

ÜBER DIE ZUSAMMENARBEIT MIT FREYLER.

Eindrücke. Stimmen. Visionen.

FREYLER

Menschen bauen für Menschen



Stephan Theiß (links) und
Peter F. Rieland (rechts)
Geschäftsführende Gesellschafter

Menschen bauen für Menschen

Das schönste Geschenk unserer Kunden ist ihr Vertrauen. Vertrauen in unsere Mitarbeiter, unsere Arbeitsweise, unsere Unternehmensphilosophie: „Menschen bauen für Menschen". Wir stellen bewusst die Menschen in den Mittelpunkt, denn sie sind es, die Prozesse aufzeigen, Projekte planen und Gebäude erstellen oder darin Leistung erbringen. Was liegt also näher, als Menschen über Menschen berichten zu lassen? In unserem Fall heißt das, unsere Arbeit und das Gefühl „Bauen mit FREYLER" von den Menschen bewerten zu lassen, die dies am besten können. Das sind unsere Kunden.

Die Projekte, die hier vorgestellt werden, sollen Ihnen einen Einblick in die Vielfalt der Branchen geben, für die wir tätig sind: vom Maschinenbau bis zum Heimwerkermarkt, vom Hersteller von Halbleiterchips bis zur Graphitverarbeitung. Dabei verlassen wir uns ganz auf das Urteil unserer Kunden. Unabhängig davon, ob es sich um die Optimierung der Informations- und Arbeitsabläufe, den Wunsch nach einem bedarfsgerechten und damit zukunftsfähigen Gebäude oder eine anspruchsvolle Detaillösung handelt, wir richten den Blick auf die Entwicklung und Wertschöpfung unserer Kunden. Und genau deshalb gibt es bei uns keine Einheitsarchitektur, sondern einzigartige Gebäude, die den Menschen dienen und das Unternehmen stärken. Konsequent von innen nach außen geplant, ergibt sich eine individuelle Architektur, die das Wesen eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter widerspiegelt.

Zehn Kunden und ihre Bauprojekte sind statistisch gesehen natürlich nicht repräsentativ. Schließlich plant und realisiert FREYLER Jahr für Jahr über einhundert Bauvorhaben. Entscheidend aber ist die Tatsache, dass unsere Kunden bereit waren, sich hier zu äußern und mit ihrer Glaubwürdigkeit für unsere Arbeit stehen. Dafür sind wir jedem der Interviewpartner außerordentlich dankbar.

Wir hoffen, dass Sie beim Lesen dieser Broschüre entdecken, welches Entwicklungspotenzial auch für Ihr Unternehmen durch partnerschaftliche Zusammenarbeit und sorgfältige ganzheitliche Planung aktiviert werden kann. Unsere Kunden jedenfalls wissen es: Bauen mit FREYLER fühlt sich anders an.

Herzlichst Ihr,

Stephan Theiß

Peter F. Rieland



„Wir sind ein mittelständisches Hightech-Unternehmen, das sich erfolgreich am Weltmarkt behauptet. Gerade unserer professionellen Präsenz sowie unserem Qualitätsanspruch verdanken wir viele Aufträge. FREYLER hat das verstanden und unsere Philosophie in Architektur umgesetzt – optisch wie funktional. Der Firmensitz ist heute ein wichtiger Imagefaktor von 2E mechatronic und steigert unseren Bekanntheitsgrad in der Region."

Uwe Remer, Geschäftsführer 2E mechatronic GmbH, Kirchheim unter Teck

„Das Gebäude spricht für sich und damit für uns.“

Redaktion: *2E mechatronic hat sich als Zulieferer der Automobilbranche und Medizintechnik einen Namen gemacht. Sie setzen neue Impulse und wurden dafür mit Innovationspreisen ausgezeichnet. Welchen Vorteil haben Sie gegenüber anderen Firmen, vor allem großen Konzernen?*

Uwe Remer: Als Mittelständler sind wir sehr flexibel, wir haben flache Hierarchien. Zudem wird unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit vom wissenschaftlichen Netzwerkgedanken und einer engen internen Zusammenarbeit geprägt – so können wir schnell auf Kundenwünsche reagieren und wirtschaftlich effizient arbeiten. Durch unseren Neubau sind wir nun noch enger zusammengerückt: Der zentrale Eingang für alle Mitarbeiter und die umfassend transparente Gestaltung stärken das Wir-Gefühl.

Redaktion: *Von der Planung bis hin zur Schlüsselübergabe stand Ihnen FREYLER als Baupartner zur Seite. Welchen Einfluss hatte dies auf Ihren neuen Firmensitz?*

Uwe Remer: Es gibt Projekte, bei denen sind die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. Genauso war das hier. FREYLER ist fachlich hoch qualifiziert und hat unsere Ideen nicht nur engagiert aufgegriffen, sondern noch optimiert. Bei einem Konzepttag wurde ein Teil unserer Mitarbeiter mit einbezogen und die Ansprüche und Wünsche der unterschiedlichen Abteilungen wurden erfasst. Diese hat FREYLER in das Konzept einfließen lassen – und genau das macht heute die Qualität des Gebäudes aus.

Redaktion: *Gibt es noch andere Aspekte, die Ihnen an FREYLER gefallen haben?*

Uwe Remer: Nachhaltig beeindruckt hat mich die gute Zusammenarbeit auch auf menschlicher Ebene. Für mich ist dies sehr wichtig – als Privatperson und Unternehmer. Wir legen großen Wert auf unsere Sozialpolitik – Arbeiten mit Spaß, aber nicht zum Spaß.

Redaktion: *Daher auch der Biergarten?*

Uwe Remer: (lacht) Da wir keine Schanklizenz haben, ist das unsere interne Bezeichnung. Offiziell ist es eine sehr schöne Terrasse mit kleinem Teich. Wir nutzen diese für kleine und größere Feiern mit unseren Mitarbeitern und natürlich in den Pausen.

Redaktion: *Qualität und Nachhaltigkeit gehören bei Ihnen ebenfalls zur Unternehmensphilosophie. Wurde dies auch im Neubau berücksichtigt?*

Uwe Remer: Selbstverständlich. FREYLER hat uns unterschiedliche Konzepte vorgestellt und sehr gut beraten – zu jeder Option die Vor- und Nachteile aufgezeigt. Auch die gemeinsame Besichtigung verschiedener Referenzen von FREYLER hat uns geholfen, das Optimum für uns zu finden.

Redaktion: *Es ist ein zukunftsfähiges Gebäude mit einem intelligenten Energiekonzept entstanden. Stimmt es, dass Sie jetzt 70 Prozent an Energie gegenüber einer konventionellen Bauweise sparen? Von welchen Lösungen profitieren Sie am meisten?*

Uwe Remer: Das ist richtig, und dazu tragen verschiedene Aspekte bei. Unter anderem die rundum gute Dämmung, dass wir die Werkshalle mittels Produktionsabwärme heizen und in den Büros mit einer Wärmepumpe auf erneuerbare Energie setzen. Mir persönlich gefallen insbesondere die großen Fensterflächen – dadurch wirkt das Gebäude hell und offen, gleichzeitig reduzieren sie den Energiebedarf für Beleuchtung um 20 Prozent.

Redaktion: *Das hört sich sehr gut an. Können Sie sagen, dass sich Ihre Investition bereits ausgezahlt hat?*

Uwe Remer: Auf jeden Fall. Auch wenn sich der Invest rein rechnerisch erst in ein paar Jahren amortisiert, hat sich dieser hinsichtlich der Wirkung nach innen und außen definitiv schon jetzt ausgezahlt.









Der neue Firmensitz der 2E mechatronic: optisch wie funktional gelungen.



