



Report



Wohnbau- förderung

*Woher das Geld kommt,
wofür es verwendet wird.
Der Bundesländercheck.*

14

Round Table

Experten aus Politik und Wirtschaft diskutierten über das neue Normengesetz.

30

Turbulente Zeiten

Der heimische Fenstermarkt steht vor großen Umwälzungen.

BAUEN, DASS ALLE SCHAUEN!



DEIN BAUMEISTER

Ein Traumhaus, bei dem man aus dem Staunen nicht herauskommt? Dafür braucht es einen Profi, dem man vertraut: den Baumeister! Er garantiert durch seine persönliche Betreuung dafür, dass Bauvorhaben reibungslos funktionieren. Ob Planung, Bauaufsicht oder als Generalunternehmer – der Baumeister gibt Sicherheit. Denn bauen heißt vertrauen.

www.deinbaumeister.at



**BAUEN HEISST
VERTRAUEN**

EDITORIAL



BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

Unterschiedliche Sichtweisen

Die Aufhebung der Zweckbindung der Wohnbauförderung ist für viele der Sündenfall der heimischen Wohnbaupolitik. Seit Jahren bemühen sich Bundespolitiker und Bauwirtschaft um eine Wiedereinführung und scheitern spektakulär am kategorischen »Njet« der Länder. Die treuerzigen Behauptungen der Länder, heute mehr eigene Mittel in die Wohnbauförderung zu stecken als vor 2008 zweckgebunden vom Bund kamen, halten in den meisten Fällen einer Überprüfung leider nicht stand. Auch im Vergleich zum Vorjahr sind die Wohnbaufördertöpfe 2016 fast durch die Bank geringer dotiert. Alles zur Entwicklung der Wohnbauförderung lesen Sie ab Seite 22. Für heftige Diskussionen hat in den letzten Jahren immer wieder das heimische Normenwesen gesorgt. Die viel zitierte Normenflut mache das Bauen unnötig komplex und damit teuer, sind noch die sachlichsten Kritikpunkte. Weil auch die Überarbeitung des Normengesetzes für viele alles andere als der große Wurf ist, hat der *Bau & Immobilien Report* eine Expertenrunde aus Gegnern und Befürwortern zum Round Table gebeten (S. 14).



qualityaustria
Erfolg mit Qualität

Quality Austria
Trainings-, Zertifizierungs-
und Begutachtungs GmbH

Customer Service Center
Am Winterhafen 1/1, 4020 Linz
Tel.: (+43 732) 34 23 22

www.qualityaustria.com

bau+immobilien Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



14 ROUND TABLE. Expertendiskussion zum neuen Normengesetz.



22 WOHNBAUFÖRDERUNG. Der große Bundesländercheck.



30
Turbulente Zeiten

Heftige Umwälzungen am heimischen Fenstermarkt: Pleiten, Umstrukturierungen, neue Player.



42
Wiener Zinshausmarkt

2015 war ein absolutes Rekordjahr. Aktueller Trendbezirk: die Brigittenau.

4 **Inside.** Aktuelle Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche.

12 **Fragen an die Politik.** Thema Bestbieterprinzip & Lebenszykluskosten.

20 **»Verzahnt« am Bau.** Die Digitalisierung schreitet voran.

26 **Bauen & Energie.** Ein Streifzug durch die erste große Messe 2016.

36 **Gefährlicher Abwärtstrend.** Die Dämmstoffindustrie leidet weiter.

48 **Forschung.** Rückenwind für die Bauteilaktivierung.

50 **Harvest Map.** Auf dem Weg zur Kreislaufwirtschaft.

54 **Best of Immobilien.** Nationale und internationale Vorzeigeprojekte.

58 **Firmennews.** Neues aus den Unternehmen.

62 **Recht.** Claim Management – wie man Streit vermeiden kann.

IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autoren: Mag. Eva Brunnsteiner, Mag. Karin Legat, Lektorat: Mag. Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernhard Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien, Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 office@report.at Website: www.report.at



Inside

S IMMO

Fokus bleibt auf Berlin

Die S Immo verzeichnet in Deutschland deutliche Zuwächse.

Die Deutschlandtochter der S Immo AG, die S Immo Germany, blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2015 zurück. In insgesamt 28 Transaktionen wurde das Portfolio um 130.000 m² erweitert, die vermietbaren Flächen erhöhten sich dadurch um etwa 30 %. Die Zukäufe erfolgten zum Großteil in Berlin, vereinzelt wurden auch Objekte in Potsdam, Magdeburg und Leipzig erworben. Etwa zwei Drittel der neuen Immobilien sind Bestandsgebäude, bei den verbleibenden Objekten können entweder Baurecht geschaffen oder Revitalisierungen umgesetzt werden.



Um die steigende Nachfrage nach leistbarem Wohnraum zu befriedigen, soll in Wien künftig mehr, schneller und preiswerter gebaut werden.

Neue Wohnbau-offensive in Wien

Mit einem zusätzlichen Wohnbauprogramm will Wohnbaustadtrat Michael Ludwig den Output an neuen Wohnungen ab 2017 jährlich um 30 Prozent erhöhen. Zudem startet noch heuer ein Sofortprogramm.

Aktuell werden in Wien pro Jahr rund 10.000 neue Wohnungen errichtet, davon 7.000 aus dem geförderten Bereich. Um die Neubauleistung auch in den kommenden Jahren auf ähnlichem Niveau zu halten und mittelfristig noch zu steigern, startet die Stadt Wien nun eine zusätzliche Wohnbauoffensive, die ab 2017 die Wohnbauleistung 13.000 Wohnungen pro Jahr anheben soll. Das Wohnbaupaket umfasst ein ganzes Maßnahmenbündel zur Optimierung, Beschleunigung und Steigerung der Effizienz in den Planungs- und Entwicklungsschritten. »Damit werden Verfahren beschleunigt und die Projektrealisierung von der Konzeption bis zur Schlüsselübergabe deutlich verkürzt«, betont der Wiener Wohnbaustadtrat Michael Ludwig.

Durch eine Optimierung von Verfahrensabläufen in Wohnbau und Planung, eine effizientere Gestaltung und den Abbau von Hindernissen soll die Zeit von Bauträgerwettbewerb bis Wohnungsübergabe von 36 auf 32 Monate gesenkt werden. Günstiger sollen die Wohnungen unter anderem durch eine Deckelung der Kosten der Freiraumgestaltung und eine Optimierung der Gemeinschaftseinrichtungen werden. Zudem soll eine Anpassung der Förderrichtlinien bei Wärmeschutz und Fenster sowie der Stellplatzverpflichtung Kostenreduktionen bringen. Und schließlich sollen zusätzliche Grundstücke und Flächen durch eine konsequente Umsetzung der Immobilienstrategie der Stadt Wien mobilisiert werden. Zusätzlich kündigt Ludwig ein Sofortprogramm, das noch heuer starten soll, mit 1.000 Wohnungen in Holzbauweise an. ■



Projekt Leuchtenfabrik in Berlin-Oberschöneeweide.

»Es gelingt es uns immer besser, Synergieeffekte zu erzeugen, indem wir etwa Erfahrungen aus dem Gewerbebereich auf den Wohnbereich und umgekehrt übertragen«, sagt Geschäftsführer Robert Neumüller. Als Beispiele nennt er u.a. das Revitalisierungsprojekt »Leuchtenfabrik«.

Für die Zukunft stellt Ernst Vejdovszky, Vorstandsvorsitzender der S Immo AG, klar: »Berlin bleibt auch in Zukunft ganz klar in unserem Fokus.« ■

news in kürze



STRABAG

Zuschlag für Kraftwerksbau

DIE STRABAG WURDE im Rahmen eines Konsortiums mit der Errichtung des Kraftwerks Vranduk am Fluss Bosna in Bosnien beauftragt. Der Auftrag umfasst die Planung, den Bau, die Lieferung und die Installation des 20-MW-Wasserkraftwerks sowie dessen Erprobung und Inbetriebnahme. Das Kraftwerk soll für 57 Mio. Euro innerhalb von knapp vier Jahren entstehen.

WAAGNER-BIRO

Aufträge in England fertiggestellt

IN ENGLAND HAT Waagner-Biro zwei Projekte erfolgreich abgeschlossen: An der Blavatnik School of Business in Oxford hat Waagner-Biro für 7,6 Mio. Euro eine vollverglaste Doppelfassade errichtet. Für das Konferenzzentrum Wellcome Trust in Oxford wurde für 3,7 Mio. Euro ein Stahl- und Glasdach für den historischen Küchengarten konstruiert.

CA IMMO

Neue Anleihe

DIE CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG begibt eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 150 Mio. Euro und einer Laufzeit von sieben Jahren. Der Kupon der fix verzinsten Anleihe liegt bei 2,75 %, die Stückelung bei 1.000 Euro. Von der internationalen Ratingagentur Moody's wird die Anleihe mit dem Ratinggrad Baa2 und einem stabilen Ausblick bewertet.



Unter der Leitung von Karin Bauer, DerStandard, diskutierten Karl Friedl, M.o.o.con, Marta Schreieck, Henke Schreieck Architekten, Arnold Koller, Delta, und Chris Müller, Tabakfabrik Linz, über das Büro der Zukunft.

Keine Ahnung, wofür

Unter dem Motto »Aufbruch zu neuen Arbeitswelten – Auswirkungen auf Objekte und Services« ging der bereits 6. Bauherrenkongress von M.o.o.con und Delta über die Bühne. Dabei zeigte sich, dass Arbeit immer zeit- und ortsunabhängiger stattfindet. Eine wichtige Rolle können »Keine-Ahnung-wofür-Räume« spielen.

Brauchen wir noch Büros? Definitiv, aber sie werden anders«, schickten die Gastgeber des Tages, Karl Friedl, Geschäftsführer von M.o.o.con, und Wolfgang Kradschnig, Geschäftsführer von Delta, gleich zu Beginn vorweg. Wie radikal anders wir unsere Arbeitsumgebungen denken müssen, zeigten einige der Impulsvorträge am Podium.

Keynote-Speaker und Zukunftsforscher Harry Gatterer gab den Anstoß, bei der Gestaltung von Büroräumlichkeiten und -gebäuden immer den »Keine-Ahnung-wofür-Raum« einzuplanen, in dem Neues entstehen kann.

»Wir planen immer ‚Keine-Ahnung-wofür-Räume‘«, versicherte Marta Schreieck, die Architektin des Ersten Campus von Henke Schreieck Architekten postwendend. „Wichtig ist, neutrale, aber spannende Räume mit unterschiedlichen Atmosphären zu schaffen, in denen Nutzungsänderungen möglich sind.“

Dass der eigene Arbeitsplatz zunehmend an Stellenwert verliert, erläuterte auch Arnold Koller, Geschäftsführer von Delta, in seinem Impulsvortrag über die Auswirkungen der Digitalisierung auf Objekte und Services. »Während die Einrichtung mit einer Lebensdauer von durchschnittlich 15 Jahren und Gebäude mit rund 30 Jahren langle-

big sind, prägen die Errungenschaften der IT unsere Arbeitswelt mit der Regelmäßigkeit von drei Jahren immer wieder aufs Neue«, erklärt Arnold Koller. In Bezug auf mobiles Arbeiten geht Koller davon aus, dass das schon aufgrund der Digital Natives ein absolutes Trendthema der Zukunft werden wird.

Schließlich wurde auch die gelebte Praxis aufgezeigt. Das kürzlich umgebaute Wiener Büro von M.o.o.con wurde als Heimathafen mit einer Vielfalt an Arbeitsumgebungen, die je nach Tätigkeit im Wechselspiel von allen MitarbeiterInnen genutzt werden können, konzipiert. Austausch und Vernetzung, Flexibilität und Mobilität werden hier groß geschrieben und von verschiedenen Arbeitsmodulen unterstützt. Die Tätigkeiten der MitarbeiterInnen stehen hier im Vordergrund und geteilt wird alles – vom Schreibtisch bis zur Solo-Box.

»Es geht nicht mehr um den eigenen Schreibtisch, sondern um das gemeinsame Büro, verstanden als Heimathafen, in den die MitarbeiterInnen gerne einkehren, weil sie hier Motivation und Unterstützung finden, lernen und Wissen weitergeben und die beste Arbeitsumgebung für sich finden«, erklärte der zuständige Projektleiter Bernhard Herzog von M.o.o.con.

Gut für die Umwelt,
perfekt für die Raumluft,
ideal für Allergiker.



Die ökologischen Innenfarben von Sto – natürliche Reinheit für die perfekte Wand.

Je besser das Raumklima, um so besser das Befinden – vor allem für Allergiker. Unsere ökologischen Innenfarben werden ausschließlich aus ressourcenschonenden Rohstoffen hergestellt. StoColor Sil In, StoColor Sil Mineral, StoColor Sil Premium und StoColor Sil Comfort sind frei von Konservierungsmitteln und bieten Schimmelschutz ohne chemische Wirkstoffe.



sto

köpfe des monats



Neu bei Nevaris

Homscheid (o.) & Götz

Mit Jahresende 2015 ist der langjährige Geschäftsführer Helmut Houdek aus der Nevaris Bausoftware GmbH, die bis 1.10.2015 unter AUER-Die Bausoftware GmbH firmierte, ausgeschieden. Seit 1. Jänner fungieren Michael Homscheid und Wolfgang Götz als gleichberechtigte Geschäftsführer.



Neue Verantwortung

Michael Allesch

Seit Anfang Februar 2016 ist Michael Allesch der neue Geschäftsführer der Bereiche Marketing und Vertrieb bei Saint-Gobain Rigips Austria. Damit folgt er Peter Leditznig nach, der sich aus dem aktiven Geschäftsleben zurückzieht. Allesch ist bei Saint-Gobain Rigips Austria seit Jänner 2015 als Business Development Manager tätig. Zuvor war er bei Hilti für die Anwendungen im Innenausbau in Zentraleuropa verantwortlich.



Wechsel

Ernst Kovacs

Seit Jänner 2016 verstärkt Ernst Kovacs die Kallco Gruppe als Geschäftsführer für die Bereiche Projektentwicklung und Vermarktung. Kovacs verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft, so war er bei Raiffeisen evolution für die Projektentwicklung in Österreich, Tschechien und der Slowakei verantwortlich. Kovacs führt die Geschäfte von Kallco gemeinsam mit Winfried Kallinger und Stefan Eisinger.

Sorgenkind Heimmarkt

Während sich die internationalen Märkte für Baumit 2015 durch die Bank positiv entwickelten, musste am Heimmarkt Österreich ein empfindliches Minus hingenommen werden. Diesem Trend folgend will Baumit 2016 in weitere Länder in West- und Nordeuropa expandieren.



Während Robert Schmid (l.) erfreuliche Zahlen für Baumit International präsentieren konnte, musste Georg Bursik für die Wopfinger Baustoffindustrie ein deutliches Minus verkünden.

Trotz schwierigem Umfeld konnte die Baumit International gegenüber 2014 den Umsatz um 30 Millionen Euro (+ 3,3 %) auf 940 Mio. Euro steigern. »In beinahe allen Baumit-Ländern haben wir eine positive Umsatzentwicklung zu verzeichnen«, zieht Robert Schmid, Geschäftsführer der Baumit Beteiligungen GmbH, Bilanz.

Baumit Deutschland investierte 2015 allein in den Ausbau und die Mo-

dernisierung über zehn Millionen Euro. In die Modernisierung des ungarischen Bindemittelwerkes in Visonta investierte Baumit rund drei Millionen Euro, weitere drei Millionen flossen in die Errichtung eines modernen Werkes für pastöse Putze in der Ukraine.

Nach der zunehmend positiven Entwicklung der Märkte in Osteuropa will Baumit 2016 auch im Westen Europas neue Märkte erschließen. »Wir forcieren unser Engagement in England, Frankreich und Spanien, um der Größe der Länder entsprechende Unternehmen aufzubauen. In Deutschland sind heuer weitere zehn Millionen Euro an Investitionen für den Kapazitätsausbau in Landsberg geplant. Die gezielte Bearbeitung des Baltikums, konkret Lettlands und Litauens, stehen heuer ebenfalls am Plan«, hat sich Robert Schmid mit seinem Team von Baumit International einiges für 2016 vorgenommen.

>> Empfindliches Minus <<

Weniger erfreulich hat sich 2015 in Österreich entwickelt. Das liegt vor allem an der Zurückhaltung der öffentlichen Hand. Neben neuen Großprojekten im Hochbau fehlen laut Georg Bursik, Geschäftsführer der Wopfinger Baustoffindustrie GmbH, auch deutliche Impulse zur Förderung der Investitionsbereitschaft. »Darüber hinaus hat 2015 das extrem heiße Sommerwetter in Verbindung mit den niedrigsten Energiepreisen seit über zehn Jahren unserem wichtigen Geschäftsfeld Wärmedämmung nicht gut getan.« Als Ergebnis musste die Wopfinger Baustoffindustrie GmbH ein Umsatzminus von 5,7 Prozent auf 148 Mio. Euro hinnehmen. ■

ABiS Bausoftware



ABiSPlan ABiSAVA ABiSStatik

ABiS Softwareentwicklungs Ges.m.b.H.
Rechbauerstraße 20-22 8010 GRAZ
Tel.: 0316 / 83 13 61 Fax: 0316 / 83 78 08
www.abis-software.com



Neuer Leiter

Harald Pflanzl

Seit Januar 2016 leitet Harald Pflanzl bei BASF als Head of Sub Region Central Europe mit Sitz in Wien die Sub-Region Zentraleuropa. Er folgt damit auf Joachim Meyer, der Ende April in den Ruhestand gehen wird. Pflanzl ist seit dem Jahr 2000 bei BASF tätig. Zunächst war er in der heutigen BASF-Einheit BASF Bauchemie als Geschäftsführer zuständig, und dann bis 2009 in verschiedenen Regionen für den Geschäftsbereich „Betonzusatzmittel“ verantwortlich.



Neuer Verkaufsleiter

Helmut Walten

Helmut Walten übernahm per 15. Februar bei der zur Widersdorfer Gruppe zählenden w&p Baustoffe GmbH die Verkaufsleitung in Österreich. Der gebürtige Klagenfurter konnte im Laufe seiner langjährigen Managementtätigkeit bei namhaften Unternehmen der Bauzulieferindustrie unterschiedliche Vertriebsorganisationen und Gesellschaften sowohl national als auch international mit Erfolg aufbauen, neu ausrichten und am Markt nachhaltig positionieren.



Weiter im Vorstand

Ernst Vejdovszky

Der Aufsichtsrat der S Immo AG hat den Vertrag von Ernst Vejdovszky über den Vorstandsvorsitz des Unternehmens für weitere knapp dreieinhalb Jahre, also bis Mitte 2019, verlängert. Vejdovszky ist Mitbegründer der S Immo AG und seit fast dreißig Jahren im Vorstand tätig. Von 1982 bis 2005 hatte Vejdovszky unterschiedliche Funktionen im Konzern der Erste Bank inne.



Trauer um Dübel-Pionier

Artur Fischer

Die Baubranche verliert einen ihrer größten Innovatoren. Am 27. Jänner ist Artur Fischer im Alter von 96 Jahren verstorben. Fischer hat das gleichnamige Unternehmen 1948 gegründet und zu weltweitem Erfolg geführt. 1980 gab er die Verantwortung für das Familienunternehmen an seinen Sohn Klaus Fischer weiter. Mit mehr als 1.100 Patenten und Gebrauchsmustern galt Fischer als einer der produktivsten Erfinder der Welt.



So baut der Baumeister,
weil sich Energieeffizienz rechnet.

So baut Österreich!

Ziegel-Förderung
€ 1.000,-
Geld-zurück-Aktion
Jetzt Gutscheine sichern!

Mit Porotherm W.i -Ziegeln entscheiden Sie sich für niedrigere Energiekosten und bestes Wohnklima. Mit seiner integrierten Wärmedämmung spart er Zeit und Geld. Erfüllen Sie sich Ihren Wohntraum und fühlen Sie den Unterschied. **Porotherm W.i – Die Ziegel-Innovation mit Mehrwert: Wohlfühlen und Wärmedämmung inklusive.**

www.wienerberger.at



Wienerberger
Building Material Solutions



Aktien

UBM – die Top-Aktie 2015

Das Jahr 2015 war für die an der Börse Wien gelisteten Titel aus der Bau- und Immobilienwirtschaft ein ziemlich erfreuliches. Mit Warimpex zeigte nur ein einziges Unternehmen eine negative Performance, alle anderen verzeichneten teils satte Zuwächse.

Wer Anfang des Jahres 2015 in Aktien aus der Bau- und Immobilienwirtschaft investiert hat, konnte eigentlich kaum etwas falsch machen und sich Ende des Jahres mit ganz wenigen Ausnahmen über ein hübsches Weihnachtsgeld freuen. Zum neuen Branchenprimus aufgestiegen ist UBM mit einem Plus von 53,32 Prozent, dahinter folgen Wienerberger mit einem Plus von 49,32 Prozent und Conwert mit 43,88 Prozent. Aber auch die restlichen Titel streiften 2015 ordentliche Gewinne ein. Aus der Reihe tanzten lediglich die Immofinanz mit einem mageren Zuwachs von 0,43 Prozent und Warimpex, das als einziger Branchentitel mit

Aktien aus der Bau- und Immobilienbranche

	30.12.2014	30.12.2015	Performance
Buwog	16,38 €	20,005 €	22,13%
CA Immo	15,5 €	16,83 €	8,58%
Conwert	9,758 €	14,04 €	43,88%
Immofinanz	2,092 €	2,101 €	0,43%
Palfinger	20,99 €	26,45 €	26,01%
Porr	22,28 €	27,95 €	25,45%
S Immo	6,17 €	8,2 €	32,90%
Strabag	18,175 €	23,575 €	29,71%
UBM	23,8 €	36,49 €	53,32%
Warimpex	0,705 €	0,665 €	-5,67%
Wienerberger	11,445 €	17,09 €	49,32%

Mit einem Plus von 53,32 Prozent war die UBM-Aktie 2015 der absolute Branchenprimus. Quelle: Börse Wien

minus 5,67 Prozent negativ performte. 2013 war die Warimpex-Aktie mit einem Plus von 93 Prozent noch der absolute Top-Performer an der Wiener Börse.

8

news in kürze



HYPO NOE

Neue Immobilien-Tochter

DIE HYPO NOE Gruppe hat alle Entwicklungsaktivitäten gebündelt und in die neugegründete »NOE Immobilien Development AG« (NID) eingebracht. Das Unternehmen startet somit mit einem Entwicklungsportfolio von acht Projekten und einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 281 Millionen Euro.

PALFINGER

Wachstum 2015

2015 KONNTE PALFINGER seinen Umsatz um 15,7 % auf 1,23 Mrd. Euro erhöhen. Das stellt einen neuen Rekordwert dar. Das operative Ergebnis EBIT erhöhte sich um 58 % auf 104,4 Mio. Euro. Auch dieser Wert ist ein neuer Rekord. Das Konzernergebnis für 2015 liegt mit 64,4 Mio. Euro um 68,7 % über dem Vorjahr.

KOMMENTAR

Neues Bundesvergabegesetz: An der nächsten Novelle wird bereits gearbeitet

VON JOSEF MUCHITSCH, Abgeordneter zum Nationalrat, GBH-Bundsvorsitzender

Alle wollten es. Trotzdem war es ein schwieriges Unterfangen, alle Beteiligten und Betroffenen von der Novelle zu überzeugen. Viel Kraft, Emotionen und Zeit wurden investiert, um ein verstärktes Bestbieterprinzip und eine Transparenz bei Sub- und Subunternehmern zu erreichen. Kritiker haben einen Mehraufwand und Verteuerungen von Projekten prophezeit. Nicht erwähnt wurde dabei der bisherige Abgang von Wertschöpfung, Steuern und Abgaben ins Ausland. Verschwiegen wurde auch, dass es durch die bislang gängige Vergaben an Billigstbieter zu Nachforderungen kam und dass durch Qualitätsmängel mehrere hundert Millionen an Steuergeldern verschlungen wurden. Grund genug,

die Politik letztendlich doch noch vom Bestbieterprinzip zu überzeugen.

Dennoch gibt es kein Zurücklehnen. Bereits jetzt arbeiten wir an weiteren Maßnahmen für die nächste bevorstehende Novelle im Bundesvergabegesetz. Dabei geht es darum, welche wirtschaftlichen Mindestvoraussetzungen ein Unternehmen für eine Angebotslegung erfüllen muss. Das beginnt mit der notwendigen Bonität des Unternehmens und geht bis zum Einsatz von Eigenpersonal.

Das Bestbieterprinzip rechnet sich ab der ersten Sekunde für uns Steuerzahler, unsere Betriebe und deren Beschäftigte. Es rechnet sich volkswirtschaftlich, weil öffentliche Aufträge von unseren Steu-



ern und Abgaben finanziert werden. Es rechnet sich steuerlich, weil durch die Beauftragung von regionalen Betrieben mit ihrem Eigenpersonal Lohnsteuer, Sozialversicherungsbeiträge und Wertschöpfung in Österreich bleiben. Damit steigern wir inländische Kaufkraft und zusätzliche Steuereinnahmen. Alle ausschreibenden Stellen haben eine moralische Verpflichtung, rechtskonform alle Instrumente zu nutzen, um durch Beschäftigung und regionale Vergaben die steigende Arbeitslosigkeit und Sozialbetrug zu bekämpfen.

Schön, wie ich es mag –
für immer.



Schön ist für jeden etwas anderes.
Da kommt die Vielseitigkeit von Beton gerade recht:
Der Baustoff ist flexibel in Form, Farbe und
Oberflächenstruktur. So macht Beton Designräume
wahr – ein Leben lang.

www.betonmarketing.at

 **beton**[®]
Werte für Generationen

Kommentar

Neuer Wohnraum: billig und nur temporär nutzbar

Es läuft wieder einiges falsch in der heimischen Wohnbaupolitik. Die »Geiz ist Geil«-Mentalität

schwapppt auf den Wohnbau über und konterkariert jeden Nachhaltigkeitsgedanken. Wie man besser und sinnvoller investieren kann, weiß man in Brüssel.

Ein Kommentar von Andreas Pfeiler.



Schnell kann es gehen in der heutigen Wohnbaupolitik. Zu Jahresbeginn wurde ein Wohnbaupaket verkündet, das zusätzliche Investitionen im Wohnbau von bis zu 5,75 Milliarden Euro bringen soll. Selbstverständlich nachhaltig, alles andere wäre heutzutage ohnehin politisch nicht zu rechtfertigen. Von der europäischen Investitionsbank gibt es Geld zu günstigen Konditionen, das sich die heimischen Wohnbaubanken abholen können. Damit das Geld auch sinnvoll eingesetzt wird, wurden der Geldvergabe Nachhaltigkeitskriterien zugrunde gelegt. Klingt alles nachhaltig gut, jedoch nur vordergründig, denn plötzlich werden aus den Bundesländern Rufe nach einer »Billigschiene« laut und modern. Billig soll's also sein, lange bestehen muss es ja auch nicht. Hauptsache, es geht alles schnell und über eine Art System-Zertifizierung kann man sich auch die Einzelbewilligung ersparen.

Denn wie verträgt sich »billig« und »kurzlebig« mit »nachhaltig«? Sollte es nicht das Ziel unserer saturierten Gesellschaft sein, langlebige Güter herzustellen, weil wir in den letzten Jahrzehnten ohnehin genug Ressourcen aller Art verbraucht haben? Auf Kosten der anderen, versteht sich, denn wir Österreicher sind nach wie vor reich an Natur und Ressourcen, und was hinter den Grenzen klimapolitisch passiert, interessiert auf unserer Insel der Seligen ohnehin niemanden.

10

»Langlebigkeit muss das Gebot der Stunde sein, vor allem im Wohnbau.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Billigschiene im Wohnbau.

Über eine Art System-Zertifizierung wollen sich die Bundesländer Einzelbewilligungen sparen.

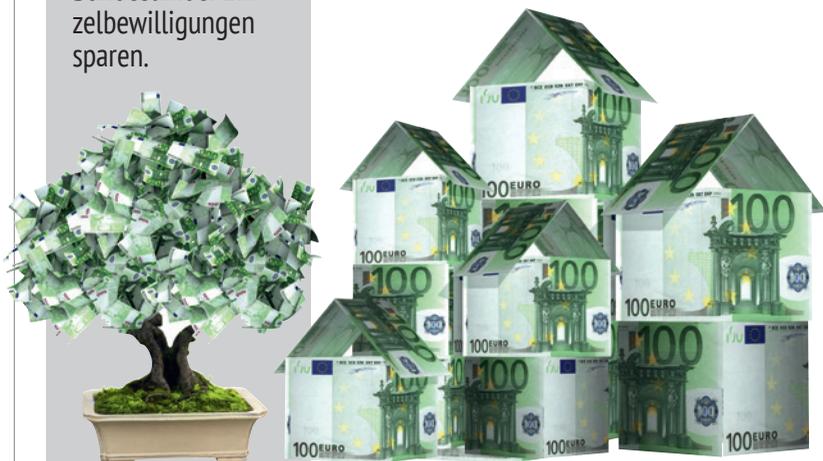
»Billig« und »kurzlebig« verträgt sich nicht mit »Nachhaltigkeit«.

