



WIR STELLEN VOR

Bierfreund Beton-Bearbeitung aus Ober-Ramstadt

DER BETONBOHRER sprach mit Karl-Heinz und Mario Bierfreund, dem Inhaber der Firma **bierfreund Beton-Bearbeitung**, über ihren Betrieb, die Branche und ihre Firmenphilosophie.

Guten Tag, Herr Bierfreund, Sie und Ihr Sohn führen ein langjähriges Unternehmen unserer noch jungen Branche. Unsere Leser interessiert sicherlich der Werdegang Ihres Betriebes, den Sie ja inzwischen an Ihren Sohn übergeben haben.

Karl-Heinz Bierfreund (K.B.): Ich erinnere mich gern an die alten Zeiten und bin dankbar, dass ich alles in bester Gesundheit erleben durfte.

Nach meiner Ausbildung als Industriekaufmann war es mein Wunsch, im Außendienst zu arbeiten. Der direkte Kontakt mit dem Kunden machte mir schon damals viel Freude. 1972 lernte ich Erhard Mattern von der Firma Christensen in Celle kennen. Mein Vater war damals bei der Firma Possehl, Wiesbaden. Er wurde als Kunde von Herrn Mattern betreut und mit Diamant-Scheiben für

Grooving-Arbeiten beliefert. Ich stellte mich dann in Celle bei Wilfried Rudolf als Verkäufer vor und wurde auch sogleich eingestellt. Deutschland war damals produkttechnisch gesehen ein weißer Fleck auf der Karte. Ich suchte mir als Tätigkeitsfeld das Land Baden-Württemberg aus. Als junges Paar zogen wir mit unserm Sohn Mario in die Nähe von Stuttgart. Niemand hatte damals ein Diamantwerkzeug gesehen oder gar in der Hand gehabt. Aber das änderte sich bald, und meine Frau und ich waren sehr erfolgreich im Verkauf für die Firma Christensen. Nach etwa fünf Jahren kam es zur Trennung von Christensen und ich übernahm die Verkaufsleitung der Firma Wakra in Lörrach, dem Hersteller von Fugenschneidern und Lieferant von Christensen. Im Rahmen dieser Aufgabe bereiste ich viele Länder Europas.

Wann beschlossen Sie, in die Selbstständigkeit zu wechseln?

K.B.: Nach etwa einem Jahr und etlichen harten Diskussionen mit der Geschäftsleitung kam es zum Bruch mit Wakra.

Der Entschluss zur Selbstständigkeit war gefasst. Wir wussten, wie hoch der Bedarf an Fugenschneidern war. Die Dienstleistung Fugenschneiden im Tiefbau war unsere Idee.

Warum entschieden Sie sich für den Standort Darmstadt?

K.B.: Es gab zwei gute Gründe für uns. In Hessen hatte mein Kollege von Christensen kaum Fugenschneider verkauft und in der Metropole um Frankfurt war noch viel Freiraum für uns. Ich bin als junger Mann in Darmstadt auf einem Internat zur Schule gegangen und wir wollten, dass unser Sohn dort auch ausgebildet wird.

Hat sich dieser Plan denn erfüllt?

K.B.: Schon nach einem Jahr waren wir in der Lage, uns unser Geschäftshaus mit Lagerhallen zu bauen. Die ersten Jahre hatten wir noch wenige Mitarbeiter. Auch ohne die Werbetrommel zu rühren wuchs das Unternehmen. Zu der Dienstleistung im Tiefbau kamen nach und nach Bohr- und Sägeaufträge hinzu

Warum haben Sie sich entschieden, in diesem Bereich nicht weiter zu expandieren?

K.B.: Als fast der erste im Teich kann man schnell ein großer Fisch werden? Nein, unsere Vorstellung vom „Leben“ war eine andere. Hart arbeiten, aber auch noch Zeit haben, um zu leben! Deshalb lehnten wir auch alle größeren Aufträge ab, um flexibel zu bleiben. Zum Beispiel wurden beim Neubau des Opel-Werkes bei uns 20 000 Kernbohrungen angefragt. Bei der Vergabeverhandlung mit dem Oberbauleiter wurde versucht, alles aus dem Preis herauszuholen. Ich ging dann raus mit den Worten: „Wissen Sie, Herr ..., ich bin in der glücklichen Lage, nicht für Sie arbeiten zu müssen.“

Herr Bierfreund, seit wann sind Sie denn Mitglied im Fachverband?