„Einen komplett neuen Firmensitz auf die Grüne Wiese zu bauen hat viele Vorteile – und diese wollten wir alle nutzen. Dabei waren unsere Vorstellungen vage: Ein repräsentatives Gebäude mit einem bestimmten Platzangebot, in dem sich Kunden und Mitarbeiter wohl fühlen und das beste Arbeitsbedingungen bietet. Wie gut FREYLER uns verstanden hat zeigt, dass der erste Entwurf nahezu 1:1 umgesetzt wurde."

Arno Cloos, Geschäftsführer GTD Graphit Technologie GmbH, Langgöns

„Das Gesamtpaket war nicht nur entscheidend, sondern Grundvoraussetzung.“







Redaktion: *Sie sind ein selbstständiges Tochterunternehmen von einem der weltweit größten Graphithersteller TOYO TANSO. Wie hat das die Investition in den Neubau beeinflusst?*

Arno Cloos: Zunächst ging es um die Investition an sich. Unser Bestand war definitiv zu klein geworden und die Erschließung des Gewerbegebiets in Langgöns kam da genau zur rechten Zeit. Dank unseres Expansionskurses konnten wir unsere japanische Mutter schnell von einem Neubau überzeugen. Danach waren es lediglich Abstimmungen in Bezug auf Baupartner und Architektur – wobei wir uns auch hier von Anfang an einig waren.

Redaktion: *Warum fiel die Wahl auf einen mittelständischen Bauunternehmer?*

Arno Cloos: Wir wollten alles aus einer Hand – es sollte nicht unsere Aufgabe sein, Abstimmungen mit Architekten und den verschiedenen Gewerken zu führen. Schließlich lief unser Tagesgeschäft nahtlos weiter. Von den anfangs zehn Anbietern blieben zwei übrig: FREYLER und ein weitaus größerer Wettbewerber. Da die Sympathie bei beiden Partnern vorhanden war, überzeugte uns letztlich das rundum stimmige Gesamtpaket. FREYLER lieferte ein 1a-Konzept und hat dieses obendrein optimal präsentiert.

Redaktion: *Ihre einzigen Vorgaben waren die Abmessungen und das Stichwort ‚repräsentativ‘. Was hat FREYLER daraus gemacht?*

Arno Cloos: Genau das umgesetzt. Aber sie haben sich noch dazu mit unserem Bestand und unserer Arbeit auseinandergesetzt, unsere Wünsche erfasst und daraus ein Gebäude entworfen, geplant und realisiert, das optimal auf uns zugeschnitten ist. Viele, die heute die erste Zeichnung betrachten, erkennen keinen Unterschied zum jetzigen Gebäude.

Redaktion: *Ein zukunftsfähiges Gebäude nach Maß?*

Arno Cloos: Definitiv. Wir legen sehr viel Wert auf Nachhaltigkeit und erfüllen all unsere Audits vorbildlich. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach der neuen Produktionshalle und die Nutzung der Maschinenabluft sind da nur ein kleiner Teil. Auf den Bau bezogen bedeutet das auch, dass Bauen nach dem Baukastenprinzip für uns nicht in Frage kam. Das individuelle Konzept, das FREYLER mit uns erarbeitet hat, entspricht genau unserer Philosophie.

Redaktion: *Gibt es etwas, das Sie an der Arbeitsweise von FREYLER besonders hervorheben würden?*

Arno Cloos: Kommunizieren auf Augenhöhe. FREYLER hat stets zugehört und uns dann gut beraten sowie flexibel auf Änderungswünsche reagiert. Nur wenn zusammen Ideen ausgetauscht und besprochen werden, kann der Zeit- und Budgetrahmen eingehalten werden – und das haben wir auf den Punkt geschafft.

Redaktion: *Durch Ihre alten Räumlichkeiten zog sich eine unschöne Graphitspur. Das neue Gebäude sollte nicht dasselbe Schicksal erleiden. Hat es funktioniert?*

Arno Cloos: Sie können sich gern selbst ein Bild davon machen und sehen, dass dem heute nicht mehr so ist. Dank einer funktionierenden Schleuse, bei der die Mitarbeiter die Schuhe wechseln, haben wir jetzt bewusst nur noch einen besonders schönen Hinweis auf unser Kernprodukt: Die Gestaltung des Gebäudes selbst mit Graphit – innen wie außen.

Redaktion: *Auf der ehemals Grünen Wiese ist noch Platz. Ist schon eine Erweiterung in Sicht?*

Arno Cloos: Ja. Wir befinden uns weiter auf Expansionskurs und wollen die Flächen verdoppeln – bald beginnen dazu die ersten Gespräche mit FREYLER.



Die Schleuse zwischen der Produktion und der Verwaltung. Graphitspuren in dem Verwaltungsgebäude sind seit dem Umzug in den Firmenneubau Vergangenheit.

„Der Bau bedeutete für uns eine Operation am offenen Herzen.“

Redaktion: *Sie beschäftigen weltweit knapp 400 Mitarbeiter, haben Werke in Indien und den USA. War die Erweiterung am Stammsitz in Neuss auch ein Statement zum Standort?*

Werner Koslowski: Definitiv. Wir fertigen im Ausland bewusst nur für den dortigen Markt. Wir sind ein Familienunternehmen und eng mit dem Standort und den Menschen hier verbunden. Berthold Koch gründete Beko 1982 in einer Düsseldorfer Hinterhof-Garage. Ein paar Jahre später folgte der erste Neubau hier in Neuss, der mehrfach erweitert werden musste – zuletzt haben wir uns nochmals fast verdoppelt.



Redaktion: *Dafür haben Sie FREYLER hinzugezogen. Wie kam es dazu?*

Werner Koslowski: Bis dato hatten wir unsere Gebäude immer selbst geplant. Inzwischen waren wir aber so gewachsen, dass wir ein professionelles, ganzheitliches Konzept wollten, das individuell auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist. Letztlich überzeugt hat der persönliche Kontakt. FREYLER ist nicht als Verkäufer aufgetreten, sondern als Berater und Lösungsanbieter. Das fanden wir gut.



Redaktion: *Wie ist FREYLER an das Projekt herangegangen?*

Werner Koslowski: Mit einem Konzepttag. Hier wurde gefragt: „Was habt ihr? Wo wollt ihr hin? Was braucht ihr?“ Daraus ist ein Konzept entstanden, das uns sehr gefallen hat. Später hat die Frau des inzwischen verstorbenen Gründers Berthold Koch noch „weibliche“ Aspekte eingebracht. Das tat dem Gebäude wirklich gut.



Redaktion: *Der Ausbau fand bei laufendem Betrieb statt. Wie hat FREYLER sich geschlagen?*

Werner Koslowski: Der Bau bedeutete für uns eine Operation am offenen Herzen. Heikel war vor allem das Andocken einer neuen an eine bestehende Halle, in der durchweg gearbeitet wurde. FREYLER hat das clever gelöst: Zunächst haben sie die neue Halle komplett hochgezogen, dann erst wurde die Außenwand des Bestands abgerissen und Alt mit Neu verbunden.

Redaktion: *Ein reibungsloser Ablauf bedarf guter Organisation und Erfahrung. Gab es etwas, das Ihnen besonders an der Arbeitsweise von FREYLER gefallen hat?*

Werner Koslowski: Die Bauleitung hat sich in uns hineinversetzt und zugehört. Es wurde nicht gesagt, warum etwas nicht geht, sondern überlegt, wie sich was lösen lässt, welcher Aufwand und welche Kosten damit verbunden sind. Was mir auch sehr gut gefallen hat: dass ich sowohl den Niederlassungsleiter, als auch den Projektleiter jederzeit anrufen konnte.

