

PROFI REPORT

APRIL 2016 | AUSGABE

DAS KUNDENMAGAZIN DER SAINT-GOBAIN BUILDING DISTRIBUTION DEUTSCHLAND GMBH



JOHANNES DEMMELHUBER – INNENAUSBAU MIT LEIDENSCHAFT

LEITTHEMA:

BAUSTOFFE, TRENDS UND INNOVATIONEN

INHALT



06

LEITTHEMA
BAUSTOFFE,
TRENDS UND
INNOVATIONEN

AKTUELL



10
Baukonjunktur
Starke Impulse: die Bauwirtschaft im Aufschwung

12
ENEV: Regeln und Gesetze
Vor der Kür die Pflicht: der Neubaustandard 2016

14
Fördermöglichkeiten 2016
Wo der Staat noch besser unterstützt

AUSBAU/HOCHBAU



16
Phase Changing Materials
Nachhaltig klimatisieren mit Phasenwechselmaterialien

20
Johannes Demmelhuber – Innenausbau mit Leidenschaft
Das Beste aus zwei Welten – internationales Projektgeschäft meets Handwerk

26
Experten-Forum
Geballte Kompetenz für die professionelle Fassadendämmung

FLIESE



28
Fliesentrends 2016
Urban Style trifft auf Natur und Used Look

30
Digitale Technik im Badezimmer
Das Bad der Zukunft

34
Keramikplatten und WPC-Terrassendielen
Topaktuelle Beläge für Terrasse & Co.

DER PROFIREPORT DER SGBD DEUTSCHLAND:
14 STARKE VERTRIEBSMARKEN – EIN HERAUSGEBER.

JOHANNES DEMMELHUBER, INNENAUSBAU MIT LEIDENSCHAFT

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN – INTERNATIONALES HIGH-END-PROJEKTGESCHÄFT MEETS HANDWERK

Wachstum ist kein Selbstzweck für Johannes Demmelhuber. Wie sein Familienunternehmen baierl + demmelhuber ist auch er selbst immer an den Aufgaben des Marktes und an den Kunden gewachsen. Der Erfolg gibt seiner Devise recht.

„Wenn die tägliche Arbeit erfolgreich ist und Chancen im Markt genutzt werden, stellt sich Wachstum von selbst ein.“ Johannes Demmelhuber, Geschäftsführer von baierl + demmelhuber, weiß, wovon er spricht. Nach einer handwerklichen Ausbildung sowie einem Studium der Betriebswirtschaftslehre arbeitete er kurze Zeit in der Bau- und Ausbaubranche, bevor er seine Laufbahn mit einem zweiten Studium im Fach Bauingenieurwesen fortsetzte. Im Anschluss sammelte er zunächst Berufs-

erfahrung in verschiedenen Unternehmen der Bauindustrie und stieg 1993 schließlich bei baierl + demmelhuber ein. Nach fünf Jahren Tätigkeit in unterschiedlichen Positionen übernahm er 1998 gemeinsam mit seinem Bruder Christian die Geschäftsleitung des 1964 von Hans Demmelhuber und Josef Baierl ins Leben gerufenen Familienunternehmens.

Vom Kleinstbetrieb zum international tätigen, inhabergeführten Unternehmen

Die beiden Gründer hatten den ursprünglichen Kleinstbetrieb im Rahmen des in den 60er und 70er Jahren stark wachsenden Trockenbaumarktes erfolgreich positioniert. Nachdem Baierl aus dem Unternehmen ausgestiegen war, richtete Hans Demmelhuber die Gesellschaft in den

80er Jahren bundesweit aus, um Anfang der 90er durch die herausfordernden Bauaufgaben im wiedervereinigten Deutschland einen weiteren großen Wachstumsschub zu erleben.