K.B.: Ich hatte die Ehre, schon bei der Gründung dabei sein zu dürfen. Ich habe viele Kollegen kommen und gehen sehen. Es waren gute Menschen dabei,

die sehr viel für den Verband geopfert haben. Ich schätze ihre ehrenamtliche Tätigkeit sehr hoch ein. Im Laufe der vielen Jahre sehe ich die positiven Auswirkungen für alle jetzigen und künftigen Kollegen.

Warum sieht man Sie heute nur noch sehr selten?

K.B.: Im Jahr 2000 habe ich ein mir selbst gegebenes Versprechen eingelöst und den Betrieb unserem Sohn übergeben. Er hatte schon die ganzen Jahre während der Schulzeit und des Studiums immer seine Ideen und Kraft in das Unternehmen gesteckt.

Zu diesem Zeitpunkt war ich 50 und Mario 30 Jahre alt. Meine Frau und ich begannen ein zweites Leben in Kanada. Wir reden häufiger über die heutige wirtschaftliche Situation, da wir ja im Geschäftshaus wohnen. Heute können wir nur dankbar sein, nicht mehr in der Verantwortung zu stehen. Der Kampf ist deutlich heftiger geworden.

Wie sehen Sie denn heute die Arbeit Ihres Sohnes, und fällt es nicht schwer, die Verantwortung abzugeben, wenn man noch im besten Alter ist?

K.B.: Sicherlich fällt es den Vätern schwer, den Betrieb zu übergeben. Aber es ist wie in der Tierwelt. Es gibt im Rudel nur ein Alpha-Tier.

Ich persönlich stehe hinter meinem Sohn und freue mich, dass er heute viele Dinge entscheidet und sie wohlüberlegt und konsequent mit Erfolg zu Ende bringt. Viele Unternehmer treffen diese Entscheidung zu spät. Zugegeben, es gehören Mut und Vertrauen dazu.

Herr Bierfreund, Ich danke ihnen für die offenen Worte und ich werde nun über den weiteren Werdegang des Betriebes mit Ihrem Sohn Mario sprechen. Vielen Dank.

K.B.: Es hat mir Freude gemacht. Danke ebenfalls.

Ihr Vater hat uns über die Anfänge Ihres Unternehmens berichtet. Wie und wann haben Sie an die Nachfolge und Übernahme des elterlichen Betriebs gedacht?
Mario Bierfreund (M.B.): Seit meiner frühen Kindheit faszinierten mich die Maschinen wie auch die Anwendung der



Diamanttechnik. Schon als Kind wurde dieses Interesse von meinem Vater gefördert, indem er immer, wenn er die Gelegenheit hatte, mich zu Kunden und auf die Baustellen mitnahm. Anfangs als Beobachter, dem er sein Wissen weitergegeben hat; später hatte ich die Möglichkeit, selbstständig meine eigenen Erfahrungen zu machen und meine Ausbildung abzuschließen. Mein Vater hat mich sehr früh als gleichwertigen Partner in unseren Betrieb eingebunden und somit den Grundstein für seine spätere Ablösung gelegt. Wenn ich rückblickend darüber nachdenke, hat sich für mich nie die Frage gestellt, etwas anderes zu machen. Daher war auch die Weiterführung des Familienbetriebs schon



01 Ist heute der Chef: Mario Bierfreund.

02 Balkondemontage mit eigenem Teleskopstapler.

03 Schon als 6-Jähriger hat Mario Interesse an Fugenschneidern.

04 Der Auswanderer: Karl-Heinz Bierfreund.

früh ein fester Bestandteil meiner Lebensplanung.

Hat sich durch Ihre Übernahme im Jahr 2000 der Betrieb verändert?

