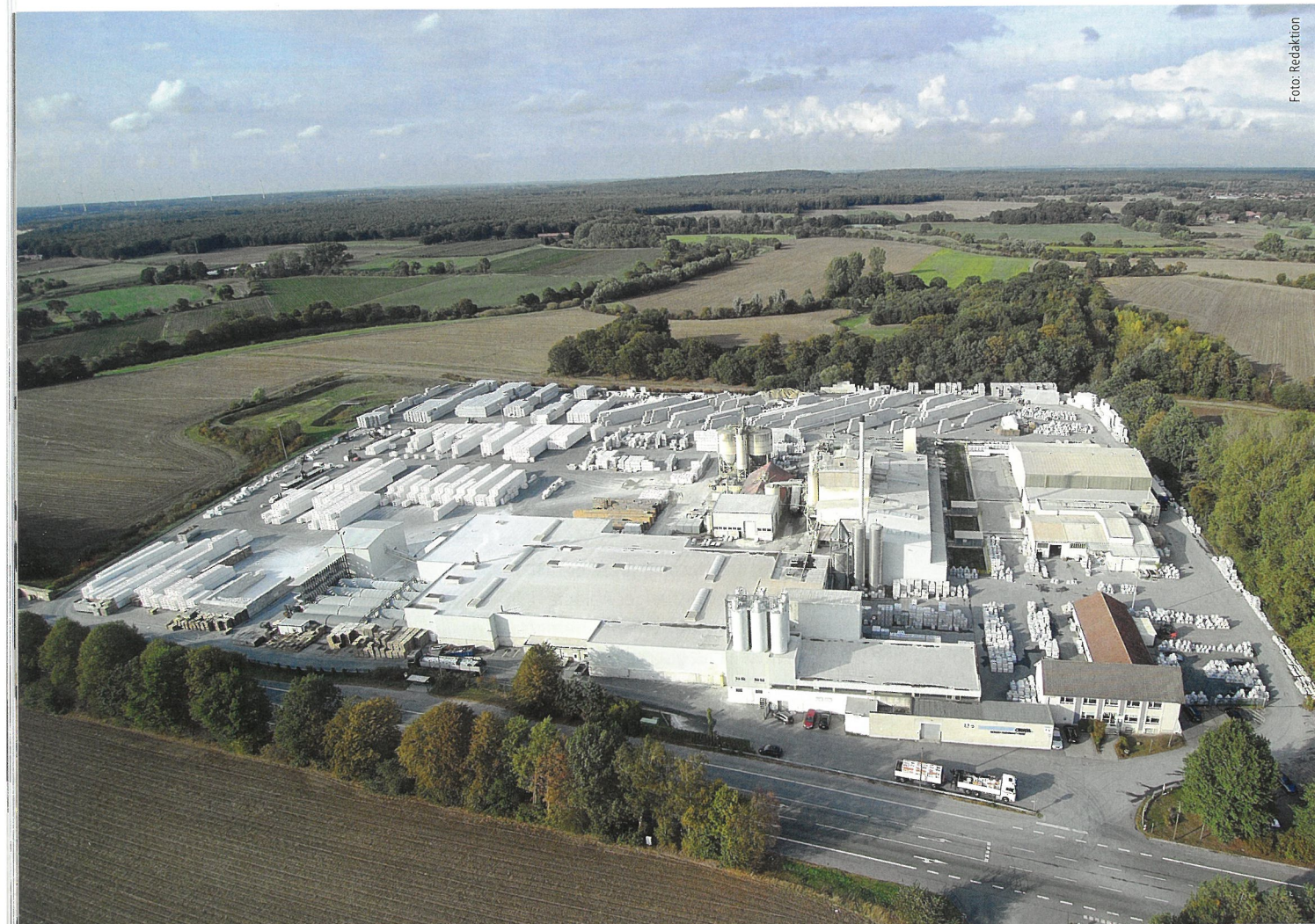




Blick auf den Standort Wickede, der 2019 umfassend modernisiert wurde.

Investieren und digitalisieren

Cirkel Als mit Gründungsjahr 1898 ältester noch existierender Kalksandsteinhersteller der Welt will sich das Familienunternehmen weiter für die Zukunft rüsten. Das Konzept: Investieren und digitalisieren. Sichtbares Zeichen: Das neu gebaute energie- und ressourceneffiziente Kalksandsteinwerk in Neukirchen-Vörden/Niedersachsen. Über die Details sprach der BaustoffMarkt mit Geschäftsführer Julian Cirkel und Vertriebsleiter Thorsten Koch.

Thorsten Schmidt

Der Grundstein für das neue Werk wurde Ende 2017 gelegt. Nun geht das Werk im September dieses Jahres in den Probebetrieb. Mit dem Neubau erweitert das Unternehmen nicht nur seine

Fertigungskapazitäten und schafft 20 neue Arbeitsplätze, sondern will zugleich neue Standards in der Energieeffizienz und damit neue Maßstäbe für Klimafreundlichkeit in der Baustoffindustrie setzen. **Julian Cirkel:** „Unser Ziel ist es, mit dem neuen Werk die

Digitalisierung in der Fertigung unter dem Stichwort Industrie 4.0 zum Leben zu erwecken und unsere Rohstoffe optimaler einzusetzen.“ Ebenso wurden neueste Techniken im Bereich der Wärmegewinnung und der



Im Gespräch (v.l.): Julian Cirkel und Thorsten Koch.

