

bau+
immobilien

Ausgabe 02 | 2017



Report

DER GROSSE REPORT- BRANCHENCHECK

16

Die Umsatzentwicklung von 2013 bis 2018.
Zehn Branchen und Warengruppen
unter der Lupe.



22

Digitalisierung

Eine aktuell laufende Studie erhebt die Potenziale der Digitalisierung im Bauwesen. Die ersten Ergebnisse.

26

Wohnbauförderung

Woher die Gelder kommen, wofür sie verwendet werden. Die Bundesländeranalyse.

42

Dämmstoffmarkt

Der Abwärtstrend ist gestoppt, 2016 markiert den Wendepunkt. Und es wird sogar noch besser.

WAS WIR DER UMWELT TÄGLICH AN HEIZÖL ERSPAREN!



Jedes Jahr helfen unsere Kunden mit unseren Dämmstoffen rund 57 Mio. Liter Heizöl einzusparen oder anders gesagt: 720 Fässer Heizöl täglich! Damit tragen sie dazu bei, dass unsere Umwelt ein bisschen „grüner“ wird.



»Dämmt besser. Denkt weiter.«

EDITORIAL



BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

Und sie bewegt sich doch!

Die letzten Jahre waren für die heimische Bauwirtschaft nicht einfach, teilweise empfindliche Umsatzrückgänge die Folge. Erst im letzten Jahr schien endlich Bewegung in die Branche zu kommen. Die Stimmung wurde spürbar besser und viele Unternehmen erzählten uns, dass auch die Zahlen wieder stimmen. Der *Bau & Immobilien Report* wollte es genau wissen und hat sich deshalb mit dem Marktforschungsinstitut Kreuzer Fischer und Partner zusammengetan und die Umsatzentwicklung in zehn Branchen und Warengruppen analysiert. Das Ergebnis ist eindeutig und bestätigt, was viele dachten. Bis 2015 ging es für fast alle bergab, 2016 war das Jahr der Konsolidierung und 2017 und 2018 dürfen alle analysierten Branchen mit teils satten Umsatzzuwächsen rechnen. Die Detailergebnisse finden Sie ab Seite 16.

Weniger Erfreuliches gibt es in Sachen Wohnbauförderung. Unsere alljährliche Bundesländeranalyse zeigt, dass nur drei Bundesländer die Wohnbauförderbudgets für 2017 erhöht haben. In einem Bundesland blieb alles beim Alten, aber gleich fünf haben gegenüber 2016 Reduktionen vorgenommen. Mehr dazu ab Seite 26.

bau+immobilien Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



14 IM INTERVIEW: AK-Präsident Rudi Kaske über Wohnbauförderung, Lohndumping und Arbeitszeiten.



16 REPORT- BRANCHENCHECK. Umsatzentwicklung 2013 bis 2018: Zehn Branchen unter der Lupe.



42
Wende für Dämmstoffe

Jahrelang dominierten die negativen Schlagzeilen. Jetzt scheint der Turnaround geschafft.



54
Best of Immobilien

Die nationalen und internationalen Vorzeigeprojekte der heimischen Immobilienentwickler.

- 4** **Inside.** Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche.
- 12** **Fragen an die Politik.** Thema: Bürokratieabbau.
- 22** **Digitalisierung.** Studie über die Potenziale im Bauwesen.
- 23** **BIM-Tagebuch.** Details und Hintergründe von Klaus Lengauer, A-Null.
- 26** **Wohnbauförderung.** Woher die Gelder kommen, wohin sie gehen.

- 30** **Im Interview.** Christian Weinhapl & Franz Kolnerberger.
- 34** **Brandschutz.** Wie man die Feuergefahr deutlich reduzieren kann.
- 46** **Im Interview.** Robert Novak, Präsident ÖXPS.
- 48** **BAU 2017.** Rückblick auf die wichtigste Messe der Baubranche.
- 58** **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 Lektorat: Mag. Rainer Sigi 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, Lienfeldergasse 58/3, A-1160 Wien, Telefon: (01) 902 99-0 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: (01) 902 99-0 Fax: (01) 902 99-37 E-Mail: office@report.at Website: www.report.at



Fotos: Report, Sebastian Philipp, beigestellt



Wir sind Ihr kompetenter Partner für das Integrierte Managementsystem:

- Steigern Sie Ihre Kundenzufriedenheit, Rechtssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit.
- Senken Sie Ihre Fehlerquoten, Kosten und Schwachstellen.



www.qualityaustria.com

EMISSIONSHANDEL

Aufatmen in der Stahl- und Zementindustrie

Das Europäische Parlament hat eine Verknappung der CO₂-Emissionszertifikate beschlossen, allerdings in deutlich geringerem Ausmaß als vom Umweltausschuss gefordert.

Kurz vor Weihnachten hat der EU-Umweltausschuss für großes Aufsehen gesorgt, als eine Verknappung der CO₂-Emissionszertifikate um 2,4 % ab 2021 statt der aktuell geltenden 1,74 % gefordert wurde. Für die europäische Stahl- und Zementindustrie hätte diese Forderung laut der deutschen EU-Abgeordneten Renate Sommer »existenzbedrohende Auswirkungen gehabt, weil diese Industrien ihre Emissionen kaum noch reduzieren können«. Das EU-Parlament hat sich jetzt für einen Kompromiss aus Klimaschutz und industrieller Wettbewerbsfähigkeit entschieden. Zwar wird der sogenannte »lineare Verringerungsfaktor« erhöht, allerdings nur um 2,2 % statt der geforderten 2,4 %. Der neue Faktor wird fortlaufend überprüft, mit der Absicht, ihn frühestens 2024 auf 2,4 % zu erhöhen, heben die Abgeordneten hervor. »Das Plenum des Europäischen Parlaments hat den vom Umweltausschuss angestrebten Rauswurf der Zementindustrie aus der Zertifikate-Zuteilung wieder korrigiert«, zeigt sich Sebastian Spaun, Geschäftsführer der Vereinigung der österreichischen Zementindustrie VÖZ, erleichtert. ■



Trotz Umsatzrückgang wird die Strabag voraussichtlich auch im Geschäftsjahr 2016 die anvisierte EBIT-Marge von 3 % erreichen.

Licht und Schatten

Die Strabag hat erste Zahlen für das Geschäftsjahr 2016 bekannt gegeben. Demnach wird mit einem Umsatzrückgang von 6 % gerechnet. Das Ziel der Mindest-EBIT-Marge von 3 % sollte aber erreicht werden. Ein Rekordauftragsbestand von 14,8 Milliarden Euro lässt zudem ein erfolgreiches Jahr 2017 erwarten.

Es waren vor allem die Länder, die 2015 eine besonders positive Entwicklung genommen haben, wie die Slowakei, Polen oder Tschechien, die 2016 mit einem entsprechenden Leistungsrückgang für den Umsatzverlust von 6 % auf 13,5 Milliarden Euro gesorgt haben. Die Kernmärkte Österreich und Deutschland zeigten hingegen eine gute Performance und bestätigten auch 2016 das hohe Niveau.

Bemerkenswert ist auch der aktuelle Auftragsbestand, der mit einem Plus von 13 % das Rekordhoch von 14,8 Milliarden Euro erreichte. Dieser Rekordauftragsbestand lässt 2017 wieder eine positive Entwicklung bei der Leistung erwarten: Vorstandsvorsitzender Thomas Birtel rechnet mit einem Anstieg von zumindest 4 % auf rund 14 Milliarden Euro. Das von der Strabag ausgegebene Ziel, ab 2016 nachhaltig eine EBIT-Marge von mindestens 3 % zu erreichen, wird laut Unternehmen voraussichtlich auch 2016 erreicht – selbst wenn positive Einmaleffekte aus dieser Periode nicht berücksichtigt werden. Aber die Anstrengungen, das Risikomanagement weiter zu verbessern und die Kosten zu senken, machten sich laut Strabag bereits positiv im Ergebnis bemerkbar. ■

news in kürze



IMPLENIA

Gutes Ergebnis 2016

IMPLENIA WEIST FÜR das Geschäftsjahr 2016 einen konsolidierten Umsatz von 3,07 Mrd. Euro aus, nach 3,09 Mrd. Euro im Jahr 2015. Das EBITDA kletterte im Berichtszeitraum auf den Rekordwert von 156,2 Mio. Euro (+3,0 %). Die EBITDA-Marge konnte von 4,9 auf 5,1 % gesteigert werden. Der Auftragsbestand liegt bei rund 5 Mrd. Euro.