„Im Zuge der Unternehmensnachfolge haben mein Bruder und ich die Gesellschaft neu ausgerichtet: vom Einzelgewerk zum Komplettanbieter, vom überwiegend regional tätigen Unternehmen zu einem international tätigen Spezialisten, perfekt aufgestellt in allen Ausbaugewerken“, führt Demmelhuber zur Firmengeschichte des nun in zweiter Generation erfolgreichen Familienunternehmens aus. „Unser Ziel war immer, gesund und nachhaltig zu wachsen, uns allen Bauaufgaben zu stellen und diese erfolgreich umzusetzen. Heute sind wir in sehr komplexen Projekten, europaweit und – wenn der Bauherr dies wünscht, vor allem für Stammkunden – auch darüber hinaus tätig.“

Wachstum ist für die Brüder Demmelhuber kein Selbstzweck. Schließlich sind sie und ihr Unternehmen immer an den Aufgaben und Anforderungen des Marktes sowie ihrer Bauherren und Kunden gewachsen. Dabei folgten sie stets dem Ziel, jedes Projekt, jede Ausbaufgabe – so komplex und fordernd diese sich auch darstellt – mit gutem Gewissen anzugehen. Dies erfordere Know-how, Ressourcen und Kapazitäten, weiß der Geschäftsführer: „Wichtig ist am Ende aber immer der Projekterfolg, in jedem einzelnen Projekt – egal ob wirtschaftlich oder nach qualitativen Maßstäben.“



Das handwerkliche Können in den Ausbaugewerken ist die solide Basis für den Projekterfolg.





„Wir verzahnen das Projektmanagement eng mit der Ausführung vor Ort, unsere eigene handwerkliche Kompetenz gibt uns dabei Sicherheit im Hinblick auf die Ausführungsqualität und Lösungskompetenz für alle anfallenden Ausbaufgaben.“

JOHANNES DEMMELHUBER



Orientierung am Markt und am Kundenwunsch

Die Philosophie von baierl + demmelhuber orientiert sich sowohl am Markt als auch am Kundenwunsch. Ziel der Geschäftsführung ist es, für jede Bauaufgabe und für jeden Wunsch der Bauherren optimal aufgestellt zu sein – ob im Einzelgewerk oder als Generalunternehmer, auf der Baustelle oder im Projekt. Das handwerkliche Können in den Ausbaugewerken sei die solide Basis für den Projekterfolg, betont der Betriebswirt und Bauingenieur: „Wir verzahnen das Projektmanagement eng mit der Ausführung vor Ort“, konstatiert er. „Unsere eigene handwerkliche Kompetenz gibt

uns dabei Sicherheit im Hinblick auf die Ausführungsqualität und Lösungskompetenz für alle anfallenden Ausbaufgaben.“ Weil sie auf eigene, sehr leistungsfähige Ressourcen zurückgreifen können, auf die auch bei komplexen Aufgaben immer Verlass ist, „können wir auch enge Zeitrahmen sicher zusagen und umsetzen“, fährt er fort. Die Verbindung von ausgezeichneter Handwerksleistung mit einem professionellen und auch international ausgerichteten Projektmanagement führt im Ergebnis zu einer Qualität und Leistungsfähigkeit im Projekt, die auch für Kunden deutlich erkennbar ist und wahrgenommen wird.

deshalb arbeiten unsere Kunden dort ebenfalls gerne mit uns zusammen.“ Bestes Beispiel dafür ist ein Kunde aus dem Luxus-Retail-Bereich mit Stammsitz Paris, der von seinen Baupartnern höchstes Niveau erwartet. „Für ihn ist es egal, ob ein neues Projekt in München, Berlin, London oder Stockholm zu bauen ist“, bedeutet der Geschäftsführer. Sehr kurze Projektvorlaufzeiten und komplexe Projektrahmenbedingungen seien bei diesen Projekten grundsätzlich Standard. „Und die Erwartungshaltung ist ganz klar: Egal wo in Europa, das Projekt muss auf den Punkt fertig sein, und das bei höchsten Qualitätsansprüchen.“ Natürlich habe jeder Markt und jedes Land, auch innerhalb Europas, seine eigenen Regeln und Besonderheiten. „Doch wir stellen uns so auf, dass unsere Leistungsfähigkeit, die wir in Deutschland auf die Baustelle oder ins Projekt bringen, auch im Ausland auf gleich hohem Niveau liegt“, konstatiert Demmelhuber.

