



Auf der Dachterrasse des PERI-Werks in Günzburg mit Blick auf die nahegelegene A8. Bernhard Überle, Geschäftsführer PERI Vertriebs Tochter Deutschland (links), Susanne Frank, Chefredakteurin Baugewerbe Unternehmermagazin, Sven Meißner, Marketingleiter PERI Deutschland.

Fotos: Andreas Tausend, PERI

„Es muss in die Höhe gehen!“

EXKLUSIV-INTERVIEW \ \ PERI steht für „um/herum“ und ist als Firmenname für den Schalungshersteller mehr als passend. Nun umso mehr, da PERI 2017 eine moderne Produktionsanlage für sein zweites Standbein – den Gerüstbau – eröffnet hat. Baugewerbe Unternehmermagazin bat Bernhard Überle, Managing Director PERI Vertriebs Tochter Deutschland, zum Gespräch. Er spricht unter anderem über die Wachstumsstrategien von PERI und seine persönlichen Lieblingsprojekte. \ \ *Susanne Frank*

PERI steht für um/herum. Ich finde, das ist als Firmenname sehr griffig gewählt. Die Schalung, die um den Beton herum ist, das Gerüst um das Gebäude. Nun passt der Name ja umso mehr, da PERI nun auch in die Sparte Gerüstbau eingestiegen ist...

Bernhard Überle: Unser Firmengründer Artur Schwörer hatte hier einfach eine geniale Idee. Wir machen heute eben nicht nur Schalung, sondern auch Gerüst. Da passt der Name PERI ebenfalls. Und das hat er damals ja noch gar nicht gewusst!

Mit der neuen Produktionsanlage in Günzburg fokussieren Sie sehr stark auf dieses neue Geschäftsfeld. Richtig?

Überle: Man muss differenzieren. Wir sind ja nicht „neu“ in den Bereich Gerüst eingestiegen: Im Gerüst sind wir bereits seit 1998 am Start. Jetzt haben wir uns entschieden, eine zusätzliche Gerüstsparte fest mit in unser Produktportfolio zu nehmen. Und das ist unser Fassadengerüst.

Das ist ganz neu?

Überle: Ja, das wird hier seit fast einem Jahr produziert. Das Investment von PERI von mehr als 100 Mio. Euro in eine der modernsten Gerüstfabriken der Welt hier in Günzburg ist ein klares, unmissverständliches Bekenntnis von PERI zum Gerüstmarkt: Wir wollen diesen Markt konsequent mit unseren Kunden und Partnern entwickeln und im Bereich Gerüst weiter wachsen.

War ein Grund für dieses neue Standbein, dass das Wachstumspotenzial für Schalung ausgereizt ist?

Überle: Nein, bei weitem nicht. Unser Ziel ist es, seit nun fast 50 Jahren den besten Dienst am Kunden zu tun. Und jeder Kunde braucht ein Fassadengerüst. Sie sehen an diesen Bildern (*zeigt auf die Wände in seinem Büro*): jeder Bauunternehmer braucht

Gerüste. Mit dem Fassadengerüst PERI UP Easy eröffnen wir uns eine neue Kundengruppe. Das sind unsere Gerüstbauer. Und das ist neu für PERI.

Mittlerweile hat PERI über 70 Tochtergesellschaften weltweit. Es wäre wahrscheinlich einfacher zu fragen, wo PERI noch nicht vertreten ist, oder?

Überle: Wir sind eigentlich überall vertreten. Es ist ein Erfolgsfaktor von PERI, das Know-how, das wir hier haben, zu unseren Kunden zu bringen und nicht nur auf den Standort Deutschland zu setzen. Das macht uns unabhängig und krisenfest. Und es fordert uns, die richtigen Produkte für diese Märkte zu entwickeln.

Thema Übernahmen. Schaltec war ein Mitbewerber von Ihnen. Haben Sie damals einen kleineren Mitbewerber „geschluckt“?

