



Damit es richtig läuft.

ANTRIEB 

LEIDENSCHAFT 

ERFINDERGEIST 

WEITBLICK 



Was für den Firmengründer Karl Hauger galt, gilt bei HAURATON bis heute: Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg.



Antrieb

AUF DER SUCHE NACH DER BESTEN LÖSUNG.

HAURATON ist weltweit eines der führenden Unternehmen der Entwässerungsindustrie, das zuverlässige, langlebige und funktionale Produkte herstellt und vertreibt. Seit seiner Gründung 1956 hat HAURATON eine Vielzahl wegweisender Lösungen zur Ableitung von Regenwasser hervorgebracht. Was sich heute wie eine einzige Erfolgsgeschichte liest, war aber auch mit Herausforderungen und Hindernissen verbunden. Doch alle drei Inhabergenerationen verbindet der Antrieb, für und mit ihren Kunden komplexe Entwässerungslösungen zu finden. Und dank ihrer ausgeprägten Marktkenntnis konnten sie immer die richtigen Entscheidungen für das Unternehmen treffen.





Links Fabian Reuter, HAURATON Geschäftsführer von 1969-2013, heute als Senior Consultant für HAURATON weltweit in Sachen Großprojekte und neue Märkte unterwegs.

Rechts Marcus Reuter, seit 1999 HAURATON Geschäftsführer. Seine Leidenschaften sind Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung.

UM UNTERNEHMERISCHEN ERFOLG ZU HABEN, IST ES SINNVOLL, MUTIGE ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN, DARÜBER SIND SICH FABIAN UND MARCUS REUTER EINIG.

wären "Ohne Mut
würden wir nicht da, wo wir
heute sind."

INTERVIEW MIT FABIAN UND MARCUS REUTER:

Herr Fabian Reuter, vor einiger Zeit haben Sie als Teil einer offiziellen Delegation aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft den Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg nach Brasilien begleitet. Als Ihr Schwiegervater Karl Hauger mit nicht viel mehr als einer großen Portion Mut das Unternehmen gründete, wäre er wahrscheinlich nicht Teil einer solchen Gruppe gewesen, oder?

Fabian Reuter: Nein, ganz bestimmt nicht. Dass sich HAURATON zu einer internationalen Größe entwickeln würde, war damals noch nicht absehbar.

Können Sie ein paar Meilensteine der Unternehmensentwicklung nennen?

Fabian Reuter: Am Anfang fehlte es natürlich an allem. Aber das war in der Wirtschaftswunderzeit normal. Wir belieferten Kunden in einem Umkreis von etwa hundert Kilometern. Was uns dann aber einen ganz großen Schub gegeben hat, war die Geburtsstunde von FASERFIX – einem neuen glasfaserbewehrten Beton. Damit begann für uns der Export in die wichtigsten westeuropäischen Länder.



Tradition und Erfahrung als Basis für zukünftiges Wachstum.



Für jeden Einsatz das richtige Material – mit FASERFIX oder RECYFIX immer eine optimale Lösung.

Der ganz große Durchbruch – auch weltweit – kam für uns dann in den 90er Jahren mit der Marke RECYFIX. Die neuen Produkte wurden aus Recycling-Kunststoff hergestellt, ließen sich leicht transportieren und einbauen und waren trotzdem extrem robust.

Was waren dabei die größten Herausforderungen?

Fabian Reuter: Bei so einem Wachstum mit immer mehr Mitarbeitern ist es natürlich, dass auch die Organisation mitwächst, somit waren wir gezwungen, die Strukturen immer wieder neu zu justieren. Beispielsweise hatten wir 1999 einen Engpass in der Führungsebene. Und das ausgerechnet in der Zeit, als der Export so richtig boomte. Da kam dann glücklicherweise mein Sohn Marcus ins Unternehmen.

Marcus Reuter: Wobei das ursprünglich so gar nicht geplant war. Aber ich bin wie mein Vater mit Leib und Seele auf Vertrieb eingestellt und liebe es, für Kunden die beste Lösung zu finden. Aber auch neue Märkte zu erschließen, macht mir unheimlich viel Spaß. Besonders stolz machen mich unsere Leuchtturmprojekte, wie das legendäre Maracanã Stadion in Rio de Janeiro oder der Moscow Raceway in Russland.



Auch bei internationalen Prestigeobjekten vertraut man auf HAURATON, wie hier beim Moscow Raceway in Russland.



Fabian Reuter: Das macht wirklich Freude: HAURATON hat sich in den letzten Jahren zu einem echten Global Player entwickelt. Wir exportieren inzwischen bis ans andere Ende der Welt, nach Australien, Neuseeland und Brasilien. Und ich freue mich natürlich, dass mein Sohn im Unternehmen ist und sich alles so gut entwickelt.

Trotz der Internationalisierung sind Sie nach wie vor sehr regional verankert.

Marcus Reuter: Auf jeden Fall. Wir haben hier am Standort in die Logistik investiert, insbesondere aber auch in die Produktion: Unser neues Produktions- und Logistikzentrum in Ötigheim ist ein deutliches Bekenntnis zur Region.

Apropos neues Werk. Mit dem Siegeszug der Marke RECYFIX und dem Vormarsch des Kunststoffes ist es ziemlich mutig, in den Werkstoff Beton zu investieren. Die Frage ist, ob das auch sinnvoll ist.

Marcus Reuter: Eindeutig ja. Wir sehen für beide Werkstoffe einen riesigen Markt, und ich kann keinerlei Kannibalisierungseffekte erkennen. Das Gegenteil ist sogar der Fall. Beide Produktgruppen ergänzen sich optimal, und wir konnten in beiden Bereichen dazugewinnen, weil wir mit unserem Sortiment die ganze Bandbreite an Kundenanforderungen abdecken. Beispielsweise haben wir für die Bauten in der Olympiastadt Sotschi etwa gleich viele FASERFIX- und RECYFIX-Rinnen geliefert. Wichtig ist doch, dass ich in der Lage bin, den Kunden so zu beraten, dass ich für seine individuelle Anwendung immer auch die optimale Lösung und das Produkt liefern kann. Das ist heute schon so und wird in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Auch deshalb sind wir für die nächsten Jahre bestens aufgestellt.

Wie sieht denn die Zukunft von HAURATON konkret aus?

Fabian Reuter: Das lässt sich in unserer schnelllebigen Zeit sehr schwer abschätzen. Wir werden uns jedenfalls weiterhin auf unsere Kernkompetenzen im Tiefbau, Garten- und Landschaftsbau konzentrieren, in neue Produkte investieren und gewohnt hartnäckig unsere Ziele verfolgen.



Die Großinvestition in ein neues Werk am Stammsitz ist ein klares Bekenntnis zum Standort Rastatt/Ötigheim.

