

update

Das HAGEDORN-Magazin | Ausgabe 11
für Kunden, Partner, Mitarbeiter und Freunde

KOM PLEX ITÄT

REVITAL

Kraftwerk
Knepper

04

TIEFBAU

Oelde:
Max Bögl

08

INTERN

Sinnbild &
Schwergewicht

12

INTERN

Wie geht
Zukunft?

14

HAGEDORN

EDITORIAL



Mehr, schneller, vernetzter: Je komplexer unsere Welt zu werden scheint, desto mehr wächst die Sehnsucht nach Klarheit und Struktur. Was hilft? Mal raus aus dem Trott des Tagesgeschäfts. Der Abstand zum Alltag sorgt für Klarheit und Fokussierung: Weglassen und das Wichtige tun. Ruhiges Denken und schnelles Handeln sind heute gefragt.

LIEBE KUNDEN, LIEBE FREUNDE, LIEBE LESER,

die zunehmende Komplexität wirtschaftlicher Vorgänge stellt Kunden wie Unternehmen vor immer neue Herausforderungen: Wachstum, Innovationsfähigkeit, Digitalisierung, Fachkräftesuche ... Auch in der Baubranche werden Großprojekte vielschichtiger (S. 8); gleichzeitig schrumpft der Umsetzungszeitraum. Zeit ist Geld. Kein Zweifel, die Anforderungen sind komplex. Die Frage ist: Wie gehen wir damit um?

Auf Kundenseite besteht z. B. der Wunsch nach vielfältigen Leistungen möglichst aus einer Hand, um Abläufe zu vereinfachen. Auf Unternehmensseite gilt es, dem Rechnung zu tragen. Hagedorn hat solche Kundenbedürfnisse frühzeitig aufgegriffen. Mit unseren vier Geschäftsbereichen sind wir heute in der Lage, für die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen unserer Kunden ganzheitliche Lösungen anzubieten.

Dabei wissen wir: Nur mit einem engagierten Team können wir wachsende Herausforderungen bewältigen und zusammen mehr PS auf die Straße bringen als der Wettbewerb. Deswegen sind wir stolz darauf, ein international ausgeschriebenes Großprojekt für uns entschieden zu haben und uns damit ein neues Marktsegment zu erschließen (S. 4).

Zukunftsfähig sein und bleiben ist unser Anspruch – bei allem Wachstum und bei allem Wandel. Deshalb arbeiten wir beständig an uns und schaffen intern wie extern gute Rahmenbedingungen (S. 14). Nur so können wir Agilität, Geschwindigkeit und Kundenzentriertheit immer wieder dahin rücken, wo sie hingehören – in den Fokus unseres täglichen Handelns.



Babas Hagedorn Thomas Hagedorn

GANZ SCHÖN GROSS

Seit 2014 wächst Gras über die Sache – zumindest unten –, der Rest ist groß. Gemeint ist das Kraftwerk Knepper, welches Hagedorn gekauft hat. Ein bisschen Staub hat der Kauf schon aufgewirbelt, denn bisher ist das in Deutschland einmalig: Ein mittelständisches Unternehmen kauft ein komplettes Kraftwerk samt weitläufigem Gelände, um es ganzheitlich und in Eigenregie zu entwickeln. Eine spannende Aufgabe, die wir mit großer Motivation in Angriff nehmen.

DORTMUND | CASTROP-RAUXEL

KRA
FTW
ER
K
KNE
PP
ER

»Ein Vorhaben dieser Größenordnung benötigt großes Know-how. Darüber hinaus müssen sehr viele Akteure in den Prozess eingebunden werden, um eine erfolgreiche Brownfield-Entwicklung durchführen zu können«, weiß Thomas Hagedorn. Doch mit der Umwandlung von Industriebrachen zu sauberen, nutzbaren Flächen kennt sich das Gütersloher Unternehmen aus. Die Unternehmensgruppe bündelt die dafür notwendige Expertise und Dienstleistungen unter einem Dach: vom Abriss über das Recycling, den Tiefbau und die Revitalisierung bis hin zur Entwicklung neuer Nutzungskonzepte. »Ich denke, es ist schon etwas Besonderes, dass wir in der internationalen Ausschreibung mit unserem Konzept und Leistungsangebot, das heißt unserer Prozesskette, die alle Leistungen vom Brownfield zum Greenfield abdeckt, überzeugen konnten«, so Hagedorn. Dabei ist die Dimension des Kraftwerks auch für die Gütersloher Experten nicht alltäglich: 59 Hektar groß ist das Areal, das die Unternehmensgruppe zusammen mit dem vor vier Jahren stillgelegten Meiler von der Uniper Kraftwerke GmbH gekauft hat. Verkehrsgünstig gelegen, direkt am Autobahnkreuz Castrop-Rauxel Ost, soll dort ein neues Gewerbe- und Industriegebiet entstehen. »Wir machen aus dem Gelände eine baureife Fläche, ein fertiges Filetstück, auf dem Neues entstehen kann«, erklärt Hagedorn. Die Stadtverwaltungen ziehen mit und weil der Standort attraktiv ist, melden sich schon erste interessierte Projektentwickler.