>> Wenn billig sehr teuer wird <<

Dass die aus dem Konsumgüterbereich stammende »Geiz ist Geil«-Mentalität nun auch auf den Wohnbau überschwappt, ist eher schockierend denn aufregend. Wer selbst jemals den Bau eines Hauses oder einer Wohnung mitverfolgt hat, weiß nur zu gut, dass »billig« letztendlich immer zu »sehr teuer« wird. Wer nun Wohnraum für 600 Euro je Quadratmeter anbietet, muss zu Recht gefragt werden, warum es erst eine starke Zuwanderung braucht, um solchen Wohnraum anzubieten. Oder geht man davon aus, dass es hier ohnehin zu keinerlei Beschwerden kommt? Wie auch immer die Begründung lauten mag, mit nachhaltigem Wohnbau hat dies alles nichts zu tun. Die unabhängigen und anerkannten Experten im Nachhaltigkeitsbeirat des Fachverbandes Steine-Keramik schütteln angesichts dieser Entwicklung nur noch den Kopf. Schade, dass unsere Landes-Wohnbaupolitik sich kein Beispiel an Europa nimmt. Denn in Brüssel hat man verstanden, dass der Werterhalt von regional produzierten Investitionsgütern wie Wohnraum die Gesellschaft nachhaltig positiv beeinflusst. Wegwerfgesellschaft war gestern, Langlebigkeit heißt das Gebot der Stunde, erst recht im modernen Wohnbau.

>> Ressourcenschonen <<

Spätestens jetzt wird vermutlich auch die unbedarfte Leserschaft zu Recht die Frage stellen, warum in Sachen Wohnbau wieder einmal etwas nicht ganz rund läuft in diesem Land.





TEAMS WORK.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann. Die STRABAG Gruppe ist mit einer Leistung von rund € 14 Mrd. und jährlich mehr als 15.000 Projekten einer der führenden europäischen Technologiekonzerne für Baudienstleistungen. Unser Angebot deckt die gesamte Bauwertschöpfungskette ab – möglich gemacht durch das Know-how und das Engagement unserer 73.000 MitarbeiterInnen und Mitarbeiter, die als ein großes Team auch komplexe Bauvorhaben durch perfekte Abläufe termin- und qualitätsgerecht sowie zum besten Preis realisieren. Wir glauben an die Kraft des Teams. Und daran, dass genau das den Unterschied für unsere Auftraggeberschaft ausmacht, um Außergewöhnliches entstehen zu lassen.

www.strabag.com



STRABAG
TEAMS WORK.

FRAGEN AN DIE POLITIK

01



02



12

In der Rubrik »Fragen an die Politik« haben Vertreter der Bau- und Immobilienbranche die Möglichkeit, konkrete Fragen an Politiker zu formulieren. In der aktuellen Folge kommt Karl Friedl, Geschäftsführer M.O.O.CON und Sprecher der IG Lebenszyklus Hochbau, zu Wort. Gerichtet wurde die Frage an Vizekanzler und Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner.

THEMA: BERÜCKSICHTIGUNG DER LEBENSZYKLUSKOSTEN IM RAHMEN DES BESTBIETERPRINZIPS

01

Karl Friedl, Geschäftsführer M.O.O.CON und Sprecher der IG Lebenszyklus Hochbau

»Anfang dieses Jahres sollte die Bundesvergabebe-
setz-Novelle 2015 in Kraft treten, wonach nicht nur in
der Baubranche das Bestbieter- statt des Billigstbie-
terprinzips zu verwenden ist. Was sind die wichtigsten
Eckpunkte dieses Bestbieterprinzips und wie werden
Sie sicherstellen, dass in der Vergabe die Kompetenz in
puncto Berechnung von Lebenszykluskosten vorhanden
ist?«

Feuerschutz

Sicher, aber nicht sichtbar.

02 Reinhold Mitterlehner, Vizekanzler & Wirtschaftsminister

»Die Novelle des Bundesvergabegesetzes bestimmt Kategorien, bei denen verpflichtend das Bestbieterprinzip anzuwenden ist – etwa bei geistigen Dienstleistungen, bei Bauaufträgen, deren geschätzter Auftragswert mindestens eine Million Euro beträgt, oder bei der Beschaffung von bestimmten Lebensmitteln. Das heißt, dass in diesen Fällen nicht mehr allein der niedrigste Preis eines Angebots entscheiden darf, sondern auch andere Zuschlagskriterien berücksichtigt werden müssen. Das wird besonders österreichischen Unternehmen mit ihrem hohen Qualitätsniveau zugutekommen. Das angesprochene Lebenszyklusmodell ist nicht Teil der verpflichtenden Bestbieter-Kategorien, der Auftraggeber kann sich aber freiwillig dafür entscheiden, Folgekosten als weiteres Zuschlagskriterium in seine Ausschreibung aufzunehmen.« ■

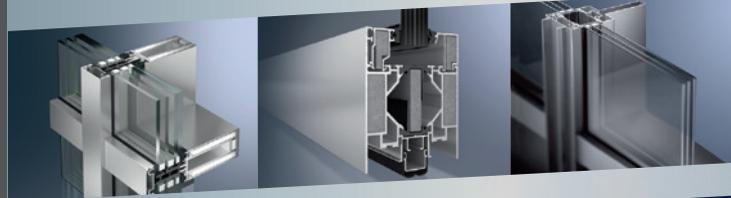


Das Lebenszyklusmodell ist laut Mitterlehner nicht Teil der verpflichtenden Bestbieter-Kategorien.



ALUKÖNIGSTAHL – geprüfte Feuerschutzlösungen aus Aluminium, Stahl und Edelstahl, die nicht nur in puncto Sicherheit überzeugen. Zusätzliche, kombinierte Vorteile in den Bereichen Automation und Design (Fluchttürsicherung) erlauben die funktionelle, ästhetische und effiziente Umsetzung komplexer Anforderungen eines modernen Gebäudekonzepts.

Für nähere Informationen bzw. Unterstützung kontaktieren Sie unseren bautechnischen Außendienst:
tel 01/98 130-0 oder www.alukoenigstahl.com



ALUKÖNIGSTAHL
WEIL DER MEHRWERT ENTSCHIEDET



SCHÜCO JANSEN





Round Table

14

Zankapfel Normenwesen

Von Bernd Affenzeller

Das Normenwesen sorgt in der heimischen Bauwirtschaft seit jeher für viel Diskussionsstoff und lässt mitunter auch emotional die Wogen hochgehen. Auf Einladung des **Bau & Immobilien Report** sprechen Kritiker und Befürworter über den aktuellen Status quo, die vermeintliche Normenflut, die bevorstehenden Änderungen durch das neue Normengesetz und die Erwartungen an das neu geschaffene Dialogforum Bau.

Thema: Status quo & Normenflut

Report: Gibt es aus Sicht des Bauträgers die viel zitierte Normenflut?

Wilhelm Zechner: Ich denke, das muss man relativieren. Es ist vielmehr die Summe der Regelwerke, die wir im Baubereich berücksichtigen müssen. Im allgemeinen Sprachgebrauch ist dann schnell von Normen und Normenflut die Rede. Da gibt es etwa die OIB-Richtlinien, die die Schutzziele regeln. Die Normen regeln die Methoden, wie diese Schutzziele erreicht werden können. Dass es in der Wahrnehmung vieler eine Normenflut gibt, liegt sicher auch an den Bauordnungen und den Förderungsrichtlinien der Länder sowie den

zahlreichen europäischen und internationalen Normen. Es gibt aber schon auch österreichische Normen, die weit übers Ziel hinausschießen, etwa die ÖNORM B 3417. Diese besagt, dass rund um Dächer ein Geländer angebracht werden muss, damit niemand, der am Dach arbeiten muss, zu Schaden kommen kann. Früher genügten Anschlagpunkte, an denen man sich sichern konnte.

Report: Frau Stampfl-Blaha, auch wenn der populistische Begriff der Normenflut jetzt etwas relativiert wurde, ist dennoch festzuhalten, dass es als zuständiges Institut ja nicht unbedingt in Ihrem

Die Diskutanten (v.l.n.r.)

Herbert Ablinger,

ARCHITEKT UND VORSTAND der Plattform LeonardoWelt

Elisabeth Stampfl-Blaha,

DIREKTORIN Austrian Standards Institute

Michael Ludwig,

WOHNBAUSTADTRAT Wien

Josef Karner,

WIRTSCHAFTSMINISTERIUM Abteilung für Normenwesen

Wilhelm Zechner,

VORSTAND Sozialbau AG

Interesse ist, dass es möglichst wenig Normen gibt. Kann es sein, dass manchmal – speziell im Baubereich – übers Ziel hinausgeschossen wurde?

Elisabeth Stampfl-Blaha: Das Austrian Standards Institute ist wie alle Normungsinstitute weltweit eine Non-Profit-Organisation. Wenn wir rein betriebswirtschaftlich agieren würden, könnten wir nicht einmal 20 Prozent des Normenprogramms betreiben. Mehr Normen heißt mehr Arbeit, aber nur in den wenigsten Fällen mehr Geld. Außerdem beantragt das ASI ja selbst keine Normen. Aber natürlich wird vieles komplexer und deshalb gibt es mehr Normen. Dabei ist das wirtschaftliche Augenmaß aber immer das Grundprinzip. Eine systematische Kosten-Nutzen-Rechnung schon im Vorfeld und

natürlich während der einzelnen Phasen der Normung ist sicher ein Punkt, wo noch Verbesserungen möglich sind. Da ist es auch wichtig, dass die Leute, die in die Normung entsandt werden, von ihren Institutionen oder Unternehmen auch entsprechend vorbereitet werden.

Report: Herr Ludwig, die Stadt Wien betreibt auf Ihre Initiative hin ein professionelles Normenmanagement. Was war die Idee dahinter und wie wirkt sich das Normenmanagement im Alltag aus?

Michael Ludwig: Mir war es wichtig, im Bereich des Wohnbaus zu überprüfen, wie Normen entstehen und welche Gestaltungsmöglichkeiten wir im Wohnbauressort haben. Bei dieser Gelegenheit haben wir ein Normenmanagement aufgesetzt, das die Stadt Wien für alle Geschäftsgruppen übernommen hat. Insgesamt arbeiten rund 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Stadt Wien in den verschiedenen Arbeitsgruppen und Kommissionen des ASI und bringen sich in der Normenentwicklung ein. Denn es ist mir ein großes Anliegen, dass die Bedürfnisse der Stadt Wien und der Bevölkerung berücksichtigt werden.

Natürlich sollen technologische Fortschritte berücksichtigt werden, aber in Verbindung mit Wirtschaftlichkeit und gesellschaftspolitischer Akzeptanz. Dass unser Normenmanagement

»Das neue Normengesetz ist ein wichtiger Schritt zu mehr Transparenz«, sagt Michael Ludwig

ein guter Ansatz ist, bestätigt auch die Tatsache, dass bereits mehrere Bundesländer unserem Beispiel gefolgt sind. Man muss an dieser Stelle auch klar festhalten, dass im Bereich der Normen in den letzten Jahren schon viel passiert ist. Früher gab es in den Ländern der EU insgesamt 150.000 Normen, heute sind nur noch knapp über 20.000 Normen. Damit haben es Unternehmen auch leichter, über die Grenzen hinweg tätig zu sein.

Report: Herr Ablinger, Sie sind als großer Kritiker des heimischen Normenwesens bekannt. Was sind Ihre Hauptkritikpunkte?

Herbert Ablinger: Als Architekt und Bauingenieur bemühe ich mich um Baukunst. Mit unserer Plattform LeonardoWelt versuchen wir die Rahmenbedingungen für Baukultur zu verbessern. Dabei spielt das Normenwesen eine enorm große Rolle. Das Ausufern der Normen haben wir jetzt 15 Jahre miterlebt und hinnehmen müssen. Dabei geht es aus meiner Sicht aber nicht um Baukunst oder Baukultur, sondern um Produktverkauf, Umsatzsteigerung und überzogene Sicherheitsanforderungen. Leider wurde unsere Kritik, auch an der vorhin erwähnten ÖNORM B 3417, vom Normungsinstitut nicht gehört. Aus diesem Grund haben wir Umfragen unter Architekturschaffenden gestartet, um ganz konkrete Kritikpunkte zu sammeln. Dazu zählt etwa, dass 95 Prozent finden, dass Architekten als Vertreter öffentlicher Interessen verbindlich in den Normungsprozess eingebunden werden sollten. Und 93 Prozent befürworten, dass das Normenwesen ähnlich wie in der Schweiz an die Berufsgruppe gekoppelt wird. Auch die Häufigkeit von Änderungen ist ein wesentlicher Kritikpunkt. Die vermeintliche Offenheit des ASI sehe ich als reine ►

KOMMENTAR

Langjährige Forderung umgesetzt

EIN GASTKOMMENTAR VON Hans-Werner Frömmel

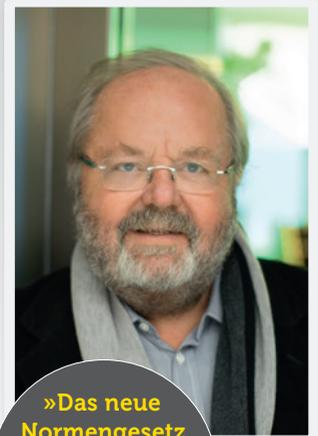
Die Bauwirtschaft hat sich als eine der hauptbetroffenen Branchen im Normungsbereich stets für praxisbezogene, schlanke und leistbare Baustandards eingesetzt. Das neue Normengesetz 2016 ist das Ergebnis eines jahrelangen Diskussionsprozesses über notwendige Reformen im Normungswesen, in dem auch zahlreiche Forderungen der Bauwirtschaft umgesetzt wurden.

Aus unserer Sicht ist im neuen Gesetz sehr zu begrüßen, dass nationale verbindliche Normen kostenlos im Internet bereitgestellt werden müssen. Damit wird einer langjährigen Forderung der Bauwirtschaft entsprochen, dass Normen, die gleichsam Gesetzescharakter haben, so wie Gesetze frei zugänglich sein müssen. Entscheidend bei der Umsetzung wird die Klarstellung sein, welche nationalen Normen tatsächlich als verbindlich anzusehen sind und wer die kostenlose Bereitstellung vornimmt. Wie wichtig ein erleichterter Zugang von Baubetrieben zu Normen für die Baupraxis ist, zeigt die erfreuliche Akzeptanz des bundesweiten Normenpaketes der Bundesinnung Bau seit Anfang 2015.

Weiters ist es aus Sicht der Bauwirtschaft sehr positiv, dass die Teilnahme von Experten an der Normung künftig wieder kostenlos sein muss. Der kostenlose Zugang zur Normungsarbeit ist eine wichtige Voraussetzung für eine möglichst hochwertige Normenarbeit.

Als weitere Neuerungen sieht das Gesetz eine Schlichtungsstelle und einen Normungsbeirat vor, die verstärkt Kontroll- und Aufsichtsfunktionen im Normenwesen wahrnehmen sollen.

Als Anteil an der Gebarung der Normungsorganisation verpflichtet das Gesetz Bund und Länder zu einem jährlichen Beitrag von gesamt € 1,55 Millionen pro Jahr mit einem Länderanteil von 40 %. Damit werden neben Mitgliedsbeiträgen der Normungsorganisation auch die Vergütung der Veröffentlichung von verbindlichen Normen durch Bund und Länder pauschal abgegolten. Die künftige Herausforderung der Normungsorganisation wird sein, unter den neuen Rahmenbedingungen eine entsprechende Finanzierung der Normungstätigkeit unter Aufrechterhaltung der erwarteten Qualität sicherzustellen. ■



»Das neue Normengesetz ist das Ergebnis eines jahrelangen Diskussionsprozesses.«

► Schutzbehauptung. Ich wurde im letzten Jahr vom ASI eingeladen, zu 52 Normungsdokumenten, sogenannten Projektänderungen, Stellung zu beziehen. Als Freiberufler können wir aber nicht innerhalb einer Frist von einem Monat Stellung beziehen, das ist unrealistisch. Wichtig wäre es, Normen themenbezogen zusammenzuziehen, damit das Regelwerk übersichtlich wird.

Report: Bevor Frau Stampfl-Blaha auf diese Kritikpunkte eingehen kann, möchte ich gerne noch eine Frage an Herrn Karner stellen. Können Sie die bislang vorgebrachten Vorwürfe nachvollziehen?

Josef Karner: Dass es eine gewisse Unzufriedenheit mit der Normung gibt, ist klar. Das wurde auch an die Politik herangetragen, weil es an anderer Stelle offenbar nicht gehört wurde. Deshalb hat das Thema auch Eingang in das Regierungsprogramm gefunden. Der Begriff Normenflut findet sich dort aber nicht, der kam aus der Bauwirtschaft. Und den kann man auch nicht undifferenziert stehen lassen. Denn wie Herr Zechner sagte, es geht um das Zusammenspiel der gesamten Regelungsarchitektur. Daraus ist der Begriff der Normenflut entstanden, das hat oft nicht mit dem ASI allein zu tun.

Report: Frau Stampfl-Blaha, was sagen Sie zur Kritik am ASI? Stimmt es, dass auf Kritik und Vorschläge zu spät oder falsch reagiert wurde?

Stampfl-Blaha: Es tut mir leid, dass es so wahrgenommen wird. Da gab es vermutlich Kommunikationslücken, weil wir mehrere Gespräche mit der Interessenvertretung der Architekten hatten. Aber ich denke, dass es jetzt an der Zeit ist, in die Zukunft zu blicken. Und ich glaube, dass wir auf einem guten Weg sind, auch bei der Einbindung der Architekten in den Normungsprozess, denn die Hürde »Teilnahmebeitrag« fällt jetzt weg. Anders als in der Schweiz. Da sind wir deutlich niederschwelliger. Dass einzelne Freiberufler nicht alles bewältigen können, ist klar. Deshalb muss man sich da auch gut aufstellen, um mit vereinten Kräften dieses komplexe Themengebiet zu bearbeiten. Wir sind auch dabei, in die strukturierte Aufbereitung von Texten zu investieren, um die zahlreichen Querverweise zu reduzieren.

Außerdem suche ich auch persönlich laufend das Gespräch mit Stakeholdern,



1

1 Josef Karner: »Die Kritik am Normungswesen wurde an die Politik herangetragen, weil sie andernorts nicht gehört wurde.«



2

2 Michael Ludwig: »Das Normenmanagement der Stadt Wien wurde für andere Bundesländer zum Vorbild.«



3

3 Herbert Ablinger: »Im heimischen Normenwesen geht es leider nicht um Baukultur sondern um Produktverkauf und Umsatzsteigerung.«

»Mehr Normen bedeuten für das Austrian Standards Institute mehr Arbeit, aber nur selten mehr Geld.«

um deren Bedürfnisse zu verstehen und in den Normungsprozess einfließen zu lassen. In so einem Gespräch wurde ich vor einigen Jahren von einem Architekten auf das Thema Horizontalverglasung angesprochen. Da gab es damals sowohl in der OIB-Richtlinie als auch in der Norm Bestimmungen über Horizontalverglasung, die zwar nicht wortident waren, aber dasselbe regelten. Da versteh ich dann natürlich die Kritik der Komplexität. Das muss in Zukunft auch schlanker gehen.

Thema: Normengesetz neu

Report: »Zukunft« ist ein gutes Stichwort. Sprechen wir über das neue Normengesetz. Herr Karner, was sind die wichtigsten Eckpunkte?

Karner: Ganz wesentlich ist, dass der Teilnahmebeitrag fällt. Dann gibt es eine Finanzierungskonzeption, bei der Bund und Länder gemeinsam der österreichischen Normungsorganisation mit 1,6 Millionen Euro jährlich unter die Arme greifen. Weiters werden verbindliche, rein österreichische Normen genauso frei zugänglich sein wie ein Gesetz. Das sind die kurzfristigen Änderungen. Es gibt aber auch langfristige, systemrelevante Änderungen. Es wird konkretere Aufsichtsbestimmungen etwa in Form einer Rechnungshofkontrolle geben. Es wird Berichtspflichten geben, die bislang nicht so ausgeprägt waren. Es wird ein externer, breit besetzter Normungsbeirat im Wirtschaftsministerium eingerichtet, und es wird eine Schlichtungsstelle gesetzlich

Elisabeth Stampfl-Blaha:
 »Ich suche laufend das Gespräch mit Stakeholdern, um deren Bedürfnisse zu verstehen und in den Normungsprozess einfließen zu lassen.«



verankert. Und es wird mehr Transparenz bezüglich des Arbeitsprogrammes und der Teilnehmerschaft geben.

Report: Herr Ludwig, wie beurteilen Sie aus Ländersicht das neue Normengesetz? Ist es der berühmte Schritt in die richtige Richtung?

Ludwig: Es ist noch zu früh, um über die konkreten Auswirkungen zu sprechen. Aber es ist sicher ein wichtiger Schritt in Richtung mehr Transparenz. Es ist sicher ein Vorteil, dass die Länder jetzt stärker eingebunden sind. Und man hat sich in der Entstehung des Gesetzes sehr bemüht, viele der Kritikpunkte aufzunehmen und im Gesetz zu verarbeiten. Damit sollte es uns gelingen, den Diskurs auf eine rationale Ebene zu bringen. Aber es wird auch sicher noch Stellschrauben geben, an denen gedreht werden muss.

Report: Frau Stampfl-Blaha, das ASI war nicht in die Gesetzwerdung eingebunden. Wie haben Sie den Prozess wahrgenommen?

Stampfl-Blaha: Auch hier möchte ich in die Zukunft schauen. Wir erwarten jetzt mit Spannung die Normungsstrategie, die, glaube ich, im März kommen soll. Einiges von dem, was jetzt im Gesetz steht, gab es auch schon vorher. Im Sinne der Transparenz sehe ich das aber sehr positiv, ebenso wie die breite Diskussion über Normung. Wir sind im Moment in Gesprächen mit dem Wirtschaftsministerium bezüglich einiger Passagen im Gesetz, die für uns aktuell noch nicht so klar sind. Das betrifft vor allem Fragen der Finanzierung, denn das, was jetzt wegfällt, entspricht in etwa einem Viertel unserer Personalkosten. Als Dienstleistungsverein müssen wir jetzt na-

türlich schauen, in welcher Form wir unsere Dienste aufrechterhalten können und wo es Redimensionierungen geben wird.

Wir müssen bis 31. März die Erklärung abgeben, ob wir nach dem Gesetz arbeiten werden können. Auch mit CEN und ISO wird es einige Fragen zu klären geben. Die nächsten Wochen werden also sicher sehr intensiv und spannend.

Report: Herr Zechner, wie bewerten Sie als Bauräger das neue Gesetz?

Zechner: Das neue Gesetz ist aus meiner Sicht eine große Chance. Hervorzuheben ist die künftige Berücksichtigung der wirtschaftlichen Auswirkungen. Ebenfalls ein sehr wesentlicher Punkt ist das Mandatisierungsverfahren. Das heißt, wenn eine natürliche oder juristische Person den Antrag auf eine neue Norm einbringt, dann wird es einen Kostenbeitrag geben.

Einen Wunsch möchte ich noch äußern: Wir haben im Jahr 2014 im Namen der gemeinnützigen Bauvereinigungen dem ASI ein Papier übermittelt, in welchen Bereichen wir Handlungsbedarf sehen. Wir wurden dann auch vom ASI in die entsprechenden Komitees und Arbeitsgruppen eingeladen, um unsere Anliegen vorzubringen. Da hat sich dann schon gezeigt, dass vor allem die Vertreter der Baustoffindustrie eine ganz wesentliche Rolle spielen. Die wollen ganz klar ihre Interessen durchbringen.

Report: Herr Ludwig, viele Themen lassen sich auch über die Wohnbauförderung regeln. Die Kosten spielen natürlich auch hier eine große Rolle. Sind die Regeln im geförderten Wohnbau nicht zu streng?

Ludwig: Ich lege auch im geförderten Wohnbaubau sehr viel Wert auf Quali-

tät. Denn ich weiß, wie sozialer Wohnbau in anderen Städten aussieht. Ich war kürzlich in Paris und habe mir die Sozialwohnungen in den Pariser Vororten angesehen. Dort leben Sie wirklich nur dann, wenn Sie keine andere Möglichkeit mehr haben. Das führt natürlich zu sozialen Problemen. Das haben wir in Wien durch die soziale Durchmischung im geförderten Wohnbau erfolgreich verhindert. Dafür muss man auch eine bestimmte Qualität bieten. Und deshalb haben wir hier in den letzten Jahrzehnten auch bewusst investiert. Das ist eine sozialpolitische Herausforderung, der wir uns stellen.

Ich bin aber auch dafür, dass man Qualitäten hinterfragt. Das haben wir im Zuge der Novelle zur Wiener Bauordnung auch gemacht. Bei gewissen Themen bin ich aber zu keinen Kompromissen bereit, etwa bei der Barrierefreiheit. Das unterscheidet Wien von anderen Bundesländern. Auch wenn ich die Argumente von Baurägern wie Herrn Zechner kenne und zum Teil auch nachvollziehen kann. Man kann sicher versuchen, eine Annäherungen zu finden, aber das Prinzip der Barrierefreiheit ist für mich unumstößlich.

Report: Herr Ablinger, wie bewerten Sie das, was in Sachen neues Normengesetz jetzt auf dem Tisch liegt?

Ablinger: Ich finde es sehr positiv, dass verbindliche Normen ab sofort kostenfrei zugänglich sein sollen. Ebenso die Tatsache, dass die Teilnahme am Normungsprozess kostenfrei sein wird. Aber das sind so ziemlich die einzigen guten Nachrichten. Denn die Mitwirkung der interessierten Kreise an der Normung wird wohl auch künftig den bezahlten Lobbyisten vorbehalten sein. Meine Hoffnungen ruhen hier vor allem auf Institutionen der öffentlichen Hand. Denn die können das in ihrer Arbeitszeit tun. Ich glaube, dass Ehrenamtlichkeit in dieser Art von Arbeit nichts zu suchen hat. Ich kann von Freiberuflern nicht verlangen, dass sie in Arbeitskreise und Normenausschüsse gehen. Deshalb befürchte ich, dass Baukultur und Baukunst auch in Zukunft im Normungsprozess nicht wirklich vertreten sein werden. Eine weitere ganz wesentliche Frage ist: Wie werden Richter die im Normengesetz festgeschriebene Freiwilligkeit der Anwendung von Normen interpretieren? Wenn ein Mieter vergisst, bei Regen die Terrassentür zuzumachen und ein Sachverständiger feststellt, dass x Punkte im ►

► Umfeld dieser Tür nicht normgemäß ausgeführt wurden und ein Richter den Planer dann für den Wasserschaden durch den Schlagregen in die offene Tür haftbar macht, bleibt wenig Hoffnung.

Report: Herr Karner, verstehen Sie die Kritik und die Sorge von Herrn Ablinger?

Karner: Ich kann es bis zu einem gewissen Punkt nachvollziehen, etwa bei gesetzlichen Klauseln zum Stand der Technik mit Bezug auf Normen. Im alten Normengesetz hat es geheißen, dass Normen regelmäßig an den Stand der Technik und der Wissenschaft anzupassen sind. Das neue Normengesetz sagt zum Stand der Technik gar nichts, sondern nur, dass Normen regelmäßig auf ihre Aktualität und Notwendigkeit zu überprüfen sind. Das ist ein wichtiger Schritt.

Ludwig: Wenn ich diese Kritik höre, ist es umso wichtiger, dass man die gesamte Architektur der Regelungen betrachtet. Die öffentliche Hand hat die Herausforderung, dass wir Leistungen ausschreiben müssen. Dafür muss es standardisierte Leistungsbeschreibungen wie OIB-Richtlinien oder eben Normen geben. Wenn wir die nicht hätten, müssten wir bei jeder Ausschreibung die standardisierten Leistungsbeschreibungen neu definieren. Das wäre nicht nur für uns eine große Herausforderung, sondern auch für alle, die an einer Ausschreibung teilnehmen.

Zechner: Die Regelwerke dürfen sich nicht widersprechen. Das ist derzeit aber leider nicht immer der Fall.

Thema: Dialogforum Bau

Report: Vor einer Woche fand die Kickoff-Veranstaltung zum Dialogforum Bau zur Vereinfachung von Bauregeln statt. Was erwarten Sie sich vom Dialogforum Bau?

Stampfl-Blaha: Mit dem Dialogforum Bau wollen wir einen neuen Impuls setzen, um in einer strukturierten Form das Feedback der Anwender einzuholen. Das ist zwar ohnehin jederzeit möglich, hat aber nicht so funktioniert, wie sich das alle Beteiligten vorgestellt haben. Der Vorteil des Forums ist, das sich unterschiedliche Perspektiven direkt vernetzen können. In diesem Prozess, der 2017 mit einem Schlussbericht enden wird, gibt es zwei Onlinephasen, wo man jederzeit rund um die Uhr Ideen und Kritik einwerfen kann. Nach der ersten Phase werden ent-



Wilhelm Zechner: »Am neuen Normengesetz ist vor allem das Prinzip der Wirtschaftlichkeit positiv hervorzuheben.«

Zechner: Ich war bei der Veranstaltung auch anwesend. Jetzt ergeht über die jeweiligen Landesgruppen an alle gemeinnützigen Bauvereinigungen der Appell, sich an diesem Prozess aktiv zu beteiligen. Wir finden, es sollten möglichst viele am Wohnbau Beteiligte an dieser positiven Entwicklung mitwirken.

Ablinger: Ich bin da ehrlich gesagt etwas skeptisch. Ich denke, man müsste noch viel aktiver auf die Planer zugehen, mit ganz konkreten Fragestellungen. Damit kein Missverständnis entsteht: Ich wünsche uns allen, dass das Dialogforum ein Erfolg wird. Aber ich bezweifle es. Viel sinnvoller wäre es, Bauträger und Planer mittels Umfrage direkt zu befragen. Dann bekommt man auch viele Antworten. Wenn ich einfach sage »Teilt uns mit, was euch nicht passt«, dann bekommt man kaum etwas Brauchbares zurück.

