

bau+
immobilien

Ausgabe 06 | 2016



Report

ab 18

Im Interview

Gerald Goger, Stefan Graf,
Anton Reithner, Peter Jaksch u.a.

20

Trockenbau

Erfolgreich gegen das
Billig-Image.

34

Bauchemie

Eine Branche tanzt aus der
Reihe.



Digitale Baumaschinen

14

20 Jahre Report-Verlag 25 Jahre BRANCHENRADAR®

Wir haben wohl beide die Nase vorn. Alles Gute!



BRANCHENRADAR®, die Marktstudie, der Industrie und Handel am meisten vertrauen. www.branchenradar.at

EDITORIAL



BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

Wir sind 20!

Der Report Verlag wird heuer 20 Jahre alt. Gefei-ert wird das runde Jubiläum mit einer Report(+)-PLUS-Sondernummer. Dar-in haben wir zahlreiche Vertreter der unterschiedlichsten Branchen um ihre Einschätzung gebeten: was waren die größten Veränderungen in den letzten zwei Jahrzehnten? Was sind die aktuellen Herausforderungen? Und wohin geht die Reise? Nicht wenige der Kommentatoren und Interviewpartner kommen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft, schließlich war der Bau & Immobilien Report 1996 das erste Magazin des Hauses. Und in diesen zwei Jahrzehnten hat sich in unserer Branche richtig viel getan. Es gab Skandale und Skandälchen, spektakuläre Pleiten und politische Umwälzungen, die bis heute nachwirken – positive wie negative. Im Angesicht der Krise wurden ungewöhnliche, aber äußerst erfolgreiche Allianzen geschmiedet, einige Trends kamen und gingen, ein paar wenige blieben. Und nicht nur einmal wurde die Branche ihrem Ruf als »Nachläufer« gerecht. Werfen Sie einen Blick hinein, es lohnt sich.



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 BAUMASCHINEN: Die Vorteile digitalisierter Fahrzeuge und Geräte und wer die besten Lösungen hat.



18 IM INTERVIEW. Gerald Goger, Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement der TU Wien



20
Gegen das Billig-Image

Brandschutz, Schallabsorption und bessere Raumakustik – all das ist mit Trockenbau heute möglich.



48
Best of FM

Vom Facility- zum Informations-Management. Plus: Die besten Referenzen im Überblick.

4 Inside. Aktuelle Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche.

12 Fragen an die Politik. Thema: Energieeffizienzgesetz.

24 Im Interview. Michael Allesch, Geschäftsführer Rigips.

26 Hotelentwicklung. Die UBM baut in Danzig.

28 Im Interview. Stefan Graf, CEO Leyrer+Graf.

32 Recycling. Die Recycling-Baustoffverordnung wird wieder novelliert.

34 Bauchemie. Eine Branche, die in Sachen F&E aus der Reihe tanzt.

44 Dach. Leichter Aufwärtstrend für Steildächer.

46 Im Interview. Peter Jaksch, Prokurist Schöck.

52 Firmennews. Neues aus den Unternehmen.

IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autoren: Mag. Karin Legat, Mag. Eva Brunnsteiner, Dr. Reinhard Seiss 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



LIEBHERR

Rekordumsatz

Liebherr erwirtschaftete im Jahr 2015 mit 9,237 Milliarden Euro den bisherigen Rekordumsatz der Firmengruppe. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung um 414 Mio. Euro oder 4,7 %. Das Jahresergebnis sank leicht um 22 Mio. Euro auf 294 Mio. Euro.

Die Geschäftsentwicklung verlief in den einzelnen Absatzregionen recht unterschiedlich: In Westeuropa, der für Liebherr bedeutendsten Absatzregion, wurde eine Umsatzsteigerung erzielt. Diese kam unter anderem durch positive Entwicklungen in Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden zustande. Dagegen sanken die Verkaufserlöse in Frankreich, dem drittgrößten Markt der Firmengruppe.

Positiv entwickelte sich der Umsatz in Amerika sowie in der Region Fernost und Australien. Auch im Nahen und Mittleren Osten verlief das Geschäftsjahr für Liebherr erfreulich. In Osteuropa und in einigen afrikanischen Märkten war eine rückläufige Entwicklung zu beobachten.

Die weltweite Beschäftigtenzahl stieg um 1,7 % auf 41.545 Mitarbeiter.



Während sich die Märkte in Westeuropa, Amerika und Fernost positiv entwickelten, verzeichnete Liebherr in Osteuropa und einigen afrikanischen Märkten einen leichten Rückgang.



Die Steinbacher-Geschäftsführer Ute Steinbacher und Roland Hebbel freuen sich über ein Umsatzplus entgegen dem Branchentrend.

Drei Prozent Umsatzplus

Dämmstoff-Kompletthanbieter Steinbacher kann der allgemeinen Marktentwicklung zum Trotz eine positive Jahresbilanz ziehen und erreicht eine deutliche Mengensteigerung und ein Umsatzplus von drei Prozent.

Der österreichische Dämmstoffmarkt hat nach wie vor mit schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen. Im Vergleich zu 2014 reduzierten sich die Herstellererlöse laut Branchenradar von Kreuzer Fischer und Partner im Jahr 2015 um 7,7 Prozent auf 268 Millionen Euro. Seit 2012 ist der Markt um nahezu zwanzig Prozent geschrumpft. Entgegen dem Branchentrend kann das Tiroler Familienunternehmen Steinbacher ein Umsatzplus von 3 % auf 80 Mio. Euro verbuchen. »Stetige Produktinnovation, nachhaltige Geschäftsbeziehungen, kontinuierliche Investitionen in den Standort und nicht zuletzt unser Gesamtangebot als Dämmstoff-Kompletthanbieter machen sich gerade in schwierigen Zeiten bezahlt«, resümieren die beiden Steinbacher-Geschäftsführer Ute Steinbacher und Roland Hebbel.

news in kürze



PORR

Bratislava-Umfahrung

IN BRATISLAVA HAT ein spanisch-australisch-österreichisches Konsortium, an dem die Porr AG beteiligt ist, den Konzessionsauftrag für die Bratislava-Umfahrung D4-R7 erhalten. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf rund 1 Mrd. Euro. Das Konsortium ist für die Planung, die komplette Errichtung, die Finanzierung sowie Betrieb und Erhaltung des Projekts verantwortlich.

S IMMO AG

Aufwärtstrend hält an

NACH DEM GUTEN Jahresergebnis 2015 setzt die S Immo AG den positiven Trend 2016 fort: Im ersten Quartal 2016 lagen die Gesamterlöse 46,3 Mio. Euro über dem Vorjahres-Niveau. Davon machten die Mietererlöse 29,2 Mio. Euro aus. Für das weitere Geschäftsjahr sind große Projekte in Bukarest, Wien und Berlin in Planung.

ERRATUM

IM INTERVIEW MIT dem neuen Geschäftsführer der Geschäftsstelle Bau, Michael Steibl, war in der letzten Ausgabe des *Bau & Immobilien Reports* in einer Anmerkung der Redaktion von den beiden Obmännern Hans-Werner Frömmel und Manfred Asamer die Rede. Statt Manfred Asamer, Fachverband Steine-Keramik, hätte es natürlich Hans Peter Haselsteiner, Fachverband der Bauindustrie, heißen müssen. Wir bedauern!

CROWDFUNDING

Immo-Plattform online

Die österreichische Crowd-Investing Plattform ImmoFundung will nichts weniger als den Immobilienmarkt revolutionieren.

Seit Anfang Juni 2016 ist die österreichische Internet-Plattform der CIM Invest GmbH, online: Die innovative Crowd-Investing Plattform verspricht Anlegern die Möglichkeit von Investments mit höchster Transparenz, Sicherheit, attraktiver Verzinsung und hoher Servicequalität. Die Plattform soll einen Mehrwert für alle Beteiligten bringen: Für Projektentwickler entsteht so eine zusätzliche Finanzierungsquelle und für Privatanleger die Möglichkeit, sich bereits mit geringen Beträgen ab 250 Euro an Immobilienprojekten mit wohn- und gewerblicher Nutzung zu beteiligen.

Das erste Projekt, eine viergeschoßige Wohnanlage mit zehn Terrassenwohnungen im Villenviertel Graz-Peterbergen, ist bereits online. ■

KOMMENTAR

Billige Arbeitskräfte aus dem Ausland vernichten unsere Arbeitsplätze

VON JOSEF MUCHITSCH, Abgeordneter zum Nationalrat, GBH-Bundsvorsitzender

Oststaaten blockieren eine schärfere EU-Entsenderichtlinie und vernichten dadurch österreichische Betriebe.

Wenn die EU nicht für einen fairen Wettbewerb sorgt, werden nach England weitere Länder einen Austritt anstreben. Die Fakten: der Kampf um Bauaufträge wird härter. Durch ein stärker werdendes Arbeitskräftepotenzial und dubiose Billigstanbieter aus den EU-Ostländern kämpfen KMU ums Überleben. Für heimische Betriebe wird es immer schwieriger, Aufträge mit Eigenpersonal zu lukrieren. Der Griff nach billigen ausländischen Subunternehmen und Arbeitskräften

Kampf um Aufträge wird härter.

teüberlassen ist oft der letzte Ausweg, um zu überleben. Leider auf Kosten österreichischer Arbeitsplätze.

Eine Studie der TU Graz belegt den legalen, aber ungleichen Wettbewerb innerhalb Europas. Ausländische Unternehmen zahlen in Österreich keine Sozialversicherungsbeiträge und können dadurch um bis zu 15 Prozent billiger anbieten. Unter der Hand wird mit um 50 Prozent billigeren Dumpingpreisen gehandelt. Die Versuche, die Entsenderichtlinie auf der zuständigen politischen EU-Ebene zu verschärfen, sind gescheitert. EU-Präsident Juncker schweigt und die Ostländer wollen ihre legalen, aber unfairen Vorteile nicht aufgeben und blockieren eine schärfere

»Der Wettbewerb innerhalb Europas ist legal, aber unfair«, kritisiert Josef Muchitsch.



EU-Entsenderichtlinie. Die EU-Ostländer stehen bei EU-Förderungen sofort in der ersten Reihe. Wenn es aber um Pflichten und Aufgaben innerhalb der EU geht, sind sie jedoch auf Tauchstation oder blockieren.

Weitere Maßnahmen gegen diesen ungleichen Wettbewerb müssen daher rechtskonform auf nationaler Ebene voll ausgeschöpft werden. Vorschläge dazu werden bereits auf Sozialpartnerebene verhandelt. ■

 Avenarius
Agro

VERGÜTUNGSMITTEL

BAUTEN
SCHUTZ
KOMPETENZ

www.avenariusagro.at

Sommer, Sonne, Hitze, Wind ...
und trotzdem **betonieren!**

Verdunstungsschutz
AQUASTAT E



AQUASTAT E
200 kg
Art.Nr. 460201

AQUASTAT E
25 kg
Art.Nr. 460202

**köpfe
des monats**



Teamerweiterung

Thomas Weber

Schon seit Mitte Mai ist Thomas Weber als neuer Region Manager CEE für Betonzusatzmittel bei Mapei zuständig. Sein Aufgabengebiet erstreckt sich von Österreich bis hin zum Export in Zentral- und Südosteuropa. Dabei wird Weber von einem Team an technischen Verkaufsberatern im In- und Ausland unterstützt.



Ehrenring

Michael Ludwig

Dem Wiener Wohnbaustadtrat Michael Ludwig wurde der Ehrenring der Gemeinnützigen Bauvereinigungen Österreichs (GBV) verliehen. GBV-Obmann Karl Wurm würdigte Ludwig als einen »Partner, der an die Gemeinnützigen hohe Ansprüche stellt, ihnen aber gleichzeitig operativen Freiraum als privatwirtschaftliche Unternehmen lässt«.



Vorstand verlängert

Friedrich Wachernig

Der Vorstand der S Immo AG wird Friedrich Wachernig für weitere drei Jahre, also bis 2019 als Mitglied behalten. Er ist seit 2007 im Vorstand und verantwortet unter anderem die Bereiche Projektentwicklung, Asset Management in CEE/SEE und Österreich sowie Recht, IT und Personal. Zuvor war er unter anderem schon bei Porr, Raiffeisen evolution und Strabag tätig.

Coronati 2016

In Pörschach wurde der Fairnesspreis des Baugewerbes für vorbildliche Planung und Ausführung vergeben. Der erste Platz des mit 10.500 Euro dotierten Preises ging an das Projekt DomQuartier Salzburg.

6



Mit der Eröffnung des DomQuartiers setzte die Stadt Salzburg ein kulturelles Highlight direkt im Herzen der Altstadt.

Mit dem Coronati werden jene Bauprojekte ausgezeichnet, die hinsichtlich der drei Kriterien ökologisch & ökonomisch, modern & innovativ, ethisch & sozial besonders herausragen. »Damit repräsentiert der Coronati die gelebte gesellschaftliche Verantwortung der Bauwirtschaft«, so Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel. »Ideen und neue Wege für mehr Fairness gegenüber Mensch und Umwelt sind unserem

Berufsstand ein zentrales Anliegen und verdienen eine Würdigung.« Am besten umgesetzt wurde der Leitgedanke des Coronati laut Jury von Baumeister Arnold Schmitzer und seiner pm1 Projekt-

Beim DomQuartier Salzburg mussten fünf Bauherren koordiniert werden.

management GmbH mit dem Projekt DomQuartier Salzburg. Die besondere Herausforderung lag in der Koordination von nicht weniger als fünf Bauherren unter zusätzlicher Einbindung der Bundesimmobiliengesellschaft, sowie in der Abstimmung mit dem Amt der Salzburger Landesregierung, dem Bundesdenkmalamt und den Verantwortlichen der Museen. Weitere Anforderungen lagen im Umbau bei laufendem Betrieb, minimalen Flächen für Baustelleneinrichtungen sowie in einer engen und stark reglementierten Zufahrt in die Altstadt.

Auf den Plätzen folgen eine Passivhausanierung von Baumeister Rudolf Leitner in Gleisdorf und die Revitalisierung der Ederbastei in Judenburg. ■

news in kürze



THINK PROJECT!

Übernahme der i-pm GmbH

THINK PROJECT! GMBH übernimmt 70 % seines österreichischen Vertriebspartners i-pm GmbH. Künftig wird das Unternehmen unter dem Namen think project! Österreich auftreten. Michael Jug wird weiter als alleiniger Geschäftsführer den österreichischen Markt verantworten.

HAGEBAU

F&C Gold Award für zufriedene Franchisenehmer

DAS INTERNATIONALE CENTRUM für Franchising und Cooperation (F&C) hat hagebau Österreich mit dem F&C Gold Award für die Partner-Zufriedenheit belohnt. In einer Studie gaben 100 % der Franchisenehmer an, dass sie sich erneut für hagebau entscheiden bzw. weiterempfehlen würden.

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

Fotos: beigestellt



Führungswechsel

Franz Josef Eder

Franz Josef Eder wurde bei der Jahreshauptversammlung einstimmig zum neuen Vorsitzenden des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) gewählt. Neuer Stellvertreter ist Bernhard Rabenreither (MABA). Eder folgt Bernd Wolscher, der 16 Jahre die Geschicke des Verbands leitete. Eder will in seiner Amtszeit unter anderem das Thema Lehrlingsausbildung sowie die Informationsarbeit des Verbandes in den HTLs forcieren.



Velux holt Expertin

Tamara Effler

Velux Österreich holt mit Tamara Effler einen Agenturprofi ins Produktmanagement für Sonnen- und Hitzeschutz. Die neue Expertin ist ab sofort als Produktmanagerin für Sonnen- und Hitzeschutz zuständig. Nach drei Jahren in der Kundenberatung der Werbeagentur Demner, Merlice & Bergmann wechselt Effler auf die Unternehmensseite. Neben ihrer fundierten Marketing- und Werbeexpertise bringt sie auch frischen und kreativen Wind in das Velux Produktmanagement.

STAATSPREIS

Knowledge für Strabag

Die Strabag hat den Staatspreis Knowledge für herausragendes Engagement im Bereich Human Resources Development erhalten.

Die Jury hat die Entscheidung damit begründet, dass die Human-Resource-Development-Maßnahmen des Unternehmens in den letzten



»Der Erfolg unseres Unternehmens steht und fällt mit unseren Beschäftigten«, freut sich Strabag-Chef Thomas Birtel über den HR-Staatspreis Knowledge.

Jahren eine ständige Qualitätsverbesserung gezeigt haben und professionelle Methoden ausgearbeitet wurden.

Die Strabag beschäftigt über 73.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 20 Ländern. Die zentrale Herausforderung in der Personalentwicklung ist laut dem Vorstandsvorsitzenden Thomas Birtel daher, international die unterschiedlichen Bedürfnisse und Anforderungen zu berücksichtigen, ohne dabei den konzernweiten Qualitätsstandard aus den Augen zu verlieren. »Vor zwei Jahren haben wir TEAMS WORK als unser neues Konzernmotto festgelegt. Der Erfolg unseres Unternehmens steht und fällt nämlich mit unseren Beschäftigten und deren Zusammenarbeit und damit auch mit einer gelungenen Personalentwicklung. Der Staatspreis bestätigt uns in dieser Ansicht.«

Baubeginn für Österreichs einziges Steinwolle-Dämmstoffwerk

Isobasalt errichtet in Großwilfersdorf für einen zweistelligen Millionenbetrag Österreichs einziges Steinwolle-Dämmstoffwerk und schafft mittelfristig 50 Arbeitsplätze.

Die Isobasalt GmbH startet in Großwilfersdorf mit der Errichtung eines Steinwolle-Dämmstoffwerkes, das plangemäß im 2. Quartal 2017 in Betrieb gehen soll und pro Jahr rund 250.000 Kubikmeter Steinwolle-Dämmstoff produzieren wird. Am Standort wird ein zweistelliger Euro-Millionenbetrag investiert, mittelfristig werden 50 Arbeitsplätze geschaffen.

Das bereits seit 2003 im Einsatz befindliche Isobasalt-Verfahren unterscheidet sich von internationalen Anbietern vor allem durch die Schmelztechnologie. Dabei wird Basalt- und Dolomitschotter geschmolzen und im Anschluss zerfasert. Dieses Verfahren soll im Vergleich zu herkömmlichen Produktionsmethoden über einen deutlich höheren Wirkungsgrad verfügen. Die Isobasalt-Steinwolle-Fasern sollen zudem eine hö-



Das Isobasalt-Führungsteam: Isobalt-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn und Victor Bartashov sowie Franz Böhs, Direktor Marketing und Vertrieb bei der Isobasalt GmbH (v.l.n.r.).

here Elastizität aufweisen und stärker belastbar sein. Der Faserteppich wird durch Verdichtung zu Matten oder Platten verarbeitet und endgefertigt. »Durch den Einsatz von Strom anstelle von Kohle im Produktionsprozess ist unser Dämmstoff besonders um-

Das Werk soll im 2. Quartal 2017 in Betrieb gehen.

weltfreundlich«, so Geschäftsführer Victor Bartashov. »Der vulkanische Rohstoff Basalt kommt in der Steiermark reichlich vor. Dadurch werden die Transportwege gering gehalten.« Die Steinwolle-Platten werden bis zu 400 Millimeter dick mehrlagig in verschiedener Dichte hergestellt. Isobasalt-Dämmstoffplatten sind vom Gewicht her leichter und stabiler als herkömmliche Steinwolle-Platten. ■



Aktien

Die Ruhe vor dem Sturm

In der Zeit vor Brexit war die Welt der Bau- und Immobilienaktien noch weitgehend heil. Zumindest gab es im April und Mai mehr Gewinner als Verlierer.

Größter Gewinner in den Monaten April und Mai war die Immofinanz mit einem ordentlichen Plus von 11,56 %, am untersten Ende der Skala rangiert die CA Immo mit -7,44 %. Auch Wienerberger (-4,24 %) und Warimpex (-5,92 %) mussten empfindliche Einbußen hinnehmen. Im Vergleich zu dem Gemetzel unmittelbar nach Bekanntwerden des britischen Abstimmungsergebnisses waren diese Verluste aber mehr als verkraftbar. Es wird interessant zu sehen, wie lange es dauert, bis sich die Bau- und Immobilienaktien vom ersten Brexit-Schock erholt haben. ■

Aktien aus der Bau- und Immobilienbranche im Zeitraum April/Mai

Rang	Unternehmen	31.03.2016	31.05.2016	Performance
1	Immofinanz AG	1,87 €	2,08 €	11,56%
2	Strabag SE	26,57 €	28,44 €	7,04%
3	S Immo AG	8,15 €	8,65 €	6,09%
4	Porr AG	24,97 €	26,40 €	5,71%
5	Conwert Immobilien Invest SE	14,09 €	14,60 €	3,62%
6	Palfinger AG	25,25 €	26,00 €	2,97%
7	Buwog AG	18,88 €	19,35 €	2,49%
8	UBM Development AG	32,39 €	32,00 €	-1,20%
9	Wienerberger AG	16,88 €	16,17 €	-4,24%
10	Warimpex Finanz- und Beteiligungs AG	0,63 €	0,59 €	-5,92%
11	CA Immobilien Anlagen AG	17,28 €	15,99 €	-7,44%

Quelle: Börse Wien

Trübe Aussichten

Nach den positiven Einschätzungen in den letzten Monaten sind die heimischen Bauunternehmen nun wieder deutlich skeptischer, was die aktuelle und zukünftige Konjunkturentwicklung betrifft.



Die positive Stimmung in der Baubranche ist laut WIFO vorerst einmal Geschichte.

Laut WIFO trübten sich die aktuellen Konjunktüreinschätzungen der österreichischen Bauunternehmen im Juni weiter ein. Innerhalb der beiden letzten Monate sank der Indexwert um 11,5 Punkte, davon allein im Juni um 7,4 Punkte,

und liegt aktuell mit einem Saldo von 3,2 nur noch knapp im positiven Bereich. Die starke Verbesserung des Index im April wurde mittlerweile vollends abgebaut. Nach der Verschlechterung der Einschätzung bezüglich der Witterungsverhält-

nisse im Vormonat war im Juni primär die Auftragslage für die Entwicklung verantwortlich. Der Anteil der Unternehmen, welche die aktuelle Auftragslage als zumindest ausreichend beschreiben, sank von -3 Prozentpunkte auf -5 Prozentpunkte und lag mit 67 % wieder auf dem Wert vom März. Der Auftragsmangel spiegelt sich zudem bei den genannten Produktionshemmnissen wider: So stieg im Juni die Anzahl der Unternehmen, welche einen Mangel an Aufträgen als wesentliches Produktionshemmnis be-

Die Bauunternehmen klagen über Auftragsmangel.

zeichnen, von 19 % auf 26 %. Entsprechend sank der Anteil der Unternehmen, welche angeben, von keinen Produktionshemmnissen betroffen zu sein, ebenfalls um 7 Prozentpunkte und liegt aktuell nur mehr bei 44 %.

Auch bei der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung kam es zu einer Verschlechterung des Indexwertes, jedoch in weitaus schwächerem Ausmaß (Mai: +2; Juni: -0,7). Abgesehen vom Vormonat überwiegen damit seit Jänner 2014 weiterhin die pessimistischen Erwartungen, wenn auch nur knapp. Im Hinblick auf die Ursachen der Verschlechterung zeigen sich speziell die Erwartungen in puncto Beschäftigtenzahl in den kommenden drei Monaten schwach: Der Wert verschlechterte sich von -1 auf -5 Punkte. ■



Aus dem Parlament

Neuerungen für die Baubranche

Der Sozialausschuss des Nationalrats hat einem Gesetzespaket von Sozialminister Alois Stöger seine Zustimmung erteilt – mit weitreichenden Folgen für die Bauwirtschaft.

In dem von Sozialminister Alois Stöger vorgelegten Paket geht es unter anderem darum, die rückwirkende Einbeziehung von Unternehmen in das System des Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungsgesetzes (BUAG) praktikabler zu gestalten, die Kosten für die ArbeitgeberInnen im Zusammenhang mit dem Urlaubszuschlag für Lehrlinge zu senken sowie gewerbliche Lehrlinge in das Schlechtwetterentschädigungssystem einzubeziehen. Überdies sind Maßnahmen zur Verwaltungsvereinfachung sowie weitere Nachbesserungen beim Überbrückungsgeld vorgesehen.

>> Die Regelungen im Detail <<

Durch verstärkte Baustellenkontrollen ist die BUAK vermehrt auf Unternehmen gestoßen, die dem BUAG unterliegen, ihrer Meldepflicht jedoch nicht nachgekommen und damit nicht im System erfasst sind. Die betroffenen ArbeitnehmerInnen werden in solchen Fällen rückwirkend in die BUAK aufgenommen, was für weit zurückliegende Zeiten allerdings zu einem erheblichen administrativen Aufwand führt, zumal die Arbeitgeber zumeist schon Leistungen nach dem allgemeinen Urlaubsrecht und anderen ge-

setzlichen Vorgaben erbracht haben. In diesem Sinn wird die rückwirkende Einbeziehung nunmehr beschränkt, wobei für die einzelnen Bereiche wie Urlaubsregelung, Abfertigung, Winterfeiertagsregelung und Überbrückungsgeld unterschiedliche Fristen zwischen wenigen Monaten und sieben Jahren gelten. Ab dem Zeitpunkt der Einbeziehung sind vom Unternehmer die gesetzlich vorgesehenen Zuschläge zu entrichten. Gleichzeitig werden Schritte gesetzt, um die Umgehung der gesetzlichen Vorgaben hintanzuhalten.

Die geringeren Urlaubszuschläge für Lehrlinge sollen die

Unternehmen um rund 5 Mio. Euro jährlich entlasten. Als Ausgleich für Einkommenseinbußen wurde in manchen Kollektivverträgen wie dem Dachdeckergerber und dem Bauhilfsgewerbe eine außer-tourliche Erhöhung der Lehrlingsentschädigung in zwei Etappen verankert.

Beim Überbrückungsgeld, das älteren BauarbeiterInnen zur Überbrückung von Zeiten bis zum Pensionsantritt zusteht, werden unter anderem Vorkehrungen für den Fall getroffen, dass der Arbeitnehmer trotz Zuerkennung der Leistung durch die BUAK mit dem Arbeitgeber eine Fortführung des Arbeitsverhältnisses für einen gewissen Zeitraum vereinbart.

