

## Winser Geschäftsidee: Von Stahl zu Beton

**Warum angesichts der hohen Stahlpreise nicht Spundwände aus Beton bauen? Diese Idee hatte das Winser Unternehmen Peter Heisig. Bei der Umsetzung half externes Know-how - und das kostenlos.**

WINSEN. Das Winser Unternehmen Peter Heisig Spezialtiefbau GmbH, das zur Saki-Gruppe gehört, betreibt Sandabbau, verkauft Baustoffe und vermietet Arbeitsgeräte. Darüber hinaus bietet der Betrieb auch den Einbau von Spundwänden an.

„Spundwände werden traditionell aus Stahl gebaut“, erläutert Geschäftsführer Michael Behrens. „Aber aufgrund der hohen Stahlpreise wird die Marge für uns auf Dauer zu gering, daher haben wir intern die Vorstellung entwickelt, auf Beton als Baustoff auszuweichen.“

Die Idee war geboren, aber wie sollte es weitergehen? „Ohne eine fundierte technische Begleitung ist es schwer, sich einen Überblick der Möglichkeiten zu verschaffen, was generell machbar ist und wie eventuelle Probleme gelöst werden können“, so Behrens.

Um einen Schritt nach vorn zu gehen, benötigte der Betrieb den Kontakt zu entsprechenden Experten. Daniel Eckardt, Leiter der Wirtschaftsförderung im Landkreis Celle, ist in solchen Fällen der richtige Ansprechpartner: „Innovativen Unternehmen unserer Region, die konkrete Hilfestellung bei der Umsetzung einer Idee benötigen, können wir über unseren Partner, das Transferzentrum Elbe-Weser, Unterstützung in allen technologischen Fragestellungen bieten.“ Das Angebot ist kostenfrei – es wird durch Mittel des Landkreises und der EU gefördert.

Bei der Winser Firma wurde ein Experte vom Fraunhofer-Institut herangezogen. Er stellte erste technische Lösungsansätze vor. Zudem wurde durch eine Wirtschaftlichkeitsberechnung abgeschätzt, inwieweit der Einsatz von Beton günstiger als Stahl ist. Ein weiterer Spezialist der Ostfalia Universität bestätigte, dass aufgrund des überproportional steigenden Stahlpreises künftig verstärkt Spundwände aus Beton gebaut würden. Zudem sei die Recyclingfähigkeit nicht zu unterschätzen. „Mit den Einschätzungen und der Zusammenarbeit mit den Experten haben wir nun eine Entscheidungsgrundlage zur weiteren Entwicklung“, sagt Behrens.

Die Verzahnung zwischen den Unternehmen, die vor einer technischen Herausforderung stehen, und den Hochschulen und Forschungseinrichtungen übernimmt das Transferzentrum Elbe-Weser (TZEW) in Kooperation mit den Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung. Das Angebot des TZEW wird aus EU- und Landkreismitteln finanziert und ist für die Unternehmen kostenfrei. Interessierte Firmen können sich unter ☎ (05141) 9166060 an die Wirtschaftsförderung des Landkreises Celle wenden oder unter ☎ (04141) 787080 einen Termin mit dem TZEW vereinbaren.

Autor: Oliver Gatz, geschrieben am: 29.07.2013

Artikel drucken