Ludwig: Auch wir als Stadt Wien haben Experten, vor allem Praktiker, in dieses Forum entsandt, um diesen Dialog zu führen. Jetzt muss man natürlich abwarten, wie die Ergebnisse des Dialogforums dann umgesetzt werden.

sprechende Arbeitsgruppen gebildet. Die Ergebnisse der Arbeitsgruppen werden dann einem öffentlichen Konsultationsverfahren unterzogen. Und dann gehen sie als Anträge auf Änderung oder Zurückziehung von Normen in die Komitees.

Ich denke, es wird wichtig sein, Kategorien und Klassen zu schaffen. Ich glaube, das ist wichtig. Wir alle kaufen mal etwas Billiges und mal etwas Teures. Diese Wahl muss man haben.

Report: An der Kickoff-Veranstaltung haben zahlreiche Stakeholder teilgenommen. Herr Zechner, Herr Ablinger, Herr Ludwig, wie sind Ihre Erwartungen?

DER LOCATION-PARTNER

Falkensteiner Hotel Am Schottenfeld



Die Seminarräume im Falkensteiner Hotel Am Schottenfeld bieten für alle Anlässe das passende Umfeld.

klimatisierten Räumen mit Tageslicht abgehalten werden. Im Foyer mit kleinem Außenbereich werden die Pausen mit Snacks und Getränken und der ein oder anderen »Relaxing Conference Minute« verbracht.

Im Restaurant Seventy

4 werden unter der Woche bis 22 Uhr Köstlichkeiten der Alpe-Adria Kulinarik mit frischen saisonalen und regionalen Zutaten zubereitet und für den kleinen Hunger zwischendurch gibt es an der Chill Out Bar Erfrischungen, Snacks und eine kleine Auswahl an internationalen Gerichten.

■ **DURCHGEFÜHRT WURDE DER** Round Table »Zankapfel Normenwesen« im Falkensteiner Hotel Am Schottenfeld. Das 4-Sterne-Haus bietet mit einem komfortablem Seminarbereich, trendigen Loft-Zimmern, kleinem Wellnessbereich und gemütlicher Hotelbar alles, was man für einen gelungenen City-Trip in Wien benötigt.

Für Tagungen stehen drei Seminarräume sowie der Board-Room mit moderner Konferenztechnik zur Verfügung. Besprechungen, Seminare oder Konferenzen für bis zu 50 Personen können in den

KONTAKT: www.schottenfeld.falkensteiner.com
Hotel Am Schottenfeld Wien
Schottenfeldgasse 74
1070 Wien
Tel. +43 50 9911 3000
reservierung.wien@falkensteiner.com



Be Part
of Something
BIGGER

Besuchen Sie uns auf der Bauma 2016

Technik zum Anfassen, außergewöhnliche Innovationsvielfalt, beeindruckende Dimensionen – unter dem Motto „Be Part of Something Bigger“ laden wir Sie ein, unseren einzigartigen Messeauftritt zu erleben.

11. bis 17. April – Außengelände Stand 809-813
Liebherr Components In Halle A4, Stand 213
Jetzt mehr erfahren auf www.liebherr-bauma.com

LIEBHERR



»Verzahnt« am Bau

VON KARIN LEGAT

20

Das Thema Digitalisierung steht auch am Bau im Fokus. Neben digitalem Planen am Arbeitsplatz braucht es auch neues Denken: ganzheitlich.

Die Digitalisierung in der Bau-
branche ist weit fortgeschritten. »Architekten haben sich bereits in den 90er-Jahren intensiv damit beschäftigt«, weiß Georg Suter vom Center for Geometry and Computational Design an der TU Wien. Zunehmende Projektgrößen, komplexere Gebäudegeometrien und erhöhte Anforderungen an die Gebäudeperformance im Hinblick auf Energie- und Ressourceneffizienz bedingen eine vertiefte Digitalisierung im Planungs- und Bauprozess. Die Zahl der am Planungsprozess beteiligten Disziplinen wächst ständig. Laut Porr müssen alle Projektbeteiligten auf Augenhöhe arbeiten. »Jeder muss den anderen verstehen und Probleme erkennen. Derzeit gibt es zwar viele Besprechungen mit allen Fachdisziplinen, aber meist ist jeder nur auf seinen Bereich fokussiert«, betont Gernot Wagner, Geschäftsführer von Porr Design & Engineering. »Viele Projekte, die wir von der Einreichplanung übernehmen, sind weder koordiniert noch abgestimmt.«



Für die Bauplanung haben laut Anton Gassteiger elektronische Hilfsmittel wie Virtual Reality, Augmented Reality, Oculus Rift oder HoloLens Potenzial.

>> Integrales Denken <<

Digitalisierung am Bau hat sich durchgesetzt – nicht mehr wegzudenken ist sie etwa durch den extremen Termindruck beim Vermessen. Baubegleitend dürfen sich Fachplaner aber nicht auf die eigenen Planungsgedanken reduzieren. Laut Porr

ist ganzheitliches Denken gefragt, damit es nicht zu zeitlichen und finanziellen Nachteilen führt. »Je schneller die Informationen in der Bauphase umfassend berücksichtigt werden, umso besser kann gesteuert werden«, betont Renate Scheidenberger, Geschäftsführerin von Baukultur. Den großen Stellenwert ganzheitlichen Agierens bestätigt auch Peter Reichel, Geschäftsführer des Österreichischen Ingenieur- und Architekten-Vereins. Nur 20 Prozent der Baukosten fallen in der Errichtung an, 80 Prozent im Betrieb. Daher ist eine umfassende Planung wichtig, die im Planungsstab schon einschließt, welche technische Gebäudeausrüstung das Gebäude hat, und frühzeitig das Facility Management einbezieht. Dazu Wolfgang Gleissner, Geschäftsführer der Bundes-

Hintergrund

■ **DAS CENTER FOR GEOMETRY AND COMPUTATIONAL DESIGN** an der TU Wien ist ein interdisziplinäres Forschungszentrum der Fakultäten Mathematik, Informatik, Architektur und Raumplanung sowie Bauingenieurwesen. Die Forschungsgruppen entwickeln Technologien und Werkzeuge für das digitale Design der Zukunft.

immobiliengesellschaft: »Wir setzen auf CAFM, computergestütztes Facility Management System. Das ist Stand der Technik und bereits breit in der Anwendung. Kosten können damit reduziert und Bewirtschaftungsprozesse optimiert werden.«

>> Digitale Zukunft <<

Renate Scheidenberger vertraut in ihrer Planungsarbeit auf Plattformen. Sie arbeitet mit Datenpool von Delta, einem virtuellen unternehmensübergreifenden Aktenschrank. Architekt, Haustechnik, Statiker und aus-



»Architektur, Statik, Haustechnik, Bauphysik und Brandschutz müssen verstärkt miteinander reden und stärker verzahnt arbeiten«, sagt BIG-Geschäftsführer Wolfgang Gleissner.

führende Firmen können darüber verfügen, Dokumente ablegen, verteilen oder herunterladen. Auch aus der Baustellenkontrolle und in der Dokumentation ist Digitalisierung nicht mehr wegzudenken. Hier setzt Baukultur auf docu tools. Bei der Strabag kommen Planplattformen wie Think Project oder Fusion Live zum Einsatz. Ein Problem sieht Gerald Malits, Digitalisierungs-Experte bei der Strabag darin, dass es noch keine gemeinsame digitale Sprache von Planer, Bauherr, Baufirma, Nachunternehmer, Materialherstellern und FM gibt. »Der Plan von Architekten trifft als pdf, vielleicht dwg, am schlimmsten in Papierform ein. Darin steckt kein digitales Wissen, z.B. zu Bewehrungsgehalt oder Oberfläche. Erst wenn die Sprache durchgeht, entsteht ein durchgängiger Prozess.« BIM wird sich durchsetzen, ist Malits überzeugt. »Es muss künftig einfachere Lizenzmodelle geben, vielleicht auch Modelle, bei denen große Bauunternehmer Lizenzgeber für kleinere Nachunternehmer sind. Diese Herangehensweise ist gedanklich aber erst am Entstehen.« Baumeister Anton Gasteiger von BIM Management hofft in diesem Zusammenhang auf eine Vorreiterrolle der öffentlichen Hand. »Die BIM-Technologie soll bei Pilotprojekten erprobt und die gewonnenen Daten allen Interessierten zur Verfügung gestellt werden.« Für die Bauplanung haben laut Gasteiger künftig elektronische Hilfsmittel wie Virtual Reality Augmented Reality, Oculus Rift oder HoloLens Potenzial. Gerald Malits ergänzt: »Wir befinden uns auf dem Weg vom reinen Baudienstleister zum Totalunternehmer und werden die gesamte Wertschöpfungskette erweitern.« Damit ergibt sich die Notwendigkeit, den gesamten Lifecycle eines Produktes zu erfassen, mit allen Projektbeteiligten. »Architektur, Statik, Haustechnik, Bauphysik und Brandschutz müssen verstärkt miteinander reden und stärker verzahnt arbeiten«, fordert Wolfgang Gleissner von der BIG abschließend. ■

21



LROC-400

RAUMAUTOMATION

- Gewerkeintegration auf Raumebene (HLK, Beleuchtung, Sonnenschutz und Sicherheit)
- Raumaufteilung schnell und einfach verändern und definieren
- IP-Kommunikation bis in die Raumebene
- Gleichzeitige Integration von BACnet, LON, KNX, OPC XML-DA und OPC UA, DALI, Modbus, SMI und EnOcean
- Raumbedienung über L-STAT oder L-VIS Touch Panel
- Web-Raumbedienung mittels Arbeitsplatz-PC, Smartphone oder Tablet

Intelligente Gebäudeautomation

Stolpersteine der Wohnbaufinanzierung

Von Bernd Affenzeller

Seit der Aufhebung der Zweckbindung der Wohnbauförderung beteuern die Länder, dass sie mehr Landesgelder in den Wohnbau stecken, als sie davor zweckgebunden vom Bund erhalten haben. Einer Überprüfung hält diese Behauptung in den wenigsten Fällen stand. Zudem droht mit der Wohnbauoffensive des Bundes eine Substituierung der Wohnbauförderungsmittel.



Seit vielen Jahren ist zu hören, dass in Österreich zu wenig Wohnungen gebaut werden. Wie groß das jährliche Delta zwischen Angebot und Nachfrage tatsächlich ist, ist allerdings unklar. Dass die Warnungen und Appelle an die Politik mehr als nur Panikmache einer Branche sind, die vor allem das eigene Wohl im Fokus hat, leuchtet aufgrund der aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklungen heute aber auch dem größten Skeptiker ein.

Österreich wird in Zukunft mehr leistbare Wohnungen brauchen, um der steigenden Nachfrage auch nur ansatzweise gerecht zu werden. Dafür ist die Wohnbauförderung ein ganz wesentliches Instrument. Dass die Aufhebung der Zweckbindung im Jahr 2008 so etwas wie der wohnpolitische Sündenfall war, ist heute allgemein anerkannt. Alle wesentlichen Stakeholder bemühen sich intensiv darum, die damalige Entscheidung rückgängig zu machen und die Zweckbindung im Zuge der aktuell laufenden Finanz-

ausgleichsverhandlungen wieder einzuführen – mit Ausnahme der Länder natürlich, die ihre neu gewonnene finanzielle Freiheit nicht aufgeben oder sich zumindest sündteuer abkaufen lassen wollen. Fast gebetsmühlenartig wird von den zuständigen Wohnbau- und Finanzlan-

desräten wiederholt, dass eine Zweckbindung auch überhaupt nicht nötig sei, weil man ja ohnehin viel mehr als den früheren, zweckgebundenen Bundeszuschuss in den Wohnbau investieren würde. Einer genauen Überprüfung halten

Der Vergleich: Wohnbauförderung heute & damals

Bundesland	Landesmittel 2016	Zweckzuschuss bis 2008
Burgenland	56,8 Mio. Euro	51 Mio. Euro
Kärnten	k.A.	114 Mio. Euro
Niederösterreich	k.A.	300 Mio. Euro
Oberösterreich	279,4 Mio. Euro	286 Mio. Euro
Salzburg	141,01 Mio. Euro	113 Mio. Euro
Steiermark	399 Mio. Euro	238 Mio. Euro
Tirol	57,3 Mio. Euro	139 Mio. Euro
Vorarlberg	8,3 Mio. Euro	75 Mio. Euro
Wien	405,295 Mio. Euro	464 Mio. Euro
Österreich gesamt	1.347,11 Mio. Euro (ohne K & NÖ)	1.366 Mio. Euro (ohne K & NÖ)

22

Enquete CHANCE HOCHBAU

2 0 1 6

Report & Verlag

OKTOBER

19

2016

Der Report-Branchentreffpunkt geht in die nächste Runde.

SAVE THE DATE →

Gironcoli-Kristall / Strabag-Haus
Donau-City-Straße 9, 1220 Wien

powered by

styropor_{GPH}

Fotos: thinkstock

diese Beteuerungen allerdings nicht stand. Vergleicht man die Bundeszuschüsse, die bis 2008 an die Länder überwiesen wurden, mit den Landesmitteln, die 2016 in den Wohnbaufördertopf fließen, zeigt sich, dass in der Mehrzahl der Bundesländer ein Rückgang zu verzeichnen ist – und das selbst ohne Berücksichtigung der Inflation in den letzten acht Jahren (siehe Kasten). Dazu kommt, dass die Landesmittel in vielen Ländern auch nur deshalb relativ hoch sind, weil die Wohnbaudarlehen verkauft wurden und damit ein sich in weiten Teilen selbst erhaltendes System ausgehebelt wurde.

Aber auch bei einer kurzfristigen Betrachtung ist ein deutlicher Trend erkennbar. Vergleicht man die Dotierung der Wohnbaufördertöpfe in den Jahren 2015 und 2016, zeigt sich, dass es mit Salzburg und Tirol nur in zwei Bundesländern eine (geringfügige) Erhöhung gab, in allen anderen Ländern gibt es zum Teil massive Einschnitte (siehe S. 24).

>>Skeptische Länder<<

Um die steigende Wohnungsnachfrage zu befriedigen – und in der Hoffnung auf einen brummenden Konjunkturmotor –, hat die Bundesregierung kurz vor Weihnachten die lange angekündigte Wohnbauoffensive tatsächlich auf Schiene gebracht. Dafür soll eine eigene Wohnbauinvestitionsbank (WBIB) gegründet werden. Mit einem Globaldarlehen der Europäischen Investitionsbank im Ausmaß von 700 Millionen Euro soll ein Investitionsvolumen von insgesamt 5,75 Milliarden Euro ausgelöst werden. Die WBIB soll unabhängig von der Wohnbauförderung der Länder, aber in enger Kooperation mit ihr tätig werden. Zumindest 50 % der Finanzierungszusicherungen sollen an Förderungszusicherungen der Länder gekoppelt werden. Nun gilt es sicherzustellen, dass WBIB-Kapital nicht Wohnbauförderungsmittel substituiert, sondern zusätzliche Bauaktivitäten auslöst.

An diesen Bedingungen könnte – wie in der Vergangenheit bereits mehrfach bewiesen – die Wohnbauoffensive scheitern. Auf die Frage, ob die sie garantieren können, dass mit den Geldern der Wohnbauoffensive in ihrem Bundesland auch tatsächlich zusätzlicher Wohnraum geschaffen wird, geben sich die Wohnbaulandesräte zugeknöpft. Kritisiert wird, dass die Länder nicht in die Erarbeitung des WBIB-G eingebunden waren. „Aktuell können die Auswirkungen überhaupt noch nicht beurteilt werden, da wichtige Fakten immer noch nicht am Tisch liegen“, sagt etwa der oberösterreichische Wohnbaulandesrat Manfred Haimbuchner. Ähnliches ist aus Tirol, Vorarlberg und Wien zu hören. Burgenlands Landeshauptmann Hans Niessl sagt hingegen sehr offen: „Da es sich um Mittel des Bundes handelt, kann ich natürlich nicht garantieren, ob und wie viel zusätzlicher Wohnraum mit den geplanten Geldern geschaffen wird.“ Nur aus der Steiermark und Tirol kommen klare Absichtserklärungen, die Bundesmittel ausschließlich für zusätzliche Wohnraumschaffung verwenden zu wollen. ■

Die Siegreiche.

AUSTROTHERM XPS® PLUS.

X-TREM dämmend.

NEU!



AUSTROTHERM XPS® PLUS für X-TREM starke Dämmung

- ▶ XPS mit ausgezeichneter Dämmwirkung
 $\lambda_D = 0,032 \text{ W/(mK)}$
- ▶ Wasser- und druckresistent
- ▶ Österreichische Qualität

Erhältlich im Baustoff-Fachhandel!

austrotherm.com

AUSTROTHERM
Dämmstoffe

Das Thema „Leistbares Wohnen“ ist seit einiger Zeit ein fester Bestandteil der Tagespolitik. Ein wesentlicher Mosaikstein zur dauerhaften Sicherstellung der Leistbarkeit ist die Wohnbauförderung. Um zu zeigen, wie gut oder schlecht die Wohnbaufördertöpfe gefüllt sind, woher das Geld kommt und wohin es fließt, hat der **Bau & Immobilien Report** auch heuer wieder einen Fragebogen an die Wohnbaulandesräte aller Länder verschickt. Die Ergebnisse finden Sie auf dieser Doppelseite. Nicht alle Bundesländer lassen sich gerne in die Karten schauen: Aus Niederösterreich kommen schon traditionell nur sehr rudimentäre Infos. Kärnten fühlt sich aktuell außerstande, Anfragen, die nicht die Heta betreffen, zu beantworten.

Vorarlberg	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	158,5 Mio. €	162,1 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	150,2 Mio. €	134,1 Mio. €
■ davon zusätzliche Landesmittel	8,3 Mio. €	28 Mio. €
Ausgaben für Neubau	95,1 Mio. €	85,1 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	28,2 Mio. €	44,5 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	31,3 Mio. €	29,2 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	0	0
Sonstige	3,9 Mio. €	3,3 Mio. €

Tirol	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	261,2 Mio. €	260 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	203,9 Mio. €	201,1 Mio. €
■ davon zusätzliche Landesmittel	57,3 Mio. €	58,9 Mio. €
Ausgaben für Neubau	186,6 Mio. €	186 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	48 Mio. €	48 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	13 Mio. €	12,5 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	0	0
Sonstiges	13,6 Mio. €	13,5 Mio. €

Salzburg	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	141,01 Mio. €	140 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	-*	-*
■ davon Landesmittel	141,01 Mio. €* [*]	140 Mio. €* [*]
Ausgaben für Neubau	81,81 Mio. €** ^{**}	72,2 Mio. €** ^{**}
Ausgaben für Sanierung	12,12 Mio. €	4,4 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	17,67 Mio. €	16 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	0	0
Sonstiges	29,4 Mio. €*** ^{***}	47,6 Mio. €**** ^{****}

* Rückflüsse aus den Wohnbauförderungsgesetzen vor dem WFG 2015 fließen direkt dem Landesbudget zu.
 ** beinhaltet die Fördersparten (Errichtung, Kauf, Errichtung von Mietwohnungen und Wohnheime)
 ***davon 13,13 Mio. € Annuitätzuschüsse und 7,75 Mio. € Entgeltminderung;
 **** davon 16 Mio. € Annuitätzuschüsse; 3 Mio. € Entgeltminderung; 23,9 Mio. € Zuschuss an den ehem. Landeswohnbaufonds (bis 31.03.2015)
 Anm.: Am 1. April 2015 hat Salzburg die Wohnbauförderung von Landesdarlehen auf Einmalzuschüsse umgestellt.

Kärnten	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	k.A.	174,1 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	k.A.	k.A.
■ davon zusätzliche Landesmittel	k.A.	k.A.
Ausgaben für Neubau	k.A.	98,8 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	k.A.	39,3 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	k.A.	30,6 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	k.A.	37 Mio. €
Sonstiges	k.A.	5,3 Mio. €

Was mit den Wohnbaufördergeldern tatsächlich passiert

Oberösterreich	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	283,6 Mio. €	286,7 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	4,2 Mio. €	2,9 Mio. €
■ davon zusätzliche Landesmittel	279,4 Mio. €	283,8 Mio. €
Ausgaben für Neubau	121,8 Mio. €	123,4 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	76,1 Mio. €	73,9 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	67,2 Mio. €	70 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	0	0
Sonstiges	18,5 Mio. €	19,4 Mio. €

Wien	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	582,52 Mio. €	640,812 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	177,224 Mio. €	164,56 Mio. €
■ davon zusätzliche Landesmittel	405,296 Mio. €	476,25 Mio. €
Ausgaben für Neubau	329,287 Mio. €	336,08 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	181,033 Mio. €	232,732 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	72,2 Mio. €	72 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	0	0
Sonstiges	0	0

Niederösterreich	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	500 Mio. €	500 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	k.A.*	k.A.*
■ davon zusätzliche Landesmittel	k.A.*	k.A.*
Ausgaben für Neubau	300 Mio. €	300 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	150 Mio. €	150 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	50 Mio. €	50 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	k.A.	k.A.
Sonstiges	k.A.	k.A.

* Aufgrund von in der Vergangenheit verkauften Forderungen ist davon auszugehen, dass das niederösterreichische Wohnbauförderbudget praktisch zur Gänze aus Landesmitteln gespeist wird.

Burgenland	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	124,7 Mio. €	125,5 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	67,9 Mio. €	46,7 Mio. €
■ davon zusätzliche Landesmittel	56,8 Mio. €	78,8 Mio. €
Ausgaben für Neubau	62,4 Mio. €	62,4 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	12,3 Mio. €	13,4 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	0,6 Mio. €	1 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	35,7 Mio. €	33,2 Mio. €
Sonstiges	13,8 Mio. €	15 Mio. €

Steiermark	2016	2015
Wohnbauförderbudget gesamt	399 Mio. €	407 Mio. €
■ davon rückfließende Darlehen	0*	0*
■ davon zusätzliche Landesmittel	399 Mio. €	407 Mio. €
Ausgaben für Neubau	308 Mio. €	317 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	91 Mio. €	90 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	Sozialresort	Sozialresort
Nicht verfügbare Einnahmen	361,2 Mio. €**	363 Mio. €***
Sonstiges	0	0

* Rückflüsse werden dem Landesbudget zugeführt; sind nicht zweckgebunden

** 224,2 Mio. € bisherige Wohnbauprogramme & 137 Mio. € Forderungsverkauf

*** 216 Mio. € bisherige Wohnbauprogramme & 147 Mio. € Forderungsverkauf

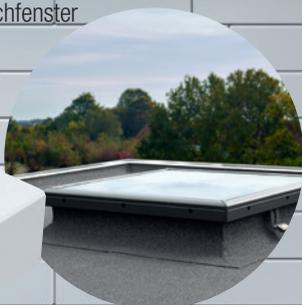
Bauen & Energie Klappe 2016

26

Ende Jänner stand die Messe Wien wieder im Zeichen von Bau und Energie. 45.000 BesucherInnen informierten sich bei über 550 Ausstellern aus zwölf Ländern über diffusionsoffene Baustoffe, Holzfasern, Mineralwolle und vieles mehr.

Von Karin Legat

Velux bietet Flachdachfenster ohne Acrylkuppel.



Eneko wird als Heizfolie unter Estrich, Teppich und Fliesen eingesetzt.



Murexin präsentierte mit der PU 400 eine neue Bodenbeschichtung.



Der erste Schritt auf das Ausstellungsgelände der Bauen&Energie – und man befand sich in der nächsten Bau-Generation. Schlotterer war u.a. mit seinem Stoffrollo Blinos präsent, einer Lösung v.a. für Miet- und Genossenschaftswohnungen. Das Rollo wird mit einer patentierten Klemmvorrichtung auf den Fensterrahmen montiert, Bohren entfällt damit. Ein Projekt mit Zukunft – denn der Mieteranteil liegt in Österreich bei 50 Prozent und ist steigend. Das Rollo ist ab Sommer 2016 lieferbar. Ein Highlight bei Velux: das seit Februar erhältliche Flachdachfenster ohne Acrylkuppel, mit einer integrierten 4 mm starken, ebenen Scheibe aus gehärtetem Glas. Der zugelassene Dachneigungsbereich beträgt 5 bis 15 Grad. Bei Internorm war u.a. das großflächige und rahmenlose Holz/Aluminium-Ganzglasfenster Panorama HX300 zu sehen. Damit sind Einzel-Glasflächen von bis zu 10,5 m² möglich. Neu auch das flächenbündige Fenster Basic von Rekord, das seit Jahresbeginn auf dem Markt ist – verdeckt liegend, ohne Rahmen, mit 2-fach- oder 3-fach-Verglasung. Ein Blick zu Josko: Hier waren u.a. das Design-Holz/Alufenster Platin Massiv und das Kunststoff/Alu-Fenster mit Thermoschaum Topas Plus ausgestellt. Unübersehbar in der Messehalle A: Das energieeffiziente Fenster bildet einen Zukunftsmarkt. Eine ganz neue Option für die thermische Verbesserung von Bestandsfenstern ist der Austausch von Einfachglas durch hochwärmedämmendes, dünnes Vakuumglas. Ein entsprechendes Forschungsprojekt von TU Wien und Holzforschung Austria wurde auf der Informationsinsel »Beratung im Zentrum« von Ernst Heiduk vorgestellt. Damit wird es möglich, auch historische Fenster zu Niedrigenergiefenstern zu verbessern.

>> Thema Raumklima <<

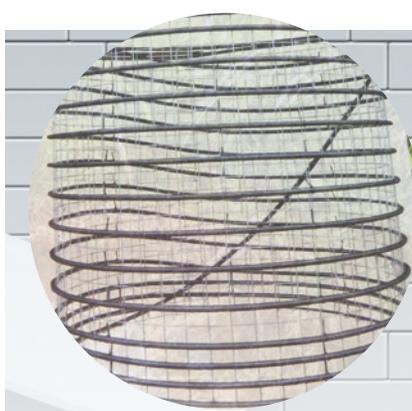
Innerhalb der nächsten 30 Jahre ist laut internationalen Studien mit einer Vervielfachung des Kühlenergiebedarfs zu rechnen. Klimageräte müssen daher nicht nur effizient sein, sondern müssen sich auch harmonisch in den Wohnraum integrieren. Dass das funktionieren kann, bewies LG mit der Designer-Klimaanlage Artcool, die bereits mit dem Red-Dot Design ►

Rahmenprogramm Energieeinsparungen

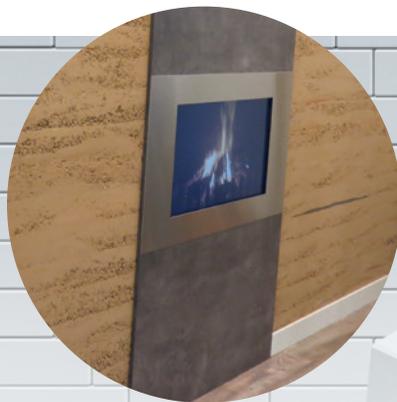
■ BEI »BERATUNG IM ZENTRUM«, federführend organisiert vom IBO, referierten Expertinnen u.a. zu Innendämmung, Lärmbewältigung, solarem Heizen und Althausmodernisierung. Individualberatung erhielten Bauinteressierte beim Speed-Dating und bei »7 auf 1 Streich«.

Ein Punkt, der auf viel Aufmerksamkeit stieß, war Energieeinsparung. Decke, Dach und Außenwand liefern das meiste Dämmpotenzial – bis zu 30 Prozent. Der Einbau einer Wohnraumlüftungsanlage bringt zehn bis 20, ein Fenstertausch dagegen nur fünf bis 20 Prozent. Hier lagen die Schätzungen des Publikums zu hoch. Auch Licht wurde mit einem zu hohen Energieverbrauch eingestuft. Der Bedarf im Altbestand beträgt laut Energie- & Umweltagentur NÖ nur zwei Prozent. Am meisten Energie, 77 Prozent, wird für die Heizung aufgewandt.

Die Flocken der Zellulosedämmung Isocell sind brandbeständig, verrottungssicher, widerstandsfähig gegen z.B. Schimmelpilze und werden eingeblasen.



Der Weider-Erdwärmekorb funktioniert mit Sole-Wärmepumpen.



inpure fertigt Stampflehmwände in vorgefertigter Systembauweise. Vorgefertigt sind auch die Elemente des mitwachsenden Fertighauses McCube.



Die Ziegel-Systemlösung Porotherm W.i. von Wienerberger beschleunigt die Bauzeit, ist hochwärmedämmend und bietet hervorragenden Brand- und Schallschutz.

Die wichtigste Neuerung der Bauen&Energie war die Teilparallelität mit der Aquatherm, der Fachmesse für Installationstechnik sowie Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik.

