

Das Magazin für erfolgreiche Bauunternehmer

Baugewerbe

www.baugewerbe-magazin.de

18
17. Nov. 2011



IT
*Einfach und professionell
den Webauftritt gestalten*

Fertigteile

Warum sich der Einsatz lohnt

Mobilbagger

Kraft zielgerichtet einsetzen

Personal

*Arbeitszeugnisse wie
ein Profi schreiben*



SCHALUNG

Unterstützung für schwierige Fälle

 Rudolf Müller

Weihnachtsgewinnspiel


ZENTRALVERBAND
DEUTSCHES
BAUWERBE ZDB



1 Guido Runkel mit 2 Hauptprodukten aus der Bisotherm-Produktpalette: links der Bisoplan, rechts der zukunftsweisende Bisomark für die einschalige Außenwand, hier mit Mineralwolle gefüllt

2 Nachhaltig. Dem Naturrohstoff Bims, im Bild eine Bimsgrube im Neuwieder Becken, muss bei der Steinproduktion nur wenig Energie zugeführt werden.

gruppe und andere Marktteilnehmer im In- und Ausland.

Ursprünglich hatte Rotec die Aufgabe für die Unternehmen innerhalb der Kann-Gruppe hochwertige Zuschlagstoffe zu gewinnen, aufzubereiten und zu veredeln. Heute beliefert Rotec natürlich nach wie vor die Unternehmen der Kann-Gruppe, jedoch auch die unterschiedlichsten Abnehmer im In- und Ausland mit speziellen Zuschlägen, Granulaten und Substraten. Als ein neues „Kind“, nach Übernahme einer Quickmix-Produktionsstätte, haben wir Bio-Trockenschüttungen im Programm, die sowohl im Sanierungs- wie auch im Neubau eingesetzt werden. Neu integrierte Aufbereitungs- und Veredelungsprozesse ermöglichen die Herstellung feinsten Körnungen mit ganz speziellen Eigenschaften. So sind wir zertifizierter Lieferant für die Trockenmörtel- und Bauchemieindustrie, für Kunststoffhersteller, für Hersteller von Wasser-, Abwasser- und Wasserentsalzungsfilteranlagen, für die Schweißmittel- und Schleifpastenindustrie, um nur einige Anwendungen zu nennen. Auch das macht uns insgesamt etwas unabhängiger vom Neubauvolumen.

Baugewerbe: Wie entwickeln sich die einzelnen Segmente bei Bisotherm?

Guido Runkel: Auf Wunsch der Gesellschafter wurde das Bisotherm-Sortiment sinnvoll und synergieerzeugend erweitert. In Bisotherm ist die Kernkompetenz im Bereich Mauerwerk zur homogenen Rohbauerstellung gebündelt. Das wird auch so bleiben, ja sogar noch weiter ausgebaut, denn wir werden unserem Image „Trendsetter im Bereich Leichtbetonsteine“ weiter gerecht bleiben. Darauf werde ich später noch eingehen.

„Das System Außenwand ganzheitlich betrachten“

INTERVIEW ■ Guido Runkel führt seit 2 Jahren die Geschäfte von Bisotherm und Rotec. **Baugewerbe** sprach ihm über die Positionierung und die Ziele der Unternehmen. Besonders am Herzen liegt ihm, das monolithische Bauen im Markt präzenter zu machen und den Irrglauben, dass ausschließlich außen gedämmte Außenwände zum Passivhaus führen, aufzuheben.

Baugewerbe: Im vergangenen Jahr feierte Bisotherm sein 25-jähriges Bestehen. Wie ist das Unternehmen heute, nach einem Vierteljahrhundert, aufgestellt?

Guido Runkel: Bisotherm ist eine Tochter der Kann-Gruppe. Diese hält 50 % am Unternehmen. Dr. Carl Riffer Baustoffwerke, ein Betrieb, der hier am Standort seit dem 19. Jh. Steine fertigt, hält die anderen 50 %. In diesem starken Verbund haben wir auch die letzten 10 Jahre, die für den gesamten Hochbau sehr bescheiden waren, gut gemeistert. Jedoch wurde sich nie passiv verhalten und bei schwierigen Marktsituationen blieben wir am Ball. Mit Qualität und Produktverbesserungen haben wir immer „Markt gemacht“. Im Mauerwerksbereich für Leichtbetonpro-

dukte sind wir Trendsetter und das Bisotherm-Produktportfolio ist zukunftsweisend, dazu später noch mehr.

Baugewerbe: Naturbims ist ein vielfältiger Natur-Baustoff, aus dem Sie heute nicht mehr nur Steine, sondern viele unterschiedliche Produkte herstellen. Wie hat sich die Positionierung des Unternehmens mit dieser Angebotserweiterung verändert?

Guido Runkel: Hier am Standort Mülheim-Kärlich bündeln wir die Aktivitäten. Bisotherm steht für ein umfassendes Steinprogramm für die Erstellung hochwertiger Rohbauten aus einem Guss. Die Rotec ist der Rohstoff-Aufbereiter für die Baustoffwerke der Unternehmens-



Im Sinne unserer Kunden, dem Baustoff-Fachhandel und den Bauunternehmen/Bauherren/Investoren bieten wir nicht nur das komplette Steinprogramm, sondern auch systemkompatible Schornsteinsysteme, die wir passend zum Mauerwerk direkt auf die Baustelle liefern. Wir haben hierzu ein hervorragendes Produkt, das hier vor Ort von einem Local Player hergestellt wird, unter dem Namen BisoAirstream in unser Programm integriert.