Aber mit der Regenwasserreinigung haben wir auch einen ganz neuen Bereich erschlossen, von dem wir uns in Zukunft einiges versprechen.

Marcus Reuter: Natürlich wollen wir weiter wachsen. Wobei sich Wachstum, wie wir es verstehen, nicht an Umsatzzahlen festmachen lässt – dazu gehört durchaus auch die Weiterentwicklung des gesamten Unternehmens. Und Qualität geht eindeutig vor Quantität. Meine Aufgabe als Geschäftsführer besteht jedenfalls darin, das Unternehmen und seine Mitarbeiter fit zu machen für alle Aufgaben, die in der Zukunft auf uns warten.

Rio de Janeiro Maracanã



Mit unserem Zukunftsprojekt, dem legendären Maracanã-Stadion in Rio de Janeiro, erschließen wir neue Märkte.



SETZT MAN SICH MIT DEM FÜHRUNGSTEAM VON
HAURATON ZUSAMMEN, SPÜRT MAN SOFORT DEN GANZ
SPEZIELLEN SPIRIT DES UNTERNEHMENS.

Der Umgangston ist sehr entspannt und es wird viel
gelacht. Und wo andernorts Ressortdenken herrscht,
ziehen hier alle an einem Strang.

„Ein Familienbetrieb
im besten Sinne.“





Dieter Bastian

Michael Schenk

Patrick Wieland

DIETER BASTIAN

(VERTRIEBSLEITER, SEIT 1983 BEI HAURATON)

„Kurzfristige Vertriebsziele interessieren uns wenig. Was zählt, ist die kontinuierliche Unternehmensentwicklung. Bei HAURATON arbeitet niemand allein im stillen Kämmerlein. Ideen entstehen im Team und Lösungen werden gemeinsam entwickelt. Doch die dazu notwendige produktive Arbeitsatmosphäre lässt sich nicht durch ein Leitbild oder Strategiepapiere verordnen. Viel wichtiger sind das Gemeinschaftsgefühl und der Umgang der Menschen miteinander. Und der Spaß, den wir bei der Arbeit haben, ist der beste Nährboden für unsere Entwicklung. So gehe ich nach 30 Jahren im Unternehmen immer noch jeden Tag gerne zur Arbeit – hier kann ich so sein wie ich bin und muss mich nicht verstellen.“

MICHAEL SCHENK

(WERKSLEITER, SEIT 2008 BEI HAURATON)

„Entscheidungen werden bei HAURATON nicht nach festgelegten Budgets gefällt. Wenn wir davon überzeugt sind, dass etwas sinnvoll ist, wird es gemacht. Ich habe hier nicht nur enorme Freiheiten, sondern auch die notwendige Rückendeckung. Das ist für mich eine tolle Basis, um mich weiterentwickeln zu können und in der Zusammenarbeit mit meinen Kollegen meinem Ziel, einer möglichst effektiven Produktion, jeden Tag einen Schritt näher zu kommen. Dabei will ich nicht nur vom Schreibtisch aus arbeiten. Ich gehe auch durch die Hallen – so kann ich direkt mit den Kollegen sprechen und Lösungen erarbeiten.“

PATRICK WIELAND (LEITER PERSONAL UND RECHNUNGSWESEN, SEIT 2007 BEI HAURATON)

„Ich komme aus einem Konzern. Früher hatte ich 47.000 Kollegen, heute habe ich echte Freunde am Arbeitsplatz. Hier gibt es kaum Hierarchien. Ich kenne alle Mitarbeiter persönlich und spreche mit einem Staplerfahrer genauso wie mit meinen Führungskollegen. Wichtig ist, dass sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen. HAURATON ist ein Familienbetrieb im besten Sinne und steht für Kontinuität, soziales Verhalten und kaufmännische Konservativität. Diese Werte schreiben sich oft auch andere Unternehmen auf die Fahnen, aber hier werden sie tatsächlich gelebt. Deshalb bereitet es mir ein enormes Vergnügen, aktiv an der Weiterentwicklung des Unternehmens beteiligt zu sein.“



HAURATON in Rastatt und Ötigheim



Hauraton**Zentrale**

Baujahr: 1956

Erweiterungen / Umbauten: 1992

Nutzung: Firmenzentrale

Fläche: Insgesamt 4.590 m²



Alte**Schlosserei**

Baujahr: 1921

Erweiterungen / Umbauten: 2011

Nutzung: Besucherzentrum und Büros

Fläche: Insgesamt 1.680 m²



Werk**Ötigheim**

Baujahr: 2006

Nutzung: Produktion und Logistik

Fläche: Insgesamt 109.000 m²

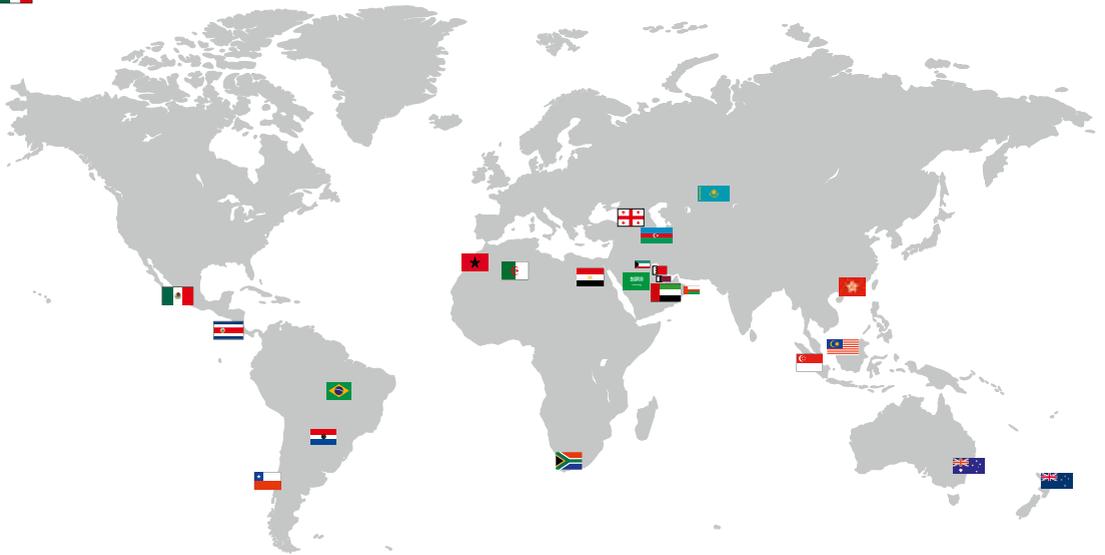
Standorte und Partner weltweit

Partner

-  Algerien
-  Australien
-  Aserbaidshan
-  Ägypten
-  Bahrain
-  Chile
-  Costa Rica
-  Georgien
-  Hong Kong
-  Kasachstan
-  Katar
-  Kuwait
-  Malaysia
-  Marokko
-  Neuseeland
-  Oman
-  Paraguay
-  Saudi-Arabien
-  Singapur
-  Südafrika