28

► Award ausgezeichnet wurde. Gewappnet für die Sommersaison 2016 ist man auch mit dem Tageslicht-Raffstore RetroLux von Schlotterer, der mechanisch, elektronisch und auch für das Smart Home ausgelegt ist. Er reflektiert Sonnenstrahlen und lenkt das diffuse Tageslicht blendfrei tief in den Raum. Internorm präsentierte die energieautarke PV-Jalousie I-Tec. Außergewöhnliche Formen von Rollladensystemen – spitz, schräg, halbrund und rund – stellte Schanz aus. Für Kühle kann auch die Wärmepumpe sorgen. Dazu berieten u.a. Baxi, IDm und Rockenbauer. KNV warb für sein Wärmepumpenleasing. Innovation ist der Erdwärmekorb von Wieder, bestehend aus robusten Stahlgittern und PE-Rohren, in denen Sole zirkuliert, um dem Erdreich Energie zu entziehen. Ruhige Sommernäch-



1



2



3

te verspricht bösch mit seinen Luft-/Wasser-Wärmepumpen, angetrieben durch einen drehzahlregulierten Eulenflügel-Ventilator. Das Thema Antrieb war auf vielen Pumpen-Ständen Thema, etwa durch PV. Schnauer steigert damit die Energieeffizienz auf bis zu 93 Prozent. Apropos PV: Bei traditionellen Wechselrichtern reduziert das z.B. durch Schnee oder Blätter am stärksten beeinträchtigte Modul die Leistung der anderen. Die Innovation von SolarEdge: durch Verbinden mit Leistungsoptimierern werden die einzelnen Module voneinander unabhängiger. Solare Optimie-

rung garantiert auch Enerxix mit seinen Solarstromspeichern. Für angenehmes Raumklima sorgen neben Wärmepumpen und Solar u.a. auch die Pelletsheizung Ökofen von Pellematic, die Brennwert-Heizung Cerapur 9000i von Junkers und nicht zuletzt die Technologie der Wärmerückgewinnung. drexel und weiss stellte dazu seine semi- und dezentralen Systeme vor, darunter die vbox, das Steuerungssystem psiio und die Komfortlüftung aerosilent stratos. Grundlage für das Raumklima sind natürlich auch die verwendeten Baustoffe, wie etwa die Ziegel-Systemlösung Porotherm W.i von Wienerberger, bei der bereits werkseitig eine Wärmedämmung eingebracht ist. Damit schützt sie vor Auskühlen und Überhitzung.

>> Thema Hausmantel <<

»Wer sein Haus dämmt, kann den Energiebedarf je nach Gebäudekonstruktion um etwa 40 Prozent reduzieren«, informierte Georg Bursik, Geschäftsführer der Wopfinger Baustoffindustrie. Die ersten Dämm-Zentimeter haben dabei den größten Effekt, war bei »Beratung im Zentrum« zu hören. In der Althausanierung rechnet sich v.a. die Dämmung der obersten Geschoßdecke. Ein kleiner

- 1 Der Wirkungsgrad von octoplus, Solarfocus, liegt bei bis zu 94 Prozent. Als Leistungsgrößen stehen 10, 15 und 22 kW zur Verfügung.
- 2 Das Uponor Tecto Nassbausystem ist ein Fußbodenheiz- und -kühlsystem für den Einsatz in Wohn- und Nichtwohngebäuden. Wo kein Platz für Nassestriche ist, hilft z.B. die Variotherm Kompakt-Fußbodenheizung VarioKomp.
- 3 Mit LG wird die Klimaanlage zum Designobjekt.



Die Baumit open reflectair dämmt atmungsaktiv mit 99 Prozent Luft.

Mit SolarEdge werden PV-Module intelligent.

Auszug aus der Dämm-Vielfalt: Baumit stellte open reflectair vor, eine KlimaFassade, die atmungsaktiv mit 99 Prozent Luft dämmt. Luft daher, weil sie Kälte und Wärme kaum weiterleitet und u.a. eine fünfmal bessere Feuchtigkeitsregulierung als herkömmliche Dämmstoffe aufweist. ThermoWhite ist eine spezielle Dämmung für Fußbodenbau, Dachboden und Flachdach. Die Dämmung, bestehend aus einem mineralischen Binde-

mittel, gemahlenem Verpackungspolyesterol und Wasser, überzeugt durch trittschallreduzierende Eigenschaften. Das fugenlose Verlegen ermöglicht Niveaueausgleich, Rohrleitungen werden formschlüssig ummantelt und Kältebrücken vermieden. Die Wärmeleitfähigkeit liegt bei 0,050W/mK. Multipor war mit seiner mineralischen, diffusionsoffenen und nicht brennbaren Mineraldämmplatte vor Ort, Sto mit StoTherm Wood, bestehend aus Holzweichfasern. Das Material Holzfaser war auch Thema bei Steico und Schneider. Zellulosefasern aus Tageszeitungen sind Basis bei Isocell. Je nach örtlichem Bedarf wird mit Schlauch, Düse oder Lanze eingepulvert – bzw. wird die Zellulose mit Lehm gemischt, aufgespritzt und abgezogen. Strohhäckseldämmung lautete das Schlagwort bei Lopas. Für die Sanierung von Altbestand bot sich Geocell an, ein aus Altglas erzeugter Schaumglasschotter. Ähnlich gebäudeschonend soll der neue Aerogel-Hochleistungswärmedämmputz, AGelFa, sein. Darüber berichtete Ernst Heiduk auf der Informationsinsel »Beratung im Zentrum«. Darauf aufbauend sollen oberflächenstrukturierbare Deckputzsysteme entwickelt werden, die Festigkeit und Feuchteverhalten ebenso entsprechen wie z.B. den Anforderungen bezüglich optischer Wirkung und Haptik. Für Fragen zur Beschichtungs-, Farb- und Anstrichtechnik war u.a. Murexin vor Ort. Als Innovation wurde die Polyurethanbeschichtung PU 400 vorgestellt, eine elastische, trittschallmindernde und vergilbungsstabile Bodenbeschichtung. Letztere ist laut Murexin durch bodengleiche Fenster und die dadurch erforderliche UV-Beständigkeit besonders wichtig. ■

BUILDING DEVELOPMENT NETWORK

FLEISSNER & PARTNER GMBH

BDN

Das Leben ist ein Netzwerk vielfältiger Begegnungen, Beziehungen und Erlebnisse.

Wir geben Ihrem Leben ein Zuhause.

Die Umsetzung nachhaltiger und zukunftsorientierter Immobilienprojekte und die Schaffung von Wohn- und Lebensraum mit Entfaltungsmöglichkeiten für die Bewohner ist das Kernziel der BDN Fleissner & Partner GmbH. Die GartenLounge in 1220 Wien denkt Wohnbau neu und lässt ein innovatives Gemeinschaftshaus für und von Generationen entstehen.

GARTEN LOUNGE | Bonsaigasse, 1220 Wien



Finden Sie Ihr Wohnglück:

www.bdn.co.at

Der Fenstermarkt in Österreich ist heiß umkämpft. Die Folge des Wettbewerbs sind zahlreiche Pleiten großer und kleiner Hersteller sowie weitreichende Umstrukturierungen bei namhafte Branchenplayern. Es treten aber auch immer wieder forsche Herausforderer auf den Plan. Ein schwedischer Hersteller will unter die Top 3 am heimischen Fenstermarkt, ein polnischer Dachflächenfensterhersteller dem Platzhirschen Velux das Leben schwer machen.

30

Turbulente Zeiten

VON BERND AFFENZELLER



Die heimischen Fensterhersteller hatten auch schon mal mehr zu lachen. Im Jahr 2014 sanken die Erlöse laut Branchenradar von Kreuzer Fischer und Partner zum zweiten Mal in Folge. Nach minus 2,7 Prozent im Jahr 2013 betrug das Minus im Folgejahr satte fünf Prozent. Für 2015 liegen noch keine endgültigen Zahlen vor, eine Trendumkehr scheint aus heutiger Sicht aber eher unwahrscheinlich. Verantwortlich für den Rückgang ist laut Andreas Kreuzer vor allem das schwache Sanierungsgeschäft. Gegenüber dem Jahr 2013 sank der Austausch von Fenstern um neun Prozent.

Vor allem die privaten Haushalte hielten sich mit Ersatzinvestitionen massiv zurück. Bei Ein- und Zweifamilien-

häusern erhob der Branchenradar im Bestandsgeschäft sogar einen Rückgang von beinahe zwölf Prozent gegenüber dem Vorjahr. »Zweifelsohne hing die auffallend zurückhaltende Investitionsbereitschaft der privaten Haushalte zu einem großen Teil mit der gefühlten Unsicherheit bezüglich der allgemeinen Wirtschaftslage und den daraus resultierenden persönlichen Konsequenzen zusammen, etwa mit einer drohenden Arbeitslosigkeit oder aber der Notwendigkeit, den Notgroschen aufzustocken«, ist Kreuzer überzeugt. Und auch wenn Kreuzer Förderungen wie dem Sanierungsscheck nur wenig abgewinnen kann, weil sie aus seiner Sicht in erster Linie Mitnahmeeffekte erzeugen, ist davon auszugehen, dass die laufende

Reduzierung der Förderaktion den Sanierungsmarkt zumindest nicht ankurbeln wird.

>> Pleiten und Umstrukturierungen <<

Das schwierige Marktumfeld hat in den letzten Monaten auch einige Opfer gefordert. Getroffen hat es sowohl große wie auch kleine Firmen. Ende Oktober musste der südsteirische Fensterhersteller PaX Stabil einen Insolvenzantrag stellen. Die Passiva beliefen sich laut KSV auf 13,5 Millionen Euro, denen Aktiva in der Höhe von 7,6 Millionen Euro gegenüberstanden. Einen Monat lebte die Hoffnung der 186 Mitarbeiter, dass Masseverwalter Norbert Scherbaum mit einem neuen Geldgeber die Fortführung des Betriebes



Mit Innovationen wie dem modularen Oberlichtsystem will Velux seine Marktführerschaft bei Dachflächenfenstern weiter ausbauen.



Die schwedische Inwido-Gruppe, Europas größter Fensterhersteller, will langfristig zu den Top-3-Fensterherstellern in Österreich zählen. (Im Bild: Hebe-Schiebetür mit Ecklösung ohne störende Säule).



Der polnische Dachflächenfensterhersteller Fakro will den Umsatz in Österreich 2016 um 40 Prozent auf 2,3 Millionen Euro steigern.



Gernot Kammerhofer, Geschäftsführer der Inwido CE (links; mit Inwido-CEO Håkan Jeppsson), sieht am heimischen Fenstermarkt »Luft nach unten«: »Man muss Produkte und Dinge wieder einfacher sehen. Das entspricht der skandinavischen Denkweise und unserem Leitgedanken – »think it swedish, smart and simple.«

31

sichern können. Ende November war es schließlich traurige Gewissheit, dass die Investorensuche erfolglos geblieben war und der Betrieb endgültig geschlossen werden musste.

Ein ähnliches Schicksal, wenn auch in einer anderen Größenordnung, erlitt die AHSA Fenster- und Türen-Erzeugungsgesellschaft m.b.H. Am 20. Jänner wurde über das steirische Unternehmen am Landesgericht Graz das Konkursverfahren eröffnet. Hier belaufen sich die Passiva auf 1,1 Millionen Euro, die Aktiva auf 176.000 Euro. Die Gründe für die Pleite liegen laut KSV vor allem »im schwierigen Marktumfeld im Bereich Fenster, Wintergärten und Balkonverglasungen«. Betroffen sind 14 Mitarbeiter, eine Fortführung

erscheint derzeit unwahrscheinlich. Bei anderen Unternehmen sorgte das turbulente Marktumfeld für eine weitreichende Umstrukturierung. So gab etwa die langjährige Josko-Chefin Christa Wagner Ende November einen Großanteil ihrer Anteile ab und kündigte an, auch ihre Funktion als CEO zurückzulegen. Seit Anfang des Jahres leitet nun ihr Bruder Johann Scheuringer, bisher für Produktentwick-

lung und Marketing zuständig, als neuer Mehrheitseigentümer die Geschicke des oberösterreichischen Fensterherstellers. Der Neuausrichtung vorangegangen waren laut *Wirtschaftsblatt* Differenzen bei der künftigen strategischen Ausrichtung von Josko. Während sich Wagner für eine stärkere Internationalisierung mit einem strategischen Partner aussprach, wollte Scheuringer weiter auf langsames, orga- ►

In den letzten Jahren hatten die meisten Hersteller mit Umsatzrückgängen zu kämpfen. Mittelfristig rechnet der Markt aber mit Erholung.



Fakro-Geschäftsführer Carsten Nentwig (l.) will den Marktanteil an Dachflächenfenstern in den nächsten zehn Jahren von drei auf 15 Prozent erhöhen. Marktführer Michael Walter, Geschäftsführer Velux, nimmt die Kampfansage gelassen hin und rechnet seinerseits mit Wachstum 2016.

32

Bei Josko sorgte das schwierige Marktumfeld für heftige interne Diskussionen über die strategische Ausrichtung des Unternehmens. In Folge kam es zu weitreichenden Umstrukturierungen.

► nisches Wachstum aus eigener Kraft setzen. »Entscheidungen über die zukünftige Ausrichtung eines Unternehmens sind immer intuitive Entscheidungen. Man trifft sie so vorausschauend – mit so viel Weitblick – wie möglich. Ich, wir alle, haben uns diese Richtungsentscheidung nicht einfach gemacht und viele Optionen geprüft«, sagt Scheuringer. Der steirische Hersteller Gaulhofer wiederum hat mit der Schweizer AFG Arbonia-Forster-Holding AG einen neuen strategischen Partner an Bord geholt. Der Bauausrüstungskonzern, bereits jetzt Lieferpartner von Gaulhofer, erwirbt 31 Prozent an Gaulhofer. Die Beteiligung erfolgt im Rahmen einer Kapitalerhöhung der Gaulhofer Gruppe. Am Markt werden die Unternehmen weiterhin eigenständig agieren.

>> Aggressive Herausforderer <<

Der schwierigen Marktlage zum Trotz drängen aber auch immer wieder neue

Player auf den heimischen Markt. Und zahlreiche internationale Hersteller wollen ihre Aktivitäten in Österreich deutlich ausbauen. So hat sich etwa der polnische Hersteller von Dachflächenfenstern Fakro ein ehrgeiziges Wachstumsprogramm für Österreich verordnet. Schon das Jahr 2015 war mit einem Umsatzplus von 14 Prozent auf 1,6 Millionen Euro für Fakro sehr erfolgreich. 2016 strebt Österreich-Geschäftsführer Carsten Nentwig ein Umsatzwachstum von rund 40 Prozent auf 2,2 bis 2,3 Millionen Euro an. Der Marktanteil soll von aktuell drei Prozent in den nächsten zehn Jahren auf 15 Prozent ausgebaut werden. Das würde dann laut Nentwig in etwa dem Marktanteil entsprechen, den Fakro weltweit am Dachflächenmarkt hält.

Erreichen will Nentwig das sportliche Ziel mit einem Ausbau des Innendienstes und der Vertriebsmannschaft sowie neuen Produkten. »Wir haben eben eine Serie an Design-Flachdachfenstern auf den

Markt gebracht, die gleichermaßen architektonisch und energetisch anspruchsvoll ist. Und in wenigen Wochen wird das erste begehbare bodenebene Flachdachfenster Walk On in Österreich erhältlich sein«, glaubt Nentwig, damit der Konkurrenz »einige Schritte voraus zu sein«. Die zeigt sich betont gelassen.

Auf die Frage wie er den forschenden Herausforderer abwehren will, antwortet Velux-Geschäftsführer Michael Walter: »Es gibt nichts zum Abwehren. Velux entwickelt den Markt weiter, davon profitiert der ganze Markt.« Entsprechend optimistisch geht Walter in das neue Jahr. Mit einem neuen modularen Oberlichtsystem sollen neue Segmente erschlossen werden. »Die Anfragen von Planern und Architekten zeigen uns, dass diese Innovation am Markt einen großen Erfolg haben wird«, sagt Walter, der für 2016 wieder mit Wachstum rechnet. Neben einem starken und selbstbewussten Marktführer muss sich Herausforderer Fakro auch mit einem veritablen Imageproblem herumschlagen. »Natürlich spüren wir immer noch Vorbehalte gegenüber Produkten Made in Poland. Das ist ein historisch bedingtes Vorurteil gegenüber Produkten und Dienstleistungen, die aus Staaten des ehemaligen Ostblocks kommen«, sagt Nentwig. Dabei



Die Gaulhofer Geschäftsführer Brigitte Deichstätter und Josef Kleebinder haben mit der Schweizer AFG Arbonia-Forster-Holding AG einen neuen strategischen Partner an Bord geholt.

sind diese Vorurteile laut Nentwig längst haltlos. »Die Industrie macht sich die hohe handwerkliche Qualität des Landes längst zunutze. Man muss nur wissen, dass 70 Prozent aller europäischen Holz-Dachflächenfenster in Polen erzeugt werden. Bei diesen Mengen ist klar, dass nicht nur Fakro-Fenster aus Polen kommen, sondern auch ein Großteil der Holz-Dachflächenfenster der anderen großen Hersteller.«

>> Ehrgeizige Skandinavier <<

Neben Fakro will auch die schwedische Inwido-Gruppe verstärkt in Österreich Fuß fassen. Mit der Marke Hemmafenster und der Eröffnung eines Schaurooms in Wien sind die Schweden im Herbst 2013 in den österreichischen Markt eingetreten. In den ersten beiden Jahren lag der Umsatz bei bescheidenen 1,2 Millionen Euro, 2016 sollen es 2,3 Millionen Euro und 2017 bereits 4,5 Millionen Euro sein. Mittel- bis langfristig strebt die Inwido-Gruppe in jedem Markt eine Top-3-Positionierung an. Das soll unter anderem durch Akquisitionen gelingen. Die Kassen der Schweden sind gut gefüllt. »Es geht aber nicht um Kaufen um jeden Preis, sondern um das geeignete Projekt, das eindeutig zu uns passt. Das Gesamtpaket mit Marke, Eigentümer, Mitarbeiter, Unternehmenskultur, Entwicklungsperspektive und Vertriebsnetz muss stimmen«, erklärt Gernot Kammerhofer, Geschäftsführer der Inwido CE in

Wien. Das angestrebte Wachstum soll mit einem klaren Konzept und einem konsequenten Vertriebsaufbau erzielt werden. »Im Mittelpunkt stehen dabei unsere faire und transparente Preisgestaltung sowie ein klares Konditionenmodell für unsere Vertriebspartner. So müssen wir nicht ständig einen Spagat zwischen Direktvertrieb und Vertriebspartnersystem machen«, sagt Kammerhofer. Die Differenzierung zum Mitbewerb soll stark über die Art der Kundenansprache, die Beratung und den unkomplizierten Abwicklungsprozess erfolgen. Kammerhofer sieht in Österreich den »wahrscheinlich höchstentwickelten Fenstermarkt« und ortet »Luft nach unten«. Produktinnovationen im Premium-Holz-Alu-Segment seien bereits so ausgereizt, dass sie durch den Kunden oft nicht wirklich nachvollziehbar sind und damit kaum monetär geschätzt werden. »Man braucht den Mut, Dinge und Prozesse auch wieder praktischer und pragmatischer zu sehen. Das entspricht der skandinavischen Denkweise und unserem Leitgedanken – think it swedish, smart and simple!«, ist

Kammerhofer überzeugt. Zusätzlich zum Hauptsitz in Wien wurde Anfang des Jahres ein Schauroom in Oberösterreich eröffnet. Derzeit wird die Steiermark aufgebaut, auch nach Bayern und Südtirol hat man die Fühler ausgestreckt. Mittelfristig soll Wien die Inwido-Zentrale für Mitteleuropa werden.

Den umgekehrten Weg geht derzeit die Internorm-Gruppe IFN Holding. Die Übernahme von Dänemarks viertgrößtem Fenster- und Türenhersteller Kastrup im letzten Sommer soll dem heimischen Branchenprimus den Weg nach Skandinavien ebnen. »Die Beteiligung ermöglicht uns den Einstieg in den skandinavischen Markt und den Ausbau unserer Aktivitäten in UK«, erklärt Internorm-Chef Christian Klinger, Miteigentümer des Internationalen Fensternetzwerks IFN. Mit dem Erwerb von Kastrup sind die Expansions- und Investitionsüberlegungen des Internationalen Fensternetzwerks noch nicht abgeschlossen. »Wir sind offen für weitere Akquisitionen«, zeigt sich Klinger angriffslustig. ■

Der österreichische Fenstermarkt zählt zu den höchstentwickelten der Welt. Dennoch stellen sich immer wieder neue, internationale Hersteller dem harten Wettbewerb.

Unterschied Gefahr

Im Interview mit dem **Bau & Immobilien Report** spricht **Ernest Stühlinger**, AUVA-Präventionsexperte zum Thema Asbest, über die Gefahr, die von Asbest auch heute noch ausgeht, das oftmals fehlende Know-how für die fachgerechte Entsorgung und die Illusion einer asbestfreien Gesellschaft.

VON BERND AFFENZELLER

Report: Asbest ist seit 1990 verboten, damit aus Neubauten verschwunden. Inwieweit ist Asbest heute dennoch ein Thema?

Ernest Stühlinger: Das ist eine ganz interessante Sache. Es gibt eine EU-weite, von Deutschland ausgehende Vision, dass Europa im Jahr 2020 asbestfrei sein soll. Aber das werden wir nicht einmal in Mitteleuropa schaffen. Asbest ist verbaut und es gibt keine gesetzliche Verpflichtung, das Asbest zu entfernen. Am ehesten gelingt uns das bei den Dächern, die jetzt nach 25 Jahren saniert werden müssen. Das Problem ist, dass die Leute, die mit dieser Sanierung zu tun haben, den Umgang mit Asbest oft gar nicht mehr erlernt haben. Das ist ein riesiges Problem.

Ebenso das Asbest in den Innenräumen. Dort wird es auch noch lange bleiben. Es wird ja nicht schlecht. Erst wenn im Zuge einer Modernisierung Umbauarbeiten stattfinden, muss man sich etwas überlegen.

Report: Wo steht Österreich in Sachen Asbest im internationalen Vergleich?

Stühlinger: Österreich ist nicht schlecht unterwegs. In Deutschland kam das Verbot etwa erst ein paar Jahre später.



Stühlinger. »Wir bräuchten eine Zertifizierung für die fachgerechte Entsorgung von Asbest.«

Die Verbreitung in den Ländern dürfte recht ähnlich sein. Es gibt aber Länder, die deutlich bessere Aufzeichnungen haben. Im ehemaligen Ostdeutschland wurde etwa viel weniger eingebaut, weil es einfach kaum Zugang zu Asbest gab. Österreich war da im negativen Sinn im Vorteil, weil Asbest hier in großen Mengen erzeugt wurde.

Ein großes Problem ist, dass Asbest jetzt zwar nicht mehr eingebaut, aber immer noch verwendet wird. Man sieht das

gar nicht so selten, dass zum Beispiel mit Asbest Brennholz abgedeckt wird. Da greift man es dann besonders oft an.

Report: Wie groß ist die Gefahr?

Stühlinger: Das ist immer davon abhängig, wie man damit in Berührung kommt. Dass es sehr gefährlich und krebs-erregend ist, weiß man. Besonders gefährlich ist eine bestimmte Fasergeometrie, die – vereinfacht ausgedrückt – beim Ein- und Ausatmen sticht und die der Körper nicht als einen Fremdkörper erkennen kann und der entzündend wirkt. Alle anderen Fremdkörper werden ähnlich wie eine Perle in einer Muschel eingesponnen, dadurch verringert sich allerdings das nutzbare Lungenvolumen.

Report: Wo trifft man neben dem Dach im Gebäudebereich am häufigsten auf Asbest?

Stühlinger: Überall! Das beginnt im Unterbau von Boden, vom Estrich über die Vinylböden und den Kartonrücken bis zum Belag selber. Auch im Fliesenkleber oder Wandspachtel kann Asbest sein, ebenso bei Kabeldurchführungen für Brandschutzzwecke oder bei Einzelkonvektoren, in den Schaltschränken oder hinter den Sicherungskästen, auch im Isoliermaterial der Sicherungskästen. Es gibt wirklich kaum eine Stelle im Gebäude, wo man nicht auf Asbest treffen kann.

Report: Überspitzt formuliert: Sollen man Gebäude, die vor 1990 errichtet wurden, meiden?

Stühlinger: Nein, denn solange Sie Asbest nicht berühren, stellt es kein Problem dar. Aber sobald Sie es berühren, dringen

Ätzte Asbest

die Fasern über die Luft in die Atemwege ein und dann haben Sie ein Problem. Deshalb wurde ja auch niemand dazu gezwungen, zu sanieren. Das Problem ist nur: Wenn es dann in 20 oder 30 Jahren so weit ist, dann weiß keiner mehr, wie man mit dem Material richtig umgeht. Deshalb beginnen wir jetzt auch im großen Stil mit einer Aufklärungskampagne mit Unterlagen, Homepage und vielem mehr.

Report: Nehmen Sie hier auch die Baufirmen in die Pflicht, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen?

Stühlinger: In die Pflicht kann man in Österreich gar niemanden nehmen. Wir versuchen aber mit den erwähnten Maßnahmen eine Bewusstseinsbildung zu schaffen. Deshalb arbeiten wir auch gerade an Schulungen für Unternehmen, mit denen wir noch in diesem Jahr starten wollen.

Report: Kann man in etwa abschätzen, wie viel Asbest in Österreich heute noch verbaut ist?

Stühlinger: Nein, gar keine Chance. Am ehesten kann man es noch im Dachbereich erkennen. In den Städten hat sich da durch den Boom der Dachgeschoßausbauten schon viel getan. Aber am Land reden wir sicher noch von einem Asbest-Anteil von 60 bis 80 Prozent.

Report: Was passiert mit fachgerecht abgebautem Asbest?

Stühlinger: Wenn das Asbest fachgerecht abgebaut wurde, muss es noch am Abbauort möglichst staubdicht verpackt oder in verschließbare Container gegeben werden. Diese Container kommen dann

auf eine Deponie, die über die entsprechende Genehmigung verfügt und Asbest entgegennehmen darf.

Report: Wie gut funktioniert die fachgerechte Entsorgung in Österreich?

Stühlinger: Das ist schwer zu sagen. Eine genaue Schätzung ist unmöglich. Aber man sieht leider schon immer wieder, dass Leute das Asbest selber runternehmen. Und ich gehe ehrlich gesagt nicht davon aus, dass das dann immer richtig entsorgt wird. Denn lassen Sie es mich so sagen: Die fachgerechte Entsorgung von Asbest unterliegt einer logarithmischen Preiszunahme. Über einen gewissen Zeitraum haben sich die Entsorgungskosten im Zweijahres-Rhythmus stark erhöht. Und das schreckt sicher viele ab.

Report: Gibt es Firmen, die sich auf die fachgerechte Entsorgung von Asbest spezialisiert haben?

Stühlinger: Da stehen wir noch ziemlich am Anfang, es beginnen aber jetzt Firmen, diese Nische für sich zu entdecken. Es gibt im Moment zwei bis drei ganz große Unternehmen, die das können. Bei kleineren Unternehmen ist es schwierig. Theoretisch können muss es ja jede Baufirma, aber nicht überall ist das tatsächliche Know-how auch vorhanden. Das macht es für Kunden natürlich sehr schwierig. Ich muss ehrlich sagen, wenn ich als Privatperson eine von den kleinen Firmen engagieren müsste, ich wüsste nicht, wen.

Was wir bräuchten, wäre irgendein Befähigungsnachweis. Eine freiwillige Zertifizierung, damit interessierte Kunden auch die Gewissheit haben, dass das Unternehmen weiß, was es tut.

Report: Wie lange wird es dauern, bis Österreich asbestfrei ist?

Stühlinger: Klare Antwort: Das wird aufgrund der Lebensdauer von Gebäuden nie der Fall sein. Das ist aber auch kein Problem, denn solange man das Asbest nicht angreift, ist es ja nicht gefährlich. ■

Web-Tipp: Wissenswertes zum Thema Asbest

■ **ASBEST IST KEIN THEMA DER VERGANGENHEIT!** Mit diesem Leitgedanken widmete sich im Rahmen der Österreichischen ArbeitnehmerInnenschutzstrategie 2013 – 2020 eine Arbeitsgruppe dem krebserzeugenden Arbeitsstoff Asbest. Aktuelle Asbest-Informationen wurden zusammengetragen, diskutiert, übersichtlich geordnet und über die Website der Arbeitsinspektion veröffentlicht.

Die neuen Asbestseiten bereiten Informationen über die gefährlichen Eigenschaften, die Risiken bei der Verwendung sowie geeignete Schutzmaßnahmen für den Umgang mit Asbest am Arbeitsplatz auf. Frequently Asked Questions (FAQs) gehen nochmals zusammenfassend auf einzelne, konkrete Fragestellungen ein. Die Informationen sind aus Sicht der Autoren/innen für den Schutz der Beschäftigten wichtig, da mit Expositionen, beispielsweise im Bereich der Gebäude- oder Dachsanierung, auch weiterhin zu rechnen ist.



INFO:

<http://www.arbeitsinspektion.gv.at/AI/Arbeitsstoffe/Asbest/default.htm>



36

Wachsendes Problem. Billigimporte aus dem Ausland sind längst nicht mehr auf Ostösterreich beschränkt.

Gefährlicher Abwärtstrend

Ein brutaler Preiskampf, eine um sich greifende Saniermüdigkeit und niedrige Energiepreise machen der Dämmstoffindustrie zu schaffen. Für 2016 regiert das Prinzip Hoffnung

Von Bernd Affenzeller

Seit 2013 hat die Dämmstoffindustrie mit empfindlichen Rückschläge zu kämpfen. Lagen die Herstellererlöse laut Branchenradar von Kreuzer Fischer & Partner im Jahr 2012 noch bei 330,1 Millionen Euro, sanken sie im Folgejahr auf 313,6 Millionen Euro und 2014 auf 294,5 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang von fast elf Prozent in nur zwei Jahren. Und dieser Trend konnte auch 2015 nicht gestoppt werden. Zwar fehlen derzeit noch verlässliche Zahlen, ein Rundruf bei den wichtigsten Herstellern bestätigt aber die Abwärtsspirale. Clemens Demacsek, Geschäftsführer der Güteschutzgemeinschaft Po-



»Wenn der Kuchen kleiner wird, ändert sich die Esskultur. Sprich, jeder versucht seine Marktanteile um fast jeden Preis zu halten«, erklärt Capatect-Fachverkaufsleiter Wolfgang Folie den harten Wettbewerb.

lystyrol-Hartschaum GPH berichtet, dass die GPH-Mitglieder für 2015 mit einem Minus im höheren einstelligen Prozentbereich rechnen. »Die größten Einbrüche verzeichnet dabei der Bereich Fassadendämmplatten«, weiß Demacsek. Auch Clemens Hecht, Sprecher der Qualitätsgruppe Wärmedämmsysteme, weiß, dass auch bei seinen Mitgliedern »längst keine Goldgräberstimmung mehr herrscht«. Betroffen sind sowohl die EPS-Industrie als auch die Mineralwolleproduzenten für Wärmedämmverbundsysteme. Capatect-Fachverkaufsleiter Wolfgang Folie weiß, dass »ersten Schätzungen zufolge mit einem Mengenrückgang von zwölf bis 15 Prozent zu rechnen ist«.