STANDORTWECHSEL

Zementindustrie zieht um

DIE VEREINIGUNG DER Österreichischen Zementindustrie (VÖZ) hat mit 1. Februar ihren Standort auf den neuen Campus des TU Wien Science Centers (1030 Wien) verlagert. Damit gehört die VÖZ mit Smart Minerals, einem gemeinsam mit der TU Wien gegründeten Forschungsunternehmen, zu den Ersten, die in den neuen Forschungscluster ziehen.

NEUER NAME

Raiffeisen »WohnBau«

DAS BAUTRÄGER-GESCHÄFT DER Raiffeisen Leasing hat eine neue Marke: Raiffeisen »WohnBau« verweist auf die Kerntätigkeit und Kompetenz des 25-köpfigen Teams. Laut dem Bereichsleiter Thomas Hussl sei der Markenname verständlicher und solle die Kommunikation erleichtern. Derzeit befinden sich rund 20 Projekte mit ca. 250 Mio. € Investitionssumme in Umsetzung.

KOMMENTAR

Betonbohren und -schneiden für Anfänger

GEWERBEORDNUNGSNOVELLE: Betonbohren und -schneiden soll ein freies Gewerbe werden.

Aus Sicht der Bauwirtschaft ist das höchst bedenklich. Ein Kommentar der Bundesinnung Bau.



Beim Betonbohren und -schneiden handelt es sich um statisch derart relevante Arbeiten, dass eine unsachgemäße Durchführung eine Gefahr für Leib und Leben bedeuten kann.

Die Diskussion um die Gewerbeordnungs-novelle in den letzten Wochen hat vielerorts gezeigt: Argumente rund um die Sinnhaftigkeit von reglementierten Gewerben werden oftmals reflexartig als Wahrung von Eigeninteressen und zünftlerisches Denken der Interessenvertreter abqualifiziert. Tatsächlich aber kommen diese Argumente aus der Praxis, sind alle sachlich begründet und nachvollziehbar. Da hätte mehr Sachlichkeit der Diskussion gut getan.

Die Gewerbeordnung unterscheidet bisher zwischen reglementierten Gewer-

ben und freien Gewerben. Für die Anmeldung eines reglementierten Gewerbes benötigt man eine Befähigungsprüfung, während man für das freie Gewerbe bloß älter als 18 Jahre sein muss. Als Mittelding hat der Gesetzgeber 1998 die Teilgewerbe geschaffen. Für diese brauchte man einen bestimmten Ausbildungsnachweis, der jedoch wesentlich einfacher zu erlangen war als die Befähigungsprüfung. Mit der aktuellen Novelle der Gewerbeordnung sollen die bisherigen Teilgewerbe – mit zwei Ausnahmen – zu freien Gewerben gemacht werden.

Das heißt: Der Ausbildungsnachweis ist nicht mehr erforderlich. Jedermann kann nach dem 18. Geburtstag ein solches Gewerbe anmelden. Das soll nach dem Beschluss des Ministerrats auch für Betonbohren und -schneiden gelten.

Dies ist aus Sicht der Bauwirtschaft höchst bedenklich. Unter Betonbohren ist nämlich nicht ein kleines Bohrloch, das man mit der Bohrmaschine aus dem Baumarkt bohrt, zu verstehen. Beim Betonbohren und -schneiden handelt es sich um Arbeiten, die wesentlichen Einfluss auf die Statik von Gebäuden haben können. Eine unsachgemäße Durchführung kann daher durchaus eine Gefahr für Leib und Leben bedeuten.

Es bleibt zu hoffen, dass das Parlament diesen Argumenten etwas abgewinnen kann und hier noch eingelenkt wird. ■

Video: Betonbohren und -schneiden in 1:27 Minuten erklärt: www.bautv.or.at




Die Schalungstechniker.

DokaBase

Keller schalen, dämmen und abdichten in einem Schritt.



1 Schalung = Dämmung

- dauerhafte und hinterlaufsichere Verbindung von Beton und Dämmung

2 Effizienter Arbeits- und Materialeinsatz

- Komplettsystem für Bodenplatte, Wand und Deckenabschalung
- bis zu 40 % Gewichtseinsparung

3 Keine zusätzliche Feuchtigkeitsabdichtung

- Wassereindringtiefe < 25 mm bei Betonqualitäten B3, B2 und XC1
- wasserundurchlässig auch bei > 10 m Wasserdruckhöhe

Besuchen Sie uns für weitere Details von 2. - 5. März 2017 auf der **Energiesparmesse Wels** (Halle 4 / Stand 450) oder auf www.dokabase.com

köpfe des monats



Neue Position

Gregor Martin

PEM Buildings hat seit Oktober 2016 Gregor Martin die Verantwortung für die internationalen Vertriebsniederlassungen in Deutschland, Ungarn, Rumänien, Slowakei, Ukraine und Russland übertragen. Martin bringt für die neu geschaffene Position umfangreiche Kompetenzen sowohl aus dem Industrie- und Gewerbebau als auch dem internationalen Anlagenbau mit. Er hat rund 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Vertrieb und Führung.



Neuer Produktmanager

Johannes Huber

Saint-Gobain Weber Österreich hat seit Anfang dieses Jahres mit Johannes Huber einen neuen Produktmanager. Huber blickt auf eine langjährige Karriere in der Baubranche zurück: Nach dem Start als gelernter Farbenfachhändler, war er als Vertriebsleiter und Produktmanager bei verschiedenen Unternehmen der Branche tätig. Huber will die Neu- und Weiterentwicklung von Rohstoffen vorantreiben.



Neuer Vertriebsleiter

Rudolf Ofenschiessl

Baumit Wopfinger macht sich startbereit für die Bausaison 2017: Rudolf Ofenschiessl, zuletzt als Niederlassungsleiter bei der Baustoff+Metall GmbH Wien tätig, hat Anfang Jänner die Vertriebsleitung übernommen. Ofenschiessl startete seine Laufbahn 1995 bei ÖBAU Fetter in Gänserndorf. 2001 wechselte der gebürtige Niederösterreicher zu DOMOFERM, wo er zehn Jahre lang die Verkaufsleitung innehatte.

Knapp an der Milliarde

Die Wopfinger Baustoffindustrie musste 2016 ein Umsatz-Minus von 2 % hinnehmen. Baumit International konnte zwar um 2,1 % zulegen, verpasste aber dennoch das selbst gesteckte Ziel von der Umsatz-Milliarde. 2017 soll es aber so weit sein.

6

In vielen Ländern, in denen Baumit vertreten ist, scheint das Tief der letzten Jahre überwunden. So konnte Baumit International gegenüber 2015 den Umsatz um 20 Mio. Euro (+ 2,1 %) auf 960 Mio. Euro steigern. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich um 100 auf rund 2.900. »Vor allem in Deutschland, Spanien und Rumänien wird wieder in den öffentlichen und privaten Wohnbau investiert«, erklärt Robert Schmid, Geschäftsführer der Baumit Beteiligungen GmbH. In den baltischen Staaten befindet sich Baumit in der Um- und Aufbauphase, in Großbritannien ist wegen dem Brexit derzeit noch Abwarten angesagt. In der Türkei beschäftigt Baumit besonders die Abwertung der Türkischen Lira, die seit dem Sommer um über 30 Prozent an Wert verloren hat.

Die Wopfinger Baustoffindustrie GmbH erwirtschaftete im abgelaufenen Ge-



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

schaftsjahr mit 400 Beschäftigten 145 Mio. Euro (- 2 %). »Im vergangenen Jahr gerieten die Zementpreise ebenso wie der Industriekalk stark unter Druck. Zudem mussten wir den Konkurs einer großen

»Vor allem Spanien, Deutschland und Rumänien entwickeln sich gut.«

Baumarktkette abfedern«, erklärt Geschäftsführer Georg Bursik.

Für 2017 rechnen sowohl Bursik als auch Schmid mit weiterem Aufschwung. Beide gehen davon aus, dass es bei der Sanierung endlich zu einer Trendumkehr kommt und der Sinkflug gestoppt wird. Schmid zeigt sich zudem zuversichtlich, dass der Umsatz 2017 die Milliardengrenze knacken wird. ■

news in kürze



NEUE HEIMAT

Mawev 2018

VON 14. BIS 17. MÄRZ 2018 findet in St. Pölten/Wörth die MAWEV-Show statt. Es ist die zehnte Auflage der Veranstaltung, und das erste Mal in Niederösterreich. Nach Verhandlungen mit der Energie AG sah sich die MCG gezwungen, Oberösterreich zu verlassen. Auf dem rund 200.000 m² großen Veranstaltungsgelände sind mehr als 1.000 Baumaschinen und Fahrzeuge von nationalen und internationalen Ausstellern zu sehen.