Die Zustimmung zum Gesetzespaket erfolgte einstimmig.

Und – was haben
Sie verwendet?

Knauf empfiehlt Rotkalk!

Systemkompetenz heißt für Knauf:

Knauf Kalkputz-System Rotkalk trägt mit seinen feuchtigkeitsregulierenden und schadstoffvernichtenden Eigenschaften dank perfekt aufeinander abgestimmter Komponenten effektiv zur Wohngesundheit bei.



KNAUF

Knauf Kundenservice: 050 567 567



Kommentar

Reden bringt die Leut' zusammen

Die europäische Energiepolitik bringt auch in Zukunft eine unsinnige und unfaire Belastungen der produzierenden Industrie. Gegen diese einseitige Herangehensweise der Klimaschutzpolitik stellt sich jetzt sogar eine Studie der großen Nicht-Regierungs-Organisationen WWF, Global2000 und Greenpeace.



10

»Die Industrie kann die Herausforderungen des Klimawandels nicht alleine bewältigen.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Wenn man sich mit einem derart komplizierten wie komplexen Thema befasst wie der europäischen Klima- und Energiepolitik, dabei die Interessen von großen Wirtschaftsspielern vertritt und gleichzeitig den Auftrag hat, den Spagat zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Klimaschutz zu schaffen, tut man gut daran, sich die Zügel zu schnappen und alle anzusprechen, die am Weg stehen, um sie auf die Reise mitzunehmen.

Es sind wirre Zeiten, politisch wie gesellschaftlich, und unser Wirtschaftssystem ist im Umbruch. Die Klimakonferenz in Paris hat im Dezember 2015 die Vorgaben sehr hoch geschraubt und wir müssen uns damit abfinden, dass in wenigen Jahrzehnten die Umwandlung der Energiesysteme, der Produktionstechnologien und der Arbeitswelt abgeschlossen sein müssen.

Das EU-Emissionshandelssystem (ETS) ist das beste Beispiel dafür, welche Herausforderungen auf klassische Industriezweige zukommen. Nach den Vorstellungen der EU-Beamten ist in wenigen Jahren – allerhöchstens 2050 – die Dekarbonisierung der Wirtschaft und die Null-Emission beim Energieverbrauch bei gleichzeitigem Wirtschafts- und Wohlstandswachstum zu gesellschaftlich verträglichen Kosten Realität. Belastet wird dabei auf weiterhin unsinnig unfaire Art und Weise die produzierende Industrie, die nur schlecht mit steigenden direkten und indirekten Kosten für CO₂ umgehen kann, weil Aufschläge auf die Konsumentenpreise mit der europä-

ischen Klima- und Energiepolitik zwar begründet, aber nie durchzusetzen sind. Der regionale Ziegelproduzent kann genauso wenig 30 % Preissteigerungen vertreten wie der Zementhersteller oder Transportbetonlieferant seine Marktanteile mit steigenden Preisen halten kann. Dadurch entstehen Wettbewerbsverzerrungen, die ausländischen Importen Tür und Tor öffnen. Grundprinzip des ETS ist immer noch, die kostengünstigsten CO₂-Reduktionspotentiale zum Wohl des Klimas und als Anreiz für weitere Innovationen zu heben: ein marktbasierendes Instrument also! Allerdings

Es ist an der Zeit, die Kräfte für eine bestmögliche Zukunft zu bündeln.

sind im ETS die wirtschaftlich darstellbaren Potenziale nach fast zwölf Jahren ausgeschöpft. Wo liegen denn die zukünftigen Potenziale?

>> Aufschlussreiche Studie <<

In einer Studie der großen Nicht-Regierungs-Organisationen WWF, Global2000 und Greenpeace zur Energiezukunft Österreichs werden endlich auch andere Bereiche der Wirtschaft auf ihre Potenziale hin untersucht. Hier wird die Diskussion eröffnet, wo wirklich noch kosteneffiziente Maßnahmen mit dem größten Effekt zu finden sind. Unstrittig ist, dass etwas passieren muss. Unstrittig sollte auch sein, dass alle miteinander am Tisch sitzen und alle Meinungen und Positionen gleichrangig gehört, abgewogen und bewertet werden. Die Diskussionen rund um die Reform des ETS, die Energieunion, Energiewende, Energieeffizienz und Erneuerbare Energien haben in den letzten Wochen definitiv eines gezeigt: Als Teilnehmer des produzierenden Bereichs schaffen wir das nicht alleine. Es ist an der Zeit, die Kräfte zu bündeln und anstatt gegeneinander miteinander das Bestmögliche für die Zukunft herauszuholen.





Auf einem ehemaligen Kasernenareal wird Platz geschaffen für die AHS Wien West.

Hochbetrieb statt Sommerferien

Freizeit für Schüler und Lehrer bedeutet jede Menge Arbeit für Handwerker.

Der Sommer ist da und mit ihm die „Hochsaison“ für die seitens der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) beauftragten Professionisten des Baugewerbes. Die heißen Monate sind nämlich aufgrund der Ferien ideal zur Umsetzung von Instandhaltungsmaßnahmen oder schweren Arbeiten in den heimischen Schulen. Österreichweit ist die BIG Eigentümer von rund 400 Schulliegenschaften. Damit gibt es immer etwas zu tun: Arbeiten an der Elektrik, Gebäudesicherheit, Brandschutz und Barrierefreiheit, die vom Tausch einer Sicherung bis zur Erneuerung einer kompletten Dachdeckung gehen, gehören zur Routine. „Insgesamt werden auch heuer wieder voraussichtlich rund 69 Mio. Euro in Instandhaltungen investiert“, sagt BIG Geschäftsführer Wolfgang Gleissner. Neben den „Kleinmaßnahmen“ starten oft auch große Bauvorhaben in dieser Zeit. Denn

gerade zu Beginn eines Bauvorhabens wirbelt der Aushub von Baugruben oder der Abbruch von ganzen Gebäudeteilen reichlich Staub auf. Laufende Motoren von Bagger, Kran und Co. liefern eine entsprechende Geräuschkulisse. An ungestörten Unterricht wäre also nicht zu denken. Darüber hinaus wären auf der Baustelle herumlaufende Schüler ein erhebliches Sicherheitsrisiko.

>> Sanierung und Erweiterung <<

So beginnt also erst nach der Zeugnisverteilung am Christian Doppler Gymnasium in Salzburg der Abbruch der bestehenden Turnhalle. An ihrer Stelle wird nach den Plänen von stöckler gruber architekten eine neue Dreifachturnhalle errichtet. Die Schule wird saniert und erweitert. Läuft alles nach Plan ist das rund 26 Mio. Euro „schwere“ Bauvorhaben nach rund zweieinhalb Jahren abgeschlossen.

Auch am BG BRG St. Pölten in der Josefstraße steht ein Abbruch am Anfang: Mit Entfernung der Turnhalle startet die Sanierung und Erweiterung des in die Jahre gekommenen Schulkomplexes. Neben den Abbrucharbeiten wird der Sommer auch genutzt, um die Baustelle für den Zubau einzurichten. Ende Juli stehen dann 297 Container auf dem Sportplatz als Ausweichquartier für die Schule bereit. Damit soll das von PLOV ZT geplante und rund 25 Mio. Euro umfassende Bauvorhaben so rasch wie möglich abgewickelt werden. Läuft alles nach Plan, siedeln die rund 1000 Schüler im April 2018 in ihre runderneuerte Schule.

>> Neubau in Wien <<

Eine der seltenen Gelegenheiten für die BIG, eine ganz neue Schule zu bauen, bietet sich in Wien. Auf dem Areal der ehemaligen Biedermann-Huth-Raschke-Kaserne entsteht die AHS Wien West, ein Gymnasium mit Sportschwerpunkt. Vor wenigen Wochen fanden die Abbrucharbeiten an Teilen des Altbestands statt. Aktuell laufen die Fundierungsarbeiten für die Neubauten. Die rund 12.300 Quadratmeter große Schule wird nach den Plänen der ARGE AHS Wien West, bestehend aus Shibukawa Eder Architects und F+P Architekten ZT GmbH, gestaltet.

In den kommenden vier bis fünf Jahren plant oder realisiert die BIG 23 Neubauten oder Generalsanierungsprojekte an Schulen. Das Investitionsvolumen liegt bei rund 468 Mio. Euro. ■

Über die BIG

■ **DIE BUNDESIMMOBILIENGESELLSCHAFT (BIG)** ist ein vornehmlich auf die Errichtung und Vermietung von Immobilien spezialisierter Konzern mit rund einer Milliarde Euro Umsatz. Im Portfolio befinden sich mehr als 2000 Liegenschaften mit einer Gebäudefläche von fast sieben Millionen Quadratmetern. Der Bestand gliedert sich in Schulen, Universitäten und Spezialimmobilien. Büro- und Wohnimmobilien sind aufgrund des hoch kompetitiven Wettbewerbsumfeldes in der Tochtergesellschaft ARE Austrian Real Estate gebündelt. Der überwiegende Mieteranteil des Konzerns sind Institutionen des Bundes, wobei die ARE auch auf die Neugewinnung von Privatkunden ausgerichtet ist.

Info: www.big.at



Das BG/BRG in der Josefstraße in St. Pölten wird für 25 Millionen Euro saniert und erweitert.

FRAGEN AN DIE POLITIK



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 Rudolf Zrost, Vorsitzender der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie, zu Wort. Gerichtet wurde die Frage an Wirtschaftsminister und Vizekanzler Reinhold Mitterlehner.

THEMA: ENERGIEEFFIZIENZGESETZ

01 Rudolf Zrost, Vorsitzender der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie

»Die stete Steigerung der Energieeffizienz ist für die energieintensiven Branchen eine Kernaufgabe, um wirtschaftlich konkurrenzfähig zu bleiben. Dennoch sind wir vom Energieeffizienzgesetz ebenso betroffen wie alle andere österreichischen Haushalte. In einem ersten Schritt wurden in vielen Unternehmen und Haushalten die leicht umsetzbaren Potenziale ausgenutzt. Das Gesetz führt nun dazu, dass einige ihre Potenziale im ersten Jahr übererfüllen, andere halten bewusst Potenziale zurück, um in den Folgejahren die Quote zu erfüllen.

Was passiert allerdings, wenn es im kommenden Jahr wieder einen kalten Winter gibt und der Wärmebedarf steigt? Was machen jene, die bereits alle Leuchtmittel und Elektrogeräte getauscht haben und die nächsten Effizienzpotenziale hohe Investitionskosten mit sich bringen? Werden nicht jene, die ihre Hausaufgaben bereits gemacht haben, letztendlich bestraft?« ■

02 Reinhold Mitterlehner, Wirtschaftsminister

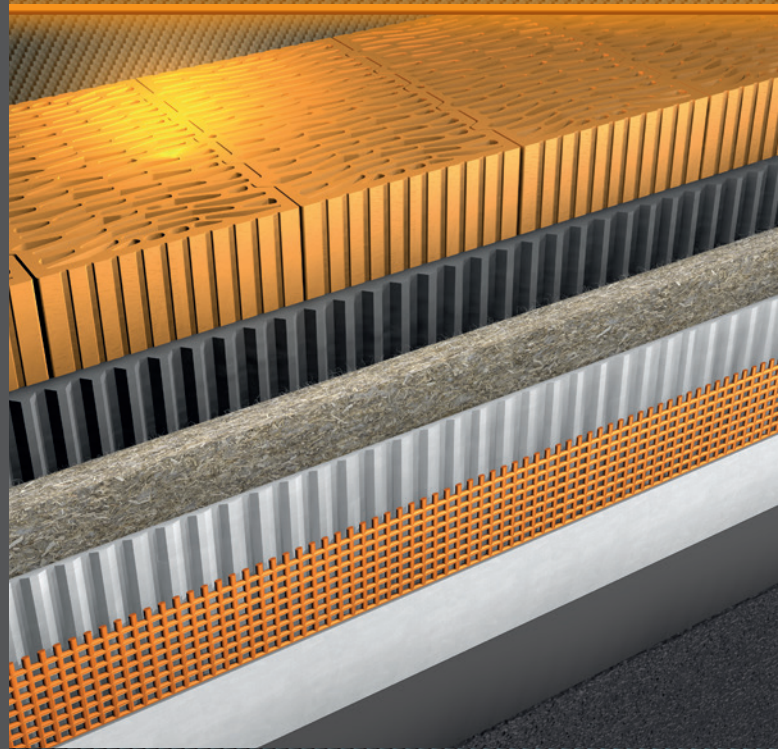
»Wir bauen auf den europäischen Vorgaben auf, haben für die nationale Umsetzung aber flexible Mechanismen geschaffen. Auf dieser Basis sind in erster Linie die Energielieferanten gefordert, das Verhältnis zwischen Input und Output bei sich und ihren Kunden zu verbessern. Sie können trotzdem mehr Strom oder Gas verkaufen, sollen aber Aktionen setzen, die zu einem effizienteren Einsatz von Energie führen. Dabei kann jeder Lieferant jene Maßnahmen nützen, die für ihn am günstigsten umzusetzen sind. Derzeit kann aus über 100 möglichen allgemeinen Methoden ausgewählt werden, dazu kommen unternehmensspezifische Maßnahmen. Damit berücksichtigen wir auch, dass die heimische Wirtschaft in diesem Bereich schon viel geleistet hat und das Effizienzpotenzial je nach Branche und Betrieb sehr unterschiedlich ist.

Unser Ziel ist es, die verpflichtenden EU-Vorgaben möglichst unbürokratisch umzusetzen und zugleich die Chancen für Österreichs Wirtschaft zu nützen. Denn der effizientere Einsatz von Energie zahlt sich volks- und betriebswirtschaftlich aus und eröffnet zusätzliche Geschäftsfelder. Die Kunden profitieren von einem geringeren Energieverbrauch.« ■

13

HANF MASSIV

Die intelligente Lösung für porosierte Ziegel



Hanf-Putzträgersystem für porosierte Ziegel.

- ➔ Der verbesserte Aufbau verhält sich kostenneutral
- ➔ Verstärkter Hagelschutz
- ➔ Erhöhte Sicherheit vor Rissen
- ➔ Reduzierte Heizkosten und bessere Nutzung der Speichermassen
- ➔ Kriterien der Wohnbauförderung werden leichter erfüllt
- ➔ Hervorragender Schallschutz

www.capatect.at

Von führenden
Ziegelherstellern
empfohlen!

ENERGIE
GENIE

Ausgezeichnet mit dem
„Energie Genie 2015“



Digitalisierte Baumaschinen

VON BERND AFFENZELLER

14



Lösungen zur Digitalisierung von Baumaschinen haben heute fast alle Hersteller im Programm. Allerdings handelt es sich dabei fast ausnahmslos um Insellösungen. Es gibt aber auch Ausnahmen, wie ein eben umgesetztes Großprojekt zeigt.

Man kann der Baubranche sicher vieles nachsagen, dass sie zu den Early Adopters zählt aber eher nicht. Während die Digitalisierung in anderen Branchen bereits weit fortgeschritten ist und zum Innovationstreiber wurde, geistert durch die Bauwirtschaft immer noch die Idee, dass Digitalisierung vor allem BIM bedeutet. Nicht nur, dass BIM in Österreich von einem flächendeckenden Einsatz ohnehin noch Lichtjahre entfernt ist, greift dieser Gedanke auch viel zu kurz. »Digitalisierung ist viel mehr als BIM«, sagt etwa Gerald Goger, seit 1. April Professor am Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement der TU Wien, im Interview mit dem *Bau & Immobilien Report* (siehe Seite 18). Während BIM vor allem ein externes Instrument ist, ist die Digitalisierung ein interner Prozess.



»LiDAT ist seit Jahren bei Liebherr eingeführt und ermöglicht eine Vielzahl von datenbezogenen Auswertungen für Kunden, Kundendienst und die Entwicklung«, erklärt Johann Stickler, Geschäftsführer der Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH für den Bereich Technik.

»Nichts verändert unsere Gesellschaft und das Kommunikationsverhalten zur Zeit mehr als die zunehmende Digitali-

sierung«, sagt Phat Huynh, Geschäftsführer Telekom Austria Group M2M. Das gilt auch für die großen Maschinenparks der Bauunternehmen. Während die Transport- und Logistikbranche ihre Fuhrparks schon länger digitalisiert hat, halten vernetzte Telematiksysteme in der Baubranche mit Verzögerung Einzug.

>> Verbreitete Insellösungen <<

Entsprechende Lösungen haben heute aber fast alle namhaften Hersteller im Angebot. Bei JCB etwa werden heute 85 Prozent aller in Europa verkauften Maschinen serienmäßig mit dem Live-Link-Telematiksystem ausgerüstet. LiveLink stellt eine Telemetrie-Verbindung zur Maschine her, von der der Besitzer die Standortinformationen in Echtzeit erhält. Live-Link informiert über Auslastung und Zustand der Maschine, Stillstandszeiten, den Kraftstoffverbrauch, warnt in Echtzeit bei Störungen und liefert einen detaillierten Ereignisverlaufbericht. Bei Kunden besonders gefragt ist der aus Geofence und Curfew bestehende Diebstahlschutz. Ge-

Gemeinsam mit der Telekom Austria Group M2M hat die Porr in einem zweijährigen Großprojekt ihren Maschinenpark digitalisiert, um durch präventive Wartung nachhaltige Einsparungen zu erzielen.



ofence alarmiert in Echtzeit, wenn die Maschine einen festgelegten Korridor verlässt, Curfew bei einer Inbetriebnahme außerhalb des Einsatzbereiches. Dass das System auch in der Praxis funktioniert, weiß Michael Hutterer, Geschäftsführer der in Österreich für den JCB-Vertrieb verantwortlichen Terra Austria. »Damit ist es uns etwa im letzten Jahr gelungen, eine Maschine, die in Deutsch-Wagram verschwunden war, in einem tschechischen Stadl wiederzufinden.«

Bei Zeppelin wurde eine eigene Business Unit eingerichtet, die sich ausschließlich mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt. Dabei geht ebenso um die Frage nach zukünftigen Geschäftsmodellen wie um die Digitalisierung der Baumaschinen, dem Kundendienst und dem Support. Schon seit einigen Jahren kommt in den Caterpillar-Maschinen Vision Link zum Einsatz. Damit melden die Maschinen permanent ihre GPS-Position, Start-/Stopp-Zeiten, Kraftstoffverbrauch, Betriebsstunden, Kraftstofffüllstand, Fehlercodes und vieles mehr. Der Zeppelin Service nutzt VisionLink für die Betreuung der Kundenmaschinen, etwa im Rahmen eines Servicevertrags, und kann im Bedarfsfall schnell eingreifen.

Das Telematik-System von Komatsu hört auf den Namen Komtrax und optimiert das Flottenmanagement und ermöglicht vorausschauende und präventive Wartungseinsätze. Angezeigt werden der aktuelle Maschinenstandort und die Maschinenhistorie, die Betriebsstunden, Maschinenfehler- und Warnmeldungen



»85 % aller in Europa verkauften JCB-Maschinen sind serienmäßig mit dem LiveLink-Telematiksystem ausgerüstet«, erklärt Michael Hutterer, Geschäftsführer Terra Austria.

sowie die Betriebsstunden bis zur nächsten Wartung und die dafür nötigen Teile. Bei Volvo liefert CareTrack jede Menge Informationen, vom Kraftstoffverbrauch über die Betriebsstunden bis zum Standort der Maschine. Zudem kann das CareTrack-Portal für die Verwaltung der Maschinenwartung und der Verschleißteile verwendet werden.

Bei Liebherr kommt das sogenannte LiDAT-System zum Einsatz, das eine Vielzahl von datenbezogenen Auswertungen für Kunden, Kundendienst und Entwicklung ermöglicht. »Typische Einsatzgebiete sind das Flottenmanagement, die Maschineneinsatzoptimierung inklusive Dokumentation, die präventive Wartung sowie die anwendungsbezogenen Optimierungen der Bauteilauslegung«, erklärt Johann Stickler, Geschäftsführer der Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH für den Bereich Technik.

Der Vorteil von LiDAT ist, dass auch Maschinen anderer Hersteller integrierbar sind und so umfassende Maschinenparks verwaltet werden können. Das ist aber die absolute Ausnahme – in der Regel handelt es sich derzeit in den allermeisten Fällen noch um Insellösungen, die nicht miteinander kompatibel sind. Das bestätigen auch Michael Hutterer und Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Österreich. »Vor allem große Unternehmen haben das Problem, dass sie verschiedene Marken in ihrem Maschinenpark haben, die alle über ein eigenes System verfügen«, sagt Hutterer. Ziel ▶

15

Die Vorteile digitalisierter Baumaschinen

- **ELEKTRONISCHE** Erfassung von Fahrzeugen, Maschinen und Baugerätschaften
- **OPTIMIERUNG** der Wartungszeitpunkte durch zeitnahe und korrekte Erfassung von Kilometerständen und Betriebsstunden von Baufahrzeugen und Baumaschinen
- **VERBESSERTE** Planbarkeit und Auslastung der kapitalintensiven Spezialfahrzeuge und Gerätschaften
- **REDUKTION** ungeplanter Standzeiten und damit verbundene Kosten
- **TRANSPARENTER** Gestaltung von Prozessen und Arbeitsabläufen im Außendienst
- **REDUKTION** von Missbrauch und Diebstahl

► müsse es daher sein, die unterschiedlichen Systeme über Schnittstellen zusammenzuführen. »Es muss nicht immer alles neu erfunden werden«, so Hutterer. Auch für Mozelt muss das Ziel sein, dass sich auch die Maschinen verschiedener Hersteller untereinander verstehen. »Wir arbeiten schon jetzt daran, bestehende Systeme zu öffnen. Und die nächste Generation von VisionLink wird so gestaltet sein, dass eine offene Kommunikation möglich ist«, kündigt Mozelt an. Hinter vorgehal-

BIM ist ein externes Instrument, Digitalisierung ein interner Prozess.

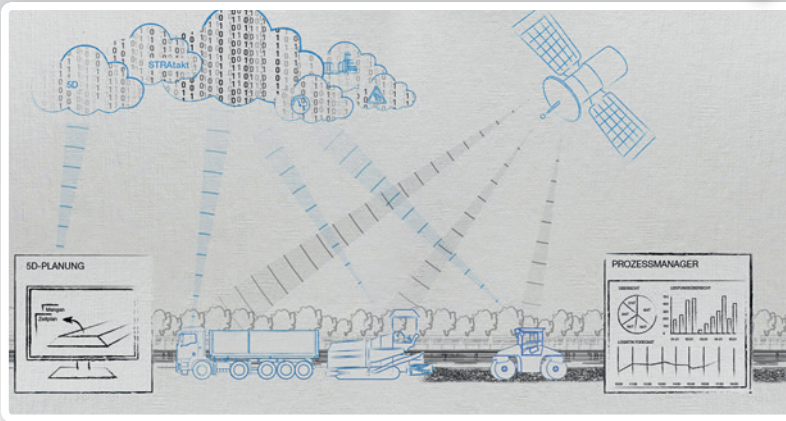
tener Hand hört man allerdings von mehreren Seiten, dass sich die Begeisterung über offene Systeme bei vielen Herstellern in Grenzen hält. Schließlich will nicht jeder, dass andere einen Blick in das Herz der eigenen Maschinen werfen.

>> Alle Maschinen unter einem Dach <<

Solange die Systeme untereinander nicht oder nur schlecht kommunizieren, braucht es die Hilfe Dritter, um alle Maschinen unter einen Hut zu bekommen. »Unsere Flotte und der Maschinenpark bestehen aus unterschiedlichsten Modellen verschiedener Hersteller. Darunter befinden sich modernste Neuanschaffung und bestehende Gerätschaften unterschiedlichen Alters«, berichtet etwa Werner Zenz, Geschäftsführer der Porr Equipment Services GmbH, der eine Lösung suchte, die für alle Anlagen kompatibel ist. Deshalb wurde bereits im Herbst 2014 ein Pilotprojekt mit zwei Anbietern, der Telekom Austria Group M2M und der Kapsch BusinessCom AG, gestartet. Den Zuschlag erhielt schließlich die Telekom Austria Group M2M gemeinsam mit dem oberösterreichischen Telematik-Spezialisten Ceplus. Asset Tracking nennt sich die Lösung, die Fahrzeuge, Maschinen und Gerätschaften aller Art mittels GPS-Ortung und Sensorik elektronisch erfasst und die Daten per M2M-Kommunikation in Echtzeit überträgt. Ziel des Projektes war die Optimierung der Wartungszeitpunkte durch zeitnahe und korrekte Erfassung von Kilometerständen und Betriebsstunden von Baufahrzeugen und Baumaschinen. Die Digitalisierung bringt laut Zenz vor allem eine größere Flexibilität. »Wir können jetzt beispielsweise un-

DATEN & FAKTEN

Forschungsprojekt SmartSite



Mit SmartSite kann nicht nur der Baustellenfortschritt visualisiert werden, sondern es können auch die Terminpläne und Logistiksteuerung im Plan eingebettet werden

■ **IM RAHMEN DES** Projekts »SmartSite« wird bei Strabag an einem ganz neuen, ganzheitlichen Ansatz für die Baustellenlogistik und -kommunikation im Straßenbau geforscht.

Ziel ist, eine cloud-basierte Vernetzung zwischen allen Prozessschritten herzustellen, von der Asphaltherstellung über Transport und Einbau bis zur Verdichtung. Mischwerk, Maschinen, Planungsleitstand und Baustellenleitstand werden so miteinander vernetzt, dass sie bidirektional ihre Daten austauschen können. Durch die Erhebung der sensorbasierten Daten, welche auch die Qualität des gelieferten und eingebauten Materials erfassen, können diese in einem multimodell-basierten Bauta- gebuch in der Cloud dokumentiert und ausgewertet werden. Damit kann nicht nur der Baustellenfortschritt visualisiert werden, sondern auch die Terminpläne und Logistiksteuerung im Plan eingebettet werden.