Mit dem Kunden unterwegs – auch international

Dies wird honoriert und schafft oft die Basis für weitere gemeinsame Projekte. So sind viele Auftraggeber zu Stammkunden von baierl + demmelhuber geworden. Wenn diese erfolgreich und international expandieren, begleitet der Familienbetrieb auch die Expansion. Dann baut er international, wobei er sein Wissen um die Anforderungen seiner Auftraggeber auch im Ausland gezielt einsetzt. „Unsere Kunden definieren Projekterfolg in Qualität – Zeit – Budget“, erläutert Demmelhuber. „Das garantieren wir auch im Ausland und

Anpassen für den Erfolg

Notwendig sind hierfür hohes technisches konstruktives Know-how und eine fundierte Kommunikationsbasis mit den Baubeteiligten. Englisch als Projektsprache ist daher in vielen Projekten Standard. Zudem stellen sich vielerorts Aufgaben über die



klassische Bautätigkeit hinaus – besonders in Prozessen rund um die Logistik und die baunahen Dienstleistungen. Beispielsweise seien die Maßeinheiten in Plänen und Konstruktionszeichnungen in England oder Amerika anders als in Deutschland, informiert der Unternehmer. „Unsere Handwerker arbeiten aber im metrischen Maßsystem. Also müssen wir in der Lage sein, Planunterlagen so zu konvertieren, dass unsere Handwerker diese verstehen und bauen können. Ein offensichtlicher Umstand und nur ein kleines Beispiel – dieses macht aber deutlich, wo oft die Probleme liegen.“

Darüber hinaus seien mittlerweile häufig Kompetenzen gefordert, die über die normale Bauaufgabe weit hinausgehen, berichtet er weiter. Besonders in den Bereichen Logistik und Supply Chain steigen die Anforderungen – zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, bei der richtigen Person. Prozesse und Abläufe exakt zu steuern ist enorm wichtig – immer mit dem Ziel, die Bauabläufe zu optimieren, Störungen und Stillstand zu vermeiden. „Einen Bauablauf

zielorientiert zu planen ist eine schwierige Aufgabe. In einem internationalen Projekt alle Beteiligten entsprechend zu vernetzen, einzubinden und damit einen effizienten Bauablauf sicherzustellen ist noch schwieriger“, betont er. „Die richtige Kommunikation im Projekt, ohne endlose Meetings und ineffektiven Schriftverkehr Kooperation bei allen Beteiligten herstellen, das gehört zu den Kernaufgaben. Dann macht Bauen Freude.“

Von der Ausbildung zur Karriere

Um die richtigen Mitarbeiter für derartige Herausforderungen zu bekommen, bildet baierl + demmelhuber daher gezielt selbst aus, und das in großem Umfang. So beschäftigt das Unternehmen derzeit 55 Lehrlinge in 14 verschiedenen Berufen und kommt damit auf eine Ausbildungsquote von deutlich über 10 Prozent.

Des Weiteren bietet der Betrieb potenziellen Führungskräften, also Absolventinnen und Absolventen von Meister-, Techniker- oder Hochschulen und Universitäten, die Möglichkeit zu einem gelunge-

nen Berufseinstieg und offeriert darüber hinaus attraktive Karriereöglichkeiten. Die enge Bindung zu den über 470 Mitarbeitern sei einer der Vorteile eines familiengeführten Unternehmens, bestätigt Demmelhuber. „Wir, die Geschäftsleitung und auch meine Eltern als Senior-Chefs, sind persönlich erreichbar, reagieren sofort und engagieren uns für eine langfristige und gute Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern.“ Dies führe zu einer sehr hohen Loyalität der Mannschaft dem Unternehmen gegenüber und stärke die Basis, um im oft stressigen Projektgeschäft Freude an der täglichen Arbeit zu haben. „Gute Mitarbeiter zu finden ist heute schwer“, zieht er Bilanz. „Dauerhaft und gut miteinander und zusammenzuarbeiten ist noch schwerer. Bis heute gelingt uns das sehr gut. Ich hoffe sehr und arbeite hart dafür, dass das so bleibt!“ ◀

Weitere Informationen erhalten
Sie unter www.demmelhuber.de



Das Beste aus zwei Welten – Johannes Demmelhuber zwischen dem Bürocampus der Projektteams und dem Werkstätten- und Fertigungszentrum.