Redaktion: *Besonderen Wert haben Sie auf Ihr Schulungszentrum und die Kantine gelegt. Warum?*

Werner Koslowski: Als mittelständisches Familienunternehmen leben wir vom Zusammenhalt im und von der Identifikation mit dem Unternehmen. Wir möchten, dass unsere Mitarbeiter gern hier arbeiten und stolz darauf sind. Das fängt bei einem attraktiven Firmengebäude an, geht über ein modernes Schulungszentrum bis hin zum kostenlosen und gesunden Mittagessen und Kaffee. Gesundheitsmanagement ist fest in unserer Philosophie verankert.

Redaktion: *Ein zukunftsweisendes Konzept.*

Werner Koslowski: Ja, und genau das empfinden auch unsere Mitarbeiter. Zudem kommen in der Bekoteria und im Schulungszentrum alle zusammen und reden miteinander – nicht übereinander. Unsere Mitarbeiter sind zufrieden, ausgeglichen, und das kommt natürlich auch bei den Kunden an. Bei uns gilt das Prinzip des Miteinanders und das pflegen wir auch – mit Kicker- und Skatturnieren, After-Work-Parties, Besichtigungen für Angehörige und Betriebsfeiern.



Frische Lebensmittel und abwechslungsreiche Ernährung sind wichtige Bestandteile für die Gesundheit. BEKO legt darauf großen Wert und verpflegt täglich bis zu 120 Mitarbeiter in der eigenen Kantine.



„Das FREYLER Motto „Menschen bauen für Menschen“ trifft es tatsächlich. Wir haben FREYLER als Baufirma erlebt, die nicht sagt, warum etwas nicht geht, sondern als eine, die zuhört und Lösungen findet. Und das kombinieren die Mitarbeiter mit Kompetenz und Leidenschaft.“

Werner Koslowski, Geschäftsführer Beko Technologies GmbH, Neuss

„Wir empfehlen FREYLER an unsere Partner weiter.“

Redaktion: *Neue Gießereien dieser Größe werden in Deutschland kaum noch gebaut – die Zahlen gehen eher zurück. Warum haben Sie sich dennoch dafür entschieden?*

Johannes Heger: Wir haben den wachsenden Markt für Windkraftanlagen als Chance erkannt und zum richtigen Zeitpunkt gehandelt. Dass eine hohe Stückzahl an Naben heute von uns kommt, verdanken wir dieser Spezialisierung sowie dem neuen Fertigungslayout: Ein kreisförmiger Grundriss bildet unsere Produktionsabläufe optimal ab und lässt uns obendrein aus dem Wettbewerb hervorstechen, da diese Form weltweit einzigartig ist.

Redaktion: *FREYLER hat das gesamte Stahlskelett der neuen Gießerei ausgeführt – das tragende Element sozusagen. Was war der entscheidende Punkt für die Vergabe des Auftrags?*

Johannes Heger: Der Name FREYLER wurde uns empfohlen. In den ersten Gesprächen hat sich dann gezeigt, dass wir einem Spezialisten gegenübersitzen, der konkrete Aussagen zu baulichen Lösungen und Terminen trifft – unser Interesse war geweckt. Ausschlaggebend für unsere Entscheidung war jedoch ein Besuch im Kenzinger Werk.

Redaktion: *Und was genau hat Sie dort überzeugt?*

Johannes Heger: Danach war klar, dass die getroffenen Aussagen verlässlich sind. Obendrein hat uns die Tiefe der Kompetenz gefallen: Der Stahlbau profitiert vom Wissen des Metall- und Industriebaus bei FREYLER.

Redaktion: *Aus Ihren hohen Ansprüchen wurden also hohe Erwartungen. Konnte FREYLER alles erfüllen?*

Johannes Heger: Auf jeden Fall. FREYLER hat mit dazu beigetragen, dass wir die geplante Fertigstellung auf den Tag genau einhalten konnten. Selbst kurzfristige Sonderlösungen waren während der Bauzeit kein Problem – in durchgehend bester Qualität.

Redaktion: *Und das Budget? Gab es böse Überraschungen?*

Johannes Heger: Nein. Wir haben es nicht im Geringsten überschritten. Jedoch wäre dies ohne unsere gute Vorplanung undenkbar gewesen – dazu gehörte natürlich auch die Wahl unserer Partner. Dass wir FREYLER heute an unsere Geschäftspartner weiter empfehlen, sagt wohl mehr als jede Lobeshymne.

Redaktion: *Abgesehen vom Preis-Leistungs-Verhältnis, was ist Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?*

Johannes Heger: Nachhaltig beeindruckt hat mich die gesamte Umsetzung bei FREYLER: Sowohl auf der Baustelle als auch in der über 200 km entfernten Produktion wurde alles exakt so wie besprochen realisiert. Dabei hatten wir stets einen einzigen Ansprechpartner für alle Belange.

Redaktion: *Das interne Teamwork bei FREYLER hat also gut funktioniert. Und wie verlief das Zusammenspiel mit den restlichen Partnern?*

Johannes Heger: Vom Fleck weg Hand in Hand. FREYLER hat sich zu keiner Sekunde nur auf die eigenen Aufgaben konzentriert, sondern stets das Gebäude als Ganzes gesehen.

Redaktion: *Und heute? Was wurde aus dem partnerschaftlichen Verhältnis nach der Fertigstellung?*

Johannes Heger: Dass bei FREYLER Menschen für Menschen bauen, so wie das Motto lautet, kann ich nur betonen. Während der Bauzeit hat sich ein nahezu freundschaftliches Verhältnis entwickelt, das beide Seiten nach wie vor gerne pflegen. Obendrein nutzen wir jede Gelegenheit einer Zusammenarbeit: So beziehen wir unsere Formkästen für die Windradnaben mittlerweile von FREYLER – eine Leistung, die eigentlich nicht zum konventionellen Angebot gehört, jedoch die Leistungsfähigkeit des Stahlbauers aus Kenzingen unterstreicht.









Das Stahlskelett der neuen Gießerei – ein weltweit einzigartiger Grundriss in dieser Branche.

„Im Bestand haben wir stets mit regionalen Betrieben gebaut. Die Größenordnung einer komplett neuen Gießerei erforderte jedoch einen Stahlbauer mit ausreichend Können und Kapazitäten – schließlich galt es, eine enorme Masse an Stahl innerhalb unseres Budget- und Zeitrahmens zu stemmen. Auf FREYLER sind wir über Referenzen aufmerksam geworden. Letztlich überzeugt hat uns ein Besuch in der Produktion vor Ort."

Johannes Heger, Geschäftsführer HegerFerrit GmbH, Sembach





„Am vorherigen Standort gab es viel zu viele Fahrten von einem Lager zum anderen und wieder zurück. Nur durch das Bündeln unserer Kapazitäten können wir weiterhin erfolgreich arbeiten. Wir profitieren davon, dass FREYLER die Zerfaserung und den Platzmangel nicht als alleinige Planungsgrundlage gesehen hat: Auch effiziente Prozessabläufe, künftige Entwicklungen sowie unsere Kundenstruktur bestimmten das Gebäudekonzept und hatten Einfluss auf die Wahl des Grundstücks."

