

Markgrafs Kaltasphalt als eine echte Alternative

Die Unternehmensgruppe Markgraf will jeden Tag ein Stück besser werden.

Von Gerd Otto

BAYREUTH. Dass das stabile Fundament einer Baufirma gleichzeitig auch unternehmerische Freiräume schafft, dafür ist die Firmengruppe Markgraf mit Sitz im oberfränkischen Bayreuth ein sehr gutes Beispiel. Wie die beiden Geschäftsführer Thomas Löw und Liborius Gräßmann betonen, wird die Eigenständigkeit einer Unternehmensgruppe aber auch in zunehmendem Maße durch die Kooperationsfähigkeit und Kooperationsbereitschaft mit internen und externen Partnern gestärkt. Bauen sei gerade bei den anspruchsvollen und komplexen Projekten eine Teamaufgabe und eine Teamleistung: „Wir wollen jedenfalls an jedem Tag ein Stück besser werden.“ Vor diesem Hintergrund legt die W. Markgraf GmbH & Co KG als eine breit aufgestellte, mittelständische Bauunternehmung mit rund 980 hoch qualifizierten Mitarbeitern großen Wert auf die Aus- und Weiterbildung.

Dialog mit allen Partnern

Die Generalisten und Spezialisten der Markgraf-Gruppe, die Jahr für Jahr Bauvorhaben im Gesamtvolumen von 465 Millionen Euro abwickelt, sind regelmäßig an herausragenden Projekten im Hoch- und Tiefbau in Deutschland beteiligt. Dabei sei dem Unternehmen in jeder Phase des Kernprozesses Bauen der Dialog mit Auftraggebern und Nachunternehmern ein wichtiges Anliegen. Als Markenzeichen von Markgraf mit seinen mehr als 85 Jahren Bauerfahrung gilt der reibungslose Transfer zwischen Hochbau und Tiefbau sowie den Kompetenzzentren Fertigteile, Stahlbau, Asphalt und Logistik.

Um technische, wirtschaftliche, organisatorische und sicherheitstechnische Vorteile zu schaffen, wurde zuletzt ein neues Innovationsgremium etabliert. In diesem Innovationsgremi-

um „Markgraf 4.0 – Tiefbau innovativ“ werden dabei auch strategische Komponenten diskutiert. Schließlich ist gerade der Tiefbau von Markgraf der Unternehmensbereich mit besonderem Know-how, in dem die Spezialisten komplexe Herausforderungen koordinieren und anspruchsvollen Aufgaben mit flexiblen Antworten und intelligenter Prozesssteuerung begegnen. Nach Auffassung der Geschäftsführung wird durch eine agile Arbeitsweise der Erfahrungsaustausch über alle Bereiche und Ebenen hinweg ganz bewusst gefördert. Das firmenweit neu aufgelegte interne Verbesserungs- und Vorschlagswesen bietet dafür den idealen Rahmen. Viele Ideen mit hoher Bedeutung für die Bauunternehmung konnten bereits prämiert und umgesetzt werden.

Digitalisierung als Strategie

Wie in der gesamten Baubranche ist die Digitalisierung längst auch bei Markgraf ein fester Bestandteil im Kernprozess Bauen, mit Building Information Modeling (BIM) als Impulsgeber. Durch die durchgängige Digitalisierung aller planungs- und realisationsrelevanten Bauwerksinformationen soll der gesamte Bauprozess effizienter gemacht werden. Die Einführung von BIM, so die Verantwortlichen bei Markgraf, verändert aber auch die Abläufe im Unternehmen selbst und erfordert nicht nur technische, sondern auch organisatorische und personelle Anpassungen.