AUSZEICHNUNG

Klimafreundlicher Ziegel

IM RAHMEN DER BAU MÜNCHEN wurde der Porotherm Mauerziegel mit dem Gütesiegel natureplus® prämiert. natureplus®-Produkte entsprechen im Hinblick auf Qualität, Klimaschutz, Wohngesundheit und Nachhaltigkeit höchsten Standards.



Neuer Forschungsleiter

Rupert Friedle

Das Forschungsinstitut der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie (VÖZ) hat mit Rupert Friedle einen neuen Leiter. Friedle ist bereits seit 1987 in der Forschung tätig und ein international anerkannter Experte für Zement- und Betontechnologien sowie für die Industrialisierung von Forschungsergebnissen. Zuletzt war Friedle Leiter der Lafarge Cement Technical Center Vienna GmbH – Prüfanstalt Mannersdorf und auch für die Entwicklung neuer Produkte verantwortlich.

Parameter der Branche

Die Wirtschaftsankunft CRIF Österreich hat in einer aktuellen Erhebung einen genauen Blick auf unterschiedliche Aspekte der österreichischen Baubranche geworfen. Ermittelt wurden unter anderem die Anzahl der Neugründungen und der Insolvenzen, die Eigenkapitalausstattung der Bauunternehmen sowie die Anzahl der weiblichen Führungskräfte.

Zwischen 1. Jänner und 31. Dezember 2016 wurden laut CRIF Branchenradar in Österreich ca. 2.600 Bauunternehmen gegründet – der Großteil davon als Kleinunternehmen. Das ist ein Rückgang um 16 % im Vergleich zum Vorjahr, wo rund 3.000 Firmen im Baugewerbe gegründet wurden. Demgegenüber standen ähnlich wie im Vorjahr rund 800 eröffnete Insolvenzverfahren. »Die Bauwirtschaft zählt nicht nur zu den gründungsintensivsten, sondern auch zu den insolvenzanfälligsten Branchen Österreichs. Prognosen zufolge setzen aber aktuell die starke Wohnungsnachfrage, Investitionen im Hoch- und Tiefbau sowie die anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen wichtige Impulse«, so Boris Recsey, Geschäftsführer CRIF Österreich.

Die Eigenkapitalquote der österreichischen Bauunternehmen ist laut CRIF insgesamt positiv und liegt durchschnittlich bei rund 30 %. Am höchsten ist die Eigenkapitalquote in Tirol (34,1 %), am niedrigsten im Burgenland (27,7 %).

>> Weibliche Führungskräfte <<<

Frauen sind in den Chefetagen der heimischen Unternehmen immer noch unterrepräsentiert. In nur 9,4 % aller Bauunternehmen sind Frauen in der Geschäftsleitung. »Dabei zeigen verschiedene Studien, dass Unternehmen mit einer Frau an der Spitze oft erfolgreicher sind als männlich geführte«, so Recsey. Die meisten Firmen mit weiblichen Führungskräften gibt es in Wien (12,54 %), die wenigsten in Tirol (6,96%). ■

7



SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN

WENN ALLES GLATT LÄUFT

MUSS ES ARDEX S8 FLOW SEIN.



Die neue ARDEX S8 FLOW im Alusack ist die **weltweit erste einkomponentige, selbstverlaufende Abdichtung**. Sie überzeugt fließend leicht durch ihre hervorragenden Verlaufs- sowie Glätteigenschaften und kann bis zu 5 mm Schichtstärke aufgetragen werden. So können bereits im ersten Arbeitsschritt leichte Unebenheiten mit ausgeglichen, Gefälleflächen bis zu 3 % problemlos abgedichtet und gegenüber einer herkömmlichen Abdichtung bis zu 50 % an Zeit eingespart werden.

Das TeamARDEX rät:

Verlassen Sie sich auf starke Partner.

www.ardex.at



Börsejahr 2016

Kein Grund zur Klage

Das Jahr 2016 war für Aktionäre heimischer Bau- und Immobilienunternehmen mit wenigen Ausnahmen sehr erfreulich. Den meisten Grund zur Freude lieferten die beiden größten Bauunternehmungen des Landes Strabag und Porr.

Mit einem Plus von 42,74 % hatte Branchenprimus Strabag auch an der Wiener Börse die Nase vorne, dichter als im echten Leben gefolgt von der Porr mit +41,98 %. Mit Respektabstand, aber immer noch einem stolzen Zugewinn von 26,20 %, folgt die S Immo auf Platz.

Aber auch die Aktionäre von Conwert (+18,39 %), Warimpex (+15,79 %) und Buwog (+13,90 %) können auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Etwas weniger lukrativ, aber immer noch deutlich positiv lief 2016 für Palfinger (+8,13 %) und die CA Immo (+6,93 %).

Keine Jubelstimmung kam hingegen bei den Aktionären von Wienerberger (-3,48 %), Immofinanz (-9,26 %) und UBM (-13,37 %) auf. Allerdings waren UBM (+53,32 %) und Wienerberger (+49,32 %) im Jahr davor noch absolute Börseliebliche.

Aktien aus der Bau- und Immobilienbranche

Rang	Unternehmen	30.12.2015	30.12.2016	Performance
1	STRABAG SE	23,58 €	33,65 €	42,74%
2	PORR AG	27,41 €	38,92 €	41,98%
3	S IMMO AG	7,92 €	10,00 €	26,20%
4	CONWERT IMMOBILIEN INVEST SE	13,70 €	16,22 €	18,39%
5	WARIMPEX AG	0,67 €	0,77 €	15,79%
6	BUWOG AG	19,40 €	22,09 €	13,90%
7	PALFINGER AG	26,45 €	28,60 €	8,13%
8	CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG	16,33 €	17,47 €	6,93%
9	WIENERBERGER AG	17,09 €	16,50 €	-3,48%
10	IMMOFINANZ AG	2,04 €	1,85 €	-9,26%
11	UBM DEVELOPMENT AG	35,78 €	31,00 €	-13,37%

8

>> Strabag & Porr bleiben top <<

Betrachtet man Performance über die letzten beiden Jahre, ändert sich an der

Spitze wenig, nur die Gewinne werden noch deutlicher. Die Strabag weist ein sattes Plus von 85,30 % auf, die Porr erreicht 74,69 % und Conwert 66,19 %

noch vor der S Immo mit 62,07 %. Im Zweijahreszeitraum ärgern sich lediglich Immofinanz-Aktionäre, die ein Minus von 11,48 % hinnehmen müssen

KOMMENTAR

Vergaberechtsnovelle: Es bleibt spannend

VON JOSEF MUCHITSCH, Abgeordneter zum Nationalrat, GBH-Bundesvorsitzender

Nun ist es endlich so weit: Die Novelle zum Vergaberecht ist seit 8. Februar und bis 3. April in Begutachtung. Inhaltlich gibt es noch zahlreiche Baustellen, denn der Entwurf ist sehr auftraggeberorientiert gestaltet.

Ein wenig »Licht« ist aber auch erkennbar. Die zur Begutachtung vorliegende Novelle zum Vergaberecht trägt derzeit noch deutlich die Handschrift der Auftraggeberseite. Was kein Wunder ist, haben doch in der Arbeitsgruppe Bund/Länder im Bundeskanzleramt nur Vertreter

von öffentlichen Auftraggebern am vorliegendem Entwurf für die Novelle mitgewirkt.

In manchen Bestimmungen kann man leider sogar von einem »Rückrudern« im Vergleich zur letzten Novelle sprechen. Ein Beispiel: In Zukunft sollen sogar die Sektorenauftraggeber wieder vom verpflichtenden Bestbieterprinzip ausgenommen werden.

Es gibt aber auch Lichtblicke. Die Einpflege von Daten der Auftragnehmer durch die Auftraggeber in eine eigene Baustellendatenbank ist Inhalt

der Novelle. Das ist eine langjährige Forderung der Bausozialpartner.

Wir als Bausozialpartner sind nun gemeinsam mit unserer Initiative »FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze« gefordert, noch »mehr Licht« in die Novelle zu bringen. An einer Stellungnahme mit insgesamt sieben Änderungsvorschlägen wird intensiv gearbeitet. Dabei hoffen wir auch auf Rückenwind seitens der Wirtschaftskammer, der

»Der aktuelle Entwurf ist noch sehr auftraggeberorientiert.«



Arbeiterkammer sowie des Österreichischen Gewerkschaftsbunds.

Ein Match zwischen Auftraggeber und Sozialpartner ist – wie bereits bei der letzten Novelle 2015 – vorprogrammiert. Letztendlich soll die Vernunft siegen und diese liegt ja bekanntlich in den Händen der Politik.

Zurück nach Wien

Straßenverläufe angepasst, Beton statt Asphalt und Kreuzungen umgestaltet – die Stadt Wien hat keine Kosten und Mühen gescheut, um Sondertransport-Spezialist Prangl mit seinem Headquarter von Brunn am Gebirge nach Wien zu lotsen.



