KiTa ThyssenKrupp:

Schwieriger Baugrund erforderte solide Tragwerksplanung

Beruf und Familie sollten besser miteinander verzahnt sein. Es muss halt passen und die Beteiligten sollten sich wohl fühlen. Drauf setzt der ThyssenKrupp-Konzern. Er machte die Idee zum festen Bestandteil seiner Personalpolitik. Die Kindertagesstätte „Miniapolis" auf dem Gelände des ThyssenKrupp-Quartiers in Essen dient dafür als wichtiges Beispiel.

Kindertagesstätte „Miniapolis" auf dem Gelände des ThyssenKrupp-Quartiers in Essen. Foto: IDK Kleinjohann

ESSEN (ABZ). – Gemeinsam mit dem DRK als Betreiber offeriert man den Mitarbeitern eine verlässliche Betreuung ihrer Kids. Für ca. 100 Kinder im Alter von vier Monaten bis sechs Jahren ist sie ausgerichtet. Das Pädagogik-Prinzip beeinflusste auch die Bauplanung, für die das Kölner Architekturbüro JSWD Architekten GmbH & Co. KG, verantwortlich zeichnete. Mit den Leistungsphasen 1–6 sowie speziell der Nachweise des konstruktiven Brandschutzes und der bauphysikalische Nachweise (Wärmeschutz nach EnEV 2009, Schallschutz, Raumakustik) war das Kölner Büro für Tragwerksplanung IDK Kleinjohann beauftragt. Ein sensibler, aus unterschiedlichen Aufschüttungen bestehender Untergrund, schlanke Decken und große Spannweiten kennzeichneten die Aufgabe der Tragwerksspezialisten.

Christian Richert, Projektleiter der IDK Kleinjohann: „Der Untergrund des Baugeländes war nicht homogen. Deshalb musste zunächst ein Bodenaustausch in einer Mächtigkeit von 1,50 bis 2 m mit gemischtkörnigen Materialien erfolgen. Die Streifenfundamente unterhalb der Wände und der Fassade wurden zu einem geschlossenen Tragrost verbunden und so die Belastungen aus dem aufgehenden Bauwerk gleichmäßig verteilt. In den Außenbereichen sind die Fundamente 80 cm breit und 80 cm tief, inklusive der 20 cm starken Bodenplatte. Im Innenbereich wurde die Breite zur Reduktion der Setzungsdifferenzen sogar auf 100 cm erhöht".

Die zweigeschossige Stahlbetonkonstruktion weist eine quadratische Grundfläche mit Seitenlängen von 32,50 m auf. Gleichmäßig zu den Außenseiten verteilen sich im Innern drei Gruppenbereiche und der Personalbereich. In der Mitte liegt die überdachte Piazza. Vom Mittelbereich führt eine Treppe zu den weiteren Gruppenbereichen im Obergeschoss. Auch ein Aufzug steht zur Verfügung. Sowohl die Decke über dem EG, als auch die Dachdecke wurden als Stahlbetonflachdecken in Ortbeton geplant. Sie liegen im Wesentlichen auf den von der Piazza senkrecht auf die Fassade verlaufenden Stahlbeton-Innenwänden. Unterbrochen von Fenster und Loggien umhüllt eine Edelstahl-Lochblechfassade das 7,90 m hohe Gebäude im ersten Obergeschoss. Auch im Erdgeschoss ist bereichsweise eine Lochblechfassade angeordnet. Die gelochten Paneele legen sich wie eine zweite Haut über die äußere Kontur des Baukörpers.

Hierbei sind die 1 mm starken Paneele aus Edelstahl mit einer Abmessung von jeweils 65 x 130 cm so angeordnet, dass fließende Übergänge an den vertikalen und horizontalen Stoßpunkten der einzelnen Paneele entstanden, die eine variierende und über die komplette Gebäudehöhe und Länge durchlaufende Anordnung ermöglichten. Hinter der Lochblechfassade stehen massive Bauelemente, an denen die Fassade zusätzlich zu den Deckenrändern befestigt wurde. An den Gebäudeecken springt die Fassade zurück und das Gebäude wird durch eine Pfosten-Riegelfassade geschlossen. In den Gebäudeecken, außerhalb der einspringenden Fassade, sind jeweils zwei Stahlbetonstützen angeordnet. Auf denen lagert der im EG verstärkte Deckenrand. Rücksprünge im Erdgeschoss sowie durch Loggien im Obergeschoss gliedern die Fassadenoptik. Die unregelmäßigen Fensteraussparungen in der Fassade des OG führten dazu, dass diese Elemente als 17,5 cm starke Stahlbetonwände ausgebildet wurden. Sie verbinden die Decken miteinander und steifen die Deckenränder zusätzlich aus. Innerhalb des EG führte man diese Außenelemente als Mauerwerk aus. Über der Piazza ist die Dachdecke mit unregelmäßigen Oberlichtern durchbrochen. Ebenso über dem im nördlichen Gebäudebereich angeordneten Gemeinschaftsraum und den Treppenräumen. An der Decke in diesem Bereich sind Anker für Schaukelkonstruktionen angebracht. Norbert Schmitz, Prokurist und kaufmännischer Leiter von IDK: „Die Tragwerksplanung ist unsere Kernkompetenz. Wir konzentrieren uns auf den Kunden und die definierte Aufgabenstellung. In der technischen Bearbeitung so wie in der Bauausführung kann sich der Auftraggeber auf innovative Konzepte verlassen, die wir schlüssig in den Bauablauf einbeziehen."

