

Für eine humanere Baustelle

EXKLUSIV-INTERVIEW \ Wie wird ein Unternehmen zu einem Innovationsführer? Wie gelingt es, Baustellen zu humaneren Arbeitsorten zu machen? GEDA-Geschäftsführer Johann Sailer lud die Chefredakteurin von Baugewerbe Unternehmermagazin zum Gespräch am Firmensitz in Asbach-Bäumenheim ein und sprach mit ihr über pfiffige Lösungen „Made in Germany“. \ *Susanne Frank*



Fotos: GEDA

Ihre Firma wurde 2018 für den „GEDA AkkuLeiterLIFT“ mit dem Innovationspreis Bayern ausgezeichnet. Genauer mit dem Sonderpreis der Jury. Was bedeutet diese Auszeichnung?

Johann Sailer: Es gibt verschiedene Kategorien beim Innovationspreis. Eine davon ist der „Sonderpreis der Jury“. Damit wird eine besonders pfiffige Lösung ausgezeichnet.

Und was ist so pfiffig daran?

Sailer: Eben die Kombination. Man hat eine typgeprüfte Leiter, die jeder Handwerker sowohl als Anlege- als auch als Bockleiter verwenden kann. Zusätzlich fährt an dieser Leiter eine Winde samt Lastbühne nach

oben und unten. Diese Kombination aus herkömmlicher Baustellenleiter und einer akkubetriebenen Winde macht den Akku-LeiterLIFT aus. 120 kg können damit befördert werden.

Und diese Kombination gab es bisher so nicht?

Sailer: Es gibt weder einen Aufzug in dieser Größenkategorie mit Akkubetrieb noch diese Kombination.

Vor zwei Jahren wurden Sie auch schon ausgezeichnet. Als Innovationsführer im Deutschen Mittelstand. Wie kam es dazu?

Sailer: Für den Innovationspreis Top 100 haben sich 4.000 Unternehmen beworben. Wir waren unter den ersten 100. Dabei geht es nicht um ein Produkt, sondern wie innovativ die Unternehmen in der Branche sind. Das war eine bundesweite Auszeichnung.

Was genau macht ein Unternehmen zu einem innovativen Unternehmen?

Sailer: Man muss auch innovativ sein im Bereich der Organisation, also in den Prozessen. Wenn man als deutsches Unternehmen im Produktbereich nicht innovativ ist,

könnte man morgen zusperren. Hier sind wir Innovationsführer, alleine wenn man sieht, welche Produktpalette wir haben. In der Branche lautet das Motto meist: größer, höher, schwerer. Mit der Entwicklung des GEDA AkkuLeiterLIFTs haben wir den Spieß umgedreht und sagen, wir richten uns explizit an die Handwerker, die diese Hilfsmittel brauchen, um qualifizierte Facharbeiter zu bekommen. Für kleine Bauunternehmen ist das ein ideales Gerät.

Weil man sonst eine Steckdose suchen muss?

Sailer: Ja genau. Gerade in der Altbausanierung ist es oft schwer, eine Steckdose zu finden, die die Leistung hat, die der Aufzug braucht. Mit dem Akku ist man im Baustelleneinsatz unabhängig vom Strom.

Warum ist kein anderer auf diese Idee gekommen?

Sailer: Weil wir Innovationsführer sind. *(lacht)* Ganz einfach.

Sie haben eine ganze Abteilung Forschung und Entwicklung...?

Sailer: Ja, wir haben ungefähr 40 Ingenieure und Techniker.



WEITERE INFOS

Über Johann Sailer

Baugewerbe Unternehmermagazin sprach mit Johann Sailer am Firmensitz von GEDA in Asbach-Bäumenheim. Sailer ist seit 1990 im Unternehmen. Angefangen hat er als Betriebsleiter, 1995 wurde er zum Geschäftsführer ernannt. Seit 1999 ist er Gesellschafter, seit 2017 ist er zu 100 Prozent alleiniger Eigentümer der Firma GEDA.

Die den ganzen Tag über neue Ideen brüten...?

Sailer: Nein. Es gibt Entwickler und das Produktmanagement. Das Produktmanagement steht im Kontakt mit den Kunden und dem Vertrieb. Wir orientieren uns nicht nur an der Maschine, sondern daran, wie sich die Situation auf der Baustelle und die Baumaterialien verändern. Das ist für uns die Basis für die Entwicklung neuer Innovationen. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben „der Mensch steht im Mittelpunkt“ und das leben wir. Wir hören dem Kunden zu, denn so entstehen viele Ideen. Aber das Motto „Mensch im Mittelpunkt“ bezieht sich auch auf unsere Mitarbeiter.

