

Auf der spektakulärsten Baustelle Europas

Ketonia GmbH aus Weiden liefert 60 000 Quadratmeter Spannbeton-Fertigdecken für das Airrail Center nach Frankfurt

Weiden. (wd) „Heute produziert, morgen verladen, übermorgen eingebaut.“ Die Mitarbeiter der Firma Ketonia GmbH hatten für dieses Bauvorhaben gut zu tun. Schließlich liefern sie seit Juli 2008 die Spannbeton-Fertigdecken für die derzeit wohl größte Baustelle Europas, für das Airrail Center Frankfurt. Jeweils „just in time“ gingen an manchen Tagen 15 Spezialtransporter auf Tour nach Hessen.

Langsam entspannt sich Robert Solter, der Vertriebsleiter des Unternehmens. „Wir sind auf Ebene zehn und damit ganz oben“, erzählt er. Mitte Mai ist das größte Einzelprojekt in der 40-jährigen Ketonia-Firmengeschichte erfolgreich abgeschlossen. Wie kommen die Weidener an den gewaltigen Auftrag? „Architekten und Statiker kennen uns“, meint Solter. Schon bei der Vorplanung schaltete das Ingenieurbüro bwp Burggraf und



Gut eingedeckt: Verladearbeiten im Ketonia-Spannbeton-Fertigteilwerk in Almesbach bei Weiden. Die Segmente werden für den Kunden „maßgeschneidert“ gegossen und zur gewünschten Zeit auf die Baustelle geliefert. Bild: Hartl



Das „liegende Hochhaus“ zwischen der A 3 und der A 43 am Frankfurter Flughafen. Aufgestellt würde das Airrail Center über dem ICE-Fernbahnhof 660 Meter in die Wolken ragen. Die Ketonia GmbH liefert die Decken für das Projekt, das die IVG Immobilien AG für rund 660 Millionen Euro baut. Entwurf: IVG

Reiminger aus München die Weidener Fertigdecken-Experten ein. Mit einem Sondervorschlag – als Alternative zur ursprünglich geplanten klassischen Stahlverbund-Konstruktion –

machte Ketonia das Rennen. „Wir mussten unsere Vorplanungen nur noch etwas verfeinern.“

Danach ging es wirklich Ruck, zuck: Im Juni erhielt Ketonia den Auftrag. Im Juli gingen die ersten Fertigteildecken bereits auf die 320 Kilometer lange Tour nach Frankfurt. Und da dort – zwischen zwei Autobahnen, unmittelbar am Flughafen und über dem ICE-Fernbahnhof – jeglicher Lagerplatz fehlt, muss eben wirklich „just in time“ geliefert werden. „Die Termine sind knallhart gesetzt. Es gibt keine Verzögerung. Eine super Baustelle“, betont Solter.

Durch diesen Großauftrag konnte Ketonia sogar mehrere zusätzliche Mitarbeiter beschäftigen: 60 000 Quadratmeter Deckenelemente waren in Weiden zu produzieren und dann nach Frankfurt zu liefern. „Rund 900 Ladungen haben dafür unseren Betrieb verlassen. Das Gan-

ze ist völlig reibungslos gelaufen. Wir hatten keine Probleme. Der Bauherr legt allergrößten Wert auf gute Qualität. Wir haben sie geliefert.“

Ketonia-Geschäftsführerin Margot Keller und Prokurist Dipl.-Ing. Christian Keller bekennen, dass ihr Unternehmen „mächtig stolz“ auf den Auftrag, aber auch auf das Team sei, das ihn abwickelte.

Ein Haus auf dem Dach

Das Airrail Center Frankfurt gilt gemeinhin als „liegendes Hochhaus“. Es wird dem Rhein-Main-Flughafen ein neues Gesicht geben und die Stadt Frankfurt um eine bisher noch nie dagewesene Gebäudedimension bereichern. Auf dem 660 Meter langen Dach des ICE-Fernbahnhofes entsteht eine der größten und spektakulärsten Gewerbe-Immobilien Europas. „Die Überbauung des ICE-

Bahnhofes ist eine sensationelle Ingenieursleistung. Und wir, die Ketonia, sind dabei mittendrin“, freut sich Robert Solter.