2015 wurde die erste Stufe der Soft- und Hardwareentwicklung der Teilsysteme bearbeitet und erfolgreich abgeschlossen. Es wurde ein erster Demonstrator konzipiert und im September 2015 erfolgreich auf dem Betriebshof eines Herstellers von Asphalt- und Betonmischanlagen in der Schweiz umgesetzt. »Damit konnten bereits erste prototypische Szenarien getestet werden, etwa die BIM.5D-basierte Planung und Arbeitsvorbereitung einer Asphaltstraße. In der Cloud wurden Echtzeitdaten für das Mischwerk, den Transport, den Asphaltfertiger und die Walze dokumentiert. Damit kann der Echtzeit-Prozess in einem BIM.5D-Datenmodell visualisiert werden«, erklärt Alexander Blickle, Teamleader Research & Development BIM.5D. In der nächsten Phase wird an der Erstellung eines finalen Demonstrators gearbeitet, der dann auf einer Untersuchungsstrecke zum Einsatz kommen soll.

Digitalisierung betrifft die Prozesse des gesamten Unternehmens.

ser Controlling von einer reinen Euro-Betrachtung je Zeitraum auf eine Kilometer- bzw. Betriebsstundenbasis umstellen. Durch die neue Ausstattung fällt uns auch die Bestimmung des Einsatzgrades leichter und in weiterer Folge jene des Auslastungsprofils unserer Geräte. Im Instandhaltungsmanagement ergibt sich mit der proaktiven Servicesteuerung ebenfalls ein Vorteil.« Ein weiterer Vorteil sei der Diebstahlschutz. »Die Möglichkeit der Nachverfolgung der digitalisierten Maschinen hat sich schon zweimal bewährt Als die entwendeten Maschinen am Bestimmungsort eintrafen, wartete schon die Polizei auf die Kriminellen«, erzählt Zenz.

In den letzten vier Monaten wurden an 30 Standorten in Österreich, Deutschland



Zeppelin hat eine eigene Business Unit eingerichtet, die sich nur mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt.

und Tschechien über 4.000 Fahrzeuge und Geräte mit Asset Tracking ausgestattet. Dem vorausgegangen ist die Schulung der Porr-eigenen Montagemitarbeiter in einem Train-the-Trainer-Konzept. »Digitalisierung bedeutet immer auch Transformation und daher Change Management. Wird dies nicht erkannt, dann liegt der größte Aufwand darin, im Nachhinein die betroffenen Unternehmensbereiche, Mitarbeiter und Prozesse abzustimmen«, erklärt Phat Huynh von der Telekom. »Die erfolgreichsten Umsetzungsprojekte sind jene, die gut geplant sind und alle betroffenen Unternehmenseinheiten frühzeitig involvieren, um betroffene Prozesse und organisatorische Implikationen zu berücksichtigen und zu planen – das geht vom Baggerfahrer über den Servicetechniker bis hin zum Systemadministrator und hört zuletzt beim Datenschutzverantwortlichen der Personalvertretung auf.«

Die Schulung der Mitarbeiter sei daher erfolgskritisch. Denn das beste System ist nicht jenes mit den meisten Funktionen, sondern jenes, das durch überzeugende Usability von den Mitarbeitern am besten akzeptiert wird und fehlerfrei eingesetzt werden kann. »Ein zentrales Administrations-System und dezentrale Montage-Apps für das Smartphone helfen Mitarbeitern mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Tipps für die effiziente Nutzung. Unsere Signaltaster helfen dem Mitarbeiter mit einfachen Ampelsystemen die

richtige Verkabelung sicherzustellen und erhöhen damit die Qualität des Einbaus. Der Rollout bei Porr während der kurzen Winterpause wäre ohne diese Systeme und ohne entsprechend geschulte Mitarbeiter undenkbar gewesen.«

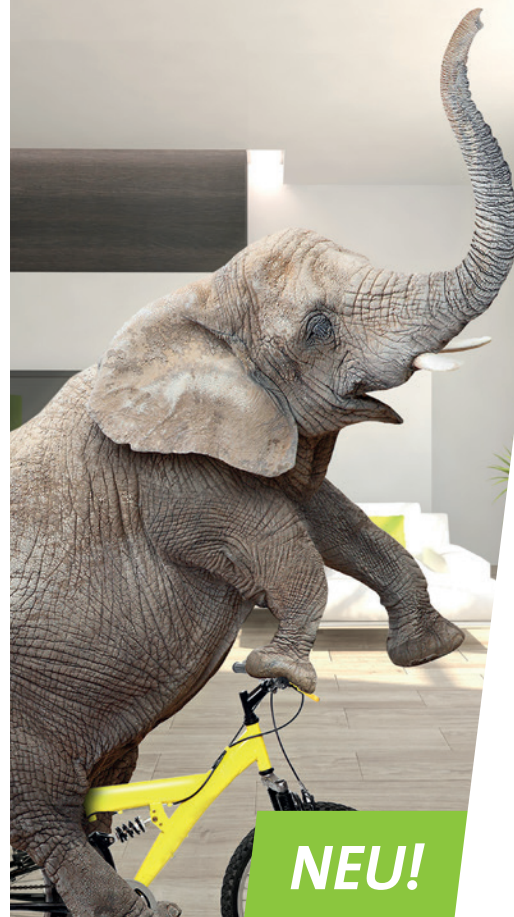
>> Digitalisierung ist Chefsache <<

Ein weit verbreiteter Irrtum ist, die Digitalisierung als Technikprojekt zu sehen und sie von den entsprechenden Abteilungen abwickeln zu lassen. »Es wird häufig übersehen, dass Digitalisierung die Prozesse des gesamten Unternehmens betrifft und daher Chefsache sein sollte«, sagt Phat Huynh. Die Aufwände für die Einführung des technischen System sollten zumindest in gleicher Höhe Einsparungen entlang der Prozesskette bringen. »Daher ist Digitalisierung nicht als Kostenfaktor, sondern als Investition zu sehen.«

Sinnvoll ist es auch, an den Beginn des Digitalisierungsprozesses ein Pilotprojekt zu stellen. Dieses hilft nicht nur bei der Auswahl der Technologie und des Lieferanten, sondern auch dabei, das eigene Team mit dem System vertraut zu machen und mögliche Implikationen zu planen. Die Einführung eines flächendeckenden Systems sollte frühzeitig geplant werden. »Bei großen Unternehmen sollte mit mindestens zwei Jahren Vorlaufzeit gerechnet werden, kleiner angelegte Projekte schaffen dies auch schneller«, sagt Phat Huynh. ■

17

Starker Schallschutz. Leicht gemacht.



NEU!

RIGIPS DUO'TECH – das starke Leichtgewicht.



Elefantastisch: Gewinnen Sie Raum bei unschlagbar starkem Schallschutz! Mit 61 dB bei nur 100 mm Wanddicke ist Duo'Tech nicht nur viel schlanker als Schallschutz-Massivbauweise, sondern auch schneller zu verarbeiten als vergleichbare Trockenbau-Systeme. Und der ökologische Fußabdruck schrumpft zum Mäusepfötchen.

»Digitalisierung ist mehr als BIM«

Von Bernd Affenzeller



Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Gerald Goger, seit 1. April Professor am Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement der TU Wien, über Baustellen-Controlling in Echtzeit und erklärt, warum Digitalisierung in der Bauwirtschaft viel mehr ist als BIM. Außerdem legt er dar, warum sich die Bauwirtschaft in den nächsten Jahren grundlegend ändern wird und welche Rolle der Plattformgedanke dabei spielt.

Gerald Goger. »Den stärksten Hebel zur Effizienzsteigerung sehe ich in der Arbeitsvorbereitung und bei der Baustelleneinrichtung.«

18

Report: In der Anlagen- und Autoindustrie hat sich die Produktivität in wenigen Jahrzehnten verdoppelt. In der Bauwirtschaft sind in den letzten 50 Jahre keine wesentlichen Fortschritte erkennbar, sagen Kritiker wie Professor Achammer. Ist es um die Produktivität der Baubranche tatsächlich so schlecht bestellt?

Gerald Goger: In dieser Schärfe würde ich es nicht sehen. Aber er hat natürlich recht, dass die stationäre Industrie dem Bau deutlich voraus ist, weil viel mehr in Prozessen gedacht wird. Diese Prozesse werden modelliert und laufend optimiert. Die Bauindustrie hat da eine Sonderstellung, die oftmals auch als Ausrede verwendet wird. Und zwar, dass Prototypen produziert werden. Das stimmt zwar in gewisser Weise, aber dennoch gibt es sich ständig wiederholende Elemente, die man durchaus verbessern kann und müsste. Den stärksten Hebel für eine Produktivitätssteigerung sehe ich darin, dass man verstärkt den Fokus auf Arbeitsvorbereitung und Baustelleneinrichtung legt. Es muss für einen Auftragnehmer genügend Zeit sein, sich mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen.

Report: Sehen Sie die Bereitschaft von Auftraggeberseite, diese Fristen auch einzuräumen? Denn das kostet ja Zeit und damit Geld.

Goger: Schon. Aber über die Projektdauer betrachtet rechnet sich das für den Auftraggeber auf jeden Fall. Außerdem glaube ich, dass immer mehr Auftraggeber die Vorteile der kooperativen Projektentwicklung und der frühzeitigen Einbindung der Baufirmen erkennen.

Report: Wie groß ist aus Ihrer Sicht das Optimierungspotenzial in der Bauprozessabwicklung?

Goger: Dafür braucht es vor allem ein effizientes Baustellen-Controlling. Am besten in Echtzeit, um Fehlentwicklungen rasch zu erkennen und gegensteuern zu können. Bei all diesen Themen darf man aber nicht außer Acht lassen, wie wichtig eine effektive und qualitätsvolle Planung ist. Das heißt, dass auch der Auftraggeber die Vorteile der kooperativen Projektentwicklung und der frühzeitigen Einbindung der Baufirmen erkennen.

Report: Wie groß ist aus Ihrer Sicht das Optimierungspotenzial in der Bauprozessabwicklung?

Goger: Dafür braucht es vor allem ein effizientes Baustellen-Controlling. Am besten in Echtzeit, um Fehlentwicklungen rasch zu erkennen und gegensteuern zu können. Bei all diesen Themen darf man aber nicht außer Acht lassen, wie wichtig eine effektive und qualitätsvolle Planung ist. Das heißt, dass auch der Auftraggeber die Vorteile der kooperativen Projektentwicklung und der frühzeitigen Einbindung der Baufirmen erkennen.

»Die Bauwirtschaft wird sich viel stärker der stationären Industrie annähern und viel mehr in die Prozessplanung investieren.«

ber rechtzeitig Informationen liefern und Entscheidungen treffen muss.

Report: Dafür braucht es auch ein gut aufbereitetes Datenmaterial. Damit sind wir beim Thema Digitalisierung. Inwiefern ist die Industrie 4.0 in der Bauwirtschaft bereits angekommen?

Goger: Die Bauwirtschaft hinkt anderen Industrien sicher hinterher. Es tut sich zwar einiges, vieles steckt aber noch

einer Industrie 4.0 nicht eigentlich viel mehr sein?

Goger: BIM ist kein Allheilmittel für die Effizienzsteigerung, sondern eine Datenbank, in der strukturiert Informationen zu einem Bauwerk abgerufen werden können. Das ist bis zum Ende der Planungsphase auch völlig ausreichend. Digitalisierung ist aber viel mehr. Das muss auch in die Bauausführung reichen. Die Strabag hat mit SmartSite etwa aktuell ein

sich stärker der stationären Industrie annähern. Es wird viel mehr in die Prozessplanung investiert werden. Einzelne Verfahren können viel besser bewertet werden, damit werden Entscheidungen auf der Baustelle fundierter erfolgen können.

Report: Wird der Gedanke der Prototypenfertigung auch in Zukunft bleiben oder wird es mehr in Richtung modulares Bauen gehen?

Goger: Ich denke, es wird eine Mischform. Nicht alle Menschen werden in standardisierten Gebäuden leben wollen. Es wird immer Platz für Individualität sein, damit wird auch der Prototypengedanke bleiben. Aber ich gehe davon aus, dass gewisse Grundmodule entwickelt werden. Es könnte auch wie in der Autoindustrie in Richtung Plattformgedanken gehen, wo auch auf ein und derselben Plattform verschiedene Modelle gebaut werden. Aber natürlich wird es immer vor allem darauf ankommen, was sich die Auftraggeber wünschen.

Report: Es wird oft geklagt, dass die Zusammenarbeit zwischen Universitäten und der Wirtschaft nicht wirklich funktioniert, auch was die Einholung von Drittmitteln betrifft. Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Bauwirtschaft?

Goger: Ich sehe die Zusammenarbeit sehr positiv. Ich sehe das auch nicht als Bringschuld der Unternehmen an die Wissenschaft, sondern als Holschuld. Wenn man mit konkreten Ideen und Projekten an die Wirtschaft herantritt, dann trifft man durchaus auf offene Ohren.

Report: Wie offen sind Sie für den umgekehrten Weg, wenn Unternehmen mit Ideen oder Problemstellungen an Sie herantreten?

Goger: Wir freuen uns über jeden Input von außen. Das Problem ist, dass die Unternehmen oft gar nicht wissen, was wir an den Universitäten können. Da sind auch viele Kollegen überrascht. Aber man darf nicht davon ausgehen, dass die TU Wien von den Unternehmen laufend gescreent wird. Deshalb müssen wir noch viel stärker nach außen kommunizieren, was wir tun und können.

Es mir ganz wichtig, dass wir als Institut für interdisziplinäres Baumanagement sehr daran interessiert sind, gemeinsam mit der Wirtschaft an Forschungsprojekten zu arbeiten. ■

»Wir als Institut für interdisziplinäres Baumanagement wollen gemeinsam mit der Wirtschaft an Forschungsprojekten arbeiten.«

in den Kinderschuhen. Strabag und Porr nehmen da sicher eine Vorreiterrolle ein. Es gibt auch zahlreiche Initiativen und Arbeitskreise, die versuchen, die Philosophie der Industrie 4.0 anzugehen und für die Bauwirtschaft umzusetzen. Und auch da geht es vor allem darum, durch intelligente Bauprozessabwicklung Effizienzsteigerungen zu erzielen. Über jüngere Mitarbeiter wird der Druck auf die Unternehmen weiter steigen, sich dem Thema nicht zu verschließen.

Report: Wie lange wird es aus Ihrer Sicht dauern, bis das alles auch tatsächlich auf den Baustellen ankommt?

Goger: Das ist schwer zu sagen. Aber ich denke schon, dass es noch fünf bis zehn Jahre dauern wird, bevor wir von einer echten Umsetzung in der Realität sprechen können.

Report: Lange Zeit wurde kritisiert, dass dem Thema auf universitärer Ebene viel zu wenig Beachtung geschenkt wird.

Goger: Die Ausbildung ist in diesem Bereich sicher noch verbesserungsfähig. Deshalb möchte ich hier in meinem Forschungsbereich auch Akzente setzen. Zu meinen Forschungsschwerpunkten, die ich implementieren möchte, zählen Digitalisierung, Simulation und Optimierung von Bauprozessen. Ähnliches macht bereits Professor Achammer, der ja am selben Institut lehrt, er hört aber mit der Planung auf. Dort will ich anschließen.

Report: BIM und Digitalisierung werden in der Branche oft synonym verwendet. Aber muss Digitalisierung im Sinne

Forschungsprojekt laufen, wo es um eine intelligente Rückkopplung innerhalb von Bauprozessen kommt (siehe auch *Bau & Immobilien Report* Ausgabe 3/2016). Das ist für mich Digitalisierung: dass man in Echtzeit Daten auf der Baustelle erfassen kann, dass man die Baustellenabwicklung digital festhalten kann und dass wir aus diesen Informationen relevante Rückschlüsse auf spätere Projekte ziehen können.

Wichtig ist, dass man nicht Daten erfasst um der Datenerfassung willen, sondern die Datenerfassung muss einen konkreten Nutzen bringen. Es wird auch ein Umdenken geben müssen, denn Digitalisierung bedeutet auch absolute Transparenz. Die lückenlose Dokumentation der Bauausführung wird auch zu einer Qualitätssteigerung führen.

Report: Aktuell sind es vor allem die Big Player der Branche, die sich mit dem Thema beschäftigen. Laufen kleine und mittlere Unternehmen Gefahr, den Anschluss zu verlieren?

Goger: Wir haben aktuell am Institut ein Forschungsprojekt an Land gezogen, das sich mit genau diesem Thema beschäftigt. Wir werden wissenschaftlich erarbeiten, was die Digitalisierung für die Bauindustrie bedeutet, und was sie für KMU bedeutet.

Report: Wie wird sich die Bauwirtschaft in den nächsten Jahren verändern? Welche konkreten Auswirkungen, auch Ihrer Forschungsarbeit, sind zu erwarten?

Goger: Der Grundzugang zum Bauen wird sich verändern. Die Branche wird



20

Weit unterschätzt

Brandschutzhemmende Elemente, Objekte zur Schallabsorption und besseren Raumakustik, als optische formgebende Verkleidung – all das ist mit Trockenbau möglich. Der Beruf des Trockenbauers ist heute anspruchsvoll und vielseitig.

VON KARIN LEGAT

Die Menschen können mit dem heutigen Trockenausbaubegriff vielfach nichts mehr anfangen. Viele verstehen darunter nur Gipskarton«, bedauert Gregor Todt, Präsident des Verbandes Österreichischer Stuckateur- und Trockenausbauunternehmungen VÖTB. Dabei ist der Trockenbau heute ein Schlüsselgewerk und entwickelt sich laut Rainer Haubenwaller, Geschäftsführer von RHTB, in Richtung Ingenieurleistung. Schall- und Brandschutz sind zentrale Themen. Durch den ökologisch hochwertigen Rohstoff kommen moderne Trockenbausysteme auch der Entwicklung hin zu Green Buildings in besonderem Maß entgegen. Die leichte Bauweise verringert das Transportvolumen und reduziert den Baustellenverkehr. Die problemlose Rückbaubarkeit der Systeme ermöglicht die Wiederverwendung des Materials samt sortenreiner Trennung. »All diese Eigenschaften machen den Trockenbau in Green Buildings unersetzlich«, be-

tont Michael Allesch, Geschäftsführer von Rigips (siehe auch Interview S. 24). Dank konsequenter Umsetzung des Masse-Feder-Masse-Prinzips sind mit schlanken Wandaufbauten hohe Schalldämmwerte zu erzielen. Trockenbau-Kühldecken sorgen für regelmäßige Raumtemperierung. »Ich möchte in keinem Büro mehr mit Kli-



»Wir brauchen Hightech-Trockenbauer als Generalunternehmer für den gesamten Innenausbau«, fordert Gregor Todt, Präsident des Verbandes Österreichischer Stuckateur- und Trockenausbauunternehmungen VÖTB.

maanlage arbeiten«, berichtet etwa Kommunikationsverantwortlicher Andreas Bauer von seinem Arbeitsplatz bei Knauf. Für Angelika Aulinger, Geschäftsführerin von Fermacell, ist auch die Schlankheit im Trockenbau entscheidend. »Wir haben die Schallschutz- und Brandschutzklassifizierung für eine Wohntrennwand mit 160 mm Dicke.« Eine sehr wirtschaftliche Lösung, denn jeder Quadratzentimeter Flächensparnis bedeutet mehr Ertrag.

>> Fehlende Qualifizierung <<

Das teils schlechte Image ist für Aulinger historisch bedingt, sie verweist dabei auf die lange Ziegelgeschichte und die nicht ausreichend kommunizierten Chancen im Trockenbau. Der Preiskampf am Bau sorgt laut Verband außerdem dafür, dass oft Billigarbeitskräfte ohne ausreichende Qualifizierung eingesetzt werden. Todt berichtet von einem Fall in Steyr, wo Schnellsiederkurse für das Handwerk Stuckateur/Trockenausbau angeboten werden. Nach einer

Woche erhalten die Teilnehmer jene Bestätigung, für die es üblicherweise drei Jahre Lehre braucht. »Das ist eine Katastrophe für unser Handwerk.« Der Faktor Personal ist entscheidend. Herrschte früher bezogen auf den Einheitspreis das Verhältnis 35:65 Personal zu Material, ist es heute genau umgekehrt. Todt fordert daher eine Neuorientierung der gesamten Trockenbaubranche. »Jeder glaubt, er kann Trockenbau machen, aber der technische Anspruch ist



Das Drystar-Board von Knauf ist eine Gipsplatte mit einem Hightech-Vlies mit wasserabweisendem Spezialgipskern.

extrem gestiegen – aufgrund der rascheren Bauweisen und gesteigener technischer Herausforderungen.« Als Beispiele nennt Todt Kühldecken und die anspruchsvolle Bauphysik bei dichten Gebäuden.

>> Wider dem schlechten Image <<

Der Trockenbau stellt heute dem schlechten Image zum Trotz eine sehr

moderne Bauweise mit vielen Vorteilen dar. Als entscheidend wird der Faktor Zeit gesehen. »Der trockene Innenausbau steht für Geschwindigkeit am Bau«, betont Angelika Aulinger. Trockenbau verlangt keine Austrocknungszeiten, Decken und Wände sind einfach zu errichten, der hohe Vorfertigungsgrad bis hin zu komplett vorgefertigten Wand- und Deckenkonstruktionen bringt eine massive Verkürzung der Bauzeit. Teilweise muss auf der Baustelle nur mehr verspachtelt und bemalt werden. Großflächige Beplanungen verkürzen die Bauzeiten zusätzlich. Auf nachträgliche Änderungen der Grundrissgestaltung sowie der Brand- oder Schallschutzanforderungen kann schnell und einfach reagiert werden. Die geringen spezifischen Plattengewichte erlauben eine einfache Handhabung. Die leicht zu verarbeitenden Gipsfaserplatten eignen sich vom Keller bis zum Dach, für Alt- und Neubau, von der Teillösung bis zum Objektgeschäft.

»Wir bieten heute Brandschutzlösungen für höchste Risikobereiche. Unsere Schallschutzsysteme ermöglichen modernes behagliches Wohnen, auch wenn der Subwoofer in der Nebenwohnung voll aufgedreht ist«, lacht Michael Allesch. In Schallschutz muss künftig vermehrt investiert werden, zeigt er auf, denn wenn sich die Wohndichte verstärkt, wird auch der störende Geräuschpegel zunehmen. Allesch nennt dazu die schalldämmenden ▶



Bernd Landsmann, Leiter der Knauf Architektenbetreuer, Karl Hofstadler, Berufsschullehrer der Landesberufsschule Wals, Trockenbaulehrling Philipp Gruber, Mag. Andreas Bauer, Knauf Kommunikationsverantwortlicher, und Trockenbaulehrling Simon Hofer.

Junior Trophy

■ BEI DER KNAUF JUNIOR TROPHY 2016, einem internationalen Trockenbaulehrlings-Wettbewerb, Anfang Juni in Vilnius erreichte das österreichische Team der Landesberufsschule Wals hinter Belgien, Russland und dem Gewinner Bulgarien den vierten Platz. »Wir sind aus österreichischer Sicht durchaus zufrieden mit dem Ergebnis. Die Erfahrungen der teilnehmenden Lehrlinge, die sie hier bei diesem internationalen Wettbewerb machen konnten, sind unbezahlbar und werden sie das ganze Berufsleben über begleiten«, so Andreas Bauer, Kommunikationsverantwortlicher bei Knauf.

Erfolgreiche Investments im In- und Ausland

ubm
development



WIR
ENTWICKELN
ZUKUNFT



Nur wer in Bewegung bleibt und Bereitschaft zur Veränderung zeigt, kann innovative Projekte entwickeln, Chancen nutzen und weiter wachsen. Als führender österreichischer Immobilienentwickler von europäischem Format steht die UBM für Verlässlichkeit und Performance in der Entwicklung vom Wohn-, Hotel- und Büroobjekten. Sorgfalt, Nachhaltigkeit, Architekturqualität und hochwertiges Bauhandwerk sichern unseren Erfolg – heute ebenso wie in Zukunft. www.ubm.at

REFERENZ

Allianz Stadion in Wien-Hütteldorf

Das neue Allianz Stadion des österreichischen Rekordmeisters SK Rapid Wien ist für viele Unternehmen ein aktuelles Referenzprojekt, auf das man zu Recht stolz ist. Standen lange Zeit die Strabag als Totalunternehmerin und Oberndorfer mit seinen spektakulären Betonfertigteilen für die Tribünen im Fokus, wurde in den vergangenen Wochen und Monaten letzte Hand an das nicht minder beeindruckende Innenleben des neuen Fußballtempels gelegt.

Eine der größten Herausforderungen des Gesamtprojekts war der knapp bemessene Zeitrahmen. Hinter vorgehaltener Hand wurde schon auch das eine oder andere Mal Zweifel geäußert, ob der Übergabetermin Ende Juni halten wird. Dass sich schlussendlich alles gut ausgegangen ist, dafür darf die Strabag auch ein kurzes Dankeschön in Richtung Wettergott schicken, denn der milde Winter war eine überaus willkommene Unterstützung. Aber auch Rigips hat mit seinen Innenausbau-lösungen seinen Teil zum zügigen Baufortschritt beigetragen. Hinter den hübschen Fassaden, den beeindruckenden Logen, dem Museum, der Kapelle, den Küchen und unzähligen Nassräumen verbergen sich neben zahlreichen Standardlösungen einige Spezialprodukte von Rigips.

So kommt etwa in allen Toilettenanlagen sowie den Küchen die Rigips Aquaroc zum Einsatz. Die Zementplatte ist sowohl für Wand- und Deckenbereiche geeignet und bietet sicheren Schutz vor Spritzwasser, lässt sich dabei aber fast so mühelos wie eine normale Gipsplatte verarbeiten.

Dort, wo höchste Anforderungen an den Schall- und Brandschutz bestehen, wie in den Logen des VIP-Bereiches oder dem Pressebereich, vertraut man auf die DuoTech Schallschutzplatte. Diese Schallschutzplatte besteht aus zwei Gipskartonplatten, die mittels Spezialakustikleber vollflächig verbunden sind. Diese Klebeschicht dämpft die auftreffende Schallenergie durch Mikroschwingungen und gibt nur noch einen kleinen Bruchteil dieser Energie weiter.

Und schließlich kommen über den gesamten Innenbereich des Stadions verteilt Ridurit-Bekleidungen zum Einsatz, die tragende Stahlbauteile wie Stützen und Träger über 90 Minuten zuverlässig vor Brandeinwirkung schützen.

