

Das Traditionsunternehmen Klebl aus Neumarkt/Opf.
behauptet sich erfolgreich als Spezialist für Großprojekte.

Die Nase vorn im Beton- und Fertigteilbau



Der Einsatz von Beton-Fertigteilen beschleunigt den Bauablauf.

Neumarkt ist im Bezirk der IHK Regensburg der Schwerpunkt der Bauindustrie. Mit den Unternehmen Bögl und Klebl sitzen hier, nur einen Steinwurf auseinander, die beiden deutschen Marktführer im Beton-Fertigteilbau. Dazu kommen einige weitere Bauunternehmen im Landkreis. Wolfgang Kelch, Geschäftsführer der Klebl Baulegistik GmbH, führt diese Ballung vor allem auf die Menschen der Region zurück. „Die Bewohner des Oberpfälzer Jura waren sich traditionell nie zu schade, richtig hinzulangen.“ Der Bau bot ihnen Arbeitsplätze, in früheren Zeiten ein rares Gut in der Region.

Richtig hingelangt haben auch fünf Generationen von Klebls. Seit der Gründung 1890 gehört die Unternehmensgruppe der Familie. Mit den Brüdern Heinrich und Werner Klebl führt aktuell die vierte Generation das Ruder, die fünfte steht bereit für die Übernahme in einigen Jahren.

Wichtige frühere Bauten der Firma waren die Maria-Hilf-Kirche in Neumarkt (1905) oder die Stadtkirche St. Johannes (1926). Heute ist die Liste der bedeutenden Referenzprojekte endlos. Dazu gehören genauso das Neue Museum in Nürnberg (1996) oder die Zentralstadion Leipzig (2001) sowie Hallen- und Logistikbauten für namhafte Auftraggeber von Audi und Volkswagen über BMW bis Quelle und die US-Armee in Deutschland.

Bedeutender Schritt: Herstellung von Beton-Fertigteilen

Ein unternehmerisch bedeutender Schritt und Grundlage für den heutigen Erfolg war Mitte der 60er Jahre die Entscheidung, in Neumarkt ein Werk für Beton-Fertigteile zu errichten. „Heute bauen wir fast ausschließlich mit dieser Technik“, sagt Kelch. Dabei hat Klebl den Prozess nach und nach opti-

miert, mit zahlreichen innovativen Lösungen Qualität und Geschwindigkeit gesteigert sowie die Kosten gesenkt.

Seit Beginn der 90er Jahre hat das Unternehmen seine Kapazitäten ausgeweitet, indem es zum Stammwerk in Neumarkt vier weitere Fertigteilwerke übernahm: 1992 den Standort Gröbzig in Sachsen-Anhalt, 2002 Penning in Südbayern, 2005 Frankenförde südlich von Berlin und schließlich 2006 Gönern in Hessen. „Damit können wir unsere Baustellen heute bundesweit schnell und zuverlässig beliefern“, so Kelch.

Ein weiteres Standbein der Klebl-Gruppe – bei den Neumarktern bekannter als die Aktivitäten des Bauunternehmens – bildet der Baustoffhandel. Erst 2006 hat die Gruppe ihr Baustoffzentrum mit einem Neubau erweitert. Eine Baustoffhandlung wendet sich hier an Profis, ein Obi-Bau- und Heimwerkermarkt an Privatkunden.

Platz 20 der größten deutschen Bauunternehmen

Den Jahresumsatz 2006 in der Bausparte beziffert Klebl mit 270 Mio. Euro. Damit liegen die Neumarkter ungefähr auf Platz 20 der größten deutschen Bauunternehmen, einer Branche, die nach wie vor von vielen kleinen Firmen geprägt ist. „Es gibt in Deutschland 75.000 Bauunternehmen mit rund 700.000 Mitarbeitern“, so Wolfgang Kelch. Doch nur 50 davon haben mehr als 500 Mitarbeiter. Klebl beschäftigt aktuell rund 1.100 Leute. Obwohl das Unternehmen die Baukrise seit Mitte der 90er gut gemeistert hat, hinterließ

sie doch Spuren. Klebl schrumpfte zwischen 1994 und 2005 um rund ein Drittel von 1.500 auf 1.000 Mitarbeiter. „Wir haben das ohne Kündigungen geschafft, nur mit der natürlichen Fluktuation“, merkt Kelch an. Begleitet wurde der Prozess von ständigen Innovationen.

