

Empathie und Geotechnik – eine perfekte Symbiose?



Bild 1 Einsames Bootshäuschen am See inmitten der norwegischen Landschaft.



Bert Müller
Business Development Manager
Global Markets & Partners,
RASCOR International AG
geboren: 18.02.1978 in Leipzig
Dipl. Betriebswirt (BA)
E-Mail: bert.mueller@rascor.com

Vielleicht kennen Sie das Gefühl, bei einem komplexen Bodenstabilisierungsprojekt vor einer scheinbar unlösbaren Herausforderung zu stehen und dabei auf schnelle, professionelle Unterstützung zählen zu können. Diese Unterstützung ist nicht nur in diesem Moment wertvoll, sondern erleichtert auch langfristig Ihr Leben – technisch und menschlich. Für das Team von RASCOR ist diese Art der Unterstützung eine Selbstverständlichkeit, die uns gleichzeitig Freude und Zufriedenheit schenkt. Es ist, als stünden Sie auf sandigem Boden, blickten auf die Weite des Meeres, spürten die Wärme der Sonne und das magische

Rauschen des Wassers – und fühlten eine Leichtigkeit, die Sie in einen Zustand konzentrierter Entspannung versetzt.

Diese Synergie möchten wir Ihnen in diesem Interview näherbringen.

Herr Müller, „die Chemie muss stimmen“ – wie deuten Sie diese Worte?

Naja, mir scheint, dass Chemie essenziell ist, dass sie auch etwas Magisches hat. Etwas, das die Dinge zusammenführt, die zusammengehören. Seien das nun Moleküle, wie in der reinen Chemie oder die richtige Mischung verschiedener Komponenten, die ein Produkt erst wirken lassen, wie z. B. unsere 2 Komponenten Injektionsharze für die Bodenstabilisierung. Es liegt in der Natur der Sache. Nehmen wir etwa Sonne und Regen, die sich abwechseln und essenziell sind für das Überleben von Menschen, Tieren und Pflanzen; und natürlich last but not least die besondere Chemie zwischen Menschen, ganz gleich welcher Herkunft, Religion, Profession oder welchen Alters. Menschen, die in einem Team Großar-

tiges leisten, wenn die Chemie und Motivation stimmen. Für mein Verständnis leitet sich daraus auch ein klarer Anspruch an Führung ab, dazu aber später.

Im Vorgespräch nannten Sie Chemie für Sie persönlich eine Art Berufung ...

... ja, gewissermaßen seitdem ich im Alter von 5 Jahren bei der BSG Chemie Leipzig meine Fußballkarriere starten wollte. Mir ist es wichtig, auf Menschen in jeder Situation und überall auf der Welt zuzugehen. Dabei lege ich großen

Wert darauf, mich in ihre Lage zu versetzen und ihnen zunächst zuzuhören, um ihre Bedürfnisse – ob im Leben oder im Beruf – wirklich zu verstehen. Es ist mir ein Anliegen, Lösungen zu entwickeln, die das Leben der Menschen einfacher machen. Diese Arbeit empfinde ich als äußerst inspirierend und bereichernd. Es ist ein ständiges Geben und Nehmen, das nicht nur Leidenschaft, sondern auch Freude und Wohlbefinden schafft.

Wie realisieren Sie denn den Anspruch, Ihren Kunden das Leben leichter zu machen?

Wir setzen uns täglich mit einer positiven Grundeinstellung dafür ein, unseren Kunden das Leben zu erleichtern. Es beginnt damit, dass wir den Tag mit einem Lächeln starten und in einer Atmosphäre arbeiten, in der sich unser Team wohlfühlt und Freude an der Arbeit hat. Diese positive Energie hilft uns, die Herausforderungen unserer Kunden frühzeitig zu erkennen und proaktiv darauf zu reagieren. Ob durch innovative Produkte oder erstklassigen Service – unser Ziel ist es, stets die bestmöglichen Lösungen zu bieten. Ein wesentlicher Bestandteil dabei ist das aktive Zuhören und die offene Kommunikation mit unseren Kunden.

... was auch schon mal an einem Sonntag oder nach offiziellem „Arbeitschluss“ sein könnte ...

(lächelt) ... und dann mit Wohlwollen geschieht, ja. Unsere mehrsprachige und lokale Präsenz vermittelt unseren Kunden ein starkes Gefühl von Nähe und Vertrautheit.