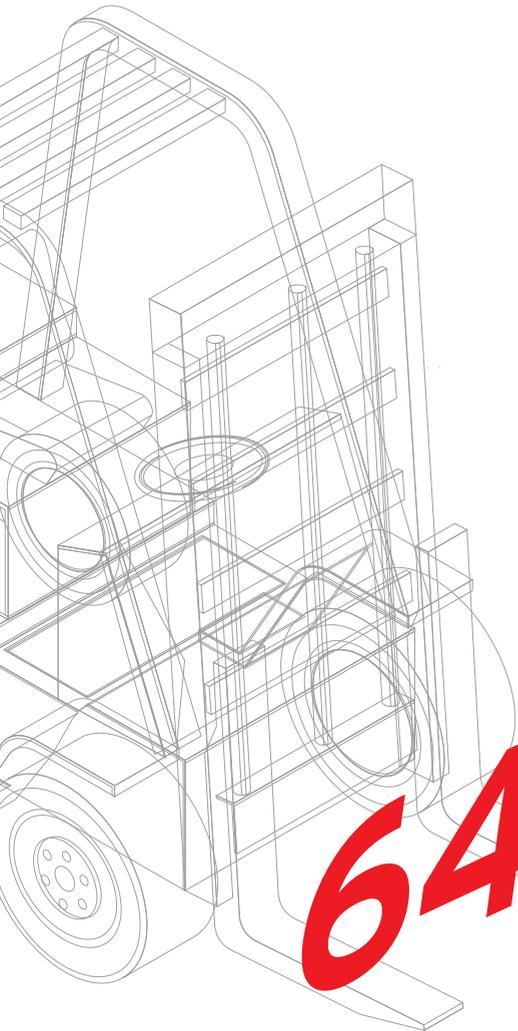
Niederlassungen

-  Brasilien
-  Vereinigte Arabische Emirate
-  Mexiko



-  Bulgarien
-  Deutschland
-  Frankreich
-  Großbritannien
-  Italien
-  Kroatien
-  Litauen
-  Niederlande
-  Norwegen
-  Österreich
-  Polen
-  Rumänien
-  Russland
-  Slowakei
-  Slowenien
-  Tschechien
-  Ungarn
-  Belgien
-  Dänemark
-  Estland
-  Finnland
-  Griechenland
-  Irland
-  Island
-  Lettland
-  Portugal
-  Schweden
-  Schweiz
-  Serbien
-  Spanien
-  Türkei
-  Ukraine





Einige Zahlen aus der
HAURATON-Welt

647

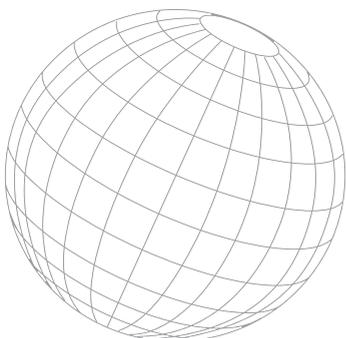
**PALETTEN
KOMMISSIONIERT
UND VERSENDET**

Bisheriger Rekordtag
im Logistikzentrum
in Ötigheim

Im Jahr 2013 haben wir im Werk Ötigheim aus
6.012 Tonnen Zement, 27.815 Tonnen Sand und
Kies und 2.027.013 Liter Wasser

16.216

**KUBIKMETER
BETON
HERGESTELLT**



73

Export in

**LÄNDER
WELTWEIT**

57.626

CAD-DATEIEN

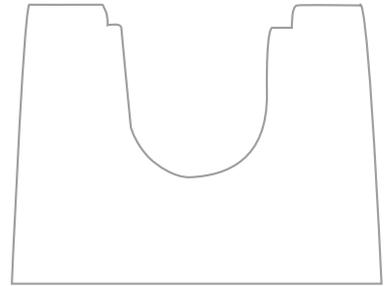
Aktuelle Anzahl an Konstruktionsdateien

0,7 KG
leichteste ...

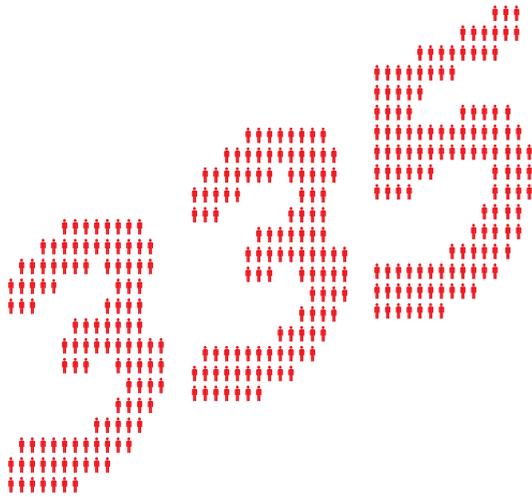


TOP Rinne

3.000 KG
...und schwerste Rinne



FASERFIX®BIG BL

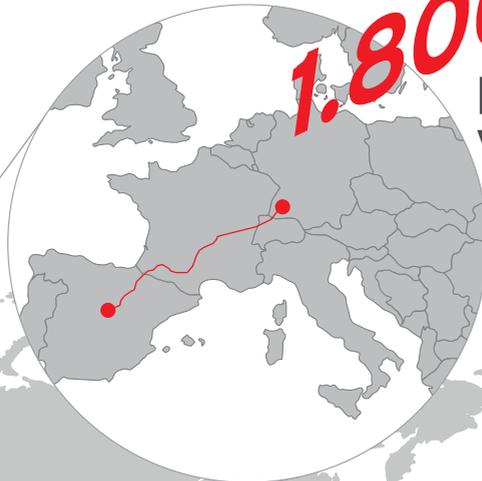


ANGESTELLTE MITARBEITER WELTWEIT

1.800

KM RINNEN VERLEGT IN 2013

Dies entspricht der Strecke
von Rastatt nach Madrid.



18.500

KM LUFTLINIE

Entfernung zum am weitesten
entfernten Projekt in Neuseeland.





Leidenschaft





Inga Severin

Rüdiger König

MIT FLEXIBILITÄT UND EINEM EINGESPIELTEN TEAM ZUM ERFOLG.

HAURATON ist weit mehr als nur ein Rinnenhersteller. Bei Großprojekten sind vor allem eine professionelle Planung und Servicestärke gefragt. Damit komplexe Projekte erfolgreich realisiert werden können, kommt es auch auf das reibungslose Zusammenspiel unterschiedlicher Partner in engen Zeitfenstern an.

