

Auf Partnerschaft bauen: Stahlhandel der neuen Generation in Rüdesheim



Wie C.A. Weber mit dem Bauunternehmen Goldbeck in ein neues Zeitalter startet und damit ein Lebenswerk schafft

Mit dem Bau des neuen Firmen- und Produktionsstandortes in Rüdesheim beginnt ein weiteres wichtiges Kapitel in der Unternehmensgeschichte von C.A. Weber. Es ist ein Generationenprojekt mit Bekenntnis zur Region Rheinland-Pfalz und zum Standort Deutschland. Eine Zukunftsinvestition, die Platz für Wachstum und Innovationen schafft und Arbeitsplätze sichert. Ein Lebenswerk.

Um die Vorstellungen der geschäftsführenden Gesellschafter in diesem Projekt umsetzen zu können, braucht es einen Partner auf Augenhöhe. Das Bielefelder Bauunternehmen Goldbeck überzeugte die Inhaberfamilie nicht

nur durch erstklassige Referenzen. In Zeiten von Corona, Lieferengpässen und rasanten Preissteigerungen erweist sich der Generalunternehmer als Fels in der Brandung. Dr. Steffen Lehmann, geschäftsführender Gesellschafter, sein Sohn Kai Lehmann sowie Christoph Bogler, beide geschäftsführende Gesellschafter und Prokuristen des Unternehmens sowie Goldbeck-Niederlassungsleiter Rhein-Main, Alexander Arnold, über zukunftsweisende Standards, Planungssicherheit in der Zeitenwende und die historische Chance, die mit Umzug und Neubau verbunden ist.

Was war der Grund für den Umzug von Bad Kreuznach nach Rüdesheim?

Dr. Steffen Lehmann: Hier gab es zwei Haupttreiber: Nach 20 Jahren kontinuierlichen Wachstums hatten wir an dem alten Standort zum einen unsere wirtschaftlichen Kapazitätsgrenzen erreicht. Das war weder der Produktivität unserer Mitarbeitenden zuträglich noch der Logistik. Zum anderen haben wir 2021 mit der Junior-Nachfolge einen wichtigen Schritt gemacht, unser Unternehmen in die nächste Generation zu führen. Dafür wollten wir ideale Voraussetzungen schaffen.

Kai Lehmann: Das ist wirklich ein Re-Start für unser Unternehmen! Mit dem Umzug haben wir ja nicht nur deutlich mehr Platz gewonnen, sondern zugleich in ein neues Layout der Maschinen, einen höheren Automatisierungsgrad und die Digitalisierung unserer Prozesse investiert. Wichtig war uns aber auch, eine moderne Arbeitswelt zu etablieren, die Ausdruck unserer Unternehmenskultur ist und mit der wir als Jung-Unternehmer die beiden am Standort tätigen, operativen Unternehmen Weber Stahlhandel sowie die Weber Bauelemente in ein neues Zeitalter führen.

Wie ist der Kontakt zu Goldbeck entstanden und was war das entscheidende Kriterium für die Beauftragung?

Dr. Steffen Lehmann: Ich habe mich an die Empfehlung eines Freundes aus der Hightech-Branche erinnert, der mir schon vor zehn Jahren sagte: Goldbeck sei eines der digitalsten Unternehmen der Baubranche, das er je gesehen hätte. Tatsächlich hat Goldbeck ein Büro im Silicon Valley, um im Austausch mit der Stanford University neue Technologielösungen zu entwickeln. Das hat mich beeindruckt. Und dass Goldbeck mit einer Niederlassung gleich bei uns um die Ecke, in Koblenz, vor Ort ist, passt natürlich.

Kai Lehmann: Wer die historische Chance hat, einmal im Leben etwas neu aufzubauen, sucht Partner, auf die man sich verlassen kann. Für ein solches Investitionsvolumen braucht es Planungssicherheit. Neben deutschlandweit bekannten Referenzen, die uns überzeugt haben, war Goldbeck einer von sehr wenigen Generalunternehmern, der uns in Zeiten von Corona und Lieferengpässen eine feste Terminzusage gemacht und Bausumme über ein der Situation angepasstes Bauvertragswerk die gedeckelt hat.

Welche besonderen Anforderungen waren planerisch und bauseitig mit dem Vorhaben verbunden?

Christoph Bogler: Structure follows strategy – nach diesem Prinzip haben wir unsere, in diesen turbulenten Zeiten ständig von uns weiterentwickelten Unternehmensstrategien im laufenden Projekt immer weiter optimiert, so dass entlang des Baufortschrittes die Baumaßnahmen entsprechend flexibel angepasst werden mussten.

Alexander Arnold: ...was in der Praxis bedeutet hat, dass wir beispielsweise die Hallensohle nur fünf Tage vor Betonage geändert haben. Oder dass das Stützenraster bis zuletzt angepasst wurde. Da wir mit einem digitalen Planungsmodell (Building Information Modeling, die Redaktion) arbeiten, konnten wir Änderungen kurzfristig umsetzen. Jede neue Situation haben wir in der Zusammenarbeit partnerschaftlich gemeistert.

Dr. Steffen Lehmann: ...fast freundschaftlich, kann ich sagen. Denn wir sind immer wieder aus der Goldbeck Systembauweise ausgebrochen und haben sehr viel Flexibilität von unserem Partner gefordert. Doch selbst wenn es mal heikel wurde, war die Zusammenarbeit im Stil sehr professionell. Zeit, Nerven und Geld haben uns eher andere Einflussfaktoren gekostet.