Wir streben in allen Bereichen – sei es in der Administration, Logistik, Geschäftsentwicklung oder insbesondere im Technischen Beratungsservice – danach, stets über den Standard hinauszugehen. Dienst nach Vorschrift ist für uns keine Option. Wir reagieren flexibel auf jede Herausforderung und geben unser Bestes, um die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Wir bei der RASCOR, haben schlanke Unternehmensstrukturen, sind hocheffizient und verzetteln uns nicht mit unnötiger Bürokratie, die nur Prozesse verlangsamt. In unserer Industrie geht es um Effizienz auf allen Ebenen. Unser Hauptziel ist es, Risiken so weit wie möglich zu minimieren und Probleme wie Wassereinträge oder Bodeninstabilitäten schnell und effektiv unter Kontrolle zu bringen.

Und das ist auch etwas, das Sie von den großen Mitbewerbern/Konzernen in der Bauchemie unterscheidet, ja?

Ganz gewiss. Unsere Stärke liegt in der Individualität und der Fähigkeit auch das Unmögliche möglich zu machen – sei es durch die schnellstmögliche Lieferung von Produkten, die Reparatur einer Injektionspumpe oder einer individuellen technischen Beratung. All das hat unseren Kundinnen und Kunden weltweit das Leben einfacher gemacht. Wir speisen unsere Kunden nie einfach mit einem technischen Datenblatt ab, oder – das liebe ich besonders ... – verweisen bei der Frage nach einer Lösung auf unsere Internetseite. Stattdessen stehen bei uns der direkte Kontakt sowie das Wohl unserer Kundinnen und Kunden und unserer Mitarbeitenden im Vordergrund. Dieses Verantwortungsbewusstsein und das Streben nach einer ausgewogenen Balance zwischen den Bedürfnissen aller Beteiligten unterscheidet uns deutlich von den großen Mitbewerbern. Es ist unser Anspruch, den wir täglich anstreben und erfolgreich umsetzen – und so unseren Kundinnen und Kunden die Sicherheit und das „peace of mind“ (Leichtigkeit des Seins) bieten, das sie verdienen.

Sie sprechen von „peace of mind“ für den Kunden und von Empathie in technischer wie persönlicher Hinsicht – können Sie das unseren Lesern erläutern?

Das tue ich ausgesprochen gern. Die heutzutage viel beschworene Empathie bezieht sich bei uns auf die einzigartigen zwischenmenschlichen Beziehungen zu unseren Kunden. Sie fühlen sich wohl dabei, mit uns zu sprechen, mit uns gemeinsam zu arbeiten und Erfolge zu feiern. „Swissness“ wird gelebt, wir sind ein klassisch kleines, aber feines Familienunternehmen, das 2025 sein 60-Jähriges Bestehen feiern darf. Das gewisse Etwas spürt der Kunde bei uns stets – und da kommen wir zur technischen Seite. „peace of mind“ ist nur zu verwirklichen, wenn beide Seiten perfekt harmonieren. Das beste Injektionsprodukt wirkt nicht, wenn die falsche Pumpe oder ungeeignete technische Hilfsmittel zum Einsatz kommen. Auch die richtige Einschätzung der Gegebenheiten vor Ort, wie zum Beispiel Temperaturen, Bodenarten, Wasserwege und die benötigten mechanischen Festigkeiten für die Endnutzung, spielt eine entscheidend wichtige Rolle. Dies erfordert langjährige praktische Erfahrung sowie technisch geschulte Mitarbeiter und Partner.

Also Mensch und Technik ...

Ganz genau! Finden Sie nicht auch, dass dieses Zusammenspiel schon immer etwas Faszinierendes hatte?

Absolut!

Schauen Sie, wenn es gelingt, natürliche Prozesse zu entwickeln, die Herausforderungen reibungslos lösen, und die Zusammenarbeit sowie gemeinsame Lösungskonzepte voranzubringen, dann wird das „peace of mind“ für alle Projektbeteiligten greifbar.

Also immer schön auf dem Boden bleiben?

(lächelt) In der Geotechnik spielen Bodenbeschaffenheiten eine entscheidende Rolle, da sie die Grundlage für technische Maßnahmen bilden, die darauf abzielen, den Boden zu stabilisieren und so eine sichere Endnutzung zu gewährleisten. Wir als RASCOR verbinden Empathie und Technik sehr subtil und sind zudem sehr bodenständig geblieben, ein nettes Wortspiel oder?!

Unbedingt! Können Sie uns denn kurz ein Projekt nennen, wo sie diesen „peace of mind“ hinbekommen haben?