Ein gutes Beispiel dafür ist das Projekt Killesberghöhe: Auf dem ehemaligen Messegelände am Stuttgarter Killesberg ist ein neues, modernes Stadtquartier entstanden. Dort wurden auf rund 25.000 Quadratmetern mehr als 2,3 Kilometer HAURATON Rinnen verbaut. Dabei wurden für das komplexe Projekt über 50 maßgefertigte Rinnentypen entwickelt – eine technologische Mammutleistung. Betreut wurde das Projekt bei HAURATON von der Dipl.-Bauingenieurin Inga Severin und den beiden langjährigen Vertriebsmitarbeitern Rüdiger Krause (seit 1992 bei HAURATON) und Uwe Sprich (seit 1997 bei HAURATON). Hinzu kamen auf Kundenseite der Bauleiter Rüdiger König von der Bietigheimer Gartengestaltung GmbH und der Baustoffhändler Thomas Gollnisch vom Blatter Bauzentrum.





Projekt: Killesberghöhe, Stuttgart

Die Aufgabenverteilung der beteiligten Partner ist klar und durch die langjährige Zusammenarbeit längst eingespielt: Die beiden Außendienstler Rüdiger Krause und Uwe Sprich sind vor allem für die Angebotsphase und den Kontakt mit dem Bauherrn bzw. Generalunternehmer verantwortlich. Das betrifft auch solche Aufgaben, wie das Aufmaß. Die Tätigkeit von Inga Severin und ihren Kollegen im Fachbereich ist am besten mit der in einem Ingenieurbüro vergleichbar. Sie betreut das Projekt und ist für die technische Umsetzung verantwortlich.

Thomas Gollnisch als Baustoffhändler ist grundsätzlich für die Abrechnung, die Logistik und die Unterstützung der Baustelle zuständig. Rüdiger König hat vor Ort auf der Baustelle das Sagen und ist dafür verantwortlich, dass auch wirklich alles richtig eingebaut und rechtzeitig fertig wird.

Natürlich gibt es bei Großprojekten auch kritische Phasen. Dann hilft es, wenn es neben dem professionellen Umgang auch eine gute persönliche Ebene gibt: „Da wir uns alle gut kennen, geht viel auf Zuruf, ohne große

„Machbarkeit
abschätzen und
Alternativen finden.“



Eine von 50 individuell angefertigten Entwässerungsrinnen.

Erklärungen. In diesem Zusammenhang ist das Verständnis für die andere Seite ein ganz wichtiger Punkt“, erklärt Uwe Sprich. „Wenn ich weiß, welche Konsequenzen die Umplanung des Bauherrn auf den gesamten Projektablauf hat, kann ich die Folgen, die sich für die Bauleitung daraus ergeben, auch richtig einordnen.“ Und Thomas Gollnisch ergänzt: „Bei meinen langjährigen Kunden weiß ich am Telefon schon nach den ersten drei Worten was die Uhr geschlagen hat und ich kann abschätzen, wie dringend

es tatsächlich ist.“ Dem stimmt auch Rüdiger König zu: „Wobei ja Schwierigkeiten in den seltensten Fällen auftauchen, wenn die ursprüngliche Planung konsequent umgesetzt wird. Wenn aber Projektphasen umgeplant werden und sich Timings verschieben, hat das meistens Auswirkungen für alle Beteiligten.“ Thomas Gollnisch meint: „Ein typischer Fall ist, dass Material gebraucht wird, das eigentlich erst in einigen Wochen eingeplant war. Wenn wir das nicht auf Lager haben und auch der Produzent nicht so schnell



Projektteam beim Vor-Ort-Termin.





Baustoffhändler und Außendienstmitarbeiter im Gespräch.



Prämierte Landschaftsarchitektur entwässert mit FASERFIX POINT.

liefern kann, suchen wir nach Alternativlösungen. Das geht natürlich nur, wenn man die entsprechende Erfahrung und Marktkennntnis hat.“ Rüdiger König bestätigt: „Ich kann mir auf jeden Fall sicher sein, dass mein Baustoffhändler alles Menschenmögliche versucht.“

Rüdiger Krause erinnert daran, dass sich auf den Baustellen vieles verändert hat: „Der Wettbewerb ist hart, deshalb sind alle sehr leistungsorientiert. Zumal die Zeitpläne heute wesentlich enger sind als früher. Wenn es dadurch zu Stresssituationen kommt, gilt es eben, kühlen Kopf zu bewahren. Mit dem gut eingespielten, unaufgeregten Team, das hier bei der Killesberghöhe am Start war, funktioniert das aber bestens.“ Inga Severin bemerkt, dass ein Projekt nun mal ein Projekt sei und somit nicht bis ins letzte Detail planbar ist. „Natürlich steht man bei so komplexen Projekten immer wieder vor neuen Herausforderungen.

Deshalb muss man flexibel bleiben und die Fähigkeit zur Improvisation haben. Doch um improvisieren zu können, ist es notwendig, sein Handwerk sehr gut zu verstehen und es muss sich alles in einem strukturierten Rahmen bewegen. Alles andere führt unweigerlich ins Chaos.“

Alle Teammitglieder vom Projekt Killesberghöhe sind mit Leidenschaft bei der Sache, und doch macht sich die Begeisterung für seine Arbeit bei jedem ganz individuell bemerkbar. Inga Severin: „Ich mag einfach neue Herausforderungen und die Kombination aus Technik und Projektmanagement, das gegenseitige Ergänzen, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.“ Rüdiger Krause: „Für mich als Vertriebler steht natürlich vor allem der Kunde im Mittelpunkt. Ausschreibungen zu gewinnen und dem Kunden ein Ergebnis abzuliefern, das vielleicht sogar seine Erwartungen übertrifft, motiviert mich.“ Uwe Sprich: „Ja genau, das ist es, wonach wir im Vertrieb streben.“



Flächenentwässerung mit maßgefertigten Schlitzrinnen.

Für mich persönlich sind Folgeaufträge das eigentlich Schöne, weil damit der Kunde bestätigt, dass man einen guten Job gemacht hat.“ Rüdiger König: „Wenn es darum geht, kurzfristig Material zu beschaffen, das es eigentlich gar nicht gibt, packt mich der Ehrgeiz. Meistens findet man dann irgendeine Lösung und auf der Baustelle gibt es keinen Stillstand – das ist toll.“ Thomas Gollnisch: „Für mich sind solche Projekte tatsächlich wie ein Puzzle-Spiel. Wichtig ist, dass am Schluss alles zusammenpasst und ein Bild ohne Lücken entsteht.“



Technische Besprechung zwischen Außendienst und Garten-/Landschaftsbauer.







