



Meißner

„Wir suchen immer die beste Lösung“

Mit der neuen Sparte Rammtechnik will Keller Grundbau den Spezialtiefbaumarkt neu aufrollen. Geschäftsführer Andreas Körbler und Spartenleiter Thomas Kirchmaier im Interview.

INTERVIEW: SONJA MESSNER

Die Alpine-Pleite brachte 2013 auch für die Spezialtiefbaubranche einige Veränderungen. Nach der Übernahme der Grund-, Pfahl- und Sonderbau durch die Porr wechselte Thomas Kirchmaier zum Spezialtiefbau-Allrounder Keller Grundbau und baut dort seit Februar dieses Jahres den Bereich Rammtechnik neu auf. Im Interview mit der *Österreichischen Bauzeitung* berichtet er mit Geschäftsführer Andreas Körbler über Marktchancen, Weiterentwicklungen und lösungsorientierte Kundenbetreuung.

Gab es bereits vor der Alpine-Pleite und dem Verkauf von GPS Überlegungen in diese Richtung, oder war diese Entwicklung einzig und allein ausschlaggebend?

KÖRBLER: Überlegungen in diese Richtung und Projektanfragen gab es bereits seit einigen Jahren. Keller ist international auch im Bereich Rammtechnik aktiv. Hier in Österreich hatten wir bislang unsere Kernprodukte, jedoch wollen wir uns natürlich langfristig zum Universalanbieter hin entwickeln. Die aktuelle Marktentwicklung war ein zusätzlicher Antrieb, jetzt zu agieren.

Wie sind die Reaktionen in der Branche?

KIRCHMAIER: Wir sind nun seit Februar aktiv, und das Kundenfeedback ist sehr positiv. Meine Kollegen und ich sind seit Jahren in diesem Bereich tätig und haben uns durch die hohe Qualität unserer Arbeit Vertrauen erarbeitet. Momentan sind wir dabei, die Neugier, die bei solchen Wechslen entsteht, persönlich im Rah-

men vieler Kundentermine zu befriedigen. Wir konnten bereits ein paar Projekte abwickeln, zum Beispiel in Wiener Neudorf neben der Südautobahn und mehrere Kleinprojekte quer durch Österreich bis nach Vorarlberg. Momentan haben wir zwei Rammgeräte im Einsatz, allerdings können wir die Kapazitäten sehr schnell auf vier Geräte ausbauen, sollte der Bedarf da sein.

KÖRBLER: Durch unsere Matrixstruktur, die Unterteilung in Sparten, aber auch in Regionalniederlassungen, sind wir immer sehr nahe am Kunden. Insgesamt haben wir für die neue Sparte vier Mitarbeiter neu aufgenommen, die unser Team optimal ergänzen. Es ist uns wichtig, dass es nicht nur fachlich, sondern auch menschlich stimmt.

Aber war der Rammtechnikmarkt nicht bereits im Vorfeld gesättigt?

KÖRBLER: Die Situation in Österreich ist natürlich sehr angespannt, und die Preise sind nach der Alpine-Pleite am Boden, und ich befürchte, der große Knall wird noch kommen. Dass bei Projekten wie dem Semmering-Basistunnel immer wieder Stillstand eintritt, hilft ebenfalls nicht. Qualität, Know-how und Flexibilität sind sehr wichtig, um Projekte an Land zu ziehen. Zu guter Letzt entscheidet aber immer der Preis, da darf man sich nichts vormachen und muss entsprechend reagieren können. Dass wir eine eigene Maschinenfabrik sowie eine ausgezeichnete Design- und Projektierungsabteilung haben, bringt uns den Vorteil für den Kunden optimale Lösungen bieten zu können.

Wie wollen Sie sich denn künftig von Mitbewerbern abheben?

KIRCHMAIER: Unser Produkt und unsere Technologie sind auf einem sehr hohen Niveau – vor allem für die österreichischen Bodenverhältnisse. Allerdings muss man sich natürlich permanent weiterentwickeln. Gerade in Sachen Dokumentation herrscht noch viel Potenzial. So gibt es zum Beispiel weder eine automatische Datenaufzeichnung der wichtigsten Parameter, noch einen Nachweis über die verwendete Hammerkraft, was jedoch für die Qualitätskontrolle dringend notwendig wäre.

KÖRBLER: Wenn man im Ausland aktiv sein möchte, ist Dokumentation extrem wichtig, da für fast alle Parameter Nachweise verlangt werden. Aber davon abgesehen – wir punkten seit Jahrzehnten durch Verlässlichkeit, Qualität und Flexibilität und betreiben kein aggressives Claim-Management. Wir wollen unseren Kunden nicht nur Dienstleistungen, sondern vor allem Problemlösungen anbieten. Nur die Idee zählt – das zeichnet uns aus.

Besteht durch die Erweiterung des Sortiments nicht immer die Gefahr, dass andere Sparten vernachlässigt werden?

KÖRBLER: Das können und wollen wir uns nicht leisten. Ganz im Gegenteil. Der Zuwachs ist eher eine Befruchtung und Ergänzung für die anderen Bereiche.