Überle: Nein, so kann man das nicht sagen. Schaltec hatte eine sehr große Kompetenz im Bereich Sanierung von Schalungen und verfügt über einen erfolgreichen Gebrauchthandel. PERI war nicht im Sanierungsgeschäft von Schalelementen tätig. Wir haben aber den Bedarf bei unseren Kunden dafür gesehen. Und haben uns deshalb im Sinne der Idee „alles aus einer Hand“ zur Übernahme und Integration von Schaltec entschlossen. Es war für uns klar, dass wir Schaltec kaufen werden, mit der Strategie dahinter, den After-Sales-Bereich in den Vertrieb Deutschland zu implementieren.

Die Firma tritt noch unter ihrem Namen auf?

Überle: Ja, die wird unter eigener Marke geführt. Sie wird auch von den ehemaligen Inhabern, die jetzt Geschäftsführer sind, geleitet. Wir wollten diese Kontinuität. Der Name soll zeigen, dass wir alle Schalungen sanieren können – nicht nur die von PERI.

Und Sie haben als Geschäftsführer von Schaltec diese Übernahmephase begleitet?

Überle: Richtig – von Beginn an.

Beschreiben Sie mal den Integrationsprozess...

Überle: Eine Firma zu kaufen ist das eine. Aber eine Firma zu kaufen und diese dann sinnvoll zu integrieren, ist das andere. Da scheitern sehr viele. Es ist die Kunst, die Menschen, Prozesse, Ideen zueinander zubringen, sie zu harmonisieren. Dafür braucht es Erfahrung. Deshalb haben wir uns entschieden, dass ich während dieser Integrationsphase aus der Sicht PERI diese Doppelfunktion übernehme und dann bin ich Geschäftsführer von Schaltec geworden.

Sie sind einer der größten Schalungshersteller weltweit. Richtig?

Überle: Ja.

Sind Sie der größte...?

Überle: Diese Frage nach der Größe ist immer relativ und ist auch nicht unser Fokus. Wenn wir auf den europäischen Markt sehen, sehen wir uns an der Spitze der Schalungshersteller. Das ist aber in der Tat nicht wirklich maßgebend. Wir wollen für unsere Kunden der führende Partner sein. Der wollen wir bei

unseren Bauunternehmen sein. Das wollen wir in Zukunft bei den Gerüstbaukunden sein. Und das wollen wir auch in Zukunft in der Verbindung zwischen Schalung und Gerüst sein.

Wie beurteilen Sie allgemein die Marktsituation momentan? Jeder spricht vom Fachkräftemangel, dass gar nicht so viel gemacht werden kann, wie man sollte...

Überle: Der Markt in Deutschland ist gut. Wir haben eine hervorragende Auslastung. Ich glaube, Sie haben recht, man könnte mehr machen. Ich persönlich sehe den Markt in den nächsten Jahren sehr positiv. Wir werden eine nachhaltige Nachfrage im Bereich Infrastruktur – besonders bei Brücken und Tunnel – haben. Die Bundesverkehrswegepläne sind positioniert, da gibt es 10- und 20-Jahrespläne mit unheimlich vielen Bauvorhaben. Ich gehe davon aus, dass wir verstärkt im Hochhausbau tätig werden. Die Stadt München wird nicht den Englischen Garten opfern, um Flächenwohnungsbau zu betreiben, es muss in die Höhe gehen. Das wird gar nicht anders möglich sein. Ich denke, die Rahmenbedingungen sind für unsere Kunden gut, und dann sind sie für uns auch gut. Ich sehe keine dunklen Wolken.

Stichwort Digitalisierung. PERI hat schon vor fünf Jahren Apps für die Baustelle auf den Markt gebracht, zum Beispiel um die Betoniergeschwindigkeit zu ermitteln...

Hier sitzt unser Mister App... (zeigt auf Sven Meißner, Marketingleiter von PERI Deutschland)

Sven Meißner: Für uns ist Digitalisierung ein Riesenthema, und nicht erst jetzt. Wir sind davon überzeugt, dass sie unsere Industrien verändern und dabei allen Beteiligten enorme Chancen eröffnen wird. Unser Anspruch bei PERI ist: Wir wollen die Entwicklung nicht nur mitmachen, sondern an maßgeblicher Stelle mitgestalten. Bei PERI gibt es einige findige Köpfe, die sich überlegt haben, wie man gesammelte Digitalideen in eine sinnvolle Oberfläche oder App bringt. Das ist ein stetiger Prozess mit extrem großem Potenzial. ▶▶▶



Die Faszination Bau: Dem Kunden dabei helfen, seine gigantischen Herausforderungen zu bewältigen – das ist es, was Bernhard Überle antreibt.