Frank Prodinger, Geschäftsführer Prodinger OHG, Herbolzheim

„Mit den richtigen Fragen zum gewünschten Ergebnis.“

Redaktion: *1925 gründete Ihr Großvater das Unternehmen als Papiergroßhandel. Heute beliefern Sie Kunden in ganz Europa mit Verpackungen aller Art sowie Betriebshygiene-Artikeln und erwirtschaften so einen Jahresumsatz in dreistelliger Millionenhöhe – wie kommt es zu dieser Leistung?*

Frank Prodinger: Als Familienunternehmen, das zudem als OHG firmiert, genießen wir bei unseren Kunden ein großes Vertrauen. Das ist Lob und Ansporn zugleich, denn Vertrauen bringen wir auch unseren Mitarbeitern entgegen. Innerhalb der Firmenphilosophie ist ausreichend Spielraum für eigene Ideen – wir motivieren zu Engagement und Initiative. Und die sehen wir bei unseren Niederlassungs- und Abteilungsleitern.

Redaktion: *Was hat Sie von Ihrem Baupartner FREYLER überzeugt?*

Frank Prodinger: Genau das – also Engagement und Initiative –, dazu die langjährige Erfahrung. Natürlich war es vom ersten Telefonat noch ein langer Weg bis zur Fertigstellung des Gebäudes, an meiner Meinung hat die Planungs- und Bauphase jedoch nichts geändert: Ich würde die Entscheidung für FREYLER von gestern mit dem Wissen von heute genauso wieder treffen.

Redaktion: *Können Sie einen Aspekt besonders hervorheben?*

Frank Prodinger: FREYLER hat nicht einfach nur gefragt, was wir wollen, um das dann einfach nur umzusetzen. Sie gingen viel tiefer und wollten wissen, wer wir sind, was wir brauchen und wo es hingehen soll. Erst aus all diesen Fragen – und natürlich den entsprechenden Antworten – ergab sich ein Gesamtbild. Gerade hier haben wir von einem erfahrenen Partner profitiert.

Redaktion: *Der Konzepttag bei FREYLER war also hilfreich?*

Frank Prodinger: Ja, und zwar nicht nur, was die Gebäude an sich betrifft. Von Beginn an konnten wir unsere Mitarbeiter ins Boot holen, ihre Kompetenz nutzen und zugleich die gute Betriebsatmosphäre pflegen, die uns wichtig ist. Letztlich kommt hinzu, dass wir dank dieser ersten Gebäude-Skizze ein für uns passendes Grundstück suchen konnten.

Redaktion: *Was bedeutet für Sie passend?*

Frank Prodinger: Der neue Standort musste neben der richtigen Größe und Infrastruktur auch ausreichend Optionsflächen bieten – schließlich sind wir auf Expansionskurs und haben aus der Vergangenheit gelernt. Hinzu kommt, dass eine AEO-Zertifizierung ansteht. Bei der Planung wurde uns bewusst, was dazu alles notwendig ist: unter anderem mussten Glasfaserleitungen vorhanden sein, um eine uneingeschränkte Erreichbarkeit zu garantieren.

Redaktion: *Hat FREYLER Sie bei der Suche unterstützt?*

Frank Prodinger: Wir haben insgesamt acht Standort-Alternativen gemeinsam bewertetet und waren uns dann darin einig, dass Herbolzheim die beste Wahl ist.

Redaktion: *Herzstück Ihres Neubaus ist das 10.000 m² große und 11,5 Meter hohe Hochregallager. Dafür haben Sie ein neues Lagerverwaltungssystem entwickelt mit einem Brandschutzkonzept samt Sprinkleranlage. Was war die größte Herausforderung?*

Frank Prodinger: Diese drei Projekte – die ja für sich genommen bereits große Herausforderungen darstellen – mussten wir parallel realisieren. Es war spannend zu sehen, wie sich dabei ein Puzzleteil ins nächste gefügt hat und alle Beteiligten an einem Strang gezogen haben.









Insgesamt gibt es 12 LKW-Andockstationen direkt vor der Lagerhalle. Bei insgesamt 50 An- und Abfahrten pro Tag – zu Peak-Zeiten sind es bis zu 15 die Stunde – entstehen Wartezeiten so erst gar nicht.

„Dass wir mit FREYLER bereits erfolgreich zusammen gearbeitet haben, war kein Argument für die Auftragsvergabe. Wir nutzen stets die Möglichkeit, aus einer Vielfalt an Ideen die für uns beste Lösung auszuwählen. Dass FREYLER dabei erneut seine Mitbewerber hinter sich gelassen hat, war jedoch keine Überraschung für uns."

Wolfgang Natter, Gesamtprojektleiter Espros Photonics AG, Sargans



„Was wir an FREYLER schätzen ist das Teamwork und die Erfahrung.“







Redaktion: *Als Hersteller für Halbleiterchips ist die Espros Photonics AG ein international agierendes Hightech-Unternehmen. Der Firmensitz befindet sich jedoch am Rande einer kleinen Schweizer Alpengemeinde – was von all dem steckt in der Architektur?*

Wolfgang Natter: Etwas von allem. Dabei ist die Architektur an sich sehr einfach gehalten und folgt funktional den Fertigungsprozessen. Optisch lag der Schwerpunkt auf einer unauffälligen, jedoch einprägsamen Erscheinung – das „Hightech“ soll sich harmonisch in die idyllische Landschaft einfügen.

Redaktion: *Für ein erfolgreiches Unternehmen ist das Gebäude mit seiner Fassade ein Aushängeschild. Warum haben Sie sich für FREYLER als ausführenden Metallbauer entschieden?*

Wolfgang Natter: Ganz einfach: Qualität setzt sich durch. Auch wenn wir FREYLER von einem anderen Projekt bereits kannten, haben wir uns Angebote von verschiedenen Firmen präsentieren lassen. Entschieden haben wir uns dann für das beste Konzept – unabhängig von bereits erbrachter Leistung und Sympathie. Dass letztere auch vorhanden ist, zeigte die beidseitige Freude über die erneute Zusammenarbeit.

Redaktion: *Können Sie genau sagen, welches Detail den Ausschlag gegeben hat?*

Wolfgang Natter: Wie bereits beim ersten Projekt brauchten wir eine Sonderlösung. So galt es, neben der Pfosten-Riegel-Konstruktion für die Glasfassade auch großflächige Fenster in Sichtbeton einzubinden – und zwar komplett flächenbündig. Die Idee von FREYLER hat optisch wie funktional einwandfrei funktioniert und war kostengünstiger als die der Wettbewerber.

Redaktion: *Das Konzept hat Sie also gleich überzeugt. Wie verliefen die Planung und die Ausführung?*

Wolfgang Natter: Was wir an FREYLER sehr schätzen ist das gute Teamwork und die Erfahrung – das Gespür für den richtigen Dialog zum passenden Zeitpunkt. So entstanden aus Fragen nie Probleme, sondern direkt Antworten. Obendrein konnten wir uns auf die getroffenen Aussagen stets verlassen.

Redaktion: *Was bedeutet dies konkret für den Neubau?*

Wolfgang Natter: Dass er hochwertig ist und pünktlich fertig wurde.

Redaktion: *Die größtenteils gläserne Fassade verkörpert das Hightech-Unternehmen hervorragend. Wofür stehen eigentlich die beiden Sichtbetonkerne?*

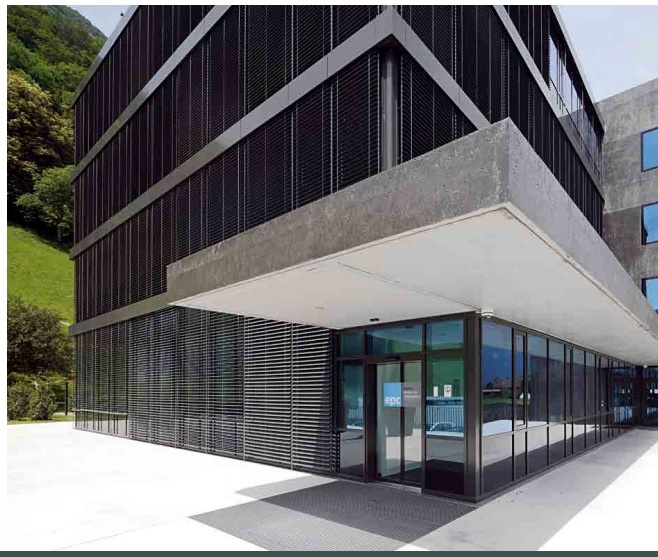
Wolfgang Natter: Sie geben der Transparenz einen Rahmen – ebenso wie die umliegende Natur die Firma Espros einrahmt. Darüber hinaus wird so etwas sichtbar, was eigentlich im Verborgenen liegt: Zum Firmensitz gehört eine Kaverne, die 100 m tief im Berg sitzt. Dort etabliert der Firmengründer Beat de Coi die weltweit erste unterirdische Halbleiterfabrik.

