

# REVIER MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO  
MANAGER



Ausgabe 07 - 11. Jahrgang - 6,90 €

**BREDO  
DOPPELBODEN**  
Geht nicht, gibt's nicht!

**JUBILÄUM**  
10 Jahre  
REGIO MANAGER

**RANKING**  
Jubilare im  
Ruhrgebiet

**DIGITAL**  
Von Digital  
Natives lernen

# „Geht nicht, gibt’s nicht!“

Seit 25 Jahren realisiert Bredo Doppelboden aus Herne anspruchsvolle Doppelboden-Lösungen. Für Inhaber Eberhard Schel gibt es dabei keine Grenzen der Umsetzung.



Eberhard Schel, Inhaber von Bredo Doppelboden, auf seinem Element.

## Von einem zu drei Standbeinen

Gegründet wurde das Traditionsunternehmen 1992 in einer alten Schreinerei in der Herner Glockenstraße von Hans-Werner Brenner und Günther Breuing. Die Anfangssilbe der beiden Nachnamen und die erste Silbe ihres Metiers – Doppelboden – sollten fortan als Unternehmensnamen fungieren: Bredo! Das ursprüngliche Geschäftsfeld war die Installation von sogenannten Schaltwartenböden in Industrieanlagen, etwa von ThyssenKrupp oder RWE. „Damals hatte Bredo dieses eine Standbein. Da ging es darum, viele große Kabel zu verstecken. Rein um Funktionalität und Haltbarkeit, noch nicht vordergründig um ansprechendes Design“, erklärt Eberhard Schel. Der 53-Jährige stieß 2003 zum Unternehmen dazu und ist seit 2013 alleiniger Geschäftsführer. Er hat eine Menge neuer Expertisen mitgebracht und im Laufe der Jahre zwei weitere Standbeine aufgebaut, die Bredo zu dem Komplettanbieter von heute machen. „Ein weiteres Standbein ist seitdem der gehobene Innenausbau. Sprich Doppelböden, die mit hochwertigen Materialien appliziert werden – Holz, Glas oder Naturstein etwa. Alles, wo Ästhetik eine Rolle spielt“, beschreibt Schel. Doppelböden waren so auch auf einmal in anderen Bereichen außerhalb der „schmutzigen“ Schwerindustrie möglich, in repräsentativen Bereichen von Banken oder Versicherungen etwa. Genau diese Herausforderung hat Eberhard Schel aber motiviert. „Ich habe mich schon immer gerne mit Dingen beschäftigt, wo andere gesagt haben: Das geht nicht!“, sagt Schel selbstbewusst. Sein Slogan lautet daher: „Geht nicht, gibt’s nicht!“ – und der Erfolg gibt ihm recht.

Das dritte Standbein, das Schel mit aufgebaut hat, ist die Sanierung von Doppelböden. Je nach Kundenwunsch räumen die Bredo-Mitarbeiter die betroffenen Räume des Kunden leer, nehmen den Boden heraus, schälen den alten Belag ab und ersetzen ihn durch einen neuen, um anschließend die Räume wieder einzuräumen. „Teils machen wir das auch über Nacht. Der Kunde findet seine Räumlichkeiten am nächsten Morgen also genau so vor, wie er

**W**ofür das Unternehmen Bredo Doppelboden steht, können wir bereits im Empfangsbereich des Firmensitzes auf dem Westring 295 in Herne bestaunen: Ein Großteil des zentral gelegenen Büros befindet sich leicht erhöht auf einem doppelten Boden, ein Teil seiner Oberfläche ist verglast und erlaubt einen Blick auf die darunterliegende Fläche. Zusammen mit der bläulichen Illumination mutet das richtig futuristisch an – ein Hingucker für jeden Besucher! Wir haben es hier mit einem Doppelboden zu tun. Das heißt in diesem konkreten Fall: Die Bodenoberfläche ist auf rund zehn Zentimeter hohen Stützen montiert, die auf dem Rohboden darunter verklebt oder verdübelt wurden. In diesem Zwischenraum finden, ohne in ir-

gendeiner Weise zu stören, Kabel Platz, die Luft kann zirkulieren – und es sieht obendrein eben noch richtig schick aus. Mithilfe von Saug- oder Krallenhebern können die Doppelbodenelemente herausgenommen werden. „Doppelböden kommen überall dort zum Einsatz, wo viele Kabel verlegt werden sollen, die jederzeit erreichbar sein müssen“, erklärt uns Eberhard Schel, der Inhaber von Bredo Doppelboden. Mittlerweile seit 25 Jahren verlegt sein Unternehmen diese überaus praktischen Böden und feiert im September das Jubiläum. „In der Branche sind wir – abgesehen von den Herstellern – einer der wenigen Anbieter, der sich so lange am Markt behaupten konnte. Das macht mich schon etwas stolz“, sagt Schel mit leuchtenden Augen.



Vor 25 Jahren entstand Bredo als 2-Mann-Unternehmen in einer Herner Schreinerei.