Die Kontraktion des Marktes ist aber nicht alleine auf eine schrumpfende Nachfrage zurückzuführen. Vielmehr liefern sich die Anbieter einen beinhalten Preiswettbewerb, der nicht alleine durch partiell sinkende Rohstoffkosten erklärbar ist. So sank laut Studienautor Andreas Kreuzer alleine im Jahr 2015 der Durchschnittspreis um 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Seit 2011 ist der Durchschnittspreis laut Kreuzer um nahezu fünf Prozent gesunken. Für Roland Heibel, Geschäftsführer von Steinbacher Dämmstoffe, ist es ein »weit verbreitetes



Perimeterkleber: Einsatzbereit bei Temperaturen von -15 bis +35 Grad.

Produktinnovation Perimeterklebung

AUSTROTHERM HAT EINEN neuen Perimeterkleber entwickelt, der in einem Temperaturbereich zwischen - 5 Grad und +35 Grad verarbeitbar ist. Er kann sowohl zum Verkleben als auch zur Verfugung von XPS-Dämmplatten im Perimeterbereich eingesetzt werden. Ein besonderer optionaler Service ist die auf den jeweiligen Auftrag bezogene Mengenermittlung des benötigten Klebers sowie die anschließende Lieferung, zusammen mit den Austrotherm XPS-Dämmplatten, auf die Baustelle.

Fotos: thinkstock

Übel, dass in Zeiten von Überkapazitäten und geringer werdender Nachfrage die Erlöse sinken«. In einigen Segmenten sei der Wettbewerb aber schlichtweg ruinös.

Nicht ganz so schlecht gelaufen ist das Jahr für Nischen-Player wie Schöck Bauteil. Mit seinen tragenden Wärmedämmelementen für auskragende Bauteile konnte Schöck seine Marktposition im abgelaufenen Jahr nicht nur halten, sondern sogar ausbauen. »Uns hilft, dass unsere Produkte nicht nur dämmen, sondern

»Wir müssen positive Stimmung verbreiten. Denn Stimmung macht Konjunktur«, ist Steinbacher-Geschäftsführer Roland Hebbel überzeugt.



auch tragen. Das ist ein sicherheitsrelevanter Fakt, der in die Kundenentscheidungen einfließt«, sagt Prokurist Peter Jaksch.

>> Kurzfristiges Denken <<

Neben einer allgemeinen Saniermüdigkeit, die in Österreich um sich zu greifen scheint und die mit zweifelhaften politischen Maßnahmen wie der jährlichen Kürzung des Sanierschecks sicher nicht vertrieben werden kann, sorgen auch globale Entwicklungen für ein schwieriges Umfeld für die Dämmstoffindustrie. Die niedrigen Energiepreise sorgen dafür, dass die Rentabilität von Dämmmaßnahmen vielerorts in Frage gestellt wird. »Die Allgemeinheit neigt nunmal dazu, erst dann Maßnahmen zur Energieeffizienz und Kostensenkung einzuleiten, wenn der Leidensdruck hoch genug ist«, sagt Hebbel. Das sei angesichts der aktuellen Energiepreise nicht der Fall. Es ist aber nicht davon auszugehen, dass das längerfristig so bleibt. »Nüchtern betrachtet ist davon auszugehen, dass die Preise wieder nach oben ge-

Seitenblick DokaBase

■ EIN NEUEN KELLERSCHALUNGSSYSTEM mit integrierter Außendämmung hat Doka in Zusammenarbeit mit Austrotherm entwickelt. Dabei wird die Außendämmung gleichzeitig auch als Schalung genutzt. Zusätzlich ist die Abschaltung von Bodenplatte und Deckenrand bereits im System integriert. Die vollflächig homogene Verbindung zwischen Ortbetonkellerwand und Außenisolierung wird durch die innovative mineralische Beschichtung der in Kooperation mit Austrotherm entwickelten XPS-Dämmpaneele erreicht. Die Haftung zwischen Ortbeton und den XPS-Dämmpaneele verspricht eine hinterlaufsichere Dämmung und soll die erlaubte Wassereindringtiefe deutlich reduzieren.

37

ROCKWOOL präsentiert sich neu auf der Energiesparmesse in Wels

Vom 25. bis 28. Februar 2016 bietet die Energiesparmesse Wels dem interessierten Fachpublikum ebenso wie Häuslbauern und Sanierern eine breite Palette an Informationen rund um die Themen Bauen, Energie und Sanitär. Auf dem neuen zentralen Standplatz in der Hallenmitte zeigt ROCKWOOL aktuelle Systemlösungen und leistungsstarke Produkte für die energetische Sanierung mit Steinwolle.



Das Schallmodell demonstriert eindrucksvoll die Wirkung von Steinwolle-Dämmung und sorgte im Vorjahr für erstaunte Mienen bei den Besuchern am ROCKWOOL Messestand.

Foto: ROCKWOOL Handelsgesellschaft m.b.H.

Der neue ROCKWOOL Stand: Halle 3, Stand 160

Heuer präsentiert sich ROCKWOOL erstmals auf einem neuen zentralen Standplatz in der Hallenmitte. Das moderne Designkonzept, das sich im Vorjahr hervorragend bewährt hat, bietet auch in diesem Jahr einen attraktiven Rahmen für die Exponate zu den Themen Schrägdach-, Trittschall- und Kellerdeckendämmung. Die beiden sehr anschaulichen Modelle zu Brand- und Schallschutz werden auch heuer wieder präsentiert, demonstrieren sie doch überaus eindrucksvoll die Wirkung von Steinwolle-Dämmung.

4 in 1 – Mehr als nur Dämmung

ROCKWOOL Steinwolle-Dämmstoffe weisen eine geringe Wärmeleitfähigkeit auf, schützen Außenbauteile vor übermäßigen Wärmeverlusten, reduzieren den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoß von Gebäuden. Außerdem kommen sie als nachhaltige und langlebige Lösungen zur Verbesserung des Brand- und Schallschutzes zum Einsatz. Sie tragen zur Verbesserung der gesamten Gebäudeeffizienz und zum Schutz der Umwelt vor schädlichen Auswirkungen von Gebäuden gleichermaßen bei.

www.rockwool.at

KOMMENTAR

Gut gerüstet durch Innovationen

EIN GASTKOMMENTAR VON

Walter Wiedenbauer, Geschäftsführer Sto Ges.m.b.H.

»Mit innovativen Lösungen ist es uns gelungen, interessante Märkte zu besetzen.«



Die Stimmungslage in der Bauwirtschaft würde ich mit »verhalten positiv« umschreiben. Auch die allgemeine Wirtschaftslage wird sich nicht groß ändern. Der Saniermarkt – der für uns enorm wichtig ist – leidet im Moment an den gekürzten Förderungen, was uns zusätzlich vor eine große Aufgabe stellt. Zusammen mit der angespannten Lage am Dämmstoffmarkt sehen wir uns also 2016 mit großen Herausforderungen konfrontiert. Für uns als Technologieführer heißt der Auftrag jetzt: die eigenen Stärken im Unternehmen nutzen, um einen positiven Verlauf des Jahres zu sichern. Und dafür sind wir gut gerüstet: Zum Beispiel durch unseren strategischen Schwerpunkt Nachhaltigkeit. Schon 2014 haben wir die

Der Saniermarkt leidet an gekürzten Förderungen.

erste CO₂-neutrale Produktlinie Österreichs eingeführt. Das bedeutet einerseits, dass wir schon bei der Herstellung dieser Produkte darauf achten, möglichst wenig CO₂ in die Atmosphäre zu entlassen – etwa durch kurze Transportwege und die Verwendung regionaler Produkte. Andererseits heißt das, dass wir das für die Herstellung unweigerlich anfallende CO₂ durch Investitionen in den Klimaschutz kompensieren. Zu diesem Zweck arbeiten wir mit der Ökoregion Kaindorf zusammen, die den regionalen Humusaufbau fördert.

Wir setzen außerdem einen starken Fokus auf anspruchsvolle Fassadenlösungen mit Glas, Naturstein oder Deko-Profilen, die für die Ausführung moderner, ausgefallener Architektur immer gefragter werden. Mit diesen innovativen Lösungen haben wir einen interessanten Markt besetzt. Zusätzlich setzen wir auf Zukunftstrends wie etwa Photovoltaikmodule, die in unsere vorgehängten hinterlüfteten Fassadensysteme integrierbar sind. Ein anderes Beispiel sind unsere intelligenten Fassadenfarben, die durch Bionik-Technologie schmutz- und wasserabweisend wirken. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sichern uns diese Strategien einen wichtigen Vorsprung. ■

hen«, glaubt auch Demacsek. Und Wolfgang Folie findet, dass es ohnehin keine Rolle spielen sollte, ob sich eine Sanierung in zehn, 20 oder 30 Jahren rechnet. Im Vordergrund sollte für ihn der nachhaltige und ökologische Gedanke stehen. »Die beste Energie ist immer noch die, die nicht produziert werden muss.«

Zusätzlich machen teilweise unseriöse Berichte, die die Amortisation generell in Frage stellen, noch weiter negative Stimmung. Austrotherm-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn ortet eine regelrechte Negativkampagne, die »in Deutschland lanciert wurde und die leider auch auf Österreich überschwappt«.

>> Gefahr aus dem Osten <<

Und schließlich machen den heimischen Dämmstoffherstellern nach wie Billigimporte aus dem Osten zu schaffen. 2014 hat alleine der slowakische Billighersteller Slovizol in Österreich 60.000 Kubikmeter abgesetzt. War dieses Phänomen lange Zeit vor allem auf Ostösterreich begrenzt, scheint es sich nun auszuweiten. »Diese Entwicklung dehnt sich inzwischen wahrnehmbar auf immer weiter Richtung Westen und Süden aus«, berichtet Folie. Damit droht laut Folie die jahrelang in Österreich aufgebaute

Der Preiskampf ist hart, in einigen Segmenten ist der Wettbewerb aber schlicht ruinös.

freiwillige Qualitätsverbesserung der Mitglieder der Qualitätsgruppe WDVS in Zusammenarbeit mit den dafür zuständigen Normungsgremien bei Fassadendämmstoffen in kürzester Zeit wieder zu verpuffen. Deshalb hofft man immer noch auf eine Berücksichtigung qualitativ höherwertiger Produkte im Rahmen des Bestbieterprinzips. Als »Gralswächter der Qualität« sieht sich auch die GPH, die bei ihren Stichprobenziehungen nicht nur Produkte ihrer Mitgliedsbetriebe untersucht, sondern auch Importware. »Und wir schrecken im Fall von mangelhaften Produkten auch nicht vor juristischen Auseinandersetzungen zurück«, so Demacsek.

>> Ausblick 2016 <<

Für 2016 scheint in der Branche vor allem das Prinzip Hoffnung zu regieren. Bei Capatect versucht man, »positiv in die Zukunft zu blicken« und rechnet mit einem Marktvolumen ähnlich wie 2015, aber mit steigender Tendenz. Die GPH hofft vor allem auf die Vernunft der privaten Hausbesitzer, die »langsam erkennen, dass ein gut gedämmtes Haus nicht nur im Winter, sondern auch bei extremer Hitze im Sommer für ein angenehmes Wohnklima sorgt«. Clemens Hecht setzt große Hoffnungen in die ÖNORM zum Wärmedämmverbundsystem, die aktuell überarbeitet wird. Peter Jaksch rechnet damit, dass zwar Anfragen und Ausschreibungen wieder zunehmen werden, sich die Realisierungen aber zunehmend verschieben. »Meine Erwartung liegt daher klar im Wohnbauprogramm der Regierung, damit das Ausgeschriebene auch umgesetzt wird.« Und Roland Hebbel schließlich fordert von sich und seinen Branchenkollegen, die Rahmenbedingungen zu akzeptieren und positive Stimmung zu verbreiten. »Denn diese Stimmung macht Konjunktur. Wenn wir weiter schlechte Stimmung verbreiten, werden wir auch die Konjunktur nicht in Fahrt bringen.« ■

SCHNELLER ZUR PERFEKTEN GEWERBEFLÄCHE.

MIT BÜROS, LÄDEN, HALLEN UND VIELEM MEHR.



immowelt.at

Eine Welt voller Zuhause

»Preisspirale geht steil nach unten«

VON BERND AFFENZELLER

Andreas Traunfellner, seit September Obmann der Güteschutzgemeinschaft WDVS-Fachbetrieb, spricht im Interview über seine Ziele als Vereinsobmann, aggressives Preisdumping und die in Branche weit verbreitete Skepsis gegenüber der Politik.



»2016 wird das Bauvolumen stagnieren oder sogar leicht rückläufig sein. Wirklich bergauf wird es erst ab 2017 gehen«, sagt Andreas Traunfellner.

Report: Sie sind seit Ende September neuer Obmann der Güteschutzgemeinschaft WDVS-Fachbetrieb. Was sind aus Ihrer Sicht die zentralen Aufgaben des Verbands?

Andreas Traunfellner: Die zentralen Aufgaben sind seit der Gründung des Vereins unverändert: Wir sind angetreten, die Qualität der Verarbeitung und des Personals zu stärken. Wir haben uns

eigene Prüfkriterien auferlegt, um die Qualität von Wärmedämmverbundsystemen sicher zu stellen.

Report: Haben sich diese Anstrengungen bereits bezahlt gemacht?

Traunfellner: Die Qualität der Ausführung hat sich deutlich verbessert. Und unsere Prüfroutinen wurden auch in die Verarbeitungsnorm aufgenom-

men. Aber monetär hat sich das Ganze leider nicht bezahlt gemacht. Qualität hat ihren Preis. Diese gestiegene Qualität hätten wir gerne eingepreist, das ist aber leider nicht gelungen.

Report: Der Kunde ist also nicht bereit, für mehr Qualität mehr zu zahlen?

Traunfellner: Ich glaube, dass der Kunde sogar bereit wäre, mehr zu zahlen. Aber gerade bei Wärmedämmverbundsystemen ist so ein massives Preisdumping festzustellen, dass die Spirale immer nur nach unten geht.

Report: Sind Ihre Mitglieder dennoch bereit, in die Ausbildung der Mitarbeiter zu investieren?

Traunfellner: Nicht alle, wir haben unter anderem auch deshalb im Herbst einige Mitgliedsunternehmen verloren. Es herrscht auch eine gewisse Missstimmung in der Branche. Aber gesetzliche Maßnahmen wie das neue Vergaberecht und das Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz sollten uns jetzt wieder in die Karten spielen. Jetzt müssen Unternehmen ganz genau darauf achten, welche Subfirmen beauftragt werden, und sie haften auch dafür, dass alles korrekt läuft.

Report: Wo werden Sie als Obmann die Schwerpunkte setzen?

Traunfellner: Wir wollen verstärkt neue Mitglieder anwerben und werden vor allem jene Betriebe ansprechen, die wir bereits jetzt als Subunternehmen beschäftigen. So wollen wir uns als Verband breiter aufstellen.

Report: In Deutschland gab bzw. gibt es eine regelrechte Negativkampagne gegen Wärmedämmung. Falsch zitierte Studien haben weite Verbreitung gefunden. Ähnliche, wenn auch deutlich weniger Geschichten gab es auch in Österreich. Spüren Sie eine wachsende Skepsis bei den Kunden?

Traunfellner: Mit diesen Berichten haben die Kritiker natürlich frische Munition bekommen. Da stecken Lobbyinggruppen dahinter, die massiv gegen Polystyrol Stimmung machen, weil sie ihre Produkte verkaufen wollen. Das betrifft aber ausschließlich den Neubau. Denn in der Sanierung gibt es so gut wie keine Alternative zum Wärmedämmverbundsystem. Aber auch im Neubau ist eine ther-

mische Zusatzlösung praktisch immer nötig, um die CO₂-Ziele zu erreichen.

Aber man muss schon festhalten, dass das Gegeneinander in Österreich weit weniger ausgeprägt ist. Da kämpft eher die Ziegel- gegen die Betonlobby.

Report: Die Branche hat seit Jahren mit rückläufigen Märkten und Margen zu kämpfen. Sehen Sie Chancen auf eine Trendumkehr?

Trautfellner: Der Wettbewerb wird sich, wenn die neuen Gesetze greifen, selbst regeln. Die Billigstanbieter wird es langfristig gesehen in dieser Form nicht

ckende Zeitbombe ist. Die Heizsysteme sind veraltet, die Fenster sind veraltet und der U-Wert entspricht einfach nicht dem heutigen Standard. Hier etwas zu investieren lohnt sich nicht von heute auf morgen, aber in einem Zeitraum von 25 Jahren auf jeden Fall. Und damit erhöht man ja auch den Wert einer Immobilie.

Report: Welche Auswirkungen auf Ihre Mitgliedsunternehmen erwarten Sie sich von der kurz vor Weihnachten beschlossenen Wohnbauoffensive?

Trautfellner: Von der Wohnbauoffensive erwarte ich mir für unsere Mit-

die Richtlinien der Güteschutzgemeinschaft herangezogen werden, denn die haben ja im Endeffekt auch das Ziel, den besten Anbieter zu ermitteln.

Sinnvoll wäre es auch, von allen Angeboten einen Median zu bilden und davon ausgehend im Rahmen von 20 Prozent Preispunkte zu vergeben. Wer dann noch darunter liegt, sollte auch nicht mehr Preispunkte bekommen. Damit könnte man den extremen Billigstflieger in Schach halten.

Report: Mit welchen Erwartungen gehen Sie in das Jahr 2016?

»Für das Bestbieterprinzip sollten Kriterien wie das KSV-Rating, Referenzen oder die Lehrlingsausbildung herangezogen werden.«

mehr geben. Das Problem ist, dass aktuell sehr wenig am Markt ist, sehr wenig gefördert wird. Darauf stürzen sich dann alle, ein reiner Verdrängungswettbewerb setzt ein und das setzt die Preise natürlich massiv unter Druck.

Report: Förderungen wie der Sanierungsscheck werden laufend reduziert. 2016 stehen nur noch rund 43 Millionen zur Verfügung. Mit welchen Auswirkungen rechnen Sie?

Trautfellner: Im letzten Jahr standen noch 80 Millionen Euro zur Verfügung, die bereits im Herbst aufgebraucht waren. Mit den 43 Millionen wird der Topf vermutlich im Sommer ausgeschöpft sein. Das ist sehr schade, denn Studien haben gezeigt, dass durch den Sanierungsscheck vor allem die regionale Wirtschaft angekurbelt wird.

Report: Den Sanierungsscheck gibt es seit vielen Jahren, es wurde auch viel gemacht. Gibt es diese Zielgruppe, die mit Förderungen zum Sanieren bewegt werden kann, überhaupt noch?

Trautfellner: Da gibt es auf jeden Fall noch viel Potenzial. Gerade im privaten Sektor gibt es noch sehr viel nachzuholen. Man muss natürlich auch das Bewusstsein wecken, dass ein Einfamilienhaus aus den 60er-, 70er-Jahren eine ti-

gliedert frühestens 2018 konkrete Auswirkungen. Zuerst braucht es Grundstücke, dann Projekte und dann muss zu bauen begonnen werden. Bis dann die Wärmedämmung aufgebracht wird, ist es sicher 2018.

Report: Bessert sich durch diese zumindest absehbaren Zusatzprojekte die Stimmung in der Branche?

Trautfellner: Eigentlich nicht. Im Moment sind alle wenn nicht pessimistisch, dann zumindest sehr skeptisch. Ich selbst bin ehrlich gesagt auch noch nicht restlos davon überzeugt, dass das alles so umgesetzt wird, wie es jetzt angekündigt wurde. Diese Skepsis ist in der ganzen Branche spürbar: Man wartet ab, was tatsächlich passiert. Das gilt auch für die Umsetzung des Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetzes oder das neue Vergaberecht. Ich persönlich unterstütze das Bestbieterprinzip, ich bin aber sehr gespannt, welche Kriterien für die Bestbieterermittlung herangezogen werden. Wir hätten da schon ein paar Ideen.

Report: Welche?

Trautfellner: Zum Beispiel das KSV-Rating, das Vorhandensein von Managementsystemen, Referenzen, die Anzahl von gewerblichem Personal oder die Lehrlingsausbildung. Generell können

Trautfellner: Mit verhaltenen Erwartungen. 2016 wird das Bauvolumen stagnieren oder sogar leicht rückläufig sein. Es wird bis in den Herbst hinein dauern, bis die Maßnahmen, die von der Politik gesetzt wurden, greifen. Es wird eine gewisse Marktberreinigung stattfinden, der Markt wird sich erholen und dann wird auch die Stimmung wieder besser. Ich denke nach wie vor, dass das Handwerk goldenen Boden hat. Und der Bau ist einer der ganz großen Wirtschaftsfaktoren. Ab 2017 wird es dann bergauf gehen. ■

Über die Güteschutzgemeinschaft WDVS-Fachbetrieb

■ **ZIEL DES VEREINES** ist die nachhaltige Sicherstellung der bestmöglichen Qualität von Wärmeschutzfassaden an Gebäuden. Dabei wird der gesamte Ablauf von der Planung über die Erstellung bis hin zur regelmäßigen Wartung als Prozess begleitet. Besondere Schwerpunkte sind daher die Ausschreibungsqualität, die Qualität der eingesetzten Materialien, die Projektablauf- und Fachverarbeitungsqualität bis hin zur Organisation periodischer Wartungsarbeiten bei Wärmeschutzfassaden.

INFO: www.wdvsfachbetrieb.at

Wiener Zinshausmarkt

2015 war für den Wiener Zinshausmarkt ein absolutes Rekordjahr. Aktuell der vielversprechendste Trendbezirk ist die Brigittenau.

Von Eva Brunnsteiner

GUTE AUSSICHTEN:

»Für ein schönes Haus aus der Gründerzeit innerhalb des Gürtels können Anleger weiterhin mit drei Prozent Rendite rechnen.«



Nach dem etwas verhaltenen Jahr 2014 erlebte der Wiener Zinshausmarkt 2015 ein neues Rekordjahr. Das lässt für 2016 hoffen. »Wir können tatsächlich von einem Rekordjahr sprechen«, so Eugen Otto, Unternehmenschef der Otto Immobilien Gruppe. »Nach einem herausragenden ersten Halbjahr 2015 mit einem Transaktionsvolumen von über 450 Millionen Euro (ohne Nachlauf) rechnen wir für das Gesamtjahr mit einem Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro.«

Verbindliche Zahlen können aber erst im März 2016 veröffentlicht werden, da die Grundbucheintragungen mit einem zeitlichen Nachlauf von rund zwei bis drei Monaten erfolgen.

>> »Impulsgeber« Steuerreform mit 1.1.2016 <<

Im Jahr 2012 konnte das Ergebnis des ersten Halbjahres auf die Immobilienertragssteuer (ImmoESt), die damals neu in Kraft getreten ist zurückgeführt werden. Nun, per 1.1.2016, wird diese Immobilienertragssteuer von 25 Prozent auf fast 30 Prozent erhöht.

»Die Steuerreform ist aus meiner Sicht ein ganz zentraler und ausschlaggebender Impulsgeber für eine verstärkte Aktivität am Immobilienmarkt – nicht nur im Zinshausbereich. Höhere Steuern zahlt niemand gerne, viele Eigentümer haben deshalb sicher noch 2015 verkauft und viele innerfamiliäre Übertragungen sind insbesondere in den Endmonaten für November und Dezember 2015 anzunehmen«, so Otto.

>> Zinshausmarktbericht 2015 der Otto Gruppe <<

2009 hat die Otto Gruppe den ersten Wiener Zinshausmarktbericht aus der Taufe gehoben und auch 2015 gab es wieder eine Neuauflage. Wie im Zinshausmarktbericht 2015 herausgearbeitet wird, haben die Käufe von Zinshausanteilen in der ersten Jahreshälfte 2015 signifikant zugenommen, sie machten einen Anteil von rund 35 Prozent der umgesetzten Transaktionen aus.

»Nach Transaktionsvolumen betrachtet ist allerdings die Übertragung von ganzen Häusern mit 93 Prozent nach wie vor auf hohem Niveau. Was die Preiskategorien betrifft, so liegt weiterhin knapp jedes zweite Zinshaus in der Bandbreite zwischen 1,0 Mio. Euro und 2,5 Mio. Euro«, betont Markus Steinböck, Zinshaus-Experte bei Otto Immobilien.

>> Deutlich gestiegene Preise in fast allen Regionen <<

Teils deutlich gestiegen sind die Preise seit Jahresbeginn – und dies in fast allen Regionen. Bei den Spitzenpreisen waren es vor allem der erste und der 20. Wiener Gemeindebezirk, die nochmals signifikant – um zwölf Prozent – zugelegt haben.

Die niedrigsten Einstiegspreise sind weiterhin außerhalb des Gürtels zu finden, konkret in der Region 6 (10. und 11. Bezirk) mit 750 Euro pro Quadratmeter und in der Region 12 (21. und 22. Bezirk), wo man derzeit mindestens 800 Euro pro Quadratmeter zahlen muss, berichtet

Prozent zu – was genau dem Preisanstieg des noblen ersten Bezirks in Wien entspricht.

Auf die Frage, wieso sich die Brigittenau zum neuen Trendbezirk entwickelt hat, erklärt Eugen Otto: »Der 20. Bezirk war um 1900 noch ein Teil des zweiten Bezirks und hat eine langsamere Entwicklung erfahren, als dies in der Leopoldstadt bereits Realität wurde. Die Brigittenau verfügt speziell im stadtnahen Bereich sowie nahe der ruhigen Grünlage des Augartens über eine sehr positive Entwicklung. Verstärkte Nachfrage von Wohnungssuchenden, trendige Lokalszene, interessante Projekte, leistbarere Kaufpreise und vieles mehr sprechen für den 20. Bezirk.«

>> Die Psychologie der Zinshausinvestoren <<

Erstmals hat Otto Immobilien auch die Beweggründe der Zinshausinvestoren näher beleuchtet und dabei die zwei großen Käufergruppen unter die Lupe genommen: einerseits die »klassischen« Zinshausinvestoren mit längerfristigem

Laut Zinshausmarktbericht suchen professionelle Investoren mehrheitlich Häuser mit Entwicklungschancen und Potenzial.

Richard Buxbaum, Leiter der Abteilung für Wohnimmobilien und Zinshäuser.

Die Renditen garieten mit Ausnahme der Region 10 (13., 18., 19. Bezirk) teils stark unter Druck: Die Spitzenrendite in der Region 6 (10. und 11. Bezirk) sowie die Mindestrendite in der Region 9 (16. und 17. Bezirk) gaben jeweils um 0,3 Prozentpunkte nach. In den restlichen Regionen betrug die Veränderung sowohl der Spitzen- als auch der Mindestrenditen zwischen 0,1 und 0,2 Prozentpunkten.

»Für ein schönes Haus aus der Gründerzeit innerhalb des Gürtels mit gut vermieteten Wohnungen können Anleger aber weiterhin mit einer Rendite von rund drei Prozent rechnen«, so Buxbaum.

>> Brigittenau: stadtnaher Hotspot mit Potenzial <<

Als neuen, vielversprechenden Trendbezirk sieht man bei Otto Immobilien den 20. Bezirk. Der Quadratmeterpreis liegt noch weit unter 2.000 Euro und die Rendite zwischen vier und fünf Prozent. Aber dort legten die Preise um bemerkenswerte 12

Investitionsinteresse und andererseits jene Anleger, die ein Zinshaus zum Zweck der Parifizierung erwerben. Das klare Ergebnis: Mit 84 Prozent bildet die Gruppe der klassischen Investoren die große Mehrheit, Wohnungseigentum wurde lediglich bei 16 Prozent der untersuchten Transaktionen begründet

Und noch ein weiterer Trend wurde im Zinshausmarktbericht festgestellt: Professionelle Investoren suchen mehrheitlich Häuser mit Entwicklungschancen und Potenzial. Privatanleger interessieren sich eher für sogenannte »Sorglos-Häuser« mit weniger Arbeit und einem sicheren Ertrag.

Als Quellen für den ersten Wiener Zinshausmarktbericht dienten neben eigenen umfangreichen Recherchen die Eintragungen im öffentlichen Grundbuch, der Kaufvertragsspiegel von IMMOUnited, der Kulturgüter-Kataster der Stadt Wien, Daten der Statistik Austria sowie der MA 5. Erhoben wurde für den vorliegenden Zinshausmarktbericht wieder der gesamte Bestand der klassischen Wiener Gründerzeit-Zinshäuser. ■

»Es geh



Report: 2015 lag der Umsatz von Mapei bei rund 50 Millionen Euro, 100 Millionen sollen es laut Vorgabe aus der Zentrale 2020 sein. Wie realistisch ist dieses Ziel und wie wollen Sie es erreichen?

