

K wie Kompetenz

Sie sind die Spezialisten für den Schutz und die Instandsetzung von Beton- und Stahloberflächen und nehmen innerhalb der Unternehmensgruppe Heinrich Schmid eine Spezialistenrolle ein: die Standorte und Abteilungen der „Stahl- und Betonschützer“.



Geballte Kompetenz – bei Heinrich Schmid sind rund 120 Mitarbeiter im Bereich Stahl- und Betonschutz tätig.

Kontinuierlich wächst der Markt für Betoninstandsetzung und Korrosionsschutz im Gegensatz zu den klassischen Malerarbeiten. In diesem Wettbewerb sind die Technologie und das Know-how entscheidender als der Preis. Bei Heinrich Schmid hat man die Vorteile bereits vor Jahrzehnten erkannt. Mittlerweile kümmern sich rund 120 Mitarbeitern, verteilt auf sieben Standorte, um das Segment Betoninstandsetzung und Korrosionsschutz.

Umsatz mit Landwirtschaft

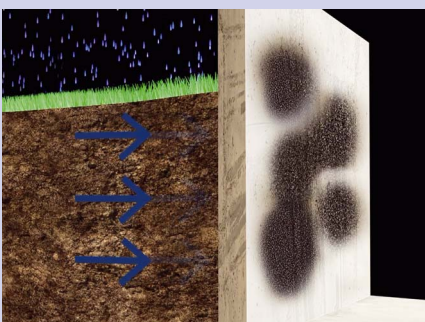
„Stahl- und Betonschutz war immer mein Steckenpferd“, erzählt Geschäftsführer Holger Kaim vom HS-Standort in Aalen. „Seit 2005 explodiert unser Geschäft mit Bauschutz förmlich.“ Für die Zukunft haben die Aalener gemeinsam mit den Kollegen aus Reutlingen einen neuen Kundenkreis aufgespürt: die Landwirtschaft. Früher flieste man Stallböden, heute werden sie beschichtet. „Die Land-

wirtschaft ist eine interessante Marktnische“, verrät Kaim.

Sauberes Trinkwasser

Auch die Abteilung Bausanierung am Standort Freiburg hegt Zukunftspläne. „Jede Kommune hat einen Trinkwasserbehälter, die müssen alle zehn Jahre saniert werden. Da steht viel Potenzial in der Gegend“, sagt Abteilungsleiter Martin Trefzer. In der kommenden Zeit will

Schleierinjektion: Was kann man dagegen tun, wenn Feuchtigkeit von außen durch das Fundament in den Keller eindringt?



Als Erstes werden Löcher durch das undichte Fundament bis ins Erdreich gebohrt. Für die Injektion werden dann spezielle Einfüllstutzen im Mauerwerk verankert.



er spezielle Lehrgänge besuchen, um sein Fachwissen auf den neuesten Stand zu bringen. „Trinkwasser ist ein Lebensmittel, da müssen strenge Vorschriften berücksichtigt werden.“

Unter Strom

„In Heilbronn gibt es unzählige Malerbetriebe, die mehr oder weniger das Gleiche anbieten. Wir haben uns davon abgehoben“, erzählt Abteilungsleiterin Kornelia Hofmann. „Wir sind vorwiegend für Kunden aus der Industrie und der Energiebranche im Einsatz, arbeiten viel in Kraftwerken. Im Bauschutz haben wir uns auf Bodenbeschichtungen spezialisiert. Wir haben die Zertifikate, dürfen Beschichtungen nach WHG ausführen.“

Großes und Kleines

In Reutlingen bieten Roland Mayer und seine Mitarbeiter ihren Kunden neben Betoninstandsetzungsarbeiten insbesondere Bodenbeschichtungen „praktisch aller Art“. Derzeit sind Mitarbeiter damit beschäftigt, ein Großprojekt mit über 40.000 Quadratmeter ableitfähiger Bodenbeschichtung innerhalb von zwei Monaten fertigzustellen. Andere arbeiten regelmäßig für die Landwirtschaft. Laut Mayer macht gerade diese Abwechslung den Reiz der Arbeit aus. „Ich kann jetzt voll mitreden, wenn es um Melkroboter und Melkkarussell geht“, scherzt er.

Hoch hinaus

Tief unten und hoch oben – die Einsatzorte der Sindelfinger liegen zwischen diesen Polen. So befinden sich nicht nur Arbeiten am Tunnel von Schwäbisch Gmünd oder an der Schwarzenbach-Talsperre im Schwarzwald, sondern auch Balkonsanierungen und sogar Kirchtür-

me im Portfolio der Abteilung. „Kirchtürme mit bis zu hundert Metern, da muss man absolut schwindelfrei sein“, sagt Abteilungsleiter Jörg Holzwarth. Die Auftragssummen variieren von 500 Euro bis 1,5 Millionen Euro.