Die Trennung von Schalungsbau und der Produktion der Beton-Fertigteile war ein wichtiger Rationalisierungsschritt. „Früher hat die Produktion eines Dachbinders eine Woche gedauert, heute machen wir fünf in der gleichen Zeit“, erläutert Kelch den Nutzen. Zwei bis drei Tage lang wurde früher die Holzschalung aufgebaut, dann an einem Tag der Beton gegossen und die Schalung schließlich zwei Tage lang abgebaut. Mittlerweile kommen 95 Prozent der Schalungsteile vorproduziert aus der Schalungshalle ins Fertigteilwerk. Sofern auf den Baustellen vor Ort überhaupt noch direkt Beton gegossen wird, kommen auch drei Viertel der dafür benötigten Schalungsteile fertig auf die Baustelle.

Die Schalungsfertigung selber ist so weit wie möglich automatisiert. „Wir betreiben in Neumarkt zum Beispiel die größte liegende Plattensäge Europas“, so Kelch. Computergesteuert sägt sie Holzplatten von bis zu zwölf Quadratmetern Größe in die gewünschte Form. Eigens für Klebl entwickelt wurde eine Nagelmaschine. Sie versieht die Schalungsbretter automatisch mit den benötigten Dreikantleisten, die den Beton beim Gießen am Auslaufen hindern.

Die fünf Fertigungsstandorte produzieren auf diese Art jährlich 350.000 Tonnen Betonfertigteile. „Mit dieser Menge ließe sich eine mittlere Großstadt wie Regensburg komplett neu aufbauen“, rechnet der Geschäftsführer vor.

Der Beruf des Bauarbeiters erfordert heute Flexibilität und vielfältige Fachkenntnisse.



IHK Service

Podcast

Den Audiobeitrag können Sie downloaden: www.ihk-regensburg.de/podcast



SPÜRBAR MEHR HÖRBAR!

RADIO.WERBUNG

KONZEPT
PRODUKTION
SCHALTUNG

SOUND.DESIGN

CORPORATE SOUND
JINGLE
AUDIO-LOGO

AUDIO.MARKETING

PODCAST
TELEFONANSAGEN
AUDIO-GUIDE



P&P STUDIOS
AUDIO-AGENTUR

HOPPESTR. 7
93049 REGENSBURG

0941 69 67 6-0
PPSTUDIOS.DE



Verschiedene Projektbeispiele: Zentralstadion Leipzig ...

Übernahme von Schlüsselfertig-Projekten

Neben den technischen Innovationen, die Klebl durch die Baukrise geholfen haben, hat das Unternehmen vor rund 15 Jahren einen wichtigen Schritt im Service gemacht. Auf Wunsch einiger Kunden begann es, schlüsselfertige Gewerbeobjekte zu realisieren, die heute rund ein Drittel des Bauumsatzes erwirtschaften. Ein weiteres Drittel stammt aus dem Rohbau, das fehlende Drittel aus der Herstellung konstruktiver Fertigteile.

Zu den diffizilsten schlüsselfertigen Projekten zählt Kelch zum einen die Justizvollzugsanstalt in Tonna, die Klebl dem Freistaat Thüringen inklusive aller Sicherheitstechnik bezugsfertig geliefert hat, zum zweiten das Druckzentrum in Maisach, zwischen München und Augsburg gelegen. In dem 40-Millionen-Euro-Projekt laufen täglich 160.000 Exemplare der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und der Abendzeitung München über die Druckrollen.

Schlüsselfertig (SF) heißt, dass Klebl die gesamte Verantwortung für Termin, Budget und Qualität bis hin zu den kleinsten Details der technischen Ausstattung trägt. „Natur-

lich suchen wir uns für die verschiedenen Disziplinen geeignete Partner, doch stellt das SF-Geschäft natürlich hohe Anforderungen an unsere Bauleiter“, so Kelch.

„Bauarbeiten trinken keinen Kasten Bier mehr“

Dem allgemeinen Trend folgend wachsen auch am Bau die Anforderungen an die Mitarbeiter. „Das traditionelle Bild vom Maurer, der am Tag einen Kasten Bier schafft, stimmt schon lange nicht mehr“, sagt Wolfgang Kelch. Insbesondere nicht für die Stammbesetzung, die sich heute aus Bau-Facharbeitern verschiedenster Spezialisierungen zusammensetzt.

So legt Klebl viel Wert auf sein Weiterbildungssystem, mit dem die Firma insbesondere die Bauingenieure fit machen will für die Erfordernisse des Markts. Der Schulungskatalog umfasst alleine 60 Seiten, aufgegliedert nach fachspezifischen Themen, IT und Training in sozialer Kompetenz. Dazu kommt alle drei bis vier Wochen ein hausinterner Workshop, auf den Kelch besonders stolz ist. Jeweils Freitagmittag trägt ein Mitarbeiter aus seinem Fachbereich vor. „Wir möchten damit unsere Unternehmenskultur

... und BMW Pressetestfahrzeug, Flottenservice und Karolackzentrum in Garching.



fördern“, so Kelch. Praktische Vorteile sieht er in der aktiven Weitergabe impliziten Wissens, der besseren Verzahnung von älteren und jüngeren Mitarbeiter und der Vermeidung von Fehlern, die anderen bereits unterlaufen sind.