Andreas Wolf: Man muss diese Zahlen objektivieren. Die 50 Millionen beziehen sich auf Mapei, das 100-Millionen-Ziel bezieht sich aber auf die gesamte Gruppe. Dazu zählt auch die Firma Sopro. Gemeinsam liegen wir derzeit schon bei rund 65 Millionen. Die Differenz ist in den nächsten Jahren durchaus realistisch.

Wir starten in diesem Jahr mit dem neuen Geschäftsfeld Kunststoffabdichtungssysteme für Flachdächer. Dieser Markt ist in Österreich rund 50 Millionen Euro groß und aktuell gibt es hier nur wenige Anbieter. Dazu haben wir im letzten Jahr zusätzliche Vertriebsmitarbeiter eingestellt, die heuer so richtig durchstarten müssen. Und wir haben neue Vertriebswege etabliert. Wir werden künftig mit unseren Bauchemie-Produkten in den Baustoffhandel gehen, wo wir bislang nicht präsent waren. Und schließlich gehe ich davon aus, dass wir in der Betontechnik

die Talsohle erreicht haben und es in den nächsten Jahren deutlich bergauf gehen wird. Das alles wird dazu beitragen, das sehr sportliche Ziel zu erreichen oder sich zumindest stark anzunähern.

Report: Seit letztem Jahr werden von Österreich aus auch die Märkte in Südost- und Osteuropa sowie Deutschland beliefert. Wie entwickeln sich diese Länder?

Wolf: Der Ostmarkt entwickelt sich sehr positiv. Da hat das Wachstum schon beinahe wieder das Niveau wie vor der Kri-

Auch Mapei hat die selbst gesteckten Ziele nicht ganz erreicht. Woran liegt's aus Ihrer Sicht?

Wolf: Das kann ich so nicht bestätigen. Die Mapei Austria GmbH in Nussdorf hatte sogar ein sehr gutes Jahr mit über zehn Prozent Wachstum. Vor allem im Bereich der Tunnel- und Betonsanierung konnten wir sehr stark zulegen. Bei den Beton-Zusatzmitteln haben wir die Ziele nicht erreicht, das ist richtig.

Dass 2015 für die gesamte Bauwirtschaft ein schlechtes war, höre ich immer

»Ich habe den Eindruck, dass die Stimmung in der Branche derzeit nicht schlecht ist.«

se. Deutschland ist noch ausbaufähig, weil wir da auch durch einen ehemaligen Mitarbeiter von Mapei, der sich selbstständig gemacht, einen zusätzlichen Mitbewerber quasi aus dem eigenen Haus haben.

Report: 2015 war für die heimische Bauwirtschaft kein wirklich gutes Jahr.

wieder. Aber dem kann ich wie gesagt nur teilweise zustimmen.

Report: Was erwarten Sie von 2016?

Wolf: Ich erwarte mir, dass die Saat, die wir etwa in Form von neuen Vertriebsmitarbeitern gesät habe, auch aufgeht. Einen ordentlichen Schub erwarte ich mir auch

nt bergauf«

VON BERND AFFENZELLER

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Mapei-Geschäftsführer Andreas Wolf über ehrgeizige Ziele, neue Geschäftsbereiche und -modelle und erklärt, warum er vom Bestbieterprinzip nicht viel erwartet.

durch den Start im Flachdachbereich. Da sollten wir deutlich über eine Million Umsatz im ersten Jahr machen. Und auch bei den Zusatzmitteln erwarte ich mir einen ordentlichen Sprung nach vorne.

Report: Wie hoch muss der Umsatz sein, damit Sie von einem erfolgreichen Jahr 2016 sprechen?

Wolf: Für ein erfolgreiches Jahr sollte der Umsatz bei 53 oder 54 Millionen Euro liegen.

Report: Große Hoffnungen setzen Sie in den Flachdachbereich. Welchen Marktanteil streben Sie mittelfristig an?

Wolf: In den nächsten drei Jahren möchte ich schon rund zehn Prozent vom Gesamtkuchen haben, in fünf bis acht Jahren sollten 20 Prozent möglich sein.

Report: Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für die Branche?

Wolf: Lassen Sie es mich positiv formulieren: Ich habe aktuell den Eindruck, dass die Stimmung in der Branche keine schlechte ist. Wir waren erst kürzlich auf der Domotex in Hannover und da war die Stimmung sehr gut. Ich geh davon aus, dass das auch nach Österreich überschwappt. Der einzige oder größte Unsicherheitsfaktor ist die aktuelle politische Lage, Stichwort Flüchtlinge. Die Zusatzkosten, die dadurch auf uns zukommen, konnte ja niemand voraussehen und wurden auch nicht budgetiert. Da wird man irgendwann zu rechnen beginnen und dann besteht die Gefahr, dass der Sparstift etwa bei Maßnahmen angesetzt wird, die nicht unbedingt sein müssen. Und da werden dann sicher Förderprogramme wie etwa die Wohnbauoffensive darunter leiden.

Report: Was erwarten Sie vom Bestbieterprinzip?

Wolf: Wenn es tatsächlich so kommt wie angekündigt, ist es eine gute Sache. Aber ich kann mir das aus heutiger Sicht nicht wirklich vorstellen. Ehrlich gesagt erwarte ich mir nicht sehr viel davon. In den letzten Jahren wurde so viel von Reformen gesprochen und passiert ist im Endeffekt wenig. Deshalb fehlt mir etwas der Glaube, dass es diesmal anders ist.

Report: Unter dem Motto »Green Innovation« setzt Mapei auf nachhaltiges Bauen und kennzeichnet Produkte, die internen Nachhaltigkeitsrichtlinien erfüllen. Welche Rolle spielt »Green Innovation« in Österreich?

Wolf: Eine sehr große. Wir werden in den nächsten Jahren viel Zeit und Geld in diesen Bereich investieren. Wir sind auch sehr stolz darauf, dass wir zwar ein italienisches Familienunternehmen sind, aber einen Großteil der Produkte hier vor Ort produzieren und damit die Transportwege enorm verkürzen können. Damit sorgen wir dafür, dass die Wertschöpfung im Land bleibt.

Report: Sind die Kunden bereit, für diesen »grünen Gedanken« auch mehr zu bezahlen?

Wolf: Lassen Sie es mich so sagen: Die Sensibilität steigt. Vor allem große Kunden verlangen von uns immer öfter Herstellerklärungen, wo unsere Produkte herkommen.

Report: 2015 haben Sie den Mapei Referenz Grand Prix ins Leben gerufen. Welche Überlegungen steckten dahinter?

Wolf: Die Idee kommt aus der Mapei-Welt, in der es seit vielen Jahren einen in-

ternen Referenz Grand Prix gibt. Diese haben wir aufgegriffen, da wir hier eine gute Möglichkeit sehen um mit den Kunden zusammen zu arbeiten und gute Referenzen gemeinsam zu bewerben.

Unsere Kunden profitieren von kostenfreier Werbung ihrer Projekte durch Mapei und namhafte Fachzeitingen aus der jeweiligen Branche und wir freuen uns über schön dokumentierte Referenzen, die wir selbstverständlich auch gut für unsere eigene Kommunikation verwenden können.

Report: Wie zufrieden sind Sie mit der ersten Auflage?

Wolf: 2015 war der Start mit rund 50 Einreichungen. Damit bin ich durchaus zufrieden. Mit den Siegern der sechs Kategorien waren wir dann beim Skirennen in Kitzbühel, was natürlich auch für die Kunden spektakulär war und viel Spaß gemacht hat. Die Neuauflage des Referenz Grand Prix ist bereits ausgeschrieben. Dann wartet auf die Sieger ein Besuch beim Opernball.

Report: Welche Investitionen stehen 2016 an?

Wolf: In Nussdorf starten wir demnächst mit dem Bau einer neuen 1,5 Millionen Euro teuren Halle. In Langenwang haben wir eine zusätzliche Halle angemietet und unser Lager in Brunn am Gebirge wurde erweitert und zu einem 24-Stunden-Abhollager ausgebaut. Dieses Geschäftsmodell der Selbstabholer wird immer stärker, da haben wir schöne Zuwächse. ■

Der FlexStore 24/7

■ IN BRUNN AM GEBIRGE hat Mapei den FlexStore, das österreichweit erste 24/7-Abhollager der Branche, eröffnet. Der Kunde gibt seine Bestellung bei Mapei telefonisch oder per E-Mail auf. Ist seine Ware eingetroffen, erhält er per E-Mail, SMS oder Anruf einen individuellen Code und eine Türnummer. Damit kann er seine Produkte im FlexStore Container abholen. Jederzeit, auch abends oder am Wochenende – vollkommen unabhängig von den Mapei-Öffnungszeiten. Weitere Container an allen Lagerstandorten (Graz, Hall, Klagenfurt und Leonding) sind in Planung.

Werkzeug

ACR

Innovationsradar 2016

Mit dem »Innovationsradar 2016« veröffentlicht die ACR – Austrian Cooperative Research eine Sammlung von Technologietrends für österreichische Klein- und Mittelbetriebe. Darin werden auch Zukunftsthemen der Bau- und Immobilienwirtschaft identifiziert.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen brauchen Innovationen und müssen die Trends in ihrer Branche erkennen, um wettbewerbsfähig zu sein. Da kommt das »Innovationsradar 2016« von ACR gerade recht.

»Die ACR gibt KMU mit dem Innovationsradar ein Werkzeug in die Hand, das sie gezielt über Chancen informiert«, sagt Johann Jäger, Geschäftsführer der ACR – Austrian Cooperative Research.

Im aktuellen ACR Innovationsradar zeigen die Expertinnen und Experten aus den ACR-Forschungsinstituten und erstmals auch von Forschungspartnern aktuelle Technologietrends für 2016 und die kommenden Jahre auf.

Im Bereich Bauen sind das unter anderem die Themen »Ökologische Bewertung von Gebäuden«, »Laserscans von Bauwerken für exakte Pläne in 2D und 3D«, »digitale Aufnahme und Dokumentation von Baumängeln zur Beweis-sicherung« oder »Lüftung in Wohngebäuden«.

Die Publikation entstand mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft. ■

Info: www.innovationsradar.at

Fassadenspezialist Hoesch Bausysteme hat nun das neue Element »Siding Plus« entwickelt und reagiert so auf aktuelle Bedürfnisse der Architekten.



Mehr Gestaltungsspielraum

Das neue Fassadenelement »Siding Plus« von Hoesch Bausysteme verspricht mehr Gestaltungsfreiraum für Architekten und geringere Montagekosten.

Vorgehängte hinterlüftete Fassaden (VHF), bei denen vorgefertigte Fassadenelemente auf Trägerprofile montiert sind, erfreuen sich bei Planern immer größerer Beliebtheit. Für diese Bauweise hat der Fassadenspezialist Hoesch Bausysteme ein neues Element namens »Siding Plus« entwickelt und reagiert damit auf aktuelle Bedürfnisse der Architekten.

Die Fassadenelemente gibt es mit Baubreiten zwischen 200 und 900 Millimetern. Sie sind in Stahl und Aluminium erhältlich. »Eine neue Studie der Donau-Universität Krems unter Leitung von Helmut Floegl bestätigt, dass Sidings aus diesen beiden Materialien in der Analyse der Lebenszykluskosten im direkten Vergleich mit weiteren VHF-Systemen und den vermeintlich günstigeren Wärmedämmverbundsystemen ökonomisch am besten abschneiden«, erklärt Simon Rümmele, Siding Plus Produktmanager bei Hoesch Bausysteme.

Um Architekten noch mehr Gestaltungsflexibilität zu bieten, stellt Hoesch eine breite Farbpalette zur Verfügung: Dazu zählen die mattierenden, reflexionsfreien Standardfarben Evoshine matt-de-luxe mit neun harmonisch aufeinander abgestimmten Tönen. Erhältlich sind zudem Sonderfarbtöne der Farbriihen Pearl, Stainless, Rusty Steel, Wood sowie die Kollektionen ReflectionsCinc® und ReflectionsOne®. Neue Möglichkeiten bietet auch die Evoshine Relief-Reihe, deren Fokus auf besonderer Haptik liegt. ■

SCHINDLER

Früh am Ball

Ab 1. September 2017 sind die neuen Aufzugsnormen verbindlich. Schindler setzt sie schon heute freiwillig landesweit um.

Als Marktführer in Österreich sehen wir uns in der Verantwortung, Sicherheitsupdates zum Schutz unserer Nutzer wie auch Techniker schnellstmöglich umzusetzen«, sagt Oliver Hilpert, New Installation Direktor von Schindler Österreich. Deshalb wird bei Schindler seit dem 2. Dezember 2015 jedes neue Aufzugsangebot auf Grundlage der neuen Normen erstellt. Erhebliche Ressourcen wurden investiert, um den gesamten Produktionsprozess von Forschung, Material über Lieferanten bis zur Zertifizierung an die neuen Aufzugsnormen anzupassen. Damit ist Schindler der erste Anbieter auf dem Markt, der standardmäßig Aufzüge nach den Normen EN



Schindler Österreich übernimmt als erster Anbieter sämtliche Vorgaben bereits seit dem 2. Dezember 2015.

81-20 und EN 81-50 anbietet. Zu den wichtigsten Änderungen zählen ein erhöhter Brandschutz, stärkere und festere Kabinenwände und Türen, ein engmaschigerer Lichtvorhang, hellere Kabinenbeleuchtung und mehr Sicherheit für das Wartungspersonal. ■



Ardex präsentiert gebrauchsfertige Wandspachtelmassen und Reparaturspachtel.

Neue Wandspachtelmassen

Ardex erweitert das Angebot an Wandspachtelmassen mit drei neuen Produkten. Erstmals bietet der Baustoffhersteller auch gebrauchsfertige Dispersionswandspachtelmassen an.

Verarbeiter, die gerne gebrauchsfertige Spachtelmassen verwenden, werden ab sofort auch bei Ardex fündig. »Ardex steht mit Produkten wie dem Ardex A 828 seit vielen Jahren für höchste Qualität und beste Verarbeitungseigenschaften. Nach intensiver Entwicklungsarbeit bieten wir nun auch gebrauchsfertige Produkte in echter Ardex-Qualität an, die unsere Pulverprodukte optimal ergänzen«, sagt Anton Reithner, Geschäftsführer bei Ardex. Ardex DF 730 ist der Alleskönner für die Erstellung von perfekten Wand- und Deckenflächen in den Ausführungsstufen 1 bis 4. Die Leichtspachtel lässt

sich dick- und dünn-schichtig bis hin zum Nullauszug auf allen Untergründen verarbeiten – ganz ohne Grundierung. Dadurch können Flächen schneller ausgeführt werden, weil Trocknungszeiten entfallen. Mit der Ardex DF 750 Rollspachtel erzielen Verarbeiter perfekt glatte Flächen in den Ausführungsstufen 2 bis 4. Bei nahezu allen bauüblichen Untergründen kann dabei auf eine Grundierung verzichtet werden. Neben der effizienten Verarbeitung mit der Rolle kann DF 750 auch von Hand oder im Airless-Verfahren angewendet werden. Ebenfalls neu ist die Universal-Schnellspachtel Ardex R 4 Rapid, ein multifunktionales Produkt für Ausbesserungsarbeiten. Das Pulverprodukt ist für nahezu alle Untergründe geeignet. Ausgestattet mit dem Ardurapid-Effekt trocknet und erhärtet es sich extrem schnell. ■

Betonfertigteile schützen Umwelt und Grundwasser

Im Hoch-, Tief-, Industrie-, Tunnel- oder Straßenbau gehören Betonfertigteile längst zum Alltag. Aber auch im Umwelt- und Gewässerschutz spielen sie eine immer größere Rolle und übernehmen wichtige Aufgaben wie die Reinigung von Brauch- und Nutzwasser oder den Schutz vor Überschwemmungen und Hochwasser.

Beim Bau des neuen ÖBB-Terminals und Güterzentrums Inzersdorf tut sich auch unter der Erdoberfläche einiges. Insgesamt sieben Großabscheideanlagen, sogenannte Verkehrsflächensicherungsschächte, die dafür sorgen, dass das verunreinigte Oberflächenwasser der Verkehrs-, Manipulations- und Verladebereiche des Terminals sorgfältig gereinigt wird,

werden in bis zu sieben Metern Tiefe versetzt. Die aus mineralölbeständigen, modularen Stahlbetonfertigteilen zusammengesetzten Sammelbehälter stammen von SW Umwelttechnik, einem Mitglied des Verband Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke VÖB.

Die Anlagen entfernen Leichtflüssigkeiten, wie zum Beispiel Mineralöle, aber

auch beträchtliche Anteile der anfallenden Schmutzpartikel und damit auch partikulär gebundene Schadstoffe wie Schwermetalle. »Das Herzstück aller Anlagen ist unsere eigens entwickelte und patentierte Abscheidetechnik mittels Schrägplattentechnologie, die hohe Betriebssicherheit und die effiziente Reinigung des Abwassers gewährleistet. Die Anlagen rei-

nigen, je nach Anlagentyp, einen Abwasseranfall von bis zu 24.000 Litern pro Minute. Das entspricht rund zwei vollen Badewannen in der Sekunde. Gleichzeitig beträgt die Ölspeicherkapazität der größten verbauten Anlagen in Inzersdorf bis zu 10.000 Liter«, gibt Siegfried Leitner, Leiter der Abteilung Wasserschutz bei SW Umwelttechnik, einen Überblick über die Speicher- und Reinigungskapazitäten.

Die von SW Umwelttechnik gelieferten Stahlbeton-



SW Umwelttechnik versetzt Großabscheideanlage am neuen ÖBB Terminal Inzersdorf.

fertigteile werden mit Sondertransporten just-in-time an die Baustelle angeliefert und mittels Autokran witterungsunabhängig und unter fachmännischer Anweisung passgenau versetzt. Je nach Anlagengröße dauert die gesamte Behältermontage, inklusive Installation aller Einbauteile damit auch nur einen bis maximal zwei Tage. »Würden wir mit Ortbeton arbeiten, müssten wir für die gleichen Behälter mindestens drei Wochen Bauzeit einplanen – den Einbau des Innenlebens noch nicht mitgerechnet«, erklärt Leitner die Vorteile der modernen Betonfertigteiltechnologie.

Betonfertigteile kommen auch bei dem von HABA Beton errichteten neuen Regenwasserspeicherbecken in Simmering und dem von TIBA Austria produzierten Retentions- und Brauchwasserbecken für Regenwasser in Unterpremstätten zum Einsatz. ■



Das Kultur- und Veranstaltungszentrum Hallwang zählt zu den absoluten Leuchtturmprojekten der Bauteilaktivierung. Jetzt wird in der Gemeinde auch eine bauteilaktivierte Schule errichtet.

Rückenwind für die Bauteilaktivierung

48

Österreich ist in Sachen Bauteilaktivierung international führend. Auch im Einfamilienhaussegment wird die Technologie immer öfter nachgefragt. Rückenwind liefern zahlreiche Referenzobjekte sowie die wissenschaftliche Bestätigung der Effizienz der Bauteilaktivierung. Um der Technologie zum Siegeszug im großem Stil zu verhelfen, lohnt aber auch ein Blick über die Grenze.

Von Bernd Affenzeller

Der Salzburger Energieberater Harald Kuster zählt zu den absoluten Pionieren der Bauteilaktivierung in Österreich. Er hat Vorzeigeprojekte wie das Kultur- und Veranstaltungszentrum Hallwang oder die Habau-Produktionshallen in Perg geplant und umgesetzt. Aus dem Einfamilienhausbereich wollte er sich vor zwei Jahren beinahe schon zurückziehen. »Um das perfekte Zusammenspiel aller Komponenten zu gewährleisten, braucht es eine gute Planung. Ich hatte aber nicht den Eindruck, dass Häuslbauer bereit sind, Geld in die Planung zu investieren«, so Kuster.

In der Zwischenzeit hat sich einiges getan und die Technologie ist nicht mehr nur ein Minderheitenprogramm idealistischer Professionisten. Allgegenwärtig ist und bleibt aber das Argument der vermeintlichen Mehrkosten in der Errich-

tung. »Der Häuslbauer schaut natürlich auf jeden Cent. Aber wenn die Bauteilaktivierung ordentlich geplant ist, wird es in Summe sogar billiger«, sagt Kuster und berichtet von dem konkreten Beispiel eines Einfamilienhauses, das auf Anraten des Installateurs mit einer 12 kW-Wärmepumpe und 1.600 Metern Rohrleitung für die Fußbodenheizung ausgerüstet werden sollte. »Wir haben das Projekt schließlich mit Bauteilaktivierung umgesetzt und dafür weniger als die Hälfte des Rohrmaterials benötigt und eine 6-kW-Wärmepumpe verwendet. Alleine durch die deutlich geringeren Materialkosten haben sich die zusätzlichen Planungskosten schon amortisiert«, sagt Kuster.

>> Jährliche Verdoppelung <<<

Derzeit gibt es in Österreich rund 250 bauteilaktivierte Einfamilienhäuser. Ten-

denz steigend. Kuster rechnet sogar mit einer jährlichen Verdoppelung des Bestands und damit österreichweit etwa 1.000 bauteilaktivierten Häuser im Jahr 2017. »Mit jedem realisierten Haus wird es einfacher. Weil immer mehr Leute sehen, dass es funktioniert«, ist Kuster überzeugt. Für viel Aufmerksamkeit und entsprechenden Rückenwind sorgen aber auch öffentliche Gebäude wie die Kletterhalle Saalfelden oder die »Sonnenarena« der Union Ansfelden. Mit dem Kultur- und Veranstaltungszentrum in Hallwang ist es sogar gelungen, aus Skeptiker Helmut Mödlhammer, bekannt streitbarer Gemeindebundpräsident und Bürgermeister der Gemeinde, einen Anhänger der Bauteilaktivierung zu machen. Mödlhammer wollte anfänglich sogar ein Backup-System in Form einer Gasleitung einziehen. Das wurde ihm von Kuster aber ausgerechnet. Tatsächlich erfolgt die Energieversorgung des Gebäudes ausschließlich über Sonnenkraft, sichergestellt mit einem 138 m² großen thermischen Solarkollektor und zwei Pufferspeichern mit einem Volumen von 5.000 Litern. Als Energiespeicher wurden 480 m³ bauteilaktivierter Beton verbaut. »Wirklich geglaubt, dass es funktioniert, hat Mödlhammer aber erst, als es bei einer Außentemperatur von minus elf Grad innen wohliger warm war«, berichtet Kuster lachend. Das Zentrum arbeitet so effektiv, dass es fast keine Energie verbraucht, sondern über das Nahwärmenetz auch das benachbarte Gasthaus mitheizt. Das waren auch für Mödlhammer überzeugende Argumente, weshalb in Hallwang jetzt auch eine bauteilaktivierte Schule errichtet wird.

>> Hürde Normenwesen <<<

Neben dem Einfamilienhaussektor und öffentlichen Gebäuden weckt das Thema auch im mehrgeschoßigen Wohnbau Interesse. Kuster berichtet von drei Mehrfamilienhäusern in Salzburg, die ausschließlich über die bauteilaktivierte Decke geheizt werden. Und in Wien erfolgt demnächst der Spatenstich zu einem Pilotprojekt des Bauträgers Kallco. Im Auftrag der Real Invest werden 240 Wohnungen und ein Kindertagesheim errichtet, die über Bauteilaktivierung geheizt und gekühlt werden sollen (siehe S. 51).

Unterstützung kommt auch von immer mehr Betonfertigteilherstellern, die die Bauteilaktivierung als interessantes Geschäftsfeld für sich entdecken. Als ers-



Energieberater Harald Kuster, der ehemalige VÖZ-Geschäftsführer Felix Friembichler und Baumeister Johannes Heissenberger berichten von ihren Erfahrungen mit der Bauteilaktivierung mit Beton.

tes Unternehmen hat die Maba Fertigteilindustrie Module zur Flächenkühlung oder -heizung serienmäßig in dafür vorgesehene Betonfertigteile integriert. Damit werden langfristig auch die Preise in der Errichtung sinken.

Dass die Bauteilaktivierung im mehrgeschoßigen Wohnbau noch nicht weiter verbreitet ist, liegt laut Felix Friembichler von der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie VÖZ in den fehlenden Regularien. »Solange die Bauteilaktivierung nicht Einzug in das Normenwesen hält, tun sich vor allem gemeinnützige Bauträger schwer.« Ein entsprechendes Forschungsprojekt sei jetzt aber endlich von der Forschungsförderungsgesellschaft FFG bewilligt worden.

>>Projekt »Simulationsraum« <<

Ein weiteres Forschungsprojekt zum Thema Bauteilaktivierung wurde eben abgeschlossen und soll der Technologie jetzt zusätzlichen Rückenwind liefern. Um die Effizienz der Bauteilaktivierung mit Beton in der Praxis zu testen, untersuchte die ARGE »Nachhaltige BAUTEILaktivierung« zwei Jahre lang das Raumklima in einem bauteilaktivierten Simulationsraum in Salzburg. In Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Wien wurden verschiedenste Messparameter wie Temperatur und Energieflüsse getestet. Wichtigster Geldgeber des 230.000 Euro teuren Projekts war die Vereinigung der österreichischen Zementindustrie VÖZ. »Uns ist es darum gegangen, wissenschaftlich nachzuweisen, was wir ohnehin schon wussten. Nämlich dass die Bauteilaktivierung funktioniert«, sagt Friembichler.

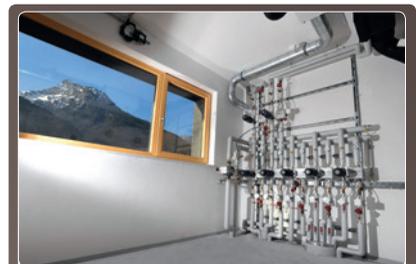
Die Ergebnisse zeigen, dass Beton tatsächlich der ideale Speicher für Wärme und Kälte ist. Auch ohne vermehrten En-

ergieaufwand gibt der Beton die Wärme beziehungsweise die Kühle aus seinem Inneren konstant ab. Und mit einer entsprechenden Außendämmung können kurzfristige Temperaturspitzen nicht in das Innere des Betons eindringen. Selbst als im Winter die Heizung für fünf Tage abgeschaltet wurde, fiel die Temperatur nur um drei Grad.

Ähnliches gilt für die Kühlung, die im Simulationsraum über Erdkollektoren erfolgte. Selbst in einer simulierten Bürosituation mit mehreren Personen und laufenden Computern blieb die Temperatur immer unter 25 Grad, selbst wenn die Außentemperaturen wesentlich höher waren. Ein besonders positives Ergebnis lieferte der Simulationsraum beim Vergleich der berechneten Werte und der tatsächlichen Temperatur: Der für das Projekt entwickelte Rechenkern bildete die Realität nahezu identisch ab. Damit kann der Rechenkern für die Planung von Bauprojekten in Zukunft herangezogen werden.

»Mit diesem Forschungsprojekt konnten wir nachweisen, dass es mit der Bauteilaktivierung möglich ist, ein Gebäude mit einer Heizmitteltemperatur von 24 Grad zu erwärmen. Zum Kühlen reichen 20 Grad«, so Friembichler. Dank dieser niedrigen Temperaturen wird eine breite Palette an Energiequellen für die Heizung von Gebäuden interessant. »Da reden wir nicht mehr nur von Sonnen- oder Windenergie, sondern von der Abwärme von Industrie und Gewerbe.« Wie viel in diesem Bereich möglich wäre, zeigt ein Blick über die Grenze. In Zürich hat eine Studie gezeigt, dass mit der gesamten Abwärme der Stadt 80 Prozent des Wärmebedarfs von Zürich abgedeckt werden könnten. Deshalb wird aktuell auch mit einer Ring-

leitung experimentiert, die die Abwärme großer Industrie- und Gewerbebetriebe mit einem neuen Stadtquartier verbindet. Mit einem riesigen Erdspeichersystem soll die überschüssige Wärme mithilfe von wassergefüllten Erdsonden 150 bis 200 Meter tief im Erdreich eingelagert werden, um sie im Winter für das Heizen zu nutzen. Durch das Heizen wird dem Speicher in kühlen Monaten Wärme entzogen und die Temperatur des darin zirkulierenden Wassers sinkt. Im Sommer lässt sich dann der Prozess umkehren, indem man das kühlere Wasser nutzt, um die Gebäude zu kühlen. ■



Hintergrund: Projekt »Bauteilaktivierung mit Beton«

■ **AUF DEM GELÄNDE** der Bauakademie wurde ein Simulationsraum errichtet, dessen massive Bauteile aus Stahlbeton über Wasserrohrleitungen in ihrem Inneren aktiviert werden. Die Wärmezufuhr erfolgt über eine Solaranlage am Dach, die Kühlung durch Erdkollektoren. Die verwendete Solaranlage hat eine Fläche von ca. 21 m² und ist mit einem 2.000 Liter fassenden Pufferspeicher verbunden. Über einen Zeitraum von zwei Jahren wurden mit rund 150 Temperaturfühlern rund um die Uhr Daten aufgezeichnet, die in Zusammenarbeit mit der TU Wien ausgewertet wurden. Die Gesamtkosten des Projekts belaufen sich auf ca. 230.000 Euro.

■ **DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE IM ÜBERBLICK:**

- >> Beton ist der ideale Speicher für Wärme und Kälte
- >> Wärme und Kühle werden dem Kachelofenprinzip folgend konstant und gleichmäßig abgegeben
- >> Geringe Spreizung: Temperaturunterschied zwischen beheizten und nicht beheizten Bauteilen beträgt nur 0,7 Grad
- >> Exakter Rechenkern, der die Realität nahezu identisch abbildet

HarvestMap

VON KARIN LEGAT

Kreislaufwirtschaft statt Entsorgung – das steckt hinter der HarvestMap, die 2015 auch in Österreich Fuß gefasst hat. Eine Vielzahl an Werkstoffen am Bau kann im »ReUse« neuerlich eingesetzt werden. Ein Beispiel dafür war auch auf der Bauen&Energie zu sehen.