Besonders herausfordernd war der Innenausbau im architektonischen Hingucker des Stadions, der »Röhre«. »Im Gegensatz zu klassischen Wohnprojekten kommt man mit Standardlösungen hier nicht weit. Hier sind etwa bei den Außen-



schrägen der Röhre individuelle Lösungen gefragt. Damit hat man natürlich eine tolle Referenz«, freut sich Rigips Geschäftsführer Michael Allesch, Teil dieses Großprojekts zu sein.

Rigips-Produkte im Allianz Stadion

- ca. 20.000 m² Gipskarton-Bauplatten
- ca. 5.000 m² Feuerschutzplatten
- ca. 500 m² DuoTech-Schallschutzplatte
- ca. 5.000 m² Aquaroc-Zementplatte für Nassräume
- ca. 50.000 lfm Trockenbau-Metallprofile

► Rigips DuoTech Performance Platten. Die Klebeschicht zwischen den Plattenlagen dämpft die auftreffende Schallenergie durch Mikroschwingungen und gibt nur noch einen kleinen Teil der Schallwellen

Gregor Todt braucht es rund um die positive Wirkung des Trockenbaus eine Bewusstseinsbildung, ebenso ein engeres Zusammenrücken der Verbände mit der Innung und der Wirtschaftskammer. Es dürften zu-

Innovationsleistungen erbracht wurden wie im Trockenbau«, ist Michael Allesch überzeugt. Das Trockenbauportfolio kann sich sehen lassen, hier ein kleiner Auszug: RHTB tritt als Komplettanbieter mit integriertem Schnittstellenmanagement auf. »Wir bieten Doppelböden aller Art inkl. sämtlicher Bodenbeläge, Wandkonstruktionen von der Ständerwand bis zur Systemtrennwand aus Glas, abgehängte Decken vom Außenbereich über hochwertige Akustikdecken bis zum Heiz- und Kühlsystem«, informiert Rainer Haubenwaller. Ein innovatives Produkt bei Fermacell ist die greenline – eine Trockenbau-Platte, die in der Raumluft enthaltene Schadstoffe aufnimmt und dauerhaft bindet. Knauf Drystar ist eine sichere Lösung für Feucht- und Nassräume. Das Board besteht aus einem Hightech-Vlies und einem

Der Trockenbau ist zu einem Schlüsselgewerk gewachsen.

weiter. Eine Vorsatzschale im DuoTech-System vor einer massiven Innenwand kann eine Schalldämmverbesserung um bis zu 19 dB bedeuten, also eine Reduktion des Schallpegels um 75 Prozent. Die Rigips Platte Activ'Air sorgt mit ihrem organischen, mineralischen Wirkstoff für eine deutliche Schadstoffreduktion der Raumluft. Laut

dem keine freien Gewerbeberechtigungen vergeben werden, denn die Arbeiten am Bau erfolgen dann oft mit allen Materialien, ohne Detailwissen.

>> Innovative Branche <<

»Ich denke, dass kaum in einem anderen Sektor der Bauwirtschaft so große



Das Library Learning Center der WU Wien zeigt, was im Trockenbau alles möglich ist. Integriert sind auch Heiz- und Kühlsysteme.

Spezialgipskern, wirkt wasserabweisend und ist schimmelresistent. Es ist auch geeignet als Beplankung von Unterdecken im nicht direkt bewitterten Außenbereich.

Angesprochen auf das Thema Feuchtigkeit nennt Angelika Aulinger das Fermacell Powerpanel TE Gefälle-Set 2.0, eine wirtschaftliche Trockenbaulösung für bodengleiche Duschen. Durch die zementgebundenen Leichtbetonplatten ist das System eine durchgehende Trocken-



estrich-Konstruktion. Andreas Bauer von Knauf wertet das Cocoon Stahl-Leichtbausystem als bedeutenden Fortschritt in der modernen Trockenbauweise. »Bislang sind Trockenbaulösungen bei einer tragenden Funktion an ihre Grenzen gestoßen. Mit dem Cocoon Transformer-System können Weitspannträger bis zu 14 Meter und Wände und Vorsatzschalen bis zu einer Höhe von über 20 Metern realisiert werden,« so Bauer und verweist auf eine Baustelle im 15. Wiener Gemeindebezirk, wo die Knauf Aquapanel Cement Board den Außenbereich erobert.

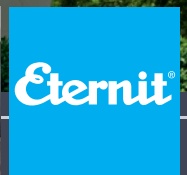
Trockenbauwände aus Fermacell Gipsfaserplatten, z.B. die Montagewand 1S11 mit einer Dicke von 7,5 cm, schaffen etwa einen Quadratmeter mehr Wohnraum pro 20 Laufmeter Wand.

>> Trockene Zukunft <<

»Wir müssen uns völlig neu orientieren«, sieht Gregor Todt die Zukunft des Trockenbaus. Das Material sei genau kalkulierbar, bei einer Palette gibt es etwa eine Schwankung von drei bis sechs Prozent je nach Höhe des Verschnitts. Daneben treten vielleicht noch Logistik- und Transportkosten auf, die berücksichtigt werden müssen. Das Hauptproblem bilden die Personalkosten. Die Lösung für Todt: Hightech-Trockenbauer als Generalunternehmer für den gesamten Innenausbau. Das reicht von Böden über Wände, Decken, die künstlerische Gestaltung bis zu Brand-, Schallschutz und statischen Anforderungen. Diese Forderung wird von der Bauwirtschaft mitgetragen. Als entscheidend sieht die Branche das Herantragen der Vorteile des Trockenbaus, seiner neuen Einsatzmöglichkeiten und Besonderheiten an die verantwortlichen Stellen. ■

wow!

DER BAUSTOFF FÜR EINZIGARTIGE FASSADEN.



Mehr als ein Dach

Eternit ist so vielseitig, dass man daraus mehr machen kann, als nur die langlebigsten Dachprodukte. Zum Beispiel auch attraktive Gartenlösungen, Innenanwendungen und Designermöbel – oder moderne Fassaden für spektakuläre Außenansichten. Das macht den Baustoff Eternit zum echten WOW!stoff. Mehr auf www.eternit.at

»Wir lassen viel auf der Baustelle liegen«

Von Bernd Affenzeller

Seit 1. Februar ist Michael Allesch Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Rigips Austria. Im Interview erklärt er, warum das Billig-Image dem Trockenbau nicht ganz zu Unrecht anhaftet, spricht über Möglichkeiten der Effizienzsteigerung, das Spannungsfeld Marge–Marktanteil und kündigt neue, hochwertige Produkte an.

24



Report: Dem Trockenbau haftet immer noch das Billig-Image an. Zu Recht? Und wie kann man dem entgegenwirken?

Michael Allesch: Mit diesem Image sind wir leider nicht ganz zu Unrecht konfrontiert. Vergleicht man die einzelnen Gewerke, nehmen Trockenbau-Unternehmen in Sachen Bonität und Insolvenzen leider hintere Plätze ein. Das liegt daran, dass die finanzielle und materielle Hürde, einen Trockenbaubetrieb zu eröffnen, sehr gering ist. Man braucht keine Werkstatt, kein Lager und ist relativ rasch in der Lage, Ständerwände aufzustellen. Das bedeutet allerdings noch nicht, dass man auch den hohen Anforderungen moderner Konstruktionen hinsichtlich Schall- und Brandschutz gerecht werden kann. Die Folge sind Verarbeitungsfehler und darunter leidet natürlich das Image.

Report: Was kann man dagegen tun?

Allesch: Das ist eine gute Frage. Auch beim Verband Österreichischer Stuckateur- und Trockenausbauunternehmungen VÖTB überlegen wir laufend, wie man die Spreu vom Weizen trennen könnte. Es ist ja auch für einen Generalunternehmer sehr wichtig, sich auf die Ausführungsqualität verlassen zu können. Leider wird oft vernachlässigt, die von uns eingeführte Europäische Technische Zulassung ETZ auch einzufordern.

Report: Neben einer korrekten Ausführung können auch die Produkte selbst zu ei-

»Wir werden Anfang nächsten Jahres in Österreich eine neue Wohnbauplatte auf den Markt bringen, die eine hervorragende Alternative für nichttragende Zwischenwände darstellt«, kündigt Michael Allesch an.

ner Imagepolitik beitragen. Welche Innovationen hat Rigips in der Pipeline?

Allesch: Wir haben uns genau angesehen, was die Vorbehalte gegenüber dem Trockenbau sind. Das sind vor allem die Themen Schallschutz, Robustheit und Lastfähigkeit. Anfang nächsten Jahres bringen wir deshalb eine neue Wohnbauplatte auf den Markt, die in einigen Nachbarländern schon eingeführt ist und genau diese Anforderungen erfüllt. Das ist eine hervorragende Alternative für nicht-tragende Zwischenwände.

Report: Ein Thema über das aktuell sehr viel diskutiert wird, ist die Effizienzsteigerung. Wo sehen Sie die größten Potenziale?

Allesch: Die industrielle Vorfertigung bietet große Möglichkeiten. Die Präzision ist heute so hoch, dass ganze Hotels auf diese Art errichtet werden. Da wird auf der Baustelle selbst nicht mehr viel gemacht. Man kann also professioneller und schneller arbeiten und auch die Qualitätsüberwachung wird einfacher. Ganz allgemein sehe ich im Bereich der Planung auf

»Leider wird von Auftraggebern oft vernachlässigt, die von uns eingeführte Europäische Technische Zulassung ETZ auch einzufordern.«

jeden Fall noch viel Luft nach oben. Aufgrund schlechter Gewerkeplanung wird auf der Baustelle viel liegen gelassen, da geht es um Stehzeiten ebenso wie um den Verschnitt. Da könnte BIM in Zukunft einiges bringen. Deshalb werden wir künftig unsere Konstruktionen auch als BIM-Objekte anbieten.

Und schließlich bieten IT-gestützte Systeme wie unser Mobile Order Management enorme Effizienzpotenziale. Damit hat sich die Aufenthaltsdauer der LKW im Werk Bad Aussee um 60 Prozent verringert – eine enorme finanzielle Einsparung. Ähnlich funktioniert das System auf der Baustelle. Der verantwortliche Mitarbeiter wird rechtzeitig über die Ankunft des LKW informiert und kann rechtzeitig Mitarbeiter für die Entladung einteilen bzw. Platz für die Entladung schaffen.

Report: Wie halten Sie es mit dem Spannungsfeld Marge und Marktanteil?

Allesch: Es ist mir schon wichtig, unseren Marktanteil zu halten oder leicht auszubauen. Wichtiger ist aber, dass wir profitabel sind. Wir beschäftigen über 200 Mitarbeiter und wollen unsere heimische Produktion aufrecht erhalten. Ich riskiere diese Arbeitsplätze nicht, indem ich mit billigen Preisen Marktanteile gewinne, aber vielleicht die Platten irgendwann nicht mehr selbst produzieren kann, sondern importieren muss.

Die Margensituation ist aber natürlich schon sehr herausfordernd, vor allem bei Standardprodukten, die immer noch 85 Prozent des Umsatzes ausmachen. Deshalb muss es uns gelingen, mehr in Richtung Spezialprodukte und Systemlösungen zu gehen. ■

Enquete CHANCE HOCHBAU
2 0 1 6

Report & Verlag

Der Report-Branchentreffpunkt geht in die nächste Runde.

OKTOBER

SAVE THE DATE →

19.

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

2016

powered by



styropor^{IGPH}



Das neue Hotelprojekt der UBM in der historischen Speicherstadt soll eine der ersten Adressen Danzigs werden.



26

Neues Hotelprojekt in Danzig

Der Immobilienentwickler UBM will sich in Zukunft verstärkt auf Hotelprojekte fokussieren. Jüngstes Projekt ist ein 4-Sterne-Hotel in Danzig – unweit der berühmten Lenin-Werft, in der Lech Walesa gearbeitet hat.

Von Eva Brunnsteiner, Danzig

Rund 350 Kilometer nordwestlich von Warschau direkt an der Ostsee gelegen, verfügt Danzig über den wichtigsten Seehafen Polens. In der alten Speicherstadt, einen Steinwurf von der berühmten Lenin-Werft entfernt, von wo aus die Solidarnosc-Bewegung Anfang der 80er-Jahre ihren Siegeszug antrat, arbeiten die Bagger an dem neuen Hotelprojekt der UBM. Es ist laut und

staubig, die Sonne brennt. Holzbohlen aus dem 17. Jahrhundert liegen auf dem lehmigen Boden.

>> Modernste Standards im historischen Kleid <<

Im provisorisch aufgestellten Holzpavillon hat der österreichische Immobilienentwickler UBM zur Pressekonferenz geladen.

Der 5.500 m² große Bauplatz liegt auf der Speicherinsel (Wyspa Spichrzów) im Zentrum der ehemaligen Hansestadt. Die polnische Multibud und Immobilienwollen hier bis 2023 nach einem Konzept des Düsseldorfer Architektenbüros RKW Rhode Kellermann Wawrowsky auf einer Fläche von 1,7 Hektar ein vollkommen neues Viertel aus Wohnbauten, Handelsflächen, Cafés, Restaurants und Galerien sowie dem 4-Sterne-Hotel entwickeln.

Das Projekt soll auch in puncto Energieeffizienz, Wärmerückgewinnung, umweltverträgliche Baumaterialien und Zukunftsfähigkeit neue Maßstäbe setzen. »Entsprechend unseren hohen Standards soll die Immobilie nach dem Leadership in Energy and Environmental Design-Programm (LEED) in Gold zertifiziert werden«, erklärt UBM-COO Martin Löcker. Vom Erfolg des Projekts ist er überzeugt: »Der Standort ist ausgezeichnet. Wir sind zuversichtlich, dass die fantastische Lage und das Open-Lobby-Konzept dieses Ho-

tel in Danzig zu einer der ersten Adresse machen werden.«

Die Fassade orientiert sich am historischen Erbe der Speicherinsel. Als Besonderheit werden Reste noch vorhandener historischer Baumasse elementweise in den Neubau integriert. Für die Detailplanung und die Bauabwicklung ist UBM Polska verantwortlich. Die Immobilienentwicklung wird zwei siebengeschoßige Baukörper mit 13.700 m² Geschoßfläche

von Rezeption, Restaurant, Bar, Lounge und Businesscenter zu einem offenen, zusammenhängenden Raum.

>> Hintergrund <<

Die lange Zeit vom Markt vernachlässigte Asset-Klasse Hotel läuft immer besser. So ist 2015 das Transaktionsvolumen im weltweiten Hotelmarkt um beinahe die Hälfte auf 85 Milliarden Dollar gestiegen. Rund 29 Milliarden Dollar davon entfie-

wicklung, sondern auch den Betrieb von Hotels bündeln«, sagt COO Martin Löcker. »Wir freuen uns, mit Rolf Hübner einen Vollprofi aus der Hotelbranche als Managing Director an Bord zu haben.«

Schon jetzt zählt UBM mit einer Entwicklungsleistung von 43 Hotels mit knapp 9.000 Zimmern in den letzten 20 Jahren zu den Top-Hotelentwicklern in Europa. Inklusive Danzig umfasst die Projektpipeline 13 Hotels in Amsterdam, Berlin, Frankfurt, Hamburg (2), Mainz, München (2), Stuttgart, Warschau und Wien (2) mit einem kumulierten Investitionsvolumen von rund 430 Mio. Euro. Darüber hinaus ist UBM Eigentümer, Mit-eigentümer oder Betreiber von 17 Hotels mit rund 3.800 Zimmern.

UBMhotels stellt den nächsten großen Expansionsschritt in der 143-jährigen Firmengeschichte dar. Das Wachstum liegt dabei klar im 3- bis 5-Sterne-Bereich in den Kernmärkten Deutschland und Polen. Die Benelux-Länder sowie ausgewählte Städte in anderen zentral- und osteuropäischen Ländern werden jedoch ebenfalls genau geprüft. ■

In der neuen Gesellschaft UBMhotels bündelt UBM die Kompetenzen von Entwicklung und Betrieb von Hotels.

und 236 Zimmern umfassen. Konferenzräume sowie ein Ballsaal sind im ersten Obergeschoß vorgesehen, 48 Parkplätze auf zwei unterirdischen Geschoßen. Das Erdgeschoß wird vom Open-Lobby-Gedanken geprägt. Das innovative Konzept besticht durch ein traditionelles Lobby-Format und wird durch die Kombination

len auf Europa, den Mittleren Osten und Afrika. Von dieser Entwicklung will auch UBM profitieren. Um sich in Zukunft noch stärker als bisher auf die Asset-Klasse zu fokussieren, wurde die UBM hotels Management GmbH – kurz UBMhotels – gegründet. »Die neue Gesellschaft wird nicht nur die Kompetenzen für die Ent-

Glänzende
Ergebnisse mit
Nasseffekt!
Murexin, das hält.



Beton und Estrich - einfach schön! Mit geringem Arbeitsaufwand wird mit der Betonimprägnierung **NE 24** rasch eine saubere leicht zu reinigende Oberfläche – optisch ansprechend und beständig. Sie dringt in die mineralische Oberfläche von Beton, Zementestrichen und zementären Fließmassen ein und schützt sie vor Wasser, Ölen und Chemikalien. **Murexin. Das hält.**

MUREXIN

www.murexin.com

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt Stefan Graf, CEO Leyrer+Graf, warum eine Produktivitätssteigerung in der Bauwirtschaft gar nicht so einfach ist, warum das Bestbieterprinzip vom Grundprinzip gut, in der Umsetzung aber Augenauswischerei ist und warum Wachstum kein Antrieb für ihn ist.

Von Bernd Affenzeller



Thema Bestbieterprinzip: »Soziale Zuschlagskriterien sind gesellschaftspolitisch nachvollziehbar. Aber das muss anders gelöst werden. Ich kann in einem gesamteuropäischen Wettbewerb nicht sozialpolitische Fragen eines einzelnen Landes klären«, sagt Stefan Graf.

»» Fundamentalinnovationen sind in der Bauwirtschaft nicht absehbar ««

Report: Die Euroconstruct-Länder sollen in den nächsten Jahren um 3 % 2016, 2,7 % 2017 und 2 % 2018 wachsen – die österreichische Bauindustrie im selben Zeitraum nur um 1 % bzw. je 1,3 %. Worauf führen Sie diese unterschiedlichen Entwicklungen zurück?

Stefan Graf: Ich führe das auf die volkswirtschaftliche Entwicklung des gesamten Landes zurück. Österreich hinkt deutlich hinter der europäischen Entwicklung hinterher. Das hinterlässt in einem Sektor wie der Bauwirtschaft natürlich deutliche Spuren.

Report: Wenn Sie die volkswirtschaftliche Entwicklung ansprechen, müssen wir auch über die Politik reden. Wir ha-

ben eine neue Regierung, die vor allem eine neue Gesprächs- und Regierungskultur vermitteln will. Glauben Sie, dass sich nun tatsächlich etwas ändern wird?

Graf: Es kann sich immer etwas ändern und die Hoffnung stirbt ja bekanntlich zuletzt. Aber ich glaube es ehrlich gesagt nicht, zumindest noch nicht. Man muss jetzt erst einmal abwarten, wie sich diese teils doch dramatischen Umwälzungen in der österreichischen Politik, dazu gehört natürlich auch der Lagerkampf bei der Bundespräsidentenwahl, auswirken.

Das alles sind Signale eines vielleicht noch nicht zerrissenen Österreichs, aber eines Landes, das einen Konflikt hat. Da geht es gar nicht so sehr um politisch links oder rechts, sondern darum, welchen Weg

wir gehen wollen. Einen Weg, auf dem es keinen Kompromiss mehr gibt und auch nicht geben soll. Denn diese ständige Kompromissbereitschaft hat dazu geführt, dass sich keiner mehr traut, klare Linien zu verfolgen und Entscheidungen zu treffen. Es gibt im Moment viele schöne Worte, aber die Herren Kern und Van der Bellen werden an ihren Taten zu messen sein.

Report: Welche Taten wären aus Ihrer Sicht nötig, um die Volkswirtschaft in Schwung zu bringen?

Graf: Das sind für mich drei Punkte. Es muss eine neue Kultur des Umgangs und der Kommunikation in der Politik geschaffen werden, denn das strahlt auf die gesamte Gesellschaft aus. Dann muss eine



neue Struktur geschaffen werden und da muss auch ich leider von der viel zitierten Verwaltungsreform sprechen. Die ist einfach dringend nötig. Das sieht man auch an den aktuellen Finanzausgleichsverhandlungen. Dieses Kompetenzwirrwarr lähmt das Land. Da braucht es einfache und klare Strukturen. Ich bin sicher kein Gegner des Föderalismus, aber wir brauchen doch von der Gemeinde bis nach Brüssel nicht fünf Verwaltungsebenen. Und es müssen Entscheidungen getroffen werden, wenn es sein muss auch unpopuläre.

Report: Viel ist über das Thema Lohn- und Sozialdumping und eine mögliche Verschärfung der Entsenderichtlinie gesprochen worden. Als grenznaher Betrieb sind Sie davon besonders betroffen. Wie zeigt sich die Situation aus Ihrer Sicht? Welche Maßnahmen braucht es für einen wirklich fairen Wettbewerb?

Graf: Wir sind im gesamten Osten Österreichs tätig. Im Wiener Bereich ist das Thema noch viel größer als hier direkt an der Grenze. Die Situation ist auf jeden Fall sehr herausfordernd. Es gibt Billigfirmen, die nach Österreich hereinarbeiten. Und es gibt Firmen, die die Arbeiter aus dem Osten beinhart ausnutzen. Damit kommen Betriebe wie wir, die auf inländisches

Personal setzen, stark unter Druck. Das merkt man auch bei Ausschreibungen. Selbst wenn wir auf eine schwarze Null kalkulieren, gibt es Unternehmen, die bis zu 20 Prozent billiger sind. Das kann man nicht mehr mit einer effizienteren Organisation erklären. Wenn dann Kontrollen stattfinden, tritt das auch ans Tageslicht. Das ist ein echtes Problem. Wir haben eine EU, die zwar das Wettbewerbsrecht homogenisiert. Eine Vereinheitlichung der Sozialstandards gibt es aber bis heute nicht. Die sind aber preisbildend.

Report: Wäre eine Verschärfung der Entsenderichtlinie sinnvoll?

Graf: Die Entsenderichtlinie gilt in beide Richtungen. Da gibt es unterschiedliche Interessenslagen. Österreichische Unternehmen wünschen, dass ausländische Firmen vom ersten Tag so behandelt werden wie heimische. Wenn wir allerdings Mitarbeiter ins Ausland schicken, wollen die den hohen österreichischen Standard beibehalten. Da kollidieren Interessen, die gesetzlich nicht zu regeln sind. Die Lösung kann nur sein, gleiche Standards in allen EU-Ländern zu schaffen. Dann gibt es dieses Problem nicht mehr.

Report: Ein vermeintlicher Meilenstein ist die Novelle zum Vergaberecht in-

klusive Bestbieterprinzip. Vor allem das Bestbieterprinzip wird oft als vermeintliches Allheilmittel gesehen? Ist es das tatsächlich oder doch eher Augenauswischerei?

Graf: Das prinzipielle Ziel einer Erhöhung der Qualität ist natürlich erstrebenswert. In der Umsetzung kommt es leider zu Schwierigkeiten. Das zeigt sich bei unklaren oder schwer messbaren Zuschlagskriterien wie etwa der Verkürzung der Bauzeit oder einem erhöhten Aufwand bei der Ausschreibungs- sowie Angebotserstellung.

Soziale Kriterien wie die Anzahl von älteren Mitarbeitern sind gesellschaftspolitisch zwar nachvollziehbar, müssen aber anders gelöst werden. Ich kann in einem beinharten, gesamteuropäischen Wettbewerb nicht sozialpolitische Fragen eines einzelnen Landes klären.

Report: Was wären aus Ihrer Sicht sinnvolle Zuschlagskriterien?

Graf: Das ist die große Kunst. Der Fachverband der Bauindustrie arbeitet aktuell einen Vorschlagskatalog aus. Das Problem sind der Nachweis und die Messbarkeit der oftmaligen Soft Facts. Entscheidend ist die technische und soziale Kompetenz eines Unternehmens bei der Projektabwicklung. Wenn lösungs- und nicht problemorientiert gearbeitet wird, werden Projekte schnell und wirtschaftlich auskömmlich umgesetzt. Ich bin überzeugt, dass wir genauso arbeiten.

Report: Woran krankt es aus Ihrer Sicht noch?

Graf: Das Problem ist eine gewisse Regulierungswut. Es fehlt das Vertrauen der Politik in die Bürger. Man kann nicht immer gleich Gesetze schaffen, wenn ein Problem auftritt. Das schafft nur neue Probleme.

Ich befürchte auch, dass es in nicht allzu ferner Zukunft zu einer Erschütterung unseres volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Systems kommen wird.

Report: Sie haben die Behändigkeit der Politik angesprochen. Diese Behändigkeit wird auch der Bauwirtschaft nachgesagt. Während Branchen wie die Automobilindustrie ihre Produktivität in wenigen Jahrzehnten verdoppelt haben, beklagen Kritiker wie Professor Achammer, dass in der Baubranche in den letzten 50 Jahren diesbezüglich keine wesentlichen Fort- ▶



Thema Politik: »Die Zeit der politischen Kompromisse muss vorbei sein. Jetzt braucht es Entscheidungen«, fordert Stefan Graf.

schritte erkennbar sind. Teilen Sie diese Einschätzung und wie kann die Produktivität verbessert werden?

Graf: Professor Achammer hat hier sicher überspitzt formuliert. Aber ich gebe ihm recht. Ich glaube, das ist systembedingt. Die Bauwirtschaft selbst hat ein sehr straffes Korsett. Es gibt sehr starre Gesetze, präzise Normen, Pläne und Ausschreibungen. Wenn ein Projekt die Bauwirtschaft erreicht, ist es voll definiert. Dann sollte es eigentlich zu keinen Änderungen kommen. Wenn doch, dann wird gestritten. Im Unterschied dazu hab ich in der Automobilindustrie Forschung und Entwicklung, Produktion und Service in einer Hand. Das ist bei uns ganz anders, da gibt es eine bewusste Trennung zwischen Planung und Ausführung.

