

Großes Logistik-Know-how und viel Flexibilität

Interview mit Reinhard Wilhelm, Gerüstbau Wilhelm im schwäbischen Filderstadt

Wilhelm Gerüstbau GmbH, 1934 als Gipser- und Stuckateurbetrieb gegründet, startete zuerst noch mit Holzleitergerüsten, um sich dann komplett für den Gerüstbau zu entscheiden. Das Unternehmen in vierter Generation ist heute einer der renommiertesten Anbieter im Großraum Stuttgart. Neben Reinhard Wilhelm sind auch seine beiden Söhne – die Gerüstbaumeister Matthias und Patrick Wilhelm – bereits in der Geschäftsleitung tätig.

DER GERÜSTBAUER: *Wie sind Sie zum Gerüstbau gekommen?*

Reinhard Wilhelm: Zum Gerüstbau sind wir gekommen, weil mein Großvater 1934 ein Gipser- und Stuckateurgeschäft gegründet hatte, da kam der Schritt zum Gerüstbau fast automatisch. Damals noch mit Holzleitergerüsten. Der Einstieg in den Gerüstbau erfolgte mit dem Layher Blitz Gerüst 1970, kurz nach der Markteinführung wurde 1976 das AllroundGerüst von Layher ergänzt. Ich selbst habe das Unternehmen dann 1979 übernommen, weil ich die Tradition fortsetzen wollte. Damals liefen die beiden Gewerke noch parallel. Mit der Zeit hat sich der Gerüstbau bei uns aber immer weiter entwickelt, und damit auch die Aufgaben.

DER GERÜSTBAUER: *Was bedeutet „Faszination Gerüstbau“?*

Reinhard Wilhelm: Das Besondere ist für mich, dass ich jeden Tag neue Projekte habe, die wir individuell angehen müssen – oftmals auch komplizierte und knifflige Aufgaben. Jeden Tag gibt es etwas Neues, wobei uns natürlich gerade die ausgefallenen Projekte reizen – und Spaß machen. Hier sind wir technisch sehr gut aufgestellt.

DER GERÜSTBAUER: *Wie hat sich Ihr Unternehmen in Bezug auf die Unternehmensgröße und das Leistungsportfolio entwickelt?*

Reinhard Wilhelm: Wir decken mit unserem 20-köpfigen Team ein breites Leistungsportfolio ab, vom klassischen Gerüstbau über Leitungsbrücken bis hin zu temporären Konstruktionen aller Art auf Großbaustellen wie dem Stuttgarter Allianz-Park. Möglich ist das, weil wir großen Wert auf Effizienz legen, vor allem auch im Bereich Logistik.

DER GERÜSTBAUER: *Was macht Ihr Unternehmen einzigartig?*

Reinhard Wilhelm: Ich hatte es bereits erwähnt, wir haben ein großes Know-how im Bereich Logistik, unserer Meinung nach ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Wir wollen sowohl die Lagerhaltung



als auch den Transport so strukturiert und effizient wie möglich gestalten. Was uns darüber hinaus auszeichnet, ist sicherlich unsere Bereitschaft, neue Produkte und Systeme wie beispielsweise das AGS auszuprobieren und, wenn wir wirtschaftlich, sicherheitstechnisch und ergonomisch Vorteile erkennen, auch darin zu investieren. So haben wir uns auch als Unternehmen immer weiterentwickelt.

DER GERÜSTBAUER: *Was war für Sie ausschlaggebend bei der Entscheidung zur Investition in das AGS?*

Reinhard Wilhelm: Ein ausschlaggebender Faktor war auf jeden Fall die große Flexibilität. Beim AGS handelt es sich ja um ein modulares Fassadengerüst. Dadurch bin ich beweglicher, flexibler – zum Beispiel bei Ecklösungen. Auch Geometrieanpassungen sind mit Standardbauteilen möglich – kranbare Konstruktionen ebenso. Ich kann das AGS außerdem auch bei Bedarf mit dem AllroundGerüst kombinieren: unten als Geländeausgleich oder oben für Geometrieanpassungen wie an Kirchtürmen. Gleichzeitig muss ich beim Thema Wirtschaftlichkeit keine Abstriche machen. Die einzelnen Bauteile sind leicht und kompakt, die Verbindungstechnik ist schraubenlos. Dadurch können wir überaus effizient montieren.

DER GERÜSTBAUER: *Welche Rolle spielen Allround-Ausbauteile wie Konsolen?*

Reinhard Wilhelm: Auch die tragen zu Flexibilität bei, ganz klar. Vor- und Rücksprünge sind mit den Allround-Konsolen kein Problem. Die Integration einer Podesttreppe für den sicheren Aufstieg im Gerüst kann ich ganz einfach mit der Podesttreppe umsetzen, um nur ein paar Aufgabenstellungen zu nennen.