Heute arbeitet das 12-köpfige Bredo-Team in diesem modernen Gebäude auf dem Westring 295 in Herne.

sie verlassen hat – allerdings mit einem nagelneuen Doppelbodenbelag“, sagt Schel lächelnd. Diese Lösungs- und Praxisorientierung schätzen die Kunden, viele vertrauen bereits seit vielen Jahren auf Bredo und neue kommen kontinuierlich hinzu – meist auf Empfehlung. Bredo Doppelboden konnte so in 25 Jahren kontinuierlich und solide wachsen: Heute machen die Herner einen Jahresumsatz von 8,6 Millionen Euro und beschäftigen zwölf Mitarbeiter. 2013 eröffnete Bredo zudem eine Niederlassung in Hamburg, 2015 eine weitere an der thüringisch-hessischen Grenze.

## Für jedes Umfeld der passende Doppelboden

Mit diesen drei Standbeinen und dem Motto „Geht nicht, gibt's nicht!“ hat Schel ein Alleinstellungsmerkmal im Doppelboden-Markt geschaffen. Heute bietet sein Unternehmen grundsätzlich vier Arten von Bodensystemen an: den normalen Doppelboden, den Schaltwartenboden, den gegossenen Hohlboden und den trockenen Hohlboden. „Für jeden Kunden schauen wir individuell, welche Art die beste Lösung darstellt. Dafür werden viele Faktoren gegeneinander abgewogen“, schildert Schel.

So zeichnet sich der normale Doppelboden dadurch aus, dass er jederzeit zerstörungsfrei geöffnet und wiederverlegt werden kann. Doppelbodenplatten aus Holzwerkstoff gehören der Baustoffklasse B1 (schwer entflammbar), Bodenplatten aus Mineralstoff der Baustoffklasse A2 (nicht brennbar) an. Die Aufbauhöhe reicht je nach Kundenwunsch von zehn Zentimetern bis über drei Meter (Rohboden bis Oberkante Doppelboden). Dabei ist die Belastung von Doppelböden teilweise höher als die vorhandene Deckenlast des Gebäudes. Standard sind etwa zwei Tonnen Belastungsfähigkeit pro Quadratmeter Doppelboden, realisierbar sind bis zu fünf Tonnen beim sogenannten Schaltwartenboden. Damit ist er prädestiniert für den Einsatz in der Industrie. „Auch in Rechenzentren mit riesigen Batterien macht diese Variante Sinn“, erklärt Schel. Die günstigste Doppelboden-Variante in Bredos Angebot ist der gegossene Hohlboden. Er widersteht einer Punktlast von 300 bis zu 500 Kilogramm sowie einer Belastung von bis zu zwei Tonnen auf dem Quadratmeter, außerdem ist jeder denkbare Belag – etwa Parkett – auftragbar. Sein Nachteil: Bis zur vollständigen Belegreife vergehen zirka vier Wochen. Denn zuerst muss Estrich aufgegossen werden und trocknen, bevor der Belag aufgebracht werden kann. „Der Kunde muss also schon vor dem

Gießen wissen, wo er z.B. seine Schreibtische stehen haben will. Sonst müssen nachträglich Öffnungen gebohrt werden“, so Schel. Wer also nicht vier Wochen warten kann oder will, für den bietet sich der trockene Flächenhohlboden (FHB) an: Seine Konstruktion ist bereits nach einem Tag belegbar, allerdings kostet er auch etwa doppelt so viel wie der gegossene Hohlboden. Weitere Vorteile der trockenen Variante: Durch seine modulare Bauweise kann er einer Punktlast von bis zu zwei Tonnen Stand halten; außerdem können Bodenheizungen und -kühlungen einfach integriert werden. Für viele Kunden wendet Bredo Mischlösungen an: Das Headquarter von Mitsubishi in Ratingen haben die Herner zum Beispiel sowohl mit trockenem als auch mit gegossenem Hohlboden ausgestattet - 18.000 Quadratmeter einschließlich aller Beläge. Egal für welche Bodenart aus dem umfangreichen Angebot an erstklassigen, langlebigen und ökologisch unbedenklichen Markenprodukten sich der Kunde entscheidet, Bredo steht ihm als Full-Service-Dienstleister stets zur Seite. Das reicht von der termingerechten Lieferung und dem präzisen und fachmännisch ausgeführten Einbau über die ausführliche anwendungstechnische Beratung bis hin zu Praxisseminaren zur Pflege der Doppelböden. ▶



Ein Hingucker am Bredo-Firmensitz: dieser elegante Doppelboden



Beeindruckende Referenz: Bredo hat unter anderem die Stores des Mode-Labels „Stone Island“ weltweit ausgestattet.



Ein im Doppelboden integriertes Blindenleitsystem in einer Sparkasse

Eindrucksvolle 3.000 Quadratmeter Doppelbodenbelag hat Bredo in der Deutschen Bank auf der Düsseldorfer Königsallee saniert.



