

Schnittstellen schließen, Prozesse zusammenführen

Die Rolle des Mittelstandes in der Bauindustrie im Zusammenwirken von Handwerkern und Digitalisierung sieht Dipl.-Ing. (FH) Manfred Kölbl ganz deutlich: „Es wird der Mittelstand sein, der die Schnittstellen schließen kann und Prozesse zusammenführen wird – ganz am Ende.“ Der Geschäftsführer der Dipl.-Ing. Gerhard Neufeind GmbH weiß, wovon er spricht. Das Unternehmen aus Würselen ist als qualifizierter Anlagenbauer und zuverlässiger Servicedienstleister rund um die technische Gebäudeausrüstung bekannt.

Interview mit



*Dipl.-Ing. (FH)
Manfred Kölbl,
Geschäftsführer
der Dipl.-Ing. Gerhard Neufeind
GmbH*

Wirtschaftsforum: Herr Kölbl, wo liegen die Ursprünge der Dipl.-Ing. Gerhard Neufeind GmbH?

Manfred Kölbl: Bis vor drei Jahren war die 1932 von Diplom-Ingenieur Gerhard Neufeind gegründete Firma in Familienbesitz. Die dritte Generation traf in einem sich verändernden Marktumfeld eine strategische Entscheidung. Statt einer internen Nachfolgeregelung schloss man sich per Verkauf der größeren und stabileren Calvias-Gruppe an. Für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens war das der richtige Schritt.

Wirtschaftsforum: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie heute und wie hoch ist Ihr Umsatz?

NEUFEIND
TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

KONTAKTDATEN

Dipl.-Ing. Gerhard Neufeind GmbH
Krefelder Straße 28-30
52146 Würselen
Deutschland
☎ +49 2405 6040
✉ +49 2405 604212
info@neufeind.de
www.neufeind.de

Manfred Kölbl: Bei uns arbeiten rund 160 Menschen. Das schwankt immer ein bisschen, weil wir im Projektgeschäft tätig sind. Das Gleiche gilt für den Umsatz. Aktuell sind es etwa 25 Millionen EUR.

Wirtschaftsforum: Beschreiben Sie uns bitte Ihr Leistungsspektrum. Was können Kunden von Neufeind erwarten?

Manfred Kölbl: Wir sind ein klassisches Unternehmen der technischen Gebäudeausrüstung und arbeiten in allen Arten von Gebäuden – sind also nicht spezialisiert. Die technische Gebäudeausrüstung – auch kurz TGA genannt – umfasst die Sparten Klima & Lüftung, Heizung & Kälte, Rohrleitungsbau, Sanitärtechnik sowie Brandschutztechnik, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, also die Gebäudeautomation. Gerade die letztgenannten Aufgaben übernehmen nur wenige Anbieter selbst. Wir haben dafür eine eigene Abteilung. Speziell die Gebäudeautomation gewinnt zunehmend an Bedeutung. Hier spielt die Digitalisierung eine ent-



Stark im Team: Mitarbeiter bei einer Besprechung



Präsenz vor Ort: Mitarbeiter im Einsatz beim Kunden

scheidende Rolle. Das hat seine Ursache darin, dass Anlagen immer komplexer werden. Es wird versucht, mit möglichst geringem

Energieaufwand eine möglichst hohe Aufenthalts- und Klimaqualität in Gebäuden zu erreichen. Hier geht der Trend immer mehr

zu integrierten Systemen mittels Smartphone- und Mobilnutzung. Und das ist der Part, in dem sich die Digitalisierung im Gebäudesektor abspielt.

Wirtschaftsforum: Und wie sieht so ein Projekt in der Praxis aus?

Manfred Kölbl: Für alle diese Leistungen bieten wir die Umsetzung an – in begrenztem Umfang auch die Vorplanung zusammen mit dem Kunden. Hinzu kommen Service und Wartung, also die spätere Betreuung.

Wirtschaftsforum: Werfen wir mal einen Blick auf Ihre Kunden. Wer sind Ihre typischen Auftraggeber?