Um qualifizierten Nachwuchs kümmert sich das Unternehmen durch Kooperationen sowohl mit Fachhochschulen und Universitäten wie auch durch die Förderung der Berufsschule Neumarkt für die Gewinnung gewerblicher Mitarbeiter. „Noch haben wir keine Schwierigkeiten, gute Leute zu finden, wir müssen aber vorbauen“, weiß Kelch. Er möchte das Image des Bauarbeiters ändern. „Es ist heute kein Makel, am Bau zu arbeiten. Bauarbeiter ist vielmehr ein qualifizierter und anspruchsvoller Beruf.“

Stark anziehende Baukonjunktur, Preise noch im Keller

Die gute Baukonjunktur, bedingt durch den wirtschaftlichen Aufschwung, schlägt bei Klebl voll durch. „Wir haben mehr Anfragen, als wir aktuell bedienen können“, berichtet Wolfgang Kelch. Schwierig bleibt die Marktlage trotzdem, denn die Preise, die Bauherren zu zahlen bereit sind, haben noch nicht wieder angezogen. „Momentan schieben die Unternehmen manches Vorhaben auf und versuchen auf dem Markt jemanden zu finden, der es ihnen für ihre Budgetvorstellung baut“, so Kelch – doch ewig können die Auftraggeber nicht warten. Kelch hofft, dass die Preise noch heuer aus dem Keller kommen. Die Nachunternehmer und Rohstofflieferanten sind jedenfalls bereits teurer geworden.

Dem Preisdruck in der Baubranche insgesamt ist verantwortlich, dass deutsche Bauunternehmen auf Subunternehmer aus den östlichen Nachbarstaaten angewiesen sind.

„Wir würden alleine schon aus Qualitätsgründen lieber nur mit eigenen Leuten arbeiten, können es uns aber einfach nicht leisten“, so Kelch. Die Situation erfordert mehr Überwachung und Kontrolle sowohl der Qualität als auch der Einhaltung der einschlägigen Bestimmungen der Subunternehmen. „Wir treiben großen Aufwand, um Schwarzarbeit zu verhindern. Bis jetzt ist auf unseren Baustellen noch nie etwas aufgetreten“, betont Wolfgang Kelch.

Gut gerüstet für die Zukunft

Große Probleme sieht Kelch auf die deutsche Bauwirtschaft zukommen, wenn 2011 die letzten Beschränkungen für Bauarbeiter und -unternehmen aus den östlichen EU-Ländern fallen. „Der Druck auf die Lohnkosten wird unseres Erachtens noch einmal zunehmen“, befürchtet der Geschäftsführer. „Unsere Branche würde sich wünschen, dass die Beschränkungen über 2011 hinaus aufrecht erhalten werden.“

Trotz manch schwieriger Rahmenbedingungen sieht sich die Klebl Gruppe für die Zukunft gut gerüstet: „Wir setzen auf langfristige Kundenbindung und zufriedene Auftraggeber. Das hat uns durch die schwierigen Zeiten geholfen und wird auch künftig das richtige Konzept sein“, ist Kelch überzeugt. Als Beispiel nennt er den KarstadtQuelle Konzern, für den Klebl nach und nach insgesamt 30 Paketzentren gebaut hat. Mehr noch als in anderen Branchen zählt auf dem Bau die langfristige Kundenbeziehung. Zentrales Marketinginstrument sind gute Referenzen. „Außerdem sind wir innovativ und flexibel genug, die Herausforderungen der kommenden Jahr zu meistern. Die über 100-jährige Erfolgsstory von Klebl geht weiter.“

Christian Omonsky, PR+Werbung Ludwig Faust



*Die Inhaber Heinrich Klebl und Werner Klebl
Bilder: Firmenfoto*

Ein guter Verkäufer



Endlich:
Neues Gesetz
schafft klare
Verhältnisse!

macht noch keine gute Versicherung!

Wer bei Ihnen einen Fuß in die Tür bekommen will, muss jetzt offenlegen, wie umfassend und unabhängig er Sie beraten kann!

Beim VDVM-Versicherungsmakler gibt es da keine Zweifel: er analysiert Ihre Risiken, findet aus der Breite des Versicherungsmarktes die richtigen Lösungen für Sie und gestaltet die Verträge nach Ihren Anforderungen. Holen Sie die umfassende Kompetenz des unabhängigen VDVM-Versicherungsmaklers auf Ihre Seite:

www.vdvm.de

Der VDVM-Versicherungsmakler – Sachverstand auf **Ihrer** Seite.



Verband
Deutscher
Versicherungsmakler e.V.