 - 16 mm
EDELSPLITT 16 - 22 mm
STEINIGE
ANGELEGENHEIT
HIER.

´S Alois
1935

BAUE DIE
ZUKUNFT.




CHEFMÄ

WIRSINDBEREITFURALLES,WASALS NÄCHSTES KOMMT WIR TREFFEN UNS AM HORIZONT WIR GEHEN AUF WEGEN, DIE NOCH KEINER KENNT GELIEBTE **ZUKUNFT** WIR SIND BEREIT FÜR DAS, WAS DU UNS GEBEN KANNST AUF UNSRER REISE ÜBERN TELLERRAND WIR GEBEN ALLES NUR FÜR DIESEN MOMENT GELIEBTEZUKUNFTWIRSINDBEREIT FÜR ALLES, WAS ALS NÄCHSTES

DAS WOLLEN

WIR FEIERN!

WILLST DU MIT UNS FEIERN?

MELDE DICH AN!