ZUR PERSON

Jens Sackmann

Jens Sackmann ist neuer Verkaufsleiter Industrie bei der Knauf Aquapanel GmbH und übernimmt damit die Aufgaben von Pascal Rütters, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Jens Sackmann ist somit national und international Ansprechpartner für sämtliche Perlite-Produkte abseits der Baustoffe und Gartenbauartikel, die auf Basis von Rohperlite und veredelter Perlite hergestellt werden.
Neben den etablierten Produkten wie Filterperlite und Perlite für Kryogen-Isolierungen zählt auch das neu entwickelte Volite hinzu, das als Leichtzuschlag z. B. für Putze, Spachtelmassen und Oberflächen-Finish dient.

Holger Merholz

Holger Merholz hat zum 1. März die Gesamtleitung Vertrieb, Service und Marketing der Probst Greiftechnik Verlegesysteme GmbH, Erdmannshausen, übernommen. Der Diplom Wirtschaftsingenieur begann 2008 als Key Account Manager Business Development für den Bereich Middle-East und Afrika beim Unternehmen. In den letzten vier Jahren leitete Holger Merholz mit großem Erfolg die Vertriebsbereiche Deutschland, Österreich, Schweiz und die Probst-Niederlassung in Großbritannien. Die neu geschaffene Position des Gesamtleiters Vertrieb, Service und Marketing ist ein Schritt des Unternehmens Probst auf ihrem aktuellen Expansionskurs im In- und Ausland.

Jens Graner

Jens Graner ist von Juni 2013 an für Sales Services und das Zielgruppenmanagement bei Metabo verantwortlich. Seine Aufgabe wird es sein, den intensiven Austausch mit den unterschiedlichen Zielgruppen weltweit zu organisieren und dafür zu Sorge zu tragen, dass die Wünsche und Anforderungen der professionellen Anwender in allen Stadien der Produktentstehung beim Unternehmen Metabo optimal einfließen.
Mit Graners Unterstützung möchte das Unternehmen aus Nürtingen seine Angebote noch individueller auf seine Zielgruppen in Metallhandwerk und -Industrie sowie Bauhandwerk und Renovierung in den jeweiligen Ländern zuschneiden und die Anwender außerdem besser informieren. Als Verantwortlicher für Sales Services soll Jens Graner zusammen mit den Handelspartnern des Unternehmens innovative Konzepte beispielsweise beim Flottenmanagement oder bei Mietangeboten entwickeln, die für Anwender einen spürbaren Mehrwert bieten und so ihre Loyalität sowohl zum Händler als auch zur Marke Metabo stärken.

Die Revolution des Baumanagements

Mit der heute verbreiteten Art von Projektmanagement werden ständig Kosten und Termine überschritten. Ein Drittel der Arbeitstunden werden bezahlt, ohne dass die Unternehmen dafür Geld einnehmen. Sie werden durch Warten, Umständlichkeiten und Mängelbeseitigungen verschwendet.
In der Praxis mit dem KOPF-System sind die Bauzeiten um ein Drittel kürzer und die Projektkosten um 15 Prozent niedriger als üblich. Die Produktivität in den Büros und Betrieben kann um 30 Prozent verbessert werden. Firmen, die bei niedrigen Preisen Verluste machen, können innerhalb eines Jahres schwarze Zahlen schreiben.
Die Lösung, die Grote beschreibt, liegt in der gekonnten Umsetzung moderner Komplexitätswissenschaft durch den Menschen – nicht in mehr Mathematik. Vor allem muss alle Intelligenz und Kreativität in den Köpfen der Mitarbeiter für den Geschäftserfolg wirksam gemacht werden.

