

### Unternehmer-Interview A.S.T. Bochum

## Jeder Auftrag ist erarbeitet ...

Es gibt heute leider wenige Unternehmen, bei denen man sich aufgehoben fühlt mit seinen Wünschen und Bedürfnissen. Die A.S.T. Bochum GmbH in Bochum ist so ein Unternehmen. tunnel sprach mit den beiden Geschäftsführern Guido Emanuel und Christian Wieczorek (Bild 1), aus deren gemeinsamer Idee das Unternehmen entstanden ist und die auch, wie sie so schön beschrieben, „Freud und Leid“ der Selbständigkeit miteinander teilen. Ein Besuch der homepage [www.astbochum.de](http://www.astbochum.de) bietet einige besonders nett anzuschauende Einblicke, die nicht wirklich etwas mit dem Tunnelbau zu tun haben ...

### Seit wann und warum gibt es die A.S.T. Bochum ?

Unser gesamtes Team arbeitet schon seit Anfang der 1990er Jahre in dieser Form zusammen. Früher belieferten wir Tunnelbaustellen und auch den gesamten Bergbau sowie das Handwerk. Im Jahr 2005 wagten

wir den Schritt in die Selbständigkeit. Wir, Guido Emanuel und Christian Wieczorek, haben die Chance in der Nische gesehen und unseren Focus auf den Tunnelbau in jeglicher Form gelegt. Weiterhin haben wir für uns Kernkompetenzen fixiert und unser Lieferprogramm auf die Medien Beton, Wasser und Pressluft ausgerichtet. Dafür lassen wir Armaturen, Schläuche und Tunneltechnik produzieren. Mittlerweile betreuen wir infolgedessen nicht nur den Endverbraucher auf der Baustelle, sondern auch die Zulieferindustrie, die gerne unser Know-how in Anspruch nimmt.

### Wie gestaltet sich seitdem die Entwicklung des Unternehmens?

Turbulent ! Wir haben unseren Umsatz um über 300 % gesteigert. Die Lagerkapazitäten wurden verfünffacht und unser Sortiment verdoppelt. Das hört sich erst einmal spektakulär an, aber Tunnelbaustellen sind Kunden auf Zeit und

Zwei sympathische Unternehmer im Gespräch mit tunnel: Guido Emanuel (links) und Christian Wieczorek (rechts)

Two likeable entrepreneurs talking to tunnel: Guido Emanuel (left) and Christian Wieczorek (right)



### Manager Interview A.S.T. Bochum

## Every Order is processed...

Today unfortunately there are not many companies capable of satisfying every wish and requirement. The A.S.T. Bochum GmbH in Bochum represents one of these exceptions. tunnel spoke with the 2 chief executives Guido Emanuel and Christian Wieczorek (Fig. 1), who jointly came up with the idea for the company and as they so nicely put it share the "joy and sorrow" of being independent. Accessing the homepage [www.astbochum.de](http://www.astbochum.de) provides a number of appealing impressions, which do not really have all that much to do with tunnelling...

### How long has the A.S.T. Bochum been in existence and why?

Our entire team has worked together in this form since the early 1990s. Formerly we supplied tunnelling sites as well as the complete mining sector and trades. In 2005 we took the step towards setting up our own business. We, Guido Emanuel and Christian Wieczorek felt we could carve out a niche and

focussed on tunnelling in every form. In addition we targeted core competences and geared our delivery programme to the elements concrete, water and compressed air. Towards this end we concentrated on producing fittings, hoses and tunnel technology. In the meantime we thus not only cater for the end consumer on the construction site as well as the supply industry, which is glad to take avail of our know-how.

### How has the company developed since then?

It's been turbulent! We've increased our turnover by more than 300 %. The storage capacity has been increased fivefold and our range doubled. That really sounds spectacular but tunnelling sites are only customers for a given period and turnovers can easily drop again. You can only compensate for this by constantly opening up new markets. Major projects such as the Gotthard Base Tunnel must be seen as the exception: the turnovers obtained there frequently result from geological problems as well as the pioneering and inventive spirit of our customers.