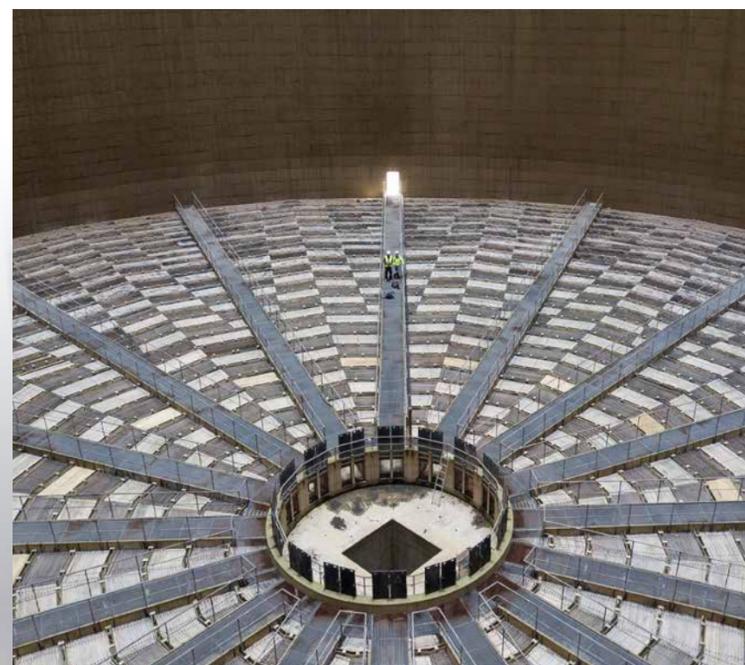
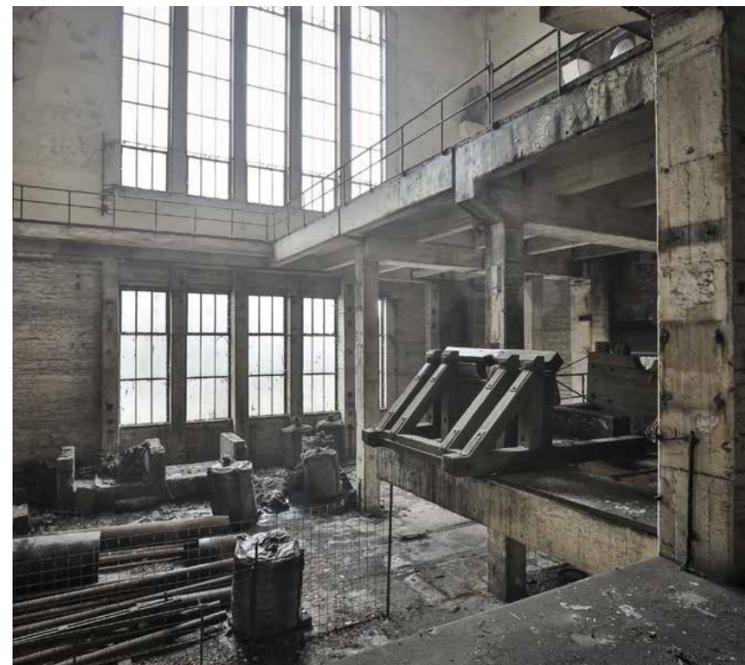
OHNE WENN UND ABER

»Gekauft wie gesehen, ohne Wenn und Aber – eine in der Branche ungewöhnliche Ausnahme in der Abwicklung für ein Projekt dieser Größenordnung«, ergänzt auch Revital-Geschäftsführer Rick Mädler. Immerhin haben es die Hagedorner dort – allein was die Bebauung betrifft – mit einem 210 Meter hohen Schornstein, einem 130 Meter hohen Kühlturm, einem knapp 70 Meter hohen Kesselhaus sowie drei großen Kraftwerksblöcken zu tun. Darüber hinaus sind sehr große, massive Fundamente sowie Kanäle, Gleis- und Nebengleisanlagen rückzubauen.

Mehrere Hunderttausend Tonnen Ziegelstein und Beton werden von dem Kraftwerk übrig bleiben und direkt vor Ort von den Hagedorn-Experten mit mobilen Prallbrechern zerkleinert. Der größte Teil des Materials bleibt so auf dem Gelände und kommt bei der Neubebauung wieder zum Tragen. Bevor es so weit ist, sind jedoch noch viele Herausforderungen zu lösen. Zum Beispiel Bombenverdachtspunkte unter dem Kühlturm oder der 5.000 Tonnen schwere Kessel, der hängend im Gebäude verbaut wurde.

»WIR NEHMEN ALLEN BETEILIGTEN DIE PROBLEME AB«

Nur ahnen lässt sich da, wie viele kleine und große Stolpersteine bei solchen Projekten aus dem Weg zu räumen sind. Genau dort siedelt Thomas Hagedorn die Vorteile an, die er seinen Kunden bietet: »Wir nehmen allen Beteiligten die Probleme ab – dem Kraftwerksbetreiber bzw. -besitzer ebenso wie dem Projektentwickler bzw. Nutzer. Indem wir selber alle Arbeiten und Risiken übernehmen, entlasten wir die beteiligten Gruppen und sorgen dafür, dass wieder blitzsaubere Flächen entstehen.« Sicher ist: Für derart große Unterfangen bedarf es nicht nur Mut, sondern vor allem Expertise, Erfahrung, der technischen Möglichkeiten und eines starken Teams. »Wir wollen uns als Problemlöser auch auf dem Gebiet der Energieversorger etablieren«, betont Thomas Hagedorn. Beim Abriss und der Demontage von Windrädern ist das bereits gelungen.