Dampftechnik eingesetzt, um den Energieverbrauch noch einmal deutlich zu verbessern. Zumal der Bund die Investitionen in den Bereichen Umweltschutz und Flächenverbrauch im Rahmen des Umweltinnovationsprogramms mit knapp 1,8 Millionen Euro fördert.

Auch wenn sich Julian Cirkel und **Thorsten Koch** im Gespräch freuen, nun ein Vorzeigewerk im Portfolio zu haben, heißt das im Umkehrschluss nicht, die Optimierung der weiteren Standorte auszusetzen. So hat das Unternehmen in 2019, wie berichtet, den Standort Wickede umfassend modernisiert. Mit Neuenkirchen-Vörden verfügt das Unternehmen nun über drei Standorte, an denen „weiße“ Baustoffe produziert werden und damit zugleich das Kerngeschäft des Familienunternehmens abbilden.

Die weiteren Baustoffwerke befinden sich in Haltern am See, wo zusätzlich auch Porenbeton produziert wird, und Wickede. An zwei weiteren Standorten in Emsdetten und Bad Salzdetfurth produziert das Unternehmen Granulate und Katzenstreu-Produkte. Der Einsatz der Rohstoffe Kalk, Sand und Wasser bildet hierbei die Klammer für die insgesamt fünf Standorte, klärt der Geschäftsführer im Gespräch auf.

„Mit dieser Aufstellung wollen wir unsere führende Stellung als Lieferant der „weißen“ Baustoffe in NRW und darüber hinaus absichern“, sagt Cirkel. Zumal Kalksandstein besonders im Wohnungsbau in NRW und Niedersachsen sehr beliebt ist und für eine hohe Nachfrage sorgt. Vor diesem Hintergrund will Cirkel mit dem neuen Standort in Neuenkirchen-Vörden seine bedeutende

Marktposition festigen: „In vielen Regionen der beiden Bundesländer wird aufgrund einer positiven Bevölkerungsentwicklung in den nächsten Jahren ein erhöhter Wohnungsbedarf entstehen“, ist sich Thorsten Koch sicher.

Das ist unser Stichwort, um auf die aktuelle Situation im Corona-Jahr 2020 einzugehen. „Wir haben uns kurz geschüttelt und dann schnell umfassende Maßnahmen getroffen, um Produktion und Vertrieb weiter aufrechtzuerhalten. Das hat auch dank der tatkräftigen und flexiblen Unterstützung unserer Mitarbeiter sehr gut und reibungslos funktioniert“, bilanziert der Vertriebsleiter für den BaustoffMarkt. „Auch die Absatzsituation war durchgehend normal, was uns für den weiteren Jahresverlauf positiv stimmt“, sagt Julian Cirkel.

„Darüber hinaus wollen wir unseren Teil dazu beitragen, dass der Marktanteil für Mauerwerk wieder wächst und im Zuge dessen unseren Baustoff mit guten Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Branche positionieren.“ An erster Stelle sei hier die Optimierung von Baustellen zu nennen. Hier brauche es nicht nur gute Produkte, die das Bauen vereinfachen, sondern ebenso Prozesse, die helfen, die Abläufe auf einer Baustelle effizienter zu gestalten, heißt es in der Runde. „Das wird uns nur gelingen, wenn wir parallel den Kontakt zu unseren Handelspartnern weiter intensivieren. Eine große Hilfe ist hier unser Kundenportal ‚Mein Cirkel‘, mit dem der Fachhandel vielfältige Möglichkeiten erhält, um die Zusammenarbeit mit uns über das Online-Tool möglichst effizient zu gestalten und uns so hilft, die Abstimmungsprozesse mit den Händlern weiter zu optimieren“, sagt Koch und fügt ergänzend an, dass man auch das digitale Schulungsangebot zu den unterschiedlichen Themenbereichen für die verschiedenen Zielgruppen deutlich ausgebaut hat. „Hier wollen wir unsere Partner gerade in diesen Zeiten auf einem sicheren Weg mit umfassenden Informationen unterstützen“, führt der Vertriebsleiter aus.

„Darüber hinaus muss es uns gelingen, zu einem Austausch über das normale Tagesgeschäft hinaus zu gelangen, um so, wie bereits angesprochen, gemeinsam neue Lösungen für den Bau zu finden. Hier sehen wir den Baustoff-Fachhandel als unseren ersten und wichtigsten Ansprechpartner an“, sagt Julian Cirkel abschließend. ■

ROTA!
FÜR DEN PROFI.



Q4-SET RotaFinish* Alles für die „Glatte Wand“

Farbe gleichmäßig auftragen und verschlechten in einem Arbeitsgang

Hochwertiger Spezialplüsch für flusenfreies Arbeiten



Flüssigkeitsdichtes Kernsystem

Das Komplett-Set für erstklassiges Finish — bis in jede Ecke



* Das 7-teilige Set besteht aus:
1 Großflächenwalze, 3 Kleinfächenwalzen,
2 Rollerbügel und 1 Abstreifgitter.

www.rkmp.de