Gerne! Ein besonders eindrucksvolles Beispiel für unseren „peace of mind“-Ansatz ist ein Projekt, das wir auf einer stark frequentierten Autobahn durchgeführt haben. Dabei ging es um die Stabilisierung von Fahrbahnplatten, die sich aufgrund von jahrelanger Belastung und Unterspülung gelockert hatten und instabil wurden. Solche instabilen Fahrbahnplatten sind ein arges Sicherheitsrisiko. Und sie beeinträchtigen natürlich auch den Fahrkomfort.

Die Lösung bestand darin, unser RASCOflex Urea-Silikat-Injektionsharz einzusetzen. Im Gegensatz zu anderen Methoden, bei denen die Platten komplett zu ersetzen sind, musste nur durch die Platten gebohrt und das Harz unter die Platte injiziert werden. Dabei wird das schnellreaktive Urea-Silikat in die Hohlräume unter der Betonplatten gepresst. Dieses Harz zeichnet sich durch seine einzigartige Eigenschaft aus, schnell zu reagieren und auszuhärten, wodurch eine feste und stabile Unterlage entsteht. So werden die Fahrbahnplatten wieder sicher und dauerhaft in ihrer Position gehalten.

Also zügige und effiziente Durchführung der Arbeiten ...

Absolut! Dadurch konnte die Standzeiten auf der Autobahn erheblich reduziert werden, was die Sicherheit und den Komfort für die Autofahrer schnell wiederherstellte. Die enge Zusammenarbeit zwischen unseren technischen Beratern und dem ausführenden Team sowie die präzise Abstimmung auf die spezifischen Bedingungen vor Ort waren entscheidende Faktoren für den erfolgreichen Abschluss dieses Projekts.

Und wie reagierte Ihr Kunde?

(schmunzelt) Der Kunde war nicht nur mit dem Ergebnis sehr zufrieden, sondern noch mehr mit der Art und Weise, wie wir ihn begleitet haben. Dazu gehörten die umfassende Beratung, die Schulung des Teams und unsere Unterstützung vor Ort auf der Baustelle. Sie schätzten besonders unsere professionelle und empathische Herangehensweise, wie wir mitgeholfen haben, die technischen Herausforderungen zu lösen. Für uns ist das der wahre „peace of mind“ – wenn unsere Kunden uns vertrauen und sich darauf verlassen, dass wir die beste Lösung für ihre Bedürfnisse finden.

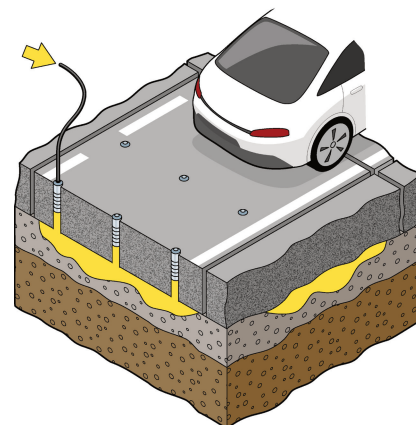


Bild 2 Beispielgrafik Fahrbahnplattenunterpressung

Welche Produkte setzen Sie denn generell für die Stabilisierung von Fahrbahnplatten ein, und können Sie uns deren Funktionsweise und Vorteile erläutern?

Für die Stabilisierung von Fahrbahnplatten setzen wir zwei Hauptprodukte ein: RASCOflex US409 und RASCOflex GT781.

RASCOflex US409 ist ein schnellreagierendes, nicht schäumendes 2-Komponenten Urea-Silikat-Harzsystem. Es kommt bei der Verstärkung und Stabilisierung von lockerem Boden sowie für statisch verstärkende Injektionen unter Wasser zum Einsatz. Seine Hauptvorteile sind die hohe Druckfestigkeit, die Möglichkeit der Anwendung unter Wasser und die gute Haftung auch auf nassen Untergründen. Dieses Produkt ist ideal für die Unterpressung von Fahrbahnplatten, um diese schnell und effektiv zu stabilisieren.

RASCOflex GT781 ist ein begrenzt schäumendes Polyurethan, welches wir speziell für die Stabilisierung und Anhebung von Fahrbahnplatten entwickelt haben. Es zeichnet sich durch eine kontrollierte Schäumung und durch eine hohe chemische Beständigkeit und Dauerhaftigkeit aus. Die Schäumung sorgt dafür, dass Hohlräume effizient gefüllt werden und eine sichere, tragfähige Unterlage für die Fahrbahnplatten erreicht wird.



Bild 3 RASCOflex US409 B-Comp

Beide Produkte ermöglichen eine effiziente und dauerhafte Stabilisierung von Fahrbahnplatten, bei gleichzeitiger Flexibilität für unterschiedliche Bodenbedingungen und Projektanforderungen.