Zufällig Balkonsanierer

Vor 15 Jahren wurden die Pforzheimer zu Betonschützern – und das eher zufällig. „Unsere Kunden haben entsprechende Leistungen angefragt.“ Zunächst wagte man sich an kleine Aufträge mit fünf oder sechs Balkonen, „heute sind Anlagen mit 30 oder 40 Wohnungen kein Problem für uns“, so Regionalleiter Norbert

**Weiterbildung plus
Hightech gleich
Kompetenz.**

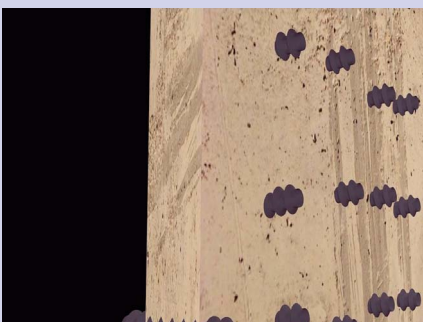
Eschl. Die Kompetenzen in der Wohnungs- und Balkonsanierung will man in Zukunft noch stärker ausbauen. Er ist sicher: Der Bedarf wird wachsen.

Die Abdichter

Neben „Bau-Kunststoff“ existiert in Reutlingen ein zweiter Spezialbetrieb: „Korrosions- und Bauschutz“. „Wir kooperieren sehr eng miteinander“, sagt Eckehart Heim. Seine Mitarbeiter sind versierte Spezialisten für Vergelungen, Verpressungen und den Umgang mit Spritzfolien. Damit machen sie Brücken „wasserdicht“.

„Die Aufgabe des Malers endet nicht im Wohnzimmer“, so Heim. „Zur Instandhaltung gehört auch die Gebäudeabdichtung dazu.“ Er selbst sieht die Stahl- und Betonschützer als Komplettendienstleister im Immobilienbereich.

Die Anzahl und der Abstand dieser Packer sind von Fall zu Fall unterschiedlich. Dies zu bewerten erfordert viel Erfahrung und Know-how der Mitarbeiter.



Durch diese Löcher wird ein Spezialharz gepresst, welches das Fundament umhüllt und somit abdichtet.



„Wir werden gerufen, wenn herkömmliche Mittel nicht mehr helfen.“ Heim schildert einen typischen Fall: „Ein Kunde hat Feuchtigkeitsprobleme im Keller. Im ersten Schritt entfernt der Maler lose Farbschichten und streicht die Wände mit Silikatfarbe. Wenn die Schäden wieder auftreten, wird der Putz abgeklopft und ein Sanierputz aufgetragen. Hilft auch das nicht weiter, dann werden wir gerufen.“

Die Erfolgsformel

„Hightech-Anwendungen, wie beispielsweise die Schleierinjektion, sind unser Alleinstellungsmerkmal“, sagt Heim. Das alles bedinge jedoch hervorragend ausgebildete Mitarbeiter. Permanente Weiterbildung sei erforderlich, um sich das fast schon ingenieurmäßige Fachwissen anzueignen. Bei Heinrich Schmid gibt es dafür eine eigene Führungsakademie. Den Meisterbrief für Bauten- und Korrosionsschutz habe man mit initiiert. Er sei ein zentraler Baustein für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung. „Wir investieren viel in Maschinen – und noch viel mehr in Menschen. Denn ohne einen kompetenten Maschinenbediener bringt die beste Technik nichts.“ Für Eckehart Heim lautet die Erfolgsformel $W + H = K$ oder ausgesprochen: „Weiterbildung plus Hightech gleich Kompetenz.“

Josef Schneider



Norbert Eschl



Holger Kaim



Roland Mayer



Kornelia Hofmann



Jörg Holzwarth



Martin Trefzer

PRAXISPLUS

Marktchance Schleierinjektion

Interview mit Eckehart Heim

Seit wann bieten Sie Ihren Kunden Schleierinjektion an? Wir sind seit über zehn Jahren in diesem Bereich tätig. Aufträge kommen häufig von Malerkollegen. Bei gravierenden Feuchtigkeitsproblemen helfen klassische Malertechniken oft nicht weiter.

Wie profitieren die Malerbetriebe von der Zusammenarbeit mit Ihnen?

Die können dann gegenüber ihren Kunden als Komplettanbieter auftreten. Ihnen selbst bleiben die Malerarbeiten. Damit konzentrieren sie sich auf ihr Kerngeschäft.

Wie sind die Erfolgsaussichten bei einer Schleierinjektion? Wenn wir eine Wand abdichten, bleibt diese dicht. Ich habe es noch nie erlebt, dass Wasser an diesen Stellen wieder eindringt. Doch manchmal tritt nach einigen Wochen Wasser an anderen Stellen aus. Hier ist dann viel Know-how und Erfahrung gefragt: Woher kommt das Wasser? Wie ist das Gebäude beschaffen? Welche konstruktiven Besonderheiten liegen vor? In der Praxis fehlen oft Pläne und Daten. Am Ende sind daher oft die Erfahrung und die Spürnase des Vorarbeiters entscheidend.

Herr Heim, danke für das Gespräch.



Eckehart Heim

PRAXISPLUS

Ein Video zeigt die Funktionsweise der Schleierinjektion unter <http://bit.ly/schleierinjektion> oder direkt über den QR-Code abrufen.

 <http://bit.ly/schleierinjektion>



Das Injektionsharz wird durch das Mauerwerk gepresst und dichtet das Fundament von außen ab. Nach dem Aushärten ist es absolut wasserdicht.

Grafiken und Fotos: Heinrich Schmid