### Quite a development: were they just waiting for you?

No, unfortunately! – Our customers need to be looked after. This implies that we have to visit every "reachable" construction site personally. Participation at conferences and fairs is another must (Fig. 2). If you don't travel and promote yourselves than you're soon forgotten. But every member of our team just like our customers is infected and

die Umsätze gehen genauso schnell wieder abwärts. Das kann man nur kompensieren, wenn man immer wieder neue Märkte erschließt. Auch muss man Großprojekte wie den Gotthard-Basistunnel als Ausnahme sehen: die dort erzielten Umsätze resultieren häufig aus geologischen Problemen sowie den Pionier- und Erfindergeist unserer Kunden.

### **Eine tolle Entwicklung: Hat man(n) auf Sie gewartet?!**

Leider nein! - Unsere Kunden wollen betreut werden. Das bedeutet für uns, dass jede „erreichbare“ Baustelle persönlich besucht wird. Auch wird die Teilnahme an Fachtagungen und Messen vorausgesetzt (Bild 2). Wenn man nicht reist und wirbt, wird man vergessen. Aber alle in unserem Team sind wie unsere Kunden vom Tunnelbau infiziert und fasziniert. Ich denke, das merkt man auch, sonst würde keiner - weder wir noch unsere Kunden - soviel dafür entbehren. Unsere Berater sind ja im Durchschnitt die Hälfte des Jahres außer Haus. Auch die Neuentwicklung unserer Produkte setzt ständigen Kontakt mit den Werken voraus.

### **Was unterscheidet A.S.T. Bochum von anderen Unternehmen?**

Wir können nicht alles und wir sind nicht immer der Billigste! - Aber durch unser großes Hauptlager mit über 8.000 Artikeln sind wir immer lieferfähig. Das, kombiniert mit Service, Zuverlässigkeit und Qualität, macht uns unter'm Strich für den Kunden zum günstigsten Zulieferer. Ein Stillstand auf der Baustelle durch mangelhafte

Ware oder Verspätungen kostet den Kunden immer mehr als die vorher eingesparte Differenz. Auch treffen wir als Inhaber geführtes Unternehmen schneller und gezielter Entscheidungen. Das spart unseren Kunden und unseren Werken Zeit und somit Kosten.

### **Somit haben Sie fast keinen Wettbewerb?**

Schön wär's! Allein in Europa haben wir genügend Wettbewerber. Wir brauchen aber den Wettbewerb, sonst würde man ja die Vorteile von A.S.T. Bochum nicht erkennen. Auch werden wir dadurch nicht träge und weiter angespornt, alles zu geben. Unsere Werke bestätigen uns, dass wir aufgrund der erzielten Umsätze in vielen Bereichen Marktführer sind. Wobei ich betonen muss, dass unsere Kunden nichts verschenken. Jeder Auftrag ist erarbeitet und Fehler dürfen wir uns nicht erlauben. Dem Wettbewerb wird das schon eher verziehen. Auch hören wir immer wieder Meinungen wie „...genauso gut wie A.S.T., nur billiger ...“. Das freut uns natürlich, da wir der Maßstab sind. Und vor allem ehrt es die Leistungen und die Arbeit unseres Teams.

### **Wie sehen Sie die weitere Entwicklung ihres Unternehmens?**

Wir werden unser Angebot erweitern müssen. So haben wir in den letzten Jahren zum Beispiel Großrohrleitungen in Verbindung mit den passenden Hochdruckschiebern und Spezialschläuchen in unser Sortiment eingefügt. Eine weitere Herausforderung ist es, dem Kunden einen kompletten, projektbezogenen Sortiments-Container zu erstellen und die-



Bei A.S.T. Bochum ist immer was los!