DER GERÜSTBAUER: *Welchen Einfluss spielt die Logistik?*

Reinhard Wilhelm: Hier punktet das AGS, da die kompakten Bauteile gut zu lagern und zu transportieren sind. Das ist der eine Vorteil. Der andere Vorteil beim AGS ist, dass ich in der Breite flexibel bin. Egal ob ich ein siebzig Zentimeter breites, ein meterbreites oder auch ein 1,40 Meter breites Gerüst baue, ich benötige keine zusätzlichen Teile. Das vereinfacht die Logistik deutlich.

DER GERÜSTBAUER: *War es wichtig, Ihren bestehenden Materialbestand weiter einsetzen zu können und wenn ja, weshalb?*

Reinhard Wilhelm: Auf jeden Fall. Ich brauche im Prinzip durch den Systemgedanken von Layher nur zwei neue Bauteile und muss nicht in ein komplett neues System investieren. Meinen bestehenden Materialbestand nutze ich einfach weiter, also Böden, Konsolen und so weiter. Diese Bauteile sind bereits abgeschrieben, da verdienen wir Geld.

DER GERÜSTBAUER: *Wie hat sich die Entscheidung bewährt?*

Reinhard Wilhelm: Der Einstieg ins AGS war einfach. Zum einen funktioniert das System. Es gibt Preislisten für die Kalkulation. Es gibt die Technische Dokumentation für die Planung. Zulassung und sogar eine Typenprüfung für gängige Aufbauvarianten sind ebenfalls vorhanden, sodass ich oftmals keinen zeitaufwendigen Standsicherheitsnachweis benötige und mich rechtlich in keiner Grauzone bewege. Und zum anderen kann mein Gerüstbau-Team seine Erfahrung mit den Layher Systemen einbringen. Sie arbeiten richtig gerne mit dem AGS, vor allem, weil sie es ohne Aufwand und zusätzliche Bauteile mit vorlaufendem Seitenschutz montieren können. Sogar ein Doppelstirngeländer an der Stirnseite. Als nächstes wollen wir das nicht ausbaubare AGS-Geländer Fixx testen. Das kann ich gezielt an sicherheitskritischen Stellen einsetzen, dadurch ist eine dauerhafte Absturz-sicherung vorhanden. Sogar von der BG BAU kam der Hinweis, dass wir sicherheitstechnisch richtig gut aufgestellt sind.

DER GERÜSTBAUER: *Wie sieht die Zukunft für Ihr Unternehmen aus? Helfen hierbei neue Systemlösungen?*

Reinhard Wilhelm: Na klar, das ist für mich ein Thema und wird auch für meine beiden Söhne Thema sein. Die Anfragen und Aufgaben sind da. Und mit passenden Bauteilen kann ich diese umsetzen und mich bei meinen Kunden breiter aufstellen. So bleibe ich langfristig wettbewerbsfähig. Uns erreichen beispielsweise immer mehr Anfragen nach einem Zugangsschutz bei Gerüsten im innerstädtischen Bereich. Wir werden daher künftig noch stärker auf das Protect-System setzen. Das kann ich ganz einfach mit den Layher Gerüsten kombinieren. Und es hat eine gute Optik, was in der Innenstadt sehr wichtig ist.

DER GERÜSTBAUER: *Welche Veränderungen und Herausforderungen nehmen Sie in der Branche aktuell wahr?*

Reinhard Wilhelm: Wir sehen in der Digitalisierung eine Herausforderung und gleichzeitig eine Chance. Die digitale Planung entwickelt sich zu einem unverzichtbaren Baustein in der Arbeitsvorbereitung und erleichtert sowohl Planung und Logistik als auch den Baustelleneinsatz. Unsere Gerüstbauer können beispielsweise die digitalen Gerüstmodelle vor Ort anschauen, so wird die Kommunikation effizienter. Der Prozess Layher SIM gibt mir hier eine einfache Möglichkeit an die Hand, Arbeitsabläufe Schritt für Schritt zu digitalisieren. Und mit LayPLAN SUITE stehen mir gleichzeitig passende Software-Module zur Verfügung, vor allem, da die von uns eingesetzten Bauteile – zum Beispiel vom AGS – bereits in den Bibliotheken drin sind. Bin ich im Bereich Digitalisierung sozusagen „up-to-date“, hat das aber noch einen weiteren Vorteil: Ich steigere mein Image als Arbeitgeber gerade bei jungen Menschen und damit auch bei der Nachwuchsgewinnung. Ein wichtiges Thema für die Zukunft.

Anzeige

GVH**Gerüstvermietung
Horst GmbH****Für alles gerüstet mit GVH**

Wir bieten für jedes Projekt die richtigen Gerüste in sicherer Qualität und ausreichenden Mengen.

Gerüstvermietung Horst GmbH

Max-Planck-Straße 4
25358 Horst



**MIT UNS
GEHT'S HÖHER,
SCHNELLER,
WEITER.**

www.gv-horst.de Telefon 04126 / 39 33 79