

„Wir sind besser denn je für zukünftige Herausforderungen aufgestellt“

50 Jahre Meva – 50 Jahre Innovationen

THIS im Gespräch mit Gerhard Dingler, Gründer der Meva Schalungs-Systeme GmbH, und dem Geschäftsführenden Gesellschafter Florian F. Dingler, zum 50-jährigen Jubiläum des Familienunternehmens.

Gerhard Dingler,
Gründer der Meva
Schalungs-Systeme
GmbH

Florian F. Dingler,
Geschäftsführer der
Meva Schalungs-
Systeme GmbH



Quelle: Meva Schalungs-Systeme GmbH



Quelle: Meva Schalungs-Systeme GmbH

THIS: Herr Dingler, wie kamen Sie vor 50 Jahren auf die Idee, Schalungshersteller zu werden?

Gerhard Dingler: Ich hatte zuvor den landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern übernommen und dort erfolgreich gearbeitet. Aber ich konnte nicht expandieren und suchte mit 26 Jahren eine neue Herausforderung. Damals hatte ich schon im eigenen Betrieb gebaut und in diesem Bereich Erfahrung gesammelt. Und so gründete ich am 6. August 1969 „Dingler Baugeräte und Schalungen“.

Ich habe mich mit einem Bekannten zusammengesetzt und machte mir Gedanken darüber, wie man die Schalung anders gestalten könnte. Mir kam die Idee für ein Baukastensystem, das deutlich flexibler, aber sehr einfach zu handhaben sein sollte. Jede Idee führte zu einer weiteren. Ich habe dann ein Pflichtenheft erstellt.

THIS: Wie ging es weiter?

Gerhard Dingler: Weil mein Name schon für Dingler Baumaschinen vergeben war und mein Bekannter ebenfalls ein Unternehmen mit seinem Namen hatte, gründeten wir eine Firma, die für uns beide die Schalungen herstellen sollte. So entstand am 1. Februar 1970 die Meva, als Abkürzung für Metallverarbeitung. Die Meva Schalungs-Systeme GmbH war dann der Produktionsbetrieb.

Bereits im Februar 1971 waren wir mit unserer Elementschalung auf der Bauma und hatten dort viele In-

teressenten: Bauunternehmer, Handwerker – und viele Wettbewerber. In der Zeit danach war die Produktion mit unseren sechs, sieben Mitarbeitern auf Monate hinaus ausgelastet.

Damals deckten wir den Raum bis zum Bodensee ab, also im und um den Schwarzwald herum. Wie das im süddeutschen Raum üblich ist, wurden Ein- und Mehrfamilienhäuser mit massiv betoniertem Keller gebaut. Unsere Kunden waren kleinere Baufirmen, die vor allem Wohnungsbau betrieben.

Dann haben wir eine leichte Rahmenschalung gebaut, die von Hand gut beweglich sein sollte, mit entsprechenden Elementgrößen und -gewichten. 250 Zentimeter waren damals schon mit Bodenplatte fast zu niedrig, 270 Zentimeter hätte die Elemente zu schwer gemacht. Wir entschieden uns für 264 Zentimeter Höhe und 88 Zentimeter Breite: So konnte man drei Elemente stellen und eines waagrecht darüberlegen. Gefragt war auch eine hohe Druckaufnahme.

THIS: Das sind widersprüchliche Anforderungen.

Gerhard Dingler: Das Standardmaß vom Wettbewerb war 250 Zentimeter hoch und 125 Zentimeter breit, aus vergleichsweise schweren Standard-Rechteck- und Vierkantrohren. Ohne Kran ging da nichts. Und anders als heute standen Krane damals nicht auf jeder Wohnhaus-Baustelle. Wir wollten ein deshalb ein „profiliertes“ Profil, das leichter, belastbarer und verwindungssteifer war. So entstand das erste Meva-Profil.

THIS: Die gesamte Produktion war nur für den Eigenbedarf?

Gerhard Dingler: Meva war nur ein Produktionsbetrieb für Dingler Baugeräte und die Firma meines Partners. Doch Anfang der 70er Jahre lief die Konjunktur so gut, dass die Bundesregierung ab 9. Mai 1973 eine Investitionssteuer einführt; für alle Neuinvestitionen mussten 7,5 Prozent Investitionssteuer gezahlt werden. Das bedeutete eine gewaltige Vollbremsung für die Wirtschaft, und Ende 1973 kam die Ölkrise dazu.

Der an der Meva beteiligte Partner musste mit seiner Firma 1974 in die Insolvenz gehen, somit ging ein wesentlicher Abnehmer der Schalungen verloren. Ich übernahm die Anteile, habe einen Vertriebsleiter eingestellt und den Vertrieb über den Handel überregional, deutschlandweit, europaweit und international aufgebaut.

THIS: Gingen damit auch technische Veränderungen einher?

Gerhard Dingler: Bis dahin bestand unser Rahmen aus einem verkanteten, offenen Profil. Das war nicht gut zu reinigen. Wir wollten ein geschlossenes Profil, das darüber hinaus verwindungssteifer und stabiler ist. Dafür mussten wir das Flachmaterial nicht nur kanten, sondern anschließend auch verschweißen. Diese Kombination gab es zu der Zeit in der gesamten Stahlindustrie nicht.