„Bauwerte ohne Verschwendung zu schaffen“ wird bei Markgraf als weiteres Ziel der Unternehmensgruppe sehr ernst genommen. So zielt etwa die Managementmethode „Lean Construction“ auf eine exakte Terminplanung ebenso wie auf eine getaktete Bauausführung. Im Mittelpunkt steht bei allen Aktivitäten der Ort der Wertschöpfung, nämlich die Baustelle. So wird derzeit im Rahmen eines Hotelprojekts in Hannover „Lean Construction“ erstmals im Geschäftsbereich Hochbau umgesetzt. Durch eine tägliche Taktsteuerungsbesprechung werden die Kommunikationswege auf ein Minimum reduziert. Gleichzeitig wurden die Mitarbeiter der Nachunternehmer

von den Spezialisten der Markgraf-Gruppe in einem Workshop geschult. Für die gesamte Unternehmensgruppe wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Digitalisierungsstrategie erarbeitet und die Umsetzung erfolgreich gestartet.

Dabei kommen für die unternehmensweiten Prozesse und Aufgaben Standardsoftwareprodukte führender Hersteller wie beispielsweise RIB, EDR oder Microsoft zum Einsatz, um das IT-Risiko bestmöglich zu reduzieren. Allen Mitarbeitern bei Markgraf werden abhängig von Funktion und Aufgaben modernste Arbeitsmittel zur Verfügung gestellt, um die tägliche Arbeit effektiv, effizient und flexibel ausführen zu können, betont die Geschäftsführung.

Doch zurück zur Baustelle als jenem vielzitierten Ort der Wertschöpfung. Möchte man zum Beispiel schnell, flexibel und unkompliziert die Reparatur von Schlaglöchern und Deckenschäden im Allgemeinen, Anrampen von Auffahrten, Asphaltierungen von kleinen Flächen und ähnliches realisieren, hat Markgraf das richtige Produkt parat. Der Hochleistungskaltasphalt Easyphalt ist inzwischen ein echtes Ganzjahresprodukt und weist gegenüber der Anwendung von Heiasphalt etliche Vorteile auf. Die HKL Baumaschinen GmbH hat den reaktiven Kaltasphalt seit 2008 im Programm und ist hochzufrieden. Im Unterschied zu den Wettbewerbsprodukten, so betont zum Beispiel HKL-Betriebsleiter Steffen Meister, verlängere sich durch die Vakuumverpackung die Lagerdauer auf 18 Monate.

Oberpfälzer Asphaltmischwerk

In den meisten Fällen kann die bearbeitete Fläche kurz nach dem Auftragen sorglos für den rollenden Verkehr oder für Fußgänger freigegeben werden. Easyphalt pro härtet nach dem Auftragen in der Regel binnen weniger Tage vollständig aus. „Wir garantieren eine kurze Lieferzeit sowie unsere Erreichbarkeit“, sagt Vertriebsingenieur Frank Schultes. Die Produktion des Hochleistungsprodukts findet direkt im betriebseigenen Asphaltmischwerk in der Oberpfalz statt.



Kaltasphalt als Ganzjahresprodukt

Foto: Daniel Neumuth



Intensiver Meinungsaustausch bei Markgraf

Fotos: Martin Bursch, Markgraf



Teilnehmer der Lean Construction Trainings bei der Hotelsimulation

Bauwerke durch Innovationen für die Zukunft fit machen

Die Baubranche liefert ständig neue Lösungen – nicht nur im Baustoffbereich.

Gastbeitrag von Martin Schneider

Dieser Winter zeigt vielen Bauwerken ihre Grenzen auf. Am Alpenrand sind es Schneelasten bis über 600 Kilogramm je Quadratmeter, die für viele Dachkonstruktionen schwierig werden. In den mittleren Lagen sind es sehr häufige Frostwechsel, das Pendeln der Temperatur um den Gefrierpunkt, die so manchem in die Jahre gekommenen Straßenbelag arg zusetzen. Aber auch Räumfahrzeuge, Salz und andere Begleiterscheinungen des Winters erzeugen vor allem bei ohnehin unterhaltsbedürftigen Bauwerken Ungemach. Umso besser, dass den Leuten vom Bau immer wieder auch schlaue Produkte einfallen. Bei kleineren