The best of two worlds – international high-end project business meets the skilled trades.

For Johannes Demmelhuber, growth is not an end in itself. Like his family-owned company, baierl + demmelhuber, he, too, has always risen to the demands of the market and the company's clients. The proof of his approach can be seen in its success.

'If the day-to-day work is successful and market opportunities are seized, growth happens by itself.' Johannes Demmelhuber, Managing Director at baierl + demmelhuber, knows what he is talking about. After training in the skilled trades and a university degree in business administration, he briefly worked in the construction and renovation sector before continuing his career with a second degree in civil engineering. This was followed, first, with job experience in various companies in the construction industry, before he ultimately joined baierl + demmelhuber in 1993. After five years of in different positions, in 1998, together with his brother Christian, he took over the management of the family-run company established in 1964 by Hans Demmelhuber and Josef Baierl.

From tiny operation to internationally active, owner-managed company

The two founders had successfully positioned the operation they had originally established as a tiny business in the rapidly growing drywall market of the 1960s and 1970s. After Baierl left the company, in the 1980s Hans Demmelhuber gave the company a Germany-wide orientation and went on to experience major additional growth in the early 1990's as a result of the construction challenges of reunified Germany.

Demmelhuber describes the company history of the family business now in its second generation: 'In the course of business succession, my brother and I realigned the company: from a single-trade operation to a comprehensive service provider, from a primarily regionally active company to an internationally active specialist perfectly positioned in all of the construction trades.' 'Our objective was always to grow in a way that was healthy and sustainable, facing up to all of the construction tasks involved and implementing these successfully. Today we are involved in very complex projects, throughout Europe and – if the client so wishes, especially for regular customers – even beyond.'

For the Demmelhuber brothers, growth is not an end in itself. After all, they and their company always risen to the demands of and needs of the market and the company's clients. Their aim has always been to approach every project, every construction task – no matter how complex or demanding – with a clear conscience. As the manager knows, this calls for expertise, resources and capacity: 'In the end, what matters is the success of the project, in each and every project – whether that's measured in economic or qualitative terms.'

Orientation to the market and client demands

The philosophy at baierl + demmelhuber is based on both the market and the demands of the client. The management aims to be optimally positioned to meet each construction task and every wish of the developers – whether with the individual trade or when working as a general contractor, at a construction site or in a project. True craftsmanship in the construction trades is the solid base for project success, the trained business manager and civil engineer underscores: 'We closely dovetail project management

PROFI REPORT

APRIL 2016 | AUSGABE

DAS KUNDENMAGAZIN DER SAINT-GOBAIN BUILDING DISTRIBUTION DEUTSCHLAND GMBH



JOHANNES DEMMELHUBER – INNENAUSBAU MIT LEIDENSCHAFT

LEITTHEMA:

BAUSTOFFE, TRENDS UND INNOVATIONEN

Interior design with passion – Portrait of Johannes Demmelhuber in the Saint-Gobin Profireport 1|2016

Baierl & Demmelhuber
Innenausbau GmbH
Cranachstraße 5
D-84513 Töging am Inn
Fon + 49 (0) 8631 9001- 0
Fax + 49 (0) 8631 9001- 300
info@demmelhuber.de
www.demmelhuber.de

with execution on the ground', he points out. 'Our own technical expertise gives us security in terms of the quality of execution and solution competence for all of the development tasks we face.' Because they can draw on their own, very high-performing resources, which they can rely upon even for complex tasks, 'we can confidently commit to and execute even if the timelines are tight,' he continues. The combination of superb performance in the skilled trades with a professional and internationally oriented project management leads to project quality and efficiency that clients clearly notice and appreciate as well.