Ihre irischen und englischen RASCOR Schwester-Gesellschaften sind rein

ausführende Unternehmen im Hochbau. Ist das eine Richtung, in die RASCOR wieder verstärkt gehen will? Welche Rolle spielen Ihre Partnerfirmen generell für die Risikominimierung Ihrer Auftraggeber?

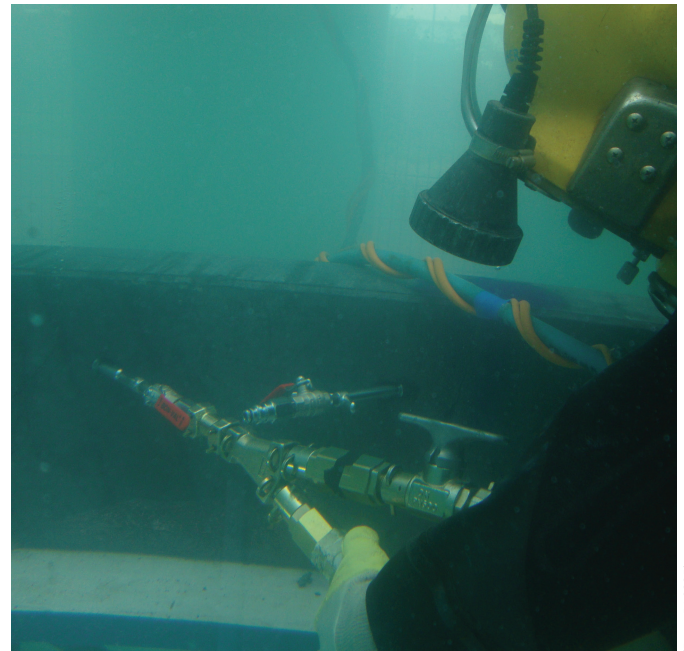
RASCOR kommt ja ursprünglich aus dem Hochbau und hat das Weiße Wanne Prinzip seit gut 40 Jahren geprägt.

Tradition verpflichtet!

Und ob! Genau deshalb sehen wir auch ein großes Potential, insbesondere in der Bauwerkssanierung weltweit. International sind wir heute allerdings eher für unsere Injektionsharze im Bereich Infrastruktur, Tunnelbau und Spezialtiefbau bekannt. Die professionelle Verarbeitung unserer Produktlösungen spielt dabei freilich eine äußerst entscheidende Rolle. Deshalb arbeiten wir intensiv daran, neue, auch zertifizierte Verarbeiter weltweit an die RASCOR zu binden, um die Qualität der Abdichtung sicherzustellen und den Auftraggebern sowie Investoren höchstmöglichen Schutz und Risikominimierung zu bieten. Da wir innerhalb unserer Gruppe, wie bereits erwähnt, auch eigene verarbeitende Firmen haben, wie u. a. eben in Irland und UK, können wir umfangreichen Wissenstransfer und eigene Erfahrungen anbieten, sei es durch Trainings oder sogenannte „Learning Nuggets“, die selbst komplex Themen einfacher vermitteln und allen Beteiligten einen echten Mehrwert bringen.

Wo sehen Sie generell noch Potenzial und Nischen für eine intensivere Marktdurchdringung?

Die Bauwerkssanierung (sei es die klassische Rissinjektion oder Fugenabdichtung) ist eine „never ending story“, wenn es darum geht, den Lebenszyklus von Gebäuden zu verlängern und Sicher-



(Fotos: RASCOR)

Bild 4 Unterwasserinjektion im Spezialtiefbau

heiten für Eigentümer und Investoren zu gewährleisten. Ich sehe ein großes Optimierungspotenzial in der Einbeziehung von Versicherungsunternehmen, wie es in einigen Ländern bereits praktiziert wird. Dies könnte die Umsetzung von Bauabdichtungen, wie beispielsweise Schleierinjektionen in unterirdischen Parkhäusern, erheblich beschleunigen.

Und in Sachen der schon erwähnten Bodenstabilisierung?

In diesem Bereich sehe ich vor allem im Hochwasserschutz aufgrund des extremen Klimas ein enormes Potential. Hier haben wir die Verpflichtung, unser Knowhow einzusetzen, um den Menschen diesen „peace of mind“ im Alltag zu ermöglichen, damit sie weniger Bedenken bezüglich Stabilität von Deichen oder Straßenabhängen haben müssen. Auch kritische Infrastrukturen wie Brücken, Staudämme und Bahnstrecken erfordern hocheffiziente Maßnahmen. Dazu gehören kraftschlüssige Rissanierungen, stabile Hohlraumverfüllungen und Schotterverklebungen, um die Nutzungsdauer zu verlängern und Gefahren abzuwenden.

