

„Es kommt viel Inspiration von unseren Kunden“

Höhere Effizienz durch einseitiges Ankeren

Gespräch mit den Geschäftsführern von Paschal, Michael Stoevelbaek und Planitec, Ralf Bäuerle, über die neue Wandschalung Logo.pro, über den Nutzen digitaler Dienste und über Effizienz in der Baubranche.



Quelle: Paschal

Michael Stoevelbaek (links), Geschäftsführer Paschal-Werk G. Maier GmbH, und Ralf Bäuerle, Geschäftsführer Planitec GmbH

THIS: Herr Stoevelbaek, wie lange dauert es, ein neues Produkt wie die Logo pro in den Markt zu bringen?

Michael Stoevelbaek: Die grundlegende Entwicklung hat schon einige Zeit gedauert. Wir haben unsere bestehenden Systeme, zu denen wir kompatibel sein müssen, es gibt Wettbewerbsprodukte mit Technologien, die über Patente abgesichert sind, es gibt Anforderungen seitens unserer Kunden. Wir sind stolz, dass wir trotzdem eine hoch funktionelle, leicht bedienbare und effiziente Lösung gefunden haben – davon konnten Sie sich ja gerade selbst überzeugen.

Zum zeitlichen Ablauf: Wir haben auf der Bauma den Prototypen präsentiert. Im Laufe des Sommers haben wir dann mit den Eindrücken, die wir auf der Bauma gewinnen konnten, die Entwicklung abgeschlossen. Anschließend, im August und September, konnten wir sehr erfolgreiche Probebetonierungen durchführen – es waren nur sehr kleine Änderungen erforderlich, um die Marktreife zu erlangen.

THIS: Herr Bäuerle, Sie sind Geschäftsführer von Planitec, dem digitalen Zwilling bzw. dem Schwester-Unternehmen von Paschal. Wie lange brauchen Sie, um eine neue Produktfamilie wie die Logo pro in Ihre Software für Schalungsplanung aufzunehmen?

Ralf Bäuerle: Bis alles soweit ist, dass wir die Software in den Markt geben können, brauchen wir durchschnittlich fünf Monate. Wir müssen uns mit der Konstruktion zusammensetzen, die Elemente zu verstehen. Dann „bauen“ wir die Teile in unsere Systeme ein. Anschließend müssen wir Funktionstests durchführen. Die machen wir erst im Haus, anschließend aber auch mit ausgewählten Händlern. So stellen wir sicher, dass die Software voll funktionsfähig ist, wenn wir sie an die Kunden herausgeben.

THIS: Sind Sie schon während der Entwicklung dabei, oder beginnen Sie mit dem Prozess erst dann, wenn die Hardware-Entwicklung abgeschlossen ist?

Ralf Bäuerle: Wir setzen eigentlich erst dann auf, wenn die Probebetonagen abgeschlossen sind, wenn alle technischen Elemente bestimmt sind. Wir müssen die neuen Teile ja nicht nur grafisch darstellen, sondern auch statisch korrekt berechnen können. Damit sind wir dann mit der Einbindung neuer Produkte immer etwas später dran, als uns eigentlich lieb wäre. Aber wir haben uns auf die Fahne geschrieben, Software erst dann in den Markt zu geben, wenn sie ausgereift, getestet und voll funktionsfähig ist.

THIS: Und jetzt sind Schalung und Software ausgereift?

Michael Stoevelbaek: Ja. Jetzt läuft die Serienproduktion der Logo pro, nicht nur von den Großflächenelementen, sondern auch von den kleineren Passelementen. Im zweiten Quartal 2020 werden wir dann das ganze Portfolio von Logo pro mit der Schalhöhe 270 cm auf dem Markt haben.

THIS: Wie vermarkten Sie die Logo pro?

Michael Stoevelbaek: Wir haben derzeit ein Netzwerk von rund 30 Handelspartnern, an die wir direkt verkaufen. Diese Handelspartner haben natürlich in ihren Gebieten Direktkunden, wo man dann wieder mieten oder kaufen kann.

Es haben nicht alle unsere Handelspartner ein eigenes Mietgeschäft, nur die größten. Dann haben wir unsere

eigenen Fachberater, 15 in ganz Deutschland, die von unseren 5 Niederlassungen aus operieren. Diese Fachberater haben auch ihre eigenen Direktkunden, die kaufen oder mieten.

THIS: Kann man direkt bei Paschal mieten?

Michael Stoevelbaek: Ja. Das ist ein Großteil von unserem aktuellen Geschäft. Natürlich gibt es deutliche regionale Unterschiede. In Bayern oder Baden-Württemberg wollen viele Bauunternehmen gerne mit ihrem eigenen Material arbeiten. Im Norden oder im Westen haben wir einen größeren Anteil Bauunternehmen, die lieber mieten. Ich selbst komme aus Dänemark, wo praktisch alles im Baubereich angemietet wird. Im Vergleich dazu wird in Deutschland noch mehr gekauft, aber auch hier sehen wir im Mietgeschäft Steigerungsraten.

THIS: Gehen diese Steigerungsraten zu Lasten des Verkaufs?

Michael Stoevelbaek: Das lässt sich nicht verallgemeinern. Wir haben Gegenden, wo das Mietgeschäft wächst und der Verkauf stagniert. Aber grundsätzlich entwickelt sich auch unser Verkauf recht gut.

THIS: Also steigt der Bedarf nach Schalung?