Differenzieren kann sich die österreichische Bauwirtschaft daher primär über den Preis.

Report: Gäbe es nicht auch andere Möglichkeiten der Differenzierung, etwa neue Technologien, die einen Produktionsablauf effektiver gestalten?

Graf: Natürlich. Dafür muss man aber Grenzen durchbrechen. Denn neue Technologien haben auch Einfluss auf den Plan. Im Bereich Ziegel und Beton sind wir hocheffizient und technologisch völlig ausgereizt. Aber Fundamentalinnovationen, wie es etwa das Smartphone für die Telekommunikationsbranche war, hat es seit Ewigkeiten nicht gegeben und sind auch nicht absehbar.

Report: Wenn es um Innovationen und Herausforderungen für die Zukunft geht, fallen oft die Schlagworte BIM und Digitalisierung. Wie gut ist Leyrer+Graf für die Zukunft gewappnet?

Graf: In Bezug auf Innovationen zählen wir gerne zu den Early Birds. Wir bereiten uns auf BIM sehr aktiv vor. Österreich ist europaweit nicht vorne dabei, holt aber enorm auf. Aber auch da sieht man wieder den Unterschied zur Automobilindustrie, die den gesamten Entwicklungsprozess selbst steuert. Die kann natürlich in eigenen Standards arbeiten. Das Problem der Bauwirtschaft ist der Systembruch zwischen Planen, Bauen und Betreiben. Das Aufbrechen dieser Struktur kann zu mehr partnerschaftlichem Denken und mehr Innovation führen.

Report: Die fehlenden BIM-Standards werden ein Problem bleiben.

»Ich bin sicher kein Föderalismusgegner, aber wir brauchen nicht fünf Verwaltungsebenen.«

Graf: Das sehe ich auch so. Mit BIM arbeiten heute vor allem die ganz großen Firmen, die Totalunternehmer im Angebot haben und damit von der Wiege bis zur Bahre im eigenen System arbeiten können. Stichwort: Closed BIM. Auch wir starten unsere BIM-Aktivitäten bei diversen eigenen Projekten. Aber sobald es mehrere Beteiligte gibt, brauche ich einen gemeinsamen Standard für den Datenaustausch. Deshalb muss das Ziel ein allgemeiner Standard sein, aber das wird sehr schwierig und noch lange dauern.

Report: Welche konkreten Zukunftspläne verfolgen Sie? Ist an eine weitere räumliche oder inhaltliche Expansion gedacht?

Graf: Ohne jetzt zu sehr ins Detail zu gehen, aber wir haben unsere Strategien

sehr präzise überlegt und formuliert. Die prägen mich sehr, weil sie eine Vision zeigen und Struktur bringen.

Deshalb haben wir auch keine Angst vor der Zukunft. Auch wenn ich zuvor von Erschütterungen gesprochen habe, aber wir bereiten uns sorgfältig auf alle Eventualitäten vor. Wir werden uns auch inhaltlich breiter aufstellen, um flexibler zu werden.

Report: In welche Richtung soll es konkret gehen.

Graf: Dazu schweige ich (*lacht*). Was ich sagen kann, ist, dass Wachstum nicht unser primärer Antrieb ist. Wachstum ergibt sich, wenn man erfolgreich ist, das ist

ein Symptom, nicht die Ursache. Ich weiß nicht, ob wir weiter wachsen werden. Wir haben sehr erfolgreiche Jahre hinter uns. In einem schrumpfenden Markt wird das schwer. Aber ich gehen davon aus, dass es eine Kehrtwende geben wird und die Politik verstanden hat, dass es einen Kurswechsel braucht. Die Zeit der Kompromisse muss vorbei sein. Jetzt braucht es Entscheidungen. Ganz wichtig sind Investitionen in die Infrastruktur. Das ist die Quelle jeder wirtschaftlichen Entwicklung und jeden Wohlstands.

Auch die Wirtschaft hat eine Verpflichtung, zu investieren. Und ich bin überzeugt, wenn die Politik ihre Aufgabe erfüllt, dann wird das auch die Wirtschaft tun. Wir haben etwa heuer mit 20 Millionen Euro einen absoluten Höchststand an Investitionen. ■



**Der meistverkaufte Bagger 2015
hat einen würdigen Nachfolger...**

...den neuen Cat 325F L Hydraulikbagger

Innovativ, kraftvoll und sparsam

- Die Kurzheck-Bauweise verschafft dem Fahrer auf engstem Raum eine überragende Manövrierfähigkeit. In der komfortabel großen und geräuscharmen Fahrerkabine lassen sich die Arbeiten ermüdungsfrei bewerkstelligen.
- Der ACERT-Motor gemäß Tier 4/Stufe IV ermöglicht eine optimale Kraftstoffnutzung, hohe Zuverlässigkeit und lange Nutzungsdauer.
- Die neue elektronische Steuerung des Hydraulikventils spricht schneller und sanfter an. Sie führt zu einem geringeren Energieverbrauch und weniger Verschleiß.

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

Zeppelin Österreich GmbH
Zeppelinstraße 2
2401 Fischamend

Tel 02232/790-0
Fax 02232/790-262
www.zeppelin-cat.at

ZEPPELIN 

Zwei-Klassen-Recycling?

Die Recycling-Baustoffverordnung war nicht einmal drei Monate in Kraft, schon wird sie novelliert. Zwei große Bundesländer und ein bedeutender Stahlkonzern sind die treibende Kraft dahinter. Ein deutlicher Einschnitt bei Recycling steht bevor.

Von Karin Legat



32

Wann die Novelle zur Recycling-Baustoffverordnung in Kraft tritt, ist nicht abschätzbar.

Die aktuelle Recycling-Baustoffverordnung ist seit Jahresbeginn in Kraft. Ziel ist es, möglichst sortenreine schadstofffreie Abfallfraktionen zu erhalten, die statt auf der Deponie zu landen als zertifizierte Baustoffe bei Neubau und Sanierung wieder eingesetzt werden können. Die Idee war prinzipiell gut, urteilt der Baustoff-Recycling Verband. Schadstofferkundung sei sinnvoll, da immer mehr Schadstoffe eingebaut werden. Man habe allerdings zu komplizierte Vorschriften erstellt, die enormen Verwaltungsaufwand erfordern. Unzufriedenheit besteht hinsichtlich des massiven Dokumentationsaufwandes, der Grenzwerten der Qualitätsklassen, der nicht vollständigen Gleichstellung von Sekundärbaustoffen der Qualitätsklasse U-A zu Primärbaustoffen sowie der Unklarheit hinsichtlich der »Kote des höch-

ten Grundwasserstandes (HGW 100)«. Dazu Christoph Kranz, abfallrechtlicher Geschäftsführer der Strabag: »Recyclingbaustoffe dürfen derzeit



»Die Recycling-Baustoffverordnung muss so rasch wie möglich novelliert werden, um ihre eigentliche Intention zu erreichen – die Kreislaufwirtschaft sowohl im Sinne der Umwelt als auch im Sinne der Wirtschaft zu forcieren«, sagt Christoph Kranz, abfallrechtlicher Geschäftsführer der Strabag.

nicht unter der Kote des HGW100 eingesetzt werden. Wie soll der HGW100 ermittelt werden, wenn etwa ein Kraftwerk den Grundwasserstand regelt? Im Badener Becken befindet sich die Kote des HGW100



»Zur Recycling-Baustoffverordnung besteht nach wie vor viel Unsicherheit«, sagt Martin Car, Geschäftsführer des Baustoff-Recycling Verband BRV.

teilweise auch zwei Meter über der Geländeoberkante. Da müsste man zwei Meter anschütten, dann erst darf Recyclingmaterial zulässigerweise verwendet werden.« Bundesweit gebe es keine rechtssicheren und einheitlichen Online-Plattformen, die eine grundstücksnummerscharfe Abfrage der Kote des HGW ermöglichen. Weitere Kritik: Im Bundes-Abfallwirtschaftsplan, dem »alten Stand der Technik«, waren bislang nur Anforderungen an die Qualitätsklassen enthalten. Die Recycling-Baustoffverordnung umfasst nunmehr auch bautechnische Anforderungen. »Als Hersteller von Recycling-Baustoffen müssen wir nun auch nach etlichen bautechnischen Normen prüfen, unabhängig wofür der Kunde später den Baustoff verwendet«, kritisiert Kranz weiter. Insgesamt werde trotz erheblichem Mehraufwand vor bzw. bei Produktion und Qualitätssicherung und selbst bei 100-prozentiger Einhaltung der Vorgaben für das Abfallende keine vollständige Gleichstellung von Sekundärbaustoffen zu Primärbaustoffen erreicht. Sekundärbaustoffe der Qualitätsklasse U-A sind durch die Verordnung schlechter gestellt als Primärbaustoffe, da Ausnahmen für geogen bedingte Gehalte für Sekundärbaustoffe fehlen.

Hans Roth, Präsident des Verbands Österreichischer Entsorgungsbetriebe VÖEB, warnt vor einer Erhöhung des Preises für Recycling-Baustoffe. Als positiven Faktor nennt Martin Car, Geschäftsführer des Baustoff Recycling Verband BRV, lediglich die Ausweitung des Abfall-

endes für Recycling-Baustoffe, wodurch der Verkauf an Private möglich wird, sowie die entstandene Rechtssicherheit. Die bisherigen Regelwerke befanden sich alle im Graubereich. Es gab keine Rechtssicherheit, weder durch den Bundesabfallwirtschaftsplan noch durch die Richtlinie des BRV.

>> Eingeknickt <<

Landespolitiker haben vor einer Kostenexplosion für Wirtschaft, Landwirtschaft und Hausbesitzer durch überzogene bürokratische Erfordernisse insbesondere hinsichtlich Dokumentationspflicht und Analytik bereits vor der Kundmachung der Verordnung gewarnt. Die Reaktion des Ministeriums: Im Entwurf der Novelle wird die Grenze für die verpflichtende Schad- und Störstoffanalyse von 100 auf 750 Tonnen gehoben. »Damit fällt die Verordnung komplett aus dem System. Abbruchmaterialien können vor Ort ohne analytische Kontrolle wieder eingesetzt werden«, ist Martin Car entrüstet. Anwendungsbeschränkungen werden gestrichen, Para-

Durch die geplante Novelle zur Recycling-Baustoffverordnung droht eine Zweiteilung der Baubranche mit völlig gegensätzlichen Pflichten.

meter reduziert. Er bezweifelt den Sinn einer Verordnung, »die so viele Auflagen hat, dass man sagt, der normale Bürger kann das nicht einhalten«.

Zielführender wäre eine Regelung mit Tonnen, einfach und damit einhaltbar. Die Baubranche dürfe nicht zweigeteilt werden – prüfungsfreie Kleinmengen bis 750 Tonnen und darüber Prüfungen auf Biegen und Brechen.

>> Rechtssicherheit für Unbefriedigendes <<

Die Verordnung bereits drei Monate nach Inkrafttreten zu überarbeiten – derzeit läuft die Novellierung – wird von Brancheninsidern als Rechtskatastrophe gewertet. Franz Leutgeb von bauXund: »Es ist denkwürdig und präzedenzlos, dass das Ministerium nach dem ersten

erwartbaren Gegenwind einknickt. Man sieht, man muss nur richtig intervenieren.« Eine Adaptierung sei sinnvoll, aber nicht nach so kurzer Zeit. Das Ministerium habe nur auf die Kritik der Bundesländer Ober- und Niederösterreich sowie der voestalpine reagiert.

»Als Strabag haben wir etliche Stellungnahmen abgegeben, das Ministerium hat darauf nicht einmal reagiert«, bemerkt Kranz. Martin Car ergänzt: »An der Erstfassung wurde drei Jahre gearbeitet, an der Novelle lediglich eine Woche.« Wann die novellierte Verordnung in Kraft tritt, ist völlig offen. Car: »Die Novelle zur Deponie-Verordnung lag drei Jahre im Ministerium. Die Verordnung kann im Herbst in Kraft treten, vielleicht auch erst mit 1.1.2017. Für mich ist das derzeit nicht abschätzbar.« ■



SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN

GUTJAHR-Systeme von ARDEX für schwellenfreies Wohnen

Sicher besser.

GUTJAHR



Nähere Infos finden sie auf
www.gutjahr.com

GUTJAHR von ARDEX - der Lösungsanbieter für schwellenfreies Duschen:

Das einzigartige flexible & ultraflache Duschrinnen-System.

IndorTec® FLEX-DRAIN

- ▶ Geringe Einbauhöhe ab 28 mm
- ▶ Ideal für die Badezimmersanierung
- ▶ Einsetzbar in der Fläche und im Eckbereich
- ▶ Mit Wendeauflage - zur Nutzung als Fliesenmulde oder Edelstahlabdeckung



Auf die Forschung kommt es an

VON BERND AFFENZELLER

34

Betrachtet man die Bauwirtschaft in ihrer Gesamtheit, tanzt die Bauchemie ziemlich aus der Reihe. Während sich weite Teile der Branche in Sachen Forschung und Entwicklung vornehm zurückhalten, fließen in die Verbesserung und Neuentwicklung von bauchemischen Lösungen viel Geld und Know-how. Der Bau & Immobilien Report präsentiert aktuelle Produktinnovationen und verrät, in welche Richtung die Forschungsanstrengungen gehen.

Schenkt man dem Branchenradar von Kreuzer Fischer und Partner Glauben, dann war 2015 alles andere als einfach für die Hersteller von bauchemischen Produkten. Nicht zuletzt aufgrund der sinkenden Renovierungsbereitschaft lahmte die Baukonjunktur. Parallel dazu schrumpften auch die Herstellererlöse in den meisten bauchemischen Warengruppen, und zwar ziemlich gleichförmig um je rund zwei Prozent gegenüber 2014. Eine Ausnahme stellt lediglich der Bereich Bodenbeschichtungen dar, der gegenüber 2014 das Niveau halten konnte.

Im Gesamten betrachtet sanken die Erlöse um 2,1 Prozent auf 195,5 Millionen Euro. »In allen Märkten wurde die Nachfrage zwar vom Neubau gestützt, allerdings war die Kontraktion des Sanierungsgeschäftes zu groß, um die Einnahmen zumindest stabil zu halten«, erklärt Studienautor Andreas Kreuzer. Ein Rundruf

bei führenden Branchenvertretern zeigt, dass man die Einschätzung Kreuzers für den Markt allgemein zwar nachvollziehen kann, nicht aber in dem Ausmaß und vor allem nicht auf das eigene Unternehmen bezogen. Harald Pflanzl, Geschäftsführer von BASF Österreich, will etwa nicht von einem rückläufigen, sondern von einem stagnierenden Markt sprechen. Schuld



»Unternehmen müssen dem Preisverfall mit neuen und innovativen Produkten entgegenwirken«, sagt Andreas Wolf, Geschäftsführer bei Mapei.

an dieser Entwicklung ist laut Pflanzl vor allem die öffentliche Hand, die sich mit Infrastrukturinvestitionen vornehm zurückhält. »Man muss aber aufpassen, dass man sich nicht kaputtspart, denn so wird man das Land nicht nachhaltig weiterentwickeln können«, geht Pflanzl mit der Politik durchaus hart ins Gericht (siehe auch Interview S. 36). Peter Reischer, Vertriebsleiter bei Murexin, beobachtet zwar auch »generell rückläufige Marktzahlen der Bauchemie«, Murexin selbst verzeichnete aber in den letzten Jahren eine »stetige Entwicklung der Erlöse mit steigender Tendenz«. Sehr differenziert betrachtet Andreas Wolf, Geschäftsführer Mapei, das Jahr 2015. Zwar verzeichnete Mapei in einzelnen Bereichen wie der Tunnel- und Betonsanierung satte Zuwächse von zehn Prozent, andere Bereiche wie die Beton-Zusatzmittel entwickelten sich aber weit weniger erfreulich. Die Erlöse fallen laut Wolf auch deshalb geringer aus, weil es einen Preisverfall sowohl auf der Verarbeiter- als auch der Industrieseite gibt.

>> Notwendigkeit F&E <<

Einigkeit herrscht darüber, dass diesem Preisverfall vor allem mit neuen, innovativen Produkten entgegengewirkt werden kann. Zwar ist die Innovationsfreude trotz zahlreicher Lippenbekenntnisse der



nierte, aber ähnlich gewichtige Rolle spielt F&E beim Welser Bauchemiespezialisten AvenariusAgro. »Wir beschäftigen derzeit 17 Chemiker am Standort Wels, die an der gegenwärtigen und zukünftigen Produkt-



»Alle neuen Produkte kommen aus unserer eigenen F&E-Küche«, ist Wolfgang Panholzer stolz, dass Forschung und Entwicklung bei AvenariusAgro eine dominante Rolle spielen.

generation arbeiten«, erzählt Geschäftsführer Wolfgang Panholzer durchaus stolz, dass bei Avenarius Agro alle neuen Produkte aus der eigenen »F&E-Küche« kommen.

Auch das unterscheidet die Bauchemie von vielen anderen Branchen, denn Geld in F&E zu stecken, ist das eine, ein vernünftiger Output das andere. So werden etwa bei Murexin und Ardex rund ein Drittel des Gesamtumsatzes mit Produkten gemacht, die in den letzten fünf Jahren entwickelt wurden.

>> **Aktuelle Schwerpunkte** <<

Fragt man die Player nach ihren aktuellen Forschungsschwerpunkten, fällt immer wieder ein Begriff, der wegen seines inflationären Gebrauchs

Die silanbasierende, lösemittel- und wasserfreie Spezialgrundierung von Murexin zum Absperren gegen Restfeuchtigkeit.



manchmal fast schon einen etwas schalen Beigeschmack hat: Nachhaltigkeit. »Das Thema Nachhaltigkeit wird tatsächlich immer wichtiger«, bestätigt Harald Pflanzl. Gerade in Sachen Materialeigen-



»Wir erwirtschaften rund ein Drittel unseres Umsatzes mit Produkten, die wir in den letzten Jahren entwickelt haben«, belegt Vertriebsleiter Peter Reischer, wie wichtig Innovationen bei Murexin sind.

schaften, schwindende Ressourcen und Umweltschutz kann die Bauchemie einen wichtigen Beitrag leisten. Dabei geht es nicht nur um Themen wie Dämmung oder die Wiederverwertbarkeit von Materialien, auch der Nachhaltigkeitsbeitrag der Baumaterialien an sich ist entscheidend. Nach Wasser ist Beton das mengenmäßig am häufigsten verwendete Material auf der Erde. Allerdings ist der ökologische Fußabdruck des für die Betonherstellung notwendigen Zements nicht wirklich gut. Deshalb arbeitet etwa BASF an Rezepturen, um Wasser und Zement in den Betonmischungen einzusparen.

Bei AvenariusAgro wird aktuell überwiegend an Verbesserungen der Gebrauchseigenschaften unterschiedlicher bauchemischer Anwendungen und am Ersatz problematischer Rohstoffe geforscht. Murexin legt sein Augenmerk vor allem auf die Entwick- ▶

handelnden Akteure in der Bauwirtschaft nicht wirklich sonderlich ausgeprägt, die Bauchemie stellt hier aber eine rühmliche Ausnahme dar. Im Jahr 2013 hat die Statistik Austria zum letzten Mal eine umfassende Erhebung zum Thema »Forschung und Entwicklung in Österreich« gemacht. Demnach lag die Forschungsquote branchenübergreifend bei 2,95 Prozent – Tendenz steigend. In der Bauwirtschaft lag die F&E-Quote bei mageren 0,1 Prozent – Tendenz fallend. Bei Umsatzerlösen von rund 40 Milliarden Euro fließen gerade einmal 40 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung. Deutlich innovationsfreudiger zeigen sich hier die Vertreter der Bauchemie. Murexin investiert laut einer Erhebung des *Bau & Immobilien Reports* (»Forschen für den Bau«, Ausgabe 3/2016) stolze 7,27 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung, bei Mapei sind es fünf Prozent und beim BASF-Konzern immerhin 2,77 Prozent.

Auch bei Ardex ist F&E ein zentrales Thema. Weltweit beschäftigt der Konzern rund 200 Forscher. »Eben wurde ein zweistelliger Millionenbetrag in den Neubau des Forschungs- & Entwicklungszentrums im Stammerwerk in Witten investiert«, berichtet Österreich-Geschäftsführer Anton Reithner (siehe auch Interview S. 38). Eine in absoluten Zahlen anders dimension-

Marktentwicklung ausgewählter Warengruppen der Bauchemie in Österreich

Hersteller-Umsatz in Mio. Euro	2012	2013	2014	2015
Bauchemie total	202,2	200,0	199,6	195,5
Fliesenkleber, Fugen- & Spachtelmassen	94,4	93,1	93,1	91,0
Fugendichtmassen & PU-Schaum	63,6	62,9	61,3	59,7
Bodenbelags- & Parkettkleber	20,9	20,8	21,0	20,6
Bodenbeschichtung	23,4	23,2	24,2	24,2

Quelle: Kreuzer Fischer & Partner



Disbon 385: die optisch und technisch höchst anspruchsvolle Bodenbeschichtung von AvenariusAgro.

► lung verarbeiter- und umweltfreundlicher Produkte. »Ebenso reagieren wir auf Trends, die wir von unseren Kunden wahrnehmen und setzen diese in effizienten Produkten, die auf der Baustelle Zeit und Geld sparen, um«, erklärt Reischer. Und Mapei legt den Schwerpunkt der Forschung neben Produkten, welche die Umwelt und die Gesundheit der Ver-

arbeiter und Kunden schonen, auf schnelle Produkte, die mit dem FastTrack-Logo gekennzeichnet sind, um die Bauzeiten zu verkürzen.

>> Neues aus der F&E-Küche <<

Entwickelt wurde FastTrack in einem Forschungslabor in den USA, zur Anwendung kommt die Technologie in einer Viel-

zahl von Mapei-Produkten. Besonders sinnvoll sind FastTrack-Produkte laut Geschäftsführer Andreas Wolf, wenn es etwa um die Sanierung von Fußböden in öffentlichen Einrichtungen oder Geschäften geht. »Durch die enorme Zeitersparnis von bis zu zwölf Stunden können die Schließungszeiten deutlich reduziert werden.«

Peter Reischer von Murexin ist aktuell »stolz auf unsere physiologisch unbedenklichen Feuchtigkeitssperren, den Spezial Grundierungen X-Bond MS-A53 und MS-A58, als perfekte Alternative zu bisher verwendeten EP- und PUR-Harzen. Außerdem waren wir mit der bitumenfreien Bauwerksabdichtung 2K BF unter den ersten Anbietern am österreichischen Markt.« AvenariusAgro hat mit Disbon 385 eine Bodenbeschichtung entwickelt, die Polyurethanharzbeläge dank höchster technischer und optischer Eigenschaften

O-TON

36

»Traditionelle Standortstärken reichen heute nicht mehr aus«

Harald Pflanzl, Geschäftsführer von BASF Österreich, spricht im Report-Interview über den Wirtschafts- und Forschungsstandort Österreich.

Report: Forschung und Entwicklung spielen in der Bauchemie eine ungleich größere Rolle als in anderen Teilbereichen der Bauwirtschaft. Wie bewerten Sie die F&E-Rahmenbedingungen in Österreich?

Harald Pflanzl: Mit rund 600 Millionen Euro leistet die chemische Industrie nach der Maschinen- und Metallwarenindustrie sowie der Elektro- und Elektronikindustrie den drittgrößten Block an F&E-Ausgaben. Tatsache ist aber auch, dass wir in vielen Standort-Rankings in den letzten Jahren zurückgefallen sind. Traditionelle Standortstärken wie hohe Umwelt- und Lebensqualität sowie soziale Stabilität reichen heute für eine Top-Platzierung nicht mehr aus.

Report: Was müsste getan werden, um Österreich als F&E-Standort zu stärken?

Pflanzl: Es müssen bessere Rahmenbedingungen für Zukunftstechnologien geschaffen werden. Wir brauchen nachhaltige Strukturreformen wie niedrigere Lohnnebenkosten oder flexiblere Arbeits-

zeiten. Außerdem sind Investitionsanreize notwendig, um als Volkswirtschaft konkurrenzfähig und für in- und ausländische Unternehmen attraktiv zu bleiben. Starken Verbesserungsbedarf gibt es auch im Bereich Aus- und Weiterbildung. Gerade im F&E-Bereich sind gut ausgebildete Mitarbeiter sehr gefragt und für Innovation unabdingbar. Deshalb muss es uns gelingen, mehr junge Menschen für naturwissenschaftliche Studien zu begeistern.

Report: Nach der Regierungsneubildung war viel von einer neuen Gesprächskultur und einem neuen Regierungsstil zu hören. Spüren Sie eine gewisse Aufbruchsstimmung im Land?

Pflanzl: Zu Beginn schon. Bei seiner Antrittsrede hat Bundeskanzler Christian Kern sehr viel richtig gemacht und jede Menge Hoffnung geschürt. Aber dann ist es ihm durch die Ankündigung einer Maschinensteuer mit Bravour gelungen, das Vertrauen der Industrie zu zerstören. Man muss die Industrie sicher nicht mit



Samthandschuhen anfassen. Man sollte aber schon reflektieren, wer zum Wohlstand des Landes einen nicht unerheblichen Teil beiträgt.

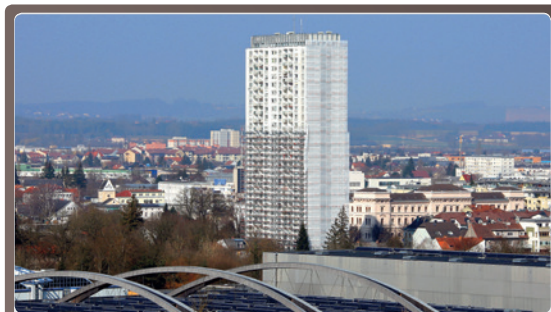
Report: Sie waren in den letzten Jahren in Deutschland tätig. Was macht Deutschland besser, dass es Österreich in den letzten Jahren bei fast allen relevanten Parametern überholt hat?