Kraftwerk
Knepper

DORTMUND | CASTROP-RAUXEL

VOM WERT GUTER ZUSAMMENARBEIT
E-Commerce boomt und damit auch die Handelslogistik. Waren werden direkt zum Kunden geschickt, weswegen Onlinehändler die Nähe der Ballungszentren suchen. Im ostwestfälischen Oelde baut ein Projektentwickler für den marktführenden Onlineversandhändler eines der größten Logistikzentren Deutschlands. Dabei gilt: Ohne die vorbereitenden Arbeiten ist alles nichts. Für die Tiefbauexperten von Hagedorn sind die vorbereitenden Arbeiten das tägliche Brot. Alltäglich ist dieser Auftrag dennoch nicht. Es ist der bisher größte für Geschäftsführer Mirko Holtkamp und sein Team: Sie werden durch Bodenaushub und Flächenegalisierung die Bedingungen dafür schaffen, dass auf dem 15 Hektar großen Gelände überhaupt eine riesige Logistikhalle für den Onlinehändler aus Seattle gebaut werden kann.

»Für das Areal, auf dem eine dreigeschossige, insgesamt 150.000 qm große Halle inklusive Bürokomplex stehen wird, werden wir 90.000 t Tragschichtmaterial zur Baustelle bringen. Das entspricht 3.600 Sattelzugladungen«, schätzt Hagedorn-Bauleiter Mark Uhlig. Nachdem sein Kollege Erik Grewsmühl die gewaltige Fläche mit ersten Erd- und Erschließungsarbeiten für Strom und Wasser vorbereitet hat, nimmt das erfahrene Team nun den Boden in Angriff. Der ist tonhaltig und dadurch schwer zu bearbeiten: abtragen, stabilisieren, messen, auftragen. Arbeit für Profis mit professionellem, zum Teil schwerem Gerät. »Wir gleichen einen topografischen Höhenunterschied von insgesamt sieben Metern aus und dort, wo die mehrgeschossige Halle stehen wird, muss das Tragschichtmaterial ganz besonders verfestigt werden«, ergänzt der maschinentechnische Leiter und Hagedorn-Projektleiter Michel Kaiser. Die Traglast sei enorm.

LOGISTIKZENTRUM IN OELDE

ERD-, KANAL-, STRASSEN-, ZAUNBAU UND BEPFLANZUNG



SCHWIERIGE BODENVERHÄLTNISSE - FELS

KURZE BAUZEIT

NATURSCHUTZRECHTLICHE AUFLAGEN

MAX BÖGL

GRUNDFLÄCHE DER HALLE INKLUSIVE BÜROS: 47.000 QM

BETONFAHRBAHNFLÄCHEN: 18.000 QM

ASPHALTFAHRBAHNFLÄCHEN: 40.000 QM

PFLASTERFLÄCHEN: 7.800 QM

GRÜNFLÄCHEN: 30.800 QM

»HAGEDORN IST DER PARTNER, DER UNSEREN QUALITÄTSMANIFESTATIONEN KOMPLETT ENTSPRICHT«

Eine weitere Herausforderung – typisch für Logistikprojekte – ist die knappe zur Verfügung stehende Zeit. Viele Arbeiten laufen daher parallel und in enger Abstimmung mit Generalunternehmer Max Bögl. Der schätzt nicht nur das persönliche Engagement und die große Flexibilität bei Hagedorn. »Mittlerweile sind wir ein gut eingespieltes Team. Wir sprechen die gleiche Sprache, jeder weiß, was er zu tun hat, und weiß, was gerade wichtig ist. Und da meinen wir nicht nur uns als Projektleiter, sondern jeden Einzelnen im Team«, sagt Max-Bögl-Projektleiter Oliver Aust, der jeden Maschinisten aus dem Hagedorn-Tiefbauteam mit Namen kennt. Um im

Zeitplan zu bleiben, laufen neben den Erdarbeiten auch schon Kanalbau- und Fundamentarbeiten. »Wir verlegen auch noch zehn Kilometer Rohrleitungen – von DN 100 bis DN 1.200 – und werden einen großräumigen Parkplatz für die rund 1.000 Mitarbeiter anlegen«, ergänzt Bauleiter Uhlig. Drei Kettenbagger, zwei Dumper, zwei Walzenzüge, acht Treckergespanne und zwei Radlader hat er bereits im Einsatz. Auch das weiß Bögl-Fachmann Aust zu schätzen: »Ob Lasertechnik, digitale Vermessung oder neueste Baumaschinen – Hagedorn ist auch technisch sehr fortschrittlich unterwegs und durchaus auf Augenhöhe mit der Firmengruppe Max Bögl.« Und von dort sei er bereits sehr viel Innovatives gewohnt. Im norddeutschen Raum sei Hagedorn einfach der Partner,

der den Bögl-Qualitätsvorstellungen komplett entspreche. Mittlerweile hat sich die gute Zusammenarbeit beider Unternehmen in mehr als zehn Logistikprojekten bewährt. »Das Tiefbauteam von Hagedorn hat für uns bereits eine Fläche von weit über einer Million Quadratmetern bearbeitet und zum Bau hergestellt. Und das mit sehr zufriedenen Endkunden«, so Aust.

