









25 JAHRE C+L SYSTEMBODEN NORD VERTRIEBS GMBH & CO. KG, BUCHHOLZ

Mit doppeltem Boden

Mit Systemböden lassen sich Räume problemlos den Wünschen der Nutzer anpassen. C+L Systemboden Nord bietet seit 25 Jahren passende Lösungen.

ie liegen in Hamburg in den Tanzenden Türmen, in der Ericusspitze oder auch in der Zentrale des Germanischen Lloyd in der Hafencity: Zehntausende Quadratmeter Hohlboden hat das Unternehmen Systemboden Nord in Neubauten in der Hansestadt, im gesamten norddeutschen Raum und in Nordrhein-Westfalen verlegt. Viele dieser Gebäude machen zwar vor allem durch spektakuläre Architektur von sich reden. Funktionieren, etwa als Büro- oder Gewerbefläche, müssen sie aber auch. Und dafür sind Systemböden eine kluge Wahl: In ihrem Hohlraum verschwinden sämtliche Installationsleitungen.

"Ein Systemboden ist die ideale Lösung zur problemlosen Versorgung einzelner Arbeitsplätze mit Energie- und Informationsleitungen", sagt Geschäftsführer Frank Lauterbach. "Und er ist dabei so flexibel, dass Arbeits- und Raumsituationen jederzeit verändert werden können." Noch anspruchsvoller wird es in Technikräumen: Wo Maschinen, Serverschränke oder Steueranlagen stehen, muss der Boden einerseits extrem tragfähig, andererseits die Leitungen jederzeit zugänglich sein. Doppel- und Schaltwartenböden sind die passende Antwort der Spezialisten aus Buchholz, zu finden in Rechenzentren und U-Bahnschächten genauso wie bei Airbus, wo eines der aktuellen Projekte im Bau ist: Die Forschung für neue Antriebstechnologien steht in Finkenwerder auf sicherem Boden aus dem Hause Systemboden Nord.

Mit Frank Lauterbach ist bereits die zweite Generation am Ruder. Als die Gründer Jürgen Lauterbach und Reinhard Clausen sich 1997 selbstständig machten, brachten sie Erfahrung aus ihrer Tätigkeit bei einem großen Bodenspezialisten mit. Frank Lauterbach hat seinen Vater beim Start unterstützt: "Ich steckte damals mit-

ten im Abitur und habe nebenbei die erste Kalkulationssoftware für meinen Vater programmiert." Bis er tatsächlich in das Unternehmen einstieg, vergingen jedoch zwölf Jahre. Erst nach einer Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann, nach Stationen als Vertriebsleiter für Osteuropa und als Key-Account-Manager war es soweit. "Ich wollte nicht im eigenen Betrieb groß werden, sondern möglichst vielfältige Erfahrungen sammeln", sagt der 44-Jährige. Nach einem sukzessiven Übergang steht er nun seit fünf Jahren allein an der Spitze, ein neunköpfiges Team und ein Vertriebsbüro in Nordrhein-Westfalen gehören dazu. Und daran will der Geschäftsführer auch gar nichts ändern: "Flache Hierarchien sind mir wichtig. Ich will immer für meine Mitarbeiter ansprechbar sein, da ist unsere Größe optimal." Vom eingespielten Team profitieren auch die Kunden: "Flexibilität ist das, was uns auszeichnet. Egal, ob es um

einen oder 50.000 Quadratmeter geht." Langjährige Kooperationen mit Nachunternehmen und deren Montageteams sowie das hohe Maß an Erfahrung in der Projekt- und Bauleitung sind dazu Punkte, die Auftraggeber überzeugen. Flexibilität kann auch heißen: Umdenken. Als vor zwei Jahren die ersten Mitarbeiter ins Homeoffice wechselten, stellte ihr Chef gleich das komplette Unternehmen auf den Prüfstand: "Mir war schnell klar, dass wir unsere Strategie anpassen müssen. Der Bau von Büroflächen und damit die Nachfrage nach dem klassischen Hohlboden, der bisher unser Steckenpferd war, dürfte sinken", so Lauterbach. Also konzentrierte sich die Akquise gezielt auf Branchen mit hohen technischen Anforderungen: Kliniken, Server-Farmen, Energieversorger.

In kurzer Zeit konnte das Unternehmen seinen Kundenkreis erweitern, die Resonanz überraschte fast: "Das ist in so einer Geschwindigkeit dazugekommen, dass wir jetzt das zweite Rekordjahr in Folge haben", sagt Lauterbach zufrieden. Er rechnet damit, dass künftig auch das Bauen im Bestand eine größere Rolle spielen wird, "schon aus Gründen der Nachhaltigkeit und der Materialknappheit". Die passende Bodenantwort liegt parat: "Mit Hohlböden in Trockenbauweise lassen sich Bestandsgebäude sehr schnell revitalisieren. Das ist ein großer Zukunftsmarkt." Lauterbach sieht sein Unternehmen daher gut aufgestellt: "Veränderungen wären ohnehin gekommen, Corona wirkt da nur wie ein Katalysator und beschleunigt manches."

Ute Klingberg

IHKLW gratuliert

Unsere IHKLW gratuliert zum Jubiläum und wünscht weiterhin viel Erfolg:

150 Jahre

Georg-Wilhelm Böllhoff Inh. Hinrich Böllhoff

Wolfsburg (1. Mai)

125 Jahre

Dirk Wrogemann Bäckerei-Stehcafé

Wietzendorf (10. April)

75 Jahre

Schmoy & Schwade Grundbesitzverwaltung Inh. Matthias Schwade e.K.

Bad Bodenteich (26. April)

50 Jahre

Rolf Glenewinkel GmbH

Celle (1. April)

Engelbert Knorr Kranverleih

Hollenstedt (1. April)

Hans-Heinrich Wienberg Reisegewerbe

Hollenstedt (1. April)

Ulrich Decker Handelsvertretung Inh. Karen Bruckner e.K.

Seevetal (1. April)

Wilhelm Lütjens Pension Menkenhof

Soltau (1. April)

Juwelier Schneider GmbH

Gifhorn (14. April)

Imke Hammes Pension

Suderburg (15. April)

Dr. Michael Bittermann Internetdienstleistungen

Wolfsburg (5. Mai)

Urkunden zum Firmenjubiläum

Sie feiern in diesem Jahr mit Ihrem Unternehmen ein Jubiläum, zum Beispiel zum 25-, 40-oder 50-jährigen Bestehen? Unsere IHKLW erstellt Ihnen gern eine kostenfreie Urkunde. Weitere Informationen unter ihk-lueneburg.de/firmenjubilaeum.

Urkunden für Mitarbeiter-Jubiläen

Ein Mitarbeiter feiert ein Arbeitsjubiläum oder geht in Ruhestand? Für beide Anlässe stellt unsere IHKLW Ihnen gern Urkunden aus. Anfordern können Sie diese für 34,57 Euro pro Stück unter ihk-lueneburg.de/ehrenurkunden.

WWW.BARTRAM-BAUSYSTEM.DE

von der Vision zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau













BARTRAM BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

- Entwurf und Planung
- Festpreis
- Fixtermin
- 40 Jahre Erfahrung
- Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich.

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG Ziegeleistraße · 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0 Fax +49 (0) 4871 778-105 info@bartram-bausystem.de