Pflanzl: Das ist eine gute Frage. Noch vor wenigen Jahren titelte der Spiegel »Deutschland – der kranke Mann Europas«. Aber dann wurde sehr vieles richtig gemacht. In Deutschland wurden echte, teilweise auch schmerzhafteste Strukturmaßnahmen umgesetzt während sich Österreich auf seinen Lorbeeren ausgeruht hat. Stillstand bedeutet aber immer Rückschritt. Österreich muss sehr aufpassen, Investoren nicht zu verschrecken.

auf ein neues Level hebt. Durch die weichelastische Ausführung verspricht die Beschichtung einen besonders hohen Gehkomfort und eignet sich deshalb besonders für den Wohnbereich sowie »sensible« Einrichtungen wie Krankenhäuser, Kindergärten, Schulen oder etwa Altenheime. Die emissionsminimierte, trittschalldämmende PU-Premiumbeschichtung ist absolut UV-beständig und kann daher auch problemlos bei großen Fensterflächen eingesetzt werden.

Jüngste Innovationen aus dem Hause Ardex sind die gebrauchsfertigen Wandspachtelmassen DF 730 und DF 750. »Ergänzt werden diese Produkte durch die neue Universalspachtelmasse R 4 RAPID. Ein sogenannter Alleskönner, der sich bei Fachleuten besonderer Beliebtheit erfreut«, weiß Geschäftsführer Anton Reithner.

Und BASF hat mit Master Ease eine Technologie entwickelt, mit der sich Beton leichter pumpen, glätten und einbauen lässt. »Das spart Zeit und Kosten bei jedem einzelnen Bauprojekt, erhöht Ausnutzung des Fuhr- und Maschinenparks und reduziert den Verschleiß in Mischern, Pumpen und Rohrleitungen«, erklärt Pflanzl. ■



Bautenschutz von AvenariusAgro beim sogenannten »Maresi«-Haus in Wels.

Referenzprojekt

Betonsanierung beim Welser Wohnriesen

Das einst höchste Gebäude Oberösterreichs, der mächtige Wohnkomplex zwischen Maria-Theresia-Straße und Messegelände Wels, ist in die Jahre gekommen und darf sich über eine Sanierung freuen.

■ **GANZ UNTER DEM MOTTO** »Welser für Welser« setzt man bei der 12.000 m² umfassenden Fassadensanierung bei der Materialauswahl auf den Betonsanierungs-Spezialisten AvenariusAgro. Nach gründlicher Hochdruckreinigung folgt eine flächige Überarbeitung mittels rissüberbrückender Zement-Acrylatspachtelmasse Ravenit Elastic 2. Die Neubeschichtung mit dem rissüberbrückenden Acrylatanstrich Disbocret Elastic garantiert den langlebigen Schutz der Außenfassade. Zusätzlich werden die etwa 1.000 m² Balkonplatten mit lösemittelfreiem, lichtechtem Polyurethanharzbindemittel nachhaltig saniert. »Wir sind stolz darauf, das Maresi-Hochhaus, ein Gebäude, das zweifelsfrei zu den Wahrzeichen von Wels gehört, mit unseren Produkten für die Zukunft schützen zu können«, so AvenariusAgro-Geschäftsführer Wolfgang Panholzer.

37



Dann mach ihn zu passivem Einkommen!



store.me

Die Lagerplatzbörse macht's möglich.

»Orientieren uns an den regionalen Bedürfnissen«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report gibt Anton Reithner, Geschäftsführer ARDEX Baustoff GmbH, Einblick in die aktuellen Forschungsschwerpunkte von Ardex und erklärt, was es mit der Innovationsquote von 30 Prozent auf sich hat.

Von Bernd Affenzeller



38

Anton Reithner. »Eben wurde ein zweistelliger Millionenbetrag in den Neubau des F&E-Zentrums in unserem Stammwerk in Witten investiert.«

Report: Laut Branchenradar von Kreuzer Fischer & Partner sind die Herstellererlöse in der Bauchemie in den letzten Jahren mit Ausnahme des Bereichs Bodenbeschichtungen rückläufig. Teilen Sie diese Einschätzung?

Anton Reithner: Ich kenne diese Studie, möchte sie aber nicht näher kommentieren. Fakt ist, dass in unserer Baubranche sehr oft einzelne Gewerke unter enormen Preisdruck kommen und damit auf billigere Alternativen ausgewichen wird, was leider öfter zu Lasten der Qualität geht. Wir von Ardex haben uns immer auf das hochqualitative Produktsortiment konzentriert und versuchen unseren Kunden perfekte Lösungen anzubieten.

Report: Für ein hochqualitatives Produktsortiment braucht es auch Forschung und Entwicklung, ein Thema, das in der Baubranche nicht die allergrößte Aufmerksamkeit genießt. Welchen Stellenwert hat F&E bei Ardex?

Reithner: Forschung & Entwicklung ist bei Ardex international ein extrem wichtiges Thema. Wir beschäftigen rund 200 Forscher weltweit in unserem Forschungs- & Entwicklungsbereich. Gerade jetzt wurde diesem Thema mit dem Neubau des F&E-Zentrums in unserem Stammwerk in Witten durch Investition eines zweistelligen Millionenbetrages ein völlig neuer Stellenwert gegeben. Die Innovationsquote unserer Produkte liegt bei ca. 30 % des Umsatzes. Das bedeutet, dass drei von zehn Euro mit Produkten erwirtschaftet werden, die nicht älter sind als fünf Jahre. Auch Schulungen und Information – die ARDEXacademy – haben bei uns einen enormen Stellenwert. Hier erhalten wir neben der Information, die wir an unsere Kunden weitergeben, auch wertvolle Informationen, die laufend in den Forschungs- & Entwicklungsbereich einfließen.

Report: In welche Richtung wird im Moment schwerpunktmäßig geforscht?

Reithner: In mehreren Ardex-Niederlassungen wird schwerpunktmäßig nach den regionalen Bedürfnissen geforscht und entwickelt. So ist zum Beispiel zurzeit in Australien der Schwerpunkt Pulverproduktion und Water-Proofing-Produkte, in Deutschland konzentrieren wir uns zurzeit auf den gesamten Fliesen- und Bodenbereich.

Der Austausch, gerade im Forschungs- & Entwicklungsbereich, unterstreicht auch unsere hervorragende internationale Zusammenarbeit. Dabei ist für uns das Thema Nachhaltigkeit immer wieder bei der Gesamtüberlegung an vorderster Stelle. Ardex bemüht sich, dem gesamten Thema Nachhaltigkeit einen besonderen Stellenwert einzuräumen.

Report: Was sind die jüngsten Produkte, die aus dem eigenen Forschungs- & Entwicklungsbereich gekommen sind?

Reithner: Zahlreiche neue Produkte finden sich im Ardex-Produktsortiment. Unsere jüngste Innovation sind die gebrauchsfertigen Wandspachtelmassen ARDEX DF 730 und ARDEX DF 750. Ergänzt werden diese Produkte durch einen Allrounder – nämlich die neue Universalspachtelmasse ARDEX R 4 RAPID. Ein sogenannter Alleskönner, der sich bei Fachleuten besonderer Beliebtheit erfreut. Für den Fliesenbereich ist es die neue Produktrange unserer extrem chemikalienbeständigen Spezialfugenmasse ARDEX RG 12 in unterschiedlichen Farben sowie unser Schnellreparaturharz ARDEX PU 5, welches bereits nach 20 Minuten hochbelastbar ist.

Das sind jetzt nur die wesentlichen Neuerungen, die wir in Österreich zurzeit auf den Markt bringen. Forschung und Entwicklung passieren für Österreich in unserem neuen deutschen Zentrallabor, dem Ort für kreative Prozesse. ■

Massive Referenzen

Was Wienerberger der mit Mineralwolle verfüllte Poro-therm-Ziegel ist, ist der Zement- und Betonindustrie die Bauteilaktivierung: ein großer Hoffnungsträger für die Zukunft. Der Bau & Immobilien Report hat zwei aktuelle Referenzbaustellen besucht und dabei Revolutionäres entdeckt.



Die aktuell größte Ziegelbaustelle Österreichs in der Seestadt Aspern ist die wichtigste Referenz für die einschalige monolithische Massivbauweise mit dem Poro-therm W.i.

Auf dem 5.200 m² großen Bau-feld D22 in der Seestadt Aspern realisiert die WBV-GPA eine aus drei Gebäuden bestehende Wohnhausanlage mit 75 geförderten Mietwohnungen, ein Wohnheim für behinderte Kinder und Jugendliche mit insgesamt 24 Heim-plätzen sowie Geschäftsflächen. Zusätzlich wird auf dem angrenzenden Bau-feld D23 ein Eigentumsprojekt hochgezogen. Das wäre jetzt für sich genommen nichts Besonderes, in der Seestadt werden be-kanntlich viele ähnliche Projekte reali-siert. Was das Projekt dennoch besonders macht, ist die Gebäudehülle. Denn im Gegensatz zu den Stahlbeton- und Holz-riegelhüllen der anderen Projekte in der Seestadt wird dieses Projekt von der der bauausführenden Firma Hazet in ein-schaliger monolithischer Ziegel-Massivbauweise errichtet. Zum Einsatz kommt der mit Mineralwolle verfüllte Wiener-berger-Ziegel Poro-therm W.i. »Damit entfällt das Aufbringen von zusätzlicher Wärmedämmung, ein maßgeblicher Fak-



Das »Einfamilienhaus H« nutzt die Speicherfähigkeit von Beton, um überschüssige Windenergie zu speichern, die bei Bedarf in Anspruch genommen werden kann.

tor für Zeit- und Ressourceneinsatz«, sagt Josef Fuhs von Hazet.

Rund 1.800 Kubikmeter oder 1.100 Tonnen Ziegel machen das Projekt zur aktuell größten Ziegelbaustelle Österreichs. Wienerberger-Geschäftsführer Christian Weinhapl hofft auf eine gewisse Leuch-turmfunktion dieser aktuell wichtigsten Poro-therm-Referenz. »Gerade im mehr-geschoßigen Wohn- und Objektbau mit unterschiedlichem Nutzungsverhalten auf begrenztem Raum braucht es vor allem ein bauphysikalisch sicheres und

wartungsfreies Bausystem. Mit dem Poro-therm W.i kommen wir diesem Anspruch vollumfänglich nach und bieten für jede Variante und jeden Anspruch die optima-le Lösung.«

>> Revolution in der Speichertechnologie <<

Rund 50 Kilometer nordwestlich der Seestadt Aspern, in Großstelzendorf, steht ein Einfamilienhaus, das sich auf den er-sten Blick nicht sonderlich von anderen Häusern der Gegend unterscheidet. Die Architektur ist vielleicht etwas moderner und dann sind da noch die Solarpaneele am Dach, die zumindest erahnen lassen, dass es sich doch um etwas Besonderes handeln könnte. Tatsächlich stellt dieses in Passivhausqualität mit Bauteilaktivierung errichtete »Einfamilienhaus H« sogar eine Revolution dar. Denn das Haus nutzt die Wärmespeicherfähigkeit des Betons, um kurzzeitig hohe Energiemengen ein-zuspeisen, die aus der Überschussenergie einer angeschlossenen Windkraftanlage stammen. »Übersteigt das Stromangebot

aus Windenergie die Nachfrage, wird diese in den Betonteilen gespeichert und bei Bedarf in Anspruch genommen«, erklärt VÖZ-Geschäftsführer Sebastian Spaun, der außerdem darauf verweist, dass dieses innovative Konzept den Bauherren keine Mehrkosten verursacht.

Im Rahmen des Forschungsprojektes »Stadt der Zukunft« des bmvit wird dieses Haus, weltweit richtungweisend, als Pro-totyp für Forschungszwecke eingesetzt und einem zwei Jahre dauernden Moni-toring und Stresstest unterzogen. ■

Werkzeug

OTIS

Der erste energieautarke Aufzug Österreichs

In einem Zinshaus in Wien Hernalds wurde der erste ausschließlich durch Solarstrom betriebene Aufzug Österreichs installiert.

Gemeinsam mit Aufzugshersteller Otis installierte Baumeister Michael Fauszt in einem Zinshaus in Wien Hernalds den ersten 100 % energieautarken Aufzug Österreichs. Sieben Solarpaneele entlang des Aufzugsturms versorgen den neuen Lift im Innenhof des Gebäudes nun zu 100 % mit selbsterzeugtem Strom. Dieser wird in einer Batterie zwischengespeichert und bei Bedarf zur Verfügung gestellt. »Das Antriebssystem des Gen2 Switch ist so ausgerichtet, dass der Aufzug selbst bei einem

40



Sieben Solarpaneele produzieren genug Strom für einen 100% autarken Betrieb des Aufzugs.

Netzausfall Energie für bis zu 100 Aufzugsfahrten zur Verfügung hat. Somit können wir einen reibungslosen und zuverlässigen Betrieb sicherstellen«, erklärt Otis-Geschäftsführer Roman Teichert.

Grundsätzlichen reichen vier Paneele, um den Aufzug energieautark zu betreiben. Um auf Nummer sicher zu gehen, wurden aber sieben Solarpaneele installiert.



Der große Innenhof des Bürogebäudes am Forbury Place im englischen Reading wurde mit Contraflam Mega EI 30 verglast.

Brandschutzglas

in XXL

Mit einer maximalen Breite von 2.300 mm und einer Höhe von 4.600 mm ist Contraflam Mega von Vetrotech Saint-Gobain das derzeit größte transparente Brandschutzglas auf dem europäischen Markt.

Wie alle Produkte der Contraflam-Reihe besteht auch Contraflam Mega aus thermisch vorgespannten Einscheiben-Sicherheitsgläsern (ESG) und dazwischen liegenden Interlayer-Schichten. Diese schäumen im Brandfall auf und stellen dank ihrer hitzeisolierenden Eigenschaften maximalen Schutz sicher. Der auf Nano-Technologie basierende Interlayer ist von sich aus UV-beständig und zeichnet sich außerdem durch seine hohe Lichtdurchlässigkeit aus. Der standardisierte Aufbau aus ESG minimiert das Bruchrisiko und sorgt für ein einfaches Handling bei der Montage auch bei den großen Scheibenabmessungen. Bei gleichbleibendem Brandschutzverhalten kann Contraflam Mega als Schallschutzglas oder Designglas weiterverarbeitet werden.

Contraflam Mega erreichte in einem Jansen VISS-Feuer-Fassadensystem die Klassifizierungen EI 30 und E 60 ohne Probleme. In zwei dreißig- bzw. sechzigminütigen Prüfungen wurde die Feuerbeständigkeit aus beiden Richtungen von jeder Seite nachgewiesen, das heißt vollständiger Raumabschluss und Isolation sind unabhängig von der Brandgefahr sichergestellt.

RINGER

Großeinsatz für neues Ringer Alu-Doppelgeländer



Im dritten Wiener Gemeindebezirk wird erstmals mit einem Ringer Doppelgeländer in Alu-Ausführung ein Zinshaus saniert.

Der oberösterreichische Schalungs- und Gerüsthersteller Ringer hat im April das bewährte Ringer Doppelgeländergerüst in Aluminiumausführung auf den Markt gebracht. In Wien kommt es zum ersten Mal auf einer Großbaustelle zum Einsatz.

Weniger Gewicht bei gleichbleibender Stabilität und Qualität: Mit der Einführung des neuen Ringer Doppelgeländers in Aluminium will Ringer für Entlastung und Ersparnis auf Baustellen sorgen. Nach der Markteinführung im April ist das neue Alu-Doppelgeländer nun zum ersten Mal im Einsatz auf einer Großbaustelle. Die R.G.B. Reisi. Bau. Gesmbh. aus Wien saniert derzeit die Fassade eines Zinshauses in der Steingasse im dritten Wiener Gemeindebezirk. 3.000 m² Fassade werden erneuert, der zerstörte Fassadenstück wird aufwendig rekonstruiert. Ausschlaggebend für den Einsatz des neuen Doppelgeländers waren das geringe Gewicht der Elemente sowie der optische Aspekt der Aluminiumausführung.

36. Fertighaus-Symposium

Die rund 70 TeilnehmerInnen des 36. Fertighaus-Symposiums warfen dieses Mal einen Blick in die Zukunft des Holzbaus, beschäftigten sich mit dem Thema Building Information Modeling (BIM) und sahen eindrucksvolle Best Cases.

Josef Haas, Geschäftsführer und Eigentümer der Kampa GmbH, startete mit den Best Cases im Holzbau und konzentrierte sich auf den mehrgeschößigen Objekt- und Wohnbau. Er stellte seine neu errichtete achtgeschößige Firmenzentrale namens K8, ein Plusenergiehaus in Holzbauweise, das in nur einem halben Jahr errichtet wurde, vor. Erich Benischek, Geschäftsführer der Blauen Lagune, präsentierte ein Konzept über Floating Homes. »Die Niederlande sind hier ein Vorreiter, aber schwimmende Architektur wird auch in Österreich immer mehr zum Thema. Wichtig dabei ist, dass die rechtliche Seite für Floating Homes in Österreich geklärt wird«, erklärte Benischek die Herausforderung. Architekt Lois Hagmüller von Hagmüller Architekten ZT GmbH referierte über die Entwicklung des Holzbaus in Österreich aus der Sicht des Architekten und ging auf das mehrfach ausgezeichnete Holzbauprojekt Kindergarten Maria Anzbach ein. »Wir konnten die Gemeinde davon überzeugen den Zubau des Kindergartens



Werner Kopp, Leiter Marketing und Anwendungstechnik von Saint-Gobain ISOVER Austria, Stefan Pointl, Vertriebsleiter der Knauf GmbH, und Erich Benischek, Geschäftsführer der Blauen Lagune, mit Moderatorin Gisela Gary.

in Holzbauweise zu errichten und sie haben es bis dato nicht bereut«, erläuterte Hagmüller die Situation.

Architekt Peter Kompolschek, führender Mitarbeiter des Normenkomitees 011 »Hochbau Allgemeines«, erklärte in seinem Vortrag das neue digitale Gebäudemodell, besser bekannt unter Building Information Modeling (BIM.) »BIM ist meiner Meinung nach die Schlüsseltechnologie und

»BIM wird die gemeinsame Sprache für die gesamte Bauindustrie.«

die gemeinsame Sprache für die gesamte Bauindustrie«, meinte Kompolschek. Matthias Nödl von Vasko+Partner Ingenieure beleuchtete in seinem Vortrag die Wirtschaftlichkeit von BIM. »BIM-Management kann auch als Prozessoptimierung betrachtet werden und macht unsere Planung effizienter«, so Nödl. Oliver David Krieg, von der Universität Stuttgart, warf schließlich in seinem Vortrag einen Blick in die Zukunft bezüglich Planung und Fertigung von Gebäuden. »Die neuen Technologien in Planung und Fertigung erlauben es, hybride Konstruktionen und neue Architekturen zu entwickeln«, so Krieg. ■

SOFTWARE

Künstliche Intelligenz im FM

DEEP.assist, das Expertentool des Wiener Softwareunternehmens Deepsearch, soll den Contact Centern von Facility-Service-Anbietern und großen Immobilienverwaltungen völlig neue Wege in der Kundenbetreuung eröffnen.

Callcenter von Hausverwaltungen und großen Immobilienunternehmen stehen vor der Aufgabe, einen sehr großen Themenkreis telefonisch behandeln zu müssen. Fragen zu finanziellen Themen, Schadensmeldungen, Beschwerden sind nur drei aus einer Vielzahl von Themen, zu denen die Anrufer rasche Antworten erwarten. Mit DEEP.assist bietet Deepsearch nun erstmals ein Expertensystem, das die Arbeit der Callcenter Agents nachhaltig erleichtern soll. Es analysiert die Ausführungen des Anrufers und liefert dem Agenten in Echtzeit Lösungsvorschläge für das Anliegen. Das entlastet nicht nur den Agenten selbst, es sollte die Zufriedenheit des Anrufers steigern, da er wesentlich rascher die Antworten auf seine Fragen erhält. Außerdem kann das System zugleich durch die Verkürzung der Gesprächsdauer auch die Kosten des Callcenterbetreibers senken. ■

METALLBAU

Rechtssichere Ausschreibungen

Rechtssicherheit für Bundesvergabe-gesetz-konforme Ausschreibungen mit Musterformulierungen der Richtlinien Metallbau.

Das Aluminium-Fenster-Institut (AFI) und die Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden (AMFT) bieten Unterstützung

bei Ausschreibungen nach dem seit März novellierten Bundesvergabe-gesetz. Musterformulierungen für die wesentlichen Kriterien – rechtskonform aufbereitet und gratis zum Download – ermöglichen Ausschreibenden mit wenigen Mausklicks, den neuen geänderten Anforderungen zu entsprechen.

Die Richtlinien Metallbau bieten als Serviceleistung Mustertexte für Ausschreibungen. Vor allem aber geben sie Architekten, Auftraggebern und Bauherren

die Sicherheit, dass ihre Bauwerke in höchster Qualität realisiert werden. »Ziel ist eine hochqualitative und gesetzeskonforme Abwicklung von Projekten – was durch besondere Vorgaben an die Metallkonstruktionen als auch an die ausführenden Unternehmen unterstützt wird«, unterstreicht Harald Greger, Geschäftsführer des AFI, die Vorteile dieser Qualitäts-Benchmarks.

Weitere Informationen: www.alufenster.at bzw. www.amft.at

Lohn- und Sozialdumping

Eine aktuelle Studie der TU Graz zeigt, dass die in der Praxis vorkommenden Preisunterschiede von 20 bis 30 Prozent zwischen Entsendebetrieben aus dem Ausland und heimischen Betrieben legal nicht erklärbar sind und formuliert Handlungsempfehlungen im Kampf gegen Lohn- und Sozialdumping für den Gesetzgeber, aber auch für Auftraggeber und Auftragnehmer.



Laut Studie der TU Graz betragen die negativen volkswirtschaftlichen Effekte durch Lohn- und/oder Sozialdumping alleine im Bereich Hochbau jährlich bis zu 220 Millionen Euro.

Seit der Öffnung des Arbeitsmarktes im Jahr 2011 hat sich die Zahl der der Finanzpolizei vorliegenden Entsendemeldungen aus dem Ausland kontinuierlich erhöht. Wurden 2011 noch 2.540 Dienstnehmer aus dem Ausland zu Arbeitsleistungen nach Österreich entsandt, waren 2015 bereits 35.900 entsandte Arbeitnehmer zu verzeichnen. Den stärksten Anstieg gab es bei Arbeitnehmern aus Ungarn, Slowenien, der Slowakei und Polen. Da sind die Entsendungen im Zeitraum von 2010 bis 2015 um stolze 253 Prozent gestiegen. Daneben ist laut Wilfried Lehner, Leiter der Finanzpolizei, zusätzlich von einer erheblichen Dunkelziffer auszugehen. Diese Entsendungen sind an sich völlig legal. Proble-

matisch ist, dass – wie in einer aktuellen Studie der TU Graz festgestellt – Preisunterschiede zwischen heimischen Betrieben und Entsendungsbetrieben von 20 bis 30 Prozent keine Seltenheit sind. Diese Spanne ist legal nicht mehr zu erklären. Für einen Arbeitnehmer, der nach dem österreichischen Arbeitsrecht beschäftigt wird und der österreichischen Sozialversicherung unterliegt, errechnet sich laut Studie ein Mittellohnpreis von 40,52 €/Std. Die Mittellohnpreise für entsandte Arbeitnehmer, welche aus Slowenien, Polen, Ungarn und Rumänien legal in Österreich beschäftigt werden, betragen im Vergleich dazu zwischen 35,47 €/Std und 36,60 €/Std. Der maximale Preisvorteil von 12,4% ergibt sich bei entsandten Arbeitnehmern

Handlungsempfehlungen

■ **DIE STUDIE** »Einfluss von Lohn- und Sozialdumping auf den Wettbewerb in der Bauwirtschaft« der TU Graz formuliert konkrete Handlungsempfehlungen – nicht nur an den Gesetzgeber, sondern auch an Auftraggeber und Auftragnehmer. Ein Auszug:

■ FÜR GESETZGEBER:

- Beschränkung der Subunternehmerketten
- Anmeldung ab dem ersten Tag für Entsendungen bei der österreichischen Krankenkasse
- Einführung der Baustellencard
- Ausweitung der gesamten Prüfkompetenzen hinsichtlich Lohn- und Sozialdumping auf BUA, Finanzpolizei und Krankenkasse
- Personelle Aufstockung und bessere Koordination der Kontrollorgane
- Verpflichtung aller privaten Auftraggeber, die öffentliche Fördergelder erhalten, zur vertieften Angebotsprüfung
- Sanktionen für Auftraggeber, wenn wesentliche preisbeeinflussende Informationen in die Ausschreibungsunterlagen nicht aufgenommen wurden

■ FÜR AUFTRAGGEBER:

- möglichst zutreffend und genau formulierte Ausschreibung
- Kontrolle der Erfüllung der Sozialabgabepflichten und des Lohnniveaus der beauftragten Subunternehmen
- Inhaltlich hochwertige Vorgaben für die Organisation der Baustelle
- Vermeidung von Pauschal- und Mischpreisen
- Vorgabe einer auskömmlichen Bauzeit

■ FÜR AUFTRAGNEHMER:

- Durchführung einer verursachungsgerechten Kalkulation
- Strikte Trennung der leistungsbezogenen und zeitbezogenen Kalkulationsgrundlagen
- Erzielung einer hohen Abstimmungs- und Interaktionsqualität in den Planungs- und Bauprozessen vor und während der Bauausführung
- Tägliche Überprüfung der anwesenden Arbeitskräfte zu Arbeitsbeginn, in den Pausen und zu Arbeitsende

Lohngefälle im Jahr 2010 für Bruttoarbeitslöhne im Baubereich

Norwegen	4.061 € (186%)
Schweiz	3.856 € (177%)
Dänemark	3.500 € (160%)
GB	2.881 € (132%)
Schweden	2.852 € (131%)
Deutschland	2.251 € (103%)
Österreich:	2.184 € (100%)
EU-Schnitt	1.786 € (82 %)
Frankreich	1.714 € (78%)
Spanien	1.575 € (72%)
Slowenien	1.001 € (46%)
Portugal	773 € (35%)
Slowakei	647 € (30%)
Polen	613 € (28%)
Rumänien	324 € (15%)
Bulgarien:	275 € (13%)

Quelle: Eurostat; Auswahl

aus Slowenien und Rumänien. Die entsandten polnischen und ungarischen Arbeitnehmer weisen ebenfalls Preisvorteile von 10,9 % und 9,7 % auf. Das liegt vor allem an den geringeren Lohnnebenkosten. Würden die Entsendebetriebe alle gesetzlichen Vorgaben einhalten, wäre laut

Mehr als 10 % Preisunterschied sind laut Studie legal nicht zu erklären.