Im Airrail Center werden auf 140 000 Quadratmetern Mietfläche, verteilt auf neun Geschosse, zahlreiche Synergien unter einem Dach geschaffen: 94 500 Quadratmeter hochwertige Büroflächen, zwei Hotels der Hilton-Gruppe (34 500 Quadratmeter), ein spannender und abwechslungsreicher Einzelhandels- und Gastromix (5900 Quadratmeter), 4200 Quadratmeter für Lager und Archive sowie 13 000 Quadratmeter landschaftlich anspruchsvoll gestaltete Atrien. Platz ist zudem für rund 600 Stellplätze.

Das Airrail Center ist ein Gemeinschaftsprojekt der IVG Immobilien AG, vertreten durch die IVG Development GmbH, und der Fraport AG.

Zufriedene Kunden kommen wieder

Wie ein Unternehmen seine Ziele vermittelt – Ein Besuch bei der Wöhrl-Akademie

VON WOLFGANG HOUSCHKA

Reichenschwand. Er hatte über Jahrzehnte hinweg seinen Leuten die Firmenphilosophie gepredigt. „Unsere Kunden müssen zufrieden die Läden verlassen“, beschrieb der heute 96-jährige Rudolf Wöhrl das wichtigste Ziel. In einer Akademie, die seinen Namen trägt, werden Wöhrls unternehmerische Grundgedanken an die Mitarbeiter vermittelt.

Das Ambiente ist beachtlich, die fröhliche Stimmung im Haus ebenfalls. Auf einem Parkgrundstück in Reichenschwand bei Hersbruck (Kreis Nürnberger Land) ist vor einigen Jahren die Wöhrl-Akademie entstanden. Dazu hat das Unternehmen ein ehemaliges Schlosshotel umgestaltet, es zu einem Ort des Lernens und des Wohlfühlens gemacht. Bereits beim optischen Eindruck verdeutlicht sich, was Akademieleiter Sigmund Freundorfer so beschreibt: „Wir wollen, dass unsere Leute mit Freude und Engagement an ihre Arbeit gehen.“



Macht seinen Job mit Leib und Seele: Sigmund Freundorfer, der Leiter der Akademie.

Rudolf Wöhrl hatte 1933 in Nürnberg seinen ersten Laden eröffnet und nach den Wirren des Zweiten Weltkriegs zusammen mit Ehefrau Berta in Altdorf bei Nürnberg damit begonnen, eine Bekleidungsfirma aufzubauen. Heute gibt es bundesweit Dutzende von Filialen, gelenkt und gesteuert vom Verwaltungssitz in Nürnberg. Was Rudolf Wöhrl seinerzeit als Leitlinie ausgab, gilt heute noch: „Zufriedene Kunden kommen wieder.“

Sigmund Freundorfer und seine Seminarleiter stehen voll und ganz hinter dieser These. „Weiterbildung ist wichtig“, sagt er. Von daher kommt nicht nur der Wöhrl-Unternehmensnachwuchs in den Genuss von Lehrgängen. Nicht selten sind auch die Führungskräfte da. „Allein schon deshalb“, so der Akademieleiter, „weil es wichtig ist, dass sie sich kennen und Erfahrungen austauschen.“

Warenkunde und Rhetorik

Der Wöhrl-Akademie, vom heutigen Firmenchef Gerhard Wöhrl als unerlässlich bezeichnet, kommt eine Art Alleinstellungsmerkmal zu. „Wer macht das sonst noch?“, fragt Sigmund Freundorfer und meint, dass irgendwann jeder der rund 3000 Mitarbeiter des Bekleidungsunternehmens in der Akademie war oder noch kommt. Was dort auf ebenso professionelle wie freundliche Weise vermittelt wird, ist vielfältig: Warenkunde, Verkaufstechnik, Rhetorik. Natürlich auch, wie man mit Kunden umgeht, sich benimmt, zuvorkommend bedient. Referiert und trainiert wird nicht in großen Gruppen. Maximal zehn Personen sitzen in der Runde und werden dabei auch aktiv gefordert.