KIRCHMAIER: Aber auch die Rammtechniksparte kann durch Input von den Kollegen aus anderen Bereichen nur profitieren. Manchmal ist man ja auch selber schon ein bisschen betriebsblind. Innerhalb der ersten drei Wochen konnten wir an unseren Rammpfählen dadurch bereits die ersten Adaptierungen vornehmen, die sich vor allem positiv auf die Qualität des Produktes auswirken.

Im Sortiment fehlt jetzt nur noch die Schlitzwand, dann hätten Sie den kompletten Spezialtiefbaubereich abgedeckt. Gibt es diesbezüglich Pläne.

KÖRBLER: Nein, zurzeit ist in diesem Bereich nichts geplant. Das Know-how und die Ressourcen wären aufgrund unseres internationalen Backgrounds zwar da, aber unsere Mitarbeiter sind auch so schon genug ausgelastet.

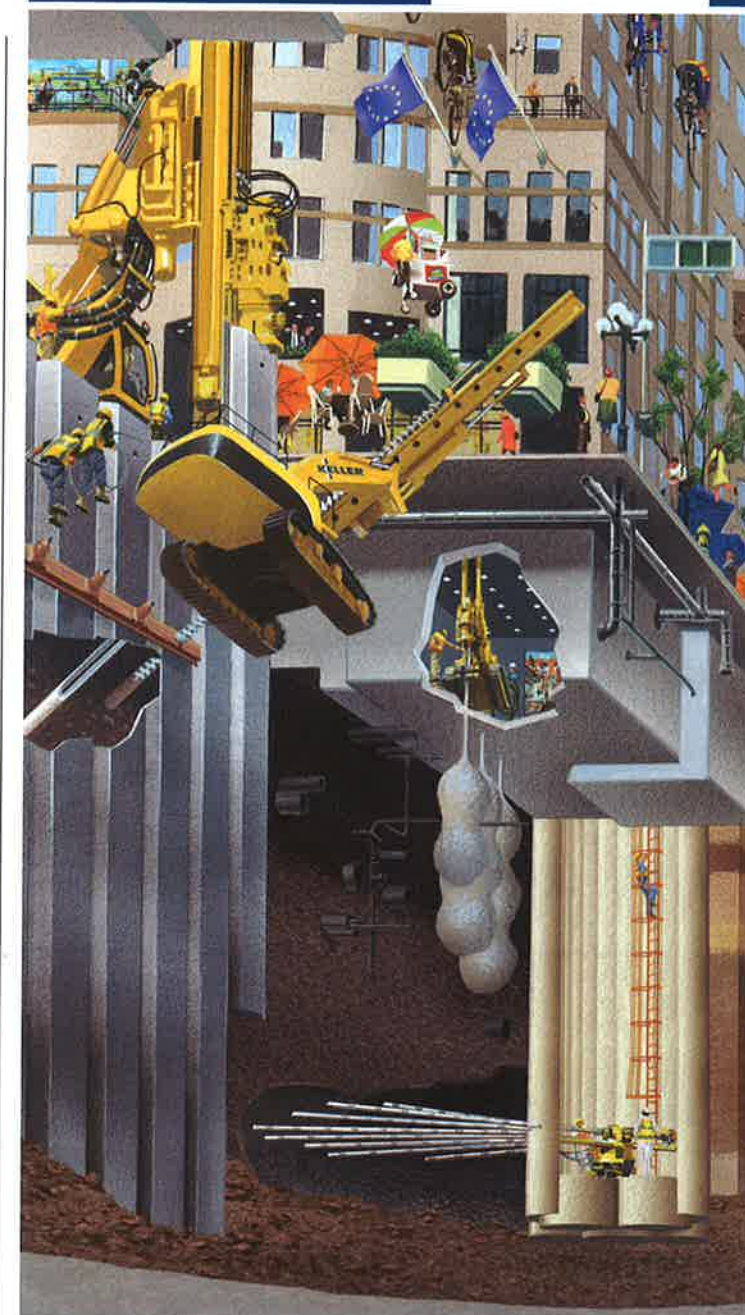
Erwarten Sie sich durch die neue Sparte nun deutliche Umsatzzuwächse?

KÖRBLER: In Zeiten wie diesen wäre das vermutlich vermessen. Die Kosten werden immer höher und die Preise immer niedriger – eine Schere, die immer weiter aufgeht. Unser Ziel für 2014 lautet, den Umsatz von 49 Millionen Euro zu halten. □

Keller Grundbau kann nun auch mit duktilen Rammpfählen punkten.



Keller Grundbau



Auf unsere Stärken bauen

Wir verwirklichen Lösungen für Ihre Baugrund-, Gründungs- und Grundwasserprobleme. Komplexe Grundbauaufgaben wickeln wir gerne ab und greifen dabei auf selbst entwickelte Verfahren und eine breite Palette moderner Technologien zurück.

Fragen Sie uns, wir beraten Sie gern!

Keller Grundbau Ges.m.b.H
Mariahilfer Straße 127a
1150 Wien
Austria
Telefon +43 (0)1 892 35 26
Telefax +43 (0)1 892 37 11
www.kellergrundbau.at
office.wien@kellergrundbau.at

Wien • Innsbruck • Söding
Salzburg • Dornbirn • Linz