## Vielfältige Projekte auf der ganzen Welt

Mittlerweile vertrauen Kunden auf der ganzen Welt auf die Qualitätsprodukte und den umfassenden Service von Bredo. „Sie schätzen vor allem unsere Flexibilität“, ist sich Schel sicher. „Durch unsere Struktur und unsere Lager, in denen wir unsere Produkte in großen Mengen parat halten, können wir in kürzester Zeit auch die anspruchsvollsten Projekte realisieren.“ Zu den Großkunden zählen z.B. Thyssen-Krupp, RWE, die Deutsche Bahn oder die Telekom. „Nur für diese Kunden haben wir bereits permanent 500 bis 700 Quadratmeter auf Lager“, erklärt Schel. Auch viele Banken, Sparkassen und Versicherungen schätzen die Funktionalität und die Ästhetik von Bredo-Doppelböden: die Signal Iduna in Dortmund etwa, die AXA in Köln, die Sparkassen Herne, Essen, Dortmund, Siegen und Neuss (um nur einige zu nennen), die Postbanken in Krefeld, Mönchengladbach, Bonn und Düsseldorf gehören auch dazu. Besonders stolz ist Eberhard Schel auf die Ausstattung des italienischen Mode-Labels Stone Island: „Im Flagship-Store in London haben wir 300 Quadratmeter Doppelboden gelegt, der vierfach verschraubt wurde, um den hohen Belastungen durch Warenträger standzuhalten. Als Belag haben wir gebürs-

teten Edelstahl in Schwarz und Silber verwendet und eine ganz besondere Beleuchtung eingesetzt. Sehr toll anzusehen!“ Auch die Stone Island-Stores in Amsterdam, Cannes, Hamburg, Los Angeles, Madrid, Mailand, New York, Paris, Schanghai und Verona zielt ein solches Bredo-Produkt. Aktuelle Großprojekte von Bredo sind die Ausstattung des Hamburger Flughafens mit einer Bodenfläche von 30.000 Quadratmetern sowie die Installation eines 11.000 Quadratmeter großen Schaltwartenbodens für ein Großrechenzentrum in Frankfurt am Main. Trotz weltweiter Tätigkeit ist Bredo nach wie vor stark regional verwurzelt: „Selbstverständlich gehören zu unserem Kundenkreis auch viele Mittelständler, die nur wenige Quadratmeter Doppelboden benötigen“, erklärt Schel. „Wir haben zudem eine starke Partnerschaft mit der Firma Möbel Beck, NRWs größtem Büroeinrichter. Da wollen Kunden Systemlösungen, bei denen unser Doppelboden ein Bestandteil ist.“

## Immer auf der Suche nach neuen Lösungen

Getreu dem Motto „Geht nicht, gibt's nicht!“ ist Eberhard Schel immer auf der Suche nach neuen Lösungen und Trends, die das Leben vereinfachen. Aktuell arbeitet er mit seinem Team z.B. an Führungsmög-

lichkeiten für sehgeschädigte Menschen speziell für Doppelböden - das ist eine Partnerschaft mit Hoba Steel in Holzwickede. „Viele Unternehmen wissen gar nicht, wie man das Teilhabegesetz für sehgeschädigte Menschen konkret umsetzen kann. Wir haben Lösungen dafür mit entwickelt, etwa Aufmerksamkeitspunkte oder Leitlinien in den Doppelböden“, erklärt Schel. Ein weiterer Trend, den Schel unterstützt, sind die sogenannten Loose-Lay-Systeme. Diese Design-Beläge müssen nicht mit dem Doppelboden verklebt werden, sondern können einfach lose ausgelegt werden. „Das ist sehr praktisch. Man kann das auf alle Bereiche anwenden, z.B. auch auf Teppichfliesen oder Edelstahlböden. In unserem Büro hier sind überall Loose-Lay-Systeme. Nur die Sockelleisten an den Wänden sind geklebt“, bringt uns Schel ins Staunen. Und noch einen weiteren Trend sieht der Geschäftsführer: Doppelböden, die Luft noch besser führen und durchlassen. „Vor Kurzem haben wir pulverlackierte Gitterrostböden in einem Rechenzentrum verlegt. Die lassen das Vielfache an Luft durch wie herkömmliche Böden“, veranschaulicht er.

Man merkt einfach: Der Mann ist voll in seinem Element, der Doppelboden ist seine Leidenschaft. Und man darf gespannt sein, welche Lösungen Eberhard Schel mit seinem Team in den nächsten 25 Jahren noch verwirklicht. ■



Eberhard Schel mit seinem tatkräftigen Bredo-Team

### KONTAKT

**Bredo**  
DOPPELBODEN

**Eberhard Schel**  
Bredo Doppelboden GmbH  
Westring 295 · 44629 Herne  
Telefon: 02323/58666 · Telefax: 02323/58668  
Mail: schel@bredo-doppelboden.de  
Web: www.bredo-doppelboden.de