Prangl erwarb die Liegenschaft für das neue Headquarter noch während es Baus der neuen S1. Deshalb konnten in Absprache mit Asfinag und Stadt Wien zahlreiche Sonderwünsche berücksichtigt werden.

W Weil es in Brunn am Gebirge schlicht zu eng wurde, hat sich Geschäftsführer Christian Prangl für eine Rückkehr seines Familienunternehmens nach Wien entschlossen. Dass ihm die Stadt Wien dabei fast jeden Wunsch von den Augen abgelesen hat, hat die Entscheidung deutlich erleichtert. So wurden etwa in Abstimmung mit der Asfinag die Kurvenradien sämtlicher Auffahrten zur S1 an die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst, als Straßenbelag wurde aufgrund der enormen Belastung statt Asphalt Beton verwendet und sogar der Kreuzungsbereich Laxenburgerstraße/Richard-Tauber-Gasse wurde großzügig umgestaltet.

Das neue Headquarter wurde in den letzten eineinhalb Jahre auf einem Gesamtareal von rund 67.000 Quadratmetern südlich des Großgrünmarktes in Wien Liesing errichtet. Am neuen Standort in Wien wurden knapp 51.000 Quadratmeter verbaut. Dabei entstanden 3.500 Quadratmeter Büro- und Sozialflächen, 3.800 Quadratmeter Werkstattflächen und 20.500 Quadratmeter Hallen und Flugdächer. Die verbleibenden Flächen sind für künftige Expansionsschritte vorgesehen. Ende Jänner wurde die Übersiedlung des kompletten Betriebes mit 265 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Brunn am Gebirge nach Wien abgeschlossen. Dazu wurden in den vergangenen Wochen rund 16.000 Tonnen an Maschinen und Material überstellt. ■

EUROCONSTRUCT

Verhaltener Aufschwung

Das Wachstum 2016 fällt geringer aus als erwartet.

Der Aufschwung der europäischen Baukonjunktur setzte sich nach 2015 auch im Jahr 2016 fort, doch deuten sich laut Euroconstruct erste Eintrübungen an. Durch die Verlangsamung des Welt-handelswachstums verschlechtern sich einerseits die wirtschaftlichen

Rahmenbedingungen. Andererseits ist die politische Situation wie etwa die Verunsicherung in der EU wegen des geplanten Austritts Großbritanniens einer deutlichen Konjunkturerholung abträglich.

Vor diesem Hintergrund entwickelte sich das Bauwesen in Europa 2016 ungünstiger als erwartet, das Bauvolumen wuchs in den 19 Ländern des Bauforschungsnetzwerkes Euroconstruct um nur 2,0 %. Der Ausblick für die Jahre 2017 bis 2019 bleibt positiv, die Expansion dürfte aber 2 % kaum überschreiten.

**Knauf
schafft
perfekte
Oberflächen!**



Mit Knauf Spachtelmassen erreichen Sie perfekte Wandflächen. Unser Spachtelmassensortiment bietet für jeden Untergrund die passende Lösung. Wir sorgen für ein gesundes Wohnklima. Schnell, mühelos und dauerhaft.

PERFECT
SURFACES



KNAUF

Knauf Kundenservice:
050 567 567
www.knauf.at

Kommentar

Winterdienst darf keine Glaubensfrage sein!



Wenn der Winter ins Land zieht, folgt die Diskussion um die richtige Streumittelwahl wie das Amen im Gebet. »Zu viel Feinstaub«, argumentieren jene, die gerne auf Salz setzen. »Zu viel Salze« für Boden und Grünpflanzen, argumentieren die Gegner. Warum aber lässt sich die Diskussion nicht führen? Warum wird zu diesem Thema stets polarisiert?

10



»Streusplitt wird regional produziert und sorgt für Beschäftigung in der Nebensaison.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Die Antworten auf die Frage nach der richtigen Wahl des Streumittels liegen längst vor. Technikerzirkel in der Forschungsgesellschaft Straße-Schiene-Verkehr haben sich bereits vor zehn Jahren intensiv mit den Anforderungen an Streumittel und deren Auswahl beschäftigt. Auf rein sachlicher Basis, wohl gemerkt.

Die Mär vom Feinstaub durch Streusplitt kann mittlerweile auch niemand mehr hören. Oder können Sie mit freiem Auge tatsächlich Partikel mit einem Durchmesser von 2,5 Mikrometern erkennen? Ja richtig gelesen, das sind 0,0025 mm! Langzeituntersuchungen an verschiedenen Messstellen in ganz Österreich, aber vor

allem in Graz und Wien zeigen, dass sich trotz des einstweiligen Streusplittverbots die Feinstaubbelastung in diesen urbanen Bereichen nicht verändert hat. Sehr wohl kommt es natürlich bei Verwendung von Streusplitt zu Staubaufwirbelung auf trockenen Fahrbahnen. Wer nun meint, dass man mit der (Fein-)Staubdiskussion genau diesen Umstand anspricht, dem sei eine Fahrt über eine gesalzene und trockene Fahrbahn empfohlen – da staubt's auch gehörig!

>> Regionalität berücksichtigen <<

Die Pro- und Contra-Argumente sind beinahe unerschöpflich. Die Wahl ist aber grundsätzlich immer vom Einsatzort abhängig und von der in diesem Bereich vorhandenen Verkehrsbe-

Die richtige Wahl des Streumittels ist abhängig vom Einsatzort.

lastung. Niemand wird auf einer Hauptverkehrsader Streusplitt verwenden. Weniger wegen der möglichen Staumentwicklung bei Trockenheit, vielmehr weil die Verkehrssicherheit mit zunehmender Geschwindigkeit Priorität bekommt. Ob dies in wenig befahrenen Straßen des untergeordneten Straßennetzes sinnvoll ist, ist zu hinterfragen.

Sollte man sich aber nicht sicher sein und das Einsatzgebiet beide Streumittelvarianten ermöglichen, sollte man den Regionalfaktor des verwendeten Produkts nicht außer Acht lassen. Streu-

Das Märchen vom Feinstaub durch Streusplitt kann keiner mehr hören.

splitte werden immer regional produziert, haben kurze Lieferwege, dienen zur Überbrückung der Produktionsphasen mit geringer Auslastung und sorgen für Beschäftigung in der Nebensaison in allen Regionen Österreichs.

>> Hausverstand einsetzen <<

Wenn man also die Diskussion schon politisch führt und nicht technisch, sollte der regionale Wirtschaftsfaktor jedenfalls eine Rolle spielen. In Ebensee wird man daher wohl immer auf Streusalz setzen, während eine Diskussion gegen den Einsatz von Streusplitt im Südburgenland wohl eher politisch motiviert denn sachlich argumentiert ist. Der Appell an die Verantwortlichen kann nur lauten: Bitte nutzen Sie den Hausverstand und setzen Sie im Zweifelsfall auf das regional verfügbare Streumittel. Dessen Produzenten sichern in ihren Regionen Arbeitsplätze und verhindern ein Aushöhlen auch strukturschwacher Landstriche.



Den Fortschritt erleben.



Planiertrauben von Liebherr überzeugen durch:

- Leistungsstarke Motoren und stufenlose hydrostatische Fahrtriebe
- Sparsamkeit im Verbrauch durch konstante Motordrehzahl und ECO-Modus
- Beispielgebenden Fahrerkomfort und perfekte Rundumsicht für produktives Arbeiten

Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH
Dr.-Hans-Liebherr-Straße 4
5500 Bischofshofen
Tel.: +43 50809 1 0
E-Mail: info.lbh@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction
www.liebherr.com

LIEBHERR

FRAGEN AN DIE POLITIK



In der Rubrik »Fragen an die Politik« haben Vertreter der Bau- und Immobilienbranche die Möglichkeit, konkrete Fragen an Politik zu formulieren. In der aktuellen Folge kommt Stefan Graf, CEO Leyrer + Graf Baugesellschaft m.b.H., zu Wort. Gerichtet wurde die Frage an Wirtschaftsminister und Vizekanzler Reinhold Mitterlehner

THEMA: BÜROKRATIEABBAU

01 Stefan Graf, CEO Leyrer + Graf Baugesellschaft m.b.H

»Grundsätzlich stelle ich fest, dass die Dichte an Gesetzen und Regularien immer mehr steigt und Freiheiten dadurch automatisch immer stärker eingeschränkt werden. Das betrifft nicht nur Wirtschaft und Unternehmer, sondern die gesamte Gesellschaft und ist für mich ein Zeichen für fehlendes Vertrauen in die Bevölkerung und fehlenden Mut der Entscheidungsträger in der Politik. Die Gesetze werden trotz aller Lippenbekenntnisse leider nicht entrümpelt und es entsteht der Eindruck, dass es die Politik und ihre Experten beim besten Vorsatz und Willen nicht schaffen, die Bürokratie zu vereinfachen. Das System ist inzwischen derart komplex geworden, dass sich die Politik aus meiner Sicht selbst darin gefangen hat.