Redaktion: *Hat FREYLER Sie beim Ausbau der Kaverne unterstützt?*

Wolfgang Natter: Der Ausbau steht erst noch an. Allerdings wissen wir, dass FREYLER einen hervorragenden Stahlbau hat – eine Beratung lassen wir uns daher sicher nicht entgehen.

Redaktion: *Und eine weitere Zusammenarbeit?*

Wolfgang Natter: (lacht) Das entscheidet allein die Qualität des Angebots. Jedoch kann ich sagen, dass FREYLER gerade erst einen Erweiterungsauftrag zu einem anderen Projekt erhalten hat – ein weiteres gemeinsames Projekt ist also auf jeden Fall sicher.



Eine außergewöhnliche, anspruchsvolle und individuell konzipierte Fassadengestaltung: FREYLER Metallbau bekam für das Projekt Espros den Auftrag.

„FREYLER hat unsere Bedürfnisse verstanden und daraus ein rundum zukunftsfähiges Gebäude entwickelt.“

Redaktion: *Richtig geplant und umgesetzt wird eine Immobilie zur wirtschaftlichen Anlage. Warum haben Sie Ihr Neubauprojekt in die Hände von FREYLER gelegt?*

Horst Donth: Eine solche Investition erfordert die konzeptionelle Bearbeitung und Planung sowie den Bau bis hin zur Schlüsselübergabe in einem Stück. Da wir jedoch weder über die Erfahrung, noch über die personellen Ressourcen für ein solches Projekt verfügen, war ein starker Partner nötig, der bereit und in der Lage war, als Generalunternehmer tätig zu werden und die Belange der Raffinerie – Standort des Gebäudes – zu berücksichtigen.

Redaktion: *Wie definieren Sie einen starken Partner?*

Horst Donth: Jemand der seine Kompetenzen kennt und sein Know-how gänzlich ausschöpft. Für uns war lediglich klar, dass wir aufgrund von Platzmangel bauen müssen. FREYLER hat aber nicht einfach nur eine größere Halle errichtet, sondern mit uns eine zukunftsfähige Immobilie erstellt.

Redaktion: *Gemeinsam mit Ihnen – obwohl Sie keine Bauerfahrung hatten?*

Horst Donth: Anfangs waren wir überrascht und fasziniert zugleich, wie FREYLER aus der Gebäudeplanung einen dynamischen Prozess macht. Jedoch haben wir schnell verstanden, warum: Allein wir verfügen über konkrete Fachkenntnisse zur Fertigung von Sonderkraftstoffen und wissen um eine effiziente Gestaltung der entsprechenden Abläufe. All das hat FREYLER clever abgefragt, analysiert und baulich abgebildet.

Redaktion: *Was verstehen Sie unter zukunftsfähig, wenn Sie von Ihrem neuen Firmensitz sprechen?*

Horst Donth: Innerhalb der kommenden fünf Jahre wollen wir durch eine gesteigerte Produktivität unseren derzeitigen Jahresumsatz von 14 Millionen Euro verdoppeln. Dank FREYLER haben wir nun ein hochwertiges Gebäude nach Maß, das die besten Voraussetzungen dazu bietet und obendrein noch erweitert werden kann – an diese Option hätten wir ohne FREYLER sicherlich nicht gedacht.

Redaktion: *Ihr Gebäude ist also rundum fit für die Zukunft?*

Horst Donth: Auf jeden Fall. Wobei das Augenmerk auf einem umfassenden Brand- und Umweltschutz sowie der Energieeffizienz lag.

Redaktion: *Warum spielt die Sicherheit eine so übergeordnete Rolle?*

Horst Donth: Als Hersteller für Sonderkraftstoffe arbeiten wir mit leicht entzündlichen Materialien, die ein entsprechendes Sicherheitsmanagement erfordern.

Redaktion: *Und welche Aufgaben hat FREYLER hierbei übernommen?*

Horst Donth: Da wir in einer Nische tätig sind, gab es keine Referenzen oder DIN-Normen zur Orientierung. Das Sicherheitskonzept musste daher individuell auf uns zugeschnitten werden. Ohne FREYLER als zentralen Ansprechpartner und Koordinator auf der Baustelle wäre ein reibungsloser Ablauf nicht möglich gewesen. So konnten wir uns stets darauf verlassen, dass die richtigen Experten am Tisch saßen, um die für uns beste Lösung zu finden.

Redaktion: *Die Planung war also sehr komplex. Wie verlief die anschließende Bauphase?*

Horst Donth: Ein detaillierter Entwurf ist nichts ohne eine entsprechend hochwertige Ausführung. Dabei hat uns vor allem gefallen, wie flexibel FREYLER war: Trotz einiger Änderungen der gesetzlichen Bestimmungen und versicherungstechnischen Vorgaben, die sich auf den Bau ausgewirkt haben, konnten wir unseren Firmensitz zum geplanten Zeitpunkt beziehen.

Redaktion: *Sind Sie zufrieden mit dem Ergebnis?*

Horst Donth: Definitiv. Hätten wir eine genaue Vorstellung gehabt, wäre diese ideal umgesetzt. So kann ich nur sagen, dass FREYLER unsere Unternehmensphilosophie verstanden und unser Firmengebäude als Visitenkarte nach außen gebaut hat. Es ist nicht nur eine leere Hülle entstanden, sondern ein ganzheitlich geplantes Gebäude.