Für Auszubildende ab dem zweiten Lehrjahr ist die Akademie in Reichenschwand eine überaus wichtige Anlaufstation. Da ist dann Sigmund Freundorfer nicht selten auch selbst mit dabei, hält Ausschau nach be-



In der Wöhrl-Akademie vermittelt die Firma unternehmerische Grundgedanken an ihre Mitarbeiter. Bilder: Houschka (2)

sonders guten jungen Leuten, drängt auch darauf, dass sie intensiv erfahren und verinnerlichen: „Für uns ist der Kunde etwas Besonderes.“ Oft finden dann auch Gespräche unter vier Augen statt, werden Karrierewege aufgezeigt, Lebensplanungen erörtert, Probleme diskutiert.

Auch die Bürokaufleute und die Einkäufer sind bei Seminaren mit dabei. Meist dauern die Kurse zwei Tage, mitunter auch drei. Die Abende dienen der persönlichen Kontaktherstellung, dem näheren Kennenlernen. „Wir wissen“, freut sich Sigmund Freundorfer, „dass unsere Mitarbeiter eine hohe Loyalität zum Unternehmen haben, sich mit Wöhrl identifizieren.“ Bei sogenannten Pflichtseminaren kommt die Firma für alle Kosten auf. Werden Lehrgän-

ge wahlweise von Mitarbeitern gebucht, finanziert Wöhrl zwar die Kosten für das Seminar, nicht aber die Arbeitszeit.

Treffen der Führungskräfte

In den Akademiebereich fallen auch die gemeinsamen Unternehmungen der Führungskräfte. Sie treffen sich beim Bergwandern, werden heuer einige Tage im Kloster Waldsassen miteinander verbringen und einen Kochkurs im gastronomischen Bereich von Schloss Reichenschwand absolvieren. Auch das gehört zur Firmenphilosophie, die Rudolf Wöhrl einst maßgeblich prägte. Seine Söhne Gerhard (64) und Hans-Rudolf (62) übernahmen sie später. Sie sorgen dafür, dass die Leitziele ihres Vaters bis heute gelten.

KURZ NOTIERT

Baubranche sucht Nachwuchskräfte

München. (hftz) Unter dem Motto „Am Bau wird wieder gelacht“ lädt der Bayerische Bauindustrieverband e.V. nun auch in Nordbayern interessierte Jugendliche und Firmenvertreter zum Bau-Camp in das Bauindustriezentrum Nürnberg-Wetzendorf ein. „Unsere Mitgliedsfirmen suchen zum Ausbildungsbeginn im September 2009 noch zahlreiche qualifizierte und motivierte Jugendliche, die einen modernen Bauberuf erlernen möchten“, so Susanne Niewalda, Leiterin des Bereichs Arbeitsrecht, Sozialpolitik und Berufsbildung des Bayerischen Bauindustrieverbandes e.V.

Verhaltener Optimismus

Nürnberg. (dpa) „Den deutschen Produzenten von Natursteinen geht es noch gut. Wir hatten zwar 2008 einen leichten Rückgang von acht Prozent zu verzeichnen, gehen aber davon aus, dass der Verbrauch im kommenden Jahr auf diesem Niveau bleiben wird“, hieß es beim Naturwerkstein-Verband bei der Fachmesse Stone+tec in Nürnberg.

Appell an die Kommunen

Regensburg. (hftz) Die Handwerkskammer begrüßt die Entscheidungen der beiden Bezirksregierungen aus Niederbayern und der Oberpfalz, das Konjunkturpaket überwiegend mit kleineren Maßnahmen umzusetzen. Die Handwerkskammer appelliert an die Kommunen, rasch auszuschreiben und die Spielräume für eine beschränkte Vergabe bis zu einer Million zu nutzen.