Welche konkreten Maßnahmen ergreifen Sie um dieses System tiefgreifend zu reformieren?«

02 Reinhold Mitterlehner, Wirtschaftsminister

»Bürokratie gehört zu den größten Druckfaktoren für Unternehmen. Daher haben wir im neuen Arbeitsprogramm der Bundesregierung konkrete Entlastungsmaßnahmen durchgesetzt. Dazu gehört zum Beispiel die lange geforderte Reform des Arbeitnehmerschutzes. Unübersichtliche, komplizierte und teils widersprüchliche Vorschriften machen Unternehmern und ihren Mitarbeitern das Leben schwer. Stattdessen brauchen wir moderne Regelungen mit gesundem Menschenverstand. Auch das Kumulationsprinzip im Verwaltungsstrafrecht soll der Vergangenheit angehören. Nach dem Prinzip ›Ein Vergehen, eine Strafe‹ sollen insbesondere Klein- und Mittelbetriebe nicht mehr existenzbedrohenden Strafen für Bagatelldelikte ausgesetzt sein. Weitere Maßnahmen schreiben wir in einem Grundsatzgesetz fest. Dazu gehört unter anderem das ›One in – One out-Prinzip für Gesetze und Förderungen. Wird eine neue Regulierung eingeführt, soll eine alte aufgehoben werden. Eine ›Auslaufklausel‹ soll ebenfalls zur Reduzierung von Vorgaben beitragen. Neue Regulierungen sollten nur mehr für einen befristeten Zeitraum erlassen werden. Mein Ziel ist klar: Unternehmen sollen wieder mehr Zeit für ihren Betrieb haben, statt sich mit komplizierten und teils widersprüchlichen bürokratischen Vorschriften beschäftigen zu müssen. Dafür setze ich mich ein.« ■

Unübersichtliche, komplizierte und teils widersprüchliche Vorschriften machen Unternehmern und ihren Mitarbeitern das Leben schwer.



13



ACO

Starke Systeme gegen starken Regen

Mehr Sicherheit für den Keller

Der Klimawandel stellt neue Herausforderungen an eine »wasserdichte« Kellerplanung. Gefragt sind intelligente Lösungen gegen die neue Intensität von Starkregen. Mit dem Wissen des Marktführers in der Entwässerungstechnik entwickelt ACO Systemlösungen, die perfekt und sicher zusammenspielen.

Weitere hilfreiche Informationen finden Sie unter:

www.kellerschutz.at

5-facher Schutz gegen Wasser.

- 1 NEU!** Weiterentwickelte druckwasserdichte Lichtschächte jetzt in neuer Ausführung
- 2** Rückstausicherung für Lichtschächte
- 3** Wärmebrückenfreie und druckwasserdichte Lichtschachtmontage auf Montageplatten
- 4** Hochwasserdichte Kellerfenster mit Standard 3-fach Verglasung
- 5** Rückstausicherungen für Kellerentwässerung

»Bei der Wohnbauförderung bleibt vieles unklar«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Arbeiterkammer-Präsident Rudi Kaske über vergebene Chancen im neuen Koalitions пакт, kritisiert die Neustrukturierung der Wohnbauförderung, verteidigt das Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz, präsentiert Maßnahmen gegen ungerechtfertigte Teilzeitschäftigung und Schwarzarbeit sowie die Voraussetzungen für eine Arbeitszeitflexibilisierung.

Von Bernd Affenzeller

14

Report: Sie haben den Koalitions пакт in Sachen leistbares Wohnen als »zu kurz gegriffen« kritisiert. Was vermissen Sie?

Rudi Kaske: Im aktuellen Arbeitsprogramm der Regierung findet sich kein einziger Satz zur Mietrechtsreform und zu den Maklerprovisionen. Leistbares Wohnen steht aber bei den Menschen und auch bei uns ganz oben auf der Liste. Für uns heißt leistbares Wohnen: klare Regeln, um die Mieten zu begrenzen, Befristungen abschaffen – außer bei Eigenbedarf, weg mit den Maklergebühren für Mieter, klare Erhaltungsregeln für die Wohnungsausstattung und runter mit den Betriebskosten.

Report: Bei der Mietpreisdeckelung argumentieren Kritiker, dass sich damit Neubau und Sanierungen nicht mehr rechnen würden, was das Angebot verknappt und Wohnen erst recht wieder teurer machen würde. Was entgegnen Sie?

Kaske: Das Argument des Sich-nicht-Rechnens halte ich für aus der Luft gegriffen. Das lasse ich weder für Neubau noch für Sanierung gelten. Niemand fordert einen Mietpreisdeckel für frei finanzierte Neubauten, jedenfalls so lange nicht, bis die Errichtungskosten refinanziert wurden. Ein Deckel bei refinanzierten Altbauten ist sinnvoll, unbedingt notwendig und würde noch zusätzliche Investitionen in den Neubau lenken.

Report: Wie bewerten Sie die Neuregelung der Wohnbauförderung?

Kaske: Leider wurde die Chance auf eine Wiedereinführung der Zweckbindung vertan. Die Länder müssen lediglich ihre Wohnbauprogramme für zwei Jahre mit einer »verbindlichen Wohnbauleistung« erstellen und dafür »ausreichend Mittel« aus der Förderung verwenden. Das ist mehr als unbestimmt. Die zentrale Frage ist, ob die sogenannte verbindliche Bauleistung mit dem tatsächlichen Bedarf etwas zu tun hat und was die Konsequenz wäre, wenn verbindliche Ziele nicht erreicht werden. Das alles bleibt im Unklaren.

Report: Das neue Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz wurde von den Sozialpartnern freudig begrüßt. Jetzt droht Slowenien bereits mit einer Klage wegen »Diskriminierung« und »unverhältnismäßigen Maßnahmen, die den freien Verkehr von Dienstleistungen einschränken und zusätzliche Hürden auf dem Binnenmarkt schaffen«. Ist das Gesetz unausgegoren?

Kaske: Das Gesetz ist nicht unausgegoren, es ist sogar beispielgebend. Wir brauchen nur bessere Möglichkeiten der Um- und Durchsetzung gegenüber den Unternehmen. Der bloße Umstand, dass Slowenien meint, wir würden mit dem Gesetz gegen die Dienstleistungsfreiheit verstoßen, macht das Gesetz nicht europarechtswidrig. Manche Unternehmen in anderen Mitgliedsstaaten fühlen sich diskriminiert, weil sie in Österreich zu

unseren Kollektivverträgen arbeiten müssen. Aber gerade das ist in der Entsenderichtlinie vorgesehen, um Sozialdumping zu verhindern und um unsere heimischen Betriebe vor unlauterem Wettbewerb zu schützen.

Report: Mittlerweile gibt es mehr als 9.000 Teilzeitbeschäftigte in der Bauwirtschaft, Tendenz steigend. Kritiker wie die Gewerkschaft Bau-Holz sehen darin ein Instrument für einen unfairen Wettbewerb. Welche Maßnahmen braucht es, um diese Entwicklung zu stoppen?

Kaske: Teilzeitarbeit ist ein Faktum und, wenn gewünscht, auch nicht unfair oder wettbewerbsverzerrend. Wenn die Beschäftigten nur Teilzeit angemeldet werden, tatsächlich aber Vollzeit arbeiten, dann ist das aber sehr wohl ein Problem. Damit schädigen diese Firmen nicht nur die Beschäftigten, die die nega-





»Wenn die Beschäftigten nur Teilzeit angemeldet werden, tatsächlich aber Vollzeit arbeiten, dann ist das ein Problem. Deshalb muss genau kontrolliert werden«, fordert Rudi Kaske.

tiven Folgen dieser Falschanmeldung spätestens bei Arbeitslosigkeit oder bei der Pension merken, sondern unser ganzes Sozialsystem, weil sie damit konsequent Abgaben verkürzen oder hinterziehen. Ich bin dafür, dass Unternehmen, die auffällig viele Bauarbeiter Teilzeit anmelden, genau unter die Lupe genommen werden. Wenn es zu Unregelmäßigkeiten kommen sollte, muss gestraft werden. Wenn sich das in der Branche herumspricht, wird diese Vorgangsweise bald wieder stark abnehmen.