Erläutern Sie uns das bitte!

Sailer: Es wird viel geredet über Burnout oder Depression. Um dem vorzubeugen, bieten wir Mitarbeitern inklusive Lebens- und Ehepartnern spezielle Seminare an. Das geht in die Tiefenpsychologie hinein. Wir wollen ein Arbeitgeber sein, der attraktiv ist. Es gehört auch zur Fürsorgepflicht eines Arbeitgebers, sich zu fragen, was kann ich meinen Mitarbeitern und auch vor allem jungen Leuten bieten? Und: was können wir tun, um ältere Mitarbeiter länger im Betrieb zu halten. Diesen Spagat müssen wir hinkriegen. Unsere Unternehmenskultur kann niemand so schnell kopieren. Und wir haben trotz der niedrigen Arbeitslosenzahlen in der Region guten Zulauf.

Kommen wir nochmal auf Ihre Kunden zu sprechen. Wer außer den Handwerkern gehört noch zu Ihrer Zielgruppe?

Sailer: Auch große Vermietfirmen gehören zu unseren Kunden. Unsere Aufzüge gehen zu 60 bis 70 Prozent in Mietparks. Daher müssen wir Maschinen entwickeln, die Mietpark-tauglich sind und zum Beispiel auch ein zentrales Mastsystem für verschiedene Bühnentypen anbieten. Ein Vermieter hat weniger Investment, wenn er das gleiche Mastelement zum Aufbau von meh-



Bei GEDA steht der Mensch im Mittelpunkt, erzählt Johann Sailer der Chefredakteurin. Das macht das Unternehmen zu einem attraktiven Arbeitgeber in der Region. Darüber hinaus engagiert es sich auch besonders für jüngere und ältere Mitarbeiter.

renen Typen verwenden kann. Einmal baut er es mit 20 Meter, einmal mit 100 Meter auf. Gerade als deutsches Unternehmen müssen wir unseren Kunden einen solchen Mehrwert bieten. Gute Qualität, Lieferzeit, Ersatzteilversorgung – das wird von uns generell erwartet. Da wird keiner sagen, du bist der beste, weil du das erfüllst. Der Mehrwert geht dahin, innovativ zu sein – in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden.

„Made in Germany“ – wie wichtig ist dieses Label noch für Sie?

Sailer: Es hat schon noch eine Gewichtung, das muss man klar so sagen. Der Ruf als deutscher Hersteller von Baumaschinen wird im Ausland respektiert.

Aber weniger als früher?

Sailer: Es ist etwas abgeschwächt. Wir sind heute in Europa und der Europäer sitzt in Tschechien wie in Deutschland. Doch trotz gleicher Vorschriften überall in Europa, haben wir immer noch lokale Bedürfnisse, lokale Anforderungen an Maschinen, unabhängig von der Norm. In Spanien wird anders agiert als hier oder in Skandinavien.

Innerhalb Europas sind Sie wahrscheinlich als deutscher Hersteller der teurere Anbieter, oder?

Sailer: Wir verfolgen eine klare Strategie: Sämtliche GEDA-Aufzulösungen werden am Standort Deutschland entwickelt und gefertigt – auch für Länder außerhalb Europas, wie beispielsweise Indien. Um die verschiedensten Anforderungen der jeweiligen Zielmärkte erfüllen zu können, müssen wir stets das Ohr am Markt haben und uns auf die Bedürfnisse der Kunden weltweit einstellen. Nur so können wir ein optimal auf die Markterfordernisse zugeschnittenes Produkt liefern – und das ist eine der Herausforderungen, der wir uns jeden Tag stellen.

Worauf kommt es an, wenn man in solch einem Markt wie Indien Fuß fassen und erfolgreich sein will?

Sailer: Es ist natürlich wichtig, die einzelnen länderspezifischen Gepflogenheiten zu kennen und sich auch ein Stück weit auf die hiesige Kultur einzulassen und respektvoll damit umzugehen. Das sollte für jede Geschäftsbeziehung eine Selbstverständlichkeit sein. ▶▶

ALTEC
 Rudolf-Diesel-Str. 7 D-78224 Singen
 Tel.: 07731/8711-0 Fax: 8711-11
 Internet: www.altec.de
 E-Mail: info@altec.de
VERLADETECHNIK

Besuchen Sie uns auf der Bauma! Halle C5 Stand 336



GEDA verkauft ihre Aufzüge zum großen Teil an Mietparks. Deren Anschaffung rentiert sich für den Vermieter, weil es ein zentrales Mastsystem für verschiedene Bühnentypen gibt, erläutert Johann Sailer.

