



Wieder zu zweit: An der Seite von Rudolf Feldmeier ist Volker Neubert der neue technische Geschäftsführer der Aarsleff Rohrsanierung GmbH. | Foto: Ines Knaack

„Wir werden innovativer werden!“

Die Aarsleff Rohrsanierung GmbH hat seit dem 1. Oktober neben Rudolf Feldmeier mit Volker Neubert wieder einen technischen Geschäftsführer. Wir sprachen mit dem Duo über die aktuelle Situation und die Perspektiven des Unternehmens.

Herr Feldmeier, das letzte Mal saßen wir im Herbst 2013 zusammen. Anlass war damals die neue Eigentümerstruktur mit Aarsleff als alleinigem Gesellschafter. Sie haben damals auf die Vorteile dieser Veränderung für das Geschäft der deutschen Aarsleff Rohrsanierung GmbH hingewiesen. Zwei Jahre ist das her. Haben sich ihre Erwartungen erfüllt?

Feldmeier: Die Erwartungen haben sich erfüllt. Manche besser als vorhergesehen, manche nicht ganz in dem Maße, wie wir uns das gewünscht haben. Die strategische Ausrichtung und die Zusammenarbeit mit Aarsleff in Dänemark haben sich hervorragend entwickelt. Im Bereich Technik und Innovationsgeschwindigkeit werden wir in den kommenden Monaten

und Jahren noch zulegen.

Können Sie das ein wenig konkretisieren?

Feldmeier: Wir sind seit dem 1. Juli hinsichtlich der Lieferung unserer Filzliner nicht mehr an unseren Lieferanten gebunden. Das heißt: Wir beziehen unsere Filzschläuche jetzt aus der eigenen Fertigung im dänischen Hasselager.

Wir haben deutliche Einsparungen beim Einkauf, beispielsweise von Harzen erreicht, die Zusammenarbeit der Labore in Geschwenda und in Hasselager funktioniert sehr gut. Und nicht zuletzt ist die Kommunikation auf der Ebene des Managements um ein vielfaches leichter geworden gegenüber der Zeit mit zwei

Gesellschaftern. Auf dieser Basis arbeiten wir jetzt daran, in technischer Hinsicht unser Innovationstempo zu steigern.

Sie haben in den zurückliegenden 6 Jahren die Geschäfte der Aarsleff Rohrsanierung GmbH allein geführt. Nun gibt es mit Volker Neubert wieder einen zweiten, einen technischen Geschäftsführer. Weist dieser Schritt in die von Ihnen angesprochene Richtung?

Feldmeier: Wir sind eine Baufirma, in der sehr viele technische Abläufe stattfinden, wir haben fast ausschließlich technische Produkte und unsere Kunden fordern, technische Entwicklungen zeitnah in unserer Organisation umzusetzen. Aufgrund von komplexeren Aufgabenstellungen in der Zukunft ist es hilfreich und sinnvoll, dieses Aufgabengebiet an einen technischen Geschäftsführer zu übertragen.

Da muss ich noch einmal nachfragen. Bis zum Jahr 2009 hatten Sie einen technischen Geschäftsführer an Ihrer Seite. Mit dessen Aus-

“

Wir haben gerade eine eigene Firma gegründet, die die LED-Technologie vertreiben wird.

Rudolf Feldmeier

scheiden fiel die Entscheidung, seine Position nicht neu zu besetzen, jetzt ist diese Stelle wieder geschaffen. Wie kam es zu diesem Sinneswandel?

Feldmeier: Um ganz ehrlich zu sein: Ich wollte immer einen zweiten Geschäftsführer haben, die Amerikaner haben das schlicht und ergreifend nicht erlaubt. Seit die Eigentümerstruktur sich verändert hat, habe ich dieses Thema wieder aufgegriffen und dies mit Erfolg, wie Sie heute sehen.