Report: Der Bau leidet wie kaum eine andere Branche unter der Schattenwirtschaft. Was kann und muss man aus Ihrer Sicht dagegen tun?

Kaske: Der Bau ist seit jeher eine Branche, in der Schwarzarbeit, Sozialbetrug und Lohndumping weit verbreitet sind. Das merken wir auch Tag für Tag in un-

serer Rechtsberatung. Das Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz ist da sehr wichtig. Nötig ist, dass dieses Gesetz auch flächendeckend vollzogen wird. Dafür braucht es mehr und effiziente Kontrollen und mehr Personal bei den kontrollierenden Behörden. Daher lautet eine unserer zentralen Forderungen: Verdoppelung des Personals bei der Finanzpolizei auf 1.000 Kontrolleure.

Report: Die Arbeitszeitflexibilisierung ist auch in der Bauwirtschaft, die stark vom Projektgeschäft geprägt ist, ein großes Thema. Ist es zielführend, sich dagegen zu wehren, dass dann gearbeitet wird, wenn es die Auftragslage erfordert und die Witterung zulässt?

Kaske: Gerade im Baubereich wird schon jetzt sehr flexibel gearbeitet. Flexibilität ist aber keine Einbahnstraße, auf der nur die Interessen der Wirtschaft Vor-

fahrt haben, auch die Interessen der ArbeitnehmerInnen müssen berücksichtigt werden. Für uns sind das insbesondere: eine faire Bezahlung, der Erhalt der Gesundheit, die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie und eine abgesicherte Mitbestimmung bei der Ausgestaltung der Arbeitszeit.

Wir von der Arbeiterkammer sehen die Menschen im Zentrum. Es muss möglich sein, bis zum Regelpensionsalter arbeiten zu können, ohne vorher schon ausgebrannt zu sein. Es darf bei all der Diskussion über neue Arbeitszeitmodelle nicht vergessen werden: Überlange tägliche Arbeitszeiten über längerer Zeit sind ungesund, das kann auch durch Freizeitblöcke nicht ausgeglichen werden. Bestimmte Bedürfnisse wie ausreichender Schlaf oder Zeit für die Familie und Freunde müssten eigentlich eine tägliche Selbstverständlichkeit sein. ■

Der große Report-Branchencheck

Von Bernd Affenzeller



Gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Kreutzer Fischer und Partner hat der Bau & Immobilien Report zehn Branchen und Produktgruppen genau unter die Lupe genommen und die Umsatzentwicklung analysiert. Das fast durchgängige Fazit: Die Jahre bis 2015 waren schwierig, 2016 ein Jahr der Konsolidierung und für 2017 und 2018 sind die Aussichten durchwegs positiv.

16

Hat man Vertreter der heimischen Bauwirtschaft in den letzten Jahren nach der Umsatzentwicklung ihrer Unternehmen gefragt, bekam man nur selten Positives zu hören. Die öffentliche Hand investiere zu wenig, der Sanierungsmarkt liege am Boden und die Preise seien im Keller, waren häufig getätigte Aussagen. Die Frage, wie repräsentativ diese Aussagen waren und ob sie nur für vereinzelte Branchen und Warengruppen gelten, blieb unbeantwortet.

Der Bau & Immobilien Report wollte es genau wissen und hat sich mit dem Marktforschungsinstitut Kreutzer Fischer und Partner zusammengetan, um den subjektiven Wahrnehmungen objektives Zahlenmaterial entgegen zu stellen. Dazu haben wir uns die im Rahmen des Branchenradar für zehn Branchen und Warengruppen erhobenen Umsatzzahlen der Jahre 2013 bis 2015 genauer angesehen.

Für das abgelaufene Jahr 2016 hat Studienautor Andreas Kreutzer anhand erster Berichte eine qualifizierte Umsatzzuschätzung abgegeben und schließlich haben wir den Marktforscher und je einen Branchenvertreter gebeten, sich über eine Prognose für dieses und nächstes Jahr zu wagen. Die Ergebnisse sind ziemlich ein-

deutig: In den Jahren 2013 bis 2015 hatte die heimische Bauwirtschaft tatsächlich wenig zu lachen. Mit Ausnahmen wie »Arbeitskleidung«, »Betontechnik & -instandsetzung«, »Betonzusatzmittel & -fasern« und »Mauersteine«, die eine stabile Seitwärtsbewegung oder sogar ein leichtes Plus ausweisen, gab es für die meisten Produktgruppen ein empfindliches Minus. Am schlimmsten erwischte es den Dämmstoffmarkt, dessen Umsatzerlöse alleine zwischen 2013 und 2015 um fast 14 Prozent schrumpfte. Ähnlich hart traf es die Fassadenputze mit minus 11 Prozent.

2016 wendete sich das Blatt. Mit Ausnahme der »Betontechnik & -instandsetzung« rechnet Studienautor Andreas Kreutzer für alle untersuchten Branchen und Warengruppen mit einem Umsatzwachstum gegenüber 2015 und liegt damit auf einer Linie mit fast allen befragten Branchenvertretern.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, wie sich die Umsatzzahlen einzelner Branchen und Produktgruppen entwickelt haben und mit welchen Entwicklungen Marktforscher Andreas Kreutzer und Branchenvertretern zufolge 2017 und 2018 zu rechnen ist.

ARBEITSKLEIDUNG FÜR INDUSTRIE, HANDWERK & DIY

**Andreas Kreutzer,
Kreutzer Fischer & Partner**

»Der Markt für Arbeitskleidung entwickelte sich in den letzten Jahren insgesamt betrachtet positiv. Zwar führte das sinkende Arbeitsvolumen am Bau auch zu einem Rückgang der Nachfrage nach Produkten des Arbeitsschutzes, durch den Trend zu höherwertiger Oberbekleidung konnte erlösseitig aber trotzdem zumeist ein Plus eingefahren werden. Für das heurige und das nächste Jahr erwarten wir eine deutliche Belebung der Nachfrage in allen Produktkategorien bei gleichzeitig gesunder Preisentwicklung.«



Fotos: thinkstock



Bernd Feketeöldi,
kaufmännischer Geschäftsführer
von MEWA Österreich

»Ich sehe die Marktentwicklung der kommenden zwei Jahre positiv. Durch die wachsende Komplexität unserer Arbeitswelt steigen auch die Anforderungen an Berufs- und Schutzkleidung. Da ist es für Unternehmen nur ein logischer Schritt, mit Experten zusammenzuarbeiten, um die optimale Ausstattung für Mitarbeiter zu erhalten. Denn nur dann ist gewährleistet, dass die Kleidung auf dem aktuellsten Stand der Technik ist sowie nach der Pflege auf Funktionstüchtigkeit kontrolliert und bei Bedarf gewartet bzw. ersetzt wird.« ■

Umsatzentwicklung

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	120,9	123,9	123,6	126	131	135
Veränderung ggü. Vorjahr		2,50%	-0,20%	1,90%	4,00%	3,10%

* Schätzung, ** Prognose

Quelle: BRANCHENRADAR Arbeitskleidung für Industrie, Handwerk und DIY in Österreich 2016

AUFZÜGE

Andreas Kreutzer

»Trotz einer hohen Bautätigkeit im Objektwohnbau entwickelte sich der Aufzugsmarkt in den letzten Jahren rückläufig. Verantwortlich dafür waren die schwache Nachfrage aus dem Nicht-Wohnbau, insbesondere aber massive Kontraktionen im Bestandsgeschäft als Folge der Abschichtung jener vorgezogenen Investitionen, die bis etwa 2010 durch Änderungen in den Aufzugsverordnungen notwendig wurden. 2016 konsolidierte sich der Markt dann bei rund 111 Millionen Euro mit zweifelsohne positivem Ausblick. Zwar liefert die Wachstumsbeiträge weiterhin nur der Neubau, die Impulse kommen aber von beiden Gebäudetypen. Die Erlöse im Ersatzgeschäft dürften sich stabilisieren.« ■

Roman Teichert,
Geschäftsführer Otis

»Wir konnten in den letzten beiden Jahren einen kontinuierlichen Anstieg der Neuanlagenprojekte beobachten und aktuelle Umfragen und Analysen zeigen, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird. Im Vergleich zu 2016, wo der Gesamtmarkt der Neuanlagen ein Volumen von 111,3 Mio Euro hatte, wird das Geschäftsfeld wieder um einige Prozent wachsen. Ich rechne auch damit, dass sich diese Entwicklung ortsetzen wird. Wir reden hier von einem Umsatz von 114,5 Mio. in diesem bzw. 118 Mio Euro im nächsten Jahr.« ■



Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	114,2	112,2	110	111,3	116	121
Veränderung ggü. Vorjahr		-1,80%	-2,00%	1,20%	4,20%	4,30%