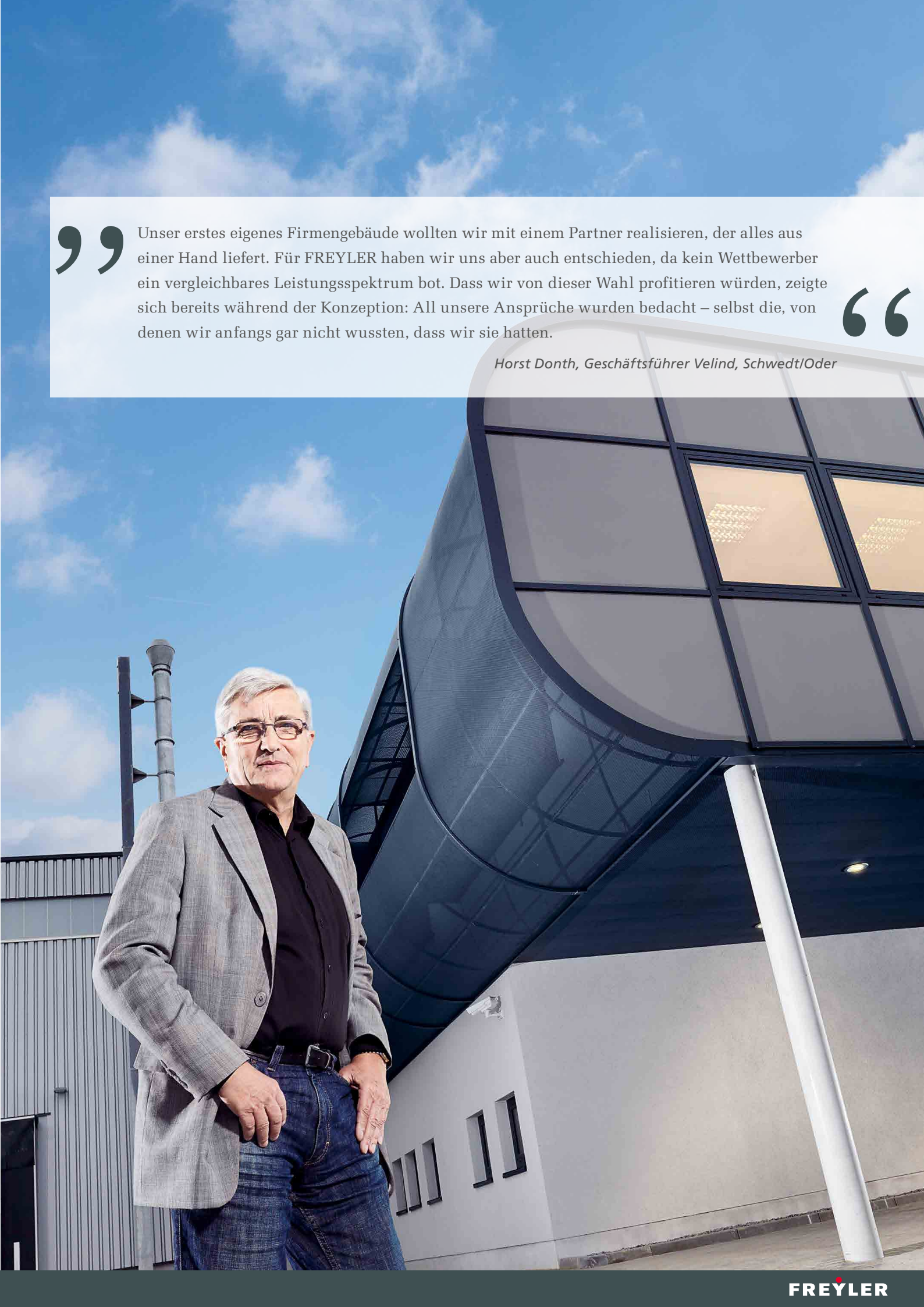








Zu den technischen Highlights dieses großen Gefahrgutlagers zählen ein Frühwarnrauchansaugsystem, eine Sprühlöschanlage mit eigener Löschschaumbevorratung sowie eine hochsensible Brandmeldeanlage mit Aufschaltung zur Werksfeuerwehr der Raffinerie.



„Unser erstes eigenes Firmengebäude wollten wir mit einem Partner realisieren, der alles aus einer Hand liefert. Für FREYLER haben wir uns aber auch entschieden, da kein Wettbewerber ein vergleichbares Leistungsspektrum bot. Dass wir von dieser Wahl profitieren würden, zeigte sich bereits während der Konzeption: All unsere Ansprüche wurden bedacht – selbst die, von denen wir anfangs gar nicht wussten, dass wir sie hatten."

Horst Donth, Geschäftsführer Velind, Schwedt/Oder



„LaVision hat sich vor über 20 Jahren aus dem Max-Planck-Institut in Göttingen entwickelt. Daher bestimmt der wissenschaftliche Gedanke bis heute unsere Arbeit, wir sind Teil der internationalen wissenschaftlichen und industriellen Forschung. Darüber hinaus sind wir natürlich auch ein wirtschaftliches Unternehmen. Für den Ausbau der räumlichen Kapazitäten haben wir daher einen Partner gesucht, der unsere Vorstellungen in Bezug auf Qualität und Preis erfüllt."

Dr. Heinrich Voges, Geschäftsführer LaVision, Göttingen

„Wir haben genau das Preis-Leistungs-Verhältnis bekommen, das FREYLER uns versprochen hat.“

Redaktion: *Bereits kurz nach der Gründung 1989 begann der Expansionskurs von LaVision. Was steckt hinter dem Erfolg?*

Dr. Heinrich Voges: Unsere Arbeit zur optischen Messtechnik mittels Laser Imaging wird hauptsächlich von Großforschungsinstituten und Universitäten auf der ganzen Welt genutzt. Hinzu kommen Aufträge aus der Industrie. Wir beschränken uns jedoch nicht auf einen Markt oder ein Einsatzgebiet, sondern agieren vielfältig: Wir liefern Innovationen für die NASA und zoologische Institute, für die Automobilindustrie und die Formel 1 oder auch die Arzneimittelentwicklung.

Redaktion: *Ihr aktueller Firmensitz ist bereits der zweite Neubau, der erste war schnell zu klein und wurde verkauft. Nun haben Sie die vorhandene Fläche nochmals verdoppelt. Warum haben Sie mit FREYLER gebaut?*

Dr. Heinrich Voges: Wir haben von FREYLER das beste Angebot erhalten. Dabei hat uns vor allem der Preis überzeugt, den sie für die geforderte hohe Qualität garantiert haben.

Redaktion: *Ein Neubau zum Festpreis – konnte dieser auch eingehalten werden?*

Dr. Heinrich Voges: Ja. Und obendrein hatten wir stets einen aktuellen Überblick über die gesamten Kosten.

Redaktion: *Bleibt das Wachstum weiterhin konstant, steht in 7 Jahren der nächste Ausbau an. Würden Sie dann wieder mit FREYLER bauen?*

Dr. Heinrich Voges: Generell entscheiden wir jedes Mal neu und zugunsten des besten Angebots. Wenn die Bedingungen jedoch gleich sind, dann auf jeden Fall – zu diesen Konditionen würde ich die Entscheidung für FREYLER jederzeit wieder so treffen.

Redaktion*: Was war Ihnen bei der Architektur des Gebäudes wichtig?*

Dr. Heinrich Voges: Wir wollten mit wenig Mitteln viel erreichen. Um den benötigten Raum zu definieren, haben wir gemeinsam mit unserem Architekten einen funktionalen Nutzungsplan erstellt, den FREYLER dann im Detail optimiert hat.

Redaktion: *Als Generalunternehmer bietet FREYLER alles – von der ersten Konzeption über die Planung und Ausführung bis hin zur Schlüsselübergabe. Warum ein externer Architekt?*

Dr. Heinrich Voges: Er kennt unser Unternehmen von der ersten Stunde an, weiß, welche Strukturen und Bedürfnisse wir haben. Dieses Wissen mussten wir natürlich nutzen. FREYLER hat all das angenommen, bei Bedarf verbessert und sehr hochwertig ausgeführt.

Redaktion: *Und wie hat sich das Team von FREYLER mit dem Architekten verstanden?*

Dr. Heinrich Voges: FREYLER ist Ideen von außen sehr aufgeschlossen. Wir haben schnell gemerkt, dass hier das optimale Ergebnis im Mittelpunkt steht und nicht das Durchsetzen eigener Vorstellungen.

Redaktion: *Fällt Ihnen auf Anhieb ein Beispiel dazu ein?*

Dr. Heinrich Voges: Die Fassade. Unser Architekt hatte die Idee, beide Seminarräume optisch hervorzuheben, FREYLER hat sie umgesetzt. Heute haben wir ein rundum stimmiges Erscheinungsbild, das hochwertig und repräsentativ zugleich ist. Dabei sind die zwei auskragenden roten Elemente schöne Eyecatcher in einer ansonsten schlichten weißen Außenhülle.