Aber natürlich steht dahinter auch eine konkrete Absicht. Ein zentrales Ziel unserer Ausrichtung für die Zukunft heißt: Wir werden innovativer werden. Um hierfür die Voraussetzungen zu schaffen und das Innovationstempo

zu steigern, haben wir Volker Neubert zum technischen Geschäftsführer berufen. Eine weitere Person, die bei uns im Hause seit vielen Jahren für technische Kompetenz steht, ist Albert Kappauf. Er hat zusätzliche Aufgaben in Dänemark übernommen, um die Verzahnung zwischen Dänemark und Deutschland zu verbessern und so Innovationen schneller in den Markt zu bringen.

Weshalb ist die Wahl gerade auf Volker Neubert gefallen?

Feldmeier: Dafür gibt es viele Gründe. Er kennt das Unternehmen in- und auswendig, weil er in dieser Organisation seit 17 Jahren in verschiedenen Positionen tätig ist. Zunächst als Bauleiter, dann als Niederlassungsleiter und später Geschäftsführer der Kanal- und Umwelttechnik, KUT, und zuletzt als technischer Leiter. Hinzu kommen seine soziale Kompetenz, die in dieser Position von besonderer Bedeutung ist und seine Fähigkeit, getroffene Entscheidungen auch umzusetzen.

Herr Neubert, wo sehen Sie in Ihrem neuen Aufgabenbereich die wesentlichen Herausforderungen?

Neubert: Das technische Denken ist bei uns im Unternehmen sehr ausgeprägt. Dies zählt zu unseren großen Stärken und dies werden wir weiterentwickeln. Wir wollen den technischen Verkauf weiter vorantreiben und die Kalkulationsstrukturen optimieren, um so unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Ein wichtiger Punkt ist der Projektablauf von der Bearbeitung der Angebote über die technische und organisatorische Umsetzung auf der Baustelle bis zur Nachbetrachtung und Analyse. Hier



Die LED-Technologie für die Sanierung von Hausanschlussleitungen wird künftig über die neue Tochterfirma Bluelight GmbH an Kanalsanierungsunternehmen vertrieben.

wollen wir gemeinsam mit unseren Niederlassungsleiterkollegen noch effizienter werden.

Herr Feldmeier sprach von innovativer werden. Wie stellt sich das aus der Perspektive des technischen Geschäftsführers dar?

Neubert: Da denke ich zunächst einmal an die Entwicklung unseres eigenen UV-Liners. Hieran arbeiten wir intensiv mit unseren dänischen Kollegen. Außerdem prüfen wir die Weiterentwicklung und Optimierung im Bereich der Nadelfilzliner. Das ist ein Segment, das für unsere Kunden sehr wichtig ist und in dem

wir unsere technologische Spitzenstellung behaupten und ausbauen können. Nicht zu vergessen ist der Bereich Schacht- und Großprofilansanierung. Hier haben wir in den letzten Jahren viele große und komplexe Maßnahmen abgewickelt. Dieses Know-How wird genutzt, um Verfahrensabläufe und Baustellenorganisation zu optimieren sowie auch auf diesem Sektor unsere Marktposition zu stärken.

Vor zwei Jahren haben Sie betont, die deutsche Tochter werde in Zukunft stärker an den Ergebnissen von Forschung und Entwicklung in Dänemark teilhaben. Hierzu zählt die interessante Technologie der LED-Lichthärtung von Nadelfilzlinern im Hausanschlussbereich. Wir haben in der bi-UmweltBau im Sommer 2014 ausführlich über diese Technologie berichtet. Seitdem ist es – zumindest in Deutschland – recht ruhig geworden um dieses Verfahren. Wie ist dies bezüglich der aktuellen Stand der Dinge?

Feldmeier: Es ist vermeintlich ruhig. Wir haben die scheinbare Ruhe genutzt, um für diese Technik alles Notwendige für einen erfolgreichen Markteintritt vorzubereiten. Wir haben gerade eine eigene Firma gegründet, die diese Technologie vertreiben wird. Die Bluelight GmbH ist eine Tochter der Aarsleff Rohrsanierung GmbH, die die Technologie und die entsprechende Ausrüstung an Sanierungsunternehmen verkauft.

Dies bedeutet aber, wenn ich das richtig sehe, einen Strategiewechsel?