Manfred Kölbl: Wir haben drei Hauptgruppen von Kunden. Die erste sind öffentliche Auftraggeber, von denen wir einige haben. Dazu gehört der Gesundheits- und Forschungssektor. Wir machen sehr viele Projekte in Kliniken, Laboren, an der Universität, allgemein in Lehr- und Universitätsgebäuden und Ähnlichem. Die zweite Gruppe, in der wir sehr stark unterwegs sind und viele Stammkunden haben, ist die mittelständische Industrie. Hier sind wir auch mit selbst entwickelten Lösungen im Einsatz. Unser drittes Standbein ist das klassische Objektgeschäft, also üblicherweise Investorenobjekte wie Hotels, Büros, Flughäfen sowie manchmal auch Altenpflegeheime oder Wohngebäude mit vielen Einheiten.

Wirtschaftsforum: Und wo liegt Ihr Einzugsgebiet?

Manfred Kölbl: Neuefeind ist schwerpunktmäßig in Nordrhein-Westfalen unterwegs. Die Hälfte unseres Umsatzes erzielen wir in einem Umkreis von etwa 100 km. Überregional arbeiten wir in der Regel nur für Stammkunden oder im Calvias-Verbund in Großprojekten.

Wirtschaftsforum: Sie sind ja nicht das einzige Unternehmen der Branche. Was spricht für Neuefeind? Was macht Sie für Kunden besonders attraktiv?

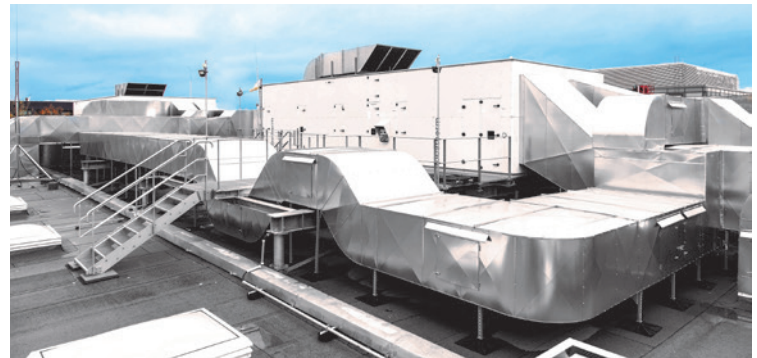
Manfred Kölbl: Seit knapp drei Jahren bin ich bei Neuefeind, seit 25 Jahren überhaupt in der Branche. Neuefeind ist nicht nur ein Unternehmen mit langer Tradition, sondern auch technisch sehr kompetent und zudem breit aufgestellt. Kompetenzen wie Automatisierung, Kältetechnik und Brandschutz hat längst nicht jedes Unternehmen. Deshalb kann Neuefeind sehr gut Komplettleistungen übernehmen – besser als manche anderen Anbieter. Außerdem haben wir eine Größe, die es uns ermöglicht, sowohl kleine Umbauten wie auch große Projekte umzusetzen. Wir bilden auch sehr stark aus, um die Kompetenz in unserem Unternehmen hochzuhalten.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie den Fachkräftemangel?

Manfred Kölbl: Es gibt ihn, keine Frage, aber ich bin da kein Schwarzmaler. Sie müssen sich einfach mehr als früher bemühen, um interessierte Menschen für Ihr Unternehmen zu begeistern.



Eines von vielen Kompetenzfeldern: Kältetechnik



Für ein gutes Raumklima: Lüftungstechnik



Komplexes Aufgabenfeld: Heiztechnik

Wirtschaftsforum: Was glauben Sie, wohin die Reise für Neuefeind in den kommenden Jahren geht?

Manfred Kölbl: Neuefeind wird seine Position ausbauen. Neuefeind wird ein gesundes und

vernünftiges Wachstum erzielen und wird auch vom Zusammenwachsen der Calvias-Gruppe profitieren. Außerdem werden wir unsere digitalen Aktivitäten deutlich verstärken.