Johann Bögl: »Gute Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen.«

Die Firmengruppe Max Bögl zählt mit ihren 6.500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 1,7 Mrd. Euro zu den größten Bau-, Technologie- und Dienstleistungsunternehmen der deutschen Bauindustrie. Das breite Leistungsspektrum des international tätigen Mittelständlers umfasst alle Bereiche und Schwierigkeitsgrade des modernen Bauwesens. Dabei hat sich Bögl insbesondere mit innovativen Produkten und Technologien wie Fahrwerktechnologie für Eisenbahn-hochgeschwindigkeitsstrecken, der intelligenten Segmentbrücke Bögl, Systemlösungen für den Hallenbau sowie Parkhäusern und dem modularen Bau von bezahlbarem, hochwertigem Wohnraum einen Namen gemacht. Weiterhin ist die Firmengruppe Max Bögl mit dem hybriden Windturm für hohe Nabenhöhen und der Wasserbatterie Systemlieferant für erneuerbare Energie.

INTERVIEW MIT JOHANN BÖGL, GESELLSCHAFTER DER FIRMEN- GRUPPE MAX BÖGL BAUSERVICE GMBH & CO. KG



Mirko Holtkamp • Oliver Aust • Johann Bögl • Thomas Hagedorn • Georg Diederichs (v.l.)

Wer, wie Max Bögl, seinen Auftraggebern höchste Qualität garantiert, braucht Partner, die diesem Maßstab standhalten. Insbesondere für die Logistikbranche, für die Max Bögl komplexe Bauten erstellt, kommen zusätzlich knappe Realisierungszeiten als entscheidender Parameter hinzu. 2012 konnte das Hagedorn-Tiefbauteam in einem ersten gemeinsamen Projekt am Flughafen Langenhagen unter Beweis stellen, dass es in jeder Hinsicht die Ansprüche der Sengenthaler Firmengruppe erfüllt. Es entwickelte sich eine Geschäftsbeziehung, in der Hagedorn zu dem strategischen Partner von Max Bögl im norddeutschen Raum geworden ist. Einen Hagedorn-Besuch von Johann Bögl, der als Gesellschafter die strategische Neuausrichtung der Firmengruppe gestaltet, haben wir für ein kleines Interview genutzt.



update: Die Firmengruppe Max Bögl ist ein Kompletthanbieter komplexer Bauleistungen. Warum werden Dienstleistungen von Hagedorn in Anspruch genommen?

Johann Bögl: Obwohl unsere Firmengruppe auf eine hohe eigene Wertschöpfungstiefe und den Einsatz eigener qualifizierter Mitarbeiter setzt, kann der Anspruch, ganzheitliche innovative Lösungen mit höchsten Ansprüchen zu realisieren, nur im Zusammenspiel mit Partnern erreicht werden. Im Logistikbereich sind zum Beispiel sehr spezifische Leistungen gefragt. Hagedorn ziehen wir regelmäßig aufgrund der technischen und fachlichen Spezialisierung in diesem Bereich hinzu.

update: Worin liegt die Besonderheit in der Logistikbranche?

Johann Bögl: Logistikprojekte zeichnen sich dadurch aus, dass ein konzentrierter Ort besteht, an dem in sehr kurzer Zeit spezifische Leistungen erbracht werden müssen, sodass die nachfolgenden Gewerke nicht behindert werden. Alles muss Hand in Hand ablaufen. Das ist eine Leistung, die tatsächlich wenige beherrschen. Das Thema Schlagkraft hat insbesondere in der Logistik eine besondere Bedeutung. Der Tief- und Rohbau (Fertigteilbau) sind die wesentlichen Gewerke, um diese Projekte zügig zu realisieren. Und da ergänzen wir uns sehr gut. Hagedorn ist daher, was Norddeutschland angeht, unser strategischer Partner.

update: Was macht eine gute Partnerschaft für Max Bögl aus?

Johann Bögl: Gute Zusammenarbeit bedeutet für Max Bögl in erster Linie, Vertrauen zum Vertragspartner zu haben sowie fair und offen miteinander umzugehen. Natürlich zählen die Verträge, aber für uns ist das Wort eines Unternehmers noch ein Garant. Aus meiner Sicht ist das auch eine große Chance und gute Perspektive, die gerade mittelständische Unternehmen gegenüber großen Konzernen bei der Zusammenarbeit einbringen: Vertrauen.

Thomas Hagedorn: Das sehe auch ich als großen Vorteil unserer Arbeitsbeziehung. Hier hat sich eine Unternehmermentalität gefunden, die selten geworden ist. Wir ticken ähnlich. Das Wort ist bei uns mindestens so viel Wert wie ein Vertrag – moralisch gesehen eher noch viel mehr. Versprochen ist versprochen.