„Wir können schon jetzt die Planungs- und Bauzeiten um 30 bis 50 Prozent verkürzen, die Baukosten jedes Bauprojekts um bis zu 30 Prozent senken und die Qualität gleichzeitig erheblich verbessern. Wir müssen das allerdings auch wollen und lernen, in Systemen zu denken und zu planen. Die Zeit ist reif für eine sprunghafte Entwick-lung im Bauwesen, analog zur ‚zweiten Revolution des Autobaus'. Was uns dazu fehlt ist weder der Markt, noch das Wissen, noch das Instrumentarium. Wir müssen es nur tun. Wir haben die Innovationen dazu schon in der Hand."
Architekt Prof. Peter Junkers, Detmold, ein erfahrener Anwender des KOPF-Systems

H. Grote
KOSTEN SENKEN MIT KOPF
Kybernetische Organisation, Planung und Führung
356 Seiten, 188 Abbildungen und 14 Tabellen
ISBN 978-3-87617-104-3
€ 105,–

AUS DEM INHALT:
- Auf dem Weg zur Komplexitäts-Kompetenz
- Kostensenkung und hohe Produktivität durch Selbststeuerung
- Immense Zeitverschwendung in den Planungsprozessen und deren Folgen am Beispiel des Autobahnbaus
- Vom Kostendenken zum Produktivitätsdenken
- Das Kopf-System
- Unternehmenserneuerung mit Kopf
- Die Gegensätze: Erfolge, Rückfälle und Festhalten am Gestrigen
- Das Ausschalten regelwidriger Muster

BESUCHEN SIE UNSEREN Shop patzerverlag.de

PATZER VERLAG
Postfach 330455
14174 Berlin
shop@patzerverlag.de
Tel.: 030/89 59 03-56

BESTELL COUPON
Bitte ausfüllen und faxen 0 30/89 59 03-17 oder senden an: PATZER VERLAG · Pf. 330455 · 14174 Berlin

Aus dem PATZER-FACHBUCHPROGRAMM
bestelle(n) ich/wir_____ Exemplar(e)
Heinz Grote
KOSTEN SENKEN MIT KOPF € 105,–

Name/Firma/Stempel
E-Mail
Straße
Ort
Datum/Unterschrift

PartnerLift:

Organisation zeigt starkes Wachstum

HOHENRODA (ABZ). – Auf der 9. Jahreshauptversammlung der PartnerLift-Kooperationsgemeinschaft in Hohenroda berichtete der neue Geschäftsführer Kai Schliephake den über 100 Teilnehmern über ein beeindruckendes Wachstum der Organisation. Mittlerweile gehören 103 Unternehmen der Vermieterorganisation an. Über 145 Mietstationen in sieben europäischen Ländern mit insgesamt mehr als 1500 Mitarbeitern können mittlerweile auf einen gemeinsamen Mietpool von über 15 000 Maschinen zurückgreifen. Somit konnte die Gesamtzahl der Mietgeräte in den vergangenen zwölf Monaten um mehr als 25 % gesteigert werden. Bei den Arbeitsbühnen war das Wachstum mit etwas mehr als 15 % auf über 7500 Bühnen noch verhalten.

Die Bereiche Stapler und Baumaschinen legten ein Wachstum um mehr als 50 % hin. Zur Staplerflotte gehören mittlerweile über 5000 Mietstapler, davon fast 1000 Teleskopstapler. Neben den über 1500 Baumaschinen gehören auch mehr als 250 Krane zum Bestand. „Ziel ist es", so führte Schliephake aus, „jeden Partner in die Lage zu versetzen, jede Baustelle mit Hilfe des PartnerLift-Netzwerkes komplett mit Arbeitsbühnen, Baumaschinen, Kranen und Staplern zu versorgen." So ist in den kommenden Monaten geplant, das traditionell stark auf Arbeitsbühnen spezialisierte Netzwerk um weitere Partner im Bereich Baumaschinen, Krane und Stapler zu ergänzen. Auch eine neue europäische Wachstumsstrategie wurde auf der Versammlung in Hohenroda vorgestellt.

In den kommenden Monaten soll zudem der Internet-Auftritt weiter optimiert werden. Im vergangenen Jahr konnten über den gemeinsamen Internetauftritt mehr als 45 000 qualifizierte Direktkontakte an die Mitglieder vermittelt werden. Im Bereich der gemeinsamen Beschaffung wurde ein neuer Beirat der Gemeinschaft einstimmig gewählt, der in Zukunft den Einkauf der Partnerunternehmen koordinieren soll. Zu diesem Zweck wurde auch ein neues Planungsinstrument vorgestellt, mit dessen Hilfe eine verlässliche Investitionsplanung eingeführt wird.

FDT:

Mit Dachbahnen besonderen Rekord erzielt

MANNHEIM (ABZ). – Die Mannheimer FDT FlachdachTechnologie GmbH & Co. KG erzielte kürzlich einen ganz besonderen Rekord. Seit Beginn der Dokumentation im Jahr 1972 wurden bis Januar 2013 insgesamt 250 Mio. m² FDT-Dachbahnen verlegt. Das entspricht in etwa der Fläche von Frankfurt am Main, Genua oder Marseille. „Für FDT ist diese Rekordmarke ein besonderer Meilenstein", so Inhaber Joachim Gussner.