Feldmeier: Das ist richtig. Bisher haben wir unsere Techniken ausschließlich intern genutzt, jetzt werden wir diese Technik auch an fremde Dritte vertreiben. Das basiert auf einem Busi-



ENTWICKLUNG
QUALITÄT
TECHNOLOGIE
SERVICE

IMPREG
GROUP
DPP TECHNOLOGY SOLUTIONS

DERLINER.

Spezialist für alle Arten von Anlagentechnik



„Wir wollen den technischen Verkauf weiter stärken und die Kalkulationsstrukturen optimieren.“ Volker Neubert | Foto: Ines Knaack

ness to Business-Modell. Das heißt, wir werden diese Technik nicht an den Endverbraucher verkaufen, sondern an den Anwender, der auf dem Gebiet der Hausanschlusssanierung tätig ist.

Unser Kerngeschäft liegt nach wie vor im Hauptkanal, dementsprechend ist unsere Organisation strukturiert. Das Geschäft auf den privaten Grundstücken erfordert komplett andere Strukturen, die wir in unserem Unternehmen nicht aufbauen wollen.

Wie reagiert der Markt auf diese Technik?

Feldmeier: Bei den bisher durchgeführten Baustellenvorfürungen war das Interesse und die Resonanz sehr gut und deshalb sind wir in optimistischer Erwartung, was diese Technik uns in den nächsten Jahren beschern wird.

Haben Sie bereits Resonanz seitens der Anwender?

Feldmeier: Ja, wir haben diese Technik natür-

lich bereits potenziellen Kunden vorgestellt. In Skandinavien wenden wir diese Technik ja bereits seit Jahren an. Das heißt: wir sprechen nicht von einer gänzlich neuen Technik, sondern von einem neuen Markt für dieses Verfahren. Die Reaktionen der Unternehmen waren sehr positiv und das Interesse, dieses Produkt auch auf dem deutschen Markt anzuwenden, ist offenbar groß.

Zu einem anderen Produkt: Es ist schon eine Weile her, da erreichte die Nachricht den Markt, Aarsleff komme mit einem eigenen UV-härtenden Glasliner. Wie ist hier der Stand der Dinge?

Neubert: Diese Technologie ist ja im Wesentlichen in Dänemark entwickelt worden und wird dort auch angewendet. In Deutschland haben wir in der Vergangenheit einige Baustellen mit dem Produkt abgewickelt. Aktuell arbeiten wir noch an kleinen Verbesserungen, um dann in naher Zukunft mit diesem Liner verstärkt auch in Deutschland aufzutreten.

Wann wird das so weit sein?

Neubert: Ich gehe davon aus, dass dies im kommenden Jahr der Fall sein wird.

Bisher arbeiten Sie, was Glasliner angeht, mit Impreg zusammen. Wird das dann eigene Produkt den Impreg-Liner in ihrem Portfolio ersetzen oder ergänzen?

Feldmeier: Wir werden nicht ausschließlich unser eigenes Produkt einsetzen, sondern auch hier weiter gut und gerne mit Impreg zusammenarbeiten.

Neubert: Die Entscheidung für dieses oder jenes Produkt wird dann jeweils projektspezifisch in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit und die technischen Spezifikationen getroffen werden.

Wird der Glasliner in Deutschland ein Aarsleff-exklusives Produkt sein?

Neubert: Ja!

Und welches Spektrum wird er abdecken?

Neubert: Wir werden alle gängigen Dimensionen abdecken können. Aber bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht zu Details äußern.

Eine Kernaussage in dem Gespräch vor zwei Jahren war: „Wir sind Marktführer und wir werden Marktführer bleiben. Steht dieser Satz noch heute?“

Im Bereich der Großprofilansanierung stoßen wir in neue Dimensionen vor.

Volker Neubert

Feldmeier: Das ist nach wie vor gültig!

Wie steht denn die Aarsleff Rohrsanierung heute im Markt da?