Studie ein durchschnittlicher Preisunterschied von zehn Prozent gegenüber heimischen Betrieben erklärbar. Alles, was darüber liegt, deutet auf »illegale Machenschaften im großen Stil«, wie es der steirische Bau-Innungsmeister Alexander Pongratz formuliert.

Die Praxis gibt Pongratz recht, denn bei Kontrollen der Finanzpolizei zeigt sich, dass viele ausländische Arbeitnehmer weit unter Kollektivvertrag entlohnt werden oder die doppelte Arbeitszeit leisten müssen. »Es gibt praktisch keine Unterlagen, die uns nicht schon als Totalfälschungen untergekommen sind. Vom Dokument der Anmeldung zur Sozialversicherung über die ZKO-Meldung bis zu den Lohnunterlagen wird alles von Fälscherwerkstätten produziert«, so Lehner. ■



Schweighofer muss vorerst auf das FSC-Zertifikat verzichten, hofft aber nach einem erneuten Audit auf eine vollständige Rehabilitation.

FSC-Zertifikat entzogen

Seit Jahren wird dem Unternehmen Holzindustrie Schweighofer vorgeworfen, Holz aus illegalen Quellen wie etwa dem rumänischen Nationalpark Retezat zu beziehen. Schweighofer hat diese Vorwürfe stets zurückgewiesen und auf die FSC-Zertifizierung verwiesen. Jetzt wurde Schweighofer das FSC-Zertifikat entzogen

S Schweighofer darf ab sofort nicht mehr behaupten, sein Holz entspreche den nachhaltigen »controlled wood«-Richtlinien des Forest Stewardship Council (FSC). Mit der vorübergehenden Aussetzung des bestehenden FSC Multi-Site-Zertifikats reagieren FSC und der zuständige Zertifizierer Quality Austria auf massive Proteste, die vom WWF und anderen Umweltschutzorganisationen wie der amerikanischen EIA eingebracht wurden. Für Johannes Zahnen, Referent für Forstpolitik beim WWF, ist der Entzug ein »wichtiger Schritt bei der Aufklärung der Vergehen von Holzindustrie Schweighofer«. Dass das Zertifikat nun bereits vor Abschluss einer vom FSC anberaumten umfassenden Untersuchung entzogen wurde, sei ein klares

Zeichen für die Eindeutigkeit des Falls. Schweighofer bereitet indes eine erneute Vor-Ort-Überprüfung in Zusammenarbeit mit FSC und Quality Austria vor, in der Hoffnung, nach erfolgreichem Audit das FSC-Zertifikat wieder vollständig verwenden zu können. »Wir laden NGOs, FSC und deren Akkreditierungsorganisation ASI sowie andere Interessengruppen zur Zusammenarbeit im Rahmen des Audits ein, um eine nachhaltige Lösung inklusive Verbesserungsvorschlägen unmittelbar und transparent zu erarbeiten und umzusetzen«, sagt Georg Erlacher von Holzindustrie Schweighofer. Selbstverständlich wolle man auch in der Zeit, in der das FSC-Zertifikat ruht, alle internationalen Nachhaltigkeitsstandards weiterhin einhalten. ■



Es geht aufwärts

44

Das Steildach hat es nicht leicht. Mit dem Argument der geringeren Kosten hat das Flachdach laufend Marktanteile gewonnen. Mit wissenschaftlichen Studien gelingt es der Steildach-Lobby, dieses Vorurteil langsam zu entkräften. Die wichtigsten Player erkennen tatsächlich einen leichten Aufwärtstrend.

Jahrelang ist der Markt für Steildächer geschrumpft. Das wichtigste Argument der Flachdachbranche sind die vermeintlich geringeren Kosten. Mit wissenschaftlichen Studien versucht die Steildach-Lobby, dieses vermeintlich schlagende Argument zu entkräften. Schon 2014 kam der Forschungsbereich für Industriebau und interdisziplinäre Bauplanung der TU Wien bei einem Vergleich der verschiedenen Dachtypen im Lebenszyklus zu dem Ergebnis, dass das vermeintlich teurere Steildach die Geldbörse nicht so stark belastet wie landläufig oft vermutet wird. Im Gegenteil: Mittel- und langfristig betrachtet erweise sich das Steildach sogar als günstiger als ein Flachdach. »Das Steildach erzielt bei einer Lebenszyklus-Evaluierung über 50 Jahre sowohl in ökonomischer als auch in ökologischer Hinsicht ähnliche

Steildächer kommen im Lebenszyklus günstiger.

bzw. sogar bessere Werte«, fasste Studienleiterin Iva Kovacic damals zusammen.

Jetzt hat die Initiative »Pro Steildach«, zu der sich Velux, Bramac, Tondach und Eternit zusammengeschlossen haben, am Forschungsbereich für Industriebau und interdisziplinäre Bauplanung der TU Wien eine weitere Studie in Auftrag gegeben, die das Reihenhaus in den Mittelpunkt des Interesses stellt. Alfred Steingress, Sprecher der Initiative, erklärt den Hintergrund der Studie. »Da das Steildach etwas planungsintensiver als das Flachdach ist, es meist mit zu hohen Herstellungskosten in Verbindung gebracht wird und Nachhaltigkeit, wie langfristige Erhaltungskosten, ohnehin

selten berücksichtigt werden, entstehen in Österreich immer mehr Reihenhäuser mit Flachdach.«

Auch in diesem Fall hat Iva Kovacic zwei unterschiedliche Dachtypen von Reihenhäusern im Lebenszyklus verglichen. Basierend auf realen Planungsunterlagen wurden ein Steildach- und ein Flachdach-Reihenhaus gegenübergestellt. Auch hier ist das Reihenhaus mit Steildach anfänglich teurer, jedoch im Lebenszyklus über 50 Jahre betrachtet kostengünstiger, denn das Flachdach-Reihenhaus weist höhere Erhaltungskosten auf. Auch ökologisch betrachtet hat das Steildach mehr Vorteile als das Flachdach. »Auf 50 Jahre gesehen liegt die Ersparnis des Steildaches gegenüber dem Flachdach bei 22 Tonnen CO₂. Betrachtet man die Kosten für den Bauteil Dach, also die Dachhülle inklusive der Konstruktion, ist das Flachdach zwar um zehn Prozent kostengünstiger pro Quadratmeter Dachfläche, jedoch am Ende des Lebenszyklus mehr als doppelt so teuer wie das Steildach«, erklärt Kovacic.

>> Optimistische Branche <<

Für die Steildachbranche sind diese Studienergebnisse willkommene Munition

on im Kampf um Marktanteile. Zwar zeigte sich die Auftragslage im ersten Quartal 2016 stabil, die Monate April und Mai waren aber bereits wieder verhalten. Zurückzuführen ist das vor allem auf die schlechte Witterung, die die Renovierungstätigkeit fast gänzlich zum Erliegen brachte. Diese Sanierungsmüdigkeit von Herr und Frau Österreicher war auch in den Jahren zuvor



»Eternit konnte sich 2015 trotz des weiter geschrumpften Steildachmarktes hervorragend behaupten und die Marktführerschaft um einen Prozentpunkt auf 21,5 % ausbauen«, freut sich Michael Foisel, Leiter Business Unit Dach bei Eternit.

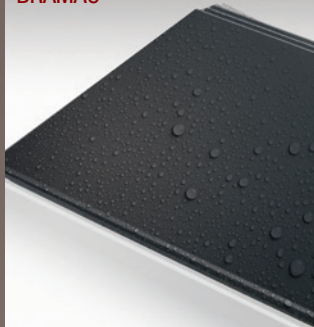
erkennbar und hat der Branche stark zugesetzt. Zwischen 2012 und 2015 ist das Sanierungsgeschäft in Österreich laut Branchenradar von Kreuzer Fischer und Partner um fast 30 Prozent eingebrochen.

Bernhard Wieseneder Geschäftsführer Rheinzink, bestätigt das schwierige Marktumfeld. »Generell werden weniger hochwertige Sanierungen durchgeführt. Im Neubaubereich überwiegt ein kubischer Baustil mit Flachdächern und Billigstbauweise.« Er sieht aber auch erste Anzeichen einer Trendumkehr. »Aufgrund vieler Bauschäden wird wieder mehr Wert auf hochwertige Werkstoffe und Ausführung gelegt«, ist Wieseneder überzeugt. Auch Bramac-Geschäftsführer Michael Utvary beobachtet einen Aufwärtstrend. »Die stark am Neubau orientierten Industrien melden positive Zahlen und die Auftragsbücher des Dachfachgewerbes sind gut gefüllt.« Utvary erwartet deshalb in der zweiten Jahreshälfte eine »deutlich bessere Situation für das Steildach«.

Und auch Franz Kolnerberger, Vorstand der Tondach Gleinstätten AG, rechnet für das Gesamtjahr mit einem leichten Anstieg des österreichischen Dachmarktes. Speziell der Steildachmarkt zeige eine positive Entwicklung. »Die klaren Vorteile des Steildachs zu allen anderen Dachformen stehen bei der Entscheidungsfindung wieder im Vordergrund«, ist Kolnerberger überzeugt. ■

Aktuelle Innovationen

BRAMAC



Die völlig neu entwickelte Bramac Protector Plus Oberfläche punktet mit einem zweischichtigen Dachsteinkörper und einer mehrschichtigen Oberflächenveredelung. Laut eigenen Angaben beherrscht Bramac als einziger Dachsteinproduzent in Österreich diese zukunftsweisende Technologie. Das Ergebnis ist eine seidig glatte und wartungsfreie Oberfläche mit nachhaltigem Hightech-Schutz und vielfältigen Vorteilen wie langanhaltendem Farbschutz, erhöhtem Schutz vor extremen Witterungseinflüssen und Umweltbedingungen sowie der Tatsache, dass Schmutzablagerungen auf der porenarmen Oberfläche kaum Halt finden und vom Regen einfach abgespült werden.

ETERNIT



Eternit entwickelte eine spezielle Dachbeschichtung, die für ein ausgewogenes Klima sorgt. Damit gehören Hitzestau in ausgebauten Dachgeschossen und unangenehme Temperaturen in den Wohnräumen jetzt der Vergangenheit an. Durch Cool-Roof werden die auf das Dach treffenden Infrarotstrahlen reflektiert, dadurch verringert sich die Wärmeentwicklung auf der Unterseite des Daches um bis zu 22° C.

Erstmals bietet Eternit auch ein regensicheres Unterdachsystem mit selbstklebenden Unterdeckbahnen inklusive Klebe- und Dichtbändern an. Die Vorteile: schnelle Verlegung, exzellente technische Produkteigenschaften und viele Extras, wie z.B. eine Antirutschbeschichtung bei der Unterdeckbahn 220.

RHEINZINK



In der heutigen Architektur besteht sehr oft der Wunsch, Fassaden und Dächer in einem System auszuführen. In der Umsetzung scheitert man aber häufig daran, dass das Anforderungsprofil für Dächer ein gänzlich anderes ist als das für Fassaden. Deshalb hat Rheinzink seine Fassadensysteme so angepasst, dass sie auch dem Anforderungsprofil eines Dachdeckungsmaterials gerecht werden. So kamen etwa die am Kitzsteinhorn beim Gletscherjet 3+4 im Fassadenbereich verwendeten Horizontalpaneele auch als Dachdeckung zur Anwendung. Der Gesamtaufbau wurde so ausgeführt, dass Wasser sicher über das Unterdach abgeleitet werden kann. Somit wurde ein regensicheres System mit der gewünschten Optik eines Paneels entwickelt.

TONDACH GLEINSTÄTTEN



Der neue Großformatziegel ALPINA ist bereits ab einer Dachneigung von 13° verlegbar, durch den großen Verschieberegion von ca. 30 mm in der Decklänge eignet sich der ALPINA optimal für Dachrenovierungen und Dachsanierungen. Außerdem weist er einen geringen Bedarf von nur 10,5 Stück pro m² auf und ist damit hinsichtlich Preis-Leistungs-Verhältnis in der Verlegung auch besonders vorteilhaft. Technisch kann der ALPINA mit einer sehr hohen Drucklast durch eine enge Steganordnung auf der Rückseite sowie eine optimale Wasserableitung durch den Wasserfalz und die Gesamtgeometrie des Ziegels überzeugen. Der neue Großformatziegel trotz selbst extremen Wettereinflüssen. Spezielle seitliche Einkerbungen sorgen für den optimalen Halt von herkömmlichen Sturmklammern.

»» DAS PRODUKT IST MITTEL ZUM ZWECK««

VON BERND AFFENZELLER

Report: Aktuell ist viel von Billigimporten aus dem Osten zu hören. Wie ist die Situation aktuell einzuschätzen?

Peter Jaksch: Das Problem gibt es, gar keine Frage, vor allem im Bereich der Massenprodukte. Aber als Nischenanbieter haben wir den Vorteil, dass wir einen ganz anderen Zugang zum Kunden haben. Interessant ist, dass in den Bereichen, in denen wir mit Isokorb und Tronsole tätig sind, die Billigkonkurrenz nicht aus dem Osten, sondern aus dem Süden und Westen kommt. Da gibt es einen neuen slowenisch-österreichischen Anbieter und ein Schweizer Unternehmen, das allerdings in Ungarn fertigt. Andererseits hat sich in Österreich, nicht nur wegen Schöck, sondern auch wegen anderer namhafter Mitbewerber, ein gewisser Qualitätsstandard entwickelt.

Report: Welche konkreten Schritte setzen Sie, um Ihre Kunden in Sachen Qualität zu sensibilisieren?

Jaksch: Da gibt es zwei Ebenen. Die emotionale, zwischenmenschliche Bindung zum Kunden und die fachliche. Die fachliche Kundenbindung decken wir über Zertifikate und zahlreiche Praxisversuche ab, um mehr als nur einen rechnerischen Nachweis für die Tauglichkeit unserer Produkte zu liefern.

Ganz wichtig ist auch das Thema Sicherheit. Denn auch wenn die Normen noch viel Freiraum lassen, muss uns bewusst sein, dass bei den Produkten Isokorb und Tronsole Menschenleben auf dem Spiel stehen.

Report: Wie preissensibel sind Ihre Kunden?

Jaksch: Die Herausforderung ist, dass der Isokorb etwa hinsichtlich Wär-

medämmung nur ein kleiner Teil der Gebäudehülle ist. Hier die Kunden zu Qualität zu sensibilisieren, ist gar nicht so einfach. Wir versuchen daher, sie dazu zu bringen, mehr auf die einzelnen Bauteile in der Fassade zu achten. Denn wenn ich heute einen Balkon ohne Isokorb durchbetonierte, brauche ich für dasselbe Ergebnis das hochwertigste Fenster am Markt plus eine um vier Zentimeter dickere Fassade.

Report: Ihr Produktportfolio reicht von Wärme- und Schalldämmung über Bewehrungstechnik bis zur Schalungstechnik. Welchen Umsatzanteil haben die einzelnen Bereiche?

Jaksch: Unser Hauptprodukt ist und bleibt der Isokorb. Der macht rund 80 Prozent unseres Umsatzes aus. Sehr erfreulich läuft auch das Geschäft mit dem Thermoanker. Und auch die Tronsole entwickelt sich gut.

Report: Gibt es Bestrebungen, dieses Verhältnis zu ändern? Wenn ein anderer Anbieter ähnliche Qualität zu einem günstigeren Preis liefern könnte, würde Schöck zwangsläufig Probleme bekommen ...

Jaksch: Wenn ein Produkt so dominant ist im Portfolio, birgt das natürlich Risiken. Ich muss aber dazu sagen, dass der Umsatzanteil des Isokorbs auch schon höher war. Produkte wie der Thermoanker und die Tronsole bringen Schritt für Schritt eine zunehmende Differenzierung in unser Portfolio.

Wenn ein Hersteller sich aber so intensiv mit einem Produkt beschäftigt wie wir mit dem Isokorb, ist man den Mitbewerbern immer zumindest einen Schritt voraus.



PETER JAKSCH, PROKURIST SCHÖCK, SPRICHT IM INTERVIEW MIT DEM BAU & IMMOBILIEN REPORT ÜBER BILLIGKONKURRENZ, DIE NICHT AUS DEM OSTEN, SONDERN AUS DEM SÜDEN UND WESTEN KOMMT, GIBT EINBLICK IN AKTUELLE FORSCHUNGSAKTIVITÄTEN UND SEINE PLÄNE ALS DESIGNIERTER NACHFOLGER VON GESCHÄFTSFÜHRER BRUNO MAUERKIRCHNER UND ERKLÄRT, WARUM SCHÖCK MEHR IST ALS EIN PRODUKTLIEFERANT.

Report: Sie heften sich auf die Fahnen, »innovative Baulösungen« zu liefern. In welche Richtung gehen die Forschungsanstrengungen?

Jaksch: Natürlich fließt immer noch viel in die Weiterentwicklung des Isokorbs, aber nicht nur. So wurde etwa unser Tronsolenprogramm, das noch von Herrn Schöck erfunden und entwickelt wurde, vor

»Der Markt fließt in unsere F&E-Aktivitäten immer stärker ein. Die Zeiten, wo man im stillen Kämmerchen ein Produkt entwickelt und dann damit den Markt überzeugen will, sind vorbei. Das kann zwar gut gehen, kann aber auch ordentlich schief gehen«, erklärt Peter Jaksch.

zwei Jahren erneuert und abgeändert. Da ist davor viel Zeit und Geld in die Forschung investiert worden.

Wir gehen auch immer mehr dazu über, den Markt in unserer F&E-Anstrengungen einfließen zu lassen. Die Zeiten, wo im stillen Kämmerchen ein Produkt entwickelt wurde und man anschließend damit den Markt überzeugen wollte, sind definitiv vorbei. Das kann zwar gut gehen,

kann aber auch ordentlich schief gehen. Deshalb basieren unsere Forschungsaktivitäten auf dem Feedback, das unsere Bauingenieure und Vertriebsmitarbeiter vor Ort bekommen. Diese Ideen werden dann zentral gesammelt und entsprechend priorisiert.

Report: Wie liegen aktuell die Prioritäten?

Jaksch: Derzeit geht es uns vor allem darum, die Anwendungsfelder abzudecken. Das Produkt ist dabei der Mittel zum Zweck. Wir wollen dem Kunden, Lösungen für seine jeweiligen Problemstellungen liefern und dabei auch über den eigenen Tellerrand blicken. Unser Know-how und unsere Beratungsleistung soll nicht beim Isokorb enden. Das wird von den Kunden auch sehr honoriert.

Report: Viel ist in letzter Zeit von einem vermeintlichen Paradigmenwechsel in der Branche – Stichwort Industrie 4.0, BIM – zu lesen. Wie zukunftsfit ist Schöck?

Jaksch: BIM hat natürlich auch in unserer Strategie 2020 einen hohen Stellenwert. Speziell in den Ländern, die zu den BIM-Vorreitern zählen wie USA, England oder die skandinavischen Ländern, sind wir schon recht gut aufgestellt. Damit sind diese IT-Themen insofern auch inhaltlich abgehandelt, dass sie auf den österreichischen Markt umgelegt werden können, wenn es dann hierzulande so weit ist.

Report: BIM ist das eine große IT-Thema. Wie weit ist Schöck mit der Digitalisierung der eigenen Prozesse?

Jaksch: Sie haben recht. BIM ist ein externes Instrument, Digitalisierung ein interner Prozess. Der ist bei uns schon sehr weit gediehen, es gibt Prozessstrukturen und Prozesslandkarten. Gerade in der Produktion ist durch den Einsatz verschiedenster IT-Werkzeuge heute bei uns alles vollkommen transparent. Sollte al-

so auf der Baustelle einmal etwas nicht so rund laufen, ist alles bis hin zu den Lieferanten nachvollziehbar.

Report: Bei Industrie 4.0 geht es immer auch um Effizienz- und Produktivitätssteigerungen. Was trauen Sie der Bauwirtschaft in dieser Hinsicht zu?

Jaksch: Die Bauwirtschaft ist eher eine träge Branche. Aber gerade in der Vorfertigung kann vieles noch optimiert werden. Überall dort, wo viel Handarbeit drinnen steckt und viel Flexibilität notwendig ist, wird es schwierig.

Auf der Baustelle passiert immer noch viel just-in-time. Eine Effizienzsteigerung ist nur dann möglich, wenn ich schon in der Planung einen hohen Wissensgrad habe und diesen auch umsetze. Deshalb kommt BIM ja auch aus den USA. Dort wird ein Projekt über Jahre geplant und dann wird die Planung 1:1 und rasch umgesetzt.

Report: Sie werden mittelfristig die Geschäftsführung von Bruno Mauerkirchner übernehmen. Welche Ziele setzen Sie sich? Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen?

Jaksch: Ich habe das Glück, dass ich auf die hervorragende Arbeit von Herrn Mauerkirchner aufbauen kann. Deshalb werde ich vieles auch belassen, wie es ist bzw. so weiterführen. Natürlich werde ich auch hier und dort Änderungen vornehmen. Was vor fünf Jahren richtig war, muss heute nicht zwangsweise Gültigkeit haben. Darum wird alles auf den Prüfstand kommen. Es ist mein Dogma, immer wieder die Frage zu stellen, ob unser Handeln noch zeitgemäß ist und dem entspricht, was der Markt braucht und will.

Ein großer Vorteil ist sicher, dass wir einen langjährigen Übergangsprozess haben und nicht von heute auf morgen eine neue Führung installiert wird. Denn das sorgt für Irritationen und Unsicherheit. ■

Die Optimierung von komplexen Arbeits- und Beschaffungsprozessen bildet einen wesentlichen Erfolgsfaktor im Facility Management. Der Weg führt dabei immer mehr zum digitalisierten Informations-Management. Der elektronische Datenaustausch bietet hier ein enormes Potenzial, das bereits einige Unternehmen für sich entdeckt haben.



Vom Facility- zum Informations-Management

Facility Management ist weit mehr als nur Gebäudemanagement oder technische Betriebsführung – echtes FM ist das Bindeglied zwischen Mensch, Arbeitsplatz und Technologie. Dahinter liegt eine Vielzahl unterschiedlicher, oft sehr diffiziler Arbeits- und Beschaffungsprozesse, die wiederum oft ein hohes Ausmaß an Zeit und Ressourcen erfordern. Zudem kommt, dass durch den mittlerweile hohen Technisierungsgrad der Gebäude auch der Umfang an Daten zunehmend komplexer und somit auch der Dokumentationsaufwand größer wird. »Das Immobilienmanagement wird sich zu einem Informationsmanagement entwickeln. Dieses Informationsmanagement betrifft alle Lebenszyklusphasen eines Gebäudes, also die Planung, Errichtung, den Betrieb und den Umbau des Gebäudes«, so Alfred Waschl, Präsident der IFMA (Inter-

national Facility Management Association) Austria. Die Themenbereiche für den Einsatz von digitalen Tools reichen von Energie, Sicherheit, Arbeitsschutz über Budget, Gewährleistung, Umzug, Vermarktung, Vergabe, Vermietung, Ausschreibung bis hin zu Störungsbehebung, Flächenmanagement, Reinigung und Kostenplanung.

Nimmt man einzelne Prozesse aus diesen Bereichen genauer unter die Lupe, zeigt sich meistens ein enormes Verbes-

Der Dokumentationsaufwand bei Gebäuden nimmt zu.

serungspotenzial. Genau dieses Potenzial haben in den letzten Jahren bereits einige Unternehmen im Facility Management

Vorteile durch EDI im Facility Management

- **Optimierung** von Beschaffungsprozessen
- **Automatisierter** Informationsaustausch
- **Zentralisierte** Verwaltung
- **Viele** individuelle Lösungsmöglichkeiten unter Nutzung einer einzigen EDI-Plattform
- **Elektronischer** Datenaustausch von Stromrechnungen und Verbrauchsdaten (Energieeffizienzgesetz)
- **Automatisierte** Rechnungslegungsprozesse
- **Korrekte** und aktuelle Artikelstammdaten durch Zugriff auf PRICAT (inkl. automatisierte Übermittlung LMIV-relevanter Daten)
- **Zeit-** und Kostenreduktion
- **Hohe** Datenqualität und Transparenz



Mit elektronischem Datenaustausch Prozesse optimieren.

Datenaustausch (EDI) als Basis einer professionellen integrierten Energiebuchhaltung, um Rechnungs- und Verbrauchsdaten von insgesamt 1.500 Spar-Filialen mit verschiedenen Energieversorgern in automatisch weiter verarbeitbarer Form zu erhalten. Franz Hölzl zeigt sich als Leiter Nachhaltigkeit bei Spar erfreut: »Der elektronische Datenaustausch ermöglicht uns nicht nur eine gesetzeskonforme Umsetzung des Energieeffizienzgesetzes, sondern bietet durch den Zugriff auf sämtliche Verbrauchsdaten viel Potenzial für weitere energiesparende Maßnahmen.«

>> Effizientes Warenmanagement <<

Effizienz ist auch das große Thema im Bereich Warenmanagement innerhalb des Facility Managements. Die darin liegenden Logistikprozesse weisen aufgrund der großen Vielfalt an Produkten gepaart mit unterschiedlichen Kundenanforderungen zumeist eine hohe Komplexität auf. So werden zum Beispiel von Sodexo Österreich täglich rund 400.000 Endkunden mit einer Vielzahl an unterschiedlichen Beschaffungsprozessen betreut. Zur Optimierung der Bestellprozesse in der Warenbeschaffung setzt Sodexo im Bereich Catering bereits seit 2010 auf EDI. Die Basis bildet dabei der Austausch von Artikelstammdaten, der durch den Zugriff auf den elektronischen Preiskatalog (PRICAT) ermöglicht wird. So entfällt eine manuelle Artikelpflege, da mithilfe von EDI ein automatisiertes Update des PRICAT erfolgt – Änderungen am Produkt werden in Echtzeit eingespielt. Damit wird die Datenqualität und Transparenz in der gesamten Warenbeschaffung erhöht und man spart gleichzeitig Zeit und Ressourcen.