„Verdeutlicht sie doch zum einen die lange Tradition des Unternehmens und weist zugleich auf deren Zukunftsfähigkeit. Ist mit Dachbahnensystemen wie Rhepanol und Rhenofol solch ein Flächenrekord möglich, ist dies zugleich das größte Potential für die Zukunft. Mit dem überaus positiven Jahresstart auf der Bau 2013 in München wollen wir diesen Entwicklungstrend erfolgreich fortsetzen."

Neben der ältesten Kunststoffdachbahn der Welt, Rhepanol, die rund 40 % der Gesamtmenge ausmacht, hat die wirtschaftliche PVC-Dachbahn Rhenofol einen Anteil von 60 % an der registrierten Gesamtmenge. In den letzten 41 Jahren wurden somit pro Jahr durchschnittlich rund 6,1 Mio. m² Kunststoffdachbahnen des Mannheimer Flachdachspezialisten verarbeitet.

Zum Vergleich: Das entspricht der Fläche von 854 Fußball-Feldern nach Fifa-Norm. Für den Transport einer durchschnittlichen Jahresmenge werden 610 Lkw benötigt, die Gesamtmenge von 250 Mio. m² passen auf 25 000 Lkw.

Aneinandergereiht gebe es einen Lkw-Korso von Aachen nach Freiburg.

RECHTECK

Rechtsanwalt
Sebastian Büchner

„Garantierter Pauschalfestpreis": Nachträge?

Darum geht's: *Auftraggeber (AG) und Generalunternehmer (GU) vereinbaren eine Vergütung von brutto 2,8 Mio. Euro für die Errichtung eines Hauses mit 41 Wohneinheiten. Die zu erbringenden Bauleistungen sind durch eine Baubeschreibung und Eingabepläne des Architekten festgelegt. Änderungen der Bauausführung „aufgrund technischer Notwendigkeiten bzw. behördlicher Auflagen" bleiben gemäß Ziffer 1.12 des Vertragstextes vorbehalten. Die Genehmigungsplanung wird erst nach Vertragsabschluss erstellt und eingereicht. Die behördlichen Vorgaben führen zu einigen Änderungen. Beispielsweise müssen im Obergeschoss statt der vorgesehenen einteiligen Fenster größere zweiteilige Cabrio-Fenster mit Mehrkosten von 25 000 Euro eingesetzt werden. Insgesamt macht der GU änderungsbedingte Nachträge in Höhe von 109 672,49 Euro geltend. Der AG verweist auf die im Vertrag vorgesehene Änderungsklausel und darauf, dass der Werklohn als „garantierter Pauschalfestpreis" vereinbart worden ist. Derartige vergleichsweise geringfügige Änderungen seien von der Pauschalierung umfasst.*

Entscheidung des Gerichts: *Das OLG Koblenz (Urteil vom 14.11.2012, 5 U 465/12) entscheidet, dass dem GU die Zusatzvergütung zusteht. Die Ziffer 1.12 des Vertrages regelt nur die Änderungsbefugnis, aber nicht die Vergütungsfrage. Eine mehrvergütungsausschließende Vereinbarung unterliege strengen Anforderungen und müsse deutlich formuliert sein. Zur Entscheidung über die Höhe der Zusatzvergütung verweist das OLG den Rechtsstreit an das zuständige Landgericht zurück.*

Folgen für die Praxis: *Eine Preispauschalierung bedeutet grundsätzlich zunächst einmal nur, dass sich der Preis nicht verändert, wenn der beauftragte Leistungsumfang unverändert bleibt, jedoch die tatsächlichen Mengen von den ursprünglich geschätzten Mengen abweichen. Eine Änderungsanordnung des Bauherren führt auch beim Pauschalvertrag zum Mehrvergütungsanspruch. Dies lässt sich auch nicht durch Formulierungen wie „Festpreis" oder „garantierter Pauschalpreis" ausschließen. Allgemein formulierte „Risikoverlagerungsklauseln" sind häufig als allgemeine Geschäftsbedingungen unwirksam. Wenn der AG Mehrvergütungsansprüche vermeiden möchte, muss er die Leistung entweder genau ermitteln, bevor er den Bauauftrag erteilt, oder die zu erreichenden Leistungsziele nur funktional beschreiben oder die „Risikoverlagerung" auf genau beschriebene Einzelrisiken beschränken.*

Kanzlei: *Böck Oppler Hering Partnerschaft, München www.bohlaw.de*