*Schätzung, **Prognose



Ungedämmt

Styropor sorgt für ein angenehmes Wohnklima

www.styropor.at

Styropor hält das Haus warm und trocken

Styropor schafft Behaglichkeit



Gedämmt mit Styropor

BETONTECHNIK & BETONINSTANDSETZUNG

Andreas Kreutzer

»Der Markt für Betontechnik & Betoninstandsetzung entwickelte sich in den letzten Jahren volatil, nicht zuletzt aufgrund des hohen Einflusses großvolumiger Sanierungsprojekte. Diese treiben nicht nur die Nachfrage, sondern haben gleichzeitig auch in hohem Ausmaß eine preisdämpfende Wirkung. Insofern ist auch eine erlösseitige Prognose schwierig. Die im Jahr 2016 sinkende Bauproduktion im Tiefbau dürfte sich auch auf den gegenständlichen Markt negativ ausgewirkt haben. Zwar ist diesbezüglich auch der Ausblick eher verhalten, allerdings könnten steigende Preise den Trend drehen.« ■

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	25,7	29	27,4	26,4	26,6	27,5
Veränderung ggü. Vorjahr		13,10%	-5,50%	-3,80%	0,80%	3,40%

Quelle: BRANCHENRADAR Betontechnik in Österreich 2016, BRANCHENRADAR Betoninstandsetzung in Österreich 2016

Andreas Wolf, Geschäftsführer MAPEI Austria



»Ich gehe davon aus, dass der Markt im Bereich Betontechnik leicht steigen wird. Indikatoren dafür sind die Infrastrukturprojekte Semmering, Koralm und Brenner, die sowohl mengen- als auch umsatzmäßig unsere Erwartungen positiv stimmen. Es ist davon auszugehen, dass auch der Betonfertigteileindustrie ein besseres Jahr bevorsteht. 2016 war ein leichter Rückgang zu spüren. Es bleibt abzuwarten, wie lange der Winter unsere Baustellen noch im Griff hat. Ich gehe aber trotzdem davon aus, dass sich 2017 in etwa auf dem Niveau von 2015 einpendeln wird.« ■

Werner Schotter, Commercial Manager URSA Dämmsysteme Austria GmbH



»Die Jahre 2014 und 2015 waren von der schwachen Bauwirtschaft geprägt. In Übereinstimmung mit der allgemeinen Umsatzentwicklung hat URSA in diesen Jahren auch leicht an Umsatz verloren. Gründe dafür waren der Mengeneinbruch bei Mineralwolle-Produkten und der extreme Preisdruck. Für 2016 hat sich unser Optimismus bewahrheitet, die Wirtschaft und die Bauinvestitionen haben tatsächlich leicht an Schwung gewonnen, wie auch die Umsatzzahlen bei URSA, sowohl bei unseren Mineralwolle-Produkten als auch bei XPS. Durch die Schwächung des Euros, immer höhere Energiepreise, Rohstoffpreise, Mautkosten und Entsorgungskosten werden in den nächsten Jahren die Preise explodieren und wir erwarten dadurch ebenso eine Umsatzsteigerung.« ■

18

DÄMMSTOFFE

Andreas Kreutzer

»Der Dämmstoffmarkt hat 2016 eine schwierige Phase hinter sich gebracht. In den Jahren davor schrumpften die Erlöse aufgrund gewaltiger Einbrüche am Sanierungsmarkt massiv. Im letzten Jahr dürfte allerdings der Turnaround geschafft worden sein. Angeschoben vom kräftig wachsenden Neubau bei gleichzeitig sich stabilisierendem Bestandsgeschäft und stabilem Durchschnittspreis rechnen wir mit einem Umsatzplus von knapp zwei Prozent geg. VJ. Im heurigen und kommenden Jahr dürfte sich der Trend beschleunigen, wobei 2018 auch wieder mit steigenden Preisen zu rechnen ist.« ■

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	309,6	290,5	268	272	283	296
Veränderung ggü. Vorjahr		-6,20%	-7,70%	1,50%	4,00%	4,60%

* Schätzung, ** Prognose

Quelle: BRANCHENRADAR Dämmstoffe in Österreich 2016

FASSADENPUTZE

Andreas Kreutzer

»Die schwache Sanierungstätigkeit – insbesondere der privaten Haushalte – hatte zuletzt auch den Markt für Fassadenputze massiv gefordert. Im letzten Jahr hat sich die Lage aber auch hier aufgehellt, wengleich die Wachstumsbeiträge weiterhin primär aus dem Wohnungsneubau kamen. Auch 2017 bleibt der Neubau wohl der entscheidende Treiber. Das Bestandsgeschäft dürfte erst im kommenden Jahr wieder für Wachstumsimpulse sorgen, wenn im Zuge steigender Energiepreise auch die Nachfrage nach energetischer Gebäudesanierung anzieht.« ■

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	76,8	73,9	68,3	70,1	72,3	76
Veränderung ggü. Vorjahr		-3,80%	-7,60%	2,60%	3,10%	5,10%

* Schätzung, ** Prognose

Quelle: BRANCHENRADAR Fassadenputze in Österreich 2016

Georg Bursik, Geschäftsführer Baunit Wopfinger



»Die rückläufigen Umsatzzahlen der letzten Jahre spiegeln den Sinkflug bei der thermischen Sanierung wider. 2016 würde ich noch von einem leichten Rückgang sprechen, 2017 rechnen wir wieder mit einem Plus. Denn der Winter hat uns mit konstanten Minusgraden fest im Griff. Das wird sich durch den massiv gestiegenen Energiebedarf auch im Haushaltsbudget bemerkbar machen und mit dazu beitragen, dass Wärmedämmung von Gebäuden wieder ein Thema ist. Denn die günstigste Energie ist immer noch jene, die man gar nicht erst braucht.« ■

WÄRMEDÄMMVERBUNDSYSTEME

Jahr	2013	2014	2015	2016e*
Umsatz (Mio. €)	186,8	170,1	153,6	156,1
Veränderung ggü. Vorjahr		-8,90%	-9,70%	1,60%

Jahr	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	161,3	168
Veränderung ggü. Vorjahr	3,30%	4,20%

* Schätzung, ** Prognose
BRANCHENRADAR Wärmedämm-Verbundsysteme in Österreich 2016

Andreas Kreutzer

»Ähnlich wie Dämmstoffe litt in den letzten Jahren auch der Markt für WDVS unter der schwachen Sanierungskonjunktur und den vergleichsweise niedrigen Energiepreisen. Das drückte auch auf die Preise. Die Erlöse schrumpften innerhalb von nur zwei Jahren um nahezu 18 %. Mit der Talfahrt ging es allerdings im letzten Jahr vermutlich zu Ende. Der Markt wuchs moderat um +1,6 % geg. VJ. Treiber war der Wohnungsneubau. Die Sanierung konsolidiert sich knapp über dem Vorjahr. Zudem waren die Preise stabil. Bereits im heurigen Jahr beschleunigt das Erlöswachstum auf 3 %, danach auf 4 %. 2018 dürfte auch der Bestand wieder Wachstumsbeiträge liefern.«

19



Clemens Hecht, Sprecher Qualitätsgruppe Wärmedämmsysteme

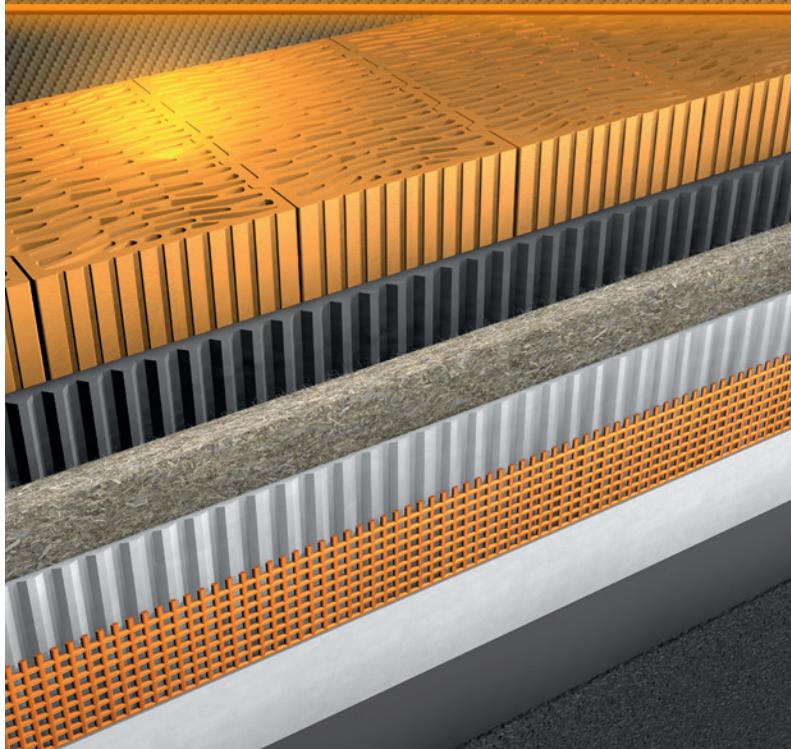
»In den letzten Jahren wurde der Markt für WDVS immer wieder stark gebeutelt und musste jährlich rückläufige Marktvolumina zur Kenntnis nehmen. Für 2016 lassen derzeitige Prognosen eine Stabilisierung und ähnliche Zahlen wie 2015 erwarten. Dies entspricht keiner Erhöhung und ist weit entfernt von früheren Jahren.