Was meinen Sie damit?

Christoph Bogler: Nach der verheerenden Flutkatastrophe im Ahrtal wurden die Auflagen für Neubauten erheblich ausgeweitet, was beispielsweise die Oberflächenwasserbeseitigung betrifft.

Arnold: So mussten zusätzlich unter anderem unterirdische Versickerungsmulden und Rigolen angelegt werden. Auch beim Brandschutz waren die Anforderungen hoch.

Kai Lehmann: ...und dann hat Herr Habeck über Nacht die KfW-55-Förderung gekippt, ein substanzieller Beitrag, mit dem wir kalkuliert hatten. Auf Nachfrage sind wir nur bis zum Anrufbeantworter durchgekommen.

Wie sind Sie mit den aktuellen Herausforderungen umgegangen, die in die Bauphase gefallen sind und wie haben diese die Realisierung beeinflusst?

Christoph Bogler: Nach dem 24.02.2022 sind die Preise für Baumaterialien explodiert, die Zinsen wöchentlich nach oben geklettert – wir mussten schnellstens reagieren. Wir haben unser Projekt in einer wilden Zeit realisiert, die Welt stand Kopf.

Dr. Steffen Lehmann: Goldbeck war für uns in dieser schwierigen Situation der Fels in der Brandung und trotz aller Widrigkeiten in der Lage, drei Varianten für ein Vertragsmodell anzubieten. Herausgekommen ist dabei ein sehr fairer Bauvertrag.

ESG-Kriterien beeinflussen heute viele Projekte grundlegend: Wieviel Nachhaltigkeit und Verantwortung stecken in Ihrem Neubau?

Kai Lehmann: Obwohl wir von der Politik ausgebremst wurden, haben wir an den zukunftsweisenden Standards bei der Bauweise der Gebäude festgehalten. Wenn man eigene Kinder hat, macht man da keine Kompromisse. Besonderen Wert haben wir als junge Generation auf das „S“ gelegt, also die soziale Komponente der viel zitierten ESG-Kriterien.

Haben Sie ein Beispiel für uns?

Christoph Bogler: Unsere Eisenbieger arbeiten am neuen Standort nicht mehr bei Wind und Wetter im Freien, sondern in einer beheizbaren Halle. Außerdem haben wir in unserem Bürogebäude ein Wohlfühlstockwerk eingezogen, eine hochmoderne Sozialfläche mit Kaffee-Lounge, Kreativraum sowie 170 Quadratmetern Dachterrasse, welche bspw. für Mitarbeiter-Events genutzt werden kann und einen weiteren Benefit für unsere Angestellten darstellt.

Dr. Steffen Lehmann: Der Neubau hilft uns als Arbeitgeber, in Zeiten des Personalmangels noch attraktiver zu werden. Aber wir möchten unseren Mitarbeitenden auch etwas zurückgeben. Im Ergebnis sorgt der Wohlfühlfaktor für weniger Fluktuation und Krankheitstage, eine Win-Win-Situation.

Goldbeck hat für Sie auch die Innenarchitektur des Wohlfühlstockwerkes sowie der Ausstellungshalle übernommen. Was hat Ihnen hier besonders gut gefallen?

Dr. Steffen Lehmann: Wir haben einen gemeinsamen Termin mit Herrn Arnold im Goldbeck-Kundenforum in Hirschberg gemacht, was sehr beeindruckend war, da hier wie in einem Supermarkt ein breites Angebot an Gestaltungsmöglichkeiten präsentiert wird.

Arnold: Wir hatten bereits eine Vorauswahl getroffen, von der wir wussten, dass sie zu den Anforderungen an die Funktion der neuen Ausstellungshalle perfekt passt. Hier konnten wir unsere Erfahrungen mit Produkten und Lieferanten ins Spiel bringen und die Umsetzung nach Plan realisieren.

Christoph Bogler: ...und wir mussten nicht lange selbst recherchieren. Das war einfach alles auf den Punkt, bis zum letzten Sofa in der Ausstellungshalle und dem Wohlfühlstockwerk.

Aus ihrem Dienstleister Goldbeck ist heute ein Auftraggeber und Partner für Sie geworden. Was umfasst die Zusammenarbeit und welchen Umfang hat diese?

Dr. Steffen Lehmann: Wir hätten es nicht für möglich gehalten, dass wir uns als mittelständisches Familienunternehmen mit einem 6-Milliarden-Konzern wie Goldbeck auf Augenhöhe treffen und so gut verstehen. Dass aus der guten Partnerschaft jetzt mehr geworden ist, freut uns umso mehr.

Arnold: Das sehen wir genauso. Auch wir sind bei aller Größe ein Familienunternehmen, das in der Beschaffung auf starke, regionale Partner und langfristige Beziehungen setzt. In diesem Fall kaufen wir Baustahl bei Weber Stahlhandel ein sowie die Bauelemente bei Weber Bauelemente. Das sorgt nicht nur für kurze Wege zu unseren Baustellen in der Rhein-Main-Region. Es schafft auch am Standort selbst eine hohe Akzeptanz für neue Bauvorhaben.

GOLDBECK