>> Sicherheit mit richtigen Daten <<

Der Austausch von Daten bestimmt im Facility Management die unterschiedlichsten Arbeits- und Beschaffungsprozesse, deren Optimierung als wesentlicher Erfolgsfaktor gilt. Vor allem in jenen Bereichen, wo Sicherheit gefragt ist. IGEFA, der in 23 europäischen Ländern ansässige Vollausstatter für Facility Services, setzt neben dem EDI-Datenverkehr im Bestell-

wesen nun weitere Schritte in der Digitalisierung von Prozessen.

Dabei geht es zum Beispiel um die Übermittlung eines Links zur Darstellung von Bildern zum entsprechenden Artikel. Darüber hinaus ist die Einbettung eines Links zum Aufruf von Warnhinweisen und Gebrauchsanweisungen für Reinigungsmittel geplant. Dabei wird das gesamte Sortiment von Reinigungsmaschinen, -chemie und -equipment übermittelt. Die Korrektheit dieser Daten ist entscheidend, um die richtige



Auch Security-Dienste können durch den Einsatz digitaler Tools deutlich effizienter arbeiten.

Verwendung durch die Mitarbeiter zu gewährleisten und Flächenschäden oder gar eine Gesundheitsgefährdung zu verhindern.

Anhand all dieser Beispiele lassen sich das enorme Potenzial und die individuellen Lösungsmöglichkeiten für den Einsatz von EDI im Facility Management erkennen. Das bestätigt auch Björn Neumann, der beim EDI-Anbieter EDITEL schon einige erfolgreiche Projekte in diesem Bereich umgesetzt hat: »Standardisierter Elektronischer Datenaustausch oder auch EDI ist ein verhältnismäßig neues Thema im Facility Management. Der erfolgreiche Einsatz in der Warenbeschaffung gibt immer wieder Ideen für neue Anwendungsbereiche. Wir werden hier sicher in den nächsten Jahren noch einiges auf die Beine stellen können.« ■

erkannt, die mithilfe individueller Lösungen in Form von Elektronischem Datenaustausch (kurz EDI) Prozesse optimiert haben. So unterstützt EDI zum Beispiel bei der Umsetzung des Energieeffizienzgesetzes als Basis einer professionell integrierten Energiebuchhaltung.

>> Energieeffizienz als zentrales Kriterium <<

Steigende Energiepreise, verschärfte gesetzliche Anforderungen und die Vorteile eines »grünen« Images machen die Energieeffizienz immer mehr zu einem zentralen Thema im Facility Management. In den Mittelpunkt rücken dabei intelligente Betreibermodelle, die Betriebs- und Folgekosten niedrig halten. Vor allem Facility Manager sind gefordert, mit neuen Konzepten auf diese veränderten Anforderungen zu reagieren. So nutzt SPAR Österreich den Elektronischen

best



Immer mehr Unternehmen erkennen, dass Facility Management mehr ist als Gebäudereinigung und Bewachungsdienste. Erlaubt ist, was gefällt. **Der Bau & Immobilien Report** hat führende FM-Anbieter nach aktuellen Referenzen befragt.

DUSSMANN: TIROLER LANDESTHEATER

Seit August 2015 zeichnet Dussmann für die Reinigung des Tiroler Landestheater verantwortlich. Insgesamt zwölf Dussmann-Mitarbeiter sind für das gesamte Theater mit rund 14.000 m² Fläche im Einsatz. Dazu zählen die Bühne, Probebühnen, das Zuschauerhaus, Foyer und Allgemeinflächen, Verwaltungstrakt, Werkstätten sowie die Schneiderei. Die Bühne wird zweimal pro Tag gereinigt, da am Vormittag meistens Proben stattfinden. Bei den Bühnendekorationen ist dabei besondere Vorsicht notwendig. Wenn bei den Vorstellungen in den Pausen der Vorhang fällt, werden dahinter bei Bedarf Dussmann-Mitarbeiter aktiv, um die Bühne für den nächsten Akt vorzubereiten. Für die gepolsterten Sitze und die Teppichböden des Zuschauerhauses werden Spezialsauger verwendet, der Marmor wird mit Spezialpads auf Hochglanz poliert. Alle Reinigungsmittel sind zertifizierte Ökoprodukte. Zweimal jährlich werden auch ca. 3.000 m² Fensterfläche mit Steigereinsatz gereinigt. ■



Kunde: Tiroler Landestheater
Leistungsumfang: Reinigung
Vertragsbeginn: August 2015
Vertragsdauer: k.A.

Besonderheiten: Individuelle Herausforderungen und die Komplexität eines Theaterbetriebs – von den unterschiedlichen Reinigungszeiten bis hin zu speziellen Reinigungsbereichen, die nicht der Norm entsprechen, wie zum Beispiel der Bühne.

50



FIRST FACILITY: SECHS RAIFFEISEN-STANDORTE

15 Jahre hat die Zusammenarbeit zwischen der HYPO NOE First Facility GmbH und Raiffeisen bereits am Buckel. 2015 konnte sich die 100%-Tochter der HYPO NOE Gruppe den ausgeschriebenen Raiffeisen-Auftrag für insgesamt sechs Standorte im zweiten Wiener Gemeindebezirk erneut sichern. Ausschlaggebend war trotz starker Konkurrenz und Preisdruck die eingespielte Zusammenarbeit auf höchstem Qualitätsniveau. Das Paket mit umfassenden gebäude- und nutzerbezogenen Dienst- und Serviceleistungen beinhaltet die übergeordnete Objektleitung, Betriebsführung, Facility Service Management und operative Facility-Service-Leistungen. Dafür werden insgesamt rund 40 MitarbeiterInnen u.a. im Raiffeisenhaus am Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz im Einsatz sein. ■

Kunde: Raiffeisen Organisation
Leistungsumfang: Technisches Facility Management
Vertragsbeginn: Start 2000 mit Verlängerung seit 2015
Vertragsdauer: 5 Jahre
Besonderheiten: u.a. Passiv-Bürohochhaus

Fotos: beigestellt, Toni Pappersberger, capatext



PORREAL: ERSTE CAMPUS

Anfang des Jahres hat die Besiedelung des Erste Campus am Wiener Hauptbahnhof begonnen. Heute arbeiten fast 4.000 Menschen im neuen Headquarter der Erste Group Bank AG. Die vier Bauteile wurden nach einem Open-Space-Konzept errichtet. Damit sind Änderungen in Arbeitsprozessen oder neue Zuordnungen von Arbeitsbereichen auch nachträglich jederzeit ohne großen baulichen Aufwand realisierbar. Das Gebäude wurde zudem durchgängig barrierefrei geplant. Das technische und infrastrukturelle Facility Management des Komplexes hat Anfang des Jahres die Porreal GmbH übernommen. Der Auftragsumfang umfasst das Managen und Erbringen von technischen Dienstleistungen und Instandhaltungen, die Betriebsführung, das Gewährleistungsmanagement, das Energiemanagement sowie die Koordination der Logistikprozesse im Gebäude. ■



Auftraggeber: Erste Group Bank AG
Leistungsumfang: Technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement
Vertragsbeginn: Jänner 2016
Vertragsdauer: laufend
Besonderheiten: u.a. Betriebsführung, Gewährleistungsmanagement, Energiemanagement, Koordination der Logistikprozesse

HSG ZANDER: CITY GATE

Seit seiner Eröffnung im Jahr 2015 wird das City Gate von der HSG Zander GmbH betreut. Der FM-Dienstleister kümmert sich um das Einkaufszentrum, die Garagen sowie die 1.100 Wohnungen. Das Leistungsspektrum im Bereich Shoppingcenter umfasst das technische FM, Brandschutzorganisation, Garagenbetriebsführung, infrastrukturelles FM, Projektmanagement und das kaufmännische FM. Im Bereich Wohnbau führt der FM-Dienstleister das technische FM, Brandschutzorganisation sowie das infrastrukturelle FM aus. ■

Kunde: Citygate Shopping GmbH & Wohnungseigentümergeinschaft CityGate
Leistungsumfang: Technisches FM, Infrastrukturelles FM, Brandschutzorganisation, Garagenbeauftragte, Projektmanagement,

Property Management
Vertragsbeginn: 2015
Vertragsdauer: laufend
Besonderheiten: Multifunktionales Gebäude (Büro, Shoppingcenter, Wohngebäude)

IFM: STAFA TOWER VIENNA

Kunde: MH 120 Immobilienanlage GmbH bzw. CBRE Global Investors
Leistungsumfang: Technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement
Vertragsbeginn: September 2015
Vertragsdauer: 40 Monate
Besonderheiten: 104 Jahre altes Gebäude, das nach umfangreicher Sanierung LEED-zertifiziert wurde.

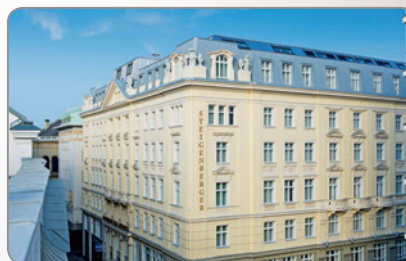


51

Die IFM Immobilien Facility Management und Development GmbH zeichnet für das technische und infrastrukturelle Gebäudemanagement des La Stafa-Gebäudes in der Wiener Mariahilfer Straße verantwortlich. Der charakteristische Rundbau, 1911 als »Mariahilfer Zentralpalast« oder »Gemeinschaftswarenhaus« und erstes Wiener Kaufhaus eröffnet und später in »Stafa« umbenannt (»Staatsangestellten-Fürsorgeanstalt«), wurde jüngst von den BEHF Architekten modernisiert. Nach der Sanierung wurde das 104 Jahre alte Gebäude im Jahr 2015 LEED PLATIN zertifiziert, der höchsten Green-Building-Stufe. Der nunmehrige »Stafa Tower Vienna« beherbergt das Hotel Ruby Marie sowie in den unteren Etagen Einzelhandelsgeschäfte. IFM stellt den Brandschutzbeauftragten, den Aufzugswart für den allgemeinen Lieferantenaufzug und kümmert sich unter anderem um Instandhaltung und Instandsetzung der allgemeinen technischen Anlagen, die Reinigung und Abfallwirtschaft des Gebäudes sowie das technische Gebäudemanagement für diverse Mieter. ■

WISAG: STEIGENBERGER HOTEL HERRENHOF

Im technischen Gebäudemanagement müssen einzelne Abläufe wie filigrane Zahnräder ineinandergreifen. Das gilt vor allem für den Hotelbetrieb, denn die Gäste merken sofort, wenn die Abläufe nicht exakt aufeinander abgestimmt sind. Deshalb vertraut das Steigenberger Hotel Herrenhof in Wien bereits seit 2009 auf die Leistungen der WISAG. So entstehen gepaart mit effizienter Organisation der Gebäudetechnik optimale Rahmenbedingungen für den Gast sowie für das Hotel selbst. Durch die genutzten Synergieeffekte werden Kosten optimiert und ein angenehmer Aufenthalt für die Hotelgäste garantiert. ■



Kunde: Steigenberger Hotel Herrenhof Wien
Leistungsumfang: Technisches Gebäudemanagement
Vertragsbeginn: 2009
Vertragsdauer: laufend
Besonderheiten: Einrichtungen im 5 Sterne-Standard pflegen

STO WDVS leben länger

Wissenschaft und Praxis zeigen: WDVS-Lebenserwartung weit höher als bisher angenommen. Die älteste Wärmedämmung Österreichs stammt aus dem Hause Sto – und sie erfüllt ihre Aufgabe seit 50 Jahren einwandfrei.

Gerüchte über kurze WDVS-Lebensdauer halten sich hartnäckig. Deshalb haben sich Bauphysikexperten des Fraunhofer Instituts die Systeme jetzt genauer angesehen und konnten beweisen, dass eine Lebenserwartung von über 50 Jahren kein statistischer Ausreißer ist, sondern bei korrekter Pflege und Wartung sogar der Regelfall.

Bestätigung erhalten die Fraunhofer-Forscher aus der Praxis. Schon 1966 wurde in Lustenau ein Mehrfamilienwohnhaus mit einer Sto-Wärmedämmung ausgestattet. Das war damals eine Neuheit und auch ein Experiment, denn niemand wusste, wie sich so ein System auf längere Sicht bewähren würde. Entgegen aller Skepsis steht die gedämmte Fassade heute noch und dämmt so effizient wie am ersten Tag.



In Lustenau wurde 1966 ein Mehrfamilienhaus mit einer Sto-Wärmedämmung ausgestattet. Viele waren damals skeptisch, aber das System dämmt heute noch genauso effizient wie zu Beginn.



Die Außenansichten der Etihad Türme werden geprägt von Vorhangfassaden aus Aluminiumprofilen und graublau beschichteten Sonnenschutzgläsern.

Fünf gläserne Skulpturen

Ein Ensemble aus fünf gläsernen Monolithen zielt seit kurzem die ständig wachsende Skyline von Abu Dhabi. Aufgrund ihrer vollständig verglasten Vorhangfassaden, die mit dem System Schüco UCC 65 SG realisiert wurden, ragen die »Etihad Türme« dynamisch und leicht in einen nahezu immer blauen Himmel, den sie selbst nochmals in ihren Fassaden reflektieren.

Das Ensemble der Etihad-Türme besteht aus insgesamt fünf Türmen, die zwischen 54 und 74 Etagen hoch sind. Der höchste Turm misst 305 Meter. Neben einem Hotel- und einem Büroturm gehören in drei »Wohntürmen« knapp 900 luxuriöse Apartments sowie einige Penthäuser zum Raumangebot, das eine Gesamtnutzfläche von rund 500.000 m² umfasst. Ihren spektakulären skulpturalen Effekt erzielen die Etihad-Türme in der Außenansicht über ihre durchgängigen Structural-Glazing-Fassaden. Hierbei handelt es sich um Vorhangfassaden aus schlanken Aluminiumprofilen und großflächigen, graublau beschichteten Glaselementen. Die Gesamtfläche dieses Fassadentyps, der als objektspezifische Sonderlösung auf Basis des Systems Schüco UCC 65 SG realisiert wurde, beträgt 135.000 m². Ebenfalls als Sonderlösung wurde die Podiumsfassade im Sockelbau erstellt. Dort ist das System Schüco AOS SG zu einer 6.000 m² großen Structural-Glazing-Fassade mit punktgehaltenen Glaselementen ausgebaut.

EGGER WÖRGL

Weltgrößter Dünnsplanplattenhersteller feiert Jubiläum

Über 600 Mitarbeiter, Familienangehörige und Pensionisten feierten gemeinsam ein halbes Jahrhundert Egger Wörgl.



Über 400 Interessierte ließen sich beim großen Geburtstagfest Werk, Maschinen und Produkte zeigen und erklären.

Anfang Juni 1966 erstand Fritz Egger senior das damals wirtschaftlich angeschlagene Weichfaserplattenwerk in Wörgl. Mit diesem Schachzug sicherte er gleichzeitig das Überleben des Werks und die Rohstoffversorgung der Werke St. Johann und Wörgl. Wörgl stellt auch, als erstes gekauftes Werk, den Beginn des Wachstums von Egger dar. Harte Arbeit und gelebte Egger-Kultur, eine Mischung aus konsequenter Qualitätskontrolle und familiärer Atmosphäre, ermöglichten den Aufstieg von Egger Wörgl zum weltweit größten Hersteller von Dünnsplanplatten.

Über 400 Interessierte ließen sich Werk, Maschinen und Produkte zeigen und erklären. Auf dem „EGGER läuft“-Parcours wurden insgesamt 257,40 Kilometer zurückgelegt und damit eine Spendensumme von insgesamt 1.287 Euro erlaufen.



Der ACO Golf Cup ist eines der sportlichen Highlights der Baubranche.

6. Golf Cup

Nahezu gänzlich trocken ging der 6. ACO Golf Cup im Golfclub Föhrenwald in Wiener Neustadt über die Bühne. Rund 70 Teilnehmer lieferten sich ein spannendes Turnier.

Wer es wagte, konnte sich zu Beginn an der Jux-Challenge beteiligen. Ziel dieser Übung war es, mit nur drei Versuchen die Golfbälle optimal über eine Entwässerungsrinne in einer Kiesstabilisierungsmatte zu platzieren. Die Challenge konnte Christian

Mannsberger (Baumeister Josef Panis) für sich entscheiden und durfte sich über den Gewinn eines hochwertigen Baustellenradios freuen. Um 12.30 Uhr starteten die ersten beiden Flights von Loch 1 und Loch 10, selbst ein kurzer Regenschauer konnte der guten Stimmung keinen Abbruch tun. Andreas Binder, Marketingleiter der ACO GmbH, überreichte die Trophäen im Anschluss an das Abendessen im Restaurant des Golfclubs Föhrenwald. Nach der Siegerehrung fand das Turnier einen gemächlichen Ausklang auf der Terrasse des Golfclubs. ■

Die europäische Fassade 2016

36 Finalisten aus 22 Baunit-Ländern standen beim großen Baunit Life Challenge-Finale in der Endauswahl. Die Slowakei holte sich den Hauptpreis, Österreich siegte in der Kategorie »Thermische Sanierung«.

Baunit verlieh am Donnerstag, den 2. Juni 2016, im eindrucksvollen Rathaus von Madrid den Baunit Life Challenge Award für die europäische Fassade des Jahres. Zwölf international anerkannte Architekten ermittelten in der finalen Jury-Sitzung die Gewinner in den Kategorien Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus, Nicht-Wohnbau, Thermische Sanierung und Historische Renovierung sowie in der Sonderkategorie Fassadenstruktur. Zum Gesamtsieger und damit zum Baunit-Challenge-Gewinner wurde das slowakische Projekt »Kindergarten Limbach« des Architektenteams Martin Rezník, Matúš Polák und Juraj Makov gekürt. Aus österreichischer Sicht gab es allen Grund zum Jubeln: Die Residenz Josefstadt Hamerlingpark siegte in der Kategorie »Thermische Sanierung«. ■



Der Hauptpreis der Baunit Life Challenge ging an das slowakische Projekt »Kindergarten Limbach«, die Kategorie »Thermische Sanierung« holte die Residenz Josefstadt Hamerlingpark. ■

FENSTER

Kosten im Lebenszyklus

Der österreichische Arbeitskreis Kunststofffenster ÖAKF bietet seit kurzem ein kostenloses Excel-Tool an, das einen korrekten Vergleich von langfristigen Investitionen ermöglicht.

In den allermeisten Fällen werden Fenster dann getauscht, wenn auch die gesamte Gebäudehülle erneuert wird. Dies erfolgt bei Mehrfamilienhäusern erfahrungsgemäß etwa alle 45 Jahre. Diese Nutzungsdauer ist unabhängig vom Material der Fensterprofile – Kunststoff, Holz oder Metall.

Bei solch langen Zeiträumen spielt die Zinseszinsrechnung eine große Rolle. Erschwerend kommt hinzu, dass die genaue Gebäudestandzeit in der Regel nicht im Vorhinein feststeht. In diesem Fall verlangt die Investitionsrechnung den Vergleich auf Basis von Annuitäten, das sind rechnerische Jahreskosten, die neben Anschaffung und Umbau/Entsorgung auch Inflation, Kredittilgung und laufende Arbeiten (Instandsetzung) beinhaltet.

Diese aufwendige Berechnung erledigt das o.e. Excel-Tool automatisch »im Hintergrund«. Bis zu fünf Varianten kann der Kostenrechner gleichzeitig auswerten und die Ergebnisse in grafischer Form nebeneinander zum Vergleich darstellen. Mit dem Fensterkostenrechner des ÖAKF können Bauträger, Vermieter oder private Eigner von Wohnobjekten einfach und schnell Kostenvergleiche für neue Fenster und Türen selbst erstellen. Anschaffungspreis, Wartungsintervalle, Nutzungsdauer etc. gibt ausschließlich der Anwender ein und kann sich somit selbst ein unabhängiges Bild über die Kosten machen. ■

Kommentar



Handwerkerbonus wird fortgesetzt

Seit 1. Juni 2016 kann eingereicht werden. Die Hintergründe und rechtlichen Details erklärt Johannes Ruhs, SOT Süd Ost Treuhand /Libertas Intercount Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, in einem Gastkommentar.

54



»Nur bei schwachem Wirtschaftswachstum wird der Handwerkerbonus auch 2017 fortgeführt.«

Johannes Ruhs
SOT
Süd Ost Treuhand/
Libertas Intercount
Wirtschaftsprüfung und
Steuerberatung.

Als Maßnahme gegen Schwarzarbeit

bei den Handwerkerleistungen und Dienstleistungen im haushaltsnahen Bereich und der angespannten Situation im Bausektor hat der Nationalrat am 18. Mai 2016 die Verlängerung des am 31. Dezember 2015 ausgelaufenen Handwerkerbonus beschlossen. Gefördert werden Leistungen, die nach dem 31. Mai 2016 und vor dem 31. Dezember 2017 begonnen werden. Die genauen Richtlinien werden derzeit noch ausgearbeitet, aus der Gesetzesnovelle geht jedoch bereits hervor, dass die Förderung, wie zuvor, durch einen Zuschuss in der Höhe von 20 Prozent der förderbaren Kosten erfolgt. Der minimale Rechnungsbetrag darf 200 Euro netto betragen, maximal können 3.000 Euro netto an förderbaren Kosten geltend gemacht werden, daher können maximal 600 Euro gefördert werden. Insgesamt sollen für diese Förderungen, einschließlich der Verwaltungskosten, rd. 40 Mio. Euro für die Jahre 2016 und 2017 zur Verfügung stehen. Fortgeführt wird die Aktion im Jahr 2017 allerdings nur dann, wenn in 2016, im Vergleich zum Vorjahr, die reale Veränderung des Bruttoinlandsproduktes in den ersten drei Quartalen unter 1,5 % liegt, also ein schwaches Wirtschaftswachstum vorliegt.

>> Wer zuerst kommt, mahlt zuerst <<

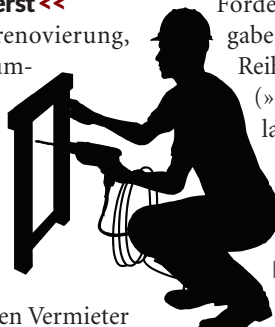
Gefördert werden Wohnbaurenovierung, Wohnbauerhaltung und Wohnraummodernisierung, wenn der Förderwerber die Wohnung selbst bewohnt. Arbeiten an Garagen, Außenanlagen oder Zweitwohnsitzen können nicht eingereicht werden. Erfolgte die Beauftragung eines Unternehmens mit entsprechendem Gewerbeschein durch den Vermieter

oder durch eine Wohnungseigentumsgemeinschaft, muss der Förderungswerber die auf ihn anteilig entfallenden Kosten nachweisen. Gefördert werden nur die Kosten für die reine Arbeitsleistung, inklusive Fahrtkosten. Materialkosten oder Kosten der Entsorgung können nicht eingereicht werden. Für die Leistung muss eine Rechnung im Sinne des Umsatzsteuergesetzes ausgestellt werden, die Kosten für die reine Arbeitsleistung und die Fahrtkosten müssen gesondert ausgewiesen sein. Es muss nachgewiesen werden, dass die Zahlung auf das Konto des leistenden Unternehmers erfolgt ist. Aufgrund der mittlerweile gültigen Registrierkassenpflicht für Handwerker kann dieser

»Gefördert wird nur die reine Arbeitsleistung.«

Nachweis auch durch einen entsprechenden Zahlungsbeleg erfolgen. Somit ist eine bar bezahlte Handwerkerleistung per se nicht mehr von der Förderung ausgeschlossen.

Einen Förderantrag können nur natürliche Personen stellen, dies wird voraussichtlich ab Juli 2016 bei den Bausparkassen möglich sein. Da der Förderungszeitraum mit 1. Juni 2016 bereits begonnen hat, empfehlen wir, anstehende Projekte ehestmöglich in Angriff zu nehmen um rasch den Förderantrag stellen zu können. Die Vergabe der Förderungen wird wieder in der Reihenfolge der einlangenden Ansuchen (»first-come-first-served«) erfolgen, so lange, bis der maximale Auszahlungsbetrag von 20 Mio. Euro für 2016 erschöpft ist.



Der Fördertopf wird nach dem »first-come-first-served«-Prinzip ausgeschöpft.

BAU!MASSIV!

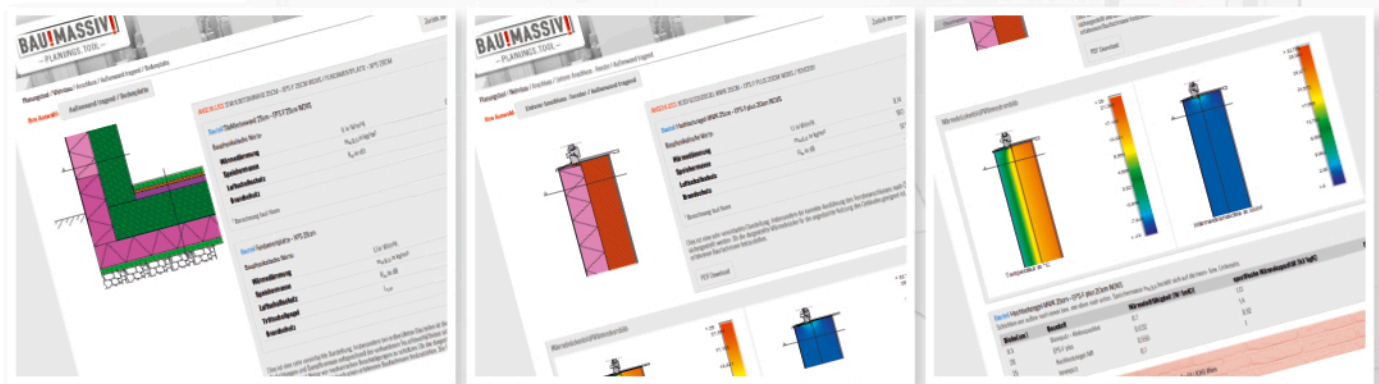
– PLANUNGS.TOOL –

**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





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 Bau-dienstleistungen. 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.