Das Abfallprodukt des Einen ist Ausgangsmaterial des Anderen. Mit der Harvest Map soll der nächste Schritt in Richtung Kreislaufwirtschaft gemacht werden.

50

Die Idee kommt aus Holland. Dort wird das Prinzip der Material-Austausch-Plattform HarvestMap bereits seit mehr als zehn Jahren umgesetzt. Alte Windräder werden z.B. zu einem Kinderspielplatz oder einer öffentlichen Parkbank umgebaut. In Österreich fasst die Idee derzeit langsam Fuß. »Wir haben voriges Jahr begonnen, die bestehende Struktur aus Holland zu transformieren«, betont Andrea Kessler. Die Baustoff-Recycling-Verordnung, seit Jänner 2016 in Kraft, schreibt u.a. die Sortierung und Trennung von Bauteilen vor und kommt damit der HarvestMap entgegen.

>> Grundprinzip der HarvestMap <<

Eine Vielzahl an Bauprodukten kann nach einem Abriss wiederverwendet werden, entweder in derselben Funktion oder adaptiert, z.B. Außenfassaden, Aluplatten, Gestänge, Beschilderungen und Handläufe. Aus Fehlproduktionen liefern Material. Aus ausgestanzten Metallteilen können z.B. Balkonbrüstungen hergestellt werden. Rückgebaute Theater- und Filmkulissen sind eine weitere Quelle. »willhaben.at bietet ReUse im Small-Format. Wir denken in M, L und XL und richten uns damit an Designer, Architekten und Kreative«, informiert Kessler, die selbst in einem Architekt-



Andrea Kessler hat die HarvestMap auf einem Recyclingdesign-Festival in Warschau kennengelernt und die Idee nach Österreich gebracht. »Der linke und rechte Schuh lernen, gerade zu laufen«, lacht Kessler.

turbüro tätig ist. Als erster Schritt ist eine grundlegende Bewusstseinsbildung notwendig. Bereits im Designprozess und in der Projektplanung müssen ReUse-Materialien einen fixen Platz erhalten. Dafür braucht es hohe Kreativität – Fenster können als Trennwände fungieren, Türen als Fußböden. »Auch in ReUse steckt Wertschöpfung. Dieser Gedanke muss sich festsetzen«, fordert Barbara Bauer vom IBO.

>> HarvestMap in Rot-Weiß-Rot <<

Einige der ersten heimischen HarvestMap-Projekte: Auf der Bauen&Energie wurde der Stand von »Beratung im Zen-

trum« aus etwa 70 alten Türblättern zusammengestellt. Bauelemente aus rückgebauten Altobjekten werden ebenso beim Turnzentrum Wien West eingesetzt. Das Museum für Angewandte Kunst stellte die Betonblöcke der Modellstadt »Hypotopia« zur Verfügung. Daraus werden Sitzbänke, Vasen und Sandkästen. Für Herbst 2016 ist ein Erntefest in einem zum Abruch freigegebenen Gebäude geplant. Bedarf für die HarvestMap besteht laut Kessler jedenfalls. Es braucht aber eine gemeinsame Sprache für ArchitektInnen und AbfallwirtschaftlerInnen. Bisher feh-

Ziel der HarvestMap ist die Etablierung eines Kreislaufes für Baumaterial mithilfe einer Datenbank.

len Zeit und Bereitschaft, bereits auf der Baustelle sorgsam zu trennen und zu sortieren. Barbara Bauer: »Die Trennung und Sammlung muss erfolgen, bevor die Abrissbirne zum Einsatz kommt.« In Zeiten von »Just in Time« ist es sinnvoll, online bekanntzugeben, welches Material in welcher Menge wo und wann anfällt – der Interessent holt es direkt ab. Zwischenlager gibt es noch nicht, dafür fehlt das Geld.

>> ReUse-Organisation <<

Hierfür könnten sich aber leerstehende Hallen und ungenutzte Lagerflächen der Gemeinden als Lösung anbieten. Entsprechende Gespräche sind angedacht. Eine weitere Herausforderung sind verbaute Baustoffe, die vielfach nicht zertifiziert oder schädlich sind. »Hier sehen wir es als künftige Dienstleistung an, diese zu prüfen und eventuell zu zertifizieren.« Barbara Bauer warnt davor, dass das System nicht zu komplex werden dürfe, um arbeitsfähig zu bleiben. Die relativ strengen gesetzlichen Vorschriften müssen exekutiert und überprüft werden. ■

Hintergrund

■ **IN SEINER BACHELORARBEIT** hat Elmar Kert 88 Unternehmen (A: 41, D: 46, CH: 1) zu ReUse befragt, 90 Prozent haben Bedarf an ReUse angemeldet. Jedoch kennen nur 33 Prozent die HarvestMap. Die Plattform befindet sich derzeit im Aufbau.



Wärme und Kühlung aus der Erde

Pilotprojekt von Kallco in Simmering

Wenn in Bälde der Spatenstich für das neue Wohnprojekt von KALLCO auf den ehemaligen Freytag – Gründen an der Simmeringer Hauptstraße 174 erfolgt, wird ein neues Kapitel für ökologischen leistbaren Wohnbau in Wien aufgeschlagen.

Bei dem im Auftrag der Real Invest errichteten Projekt mit rund 240 Wohnungen und einem Kindertagesheim kommt ein ökologisches Konzept der Nutzung von Erdwärme zur Ausführung, das es in dieser Form bisher nicht einmal bei Luxusprojekten und schon gar nicht bei »normalen« Wohnungen, die nicht im Luxussegment angesiedelt sind, gab und das Teil eines Forschungsthemas ist, mit dem sich KALLCO intensiv auseinandersetzt.

Durch ein ausgeklügeltes System von Erdsonden kann im Winter ein guter Teil der für das Heizen und das Warmwasser notwendigen Energie aus der Erdwärme zur Kosten senkenden Unterstützung der Fernwärme für die Fußbodenheizung genützt werden. Im Sommer wird Wärme rückgeführt und die im Winter dem Erdkoffer entzogene Wärme wiederhergestellt. Dieser Vorgang der Wärmerückgewinnung wird zur Kühlung genützt, indem die massiven Bauteile der Gebäude durch ein in den Decken verlegtes Leitungsnetz gekühlt werden (Bauteilaktivierung).

Das auch im Rahmen der Umweltauflagen der Stadt Wien forcierte System ist fast ein energetisches Perpetuum mobile, das den bisherigen Nachteil von Erdwärmennutzung, nämlich das allmähliche Nachlassen des Wirkungsgrades

durch den dauernden Wärmeentzug, eliminiert. Durch den ökologisch richtigen Rhythmus der Inanspruchnahme der Erdwärme im jahreszeitlichen Kreislauf von Wärmenutzung und Wärmewiedergewinnung entsteht eine auf extrem lange Lebensdauer ausgelegte ökologische Balance. KALLCO ist überzeugt, dass diesem System die Zukunft gehört, weil es vergleichsweise geringen technischen Wartungsaufwand braucht und hohe Effizienz mit Nachhaltigkeit und Behaglichkeit über das ganze Jahr verbindet.

Die Mieter der neuen Wohnungen wird es ohne Zweifel freuen. Sie kommen nicht nur in den Genuss einer wie bei KALLCO üblich architektonisch interessanten Wohnungsanlage mit viel Grün und guter Anbindung an die City, sondern werden im Sommer entschieden weniger schwitzen als die Bewohner herkömmlicher Wohnhäuser – man erinnere sich nur an den letztjährigen Sommer und dessen tropische Temperaturen. Angenehme Kühlung ohne energiefressende fan-coils und behagliche Fußbodenwärme im Winter ohne störende Heizkörper: purer Luxus eigentlich, und was das Schönste dabei ist: Das System ist ungewöhnlich wirtschaftlich. Im Prinzip braucht es nur die Stromkosten für die Pumpenanlage und die Regelungsstechnik. Diese

Kosten werden im Winter durch die Ersparnis der quasi kostenlos bereitstehenden Erdwärme locker kompensiert. Im Sommer fallen aufwendige Lüftungssysteme wie bei Passivhäusern und die damit verbundenen Probleme bei sommerlicher Überwärmung vollständig weg und es gibt durch die gleichmäßige und großflächige Kühlung der gesamten Raumdecke auch keine Zugerscheinungen.

Kallco

EFFIZIENZ
QUALITÄT
KULTUR

Referenz:

KALLCO Development GmbH
Wimberggasse 14, 1070 Wien
FH-Prof. Dr. Winfried Kallinger
Tel: 01-54625-0
E-Mail: office@kallco.at
www.kallco.at



»Wir investieren in den Service, um unseren Kunden auch in Zukunft ein kompetenter Partner zu sein«, so Friedrich Mozelt.

Report: Wie ist 2015 für Zeppelin Österreich gelaufen?

Friedrich Mozelt: Das Jahr ist gut angelaufen, natürlich geprägt von der MAWEV Show im März, bei der einige gute Geschäfte abgeschlossen werden konnten. Im 2. und 3. Quartal hat sich der Markt zunehmend verlangsamt. In den letzten drei Monaten des letzten Jahres kam der Markt fast zum Erliegen. Dennoch hatten wir im gesamten Jahr einen sehr guten Auftragsbestand was uns in Summe zufrieden macht. Ein Wachstum von etwas über 5% unterstreicht diese positive Entwicklung.

Report: Wie ist es der Baumaschinenbranche allgemein aus Ihrer Sicht gegangen?

Mozelt: Es war für alle ein schwieriges Jahr. Der Trend zur Miete und zu kompakteren Geräten, verbunden mit der Stimmung und Ertragslage der Kunden, hat den Markt nicht angekurbelt. So muss man sehen, dass rund 60 Prozent aller Baumaschinen kleiner als 8 Tonnen Einsatzgewicht sind. Zusätzlich kommen bereits mehr als 25 Prozent aller Baumaschinen über die Miete in den Markt. Sie sehen, am Segment Miete kommt keiner vorbei!

Report: Sie haben im letzten Jahr ihr Portfolio dementsprechend mit Kooperationen mit Thwaites Raddumper und Schäffer Ladern ausgeweitet. Wie fällt ein erstes Fazit aus?

Mozelt: Die Ausweitung des Portfolio hat sich auf jeden Fall bewährt. Man muss aber bedenken, dass wir unsere Kooperation erst im März begonnen haben, also zu einem Zeitpunkt, wo viele Investitionen schon getätigt waren. Deshalb erwarten wir uns für heuer eine deutliche Steigerung.

Report: Werden Sie von Kunden auch in diesem Segment als Anbieter von Kleinmaschinen gesehen? Bislang stehen Zeppelin und Caterpillar doch eher für große Geräte.

Mozelt: Das ist für Kunden eher ein Zugewinn. Sie haben den Vorteil, sowohl Großgeräte als auch ihren Bedarf an kleineren Maschinen aus einer Hand und mit gewohnt umfangreichen Service-Paket zu bekommen. Maschinen- und auch Ersatzteilverfügbarkeit sind bei uns kein Thema. Wir hätten mit dem Verkauf von Thwaites und Schäffer Geräten schon früher beginnen können, haben uns aber bewusst für den späteren Zeitpunkt entschieden, an dem wir diese Verfügbarkeiten garantieren konnten.

Report: Damit haben Sie sich aber selbst um das starke Geschäft im

»Wir müssen langfristig denken«

Von Bernd Affenzeller

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Österreich GmbH, über den Trend zu kleineren Maschinen und Wachstumsstrategien in einem stagnierenden Markt.

ersten Quartal 2015 gebracht?

Mozelt: Das ist richtig. Aber langfristig glaube ich dennoch, dass wir die damit richtige Entscheidung getroffen haben. Denn es gibt nur eine Möglichkeit des ersten Eindrucks. Und wenn dieser nicht passt, sind die Kunden auch ganz schnell wieder weg.

Report: Wie groß ist Anteil von Thwaites Dumper und Schäffer Lader am Gesamtumsatz?

Mozelt: Der ist aktuell noch gering. Im Vordergrund stand aber auch nie die Umsatzmaximierung, vielmehr wollen wir mit dem zusätzlichen Angebot unseren Kunden ein abgerundetes, komplettes Baumaschinenprogramm anbieten.

»Wer in der Vermietung nicht richtig aufgestellt ist, wird mittelfristig Probleme bekommen.«

Report: Wie entwickelt sich aktuell das Verhältnis Miete-Kauf?

Mozelt: Wir bieten drei verschiedene Mietoptionen: Die reine Projektmiete sowie die Miete mit anschließendem Kauf ohne fixe Laufzeit und mit fixer Laufzeit und garantiertem Restwert. Diese drei Optionen machen heute rund 30 Prozent des Gesamtumsatzes aus, mit steigender Tendenz.

Report: Was sind die Gründe für das wachsende Mietgeschäft?

Mozelt: Hierfür gibt es unterschiedliche Philosophien. Den einen geht es um Spitzenauslastung, andere haben immer schon gemietet und wollen nicht kaufen. Wieder andere mieten für einzelne Projekte zu. Ein weiterer Vorteil ist die direkte Abschreibbarkeit der Miete, das wird dann direkt ergebniswirksam. Und manche Kunden können sich einen Kauf schlicht und einfach nicht leisten.

Report: In der Vergangenheit hatte die Branche mit laufend sinkenden Margen zu kämpfen. Hat sich die Situation wieder etwas entspannt?

Mozelt: Da hat sich leider nichts geändert. Solange es ein Überangebot an Maschinen, in einem stagnierendem Markt gibt, entsteht ein Verdrängungswettbewerb, und die Margen bleiben unter Druck. Dies liegt aber auch daran, dass der weltweite Markt für Baumaschinen rück-

läufig ist und deshalb alle wesentlichen Player verstärkt in den europäischen Markt investieren. Da gibt es auch immer wieder Hersteller, die vor allem über den Preis verkaufen.

Report: Wie soll das angestrebte Wachstum gelingen?

Mozelt: Ziel ist es weitere Marktanteile hinzuzugewinnen. Auch im Gebrauchsgeschäft und bei den Motoren ist noch einiges möglich. Zudem gibt es am Markt noch Nischen und Märkte in denen Caterpillar noch keine Produkte anbietet. Diese »Lücken« werden jedoch zeitnah geschlossen und bieten kurzfristig auch zusätzliches Potential. Die neuen Mobilbagger im Materialumschlag bis zu 60 Tonnen

sind ein beeindruckendes Beispiel dafür und auf der Bauma erstmals zu sehen.

Report: Lassen sich Dienstleistungen im Aftersales-Bereich noch einpreisen oder ist das eine Commodity, die vom Kunden erwartet wird?

Mozelt: Service und Kundendienst sind neben dem Produkt selbst das größte Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb. Da kommt es auf schnelle Verfügbarkeit, kostengünstige Reparaturen und die Betreuung auch nach dem Verkauf an. Wir wollen dem Kunden über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine ein verlässlicher Partner sein.

Report: In den letzten Jahren waren Unternehmen mit Investitionen sehr zurückhaltend. Spüren Sie wieder eine steigende Investitionsbereitschaft? Oder wird nur dann investiert, wenn Maschinen getauscht werden müssen?

Mozelt: Es gibt bei vielen Firmen Nachholbedarf, aber man ist mit Investitionen nach wie vor sehr vorsichtig. Es haben zwar viele große Unternehmen gute Auftragsbestände, aber die hängen oft an wenigen Großprojekten. Diese wurden bereits gestartet, stehen aber immer noch in den Auftragsbeständen. Deshalb ist immer die Frage, welche Aufträge neu hinzukommen und vor allem auch, in welche Bereiche die Kunden investieren wollen.

Aktuell in aller Munde ist das Thema

Bauschutt-Recycling. Die Veränderungen, die es in diesem Bereich gibt, tragen natürlich nicht zur Investitionsbereitschaft unserer Kunden bei.

Report: Wie ist denn aus Ihrer Sicht aktuell die Stimmung bei Ihren Kunden?

Mozelt: Momentan sehr zurückhaltend. Themen wie das Bauschutt-Recycling und Auflagen wie die ALSAG-Verpflichtung sorgen derzeit schon für viel Verunsicherung.

Report: Welche Auswirkungen wird die Bauma auf das Geschäft haben?

Mozelt: Auf Österreich wird sie keinen nennenswerten Einfluss haben. Es wird bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vielleicht eine Investitionsverschiebung Richtung Bauma geben, die großen Unternehmen wissen, was sie wann investieren müssen.

Report: Mit welchen Trends und Innovationen rechnen Sie?

Mozelt: Ganz wesentlich werden die Themen Kraftstoffverbrauch, Fahrkomfort und das ganze Paket rund um Wartung, Service und Kundendienst – Stichwort Lebenszykluskosten – sein.

Report: Welche Rolle wird das Thema Hybrid in Zukunft spielen?

Mozelt: Das hängt vor allem von der Maschinengröße ab. Caterpillar geht hier aber ohnehin einen etwas anderen Weg. Caterpillar setzt auf die sogenannte XE-Technologie. Das steht für kraftstoffsparende Technologie. Das muss aber nicht zwangsläufig mit Hybridtechnologie zu tun haben.

Report: Was erwarten Sie von 2016?

Mozelt: Der Markt wird sich nicht großartig verändern. Wir verfügen aktuell über Produkte mit sehr hoher Qualität und wir erwarten im Laufe des Jahres neue Produkte. Und wir werden auch weiter den Service verstärken. Deshalb ist es unser erklärtes Ziel, weiter Marktanteile zu gewinnen.

Wir gehen davon aus, dass wir heuer den geplanten Spatenstich für den Neubau unserer Niederlassung Linz durchführen können. Mit dem Bezug in 2017 werden unsere Kunden alle Ansprechpartner für Baumaschinen, Motoren und Vermietung unter einem »Dach« haben. Sozusagen »Alles aus einer Hand«.

best

Immobilien

National und international machen die heimischen Developer mit einigen spannenden Projekten auf sich aufmerksam. Da werden historische Palais revitalisiert, topmoderne Bürogebäude hochgezogen und ganze Stadtteile neu gestaltet. Der Bau & Immobilien Report hat nachgefragt und präsentiert die aktuell wichtigsten Projekte im In- und Ausland.

National

54



Baubeginn: 2017
Fertigstellung: 2020
Architektur: Henke Schrieck Architekten
Nutzfläche: rd. 73.000 m²
Investition: rd. 240 Mio. Euro

ARE DEVELOPMENT/SORAVIA GROUP: WOHN- UND BÜROPROJEKT TRIIPLE, WIEN

Auf dem Areal des ehemaligen Hauptzollamtes in Wien Landstraße entwickelt ARE DEVELOPMENT gemeinsam mit der Soravia Group ein Hochhausensemble mit insgesamt rund 73.000 Quadratmetern Nutzfläche. In drei, jeweils rund hundert Meter hohen Türmen entstehen rund 500 Wohnungen. In den Erdgeschoßen und einem vierten Gebäudekomplex sind Büros, Kindergarten, Gastronomie- und Geschäftsflächen geplant. Durch seine attraktive Lage zwischen Innenstadt, Donaukanal und Prater verspricht Triiple einen guten Mix aus Zentrumsnähe, hoher Freizeitqualität und hochwertiger Infrastruktur. Ein breites Einkaufsangebot in der Sockelzone sowie ein Mix aus Eigentums-, Miet- und Vorsorgewohnungen zwischen 30 und 150 Quadratmetern sollen unterschiedlichste Zielgruppen ansprechen. Zahlreiche Investitionen zur Bereicherung der sozialen Infrastruktur, zur Optimierung der Verkehrswege sowie zur Platzgestaltung rund um die Schnirchgasse 9 und 9A sollen zudem den Standort für alle Bewohner im Umfeld aufwerten.

S IMMO: QUARTIER BELVEDERE CENTRAL, WIEN

Die S Immo AG ist als Investor am Quartier Belvedere Central beteiligt, das von Strauss & Partner entwickelt wird. Die Projekte, an denen die S Immo mit jeweils 35 % beteiligt sind, sehen eine Realisierung von bis zu 55.000 m² Bruttogeschoßfläche oberirdisch vor. Im Frühjahr 2016 ist der Baustart von QBC 3 geplant, eine Büroimmobilie mit rund 9.000 m² BGF. Das Objekt wird wie die anderen Bauteile nach den Kriterien von ÖGNI und LEED zertifiziert werden. Die Fertigstellung ist für Herbst 2017 geplant. Mietflächen sind von 200 m² bis zu 950 m² pro Stock verfügbar, ein besonderes Highlight wird die Dachterrasse mit Blick über Wien.

Baubeginn (QBC 3): Frühjahr 2016
Fertigstellung (QBC 3): Herbst 2017
Architektur: Neumann & Partner Ziviltechniker GmbH
Investition: 20-30 Mio. €



Fotos: ARE, Dev, Dieter Henke & Maria Schrieck, ZOOM.VPT



Baubeginn: Sommer 2016
Fertigstellung: Sommer 2018
Architektur: Chaix et Morel et Associés
Nutzung: Büro
Vermietbare Nutzfläche: 13.500 m²
Investition: 38 Mio. €

CA IMMO: LÄNDE 3 VIE, WIEN

Mit der Realisierung des Bürogebäudes ViE setzt CA Immo den nächsten Baustein in der Entwicklung des Quartiers Lände 3 in Wien. Das rund 13.000 m² große Gebäude liegt direkt am Donaukanal und vis-a-vis zum Grünen Prater. Für die markante Architektur des Gebäudes zeichnet das renommierte Pariser Architekturbüro Chaix et Morel et Associés verantwortlich. Der Entwurf ist durch eine hohe Transparenz, eine lebendige Höhenentwicklung mit insgesamt fünf Dachterrassen und eine zweigeschoßige Lobby gekennzeichnet. Durch die Lage direkt an der Erdberger Lände werden sowohl der Flughafen als auch die City in nur wenigen Minuten erreicht; auch für Fahrradfahrer liegt ViE ideal. Entsprechend wird ViE neben 70 PKW-Stellplätzen über eigene Fahrradgaragen sowie Duschen im Erdgeschoß verfügen. Neben einem Café wird sich im Erdgeschoß des Gebäudes zudem ein Nahversorger befinden. Wie alle Neubauten der CA Immo wird auch dieses Gebäude unter Beachtung strenger Nachhaltigkeitskriterien realisiert und nach Fertigstellung als Green Building zertifiziert.



Baubeginn: Juli 2015
Fertigstellung: Anfang 2017
Architektur: Heinz Neumann u.a.
Bruttogeschoßfläche: 27.300 m²
Investition: k.A.

UBM: HOTEL IBIS & HOTEL NOVOTEL QBC, WIEN

Zwei neue Hotels errichtet die UBM Development AG im Rahmen des Stadtentwicklungsprojektes Quartier Belvedere Central (QBC) bis Anfang 2017. Beide Häuser sollen von der AccorHotels Gruppe unter der 3-Sterne-Marke Ibis und der 4-Sterne-Marke Novotel betrieben werden. Die Immobilienentwicklung umfasst auch einen 1.800 Quadratmeter großen Veranstaltungsbereich mit Ballsaal und Konferenzräumen.

Nach einer dreijährigen Planungs- und Genehmigungsphase wurde im Juli 2015 der Grundstein für den Bauteil 5 gelegt. Die beiden Hotels an der Ecke Gertrude-Fröhlich-Straße und Canettistraße werden insgesamt 27.300 Quadratmeter Bruttogeschoßfläche aufweisen. Architekt Heinz Neumann hat die Fassaden der zwei Häuser nach den Vorgaben des bauplatzübergreifenden Gestaltungskonzepts geplant. Die Hotels werden nach den Kriterien der ÖGNI für Blue Buildings nach LEED errichtet. Dadurch wird die Qualität des Großprojekts von der Planung über die Errichtung bis zur Nutzung dokumentiert und zertifiziert.



Baubeginn: November 2015
Bauende: Herbst 2017 (Bauteil 1)
Architektur: HNP architects
Büronutzflächen: ca. 27.700 m² (Square 1) | ca. 8.200 m² (Square 2)
Projektvolumen: ca. 80,3 Mio. €

RAIFFEISEN EVOLUTION: SQUARE PLUS, WIEN

Ein ambitioniertes Projekt hat Raiffeisen evolution im November 2015 an der U4-Station Heiligenstadt im 19. Bezirk gestartet. Mit Square Plus soll die Umgebung der Muthgasse nachhaltig verändert werden. Der Standort als auch die Liegenschaft eignen sich ideal für die Errichtung eines modernen Bürogebäudes mit gemischter Nutzung. Das Projekt besteht aus den beiden Baukörpern Square 1 und Square 2 und bietet insgesamt rund 36.000 Quadratmeter Büronutzfläche. In das Projekt, das bereits das ÖGNI-Vorzertifikat in Platin erhalten hat, investiert Raiffeisen evolution mehr als 80 Millionen Euro.



Baubeginn: April/Mai 2016
Fertigstellung: Sommer 2017

Architektur: A2K Architekten
Investition: rd. 33 Mio. €

SANS SOUCI GROUP: PALAIS WESSELY, WIEN

Das Palais Wessely, ein historisches Baujuwel zwischen Karlskirche und Schloss Belvedere, wird aktuell zu einem Wohnprojekt umgebaut. Für die komplette Projektentwicklung und Abwicklung zeichnet die Sans Souci Group verantwortlich. »Die Aufgabe lautete, der historischen Form maximal gerecht zu werden, andererseits architektonisch interessante und zeitgemäße Lösungen für die neuen räumlichen Anforderungen zu entwickeln« beschreibt Norbert Winkelmayr, CEO der Sans Souci Group, die Vision der Eigentümer. Das Ergebnis sind insgesamt 22 Einheiten mit Wohnflächen von 46 m² bis stolzen 267 m². Zudem vereint das Projekt Gegensätze, die eigentlich nicht auflösbar sind: Die Immobilie liegt abgeschirmt von Hektik und Verkehrslärm des Zentrums mitten im Grünen – und das ums Eck vom Belvedere, Karlsplatz und dem Hauptbahnhof. ■

International

CA IMMO: ORHIDEEA TOWERS, BUKAREST

Seit Herbst 2015 entwickelt CA Immo das Büroprojekt Orhideea Towers im neu entstehenden zentral-westlichen Geschäftsbezirk von Bukarest. Das H-förmige Gebäude wird eine vermietbare Bruttofläche von 37.000 Quadratmetern aufweisen und verfügt über zwei Türme, die durch eine Brücke verbunden werden. Im Oktober 2015 wurde mit der Errichtung des Fundaments begonnen, das gesamte Projekt wird 2017 bezugsfertig sein.

Für das Projekt wird eine Zertifizierung nach LEED Gold angestrebt. Das Projekt beinhaltet 406 Parkplätze sowie Fahrradabstellplätze, Duschen und Umkleieräume für Radfahrer; das Gebäude wird zudem über direkten U-Bahn-Anschluss verfügen. Die beiden Türme von Orhideea werden 13 bzw. 17 Geschosse mit großzügigen Flächen von bis zu 2.700 Quadratmetern pro Geschoss und jeweils zwei unterirdische Geschosse aufweisen. ■

Baubeginn: Oktober 2015
Fertigstellung: 2017
Architekt: BEHF
Nutzung: Büro
Vermietbare Nutzfläche: 36.900 m²
Investition: 75 Mio. €



Baubeginn: Q1 2016
Geplante Fertigstellung: Q1 2018
Architekt: ATP Wien
Investition: 30-40 Mio. €

S IMMO: ERWEITERUNG DES SUN PLAZA, BUKAREST

Das Sun Plaza in Bukarest ist das zweitgrößte Entwicklungsprojekt in der Geschichte der S Immo und wurde im Februar 2010 feierlich eröffnet. Das Einkaufszentrum umfasst aktuell ca. 80.000 m² Geschäftsfläche mit vielen internationalen Mietern. Sun Plaza liegt im Süden Bukarests und ist hervorragend an das Verkehrsnetz der Stadt angebunden. Außerdem verfügt das Center über einen direkten U-Bahn-Zugang.

Eine Fläche von insgesamt 10.000 m² war seit Eröffnung des Centers an das Einrichtungshaus »MobExpert« vermietet. Diese wird nun abgerissen und neu gestaltet. Parallel dazu werden weitere Flächen des bestehenden Centers an den Umbau angepasst und damit die Gesamt-Nutzfläche des Einkaufszentrums um ca. 1.000 m² erhöht. Der Umbau schafft Mietflächen für bis zu 40 neue Shops, was die Attraktivität des Centers weiter erhöhen soll. Der Umbau erfolgt im laufenden Betrieb und ist in drei große Phasen gegliedert. ■



SIGNA: ALTE AKADEMIE, MÜNCHEN

Die Alte Akademie im Zentrum Münchens ist ein ehemaliges Jesuitenkolleg und wurde ursprünglich im 16. Jahrhundert geplant und errichtet. Nach dem Goldenen Quartier in Wien bietet die Alte Akademie der Signa erneut die Gelegenheit, im Herzen einer innerstädtischen Fußgängerzone durch behutsame Sanierung und Neukonzeption ein charakteristisches Retail-Ensemble zu entwickeln, um in einer der bundesweit nachgefragtesten Einzelhandelslagen attraktive Flächen anzubieten. Die Alte Akademie umfasst eine Grundstücksfläche von 6.055 m². Mittendrin verfügt das Objekt über eine rund 130 Meter lange Front. Neben den wertvollen Handelsfilialen werden zusätzlich Büroflächen und Wohnungen angeboten, die durch die bauliche Anordnung rund um den Schmuckhof trotz zentralster Lage der belebten Neuhauser Straße den Rücken zukehren. Eine Tiefgarage unter dem Komplex soll zusätzlich für Erreichbarkeit und Komfort sorgen. ■

Baubeginn: 2017
Fertigstellung: 2019
Architektur: offen
Investition: k.A.