There's always something going on at A.S.T. Bochum

fascinated by tunnelling. I guess this is also noticeable otherwise nobody – neither we nor our customers – would put up with all the hassle. After all our consultants are on the road for six months of the year on average. Developing new products also depends on constant contact with plants.

### **What distinguishes A.S.T. Bochum from other companies?**

We can't accomplish everything and we're not always the cheapest! – But thanks to our huge main storage centre with more than 8,000 articles we're always able to deliver. This combined with service, reliability and quality makes us the most attractive supplier for the customer when it comes to it. A holdup on site owing to faulty items always costs the customer more than any difference in price he might have saved previously. Furthermore as a company run by its owners we come up with faster and more targeted decisions. This saves our customers and our plants time and in turn costs.

### **So you've practically no competition?**

That would be great! We've enough competitors in Europe

alone. But we need competition otherwise the advantages of A.S.T. Bochum wouldn't be evident. Also as a result we don't just sit about and are encouraged to give our best. Our plants confirm that in many fields we are the market leader on account of the turnovers we achieve. At the same time I have to stress that our customers never let up on us. Every order is processed and we can't allow ourselves any mistakes. The competition is able to get away with more. Also we constantly get feedback such as "...just as good as A.S.T., only cheaper..." We are delighted of course that we are the benchmark. And above all it pays tribute to the performances and work of our team.

### **How do you see the future development of your company?**

We'll certainly have to increase our range. For instance in recent years we've added large pipelines in conjunction with the appropriate high pressure valves and special hoses to our range. A further challenge is to provide the customers with a complete, project-related assorted container and to send it if need be to the "end of the world" without forgetting the smallest part.

sen wenn nötig „bis ans Ende der Welt“ zu senden, ohne auch nur ein Kleinteil zu vergessen. Auch ist der Rückkauf immer wieder ein Thema. Dafür müssen wir weitere Lagerflächen erschließen (Bild 3).

### Und wie sehen Sie die Entwicklung im Tunnelbau?

Im deutschsprachigen Raum wird es für alle Beteiligten sehr schwierig. Preiskampf und Proteste wie um Stuttgart 21 machen es allen, die im Tunnelbau tätig sind, nicht gerade einfach. Hinzu kommt, dass das ständige Verschieben oder Streichen von Projekten die falschen Signale setzt und der Bauindustrie jegliche Grundlage zu einer Planungssicherheit nimmt. Wir denken, dass sich die Unternehmen auf andere Märkte konzentrieren werden, wie Brasilien oder demnächst die nordafrikanischen Staaten. Dort wird es in den nächsten Jahren interessante Großpro-

jekte geben. Der Energiesektor mit Wind- und Wasserkraft sowie Geothermie gestaltet sich dabei ebenso interessant wie die unterschiedlichsten Anforderungen an die Tunnelbautechnik. In Europa stehen ebenfalls noch eine Reihe von Infrastrukturmaßnahmen an. Inwieweit die Finanzkrise diese Projekte beeinflusst, werden wir vielleicht anlässlich der STUVA-Tagung in Berlin erfahren. 



Von Bochum aus erfolgt die Lieferung aller Teile bis „in den letzten Winkel der Welt“  
All parts are supplied from Bochum to the "last corner of the earth"

Repurchasing is also a constantly recurring matter. Towards this end we have to develop further storage yards (Fig. 3).

### How do you see developments in tunnelling?

It's becoming very difficult for all those involved in the German-speaking region. The price war and protests regarding Stuttgart 21 for instance don't make it exactly easy for those engaged

in tunnelling. In addition the permanent postponement or cancellation of projects represents the wrong signal and deprives the building industry of a proper basis for planning. We believe that contractors will concentrate on other markets such as Brazil or the north African states. There will be interesting major projects there in the years to come.

In this connection the energy sector with wind and hydro power as well as geothermics appear of interest as well as the various demands facing tunnelling technology. A number of infrastructural measures are also looming up in Europe. To what extent these projects are influenced by the financial crunch we may learn at the STUVA Conference in Berlin. 