



AKTUELLES INTERVIEW

15 Jahre TWF: Leidenschaft für den Tiefbau

Seit nunmehr 15 Jahren findet man auf vielen Baustellen das auffallend rot-gelbe Logo der Firma TWF Tiefbautechnik GmbH. Als Kleinunternehmen gestartet, hat sich TWF zum drittgrößten Anbieter von Graben- und Kanalverbausystemen in Europa entwickelt. Wir haben die drei Geschäftsführer DI Wolfgang Tinhof, Walter Fritz und Ralf Maywald nach ihrem Erfolgsrezept gefragt.



„Der Kunde will eine Kombination aus großflächigem Verbau und Maschinenteknik haben. Und da gibt es nur sehr wenige, die diese Kombination anbieten“, sind sich die drei TWF Geschäftsführer einig (von links): DI Wolfgang Tinhof (Geschäftsführer und Eigentümer der TWF Tiefbautechnik GmbH), Ralf Maywald (Geschäftsführer Deutschland) und Walter Fritz (Geschäftsführer und Eigentümer).

Herr Tinhof, das Unternehmen TWF Tiefbautechnik feiert heuer sein 15-jähriges Bestehen. Können Sie uns einen kurzen Rückblick geben?

Tinhof: 15 Jahre sind mittlerweile schon wieder vergangen. Ja, ich bin bekannt aus meiner Vorzeit von einem österreichischen lokalen Vermieter (Drott, Anm.) in der Tiefbautechnik. Seit 2004 vertreiben wir

Kanal- und Grundbausysteme, die wir nach der Gründung in Österreich vorerst einmal selbst weiterentwickelt und danach mit verschiedenen Produkterweiterungen stark forciert haben. Die im Tiefbau und Spezialtiefbau langjährig gesammelten Erfahrungen habe ich gemeinsam mit meinem Partner Walter Fritz damals unter einen neuen Namen gestellt – die

TWF Baumaschinentechnik GmbH war damit geboren. Im Jahr 2012 haben wir uns dann entschlossen, unseren Partnerbetrieb, die TWF Tiefbautechnik GmbH in Heinsberg Deutschland, mit eigenen Grabenverbausystemen zu gründen. Somit konnten wir unser Produktangebot im Bereich Tiefbautechnik stark erweitern und es umfasst

nun zusätzlich die Produktion, den Verkauf und die Vermietung von Grabenverbausystemen sowie Baugrubensonderlösungen. Dabei bieten wir eine umfassende Produktreihe von leichten und schweren Boxensystemen, Dielenkammerverbau, Einfach- und Doppelgleitschienenverbau an. In den 15 Jahren ist sehr viel passiert und wir haben uns dabei auch über die heimischen Grenzen hinaus entwickelt. Vorerst nur in Europa und mittlerweile sind wir auch weltweit tätig. Somit hat sich ein Traum für uns erfüllt und vor uns liegt nun ein spannendes Umfeld, in dem wir als selbstständige Unternehmer nach wie vor tagtäglich mitarbeiten.

Was waren die „Ursprungsprodukte“ und wie sieht Ihre Produktpalette heute aus?

Tinhof: Zunächst war das Programm auf den Bereich Tiefbautechnik zugeschnitten. Es umfasste vorerst den Verkauf und die Vermietung von Ramm- und Bohrtechnik, Stahlspundwänden, Kanaldielen und Ankertechnik. Dabei haben wir uns immer wieder am Bedarf unserer Kunden orientiert, um die Produktpalette weiter ausbauen zu können. Wir haben uns auch am Markt umgesehen, was wir weiter in unser Programm aufnehmen können. Mittlerweile sind die Grabenverbausysteme natürlich ein großer Teil unseres Produktprogrammes.

Fritz: Zum Beispiel beginnend mit der Rammtechnik im kleinen und im großen Bereich. Der kleine Bereich ist der Baggeranbau, der große Bereich ist die Mäklerversion. Da haben wir die Produkte der Firma ABI im Programm, ein deutscher Hersteller. Weiter geht's dann mit der Bohrtechnik. Hier sind wir exklusiver Bauer Partner. Für die Bohr- und Rammtechnik bieten wir auch mehrfach verschiedene Systeme. Das heißt nicht nur die klassische Rammtechnik und Bohrtechnik, sondern auch Sondersysteme wie Schneckenortbeton, Verdrängerpfahl, usw. Wir bieten einfach das gesamte Programm