On the road with the client – even internationally

This is recognised and often provides the basis for further joint projects. This is how many principals have become regular clients at baierl + demmelhuber. And if they expand successfully and internationally, the family-run company accompanies them on the road to expansion. Then he builds internationally, systematically devoting what he has learned about his clients' needs to business abroad. 'Our clients define project success in terms of quality – time – budget', demmelhuber explains. 'We ensure that abroad, too, and that's why our customers prefer to work with us in that setting, too.' The best example of this is a client in the luxury-retail sector, headquartered in Paris, that expects top-flight performance of its construction partners. 'For this client, it makes no difference whether a new project is to be built in Munich, Berlin, London or Stockholm', the managing director observes. Very short project lead times and complex project framework conditions are always standard for these projects. 'And the expectations are clear: No matter where it is in Europe, the project must be finished right to the, measuring up to the highest quality standards.' Naturally, every market and every country, even within Europe, has its own rules and features. 'But the way we're set up, the performance we bring to the construction site or project or Germany is at the same high level abroad, too', Demmelhuber notes.

Adapting for success

This calls for a high level of technical-constructive expertise and a sound basis of communication with construction stakeholders. This is why English is the default project language in many cases. In many places there are also tasks that extend beyond classic construction activity – particularly in processes around logistics and construction-related services. The units of measure in plans and construction drawings, for instance, are different in England or America to what they are in Germany, the contractor adds. 'But our craftsmen work with the metric system of measurement. So we have to be in a position to convert plan documents so our craftsmen can understand them and build based on them. This is an obvious fact and just a small example, but it also makes clear where the problems often lie.'

Beyond this, skills are often required nowadays that go far beyond the normal construction task, he reports. Particularly in the logistics and supply-chain areas, the demands are on the rise requirements – the need to be on time, in the right place, with the right person. Having precise control of processes and workflows is extremely important; the aim is always one of optimising construction processes and preventing disruptions and stoppage. 'Coming up with a targeted building process is a difficult task. Networking and integrating all of the parties involved in an international project, to



Interior design with passion – Portrait of Johannes Demmelhuber in the Saint-Gobin Profireport 1|2016

Baierl & Demmelhuber
Innenausbau GmbH
Cranachstraße 5
D-84513 Töging am Inn
Fon + 49 (0) 8631 9001- 0
Fax + 49 (0) 8631 9001- 300
info@demmelhuber.de
www.demmelhuber.de

ensure an efficient construction process, is even more difficult', he emphasises. 'Producing the right communication in a project without endless meetings and ineffective correspondence among everyone involved, that's one of the core tasks. That's what makes construction fun.'

From education to career

To attract the right people for such challenges, baierl + demmelhuber provides systematic training of its own, and it does so on a large scale. The company currently employs 55 apprentices in 14 different careers, giving it a trainee quota of well over 10%.

The operation also offers potential executives - graduates of master-craftsman and technical institutions as well as universities - the opportunity of a successful start in the working world and attractive career opportunities as well. Close ties to the more than 470 employees is one of the benefits of a family-run company, Demmelhuber confirms. 'We, the management as well as my parents as senior managers, are personally accessible, respond immediately and are committed to fruitful, long-term cooperation with our employees.' This leads to a very high level of loyalty on the part of the team towards the company and strengthens the basis from which people can enjoy themselves in the often very stressful day-to-day work of the project business. 'Good employees are hard to find these days,' he summarises. 'Working together well over the long term is even more difficult. So far, we've been very successful in this regard. I very much hope, and am working hard, to keep it that way!'

Picture Caption 1:

Craftsmanship in the construction trades is a firm foundation for the success of a project.

Picture Caption 2:

'We closely dovetail project management with execution on the ground; our own skills in the trades gives us security in terms of the quality of execution and solution competence for all of the construction tasks we face'.

JOHANNES DEMMELHUBER

Picture Caption 3:

The best of two worlds - Johannes Demmelhuber between the office campus of the project teams and the workshops and production centre.



Interior design with passion – Portrait of Johannes Demmelhuber in the Saint-Gobin Profireport 1|2016

Baierl & Demmelhuber
Innenausbau GmbH
Cranachstraße 5
D-84513 Töging am Inn
Fon + 49 (0) 8631 9001- 0
Fax + 49 (0) 8631 9001- 300
info@demmelhuber.de
www.demmelhuber.de