Die Niederlassungen im Ausland...

Sailer: ...sind rein Service und Vertrieb. Die Nähe zum Kunden ist Teil unserer Philosophie – egal ob beim Verkauf oder später in allen Servicebelangen.

Kommen wir kurz zu Ihrem Messeauftritt auf der BAU. Was haben Sie auf der BAU ganz neu vorgestellt?

Sailer: Eine komplette Neuvorstellung gab es nicht. Wir gehen mit unserem GEDA AkkuLeiterLIFT gezielt an die Baustoffbranche, also an Fachhändler für Baustoffe, Fachhändler für Sanitär. Die BAU ist in diesem Segment eine wichtige Messe für uns und neben unserem regulären Produktprogramm im Kleingerätebereich war der AkkuLeiterLIFT das Highlight an unserem Stand.

Was war Ihr persönliches Highlight auf der BAU?

Sailer: Mit der BAU 2019 sind wir insgesamt sehr zufrieden. Wir konnten bei den zahlreichen Besuchern sowohl mit unserem bewährten Produktprogramm, als auch mit unserem innovativen GEDA AkkuLeiterLIFT punkten und die sechs Messtage mit einem positiven Fazit abschließen. Besonders erfreulich ist, dass sich die Anzahl an internationalen Besuchern an unserem Stand weiter gesteigert hat. Das untermauert die Bedeutung der BAU als weltweit bedeutendes Branchenevent.

Sie sagen von sich selbst, dass Sie von allen Aufzugherstellern die breiteste Produktpalette haben. Wie heben Sie sich noch vom Wettbewerb ab?

Sailer: Natürlich stehen wir auch im Wettbewerb mit anderen Herstellern. Wir

sind jedoch immer Vorreiter gewesen bei bestimmten neuen Produkten, wie beispielsweise den Transportbühnen, die wir ins Leben gerufen haben. Von unserem GEDA LIFT haben wir über 85.000 Stück verkauft. Wir fokussieren uns auch auf kleinere Geräte. Dieser Markt wird in Zukunft wachsen, auch außerhalb Deutschlands. Für jeden Handwerker ist es heute wichtig, seinen Mitarbeitern Hilfsmittel zu bieten. Wenn der Fliesenleger seine Fliesen in den vierten Stock hochtragen muss, dann braucht er erstmal eine Pause, bevor er anfängt, zu fliesen. Wenn er sie aber hochfährt, dann kann er ganz ruhig und entspannt anfangen zu arbeiten.

Ist das ein Beispiel dafür, das Sie auf Ihrer Website „Humane Baustelle“ nennen?

Sailer: Ja. In bestimmten Ländern gibt es ja schon Vorschriften, dass man nur 10 Kilo heben darf oder nur so oft am Tag. Kleine Hilfsmittel, sind da von Vorteil, die schnell und sicher aufgebaut sind.

Nennen Sie uns noch ein Beispiel für eine Humanisierung der Baustelle.

Sailer: Humanisierung bedeutet, dass man Hilfsmittel schafft, um die tägliche Arbeit zu erleichtern. Mit unserem Kranführeraufzug haben wir eine Lösung entwickelt, mit der das Kranbedienpersonal zügig, vor allem aber sicher an seinen Arbeitsplatz befördert wird und nicht mehr mühsam – und oftmals auch bei schlechten Witterungsverhältnissen – nach oben und unten klettern muss. Auch eine eventuelle Notfallbergung ist mit dem Kranführeraufzug deutlich schneller möglich. Kranführer sind hochspezialisierte Leute, und so kann ich auch ältere Mitarbeiter leicht nach oben bringen.

Wo sehen Sie noch Defizite auf heutigen Baustellen, wo man etwas sicherer machen könnte?

Sailer: Ein Risiko ist beispielsweise der Übertritt zwischen Aufzug und Gebäude. Hier haben wir mit unseren GEDA-Etagensicherungstüren bereits eine Lösung auf den Markt gebracht. Natürlich ist die Digitalisierung ein großes Thema für uns. Dabei geht es darum, zu erkennen, wer benutzt den Aufzug, wie lange benutzt der Arbeiter ihn, wie kann ich eine Fernwartung machen. All das, was man unter dem Stichwort Predictive Maintenance versteht.