Johann Bögl: Das Wesentliche bei der Zusammenarbeit sind immer die Menschen. Wenn nicht die richtigen Menschen zusammen sind, dann funktioniert es eben nicht. Gute Partnerschaft kann man nicht erzwingen.

update: Stehen bereits neue, gemeinsame Projekte an?

Johann Bögl: Bis jetzt haben wir sehr gute Erfahrungen mit Hagedorn gemacht, sodass wir sicher sind, auch in Zukunft konstruktiv miteinander zu arbeiten – zumal der Logistikbereich ein Markt ist, wo wir allein durch das Thema E-Commerce auch in den nächsten Jahren Zuwächse sehen. Darüber hinaus haben wir im heutigen Gespräch zusätzliche Schnittstellen entdeckt. Beide Unternehmen haben da sehr innovative Ideen. An denen wollen wir gemeinsam weiterarbeiten.

Was Johann Bögl spontan einfällt zu:

Pünktlichkeit: Steht nicht zur Diskussion. Sie muss passen. Bei Hagedorn passt es.

Partnerschaft: Nicht das heute in der Bauindustrie noch weitverbreitete Gegenüber, sondern das Miteinander eröffnet völlig neue Möglichkeiten.

Leidenschaft: Ist die Grundlage, warum Mittelständler erfolgreich sind.

Flexibilität: Auf geänderte Anforderungen flexibel zu reagieren, ohne dass die Qualität leidet. Hagedorn ist dazu in der Lage.

Fußball: (lacht) Wir sind Glubberer, also Fans vom 1. FC Nürnberg. Zwischen Schalke und Nürnberg besteht eine langjährige Fanfreundschaft. Gute Vorzeichen für uns.

O F I D E E

SINN BILD & URSPRUNG



Ein Bagger, Atlas AB 1602 E, Baujahr 1983. Damit startete Thomas Hagedorn im elterlichen Bauunternehmen. Der Bagger entzündete Talent und Leidenschaft und beflügelte Ideen des Vollblut-Maschinisten: etwas aufbauen, top sein in seinem Fach, Technik weiterentwickeln. Diese Motivation führte 1997 in die Selbstständigkeit. Von Anfang an suchte der Unternehmensgründer passende Mitstreiter. So wurde aus einer kleinen, leistungsstarken Truppe ein großes, maximal schlagkräftiges Team – die Hagedorn-Unternehmensgruppe. Für diese Erfolgsgeschichte steht der Atlas, der vor der Hagedorn-Akademie (demnächst mehr) seinen festen Standort bezogen hat. Dafür wurde er im Rebuild-Verfahren von Zeppelin-Experten von Grund auf überholt. Die zerlegten, sandstrahlten, schweißten, begradigten, erneuerten, polsterten auf und installierten neu. So aus dem Ei gepellt, soll der Bagger auch ein Sinnbild sein: für den Mut, etwas aus sich zu machen, besser zu werden, begeisterungsfähig zu bleiben und an sich zu glauben. Thomas Hagedorn konnte vor 20 Jahren einen weitblickenden Vertriebsmann, Markus Knippschild, heute leitender Verkaufsrepräsentant der Zeppelin-Niederlassung Paderborn, mit seinem Können davon überzeugen, ihm einen ersten, gebrauchten Bagger zumindest leihweise zu überlassen. Geld für den Kauf hatte er noch nicht. Heute ist Zeppelin fester Geschäftspartner von Hagedorn und Lieferant von mittlerweile über 100 Caterpillar-Baumaschinen. In vielen der Geräte steckt sogar Hagedorn-Know-how. Leidenschaft für Mensch und Technik verbindet beide Unternehmen auch bei einem einzigartigen Projekt, über das wir in der nächsten Ausgabe der update berichten.

ATLAS AB 1602 E

NEUES SCHWERGEWICHT



Circa 140 hochmoderne Baumaschinen gehören zum Fuhrpark der Hagedorn-Unternehmensgruppe. Nun erweitert ein besonders großes Baugerät die Flotte: **Der nagelneue Hydraulikbagger CAT 390FL**. Thomas Hagedorn nahm die Maschine im Mai von Markus Knippschild, dem leitenden Verkaufsrepräsentanten der Zeppelin-Niederlassung Paderborn, auf dem Hagedorn-Betriebsgelände persönlich in Empfang: »Tolle Maschine! Als wir vor Jahren die ersten Geräte der 50-Tonnen-Klasse bekamen, waren das zu der Zeit schon »Riesenbabys«. Mit dem 390FL erreichen wir eine neue Dimension, die wir mittlerweile auch brauchen.« 405 kW, sprich 551 PS, 5,5 Kubikmeter Schaufelvolumen, 100 Tonnen Einsatzgewicht (inkl. Anbaugerät), hochmodernes Motorsystem, schalldichte Fahrerkabine und ein stufenloses Automatikgetriebe sind die harten Fakten, die den neuen Bagger kennzeichnen. Mit seinem Ausleger und Anbaugerät erreicht er eine Reichhöhe von 15 Metern und wurde für den Einsatz von schwerem Industrie- und Betonabbruch angeschafft. Kaum auf dem Hof, wurde der Neue für den ersten Einsatz verladen. Und der hat es in sich. Auf dem 590.000 m² großen Kraftwerksgelände Knepper wird der leistungsstarke Bagger, mit tonnenschweren Anbaugeräten wie Schrottschere oder Abbruchzange ausgerüstet, zunächst beim Fundamenterückbau eingesetzt. Hagedorn: »Der neue Bagger ist ein richtiges Kraftpaket und für die riesigen Fundamente auf dem Knepper-Gelände bestens geeignet.« Der Unternehmenschef sieht die Neuanschaffung als Investition in die Zukunft, denn Hagedorn will sich beim Rückbau von Kraftwerken, die zunehmend vom Netz genommen werden, einen Namen machen.