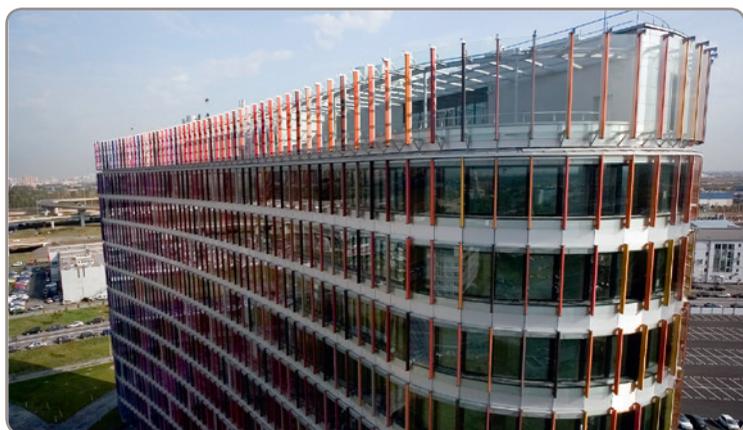
UBM: ZWEI HOTELPROJEKTE, HAMBURG

Die UBM Development AG wird erstmals in Hamburg aktiv und errichtet zwei neue Hotels im aufstrebenden Stadtteil Borgefelde im Bezirk Hamburg-Mitte. Betreiber und Kategorie stehen noch nicht fest. Beide Häuser sollen als Green Building ausgeführt und von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in »Gold« zertifiziert werden. Projektpartner ist die Munich Hotel Invest GmbH, mit der UBM bereits beim Frankfurter Flughafen ein Hotel entwickelt. Die beiden Hotels in der Eiffestraße werden auf zusammengerechnet 20.500 m² Bruttogeschoßfläche 252 Zimmer und 322 Zimmer umfassen. Das 3.760 m² große Grundstück wurde bereits im Oktober 2015 erworben. Der Bauantrag soll im Frühjahr 2016 eingereicht werden, die Fertigstellung wird voraussichtlich 2018 erfolgen. Damit sich die Neubauten gut in das Umgebungsbild einfügen, ist geplant, die Fassade in einer für Hamburg typischen Klinkeroptik zu gestalten. Die zentrale Lage und die gute Verkehrsanbindung versprechen eine hohe Auslastung, angesprochen werden sollen sowohl Businessgäste als auch Städtetouristen. ■

Baubeginn: Sommer 2016
Bauende: 2018
Architektur: offen
Investition: k.A.

57

WARIMPEX: ZEPPELIN TOWER, AIRPORTCITY ST. PETERSBURG



Baubeginn: 2013
Fertigstellung: Mitte 2015
Architektur: D3A Architects
Investition: k.A.

In der Airportcity St. Petersburg hat die ZAO Avien A.G. – ein Joint Venture der österreichischen Immobilienentwickler Warimpex (55 %), CA Immo Group (35 %) und UBM (10 %) – den Büroturm Zeppelin entwickelt. Im Mai 2014 konnte mit einem renommierten, internationalen Konzern ein Vertrag für eine langfristige Vermietung unterzeichnet werden, infolgedessen der Rohbau mit ca. 16.000 m² vermietbarer Fläche auf 13 Geschoßen als »A-Klasse« Bürogebäude nach internationalen Standards fertiggestellt wurde. Die Übergabe an den Mieter erfolgte im Juni 2015. Wesentliche Kriterien für die Standortentscheidung waren für den Mieter die modern und offen gestalteten Großraumbüros, die Flughafenähe, die gute Anbindung an die wichtigsten Autobahnen sowie die Faktoren Innovation und Sicherheit in der Airportcity St. Petersburg. Bis Jahresende 2016 wird das Projekt außerdem um ein Parkhaus mit rund 20.000 Quadratmetern erweitert. ■

JCB

Der 100.000ste JCB-Minibagger

Anfang Jänner feierte JCB seinen 100.000sten Minibagger - mit dem Versprechen, dem Markt weitere Innovationen zu liefern.

Der erste Minibagger von JCB – ein 801er-Modell mit 1,4 Tonnen – rollte 1989 vom Band, als die Fertigungskapazität bei knapp über 450 gebauten Maschinen lag. Bis 1992 gab es vier Modelle im Programm und die Jahresproduktion erreichte 1.000 Maschinen.

Anfang Jänner feierte das Unternehmen die Produktion seines 100.000sten Kompakt-Baggers – und zwar mit einem 10-Tonnen-Bagger, dem 100 C-1. Er ist eines von 22 Modellen aus der aktuellen Kompakt-Bagger-Baureihe, die von 1 bis 10 Tonnen reicht. Gebaut werden alle Modelle im Werk JCB Compact Products in Chaddle, Staffordshire.



In Ungarn betreibt die Caritas mit Hilfe der S Immo AG ein Gemeindezentrum zur Verbesserung der Zukunftschancen von Roma-Kindern.

Unterstützung für die Caritas

Die S Immo AG ist auch in diesem Jahr wieder karitativ unterwegs und unterstützt Projekte der Caritas in jenen Ländern, in denen die S Immo AG auch selbst operativ tätig ist.

Unter dem Leitgedanken »Obdach geben« unterstützt die börsennotierte S Immo AG seit 2008 Projekte der Caritas in Ungarn, Rumänien und Bulgarien. Diese Kooperation wird 2016 fortgesetzt. Darüber hinaus unterstützt das S IMMO Team jedes Jahr im Rahmen eines Corporate-Volunteering-Projekts eine Einrichtung der Caritas. 2015 fiel die Wahl auf die »Zweite Gruft«.

»Wir wählen vor allem Projekte in Regionen aus, in denen wir selber operativ tätig sind. Eine langfristige Kooperation ist uns dabei besonders wichtig, denn so können wir nachhaltig etwas zum Positiven verändern«, kommentiert Friedrich Wachernig, Vorstand der S Immo AG.

DIE CARITAS-PROJEKTE IM DETAIL. Im rumänischen Alba Iulia betreibt die Caritas seit dem Jahr 2000 vier Hoffnungshäuser für Kinder und Jugendliche ohne Eltern. Ziel dieses Projekts ist es, jungen Menschen ein sicheres Zuhause und eine positive Zukunftsperspektive zu bieten und sie bei der Integration in die Gesellschaft zu unterstützen.

In der ungarischen Stadt Esztergom betreibt die Caritas seit 2002 ein Gemeindezentrum. Ziel ist es, die Lebensbedingungen und Zukunftschancen von Roma-Kindern durch Bildung zu verbessern. Insgesamt werden rund 90 Kinder und Jugendliche sowie deren Familien betreut.

Im bulgarischen Dorf Pokrovan betreibt die Caritas ein Tageszentrum sowie eine Suppenküche und organisiert die ärztliche Versorgung der älteren Menschen. Mobile Dienste kümmern sich zudem um kranke oder bettlägerige Personen.

THINK PROJECT!

Starkes Wachstum 2015

think project!, der Anbieter der gleichnamigen Projektplattform und Spezialist für Cross-Enterprise-Collaboration, verzeichnete 2015 ein Umsatzplus von 33 %.

Das Geschäft entwickelte sich in allen Kundensegmenten (öffentliche und private Bauherren, Generalunternehmer, Projektmanager) laut think project! äußerst positiv. Zu den Höhepunkten des Jahres zählten die erfolgreiche Markteinführung der Lösung für BIM Collaboration sowie der Einstieg in den französischen Markt durch die Akquisition von Lascom AEC.

Mit einem Endkundenumsatz von 25,4 Millionen Euro im Jahr 2015 ist die think project! Gruppe weiterhin Marktführer für Cross-Enterprise-Collaboration in Deutschland und Europa sowie die Nummer zwei weltweit. Die erfolgreiche Markteinführung der Lösung für BIM Collaboration ist die konsequente Fortführung der Collaboration-4.0-Strategie von think project!. Wie Industrie 4.0 stellt Collaboration 4.0 die Digitalisierung und Vernetzung in den Vordergrund. Beides sieht think project! als die Erfolgsfaktoren für Bauprojekte. BIM als Ausgangspunkt für eine optimierte Zusammenarbeit und durchgängige Digitalisierung steht dabei im Fokus.

In BIM sieht Geschäftsführer Thomas Bachmaier eine Schlüsseltechnologie der Branche. »Daher setzen wir weiterhin verstärkt auf den weiteren Ausbau von Digitalisierung und Vernetzung.«

58



Das Minibagger-Segment mit einem geschätzten Jahresvolumen von 5,5 Mrd. Euro ist eine der am stärksten umkämpften Sparten im globalen Baumaschinenmarkt. Mit weltweit nahezu 200.000 verkauften Stück pro Jahr sind Minibagger der größte Einzelposten eines Weltmarkts mit einem Jahresabsatzvolumen von 700.000 Baumaschinen.



Beschichtung mit Geschichte

Der Bürokomplex 7SENSES in Wien ist ein markanter Blickfang – mit einer anthrazitfarbenen Fassade, orangen Glas-Elementen und einer luftigen Konstruktion aus pulverbeschichtetem Aluminiumblech über dem Dach.

Das ehemalige Bosch-Gebäude an der Arsenalstraße wurde vor mehr als einem Jahr von der Bena-Gruppe gekauft und außen komplett modernisiert. Das Bestandsgebäude war ein architektonischer Stahlbeton-Schandfleck mit altershässlichen Waschbetonfassaden. Ziel der Fassadensanierung war eine optische »Verjüngungskur« und eine neue Corporate Identity, um den günstig gelegenen Bürostandort in der Nähe des neuen Wiener Hauptbahnhofes für Mieter attraktiv zu machen. Um die Urbanität des Objektes zu akzentuieren, wurde die Gebäudehülle auffällig dunkel beschichtet. Das Sockelgeschoß erhielt eine vorgesetzte orange Glasfassade, die wie eine Klammer oder eine Masche über die Stiegenhausfassade hinaufwächst.

>> Ein Name, der Wirtschaftshistorie schrieb <<

Der edle anthrazitgraue Fassadenanstrich heißt Amphibolin und ist ein Produkt mit Geschichte. Heute eine moderne und umweltschonende Reinacryl-Dispersionsfarbe, wurde sie ursprünglich aus dem Mineral Amphibol (Hornblende) hergestellt und ist damit Namensgeber für ein führendes europäisches Industrieunternehmen: die 1895 gegründeten »Deutschen Amphibolin Werke« mit Sitz im hessischen Ober Ramstadt. Seit 50 Jahren ist Österreichs führender Baufarbenproduzent Synthesa Teil der DAW-Gruppe und vertreibt das Produkt am österreichischen Markt.

Der Fassadenwerkstoff ist eine vielseitig verwendbare emissionsminimierte und lösemittelfreie Außen- und Innenfarbe mit außergewöhnlich guter Haftfähigkeit auf fast jedem Untergrund. Die besondere Zusammensetzung vermindert den Schreibeffect/Weißbruch bei farbigen Beschichtungen. ■

WKNÖ

Baustudententage Niederösterreich

Im Rahmen der Baustudententage in Puchberg am Schneeberg wurden neben einem intensiven Weiterbildungsprogramm auch 24 angehende Jungbaumeisterinnen und Jungbaumeister geehrt.

Die Verleihung der Urkunden an die Absolventen der Baumeisterprüfungen 2015 erfolgte durch den Bundesinnungsmeister-Stellvertreter, Landesinnungsmeister der Landesinnung Bau NÖ, BM Robert Jägersberger und Landesbaudirektor Peter Morwitzer sowie im Beisein zahlreicher weiterer Ehrengäste.

Die Absolventen mussten im Rahmen der anspruchsvollen Prüfungen in Verbindung mit einer Grundausbildung (Lehre, HTL, Fachhochschul- oder Hochschulstudium) ihre Fachkenntnisse nachweisen. LIM Robert Jägersberger freute sich über die hervorragende Absolventenquote. Als Jüngster nahm Daniel Simlinger mit 24 Jahren aus Gföhl, als Älteste Frau Ing. Ruth Netzl aus Ladendorf mit 48 Jahren die Urkunde in Empfang. »Unser engagierter

59



Landesinnungsmeister BM Robert Jägersberger, BM Daniel Simlinger, Landesbaudirektor Peter Morwitzer, BM Ing. Ruth Netzl und Vize-Präsident WKNÖ Josef Breiter bei der Urkundenverleihung.

Jungbaumeister-Nachwuchs sichert auch die Zukunft der 7.000 Betriebe des niederösterreichischen Baugewerbes und ihrer rund 30.000 Mitarbeiter«, so LIM Robert Jägersberger.

Im Rahmen der niederösterreichischen Baustudententage bildeten sich die Teilnehmer außerdem in den Bereichen Recycling-Baustoff Verordnung NEU, Haftung bei Planung, Ausschreibung und ÖBA sowie der aktuellen, standardisierten Leistungsbeschreibung weiter. ■



Baukunst auf höchstem Niveau

Zum dritten Mal wurde der Betonpreis des Güteverbands Transportbeton, GVTB, verliehen.

Der vorbildliche Einsatz von Transportbeton, Design, Originalität, Architektur, Funktionalität und Nachhaltigkeit waren die Aspekte, unter denen die 15 eingereichten Projekte von der Jury unter die Lupe genommen wurden.

Das Ergebnis: ein Sieger und drei Anerkennungen. »Ich bin beeindruckt, wie einfallreich Architekten, Bauherren und vor allem auch die ausführenden Unternehmen agieren. Vor allem das Siegerprojekt stellt die Vorteile von Transportbeton klar unter Beweis. Die österreichischen Transportbetonhersteller trotzen Wind, Wetter oder auch ungewöhnlichen Baubedingungen und führen ihre Bauaufgaben mit extrem hohen Niveau und in höchster Qualität

durch«, zeigt sich Peter Neuhofer, Vorsitzender des Vorstandes des GVTB, begeistert.

>> Siegerprojekt Swarovski <<

Die Wahl der Jury unter dem Vorsitz von Renate Hammer, Institute of Building Research & Innovation, fiel einstimmig auf das Neubauprojekt der Firma Swarovski in Wattens, geplant von den Architekten Snohetta aus Norwegen und den beiden Innsbrucker Architekturbüros Schlögl & Süss Architekten und Obermoser arch-omo GmbH. Den Transportbeton lieferte das ausführende Bauunternehmen Fröschl.

Der Bestand von 1995 ist für die zahlreichen internationalen Besucher längst

zu klein geworden, deshalb wurde ein Umbau bzw. eine Erweiterung notwendig. Die Architekten wie auch der Bauherr setzten dabei auf Beton in der Vielzahl seiner Ausführungsmöglichkeiten. Das neue Café und das Restaurant mit den geschwungenen Formen in Spritzbeton, der Spielturm mit den verschiedenen Betonfußbodenflächen und das Kunstwerk »Betonautobahn« stellen die Gestaltungsvielfalt mit dem Baustoff Beton unter Beweis.

Eine jeweils gleichwertige Anerkennung erhielten das Projekt Loft in Salzburg, die Ölmühle Fandler in Pöllau bei Hartberg, Steiermark und das Pumpspeicherkraftwerk Reißeck II im Mölltal in Kärnten. ■

60

Effiziente Produkte mit Mehrwert

Im Jahr 2016 richtet Murexin AG weiterhin den Fokus auf die Herstellung ökologischer Produkte. Ebenso verfolgt das österreichische Traditionsunternehmen das Bestreben, neue Technologien für effiziente Produkte einzusetzen.

Gerade im Hinblick auf zunehmend knapp bemessene Bauzeiten und geforderte Quadratmeterleistungen gewinnen Produkte, die Zeit und Geld sparen, weiterhin an Bedeutung. Es muss schnell gehen und rasche Produkte unterstützen die Verarbeiter. Dabei darf der Umweltaspekt nicht zu kurz kommen: Bei der Produktentwicklung stehen somit ökologische Inno-

vation und technische Effizienz an erster Stelle.

>> Die Bautechnik-Highlights 2016 <<

Murexin trägt mit der bitumenfreien Bauwerksabdichtung 2K BF wesentlich zum Arbeitsschutz des verarbeitenden Gewerbes bei und ist damit Vorreiter am Markt.

Mit dem Mörtelharz MHF 10 färbig wird in wenigen



Die Fließmasse Außen FMA 30 ist ideal zum großflächigen Niveausgleich bis 3 % Gefälle im Außenbereich geeignet.

Handgriffen aus einem langweiligen oder in die Jahre ge-

kommenen Betonboden eine optisch ansprechende und hoch belastbare Fläche.

In einem Zug und ohne längere Standzeiten wird mit dem Express Coat EC 60 und der Epoxy-Beschichtung EP 3 eine komplette Bodenbeschichtung hergestellt.

Mit dem Versetzmörtel RepolVS 20 können nicht nur Schachtringe einfach versetzt werden – auch Hohlkehlen werden damit im Handumdrehen erzeugt.

Die Fließmasse Außen FMA 30 weist eine Besonderheit auf: Eine Versiegelung mit Reaktionsharz ist möglich – damit entsteht rasch eine geschlossene Oberfläche. ■

Auf Wachstumskurs

2015 war ein erfolgreiches Jahr für Griffner Haus. Mit 94 Mitarbeitern hat der Kärntner Premiumhersteller im Vorjahr 80 neue Einfamilienhäuser errichtet und den Umsatz von 14 auf 20 Mio. Euro gesteigert. Und auch die Auftragsbücher sind gut gefüllt.

2013 hat der Kärntner Unternehmer Georg Niedersüß Griffner übernommen und gemeinsam mit Geschäftsführer Stefan Jausz völlig umgebaut. Nach 60 Häusern im Jahr

Lieferkapazitäten ausgebaut und die Produktivität um 15 % verbessert werden.

2016 will man die Präsenz in bedeutenden Fertighausparks verstärken. Die Verhandlungen in Österreich



Die Griffner-Geschäftsführer Georg Niedersüß (l.) und Stefan Jausz wollen 2016 ihre Präsenz in Fertighausparks in Österreich und Deutschland ausbauen.

2014 konnten 2015 bereits 80 Einfamilienhäuser von Griffner errichtet werden. Für das

»Die Produktivität konnte 2015 um 15 % gesteigert werden.«

Jahr 2016 peilen die Kärntner eine Steigerung auf rund 90 Bauvorhaben an. »Wir gehen mit vollen Auftragsbüchern in das neue Jahr und werden deshalb mit der Produktion schon Anfang Februar starten, einen Monat früher als im Vorjahr«, betont Niedersüß.

>> Griffner investiert <<

2015 war bei Griffner ein Jahr der Investitionen. Durch die Modernisierung des Maschinenparks konnten die

sind abgeschlossen und auch in Deutschland weit fortgeschritten. Der Bau der Häuser wird bereits im Frühjahr 2016 in Angriff genommen. Wie bereits in der Vergangenheit erfolgreich praktiziert, wird es in diesen Häusern auch künftig zahlreiche Veranstaltungen geben.

»Wir wollen Interessenten zu einem sehr frühen Zeitpunkt ihrer Entscheidungsfindung in unsere Häuser bringen, sie das Lebensgefühl in den unterschiedlichen Modellen erleben lassen«, betont Jausz: »Es geht um das Gefühl des Ankommens, des Daheimseins – ob für eine junge Familie, wo das Leben tagein, tagaus pulsiert, oder das beruflich stark engagierte Paar, das zuhause nur noch Ruhe und Entspannung sucht.«

KOMMENTAR

Klimafreundliche Lösungen für ein zukunftstaugliches Straßennetz

Lafarge entwickelt gemeinsam mit Partnern aus der Branche ein Verfahren, um die Vorteile der Betonstraße für das gesamte (hochrangige und nieder-rangige) Straßennetz verfügbar zu machen.

EIN KOMMENTAR VON JOHANNES HORVATH,
Bausystemmanager, Lafarge Zementwerke GmbH

Der zunehmende Verkehr und die hohe Bedeutung des Wirtschaftsstandortes Österreich stellen enorme Anforderungen an die Leistungsfähigkeit unserer Verkehrswege. Ungehinderte Mobilität ist die Basis unserer Wirtschaft und Gesellschaft und somit Voraussetzung funktionierender Märkte. Straßen der Zukunft erfüllen zentrale Aufgaben wie Verkehrssicherheit, Umwelt- und Klimaschutz und führen nicht zuletzt zu Energieeinsparungen.

Die demografische Situation, dass unsere Gesellschaft u.a. immer älter wird, erfordert Berücksichtigung in der Planung, Ausführung und Erhaltung in Richtung heller, energieeffizienter und langlebiger Oberflächen, um die Sicherheit aller zu garantieren. Betonstraßen zeichnen sich genau dadurch aus, dass zukünftige Anforderungen bereits jetzt erfüllt werden. Dem Gedanken der Gestaltung einer post-fossilen Gesellschaft wird durch den Einsatz von ausschließlich lokalen Produkten, welche mehrmalige Recyclingzyklen durchlaufen können, im höchsten Maße Rechnung getragen.

Ein wesentlicher Punkt ist hier aber, dass die Finanzmittel für die funktionalen Forderungen an die zukünftige Verkehrsinfrastruktur zur Verfügung stehen. Es geht also um sehr viel!

Um aus diesen Vorteilen einen gesamtgesellschaftlichen Mehrwert zu erwirtschaften, muss der Nachhaltigkeitsgedanke bei Neubauprojekten und Ausschreibungen als maßgeblicher Faktor berücksichtigt werden. Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit sowie geringe Instandhaltungskosten über die gesamte Lebensdauer (Erhaltung der Substanz!) sind maßgebliche Faktoren für die Bewertung der Wirtschaftlichkeit und der Wahl des geeigneten Baustoffes. Wer auf Beton baut, investiert nachhaltig. Die aufgezählten Vorteile bieten dort, wo Beton



J. Horvath:
 Betonstraßen erfüllen schon heute alle künftigen Anforderungen.

sinnvoll eingesetzt wird, einen massiven Mehrwert und sprechen für den Einsatz von Beton – ökologisch und ökonomisch. Beton ist eben ein Wert für Generationen.

Betonstraßen sind langlebig, widerstandsfähig und günstig in der Instandhaltung.



Kommentar

Claim-Management

Streitvermeidung durch professionellen Umgang mit Störungen im Bauablauf

Jeder Praktiker kennt das Phänomen: Nur wenige Bauvorhaben laufen vollständig ab wie erwartet. Häufig kommt es zu Überraschungen, die sich auf den Bauablauf auswirken. Ein solcherart gestörter Bauablauf ist fast immer mit Produktivitätsverlusten, Terminverzügen und/oder Mehraufwendungen verbunden; die Folge sind Mehrkostenforderungen des Auftragnehmers gegen dem Auftraggeber.



»Wenn eine Forderung Bestand haben soll, muss sie seriös sein.«

Dr. Johannes Olischar
Rechtsanwalt

Größere Bauvorhaben führen vermehrt zu immer komplexer werdenden Bauabläufen. Diese zu überwachen und zielgerichtet zu koordinieren, wird immer herausfordernder. Häufig sind die Auftragnehmer ausgelastet mit ihrer Aufgabe, ein umfassendes Gewerk zeitgerecht zu erbringen. Kommt es in einem solchen Umfeld, aus welchen Gründen auch immer, zu bloß geringfügigen Abweichungen vom vertraglich Vereinbarten, kann das gravierende Folgen haben. Sind diese Abweichungen Folge einer Leistungsänderung durch den Auftraggeber oder sind sie seiner Sphäre zuzurechnen, wird der Auftragnehmer Vergütung der ihm daraus erwachsenden Mehrkosten fordern können. Nicht selten entstehen daraus Streitigkeiten, die dann vor Gerichten ausgetragen werden.

Das lässt sich durch professionelles Claim-Management vermeiden. Dieses liegt im Interesse sowohl des Auftraggebers als auch des Auftragnehmers und hat zum Ziel, Abweichungen vom Vertrag während des Bauablaufes rechtzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. Während der Auftraggeber danach trachten wird, Mehrkosten dadurch zu minimieren, wird es Ziel des Auftragnehmers sein, solche so rasch wie möglich aufzuzeigen, zu dokumentieren und dem Bauherrn verständlich zu machen.

Eine professionelle Abwicklung eines Bauvorhabens – dazu gehört auch das Claim-Management – ist aus Sicht aller Beteiligten erstrebenswert: Der Auftraggeber wünscht sich einen verlässlichen Auftragnehmer, der eine qualitativ hochwertige Leistung erbringt und allfällige Mängel umgehend und fachgerecht behebt – auch wenn diese erst nach Beendigung des Bauvorhabens zu Tage treten. Dazu braucht er einen Auftragnehmer, der nicht nur zu einer handwerklich einwandfreien Leistung in der Lage ist, sondern auch sein Unternehmen durch wirtschaftlich unsichere Zeiten führen kann. Möglich ist dies nur durch faire Werkverträge und korrekte Leistungsver-

gütung. Modernes Claim-Management setzt daher nicht erst mit einem Ereignis ein, das den Bauablauf stört, sondern beginnt bereits bei der Erstellung des Angebotes. Es setzt eine sachgerechte und richtige Kalkulation voraus und setzt sich in einer professionellen Abwicklung der Vergabe fort. Eine schlechte interne Dokumentation, schlampig geführter Schriftverkehr oder nur rudimentär festgehaltene Vertragsinhalte führen nahezu zwingend zu Auffassungsunterschieden. Dass mündliche Nebenabreden zu vermeiden sind, versteht sich von selbst und sollte generell keiner Erklärung bedürfen. Tritt eine Änderung des Bauablaufes ein, sollte diese umgehend und ausreichend dokumentiert und entsprechend den

»Professionelles Claim-Management liegt im Interesse von Auftraggeber und Auftragnehmer.«

Vereinbarungen im Vertrag angemeldet werden. Liegen dem Vertrag allgemeine Bestimmungen wie die ÖNORM B 2110 zu Grunde, sind deren Vorgaben zu beachten.

Es empfiehlt sich, Forderungen aus Bauabweichungen nicht nur verständlich und nachvollziehbar aufzubauen, sondern diese auch vollständig zu dokumentieren. Soll die Forderung Bestand haben, muss sie seriös sein. Ihr Rechtsgrund muss abgesichert, ihre Höhe darf nicht unglaubwürdig sein. Der Sachverhalt, der zu ihr geführt hat, muss vollständig dargetan werden: Es sollte nichts verschwiegen werden – auch wenn sich die Höhe der Forderung dadurch mindert. Werden diese Grundregeln nicht oder nur teilweise eingehalten, können Forderungen häufig kaum oder nur mit enormem Aufwand nachvollzogen werden, eine Einigung mit dem Bauherrn ist dann oft kaum möglich, die Entscheidung durch den Richter häufig die unvermeidliche Folge.

Zum Autor:

Dr. Johannes Olischar, MBA, ist selbstständiger Rechtsanwalt und spezialisiert auf die Rechtsbereiche des Bau- und Baubewerbes, Immobilien-, Bestand- und Wohnungseigentumsrecht sowie auf den Gebieten Enteignung und Enteignungsschädigung.

BAU!MASSIV!

– PLANUNGS.TOOL –

**JETZT MIT
WÄRMEBRÜCKEN-
BERECHNUNG**



CHECKBOX



- Übersichtliche Details von Wand- und Deckenaufbauten
- Anschlussdetails
- Bauphysikalische Kennwerte
- Als pdf downloadbar
- Wärmebrückenberechnung (Wohn- und Industriebau)



So lässt es sich leben.

BAU!MASSIV! PLANUNGS.TOOL.

ONLINE ZUM OPTIMALEN BAUSYSTEM. Von Experten entwickelt und stets am neuesten Stand:
Mit dem Planungstool von BAU!MASSIV! einfach und schnell das optimale Bausystem
online suchen und finden. **DENN MASSIV BAUEN LIEGT IM TREND.**



www.baumassiv.at/planungstool





Die neuen Caterpillar F-Serie Mobilbagger

Einfacher als jemals zuvor:

Geringe Kosten

Mit dieser Maschine erhalten Sie nicht nur die Vielseitigkeit, die Sie benötigen, sie ist darüber hinaus bei minimalem Kraftstoffverbrauch äußerst präzise und schnell – damit Sie Ihre optimale Arbeitsleistung erzielen.

Einfache und komfortable Arbeit

Nehmen Sie in der Maschine Platz – Sie werden von der Ruhe und vom Komfort der Fahrerkabine beeindruckt sein. Sie fühlen sich entspannt und wir gewährleisten Ihre Sicherheit.

Nutzen Sie die neue moderne Technologie

Diese wird ergänzt durch Wartungsstellen für schnelle und einfache routinemäßige Wartungsarbeiten sowie zahlreiche Cat-Arbeitsgeräte für eine Vielzahl von Arbeiten – es gibt einfach keine bessere Maschine.

© 2016 Zeppelin Österreich GmbH and Caterpillar Inc. All rights reserved. CAT, CATERPILLAR, their respective logos, "Caterpillar Yellow" and the POWER EDGE trademark as well as product identity used here in, are trademarks of Caterpillar and may not be used without permission. Intern und Änderungen vorbehalten.

Zeppelin Österreich GmbH Tel 02232/790-0
Zeppelinstraße 2 Fax 02232/790-262
2401 Fischamend www.zeppelin-cat.at

ZEPPELIN 