Dresdner Frauenkirche

entwässert mit **RECYFIX**[®] Schlitzrinnen







MOSCOW Raceway

entwässert mit
FASERFIX[®] SUPER Rinnen





Porsche Museum Stuttgart

entwässert mit **individuell**
angefertigten Rinnen aus Edelstahl

Airport Frankfurt

entwässert mit **FASERFIX®** BIG BL Rinnen







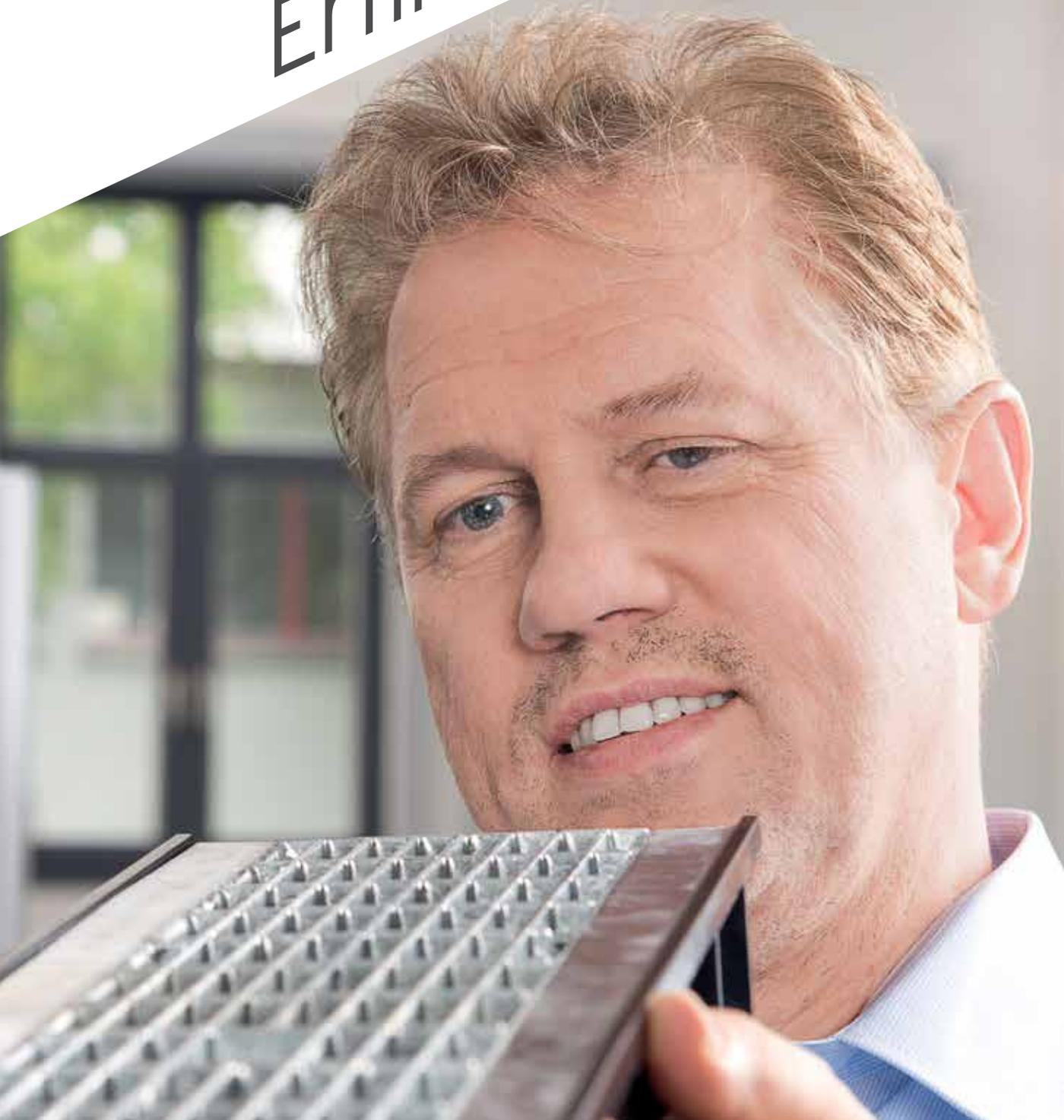
Fußball-Arena Danzig

entwässert mit **RECYFIX**[®] PRO
und **FASERFIX**[®] SUPER Rinnen





Erfindergeist





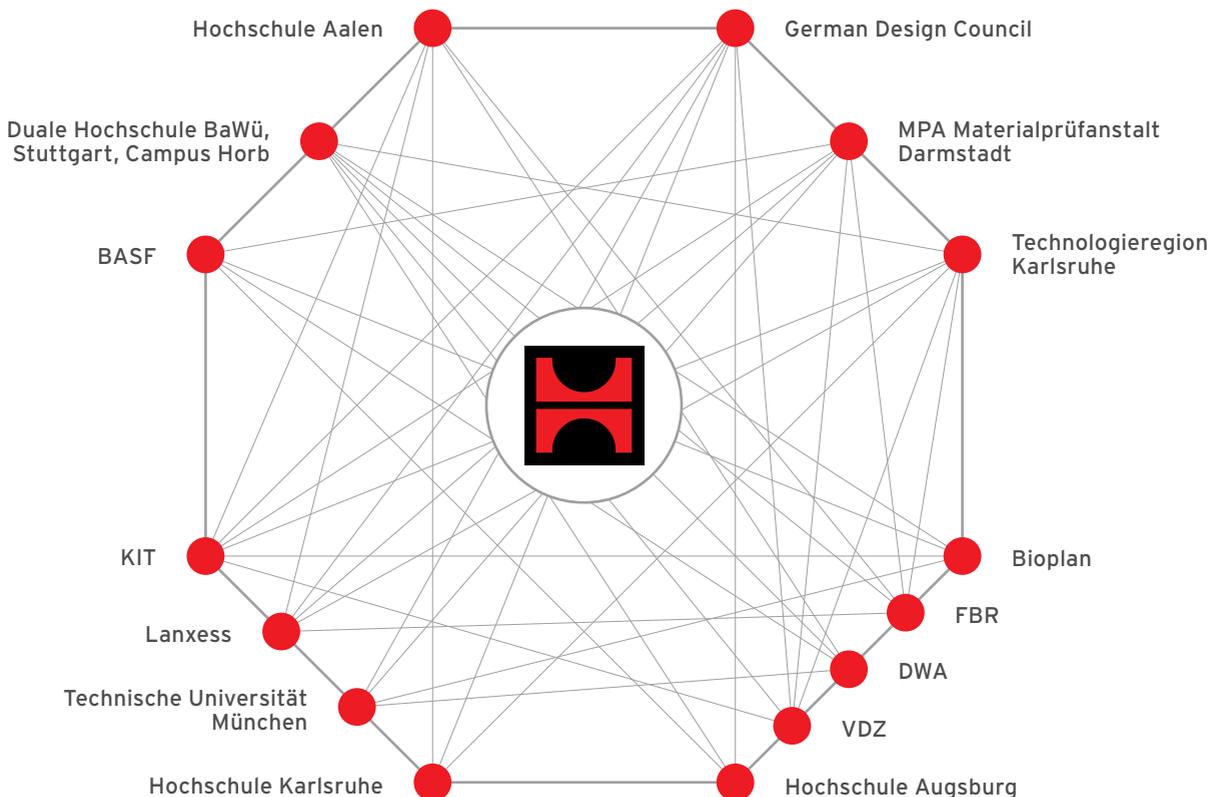
Dr. Bernd Schiller ist Leiter der Forschung und Entwicklung, versteht sich als Netzwerker auf der Suche nach praktikablen und zuverlässigen Lösungen für die Anforderungen des Marktes.