an, um für den Kunden die beste Lösung sofort auch im Mietpark verfügbar zu haben. In weiterer Folge haben wir dann noch die Rammtechnik von der Firma Dieseko im Programm. Dieseko umfasst die Produkte PVE und ICE. Ein holländischer Hersteller. Und dann kommt eigentlich schon die komplette Palette der TWF Grabenverbausysteme, die wir vom kleinsten bis zum größten Element in allen Variationen und allen möglichen Farbgebungen für die Kunden bereitstellen. Alles, wie gesagt, Made in Germany. Natürlich gibt es da auch noch ergänzende Produkte im Programm, wie Kanaldielen, Spundbohlen, Kanalstreben, Rohrziehgereäte und Bohrzubehör sowie ein paar Schneckenzubehöre. Wir wollen ja als Komplettanbieter im Tiefbau am Markt auftreten und nicht nur einen Teilbereich davon liefern.

Wo werden die TWF-Produkte hergestellt?

Tinhof: Produziert wird eigentlich ausschließlich in Deutschland. Da gebe ich das Wort an unseren deutschen Geschäftsführer, Herrn Ralf Maywald, weiter.

Maywald: Die Produktion in Deutschland wurde 2012 hier in Heinsberg aufgebaut und ist aufgrund der hohen Nachfrage seitdem rasant gewachsen. Wir sind dabei, die Produktionskapazitäten stetig zu erweitern und fahren derzeit im Dreischichtbetrieb mit mittlerweile 30 Mitarbeitern in der Produktion. Um die Kundenbedürfnisse noch besser erfüllen zu können, haben wir uns zum Bau einer neuen und modernen Firmenzentrale, nicht weit von hier, im Stadtgebiet Heinsberg entschlossen. Wir starten mit dem Bau voraussichtlich Anfang nächsten Jahres und die Fertigstellung ist noch für Ende 2019 festgelegt.

Ihre Firma ist in den vergangenen 15 Jahren rasant gewachsen. Worauf führen Sie das zurück?

Tinhof: Eines unserer Geschäftsmodelle ist die des One Stop Shop-Konzepts. Wir

versuchen dem Kunden eine Gesamtlösung anzubieten, die immer wieder flexibel und aktiv auf den Bedarf des Marktes und dem des Kunden eingeht. So hat sich unsere Produktpalette, wie eingangs schon gesagt, immer wieder weiterentwickelt. Aber im Grunde ist die Erfolgsstory auch auf unsere eigene Leidenschaft für den Tiefbau und das Geschäftsmodell dahinter zurückzuführen.

Wie sehen Ihre Expansionspläne aus?

Tinhof: Gut, wir arbeiten aktiv und laufend im internationalen Markt mit verschiedenen Schwerpunkten. Wir haben nach 2012, wo wir die Produktion selbst in die Hand genommen haben, hier in Heinsberg den europäischen Markt aufgebaut. Das heißt mit einem durchgängigen, flächendeckenden Händlernetz in jedem europäischen Land. Danach weiter über den Mittleren Osten, der zu dieser Zeit und danach folgend auch sehr aktiv war und es nach wie vor ist. Fortführend mit Indien, das auch die letzten Jahre ein sehr wichtiger und intensiver Markt für uns ist. Dann kommt Fernost und das neueste Projekt ist wie gesagt Nord- und Südamerika. Das sind die Märkte, die wir jetzt anstuern.

Wo sind derzeit die für Sie interessantesten Einsatzgebiete?

Tinhof: Das ist schwer zu beantworten. Es gibt natürlich Märkte wo sehr viel Baubewegung passiert und das sind einfach unsere Zielgebiete wo wir uns dann auch flexibel orientieren müssen aufgrund von wirtschaftlichen und von politischen Situationen. Da gibt es ja in der Vergangenheit genug Beispiele, wo man sich dann als Unternehmer sehr schnell aktiv bewegen muss.

Wie sieht es mit der Beratung aus? Große Nähe zum Kunden?

Fritz: Große Nähe zum Kunden, breites Produktportfolio, flexible, direkte, schnelle Abwicklung. Das ist so. Wir versuchen mit dem Kunden gemeinsam eine Gesamtlösung für sein Projekt zu erarbeiten. Das



Unsere Bilder zeigen verschiedene nationale und internationale Beispiele für die Tiefbaukompetenz der Firma TWF. Wie die Unternehmensführung betont, ist das Ziel nach wie vor die Nummer Eins am Verbaumarkt zu werden.





heißt, man sieht sich die Detailpläne an, die Bodenprofile und gibt einen wirtschaftlichen Weg als Idee, als Angebot dem Kunden mit – als Möglichkeit, um erfolgreich seine Baustelle abwickeln zu können. Der Kunde will eine Kombination aus großflächigem Verbau und Maschinenteknik haben. Und da gibt es nur sehr wenige die diese Kombination anbieten.