Bernhard Überle zum Megatrend Digitalisierung: „Wir haben eine klare digitale Agenda, die wir abarbeiten. Da muss man auch Geld investieren und den Mut haben, ein bisschen out-of-the box zu denken.“

Wie ist die Akzeptanz solcher Apps?

Meißner: Das ist ganz schwer, pauschal zu beantworten. Das liegt tatsächlich an der Altersstruktur. Die Jungen nehmen das als normal an, die ältere Generation ist ein Zwitter – sowohl als auch. Und es gibt Verweigerer, die sagen, ich möchte lieber in der alten Struktur arbeiten wie ich es gewohnt bin. Für das Marketing ist das eine Herausforderung, alle zu bedienen. Was wir versuchen ist, den unterschiedlichen Zielgruppen die richtigen Hilfsmittel anzubieten – z.B. über unser Kundenportal myPERI.
Bernhard Überle: Wir haben eine klare digitale Agenda, die wir abarbeiten. Dabei geht es nicht um technische Spielereien, sondern wir wollen digitale Anwendungen, die unsere Kunden echten Mehrwert bieten. Wir sind hier als Marktführer und Technologieführer genauso gefordert, die Nummer 1 zu sein.

Auch wenn man damit erstmal kein Geld verdienen kann?

Überle: Da muss man auch Geld investieren und den Mut haben, ein bisschen out-of-the-box zu denken. Deshalb haben wir 2017

ein Digital Transformation Office gegründet, in dem alle strategischen Aktivitäten und Initiativen von PERI zum Thema Digitalisierung zusammengeführt und koordiniert werden. Und in jeder Niederlassung gibt es bereits Ingenieure, die gemäß der BIM-Methodik planen.

Kommen wir mal auf Ihre Kunden zu sprechen. Wieso hängt hier hinter uns ein Bild von BASF?

Überle: Das ist eine Industrieanlage in Ludwigshafen, die gebaut wird und dafür haben wir jetzt den Gerüstauftrag erhalten. Da entwickelt unser Tochterunternehmen Centrio eine Software – PERI Path – die hilft, solche Baustellen in ihrem Ablauf und Einsatz von Gerüsten zu steuern und zu optimieren. Der Nutzen für den Kunden ist, dass er Material und Lohnkosten einspart.

PERI hat sehr viele Prestige-Projekte abgewickelt, den Panama-Kanal, das höchste Gebäude Europas in St. Petersburg, Schloss Neuschwanstein. Zu letzterem die Frage: Sind Sie nicht abergläubisch?

Nein, eigentlich nicht. Warum? (*lacht*)

In der Süddeutschen war kürzlich zu lesen „Fluch auf Neuschwanstein“. 1873 wurde der Bauführer ins Herz geschossen, 1953 wurde der Schlossverwalter erschlagen, es sind also ganz viele Unglücke passiert...

Deshalb hat der Kunde jetzt PERI mit dem PERI-UP-Wetterschutzdach gewählt, denn das ist sicher. Neuschwanstein war eine wunderschöne Baustelle. Wir waren glücklich, weil wir mehrere Komponenten vereinen konnten.



In Günzburg eröffnete PERI 2017 eine der modernsten Gerüstbuanlagen der Welt und hat vor, in diesem Segment weiter zu wachsen.

Wie haben Sie diesen Auftrag bekommen?

Überle: Ich hatte persönlich ein wenig damit zu tun. Wenn man was Neues beginnt, muss man dahinterstehen. Dem Kunden haben wir ein hervorragendes Konzept erstellt und wir haben diesen Auftrag erhalten, weil wir nicht nur Gerüst liefern konnten, sondern auch Teile unseres Schalungsportfolios. Das war ein Beweis für unseren strategischen Ansatz, uns als Komplettanbieter zu positionieren und „alles aus einer Hand“ zu liefern.