MIT UMSETZUNGSSTÄRKE UND EINER GUTEN VERNETZUNG WERDEN IN DER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG VON HAURATON DIE IDEEN REALISIERT.

HAURATON gilt als eines der erfindungsreichsten Unternehmen der Branche. Dabei geht es gar nicht immer nur darum, neue Produkte auf den Markt zu bringen. Vorhandene Produkte werden weiterentwickelt und verbessert oder deren Produktionsprozesse optimiert. Aber auch

materialseitig gibt es permanent Verbesserungsmöglichkeiten. Die Vorreiterrolle, die HAURATON einnimmt, zeigt sich schon daran, dass Forschungseinrichtungen von renommierten Instituten und Hochschulen inzwischen pro-aktiv auf das Unternehmen zukommen, um Kooperationen anzustoßen. Dr. Bernd Schiller und seine Mitarbeiter aus Forschung und Entwicklung suchen permanent nach neuen Ideen und setzen diese in Produkte um.

Das HAURATON Netzwerk



Vom Entwicklungshelfer zum
Produktentwickler.





Claus Huwe

„Ökologische Wassernutzung ist eine Herzensangelegenheit.“

Die Versiegelung der Böden und die Zunahme der Starkregenereignisse stellen Gemeinden vor immer größere Herausforderungen. Niederschlagswasser soll möglichst an Ort und Stelle wieder dem Grundwasser zugeführt werden. Dabei dürfen aber keine Schadstoffe in den Wasserkreislauf gelangen, die das ökologische System belasten. Mit DRAINFIX CLEAN hat HAURATON ein zukunftsweisendes System zur effektiven und ökologischen Niederschlagswasserbehandlung entwickelt.

Claus Huwe ist als Produktmanager für DRAINFIX CLEAN verantwortlich. Wenn er über die intelligente Lösung für das Sammeln und Reinigen von Regenwasser berichtet, ist der sonst ruhige Wahl-Badener kaum noch zu stoppen. Interessant dabei ist der Berufsweg, den Huwe genommen hat.



Abendessen (Ziegenbein) mit Massai.





Vater und Sohn vor dem Zuhause in Afrika.

Von der Universität Hohenheim, an der er Agrarwissenschaften studiert hat, bis zu HAURATON in Rastatt, sind es keine hundert Kilometer. Doch der Umweg, den er dabei genommen hat, ist einige tausend Kilometer lang: Nach seinem Studium hat der Ingenieur zusammen mit seiner Frau in Tansania ein Forschungsprojekt angenommen, das eigentlich auf ein Jahr begrenzt war. Letztendlich wurden es dann zehn Jahre, in denen er sich im Umfeld der Entwicklungshilfe mit Wasserprojekten beschäftigt hat.

Nach seiner Zeit in Afrika wollte er in Deutschland promovieren und arbeitete nebenher als Aushilfe bei HAURATON. „Bei einer Unternehmensführung schnappte ich zufällig auf, dass man sich mit der Thematik Regenwassermanagement befasste“, erinnert sich der Familienvater. „Ich habe mir das dann durch den Kopf gehen lassen und meinem Vorgesetzten von meinen Erfahrungen in Tansania erzählt. Kurz darauf hatte ich einen Termin mit unserem Geschäftsführer.“ Und ehe Huwe sich versah, wurde die Gelegenheit beim Schopf ergriffen, und er wurde Produktmanager für ein Projekt zur effektiven und ökologischen Niederschlagswasserbehandlung. „So etwas ist wahrscheinlich nur bei HAURATON möglich“, glaubt Huwe.



Garage in Tansania.

Bis zur DRAINFIX CLEAN war es aber noch ein langer Weg. Denn bei Niederschlagswasser kann es sich um sehr komplexe Verunreinigungen handeln. Es wurde sehr viel geforscht, getestet und entwickelt – auch was die Filtersubstrate anbelangt. Das ging so weit, dass HAURATON eine eigene Versuchsanlage in Augsburg gebaut hat, in der Feldversuche als Grundlage für die Produktentwicklung durchgeführt werden.

DRAINFIX CLEAN ist inzwischen zu einem der führenden Systeme für die Regenwasserbehandlung geworden. Das lässt sich aus Sicht von Huwe auf drei wesentliche Erfolgsfaktoren zurückführen: „Wir haben uns starke wissenschaftliche Partner gesucht und viel in Netzwerken gearbeitet. Alle Entwicklungsstufen wurden von uns sehr transparent kommuniziert, dadurch wurde uns viel Vertrauen entgegengebracht. Und zu guter Letzt war uns klar, dass es nicht nur darum gehen kann, ein optimales Produkt zu entwickeln und dann die Kunden damit alleine zu lassen. Es müssen auch der Betrieb und die Pflege mit berücksichtigt werden und der Service sichergestellt sein.“ Aus dieser Erkenntnis hat HAURATON beispielsweise auch ein eigenes Reinigungsgerät für DRAINFIX CLEAN entwickelt.

Der Weg, den Huwe beruflich gegangen ist, scheint nur auf den ersten Blick ein weiter zu sein. Thematisch hat seine Zeit in Afrika sehr viel mit seiner Tätigkeit bei HAURATON zu tun. Und zwar nicht nur, weil es um Wasser als lebenswichtiges Gut geht und für ihn die ökologische Wassernutzung schon immer eine Herzensangelegenheit war. Bei beiden Aufgabengebieten mussten Lösungen gefunden werden, die es so noch nicht gab, und zwar mit begrenzten Mitteln.

„Dem Regenwassermanagement gehört die Zukunft.“



Claus Huwe erläutert die Wirkungsweise und belegt die Ergebnisse der DRAINFIX CLEAN auf der Versuchsanlage in Augsburg.



Der ehemalige Arbeitsplatz von Claus Huwe in der Rinnenmontage.