CAT 390FL

14 Zukunftsfähig sein und bleiben, das hat sich Hagedorn im Laufe der Unternehmensentwicklung auf die Fahnen geschrieben. Aber wie geht das eigentlich? Digitalisierung, Globalisierung, sich wandelnde Märkte, komplexere Aufgaben, Fachkräftemangel ... die Ansprüche an mittelständische Unternehmen sind nicht gerade gering. Sie verlangen Agilität und Aufgeschlossenheit. Wer Vorreiter seiner Branche und im Wettbewerb stets eine Nasenspitze vorne sein will, muss handeln.

BEDINGUNGEN FÜR STRATEGISCHES ARBEITEN SCHAFFEN

Hagedorn ist ständig in Bewegung, wächst an Ideen, Aufgaben und Menschen und es war eng geworden am Gütersloher Standort. Als fortschrittliches Unternehmen war es nur folgerichtig, mit einem Erweiterungsbau auch ein neues Konzept zu realisieren, das dem Wandel hin zur neuen Arbeitswelt 4.0 entspricht. Barbara Hagedorn: »Der Erfolg von Hagedorn hängt auch damit zusammen, dass wir Impulse des Marktes und unserer Kunden sehr aufmerksam aufnehmen und relativ schnell in zielgerichtetes Handeln umsetzen. Für dieses Wachstums- und Veränderungstempo bedarf es geeigneter Strukturen und Arbeitsbedingungen.

Deswegen investieren wir zum Beispiel ständig in neueste Baumaschinen, innovative Techniken und gute Arbeitsbedingungen auf den Baustellen – oder eben in zeitgemäße Arbeitsplatzkonzepte so wie jetzt beim neuen Anbau der Unternehmenszentrale.« Wer tief im Tagesgeschäft steckt, vergesse schnell, über den Tellerrand zu schauen, Prozesse zu verändern, Ziele immer wieder anzupassen. Dem durch kreative Rahmenbedingungen entgegenzuwirken und strategisches Arbeiten zu erleichtern, seien neben Platzmangel wesentliche Gründe für den Neubau gewesen, so Barbara Hagedorn, die den Neubau von A bis Z durchdacht und betreut hat.

Modernste Erkenntnisse fortschrittlicher Bürokonzepte flossen daher ebenso in die Planung ein wie eine an den operativen Strukturen orientierte Neuordnung aller Arbeitsplätze, die die Hagedorn-Prozesskette nun auch intern abbildet. Das sorgt für idealen Workflow und kurze Wege in jeder Hinsicht. »Kommunikation und Transparenz haben durch das neue Konzept eine noch größere Bedeutung bekommen. Sie halten Wissen und Ideen im Fluss, lassen viele daran teilhaben, damit daran weitergearbeitet und verbessert werden kann. Zukunftsfähigkeit bedeutet für uns, nach innen wertvoll zu sein und nach außen Wettbewerbsvorteile zu bieten«, erklärt Barbara Hagedorn und unterstreicht: »Wichtig sind für uns die Menschen, um die es geht: unsere Mitarbeiter und unsere Kunden.«

NACH INNEN WERTVOLL SEIN UND NACH AUSSEN WETTBEWERBSVORTEILE BIETEN

WIR MÜSSEN WIRTSCHAFTLICH WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN

ZU KUNFT?