Was ist das Innovative an dem Neuschwanstein-Projekt?

Überle: Die Kombination aus Gerüst und Engineering war das Besondere. Und die Kombi aus Gerüst und Wetterschutz als ein Bauteil. Das Schutzdach war begebar, von den Bauteilen her konnte man es sehr leicht zusammenbauen.

Wie kam es zu dem Panama-Auftrag?

Überle: Eine neue Schalung namens SCS. Eine Kletterschalung, die wir zu dem Zeitpunkt neu konstruiert haben. Sie ist leicht und flexibel einsetzbar. Das war mit ein ausschlaggebender Punkt, den Auftrag zu gewinnen. Wir konnten den Nutzen dieser Innovation unserem Kunden klar darstellen.

Sie sind nun seit 29 Jahren bei PERI, welches Projekt ist Ihnen am stärksten in Erinnerung geblieben?

Überle: Zwei Projekte hier in Deutschland waren meine Lieblingsprojekte. Das eine ist das Mercedes-Benz Museum in Stuttgart. Weil das zur damaligen Zeit eine Innovation war, den kompletten 3D-Bereich in den Plan zu bringen und auszuführen. Eine meiner interessantesten Baustellen schlechthin. Da denke ich unheimlich gerne daran zurück.

Was war das Besondere an dem Projekt?

Überle: Da war nichts gerade. Das Museum war wie eine Schiffsschraube gestaltet gewesen, und das zu planen und in unserer Sondermontage so auszuführen, war etwas Besonderes.

Sie mussten dann speziell etwas dafür entwickeln?

Überle: Genau, das war komplett als Sonderschalung umgesetzt.

Vom Bau ähnelt es dem Guggenheim Museum...

Überle: Richtig. Das Mercedes-Museum kann man tatsächlich vergleichen mit dem Guggenheim Museum.

Und was war das zweite Lieblingsprojekt?

Überle: Das Kanzleramt. Das liegt direkt an der Spree. Hier waren höchste Anforderungen zu erfüllen – Weißbeton, Sichtbeton, ein anspruchsvoller Architekt, 30.000 m² Sonderschalung, eine Wellendecke. Auch technisch und logistisch war das ein phantastisches Projekt.

Gab es mal ein Projekt, das total misslungen ist, falls Sie uns das verraten wollen?

Überle: Also da gibt es keins, und so frei wäre ich, das zu sagen, wenn da was nicht funktioniert hätte.

Was ist das tollste an Ihrem Job?

Überle: Unsere Kunden. Unsere Kunden bauen jeden Tag Prototypen, Unikate. Und wir können ihnen helfen, dies wirtschaftlich umzusetzen indem wir gute Produkte, gute technische Lösungen haben. Das ist es, was mich antreibt. Unsere Kunden stehen vor gigantischen Herausforderungen. Es ist jeden Tag etwas Neues und gleicht keines dem anderen. Das ist die Faszination Bau.

Letzte Frage: Können Sie uns schon was verraten, was Sie für die bauma planen?

Überle (lacht): Liebe Frau Frank, ich will es so formulieren. In den vielen Jahren, in denen PERI die bauma besucht, wurden immer viele Innovationen vorgestellt – zuletzt mit der Verbundschalung DUO und dem Fassadengerüst PERI UP Easy. Gehen Sie davon aus, dass wir dies auch auf der bauma 2019 tun werden. Mehr verrate ich noch nicht. Wir sind mitten in der Vorbereitung, die Teams arbeiten auf Hochtouren. Was uns in eine positive Stimmung bringt. Die bauma ist einfach die Leitmesse, um mit Bauleitern, Polieren und Gerüstbauern ins Gespräch zu kommen. Zu fachsimpeln. Das ist eine einmalige Atmosphäre.

Das heißt, Sie warten bis zur bauma mit einem neuen Produkt?

Überle: Lassen Sie sich überraschen – der Spannungsbogen muss erhalten bleiben.

Vielen Dank für das Gespräch!

Baugewerbe Unternehmermagazin sprach mit Bernhard Überle, seit August 2017 verantwortlich für die Vertriebsaktivitäten bei PERI als Geschäftsführer für die Vertriebs Tochter Deutschland.

