

**Das Partnerkonzept der Firma ATLAS Ward**

**Presseartikel: ALLGEMEINE BAUZEITUNG**

# ALLGEMEINE BAUZEITUNG

**Wochenzeitung für das gesamte Bauwesen**

## HALLENBAU

### WIN-WIN-KONZEPT:

Sechs Monate nach der Auftragsvergabe war es bereits fertiggestellt: das neue Logistikzentrum eines führenden Fachgroßhandels für Haustechnik in Nordrhein-Westfalen. Für den Baukomplex bestehend aus einer großen Logistikhalle (Grundfläche 18 000 m<sup>2</sup>) inklusive Auslieferungsanbauten und weiteren Gebäuden lieferte der Stahlhallenhersteller Atlas Ward Wände und Dächer mit rund 12000 m<sup>2</sup> Fläche direkt auf den Bauplatz. Für die schlüsselfertige Errichtung der Gebäude zeichnet sich jedoch das traditionsreiche Bauunternehmen Heinrich Walter Bau GmbH aus Borken, das dem französischen Baukonzern Eiffage S.A. angehört und seit 1997 Partner von Atlas Ward ist.

Mehr über das Kooperationskonzept erfahren Sie in unserem Bericht „Stahlhallenbauer bündelt...“ auf Seite 32.



Stahlhallen wie diese 4400 m<sup>2</sup> große Logistikhalle für ein Logistik- und Servicecenter im Raum Frankfurt/Main lassen sich mit stützenfreien Spannweiten von bis zu 100 m herstellen. Für die Errichtung kooperiert Atlas Ward stets mit Partnerunternehmen.

Foto: Atlas Ward

## Partnerprogramm:

# Stahlhallenbauer bündelt Kompetenzen

Sechs Monate nach der Auftragsvergabe war es bereits fertiggestellt: das neue Logistikzentrum eines führenden Fachgroßhandels für Haustechnik in Nordrhein-Westfalen.

### **HÜNXE-DREVENACK (ABZ).** –

Für den Baukomplex aus einer großen Logistikhalle (Grundfläche 18 000 m<sup>2</sup>) samt Auslieferungsanbauten und weiteren Gebäuden lieferte Atlas Ward, einer der weltweit führenden Stahlhallenhersteller, Wände und Dächer mit 12 000 m<sup>2</sup> Fläche direkt auf den Bauplatz. Schlüsselfertig errichtet hat die Gebäude jedoch das traditionsreiche Bauunternehmen Heinrich Walter Bau GmbH aus Borken, das dem französischen Baukonzern Eiffage S.A. angehört. „Wir wollten ein geschäftliches Standbein im Industrie- und Gewerbebau aufbauen, fanden das passende Kooperationskonzept bei Atlas Ward und sind seit 1997 Atlas-Partner. Der Erfolg beruht auf dem reibungslosen Zusammenspiel des Partnerkonzepts und Stahlbausystems von Atlas Ward mit unseren eigenen Kompetenzen als Generalunternehmer“, erläutert Dipl.-Ing. Dany Brodhag von Heinrich Walter Bau.

Bei dieser vertraglich fixierten Partnerschaft übernimmt Atlas Ward die Vorfertigung und Lieferung des kompletten „Stahlpakets“ mit allen Bauteilen für Hallen-, Dach- und Wandsysteme etwa in Produktion, Gewerbe, Handel oder Sport. Die Erstellung der Gesamtbaumaßnahme führen vor Ort ansässige Fachunternehmen als Partner mit Projektverantwortung durch. „Wir selbst sind nicht direkt am Markt und Endkunden tätig sondern verfolgen konsequent die Strategie des indirekten Vertriebs“, betont Rolf Schönenberg, Geschäftsführer von Atlas Ward in Hünxe-Drevenack. Das Unternehmen bietet dieses seit Mitte 1980 bewährte Konzept Bauunternehmen unterschiedlichster Größenordnung bundesweit an. Pro Jahr entstehen nach diesem Strickmuster derzeit rund 120 bis 150 Stahlhallen. Ca. 50 Partnerfirmen profitieren heute in Deutschland von dem gewachsenen Know-how und der Bündelung von Kompetenzen.

Die Firmen unterstützt Atlas Ward mit professionellem Training im Atlas-Hallenbausystem sowie in Marketing, Konzeption, Entwicklung und Kalkulation von Hallenbau-Projekten. Die technische und wirtschaftliche Planung eines konkreten Vorhabens wird gemeinsam erarbeitet.

Atlas Ward übernimmt dabei die gesamte Ingenieurleistung mit Tragwerksplanung, statischen Berechnungen, Zeichnungen und Montageplänen. Atlas-Fachleute geben

zudem Hilfestellung in Fragen der Konstruktion und Umsetzung der Maßnahmen auf der Baustelle. Damit ist sichergestellt, dass auch Architekt und Bauherr in allen Belangen kompetente Antworten erhalten. „Wir stellen unseren Partnern dabei weder Know-how-Transfer noch Trainings in Rechnung“, so Rolf Schönenberg. Ein Bauunternehmer erhält damit alles aus einer kompetenten Hand und erspart sich Kosten wie auch Risiken. Denn Atlas Ward kann ein komplettes Leistungspaket aufgrund seiner Erfahrung pünktlich und „just in time“ für die Errichtung der Halle auf die Baustelle liefern. Dies sorgt für kurze Bauzeiten und Einhaltung vorgegebener Fristen. Auch das spezielle Atlas-Hallenbausystem bringt Vorteile mit, die dem Bauherrn nützen: individueller Zuschnitt auf Nutzungskonzepte auch für ausgefallene Wünsche, optimierter Materialeinsatz zugunsten niedriger Herstellungs-, Transport- und Montagekosten, Nutzung erleichternder Planungs-, Konstruktions- und Kalkulations-Software. Dies begünstigt eine ökonomische Projektkalkulation und -abwicklung ebenso wie die Geschäftschancen. „Den Auftrag für die eingangs erwähnte Logistikhalle erhielten wir vor allem durch die Erarbeitung deutlich wirtschaftlicherer Alternativangebote als vorgegeben“, so Dany Brodhag. Heinrich Walter Bau beschäftigt heute eine eigene Abteilung für den Gewerbebau mit mehreren Mitarbeitern, die eng mit Atlas Ward kooperieren.