Feldmeier: Wir konnten in den letzten zwei Jahren Umsatz- und Gewinnzuwächse verzeichnen. Ich habe nach wie vor Schwierigkeiten zu bewerten, ob wir analog zum Markt, ob wir schneller oder langsamer als der Markt wachsen. Wir haben leider keine überregionalen und verlässlichen Zahlen, um dies beurteilen zu können. Ich gehe davon aus, dass wir uns in

ö.b.u.v. Sachverständige für Kanalnetzsanierung

Am Habichtsfeng 18
37176 Nörten-Hardenberg
Tel.: (05503) 91599-01

Bornegasse 18
35274 Kirchheim
Tel.: (05422) 85004-63

Vahrenwalder Straße 269 A
30179 Hannover
Tel.: (0511) 9666-865

E-Mail: info@ib-hellriegel.de
www.ib-hellriegel.de

bi Anschweißungsdienste

100% Aufträge finden

bi media
www.bi-media.de



„Um das Innovationstempo zu steigern, haben wir Volker Neubert zum technischen Geschäftsführer berufen.“ Rudolf Feldmeier | Foto: Ines Knaack

Deutschland in einem Wachstumsmarkt bewegen und prognostizierte langfristig ein lineares Wachstum von 2 bis 5 Prozent. Unser Ziel und Bestreben ist es, mit diesem Wachstumstempo mindestens Schritt zu halten.

Auf der Anwenderseite hat nach unserem Eindruck in den letzten zwei oder drei Jahren erfreulicherweise eine Konsolidierung stattgefunden. Es drängen in der letzten Zeit keine neuen Wettbewerber auf den Markt, der Abwärtstrend bei den Preisen scheint gestoppt und ich rechne für die Zukunft bei einem wachsenden Markt mit stabilen oder regional leicht steigenden Preisen.

Gibt es aus ihrer Sicht weitere spannende technische Entwicklungen und Neuheiten?

Feldmeier: Die LED-Technik und den UV-Liner haben wir angesprochen, wir werden uns in Zukunft verstärkt um die Robotertechnik bei uns im Hause kümmern, wir werden den Filzliner optimieren und die Großprofilsanierung weiterentwickeln.

Neubert: Im Bereich Großprofilsanierung haben wir im Moment ein besonderes Projekt in der Ausführung. Das Projekt München Oberwiesenfeld ist für uns der größte Einzelauftrag in der Firmengeschichte. Wir werden dort ein GFK-Profil mit Trockenwetterrinne in Durchmessern zwischen drei und vier Metern einbauen. Das Vorhaben hat ein Auftragsvolumen von 18,6 Millionen Euro Netto und ist was die Größenordnung und die Technik betrifft ein außergewöhnlich anspruchsvolles Projekt. Ich denke, im Bereich der Großprofilsanierung stoßen wir hier in neue Dimensionen vor und in Deutschland wird das ein Vorzeigeprojekt werden.

Wann startet die Maßnahme?

Neubert: Mit den vorbereitenden Arbeiten haben wir im August begonnen, mit dem Einbau der Profile werden wir Anfang des nächsten Jahres beginnen und die Maßnahme wird bis 2017 laufen.

Da sind wir gespannt und bleiben am Ball!

Das Interview führte Artur zu Eulenburg

Jetzt auch mit neuen Partnern in Holland, Belarus und Rumänien!

Rausch weiter auf Erfolgskurs.

Rauschprodukte gefragt auf der ganzen Welt

rausch

www.rauschtv.com

Konzeptionsbüro Franz Janssen GmbH Rohr & Kanal

Janssen Process

Riss- & Scherbensanierung

Spezialverfahren zur Reparatur von punktförmigen Schäden mit Selbstheilung

1984 - 2014: 30 Jahre Janssen Process

Technische Daten: Konzeptionsbüro: 041 720 - 041 720
Lieferungswelt: Schweiz, Belgien, FRC, Spanien • Weltweit: Janssen

- Stabilität des Rohr-/Kanalstrukturs
- Injektion von 2-Komponenten PU-Harz „Janssen“
- Verfüllung: Mikrobläschen, Ca- und Zinksilicate und das Einleiten neuer Rohrdurchlässe
- Verfüllung von Stützbohrungen
- Sanierungsprozess dient als Sicherung

www.janssen-umwelttechnik.de
Tel: +49 (0) 2023/93920