

asphalt-Impressum

49. Jahrgang

Herausgeber:

Deutscher Asphaltverband (DAV) e.V.
 Schieffelingsweg 6, 53123 Bonn
 Telefon 0228 979650
 www.asphalt.de
 dav@asphalt.de

Verlag:

Giesel Verlag GmbH
 Hans-Böckler-Allee 9, 30173 Hannover
 Tel. 0511 7304-0, Fax 0511 7304-157
 info@giesel.de, www.giesel.de
 www.baunetzwerk.biz
 Postbank Hannover
 Konto-Nr. 90898-306, BLZ 250 100 30

Geschäftsführung:

Klaus Krause

Chefredaktion:

Dipl.-Journalistin Maïke Sutor-Fiedler (mai)
 Redaktionsbüro bauSATZ
 Düssenberg 61, D-45357 Essen
 Tel. 0201 8681064, Fax 0201 8681065
 m_sutor@yahoo.com

Redaktion:

Jürgen Reifig (rei), Bernd Hinrichs (hin)

Anzeigenleitung:

Kai Burkhardt
 Tel. 0511 8550-2566, burkhardt@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:

Angelika Jasper
 Tel. 0511 8550-2611, jasper@schluetersche.de

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 43 vom
 1. 1. 2014 gültig.

Druckunterlagen:

anzeigendaten-asp@schluetersche.de
 Tel. 0511 8550-2522, Fax 0511 8550-2401

Vertrieb/Abonnement-Service:

Tel. 0511 8550-2423, Fax 0511 7304-233
 vertrieb@giesel.de

Bezugspreis:

Jahresabonnement Inland: 103,00 Euro,
 inkl. Versandkosten und ges. MwSt.;
 Ausland: 112,00 Euro, inkl. Versandkosten.

Bei Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung erhalten Studenten 50 % Rabatt auf den Zeitungsnettopreis.

Bestellungen nehmen Buchhandlungen sowie der Verlag jederzeit entgegen. Der vergünstigte Bezug der Zeitschriften zum Abonnementpreis verpflichtet den Besteller zur Abnahme eines Jahrgangs. Danach gilt eine Kündigungsfrist von 10 Wochen zum Halbjahresende. Bei vorzeitiger Beendigung eines Abonnementsauftrages wird der Einzelpreis nachbelastet. Preisänderungen berechtigen nicht zur vorzeitigen Kündigung. Die Mitglieder des Deutschen Asphaltverbandes (DAV) e.V. erhalten die Zeitschrift als Mitglieder-Abonnement. Der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Erscheinungsweise: acht Ausgaben im Jahr.

Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Sie behält sich die redaktionelle Bearbeitung eingesandter Manuskripte und Leserbriefe ausdrücklich vor. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags.

Alle Rechte © Giesel Verlag GmbH, Hannover



International Standard
 Serial Number
 (ISSN): 0945-6228

Druck:

Gutenberg Beuys Feindruckerei GmbH
 Hans-Böckler-Straße 52, 30851 Langenhagen

**Echtzeitsteuerung –
ohne Kosten für die Unternehmen**

*Frederik Tengg und Simon Künz überzeugten
 zahlreiche Unternehmen von der
 „asphalt solutions“ Foto: hiQ solutions*



*„asphalt solution“ – In wenigen Minuten geplant
 und in Echtzeit gesteuert*

Wie asphalt bereits in der Ausgabe 6/2013 berichtete, beschäftigt sich die hiQ solutions GmbH in Wien mit der Echtzeitsteuerung von Baustellen und hat mit der „asphalt solution“ bereits ein anbieter- und herstellerunabhängiges Werkzeug entwickelt, mit welchem die Unternehmen ihre Baustellen in Echtzeit steuern können. Das System ist bemerkenswert, weil es die in der Praxis bislang auftretenden Probleme beim Asphalteinbau komplett erfasst und die gesamte Prozesskette in Echtzeit abbildet. Planänderungen werden durch das System umgehend verarbeitet. In der Praxis bedeutet dies, dass es die Zusammenarbeit aller Beteiligten in Echtzeit fortlaufend anpasst. Die Baustelle bleibt somit in einem durchgehenden Fluss, ohne Unterbrechungen. Hinsichtlich der Einbauqualität, ebenso die Einbaukosten und die Projektdauer berücksichtigend, wird der bestmögliche Ablauf zum jeweiligen Zeitpunkt ermöglicht. Laut Gesellschafter Simon Künz ist die „asphalt solution“ das bislang einzige System am Markt, welches die in der Praxis auftretenden Probleme erkennt und zugleich eine simple und praxisnahe Lösung anbietet. Denn die im Bauprozess unterschiedlichen Interessenslagen der Projektbeteiligten, etwa allfällige Streitigkeiten über Qualität oder Liefertreue oder der explodierende administrative Aufwand bei Disposition und Auftragsbearbeitung werden durch das System sukzessive abgebaut. Dies wird nach Herstellerangaben durch sämtliche Kunden der hiQ solutions positiv hervorgehoben. Allerdings, und das ist eine mit den Kunden gemeinsam gewonnene Erfahrung – die unternehmenspsychologische Komponente bei der Einführung des Systems ist nicht zu unterschätzen: Den zahlreiche geäußerten Ängsten der Mitarbeiter vor Veränderung kann nur durch transparente und zielorientierte Beratung und Einführung ins System entgegen werden. Schließlich ist der Nutzen für alle enorm, und die anfänglichen Ängste werden

durch Begeisterung abgelöst. Die „asphalt solution“ ist mittlerweile so ausgereift, dass in Kürze auf Kundenanfrage – unabhängig von der Projektgröße – der Bauleiter vor Ort sein Smartphone aus der Tasche ziehen und in drei Minuten einen Kostenvoranschlag unterbreiten kann. Wobei im Moment der Abfrage der komplette unternehmensinterne Prozess bereits abgebildet, sämtliche vorhandenen Einbaukomponenten berücksichtigt und die Taktung nach den besten örtlichen Begebenheiten schon abgeschlossen ist. Die Kunden der hiQ solutions erkennen interne Reibungsverluste umgehend und sehen, dass Einsparungen von 30 % und mehr möglich sind. Somit entstehen ab dem ersten Projekt für den Kunden keine zusätzlichen Kosten, da die in Betrieb genommene „asphalt solution“ lediglich an den Einsparungen partizipiert. Gesellschafter Frederik Tengg ergänzt mit Blick auf den Markt, dass Teilloptimierungen nur in Einzelfällen funktionieren können. So seien Großprojekte mit Asphaltmischanlagen- und Lieferexklusivität einfach zu optimieren und zu taktieren, spiegelten mit 10 bis 15 % Marktanteil aber nur einen Teil der Wirklichkeit im Asphalteinbau wider. Der Alltag in der Branche ist durch unzählige kleine und parallel laufende Projekte geprägt. In Summe braucht es also eine gesamtheitliche Betrachtung aller im Prozess Beteiligten. Und das Einbeziehen aller führt schließlich zu der hohen Effizienz des Systems. Die stabile Basis der „asphalt solution“ wird durch den Einsatz modernster und erprobter Technologien gewährleistet. Komplexe Algorithmen sorgen für die gesamtheitliche und schnelle Planung in wenigen Minuten. Und, so Tengg erfreut, die Mühe hat gelohnt: Die Kunden bestätigen die „asphalt solution“ als anwenderfreundlichstes und bestes System am Markt. Ende September, so Tengg, präsentieren die Wiener es auf der Fachausstellung anlässlich des FGSV-Kongresses in Stuttgart.