Aber es lohnt sich, dort hinzugehen?

Sailer: Ja – dort gibt es ein riesengroßes Potenzial. Man muss jedoch versuchen, in Ländern wie Indien seine Nische zu finden, speziell auf die Wünsche und Anforderungen eingehen. Der Weg für mich ist klar. Wir wollen hier am Standort für diese Länder Geräte mitentwickeln und produzieren. Auch Australien ist für uns ein Riesemarkt. Dorthin haben wir schon über 1.000 Maschinen geliefert.

Die Produktion wird weiter hier in Deutschland bleiben?

Sailer: Ja. Wir haben zwei Produktionsstandorte. Einmal hier in Asbach-Bäumenheim und einmal in Gera. Wir haben keinen Plan ins Ausland zu gehen und dort eine Produktionsstätte aufzuziehen.



GEDA AUF DER BAUMA 2019

Die Zukunft der Höhenzugangstechnik

GEDA präsentiert sich im Messejahr 2019 mit einem Messestand in komplett neuem Design. Besucher können hier die gesamte Bandbreite des GEDA-Sortiments in Augenschein nehmen – von kompakten Seilaufzügen über Transportbühnen bis hin zu Personen- und Lastenaufzügen und Aufzuglösungen für den Industriesektor. GEDA stellt seinen Auftritt unter das Motto „The next level“ und hat den Anspruch, die Zukunft der Höhenzugangstechnik zu zeigen.

Freigelände Süd, Stand 1004/1



ein klares Zeichen in Richtung Zukunftssicherung des Unternehmens und des Wirtschaftsstandortes hier in Asbach-Bäumenheim. Aufgrund unserer hohen Eigenfertigungstiefe bieten wir eine große Bandbreite an Arbeitsplätzen, vom Schweißer über den Monteur bis hin zum Ingenieur. In der Region möchten wir auch weiterhin ein lukrativer Arbeitgeber bleiben.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage. Wofür können Sie sich noch begeistern?

Sailer: Ich bin natürlich von Berufs wegen viel auf Reisen und in der Welt unterwegs bei Kunden. Die Familie ist mir wichtig. Ich habe zwei Kinder mit 14 und 12 Jahren. Wenn ich Zeit habe, gehe ich jagen. Das mache ich seit der Kindheit und aus der Tradition heraus. Dabei kann ich viel Energie tanken und die Ruhe in der Natur ist ein schöner Ausgleich zum Arbeitsalltag.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Sailer!



INFOS ZUM AKKULEITERLIFT

Lift in Aktion

Die pfiffige Lösung im zweieinhalbminütigen Video auf YouTube

www.geda-akku.com



Ist das nicht übertrieben, wenn man speichert, wer wie lange den Aufzug benutzt?

Sailer: Nein, denn es arbeiten ja verschiedene Gewerke auf einer Baustelle, der Fließleger, der Innenausbauer, der Trockenbauer, der Dachdecker. Es sollen ja nur eingewiesene Personen den Aufzug benutzen. Jeder der eine Chipkarte hat oder sich per Fingerprint legitimiert. Diese Anforderungen sind da!

Sich mit dem Fingerabdruck zu identifizieren – gibt es das schon?

Sailer: Das haben wir bereits entwickelt und auch die neueste Generation an Steuerungen stellen wir auf der bauma 2019

vor – und auch, wie man auf jede Maschine zugreifen kann.

Verraten Sie uns noch etwas über Ihre momentanen Pläne...

Sailer: Auf der gegenüberliegenden Straßenseite unseres derzeitigen Firmengeländes haben wir weitere 60.000 Quadratmeter erworben, um für zukünftige Entwicklungen perfekt aufgestellt zu sein. Hier geht es um Planungen für die nächsten 10 bis 15 Jahre. Auf dieser Fläche möchten wir unter anderem die Produktion neu strukturieren, um die Abläufe noch effizienter zu gestalten. Mit den Expansionsplänen setzen wir

BESUCHE UNSERE
CRAMO
WELT

bauma

8.-14. April 2019
Messe München

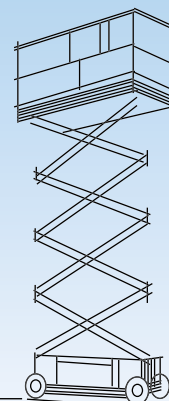
Freigelände
FN 619/3

C R A M O

DEIN MIETPARTNER



VERKAUF



CRAMO
SCHOOL



www.cramo.de