Die Erweiterung gliedert sich trotz farblicher Akzente gut an das Bestandsgebäude an. Auch hierbei wurden die Unternehmensfarben aufgegriffen.

„Bei einem solchen Projekt gibt es eigentlich keinen Spielraum für individuelle Ideen. Trotzdem konnten wir eigene Vorstellungen umsetzen – auch dank der Unterstützung von FREYLER: So sind wir deutschlandweit der erste und einzige Baumarkt, der energetisch völlig autark ist. Vom Land Baden-Württemberg als Pilotprojekt eingestuft zu werden, freut uns natürlich besonders."

Albert Gebhardt, Gesellschafter & Geschäftsführer OBI Baumarkt, Waldshut-Tiengen



„Die Nähe von FREYLER zum Projekt war hervorragend.“



Redaktion: *Hierzulande ist OBI die Nummer 1 unter den Bau- und Heimwerkermärkten. Obendrein ist die Marke eine der bekanntesten Deutschlands. Wie hat sich dies auf Ihren Neubau ausgewirkt?*

Albert Gebhardt: Innerhalb der vertrauten Corporate Identity ist nahezu alles exakt festgelegt – von der Größe über den Grundriss bis hin zur Farb- und Materialwahl. Zudem wird auch die komplette Planungs- und Bauphase von OBI begleitet.



Redaktion: *Dennoch hebt sich Ihr Gebäude von allen anderen ab – warum und vor allem wie?*

Albert Gebhardt: Wir haben uns auf die Fahnen geschrieben, ein Vorreiter der Baumarktbranche zu sein. Außer Frage stand daher ein ökologisch sinnvoller Betrieb, mit dem wir unabhängig von fossilen Brennstoffen sind. Bei einer Verkaufsfläche von 10.400 m³ sparen wir so jedes Jahr um die 1.500 Tonnen Kohlenstoffdioxid ein.



Redaktion: *Warum haben Sie sich für FREYLER als ausführenden Baupartner entschieden?*

Albert Gebhardt: Das Menschliche und das Engagement haben einfach überzeugt. Jeder, der am Projekt beteiligt war, hat sich vollends für unsere Belange eingesetzt – das gilt für die Geschäftsführung ebenso wie für den Projektleiter und alle anderen Ansprechpartner.

Redaktion: *Es lag also nicht allein an der geografischen Nähe zum Hauptsitz von FREYLER in Kenzingen?*

Albert Gebhardt: Die Nähe zu unserem Projekt war entscheidend – aber nicht nur die geografische. Schließlich hat FREYLER bereits einen OBI Baumarkt realisiert und wusste, was verlangt wird – dementsprechend professionell waren sie vorbereitet. Wir haben aber auch von der umfassenden Bandbreite profitiert, für die FREYLER in der Region bekannt ist.

Redaktion: *Können Sie das etwas näher ausführen?*

Albert Gebhardt: Unsere Vision war es, mit einer Grundwasser-Wärmepumpe zu heizen und kühlen. Dass wir diese mit einer effizienten Fußbodenheizung kombinieren wollten, entschied sich aber erst spät während der Bauphase – fast schon zu spät. Dank des Know-hows eines erfahrenen Generalunternehmers konnte FREYLER jedoch flexibel reagieren und das Gebäude zum geplanten Termin fertig stellen.

Redaktion: *Gab es trotz dieser entscheidenden Änderung auch das gewünschte Preis-Leistungs-Verhältnis?*

Albert Gebhardt: Ja – der Preis und die Qualität stimmen.

Redaktion: *Und wie sieht es mit der planerischen Kompetenz bei FREYLER aus?*

Albert Gebhardt: Bei einem so engen Vorgabenkatalog ist eigentlich kein Platz für eigene Ideen. FREYLER hat sich davon jedoch nicht abschrecken lassen und eine individuelle Lösung realisiert, die für alle optimal passt: Anstelle von Betonpfeilern für das Dach wurde eine filigrane Stahl-Glas-Konstruktion errichtet, die mit nur sieben Stützen auskommt und somit die Verkaufshalle viel offener macht.

Redaktion: *Ist das noch ein Merkmal, das Sie als einziger OBI Baumarkt in Deutschland auszeichnet?*

Albert Gebhardt: Nein, wir sind einer von zwei Märkten – der andere wurde ebenfalls von FREYLER gebaut.

Redaktion: *Sie haben sich als Erster im Gewerbegebiet niedergelassen. Haben sich die nachfolgenden Unternehmen ein Beispiel an Ihnen genommen?*

Albert Gebhardt: Ein Großteil hat unser Gebäude besichtigt, alle haben sich erkundigt, was möglich ist und wie wir vorgegangen sind. Bei den Umsetzungen hat letztlich jeder seinen eigenen Maßstab angesetzt – unabhängig von unserem hohen Anspruch.



Der Bau- und Heimwerkermarkt mit über 8.000 m² Fläche bietet den Kunden ein großzügiges Gartenparadies.

„Die Zusammenarbeit war etwas Besonderes.“

Redaktion: *Ihr Unternehmen blickt auf eine 120-jährige Geschichte zurück. Dabei hat sich Schrag aus seinen Anfängen als Bauartikel-Hersteller und Großhandel für Haushaltswaren zur jetzigen Größe entwickelt. Heute ist die Firmengruppe Spezialist im Bau-Zulieferbereich und in vier Geschäftsbereichen aktiv. Was steckt hinter dem Erfolg?*

Thomas Goswin: Unsere Mitarbeiter – ohne ihr Engagement wären wir nicht da, wo wir heute sind. Genau deshalb stehen Sie bei uns im Mittelpunkt.

Redaktion: *Sie führen das Familienunternehmen in der vierten Generation und haben über 450 Angestellte. Wo liegen deren Stärken?*

Thomas Goswin: Wir sind in all unseren Geschäftsbereichen hoch spezialisiert und sehen uns als Lösungsanbieter für individuelle Aufgaben. Auf ihrem jeweiligen Gebiet sind unsere Mitarbeiter verlässliche Profis mit sehr viel Know-how und Erfahrung.

Redaktion: *Zuverlässigkeit, Qualität und Können – haben Sie auch nach diesen Faktoren Ihren Baupartner für den Neubau ausgesucht?*

Thomas Goswin: Ja. Wobei ich betonen möchte, dass FREYLER sich bereits früh von den Mitbewerbern abgehoben hat. Sie leben ihre Philosophie „Menschen bauen für Menschen“ wirklich und haben das Gespür für die Ansprüche des Kunden.

Redaktion: *Was genau meinen Sie damit?*

Thomas Goswin: Wir haben vor zehn Jahren das Geschäftsfeld Fassaden am Standort Chemnitz gegründet. Nun waren wir an einem Punkt, an dem die angemieteten Räumlichkeiten nicht mehr ausgereicht haben. Wir mussten bauen und wollten das auch – nur so können wir uns stärker am Markt positionieren. FREYLER hat unser Unternehmen verstanden, das Zukunftspotenzial erkannt und eine optimale Lösung realisiert.



Neben einem Verwaltungsgebäude entstanden auf 4.400 m² Lager- und Fertigungsflächen.Am Standort Chemnitz werden Metallfassaden-Elemente hergestellt.

Redaktion: *Wie verlief die Planungsphase bei FREYLER?*

Thomas Goswin: Bei einem Konzepttag wurde unser Betrieb mit allen Strukturen und Abläufen, Stärken und Schwächen erfasst. Erst dann ging es ans Layout des Gebäudes und letztlich an die Optik. Mir persönlich hat dabei sehr gefallen, dass es für FREYLER völlig selbstverständlich war, unsere Mitarbeiter und deren Wissen gleich von Anfang an einzubeziehen. Das Gebäude und damit auch das Unternehmen haben so einen großen Schritt nach vorne gemacht.