Maywald: Wir bieten unseren Kunden auch seit neuestem Seminare an, um unsere Produkte und deren Arbeitsweise besser darstellen zu können. Es sind Anforderungen, die der Kunde mittlerweile an uns stellt und sich dadurch mehr mit unserem Unternehmen identifiziert. Wir wollen in diesen Seminaren und darüber hinaus in individuellen Beratungsgesprächen unseren Kunden den Mehrwert an Wirtschaftlichkeit und Sicherheit beim Einsatz unserer Produkte auf der Baustelle vermitteln.

Ist TWF hier Vorreiter?

Fritz: Also so wie die Kunden das Konzept annehmen, würde ich sagen: Ja. Weil eben wir den Kunden auffordern, uns die Baustellenpläne zur Verfügung zu stellen, die Bodenprofile, usw. Und wir machen uns Gedanken und arbeiten eben entsprechende Lösungen aus. Wir haben in diesem Jahr schon einige Verbauschulungen durchgeführt, um den Kunden zu zeigen, wie sicher und wirtschaftlich unsere Systeme auf der Baustelle eingesetzt werden können. Und das ist auch eine Philosophie, die wir weiter fortführen

wollen. Auch in der Planung des Neubaus sehen wir verschiedene Seminarräume vor, um Kunden die Möglichkeit zu geben unsere Produkte zum einen kennenzulernen, aber auch zu verstehen, wie man diese noch sicherer, noch wirtschaftlicher auf der Baustelle einsetzen kann.

Was gibt es zum Thema Arbeitssicherheit zu sagen?

Tinhof: Das ist immer ein Punkt den es zu verbessern gilt, weil wir hier in Zentraleuropa angesichts der weltweiten Situation meiner Meinung nach zu weit hinten liegen. Deswegen stellen wir zur Bauma nächstes Jahr unsere neuen Sicherheitssysteme vor.

Wie sieht die Firma in Zahlen aus?

Tinhof: Die TWF-Gruppe umfasst aktuell 85 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, schreibt einen Umsatz von 45 Millionen Euro jährlich und die Geschäftsentwicklung läuft plangemäß. Das heißt, sie ist nach wie vor stark wachsend – Jahr für Jahr.

Wie sieht die Vertriebsstruktur von TWF aus?

Tinhof: Wir betreiben neben dem Stammsitz in Österreich die TWF Tiefbautechnik in Deutschland und weiter auch die TWF Bauservice in Tschechien. So sind wir neben dem gut funktionierenden Händlernetz und den Geschäftspartnern mit unseren eigenen Mitarbeitern in diesen drei Ländern vor Ort, die insbesondere das Mietgeschäft vorantreiben sollen. Weltweit arbeiten wir mit Händlern und/

oder Partnerbetrieben zusammen. Das ist unterschiedlich. In gewissen Regionen steuern wir sogar ein Joint Venture an, wie das z.B. in Indien und USA erfolgt, eben um diese Gebiete selbst auch im Überblick zu behalten.

Gibt es in den vergangenen 15 Jahren ein besonderes Projekt, an das Sie gerne zurückdenken?

Tinhof: Das ist eine gute Frage. Das waren so viele. Bei der Maschinenteknik muss ich ganz klar sagen, das war in Singapur, Changhi Airport, wo wir sehr viele Maschinen für die Umsetzung geliefert haben. Aber auch kürzlich in Thailand die Skytrain-Baustelle, wo sehr viel Technik von uns in den Projekten steckt. Im Bereich Verbausysteme ist es ganz aktuell ein Projekt in Zürich in der Schweiz. Eine Fernwärmebaustelle, wo in etwa 2.000 lfm Verbausysteme im Einsatz sind und das mittlerweile schon seit einem guten Jahr. Das ist aber nur ein kleiner Auszug. Man ist mit vielen Baustellen und Projekten laufend beschäftigt. Aber das sind so bleibende Erinnerungen.

Wie hoch ist Ihr Exportanteil?

Tinhof: Wir haben in etwa eine Exportquote von 85%.

Wie lautet Ihre Firmenphilosophie?

Tinhof: „Ihr Partner im Tiefbau“, das wollen wir natürlich auch die nächsten 15 Jahre so darstellen und leben.

Danke für das Gespräch!



Um die Kundenbedürfnisse noch besser erfüllen zu können, hat sich TWF zum Bau einer modernen Firmenzentrale im Stadtgebiet Heinsberg entschlossen, die bis Ende 2019 fertiggestellt sein wird.



Wer andern eine Grube gräbt ...

www.twf.at