Huwe identifiziert sich so stark mit seinem Projekt, dass seine Arbeit ab und an auch in sein Privatleben hinein spielt. „Das lässt sich gar nicht vermeiden. Obwohl ich wirklich kein Workaholic bin, beschäftige ich mich auch privat mit dem Thema Wasser und Ökologie.“ Deshalb kann es schon einmal vorkommen, dass er in der heimischen Badewanne eine kleine Versuchsanordnung aufbaut. Und glücklicherweise hängt der Haussegel dann trotzdem nicht schief, denn seine Frau hat den gleichen beruflichen Hintergrund und zeigt viel Verständnis für sein Engagement.





Weitblick



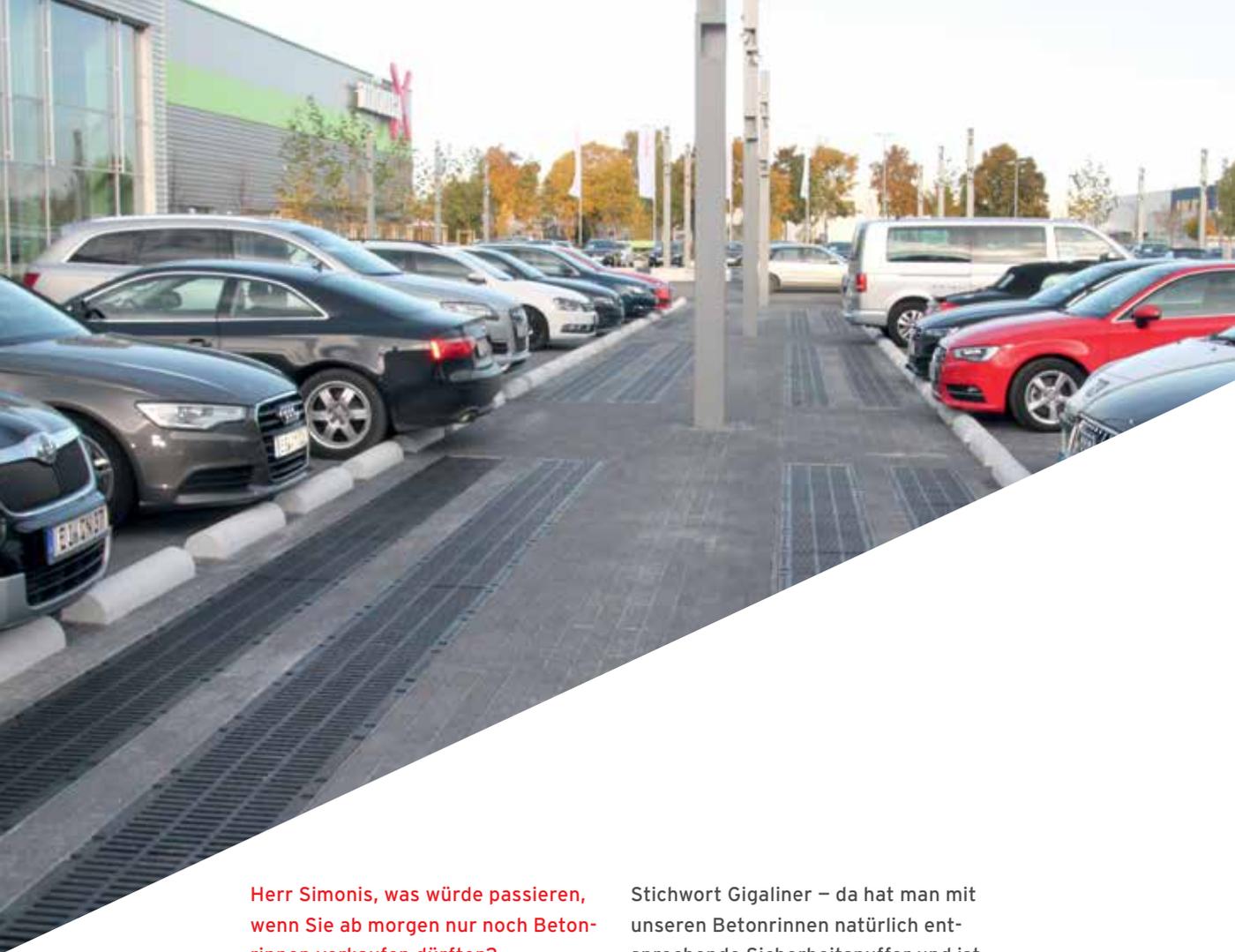


Das eine tun, ohne das andere zu lassen: HAURATON setzt mit Weitblick auf zwei Rinnenwerkstoffe: FASERFIX und RECYFIX.

**WER FRÜHER VON OBERFLÄCHEN-
ENTWÄSSERUNG SPRACH, MEINTE
BETONRINNEN.**

Inzwischen ist die Werkstofftechnik aber so weit, dass neben faserbewehrtem Beton auch im Straßenbau hochbelastbare Kunststoffrippen eingesetzt werden. HAURATON hat für beide Bereiche exzellente Produkte im Programm: FASERFIX und RECYFIX Rippen. Dabei zählt für die Kunden nicht das Material, sondern die Lösung. Welchem Material die Zukunft gehört, ist aber oft nicht nur eine Frage von Fakten, sondern auch von Emotionen. Rüdiger Simonis (Verkaufsleiter Export) und Heiko Schmidt (Verkaufsleiter Süddeutschland) kennen ihre Märkte wie kaum ein anderer und wissen wohin die Reise geht.





Herr Simonis, was würde passieren, wenn Sie ab morgen nur noch Betonrinnen verkaufen dürften?

Simonis: Das wäre schon logistisch überhaupt nicht machbar. Gerade bei Lieferungen außerhalb Europas ist das Gewicht ein entscheidender Faktor. Wir liefern bis in die letzten Winkel der Erde. Dabei fahren die LKW teilweise über Schotterpisten, die in Deutschland nicht einmal als Feldweg durchgehen würden. Unsere Rinnen aus Kunststoff stecken das alles weg und erreichen unversehrt die Baustelle.

Umgekehrt: Herr Schmidt, was würden Ihre Kunden sagen, wenn Sie nur noch Kunststoffrinnen im Programm hätten?

Schmidt: Gerade in der umsatzstarken Region Süddeutschland ist der Markt doch eher traditionell geprägt. Hier gilt das Motto: „Keine Experimente“. Deshalb arbeiten unsere Kunden am liebsten mit unserer FASERFIX Rinne. Und die Belastungsanforderungen nehmen ja auch immer mehr zu –

Stichwort Gigaliner – da hat man mit unseren Betonrinnen natürlich entsprechende Sicherheitspuffer und ist auch für die Zukunft bestens gerüstet.

Sollten Sie sich nicht trotzdem auf einen Werkstoff konzentrieren?