Konferenzraum



Besprechungsraum



Besprechung



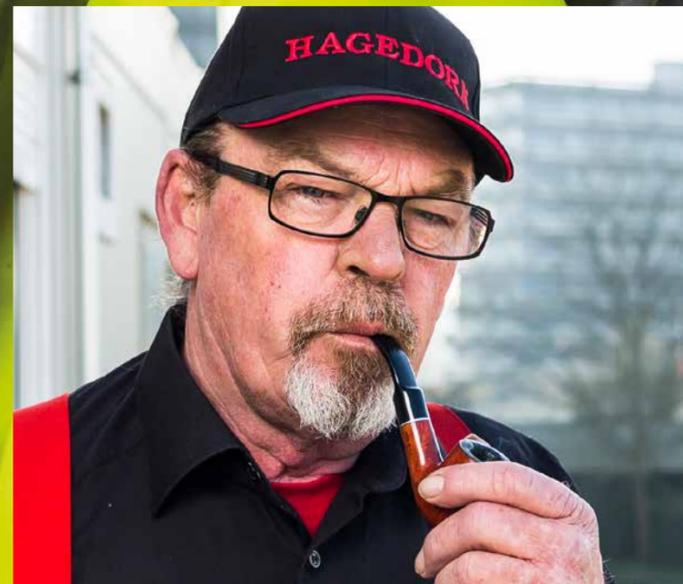
Bistro & Lounge



Barbershop

HAGEDORN INVESTIERT AM STANDORT GÜTERSLOH

DER KAFFEE tropft schwarz in die große Kanne. Es ist Viertel vor sechs, Manfred Lückemeyer hat Wohncontainer gegen Baubüro getauscht: ein Container in der 3. Ebene. Großformatige Pläne an der Wand, Laptop auf dem Tisch, Drucker, Telefon, Tisch und Stühle. Sein Arbeitsplatz. Von hier aus hat er den Blick über die komplette Baustelle, ein 28.500 qm großes Gelände am Überseering 30 in Hamburg. 523 Wohnungen sollen hier gebaut werden. Dafür müssen die Hagedorn-Profis die ehemalige Oberpostdirektion erst zurückbauen: ein riesiges Stahlbetongebäude, das noch bis vor Kurzem mit zwölf Geschossen in den Himmel ragte. Weitere fünf befinden sich unterhalb der Erde.



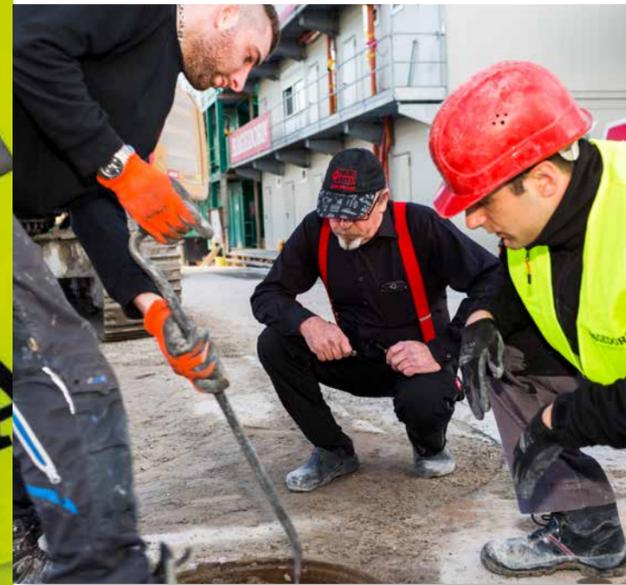
VOM BRÖTCHENVERKÄUFER ZUM POLIER

»ICH BIN SCHON EIN EXTREMFALL«

Manni zündet sich seine Pfeife an, trinkt einen ersten, heißen Kaffee und lässt den Blick über das angeschlagene Gebäude gleiten. Tagesplan durchgehen, Schreibkram: Die erste Stunde am Tag gehört Lückemeyer ganz allein. Pünktlich um 7 Uhr steht sein Team auf der Matte. Die meisten von ihnen wohnen und arbeiten wie Manfred Lückemeyer oft jahrelang jeweils zwei komplette Wochen auf der Baustelle, bevor es für ein langes Wochenende nach Hause geht. »Das ist kein Ponyhof, aber es macht auch Spaß. Vor allem mit einem guten Team«, unterstreicht der Polier. Und er hat ein gutes Team.

Baustellenkoordination heißt, seine Augen und Ohren überall zu haben ...

Der bereitstehende Kaffee wird dankbar angenommen, kurze Lagebesprechung und dann kommt Leben in die Baustelle. Manni ist für den reibungslosen Ablauf und die effiziente Koordination verantwortlich. Einteilen der Arbeit, Kontrolle, Baustellenlogistik. »Wenn man mit 60 Leuten auf einer Baustelle startet, gibt es einiges zu organisieren«, untertreibt der Polier. Die Entkernung und Schadstoffsanierung ist lange abgeschlossen; mittlerweile besteht sein Team aus zehn Leuten, die dem geschrumpften Gebäudekoloss tagtäglich zu Leibe rücken. Die obersten Etagen sind durch kontrolliertes Einschlagen mit der Schlagkugel in die Knie gegangen. Zusätzlich arbeitet sich ein Longfrontbagger mit Betonschere durch Stahl und Beton. Material, das teilweise vor Ort zerkleinert und wiederverwertet wird. Wie im Bienenstock pendeln tagsüber die Lastwagen, um Bauschutt und Metall abzuholen, während sein Team routiniert arbeitet. Dennoch muss Manni seine Augen und Ohren überall haben, beantwortet Fragen, steuert, koordiniert. »Und in meinen Pausen kommt dann ganz bestimmt ein Schrotthändler«, seufzt Lückemeyer. Dabei ist er vor allem Ansprechpartner für seine Kollegen. Verlässlichkeit und Mitdenken sind ihm wichtig. »Nur so mitlaufen, das gibt's bei mir nicht«, beschreibt er seinen Stil.



