

Medium: Allgemeine Bauzeitung, Berlin

Erschienen am: 08.02.2008

Auflage: 31 469 Exemplare

Erfindergeist gehört zum Erfolgsrezept der Kahneisen-Gesellschaft

Auf eine hundertjährige wechselvolle Geschichte blickt die Deutsche Kahneisen Gesellschaft (DKG) zurück. Der Berliner Bauprodukterhersteller gehört zu den erfolgreichen mittelständischen Unternehmen in Deutschland, die nach wie vor – trotz aller Globalisierung – das Rückgrat der Wirtschaft bilden. Darüber und über die Perspektiven des Herstellers sprach Rainer Oschütz, Chefredakteur der Allgemeinen Bauzeitung (ABZ), mit Kahneisen-Geschäftsführer Gerd Börner.

ABZ: Herr Börner, vor über 100 Jahren wurde das Kahneisen, ein besonders robustes Material für den damals aufkommenden Stahlbetonbau, erfunden. Wie kam es dazu?

Börner: Wir sind als Urberliner Unternehmen mächtig stolz auf diese Historie. Bereits 1903 erfand der deutsch-amerikanische Ingenieur Julius Kahn ein spezielles Bewährungselement für den Stahlbetonbau, der damals noch „Eisenbetonbau“ hieß. Das Kahneisen revolutionierte die Bewehrungstechnik. Der Norweger Anders Jordahl und der Schwede Ivar Kreuger wurden auf diese Erfindung aufmerksam. 1907 erwarb der Schwede die Europarechte an „Kahneisen“. Beide gründeten später die Deutsche Kahneisen Gesellschaft Jordahl & Co. Sitz des Unternehmens war in Berlin Unter den Linden. Jordahl, Ingenieur und Gesellschafter des Unternehmens, entwickelte wenige Jahre später die erste Ankerschiene überhaupt. Die C-förmige Jordahlschiene wurde seitdem stetig weiterent-



Kahneisen-Geschäftsführer Gerd Börner: „Bauunternehmen schätzen den variablen und zuverlässigen Einsatz unserer Erzeugnisse.“
Foto: Zamzow

wickelt und gilt auch heute als eine sichere Befestigung von Versorgungsleitungen, Beleuchtungskörpern und anderer schwerer Lasten im Beton.

ABZ: Die technische Entwicklung ist die eine Seite der Medaille. Was wurde aus den Gründern?

Börner: Sowohl im ersten als auch im zweiten Weltkrieg wurde das Material für Befestigungstechnik für Kriegszwecke gebraucht. Das Unternehmen stellte die Produktion zeitweise ein. Nach dem Ausscheiden Kreugers und den Auswirkungen der Kriegswirren wurde am neuen Firmensitz in Berlin-Wittenau 1949 die Produktion wieder aufgenommen. Der alte Unternehmenssitz in Berlin-Lichtenberg wurde unter sowjetische Verwaltung gestellt. Jordahl, dessen Vermögen die Nationalsozialisten eingezogen hatten, stieg nach dem Krieg wieder in die Firma als Mehrheitsgesellschafter ein und stand bis zu seinem Lebensende 1969 an der Spitze der DKG. Sein Name wurde zum Synonym der Marke Jordahl.

ABZ: Gibt es historische Referenzbauten, die heute noch bekannt sind?

Börner: Die Referenzliste ist lang. Zu den bekanntesten Bauten in Berlin gehören das Hotel Esplanade, der Admiralspalast, das Kaufhaus Wertheim und das Logenhaus.

ABZ: Wie verlief der Neustart?

Börner: Das Unternehmen ist auch ein Teil des Wirtschaftswunders. Der Erfolg blieb nicht aus und war eng mit dem Wiederaufbau Westdeutschlands verbunden. Leider begann mit dem Ausscheiden des Firmengründers Anfang der 70er Jahre eine schwierige Zeit. Eine neue Führung verstand es nicht, die Geschäfte erfolgreich weiter zu führen und stürzte das Unternehmen in die Krise. So musste ein Vergleichsverfahren angemeldet werden. Rettung kam von neuen Gesellschaftern, die mit dem neuen Geschäftsführer Hans Dietrich Rothe die Deutsche Kahneisen wieder in die „Erfolgsspur“ brachten. Nach zweieinhalb Jahren schrieb man bereits schwarze Zahlen. Mit Rothe habe ich noch zehn Jahre erfolgreich zusammengearbeitet. Gemeinsam mit unserer erfahrenen Belegschaft gelang es, den technischen Gleichstand zu unseren Mitbewerbern wieder herzustellen. Unsere gesamte Produkt-

palette erhielt die bauaufsichtliche Zulassung für den deutschen Markt. Neue Erzeugnisse wurden entwickelt, alte ergänzt und moderne Fertigungsmethoden eingeführt. Damals arbeiteten 35 Mitarbeiter für Kahneisen. Heute gehören mit allen Tochtergesellschaften etwa 390 zur Belegschaft.

ABZ: Wodurch kam der Erfolg zurück?

Börner: Als erstes haben wir den deutschen Markt wieder bearbeitet. Ein Außendienst wurde aufgebaut. Im europäischen Ausland gründeten wir gemeinsam mit Partnern vor Ort Niederlassungen. Seit etwa zehn Jahren ist Kahneisen dazu übergegangen, ein weltweites Vertriebsnetz auszubauen. Heute sind wir im Nahen Osten, Asien und Singapur mit eigenen Niederlassungen vertreten. Gegenwärtig wird der indische Markt erschlossen. Das dauert sicherlich zwei Jahre, ehe wir dort Umsätze generieren können. In Indien ist unsere Bauweise noch nicht so bekannt. Deshalb hoffen wir auch auf ausländische Bauunternehmen, die bereits größere Projekte in der Planung haben.