Für den Baustoff-Fachhandel und seine Kundschaft besonders interessant sind auch folgende Produkte: die Bio-Trockenschüttungen für den Modernisierungsbereich, BisoRoof für die Dachbegrünung, BisoArt für die Innen- und Außenwandverkleidung, BisoRock für den Gartenbereich, Rutsch-EX, das Naturstreumittel bei Eis und Schnee, und Hybilat, ein Ölbindemittel. An weiteren Produkten sind wir dran – wollen jedoch im Moment dazu noch nichts sagen, bis die Marktreife erreicht ist.

Baugewerbe: Welche Vorteile sehen Sie hier?

Guido Runkel: Für den Baustoffhandel ist Bisotherm jetzt interessanter als früher, weil das Programm breiter aufgestellt ist. Auch die Bauunternehmer haben somit für ein breites Produktspektrum einen Lieferanten. Die geschulten Außendienstmitarbeiter, die auch gerne direkt zur Baustelle kommen, können aus einer Hand, in vielen Segmenten beraten und betreuen. Ein Anruf in unserer Zentrale genügt.

Baugewerbe: Sie sprachen davon, dass Sie in Bisotherm die Kernkompetenz im Bereich Mauerwerk bündeln. Was ist für Sie hier das wichtigste Produkt?

Guido Runkel: Wenn Sie mich danach fragen, welchen Stein wir am meisten verkaufen, muss ich den Bisoplan nennen. Mit Blick auf die Zukunft sind mir aber die gefüllten Steine Bisomark für die einschalige Außenwand besonders wichtig.

Wir stellen im Moment fest, dass der Marktanteil des ungedämmten Steines wächst, d.h. eine Außenwandkonstruktion, bei welcher der Stein überwiegend statische Funktion übernimmt. Die Wärmedämmung übernimmt dann ein WDV-System, das der Maler aufbringt. Für den Bauunternehmer ist das aus meiner Sicht schlecht. Er überlässt einem anderen Gewerk einen Löwenanteil der Wertschöpfung. Dabei kann er mit dem richtigen Produkt, beispielsweise dem Bisomark, seinem Auftraggeber eine absolut hochwertige und zukunftssichere Gebäudehülle liefern. Außerdem macht er sich die Putzer zum Freund, da die haufwerksporige Oberfläche der Bisotherm-Steine ohne jegliche Vorbehandlung der ideale Untergrund für alle gängigen Innen- und Außenputze ist. Außerdem ist die monolithische Außenwand das A und O für alle anderen Gewerke. Auch hier ist weniger (Schichten, weniger Material) einfach mehr.

Baugewerbe: Wie kann der Bauunternehmer das Problem lösen?

Guido Runkel: Mit gefüllten Steinen kann er eine fertige Außenwand erstellen, die ohne zusätzliche Dämmung schon jetzt Anforderungen erfüllt, die weit über die eines Passivhauses hinausgehen. Für den gefüllten Stein spricht auch, dass Bauherren immer sensibler werden. Die Immobilie soll sicher und werthaltig sein sowie geringe Folge- und Nebenkosten verursachen. Außerdem sollen am besten schon

heute weitere EnEV-Verschärfungen „erschlagen“ werden.

Für diese Anforderungen haben wir vor 3 Jahren die Bisomark-Schiene ins Leben gerufen. Diese Steine vereinen den hochwertigen Bisotherm-Leichtbeton mit einem 100% FCKW- und H-FCKW-freien Wärmedämm-Hartschaumkern oder einem Steinwollkern. Der Bisomark mit organischer Wärmedämmung erreicht einen U-Wert von nur 0,15 W/m²K bei einer Wanddicke von 42,5 cm. Damit bieten wir eine bewährte, ausführungssichere Bauweise an, verbunden mit zukunftsweisendem Wärmeschutz, und das in nur einem Arbeitsgang.

Baugewerbe: Wie stellen sich die Kosten dar?

Guido Runkel: Natürlich ist der einzelne Stein ca. um die 3 Euro teurer. Dafür verringern sich jedoch die anderen Gewerkekosten und werden ganz sicher überkompensiert, was bedeutet, dass der Bauherr unterm Strich weniger Kosten hat und die bessere Konstruktion. Außen den hochwertigen Leichtbeton und die Dämmung liegt geschützt im Bauteil.

Für Bauunternehmer, die nicht nur für den Rohbau stehen, ist natürlich interessant, dass die Gerüstkosten geringer sind. Aufwendige Verankerungen wie bei WDV-Fassaden entfallen und die Gefahr von Fassadenbeschädigungen ist gleich null.

Baugewerbe: Das klingt doch alles sehr plausibel. Woran liegt es, dass diese Bauweise sich noch nicht so durchgesetzt hat, wie Sie es sich wünschen?

Guido Runkel: Vielen Leuten ist noch nicht klar, dass wir mit dem Bisomark ein sehr wirtschaftliches System anbieten. Wir stellen draußen auf der Baustelle fest: Dort, wo Projekte ganzheitlich betrachtet werden, egal ob ein privater oder institutioneller Bauherr dahinter steht, macht man sich Gedanken über die Folgekosten und sieht die Vorteile des einschaligen Wandaufbaus mit Bisomark.

Baugewerbe: Vielen Dank für das Gespräch.