»FÜR MEINE JUNGS TUE ICH ALLES«

Lückemeyer: »Das funktioniert.« Weil alle wissen, dass sie mit jedem Anliegen bei Manni gut aufgehoben sind. »Für meine Jungs tue ich alles« – und damit meint er nicht nur den bereits organisierten Fernseher für die WM. »Ich lebe diesen Job und mache das Beste daraus«, sagt der Gütersloher, der einmal im Lebensmittelhandel gestartet ist und bei alldem die volle Rückendeckung seiner Frau bekommt. Vom Brötchenverkäufer zum Polier. Ganz schön verrückt. Was zählt, sei der Spaß an der Arbeit. »Ich arbeite gerne im Team, bin für meine Jungs da und mit Leib und Seele Polier.« Und das glaubt man ihm sofort, wenn er über vermeintlich langweilige Baustellenwochenenden spricht. »Freitagmittag, ab 15 Uhr, kehrt hier Ruhe ein. Dann steige ich auf einen Bagger, komme total runter und arbeite ganz in Ruhe. Das ist für mich Tiefenentspannung«, grinst der Maschinenfan.



MIThelfen Idee FLÜCHTLINGSKINDERN FREUDE MACHEN

»TOP JOB«: HAGEDORN ÜBERZEUGT BEIM ARBEITGEBERVERGLEICH

Als wachsendes, modernes Familienunternehmen arbeitet Hagedorn beständig daran, Leistungen und Arbeitgeberqualität weiterzuentwickeln. Fest steht: **Unternehmen müssen heute nicht nur aktiv um Fachkräfte werben; wer als Arbeitgeber attraktiv bleiben möchte, muss den Bedürfnissen seiner bestehenden und zukünftigen Mannschaft Rechnung tragen.**

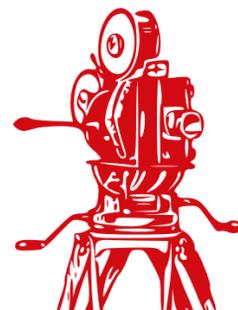
Um so mehr freuten sich Barbara und Thomas Hagedorn und ein Team von Hagedornern, als sie am 23. Februar das »Top Job«-Siegel in Berlin aus den Händen des ehemaligen Bundeswirtschaftsministers Wolfgang Clement in Empfang nehmen durften. Der »Top Job«-Mentor würdigte die in diesem Jahr ausgezeichneten Unternehmen insbesondere für ihre **strategische Ausrichtung auf eine nachhaltige Fachkräftesicherung und die kontinuierliche und systematische Weiterentwicklung ihrer Qualitäten als Arbeitgeber.**

Für Hagedorn ist es die erste offizielle Auszeichnung als Top-Arbeitgeber. **Mit dem Qualitätssiegel »Top Job« zeichnet das Zentrum für Arbeitgeberattraktivität, zeag GmbH, Unternehmen aus, die sich auf bemerkenswerte Art und Weise für eine gesunde Arbeitsplatzkultur stark machen.** Barbara Hagedorn: »Diese Auszeichnung haben wir stellvertretend für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Hagedorn entgegengenommen, denn eins ist klar: Ohne ein so tolles Team wären wir nicht der Arbeitgeber, der wir heute sind.«

Sie ließen sich verzaubern, hefteten ihre Augen gebannt auf die Leinwand und waren glücklich über einen besonderen Nachmittag. Ein MIThelfen Team ließ Flüchtlingskinder aus Gütersloh den Alltag komplett vergessen. Oft leben die Kinder mit ihren Familien isoliert in den Flüchtlingsunterkünften. Viele von ihnen sind im Grundschulalter, sprechen kaum ein Wort Deutsch und sind durch schlimme Erlebnisse in ihrer Heimat traumatisiert. **»Deswegen haben wir uns zusammen mit dem DRK in Gütersloh für die Idee entschieden, Flüchtlingskindern etwas Besonderes zu ermöglichen«**, begründet Bettina Heinzelmann das Engagement ihres MIThelfen Teams mit Robert Voigt und Raphael Thießen.

Mit einem gemieteten Bus und mehreren privaten PKWs holte das Team die gespannten Kinder und einige Eltern an einem Nachmittag in den Osterferien ab und weiter ging's zum Bambi & Löwenherz Kino in Gütersloh. Bevor jedoch der Film startete, ließen sich die Kinder bereitwillig in eine zauberhafte Welt entführen. Die von den Hagedornern ausfindig gemachte Zauberin verstand ihr Fach glänzend. Ganz ohne Sprache und trotzdem verständlich kam auch der dann folgende Kinofilm »Shaun, das Schaf« aus. **»Wegen der sprachlichen Barrieren haben wir einen Film ausgesucht, den jeder verstehen kann«**, erklärt Raphael Thießen. Die Kinder und die Hagedorner selbst waren begeistert und trennten sich nach den schönen Stunden ungern. Den Abschied versüßte das MIThelfen Team mit reichlich Schoko-Osterhasen.

S H A U N D A S S C H A F U N D Z A U B E R E I



update
Das Magazin der
HAGEDORN Unternehmensgruppe

Herausgeber
HAGEDORN Unternehmensgruppe
Werner-von-Siemens-Straße 18
33334 Gütersloh
Fon: +49 5241 50051 0
Fax: +49 5241 50051 115
info@unternehmensgruppe-hagedorn.de
www.unternehmensgruppe-hagedorn.de

V.i.S.d.P.: Barbara Hagedorn

Redaktion
Barbara Hagedorn, Tina Gutmann,
Lena Grunwald, Ina Kreft

Gestaltung & Realisation
Evelyn Kreft, Stefanie Lauruhn

© 2018 HAGEDORN Unternehmensgruppe