Martin Schneider
Geschäftsstellenleiter Nordbayern des Bayerischen Bauindustrieverbands
Foto: BBIV

Schlaglöchern im Winter hilft beispielsweise kurzfristig ein Eimer Kaltasphalt. Zwar wird die Straße damit nicht saniert, aber immerhin kann ei-

ne Straßenmeisterei verhindern, dass aus einem kleinen Schlagloch ein noch größeres Problem wird, solange witterungsbedingt keine grundlegende Sanierung möglich ist. Innovationen der Bauindustrie gibt es zwar längst nicht nur bei Baustoffen – diese sind aber für Laien besonders beeindruckend. Zu wenig bekannt sind die Chancen, die sich durch modernen Beton ergeben. Das Rezept für Beton ist einfach: Wasser, Zement und Gesteine. Aber wie beim Kochen kann man durch weitere Zutaten alles verändern. Silikatische Feinstäube, Kalksteinmehle, Flugasche und Hüttensandmehl, Erstarrungsverzögerer, Verflüssiger und Fließmittel können eingesetzt werden.

Auch Hochleistungsbaustoffe wie Stahl und Aluminium, Glas und Carbon werden heute vielfältig genutzt, um neue Bauwerke zu erstellen, oder – häufig sehr viel komplizierter – bestehende Bauwerke für die Zukunft fit zu machen. Das Feld für Innovationen am Bau reicht aber deutlich über technische Fragen hinaus. Innovative Bau-

abläufe, Baustellen-Logistik, Lean Management und digitalisierte Geschäftsprozesse machen branchenweit Furore. Noch stärker übergreifend sind innovative Vertragsmodelle, die es ermöglichen, viel Know-how aller am Bauwerk Beteiligten, also der Planer, der Baufirmen, Zulieferer und Handwerker, für ein noch besseres Projekt einzusetzen.

Wo etwa in herkömmlichen Verträgen der Bauunternehmer als ein Dienstleister agiert, der den vom Auftraggeber erstellten Bauplan „abarbeitet“, werden seine Bauerfahrung und auch seine Projektideen kaum genutzt. Es geht aber heute auch anders – und besser. Viele Optimierungspotenziale lassen sich dann heben, wenn Planung und Bauausführung aus einer Hand kommen. Noch mehr Spielraum ergibt sich, wenn man für ein Projekt den ganzen Lebenszyklus eines Bauwerks einbezieht und sich an den erwarteten Gesamtkosten über die Lebensdauer des Bauwerks orientiert. Die Lebenszykluskosten eines Bauwerks bestehen häufig nur zu einem

Fünftel aus den Baukosten und zu vier Fünfteln aus den Unterhaltskosten für das fertige Gebäude. Wer also – wie beispielsweise viele öffentliche Bauherren – jeden einzelnen Bestandteil eines Bauwerks billig einkauft, also den Rohbau, die Fenster, die Gebäudetechnik, der erhält im Ergebnis nicht zwangsläufig ein stimmiges Gesamtpaket. Und selbst dann kann es passieren, dass die Betriebskosten für das resultierende Gebäude über die Lebenszeit gerechnet deutlich höher ausfallen, als bei einem im ersten Schritt vielleicht aufwändigeren Bauwerk, das sich dann aber über die lange Lebensdauer bezahlt macht.

Für bessere Bauwerke hat die Bauindustrie heute eine ganze Menge innovativer Angebote bereit: Von der funktionalen Ausschreibung, Design-and-Build-Verträge, öffentlich-private Partnerschaften bis hin zu Alliance- oder Partnerschaftsverträgen, dem klassischen Schlüsselfertigbau oder der Vergabe an den Generalunternehmer sind viele Wege bekannt und zwischenzeitlich bewährt.