M.B.: Ja, auf jeden Fall, nicht weil mein Vater etwas falsch gemacht hätte, nein, ich bin vielmehr davon überzeugt, dass wir den Prozess, wie sich die Dinge um uns herum verändern, nicht aufhalten können. Damit wir bestmöglich darauf reagieren können, müssen wir hin und wieder den beliebten Ausspruch „das haben wir schon immer so gemacht“ hinterfragen. Ein Generationswechsel, wie mein Vater ihn vollzogen hat, bringt in der Regel auch neuen Wind in den Betrieb.

Was heißt das in Ihrem Fall?

M.B.: Für mich war klar, dass wir unser Leistungsspektrum für unsere Kunden breiter aufstellen müssen, um trotz fallender Preise die Wirtschaftlichkeit für uns wie auch für unsere Kunden zu halten oder sogar zu erhöhen. Die Investition in eine erweiterte technische Ausstattung sowie auch die umfassendere Beratung unserer Kunden bescherte uns die Festigung unserer Position am Markt und auch das Wachstum auf die heutige Betriebsgröße.

Was umfasst Ihr Leistungsspektrum heute?

M.B.: Nach wie vor die komplette Palette der Betonbohr- und -Sägetechnik:

- Kernbohrungen standardmäßig von 15 bis 1200mm Durchmesser

- Wandsägen bis 80 cm
- Seilsägen
- Fugenschneiden Diesel bis 80 cm
- Fugenschneiden elektrisch bis 50 cm
- Tiefenbohrungen mit Schraubbohrkronen
- Ergänzende Leistungen im Zusammenhang mit der Diamanttechnik:
 - nachträgliche Bewehrungsschlüsse und Fassadenverankerung
 - Bewehrungsscannen und Bauwerksuntersuchung
 - hydraulisches und chemisches Sprengen
 - Oberflächenbehandlung durch Schleifen
 - konventioneller Teil- und Spezialabbruch
 - Schadstoffbearbeitung Asbest, KMF, PAK, PCB gemäß TRGS 519, 521, 551 und BGR 128
 - statische Sicherungsmaßnahmen inkl. Beratung und Planung
 - Beratung und Konzepterstellung in Zusammenarbeit mit Planern und Bauherren
- Technische Ausstattung:
 - Abbruchroboter bis 2t mit Meißel und Abbruchzange
 - Fahrzeuge bis 15t mit Ladekran
 - Stromerzeugung bis 70kVA
 - Minikräne bis 2t
 - Teleskopklader bis 22t
 - Containerfahrzeuge bis 7,5t
 - Bagger bis 2,5t
 - Gabelstapler bis 2,5t

- Besetzung Personal:
 - 2 Bau- und Projektleiter (mit mir)
 - 2 Büro/Verwaltung
 - 2 Werkstatt/Lager
 - 12 Baustellen-Personal
 - 1 Auszubildender

Wie sehen Sie die Zukunft?

M.B.: Ich sehe durchaus für die Zukunft ein großes Potenzial am Markt. Entscheidend wird langfristig sein, wie schaffe ich es, mich so aufzustellen, dass wir ein Stück vom zu verteilenden Kuchen abbekommen und das natürlich mit einem auskömmlichen Ertrag. Leider sehen wir immer wieder Beispiele in unserer Branche, die den notwendigen Ertrag, um auch weiterhin unsere Branche als Spezialdienstleistung am Bau hochzuhalten, vernachlässigen. Ungeachtet dessen sehe ich unsere Strategie der hohen fachlichen wie auch innovativen technischen Ausstattung als Garant für eine erfolgreiche Zukunft.

Herr Bierfreund, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin gute Geschäfte.

i INFO

www.bierfreund-betonbearbeitung.de



Sechs Tonnen Beton hängen am Stapler.

bierfreund
Beton-Bearbeitung e.K.

Ihr Partner im Hoch- und Tiefbau für Spezialabbruch mit Diamantwerkzeugen

Steinbruchweg 30
D-64372 Ober-Ramstadt
Telefon (06154) 62 64 30
Telefax (06154) 62 64 40
info@bierfreund-betonbearbeitung.de

- Komplettleistung
- Beratung
- Planung
- Statik