ABZ: Mitte der 90er Jahre stellte sich Ihr Unternehmen neu auf. Warum erfolgte diese Neuorganisation?

Börner: Nicht nur in der Bauwirtschaft war ein Strukturwandel von Nöten. Auch die Hersteller mussten sich der wirtschaftlichen Situation im Lande und auf den internationalen Märkten anpassen. So kam es 1993 zu einer strategischen Allianz zwischen der DKG und der Pfeifer-Firmengruppe. Es wurde die J&P Bautechnik Vertriebs-GmbH gegründet. Über diese Tochter werden sämtliche Jordahl und Pfeifer-Pro-

Börner: Dazu gehören Ankerschienen, Zahnschienen, Trapezblechbefestigungen, Installationsbefestigungen, Mauerwerksabfangungen, Durchstanzbewehrungen, Schubbewehrungen sowie Schubdorne. Dem Einsatzzweck entsprechend erfolgt die Ausführung der Produkte in oberflächenvergüteten Stahlqualitäten oder in Edelstahl. Für den Tunnel- oder Aufzugsbau, für Fassaden-, Balkon- oder Solarbefestigungen bietet die DKG maßgeschneiderte Lösungen. Wichtig ist, dass alle Jordahl-Produkte nach DIN EN ISO 9001 gefertigt und geprüft sind. Eine Vielzahl unserer Produkte besitzt bauaufsichtliche Zulassungen. Bauunternehmen schätzen den variablen und zuverlässigen Einsatz der Erzeugnisse.

ABZ: In welchen Bauwerken oder aktuellen Projekten kommen DKG-Produkte zur Anwendung?

Börner: Die Referenzliste ist lang. Dazu gehören unter anderem in Berlin das Helios-Klinikum, der Tunnel B96 sowie das Unfallkrankenhaus in Berlin-Marzahn. Weiterhin in Deutschland möchte ich einen Neubau bei Audi in Ingolstadt, Wasserschutzmauern in Köln sowie die Baustellen City-Tunnel Leipzig und Kohlekraftwerk Grevenbroich nennen. Zu den Internationalen Referenzen gehört das höchste Hochhaus der Welt, der Burj Dubai Tower. Dort garantieren Jordahl-Ankerschienen für den sicheren Transport mit dem Aufzug in 750

Börner: Der VBBF hat sich zur Aufgabe gestellt, die Bauweise europaweit zu fördern und bekannter zu machen. Zu den Mitgliedern gehören auch Unternehmen wie Schöck, Halfen oder Reuss und Pfeifer. Um stets die höchste Qualität der Systeme zu gewährleisten, unterliegen alle Mitglieder ständiger Kontrollen. Ergänzend zur Eigenüberwachung tritt durch die Zertifizierung gemäß DIN EN ISO 9001 eine regelmäßige Überprüfung der Erzeugnisse durch eine unabhängige Institution. Als führende Unternehmen der Branche ver-

bessern die Mitgliedsunternehmen fortlaufend ihre Systeme durch Forschung und Entwicklung. Um Bauplaner, Architekten und Ingenieure von technischen Neuerungen zu überzeugen, setzen die Firmen auf persönli-

chen Kontakt. Ein technischer Kundendienst berät die Bauausführenden bei der Auswahl der passenden Lösung.

ABZ: Welche Rolle spielen Forschung und Entwicklung in Ihrem Haus?

Börner: Sie sind seit nun über 100 Jahren die Grundlage zum Erfolg. Erfindergeist hat nicht nur die Gründergeneration ausgezeichnet. Auch heute setzen wir auf Forschung und Entwicklung im eigenen Haus. Diese Abteilung arbeitet sehr eng mit verschiedenen Prüfinstituten zusammen. In unserem Produktionswerk in Trebbin stehen Prüfautomaten, um die Erzeugnisse stets auf den neuesten Stand der Technik zu halten. Darüber hinaus arbeiten wir sehr eng mit der Universität Stuttgart zusammen. Einige, die in der Forschung und Entwicklung arbeiten, haben dort unter Prof. Rolf Eligehausen die Fachrichtung Befestigungstechnik absolviert. Das gilt für alle Unternehmen der Branche.

ABZ: Welche Zahlen verbergen sich hinter der erfolgreichen Entwicklung der DKG?

Börner: Als mittelständisches Unternehmen haben wir mit unseren Tochterunternehmen mit ständig weiterentwickelten Produkten im vergangenen Jahr 72 Millionen Euro Umsatz erzielt. 1996 waren es 67 Millionen Euro. Knapp zwei Drittel wurde in Deutschland erwirtschaftet. Der Marktanteil in Europa beträgt 38 Prozent.

„Wir sind als Urberliner
Unternehmen mächtig
stolz auf diese Historie.“

Ihre Problemlöser bei Abdichtung, Schalung und Sichtbeton

www.BT-innovation.de

dukte in Deutschland vertrieben. Zum heutigen Erfolg trägt ebenfalls die Firma H-Bau Technik bei, die zur Komplettierung und Ausweitung der Produktpalette 2001 übernommen wurde. Auch diese Produkte werden über die Vertriebs Tochter J&B Bautechnik vermarktet.

ABZ: Was gehört heute zum Produktportfolio?

Meter Höhe. Weiterhin werden unsere Erzeugnisse im Madrider Hochhaus Torre Espacio Espacio (223 Meter), im Warschauer Opernhaus sowie im Las Vegas Sands, Macao, verbaut.

ABZ: Vor etwa eineinhalb Jahren haben Sie den Verein Befestigungs-, Bewehrungs- und Fassadentechnik (VBBF) gegründet. Welche Ziele verfolgen die Mitglieder?