Redaktion: *Welcher Aspekt war von Vorteil für Ihren Neubau?*

Thomas Goswin: Die ganzheitliche Betrachtung von FREYLER. Abgesehen vom reinen Gebäude haben uns die Planer auch bei der innerbetrieblichen Logistik und der Haustechnik unterstützt. Sie haben uns verschiedene Varianten aufgezeigt, aus denen wir die beste für uns auswählen konnten. Obendrein wurden dadurch Schnittstellen minimiert.

Redaktion: *Ganz ohne Schnittstellen geht es leider nicht. Gab es denn Reibungen und wenn ja, wie konnten diese gelöst werden?*

Thomas Goswin: Für unser komplexes Hochregallager wurden die Lastenangaben nicht korrekt kommuniziert. FREYLER musste daher sehr spät nochmal am Fundament eingreifen und eine Lösung im Millimeter-Bereich realisieren. Das Team hat sich jedoch nie aus der Ruhe bringen lassen und uns durchweg Sicherheit garantiert.

Redaktion: *Und dennoch wurde der Neubau pünktlich fertig?*

Thomas Goswin: Ja. Die internen Abläufe bei FREYLER stimmen einfach. Für die Mitarbeiter ist es nicht nur ein Job, sondern Interesse aus Leidenschaft.

Redaktion: *Sie haben für Ihren Geschäftsbereich die Fassade gebaut und FREYLER hat einen eigenen Metallbau – war das positiv für die Zusammenarbeit?*

Thomas Goswin: Auf jeden Fall – auch wenn wir das vorab gar nicht wussten. Es war toll, die Fassadenelemente für das eigene Gebäude zu fertigen. Besonders gefreut hat uns die Zusammenarbeit auf Augenhöhe, bei der unsere Planer gemeinsam mit den Spezialisten von FREYLER das Ziel erreicht haben, das wir auch für unsere Kunden realisieren: eine individuelle Fassade nach Maß.









„Wir haben schon oft gebaut, aber so angenehm und reibungslos haben wir es noch nie erlebt: FREYLER hat zuerst das Potenzial unseres Unternehmens erfasst und dann ganzheitlich baulich abgebildet. Aus dem Wissenstransfer mit unseren Planern und dem sehr guten persönlichen Kontakt sind zudem Synergien entstanden, von denen beide Seiten nach wie vor profitieren."

Thomas Goswin, Geschäftsführender Gesellschafter SCHRAG Gruppe, Hilchenbach

Projekte auf einen Blick:

Bauherr: 2E mechatronic GmbH & co. KG | www.2e-mechatronic.de



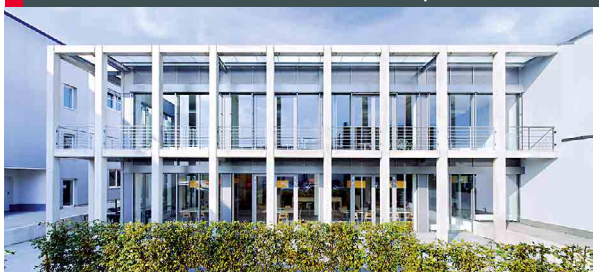
Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Ausführung
Projekt	Neubau mit einer Produktions- und Lagerhalle mit einer Fläche von 2.700 m² sowie eines Bürogebäudes mit circa 590 m² Nutzfläche
Ort	Kirchheim unter Teck

Bauherr: GTD Graphit Technologie Deutschland GmbH | www.gtd-graphit.de



Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Errichtung
Projekt	Neubau mit einer Produktionsfläche und dreigeschossigem Bürogebäude mit einer Nutzfläche von 1.200 m²
Ort	Langgöns

Bauherr: BEKO TECHNOLOGIES GmbH | www.beko-technologies.de



Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Errichtung
Projekt	Umbau und Sanierung des Bestandsgebäudes sowie Neubau mit Mitarbeiterkantine bei laufendem Betrieb, Gesamtgröße 6.000 m²
Ort	Neuss

Bauherr: HegerFerrit Gmbh | www.heger-gruppe.de



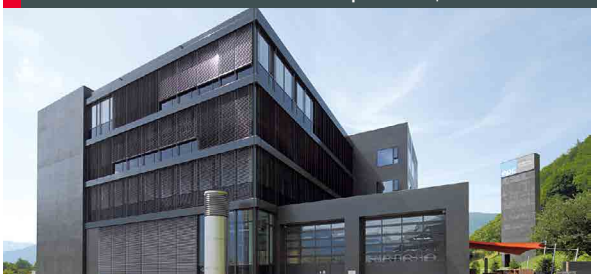
Leistungen FREYLER	Stahlsonderkonstruktion
Projekt	Stahlkonstruktion für den Gebäudekomplex mit einer Grundfläche von 12.800 m², 2.000 Tonnen Stahl wurden verbaut
Ort	Sembach

Bauherr: PRODINGER OHG | www.prodinger.de



Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Errichtung
Projekt	Neubau Lager- und Logistikhalle mit Büro- und Verkaufsbereich mit einer Gesamtfläche von 15.000 m²
Ort	Herbolzheim

Bauherr: ESPROS Photonics AG | www.espros.ch



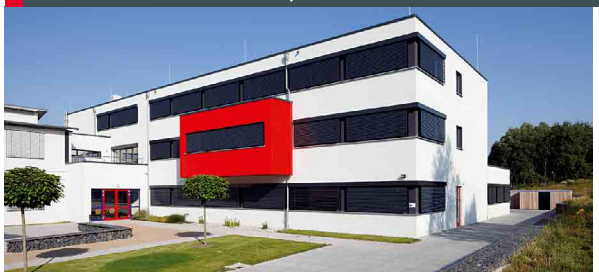
Leistungen FREYLER	Fassade, Fenster und Bandschutztüren
Projekt	750 m² anspruchsvolle und individuelle Fassade sowie die Brandschutztüren im Innenbereich
Ort	Sargans, Schweiz

Bauherr: VELIND Sonderkraftstoffe GmbH | www.velind.de



Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Errichtung
Projekt	Produktion, Gefahrgutlager und Büros auf einer Fläche von 3.600 m²
Ort	Schwedt/Oder

Bauherr: LaVision GmbH | www.lavision.de



Leistungen FREYLER	Bezugsfertige Errichtung
Projekt	Erweiterung der Produktions- und Verwaltungsfläche um 2.100 m²
Ort	Göttingen

Bauherr: OBI Bau- und Heimwerkermärkte GmbH & Co. | www.obi.de



Leistungen FREYLER	Bezugsfertige Errichtung
Projekt	Neubau Heimwerkermarkt mit einer Fläche von 8.100 m² sowei Neubau Gartencenter mit einer Fläche von 6.100 m²
Ort	Waldshut-Tiengen

Bauherr: SCHRAG Kantprofile GmbH | www.schrag-kantprofile.de



Leistungen FREYLER	Konzept, Planung und bezugsfertige Errichtung
Projekt	Neubau Fertigungs-, Lager- und Verwaltungsgebäude mit einer Gesamtgröße von 5.030 m²
Ort	Hilchenbach

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

FREYLER Unternehmensgruppe
Draisstraße 4
79341 Kenzingen
Telefon: +49 7644 805-0
Fax: +49 7644 805-171
E-Mail: info@freyler.de
www.freyler.de

REDAKTION

SEIFERT PR GmbH
Zettachring 2a
70567 Stuttgart
Telefon: +49 711 77918-0
Fax: +49 711 77918-77
E-Mail: info@seifert-pr.de
www.seifert-pr.de

FREYLER

Menschen bauen für Menschen

www.freyler.de