



MM - PRODUKTION

MOBILE HALLEN ERHÖHEN FLEXIBILITÄT IN PRODUKTION

🕒 8. MAI 2018 👤 HENDRIK STÜWE 💬 SCHREIBE EINEN KOMMENTAR

200.000 Quadratmeter mobile Hallenfläche in dutzenden Objekten hat Rainer Nobereit aktuell bundesweit vermietet. Das modulare Hallen-Equipment, dessen Spektrum aktuell von Größen von 70 bis 33.000 Quadratmetern reicht, hat einen Sachwert von 70 Millionen Euro.

Nach dem Baukastenprinzip können die Hallen in einem Rastermaß von zehn bis 75 Metern Breite und vier bis acht Metern Höhe in Fünf-Meter-Schritten beliebig lang überall binnen zweier Monate errichtet und in Betrieb genommen werden. Das bietet vor allem Produktion und Logistik kurzfristig und flexibel die Möglichkeit, Produktions- und Lagerflächen zu erweitern. Der Clou: Der Logistiker mietet oder least die Halle zum festen Preis und nur für die Dauer ihrer Nutzung.

1995 begann Nobereit, der die Marktlücke als Logistikmanager bei Opel in Bochum erkannt hatte, mit einer ersten Zelthalle für DaimlerChrysler in Rastatt im Kontext der A-Klasse und des missglückten Elch-Tests. „Die brauchten damals schnell zusätzliche Lagerflächen und ich habe geliefert“, sagt der 59-Jährige. Vier Jahre später gründet der Baden-Badener dafür die [HaLog MCI GmbH & Co. KG](#) und liefert seither mobile Hallen aus Stahl, deren

Komponenten er bei Metallbauern produzieren lässt.

Je nach Standard kostet ihn der Quadratmeter je Halle 200 bis 500 Euro in der Herstellung. Das hängt von Heizung, Beleuchtung oder Kühlung ab. So verbaut er üblicherweise Schnelllauf-Rolltore, die 25.000 Euro pro Stück kosten. Die billigste Alternative kostet ein Zehntel dessen. „Wir liegen im Komfort immer oben, um die Module variabel einsetzen zu können,“ sagt Nobereit. So sind die bis zu acht Grad flachen Dächer etwa auf hohe Schneelasten im Voralpengebiet ausgelegt.

Sechs Millionen Euro Miete erzielt die HaLog aktuell pro Jahr mit der Überlassung ihrer Hallen, die zwischen drei und 20 Jahren stehen. Aktuell wird eine 22.000 Quadratmeter große Halle demontiert, aus der fünf neue kleinere Hallen teils beim selben Kunden, aber an anderen Standorten entstehen. 2000

Quadratmeter Halle liegen aktuell als Module ungenutzt auf Lager. Bis zu 15 Prozent der Kosten entfallen auf die Montage.

Waren die Kunden anfangs Automobilhersteller, haben nun auch Logistiker und Zulieferer das Potential mobiler Hallen entdeckt. Denn so können Mittelständler Hallen mit 2000 oder 4000 Quadratmetern auch testweise für eine neue Geschäftsidee und befristet auf zwei, drei Jahre für einen zusätzlichen Auftrag vor Ort nutzen.

Um die Variabilität der Logistik mit der Flexibilität der Finanzierung zu kombinieren, hat die Nürnberger Leasing 2013 für die Nobereit Holding die HaLog Leasing gegründet, um das Wachstum von dessen Hallengeschäft mit zu finanzieren. Diese erwirbt die Hallen und verleast sie anschließend an den Kunden. Das hat steuerliche Vorteile für den Kunden und verbessert dessen Liquidität.

Gut die Hälfte aller Hallen wird mittlerweile über die HaLog Leasing GmbH finanziert, was elf Millionen Euro entspricht. Für 2018 hat die Nürnberger Leasing für diesen Bereich Refinanzierungszusagen bis zu 15 Millionen Euro. Nobereits zwölf Mitarbeiter arbeiten je zur Hälfte in der Verwaltung und der Montage.

In Summe beschäftigen die Baden-Badener bei knapp 20 Subunternehmern ganzjährig gut 50 Mitarbeiter und lasten diese je zu einem Drittel bis zur Hälfte aus. Neue Aufträge sind binnen fünf Monaten realisiert: Der Vermesser prüft den Standort, die Komponenten werden beauftragt und Nobereits Montageteam setzt die Pfeiler mit 1,5 Meter langen und 30 Millimeter dicken Erdnägeln, die eine Ramme binnen Minuten in den Untergrund presst.

„Das ist das einzige Verfahren, das vom Zeltbau übergeblieben ist“, sagt Nobereit, dessen Sohn Nick die Arbeiten vor Ort koordiniert. Die Montageteams umfassen je Gewerk fünf bis acht Mann und

arbeiten zeitversetzt: Bereits nach der ersten Woche beginnt die Dachmontage, nach der zweiten der Wandaufbau. In der vierten Woche werden Elektrik montiert und Heizung installiert. „Wenn es noch schneller gehen muss, beginnen wir an zwei Seiten parallel“, sagt der Montageprofi.

Seine Philosophie: „Wir verkaufen keine Hallen mehr, sondern Lösungen.“ So hat er 2015 nicht nur eine Flüchtlingsunterkunft für 180 Personen in seinem Modulverfahren errichtet, sondern auch das Versorgungspersonal mit geliefert.

VORHERIGER BEITRAG

IoT-Plattform: Basis für eine cloudbasierte Tracking-Lösung

SCHREIBE EINEN KOMMENTAR

Deine E-Mail-Adresse wird nicht veröffentlicht. Erforderliche Felder sind mit * markiert.

Kommentar

Name *

E-Mail *

Website