Schmidt: Mit unterschiedlichen Werkstoffen zu arbeiten, ist ja genau unsere Stärke. Wir tun das eine, ohne das andere zu lassen. Schließlich macht bei uns die Hälfte des Umsatzes das Projektgeschäft aus. Dabei bieten wir nicht nur Produkte, sondern Lösungen an. Ob Beton, Kunststoff oder Stahl – für jeden Zweck haben wir das Passende. Und das weiß der Markt auch. Eine deutschlandweite Umfrage hat gezeigt, dass HAURATON sehr geschätzt ist, wenn es um kundenindividuelle Lösungen geht. Nicht zu vernachlässigen sind Synergieeffekte zwischen den Beton- und Kunststoffsortimenten. Die Stärke des einen beruht also durchaus auch auf der Existenz des anderen.

Lassen Sie uns in die Zukunft blicken. Wohin entwickelt sich der Markt? Welche Wünsche tragen Sie an die Forschung und Entwicklung von HAURATON heran?

Simonis: In Deutschland und Europa haben wir zwar auch immer häufiger mit unwetterartigem Starkregen und Überflutungen zu kämpfen, aber in Asien ist die Lage deutlich dramatischer und die Regenfälle dort sind mit unseren überhaupt nicht zu vergleichen. Deshalb legen wir hier nach. Um in diesen Märkten Fuß zu fassen, entwickeln wir Systeme, die noch größere Wassermassen verarbeiten.

Schmidt: Aber auch in Deutschland bedeutet Klimaveränderung für unsere Kunden, mit 30 Prozent mehr Regenmengen zu kalkulieren. Es ist wichtig, sich in Europa intensiv mit den Themen Ökologie und Nachhaltigkeit zu beschäftigen. Wobei HAURATON hier ja schon sehr gut aufgestellt ist. Beispielsweise ist unsere moderne Produktion CO₂-optimiert. Die RECYFIX-Produkte bestehen zu hundert Prozent aus recyceltem und recycelfähigem PE-PP Kunststoff. Und weil sich Kommunen mit Regenwassermanagement beschäftigen, hat HAURATON die Filtersubstratrinne DRAINFIX CLEAN zur Regenwasserreinigung entwickelt. Ich könnte mir aber vorstellen, dass auf europäischer Ebene bald Zertifizierungen notwendig werden. Hier sollte man auch beispielhaft vorgehen.

Ein anderes Thema, das immer mehr an Bedeutung gewinnt, sind Rinnen als gestalterisches Element.

Simonis: Wir blicken optimistisch in die Zukunft, weil wir in all diesen Feldern bestens aufgestellt sind. HAURATON ist dafür bekannt, Trends frühzeitig zu erkennen und entsprechende Lösungen zu entwickeln.

Schmidt: Das stimmt. HAURATON bringt wirklich jedes Jahr eine Menge neuer und weiterentwickelter Produkte heraus.

Abschließend eine persönliche Frage: Inwieweit hat HAURATON Einfluss auf Ihr Privatleben?

Simonis: Oh, davon kann meine Frau ein Lied singen. Das fängt schon an, wenn wir in den Urlaub fliegen. Wo sich andere die Landschaft ansehen, geht mein Blick immer zum Boden. Und das gilt für alle Lebensbereiche, HAURATON ist immer präsent.

Schmidt: Da unterscheidet sich die Kunststoff-Fraktion kein bisschen von den „Beton-Jungs“. Das geht bei mir so weit, dass ich mein Wohnhaus erst gekauft habe, nachdem der Voreigentümer Rinnen von HAURATON eingebaut hatte.



Bild oben: Audi, Eching, entwässert mit DRAINFIX CLEAN Rinnen und FASERFIX SUPER Rinnen.

Bild unten: Transportministerium, Astana, Kasachstan, entwässert mit RECYFIX STANDARD Rinnen.





Beton

Beton ist besonders beständig und robust; Betonbauten, die mehrere tausend Jahre alt sind, werden heute noch genutzt. Einmal in Form gebracht, behält Beton diese dauerhaft bei, schrumpft oder schwindet nicht und bleibt zuverlässig stabil und hoch belastbar. Entwässerungsrinnen wurden lange Zeit aus konventionellem Beton gefertigt. HAURATON setzt seit Anfang der 70er Jahre faserbewehrten Beton zur Rinnenproduktion ein. Beton erreicht durch den Einsatz von Fasern eine deutlich höhere Biegezugfestigkeit. Wie bei Bäumen, Pflanzen oder Knochen bilden die Fasern ein verwobenes Netz, das dem Beton im höchsten Maße Stabilität verleiht. Was man zur Herstellung von Beton braucht, liefert die Natur. Hauptbestandteile sind Sand, Kies, Wasser

und Zement. Zement besteht hauptsächlich aus Kalkstein oder Kreide und Ton und bildet zusammen mit Wasser den Zementleim, der die Gesteinskörnung verbindet und einen äußerst harten und robusten Verbundwerkstoff entstehen lässt. Die Beschaffung dieser Rohstoffe erfolgt bei HAURATON auf kurzen Transportwegen von lokalen Erzeugern. So ist FASERFIX ein starker Werkstoff für zuverlässige und langlebige Entwässerungsprodukte. FASERFIX hält dauerhaft dicht und rostet nicht, ist emissionsfrei und feuerfest. Und was immer wichtiger wird, FASERFIX ist ein nachhaltiger Werkstoff, der ressourcenschonend hergestellt wird.

Kunststoff

Schon Anfang der 1990er Jahre begann HAURATON damit, Produkte aus hundert Prozent Recycling-Kunststoff herzustellen und die Marke RECYFIX auf dem europäischen Markt zu etablieren. Dieser Kunststoff hat den Vorteil, sich leicht transportieren und einbauen zu lassen und daneben noch extrem robust zu sein. RECYFIX ist die erste Kunststoffrinne, die so belastbar ist, dass sie auch im Tief- und Straßenbau eingesetzt wird. Außerdem ist das Material beständig gegen Umwelteinflüsse und sehr langlebig. Entscheidend für die Qualität von Recycling-Kunststoff ist das Ausgangsmaterial. Deshalb geht HAURATON selbst auf Rohstoffsuche und unterstützt seine Zulieferer bei der Beschaffung optimaler Rezyklate.



Um die hohen Qualitätsstandards sicherzustellen, gilt es, internes und externes Know-how bei Zulieferern und Forschungsinstituten zu bündeln und umfangreiche Belastungstests durchzuführen. Mit den Produkten der RECYFIX-Linie ist HAURATON europaweit der führende Anbieter von Entwässerungsrinnen aus Polyethylen (PE) und Polypropylen (PP).





Hauraton GmbH & Co. KG

Werkstraße 13
76437 Rastatt
Germany

Telefon: +49 7222 958 0
Telefax: +49 7222 958 222
E-Mail: info@hauraton.com
www.hauraton.com