Wir unternahmen mit unserem damaligen Profillieferanten Versuche. Ziel war das Profil zusammenschweißen, ohne dass die Schweißnaht stört und unter Belastung aufgeht. Nach einigen Irrwegen haben wir es geschafft, das Flachmaterial zu verformen, zu verschweißen und spanabhebend abzufräsen – alles unter Einhaltung der engen Toleranzen. Das Ergebnis haben wir patentieren lassen und in die Produktion gebracht.

Da in das Profil natürlich keine Löcher gebohrt und Ösen eingeschweißt werden sollten, benötigten wir zum Verbinden der Rahmen eine neue Lösung. So haben wir das Schalschloss entwickelt. Das richtete die Elemente selber aus, brauchte keine Fixpunkte und konnte angebracht werden, wo man es brauchte. Unsere Rahmenschalung wurde viel stabiler und flexibler. Jetzt hatten wir ein wirkliches Baukastensystem. Wenig später entwickelten wir die erste Wand- und Deckenschalung aus Aluminium.

THIS: Wie entwickelte sich Meva mit den neuen Produkten?

Gerhard Dingler: Die Produkte und der neu aufgestellte Vertrieb brachten Erfolge, auch international. Die Herausforderung war nun unsere Weiterentwicklung und Anpassung an die neuen Märkte. Dazu mussten wir auch in die Industrie, in größere Projekte wie Krankenhäuser, Ingenieurbauten, Kraftwerke oder Staudämme. Wir benötigten große Schalungselemente, die hohen Betondrücken widerstehen. Ziel war, die bis dahin übliche Betondruck-Aufnahme zu verdoppeln. Dies erreichten wir mit der 1983 vorgestellten Mammut-Schalung. Das Standardmaß betrug bei 3 Meter Höhe 1,25 bzw. 2,5 Meter Breite, die Frischbeton-Druckaufnahme lag bei 97 kN/m². Damit reduzierten wir die Schalzeit gegenüber einer Trägerschalung um etwa 50 Prozent.

THIS: Eine Frage an den Sohn: Wann sind Sie das erste Mal mit dem Thema Schalung in Kontakt gekommen?

Florian F. Dingler: Schon in ganz jungen Jahren. Mein Vater war stets sehr stark im Unternehmen engagiert. Wir haben nicht weit entfernt gewohnt, und somit lag es nahe, mit dem Fahrrad vorbeizuschauen. Meinen ersten Ferienjob hatte ich mit 13 Jahren.

THIS: Jetzt leiten Sie seit sieben Jahren das Unternehmen. Wie hat sich Meva in den letzten Jahren verändert?

Florian F. Dingler: Wir haben uns vom Hardware-Lieferanten zum Komplettdienstleister entwickelt. Der Kunde ist stärker auf Unterstützung angewiesen, denn es gibt Fachkräftemangel. Der Bedarf reicht von der 3-dimensionalen Takt- und Schalplanung bis zur Entwicklung von Logistikkonzepten, wenn der Kunde Just-in-Time-Lieferungen im Innenstadtbereich benötigt. Mit Gründung unseres Joint-Ventures BIM² Anfang 2019 sind wir auch Ansprechpartner für die digitalisierte Planung von Schalung und Rüstung. Heute sind wir stärker als Gesamtlösungsgeber gefordert.

THIS: Wie weist man da seine technische Kompetenz nach?

Florian F. Dingler: Zum Beispiel mit der aktuellen Ausgabe „Handbuch Arbeitsorganisation Bau – Schalarbeiten, Rahmenschalung Wände und Stützenschalung“ des Zeittechnik Verlages. Da kann jeder die Anbieter vergleichen. So können wir mit Zeitmessungen von unabhängiger Stelle nachweisen, dass Mammut XT oder Star-Tec XT definitiv 20 Prozent und mehr Schalzeit einsparen.

Gerhard Dingler: Wir liefern technische Vorteile, die Zeit- und Kostenaufwand deutlich reduzieren. Wir liefern Zuverlässigkeit und können auf Kunden verweisen, die mit der Mammut-Schalung 2.000 Einsätze gemacht haben. Die Schalung mit der einfach zu reparierenden Alkus-Vollkunststoffplatte als Schalhaut ist noch immer einwandfrei und voll funktionstüchtig – nach so vielen Einsätzen ohne Plattenwechsel. Das bedeutet auch Nachhaltigkeit.

THIS: Ist Ihnen im Ruhestand nicht langweilig?

Gerhard Dingler: Das war kein Schnitt von einem Tag auf den anderen, sondern eine Entwicklung. Mein Sohn hat sich gründlich eingearbeitet und mich immer stärker entlastet – erst im kaufmännischen Bereich und dann im Vertrieb, wo er viel bewirkt hat. Auch technisch hat er die erforderliche Feinfühligkeit und Kompetenz entwickelt. Er versteht die Schalungstechnik. Durch den Generationswechsel ist nichts verloren gegangen. Die Philosophie der Meva ist, dass wir nicht der Marktführer von der Größe her sein wollen, sondern bezüglich der Kompetenz. Das zeigen auch die Produktentwicklungen der letzten Jahre unter der Verantwortung meines Sohnes. Ich bin überzeugt, dass wir besser denn je für alle zukünftigen Herausforderungen aufgestellt sind.

Meva Schalungs-Systeme GmbH

www.meva.net



Betonverband Straße, Landschaft, Garten e.V. (SLG)