Michael Stoevelbaek: Eindeutig. Selbst in Dänemark, wo früher viel mit Fertigteilen gebaut wurde, gibt es einen Trend zu mehr Schalung. Zum einen haben Architekten im Schalungsbau mehr Gestaltungsmöglichkeiten. Zum anderen gab es Probleme mit Lieferfristen. Wenn man da Fertigteile bestellen wollte, bekam man Lieferfristen von über einem Jahr genannt – die Nachfrage im Wohnungsbau war einfach zu groß. Also haben viele Bauunternehmen wieder auf die Schalung zurückgegriffen.

THIS: Kann man anhand der Produkte, die gekauft oder gemietet werden, ableiten, dass Bauprojekte aufwendiger und komplizierter werden?

Michael Stoevelbaek: Ein wenig schon. Die Projekte werden anspruchsvoller, die Kunden werden anspruchsvoller. Aber dieses Thema steht schon deutlich hinter steigendem Effizienzdruck zurück.

Ralf Bäuerle: Da stimme ich zu. Anhand unserer Software – nicht unsere Planungs-, sondern unsere Mietsoftware – können wir erkennen, dass die Umschlagshäufigkeit, die Frequenz, mit der Schalungen gemietet werden, stetig steigt. Die Bauunternehmen fragen sich ständig, wo sie Kosten einsparen und optimieren können. Wie ist meine Taktung in dem Projekt? Wie kann ich Schalungen verschieben? Wie bekomme ich Mietobjekte schnell zurück, schnell gereinigt, schnell wieder anderen Objekten zugeführt? Man möchte auch sehr häufig wissen, wo sich denn die eigene Schalung befindet.

THIS: Können Sie diese Fragen beantworten?

Ralf Bäuerle: Ja. Dazu haben wir zusammen mit Paschal eine Lösung entwickelt. Mit der können wir über Geopositionierung sagen, dass sich diese oder jene Elemente auf dieser oder jener Baustelle, in diesem oder jenen Gewerk befinden, bis hin dazu, was der Bauzustand dieses Gewerks ist.

THIS: Die Digitalisierung schreitet voran.

Michael Stoevelbaek: Ja. Es hat sich viel verändert. Die Baustellen haben sich teilweise sehr verändert. Man hat zwar immer noch ineffiziente Baustellen, wo zu viele Leute nicht mit produktiver

Arbeit beschäftigt sind, wo zu viele Leute auf Entscheidungen oder auf Materiallieferungen warten, nach irgendetwas suchen. Aber das Thema BIM, über das man lange nur geredet hat, kommt inzwischen mit Macht.

Ralf Bäuerle: Immer mehr mittlere und praktisch alle großen Bauunternehmen fordern heute eine digitale Planung. Die haben den Anspruch, dass, was geplant wurde, auch digital auf die Baustelle zu bringen. Wir haben mit Paschal eine separate App für Augmented Reality entwickelt. Damit können wir die Planung über ein Apple-Gerät wirklich nach draußen auf die Baustellen bringen.

THIS: Viele halten solche Apps nur für Spielerei ...

Ralf Bäuerle: Das ist sie keinesfalls. Ich kann doch, wenn ich heute auf eine Baustelle gehe, nicht erwarten, dass alle meine Sprache sprechen. Das bedeutet, dass ich bestimmte Dinge visualisieren muss. Wo sind die Haltepunkte, wo sind die Setzpunkte usw. – ein Bild sagt da oft mehr als 1000 Worte. Dann ist der Generationswechsel bei den Bauleitern in vollem Gang. Die jungen Leute haben eine Erwartungshaltung, die nicht einem Arm voller Plotterpläne auf der Baustelle, sondern digitalen Lösungen entspricht. Ein weiterer Punkt ist, dass viele Menschen nicht wirklich gut darin sind, sich Dinge räumlich vorzustellen. Da hilft ein 3D-Modell ideal weiter.

Michael Stoevelbaek: Außerdem hilft eine solche App bei der Qualitätskontrolle. Wenn die Schalung komplett aufgebaut ist, kann man direkt vergleichen, ob alles passt. Man kann direkt Soll und Ist vergleichen und sehen, ob man alles richtiggemacht hat, oder eben Fehler erkennen.

THIS: Gibt es eine Art Rückkopplung von Planitec zu Paschal und umgekehrt, wenn eine neue Schalung wie die Logo pro oder eine App auf den Markt kommt?

Ralf Bäuerle: In meinem Team sind nicht nur IT-Spezialisten. Bei uns sitzen Statiker, Bautechniker, Ingenieure – Praktiker, die das Geschäft und die Produkte von Grund auf kennen. Natürlich reden die mit den Spezialisten aus der Konstruktion und der Produktentwicklung und sagen, dass man dieses oder jenes auch so oder anders machen könnte.

Michael Stoevelbaek: Das gilt auch von unserer Seite, zumal viele digitale Produkte gemeinsam entwickelt werden. Wir haben natürlich auch beide unsere Kunden mit ihrer enormen praktischen Erfahrung, die sich melden und ihr Feedback abgeben. Die brauchen vielleicht für eine spezielle Aufgabe ein besonderes Teil, oder haben Vorschläge für einen optimierten Arbeitsablauf oder für eine neue Funktion.

THIS: Wie werden Entwicklungen bei Ihnen angestoßen? Kommen Ihre Ingenieure mit Ideen, haben Ihre Kunden bestimmte Vorstellungen?

Michael Stoevelbaek: Es ist eine Mischung aus beidem. Unsere Ingenieure setzen sich sehr intensiv mit den Produkten auseinander, auf eine Art, wie es Kunden nicht können. Aber es ist auch klar, dass unsere Kunden, die jeden Tag mit unseren Produkten arbeiten, auf Ideen kommen, die man nicht im Büro findet. Es kommt auch viel Inspiration von unseren Kunden direkt an uns.

Paschal-Werk G. Maier GmbH
www.paschal.com