Arbeit gibt es also ganz offenkundig mehr als genug ...

Ja, um es vorsichtig auszudrücken! Entscheidend wird jedoch sein, ausreichend qualifizierte Fachkräfte zu haben, die diese Maßnahmen erfolgreich umsetzen können. Bei RASCOR setzen wir daher stark auf den Wissenstransfer, um nicht nur unsere eigenen, sondern auch die Mitarbeiter unserer Partner und Kunden umfassend zu schulen. Dies betrachten wir als eine gezielte Investition in die Zukunft, in der wir unsere Zielgruppen – Ingenieure, Auftraggeber und Behörden – direkt ansprechen und sicherstellen, dass unser hochqualifiziertes Personal bereitsteht, um Instandhaltungsmaßnahmen effizienter und schneller zu realisieren.

Dieses Gespräch werden die Besucher der Grundbautagung in Bremen lesen. Welche Bedeutung haben solche Veranstaltungen für Sie und wie wichtig ist für Sie Ihr Image im Tief- und Tunnelbau?

Ganz klar! – Messen sind Begegnungsstätten, wo Empathie gelebt wird und das Emotionale sowie Zwischenmenschliche auf eine Weise erlebbar ist, die bei Online-Meetings einfach nicht erreicht wird. Auch der technische Austausch hat „face to face“ eine andere Qualität. Insofern freuen wir uns immer wieder auf solche Veranstaltungen, um unsere Kunden, aber auch neuen Interessierten, ob jung oder alt zu begrüßen und zu inspirieren. Diese Events tragen zum positiven Image bei, sind die besten Sympathieträger und deshalb essentiell, auch wenn natürlich moderne Plattformen wie Zoom, Teams und andere diese perfekt ergänzen.

Im Übrigen ist ein positives Image natürlich ein hohes Gut und muss täglich gepflegt werden. Authentizität, Werte und ein gelebter Kundenservice gepaart mit Innovation und einem wahren Interesse an den Herausforderungen unserer Kunden sind langfristig unersetzlich, gerade für uns als Inhaber-geführtes Familien-Traditionsunternehmen.

Schauen Sie, wenn man in den Baumarkt geht, findet man zwar alles, aber es fehlt zunehmend an Beratung, die einem erklärt, ob der Kauf von Produkt A oder B wirklich Sinn ergibt, um mein Problem zu lösen und darüber hinaus noch meine Kosten optimiert. Hier haben wir andere Strategien und Herangehensweisen als die großen Bauchemiekonzerne, die den Kunden oft das Gefühl des „Nichtindividuellen“ vermitteln.

Herr Müller, abschließend die Frage, welche Bedeutung Sie dem Begriff Nachhaltigkeit über das bloß Technisch-Ökologische hinaus beimessen – etwa auch im Umgang mit Auftraggebern?

Wie man in den Wald hineinruft, schallt es heraus, weiß das Sprichwort. Nachhaltigkeit beinhaltet Begriffe wie Erhaltung, Halt und Nachhall! Für mich ist die persönliche Ansprache und Betreuung essenziell. Es beginnt, ein offenes Ohr zu haben und sich die Zeit zu nehmen, die geschäftliche Bedürfnisse und technischen Herausforderungen zu analysieren. Danach streben wir nach Lösungen, die für beide Seiten Mehrwerte schaffen, und zwar nicht nur monetär wie ein ausgewogener ROI (Return of Investment), sondern auch emotional. Dieser Ansatz macht den großen Unterschied aus und wird vom Kunden wie von Auftraggebern gleichermaßen geschätzt. Sie müssen das Gefühl haben, dass wir als Lieferant und Problemlöser bereit sind, auch mal die Extrameile zu gehen.

Herr Müller, haben Sie Dank für dieses Gespräch

Die Fragen stellte Burkhard Talebitari

www.rascor.com



- Baugrundverbesserungen
- Gründungen
- Bohrpfahlwände
- Gründungsberatung

JACBO Pfahlgründungen GmbH

☎ 05923 - 96970

Wir stehen seit über 25 Jahren für schnelle und erschütterungsfreie Bohrpfahlgründungen und Baugrundverbesserungen. Unsere Verfahren reichen von Schneckenbohrpfählen mit Durchmessern von 0,30 - 1,20 Meter bis hin zu Baugrundverbesserungen mit Teil- und Vollverdrängern. Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

AUGSBURG • KÖLN • SCHÜTTORF • SCHWERIN

WWW.JACBO.DE