In der Zukunft sind Zuwächse gegenüber dem jeweiligen Vorjahr wieder möglich. Viel hängt von der im Jänner angekündigten Energie- und Klimastrategie der österreichischen Bundesregierung ab. Diese hat die Klimaziele von Paris aus dem Jahr 2016 klar abzubilden und muss zeigen, wie die jährliche Sanierungsrate von 3 % erreicht werden kann.«



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

Von führenden
Ziegelherstellern
empfohlen!



MAUERSTEINE

Andreas Kreutzer

»Gestützt auf einen robust wachsenden Neubau entwickelte sich der Markt für Mauersteine die letzten Jahre durchwegs positiv. Begünstigt wurde die Entwicklung aber auch durch Marktanteilsgewinne bei EFH | ZFH zulasten der Fertigteilhäuser, sowie Anteilsgewinne höherpreisiger Ziegel. Infolge stieg der Durchschnittspreis auf Ebene der Warengruppen jährlich um durchschnittlich mehr als ein Prozent. Auch für 2017 sind wir optimistisch. Wir erwarten weiterhin ein robustes Marktwachstum von +3 % gegenüber dem Vorjahr. Im Folgejahr dürfte die Dynamik wegen leicht rückläufiger Baustarts bei EFH | ZFH aber etwas abflauen.« ■

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	133,6	136,6	140,9	150,3	158	159
Veränderung ggü. Vorjahr		2,20%	3,10%	6,70%	5,10%	0,60%

* Schätzung, ** Prognose BRANCHENRADAR Mauersteine in Österreich 2016

Franz Kolnerberger, Geschäftsführer Wienerberger Ziegelindustrie GmbH und Vorstand TONDACH Österreich

»Das Jahr 2017 sollte für die gesamte Baustoffindustrie ein sehr positives werden. Wir erwarten aufgrund der Prognosen von Euroconstruct und WIFO im Bereich Wohnbau ein Wachstum von 1,6 % 2017 und eine ähnlich gute Entwicklung auch für das Jahr 2018, wobei die Zuwächse vor allem bei Mehrfamilienhäusern zu erwarten sind. Ähnlich die Entwicklung im Nicht-Wohnbau, wo die Experten 2017 ein Wachstum von 1,5 % prognostizieren.« ■



Peter Reischer, Leitung Vertrieb Murexin GmbH



»Im Bereich der Fliesenverlegetechnik, also Grundierungen, Abdichtungen, Klebemörtel und Fugenmörtel bis hin zu Dichtstoffen, nehmen wir für 2016 eine Marktsteigerung von ca. 1,5 % gegenüber dem Vorjahr wahr. Unsere eigene Umsatzentwicklung in diesem Bereich lag über der Marktentwicklung, wobei festzuhalten ist, dass sich die Marktpreise nicht verändert haben. Die positive Entwicklung hat sich für Murexin ausgewogen über alle Kundensegmente und Regionen Österreichs verteilt. Ich empfinde die allgemeine Aussicht zur Wirtschaftslage besser als die Jahre davor und sehe auch 2017 überaus positiv entgegen.« ■

FLIESENKLEBER, FUGEN- UND SPACHTELMASSEN

Andreas Kreutzer

»Auch der Markt für Fliesenkleber, Fugen- und Spachtelmasse konnte sich der verhaltenen Entwicklung der Baukonjunktur nicht ganz entziehen. Im Gegensatz zu vielen anderen Baustoffmärkten hatte die schwache Nachfrage aber keine negativen Auswirkungen auf die Preisentwicklung. Auf Ebene der Warengruppe lag der jährliche Preisauftrieb in den letzten Jahren bei durchschnittlich rund einem Prozent. Für 2016 rechnen wir mit einem Umsatzplus von knapp 3 % geg. VJ, nicht zuletzt, weil verstärkt Projekte aus dem Objektwohnbau bauwirksam wurden. Dieser Trend beschleunigt sich in den Folgejahren. Ende 2017 liefert auch der Nicht-Wohnbau wieder Wachstumsbeiträge.« ■

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	93,1	93,1	91	93,5	97,8	103
Veränderung ggü. Vorjahr		0,00%	-2,30%	2,70%	4,60%	5,30%

* Schätzung, ** Prognose BRANCHENRADAR Fliesenkleber, Fugen- & Spachtelmasse in Österreich 2016

TRANSPORTBETON

Christoph Ressler, Geschäftsführer Güteverband Transportbeton

»Der Güteverband Transportbeton (GVTB) ist ein als Verein organisierter Interessenverband für Transportbetonhersteller aus ganz Österreich. Die über Österreich kumulierten Produktionsmengen waren mit je knapp zehn Millionen Kubikmetern in den letzten Jahren, verglichen mit anderen euro-

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	645	634	633	634	650	680
Veränderung ggü. Vorjahr		-1,70%	-0,20%	0,20%	2,50%	4,60%

* Schätzung, ** Prognose BRANCHENRADAR Transportbeton in Österreich 2016

päischen Ländern, sehr stabil. Regional betrachtet gab es zwar spürbare Schwankungen, die sich aber großteils österreichweit gesehen ausglich. Für 2017 wird mit einem ähnlichen Ergebnis wie für 2016 gerechnet. Angesichts der Witterungsbedingungen im heurigen Jänner hinkt die Produktionsmenge im direkten Vergleich zu 2016 anfangs jedoch etwas hinterher. Es bleibt auch abzuwarten, ob im heurigen Jahr, wie 2016, bis zum 24.12. gearbeitet werden kann. Für 2018 sind aus jetziger Sicht auch keine großen Veränderungen zu erwarten.« ■



BETONZUSATZMITTEL & -FASERN

Richard Dietze,
Verkaufsleiter Betontechnologie bei Sika

»Wir erwarten im Markt für Betonzusatzmittel und -fasern eine Stagnation auf dem relativ niedrigen Vorjahresniveau – Pessimisten sprechen sogar vor einem Rückgang. Die Gründe dafür sind vielfältig: Projekte fehlen oder starten erst mit einer Verspätung von Jahren. Die wenigen großen Projekte können die fehlenden mittelgroßen nicht kompensieren. Neue Lösungen und Innovationen finden den Weg zur Baustelle und zur Umsetzung sehr langsam und werden oft mit dem Argument der fehlenden Erfahrung blockiert, obwohl sie im Rest Europas bereits erfolgreich eingesetzt werden. Auch die hohe Dichte an Regelwerken in Österreich – die grundsätzlich zu begrüßen ist, weil sie für die hohe Qualität des Betons in Österreich mitverantwortlich ist – bremst den Einsatz neuer innovativer Produkte.«



Während Marktforscher Andreas Kreutzer bei Betonzusatzmittel & -fasern von einem Umsatzwachstum ausgeht, glaubt Richard Dietze von Sika eher an eine Seitwärtsbewegung des Marktes.

Andreas Kreutzer

»Der Umsatz mit Betonzusatzmitteln stieg in den letzten Jahren konstant, da in den Jahren mit schwächelnder Nachfrage die Preise umso stärker anzogen. Für 2016 rechnen wir mit einem Umsatzplus von rund 4 % geg. VJ. Das Wachstum war primär nachfragegetrieben. In weiterer Folge gehen wir von einer sich beschleunigenden Dynamik aus, nicht zuletzt, weil die Nachfrage nach Betonprodukten insgesamt wächst und auch die Preise wohl wieder adaptiert werden.«

Jahr	2013	2014	2015	2016e*	2017f**	2018f**
Umsatz (Mio. €)	39,4	42,3	43	44,9	47	49,5
Veränderung ggü. Vorjahr		7,40%	1,70%	4,30%	4,70%	5,30%

Quelle: BRANCHENRADAR Betonzusatzmittel & -fasern in Österreich 2016

* Schätzung, ** Prognose



Die Umsätze mit Transportbeton stagnieren, sind sich Marktforscher und Branchenvertreter einig.

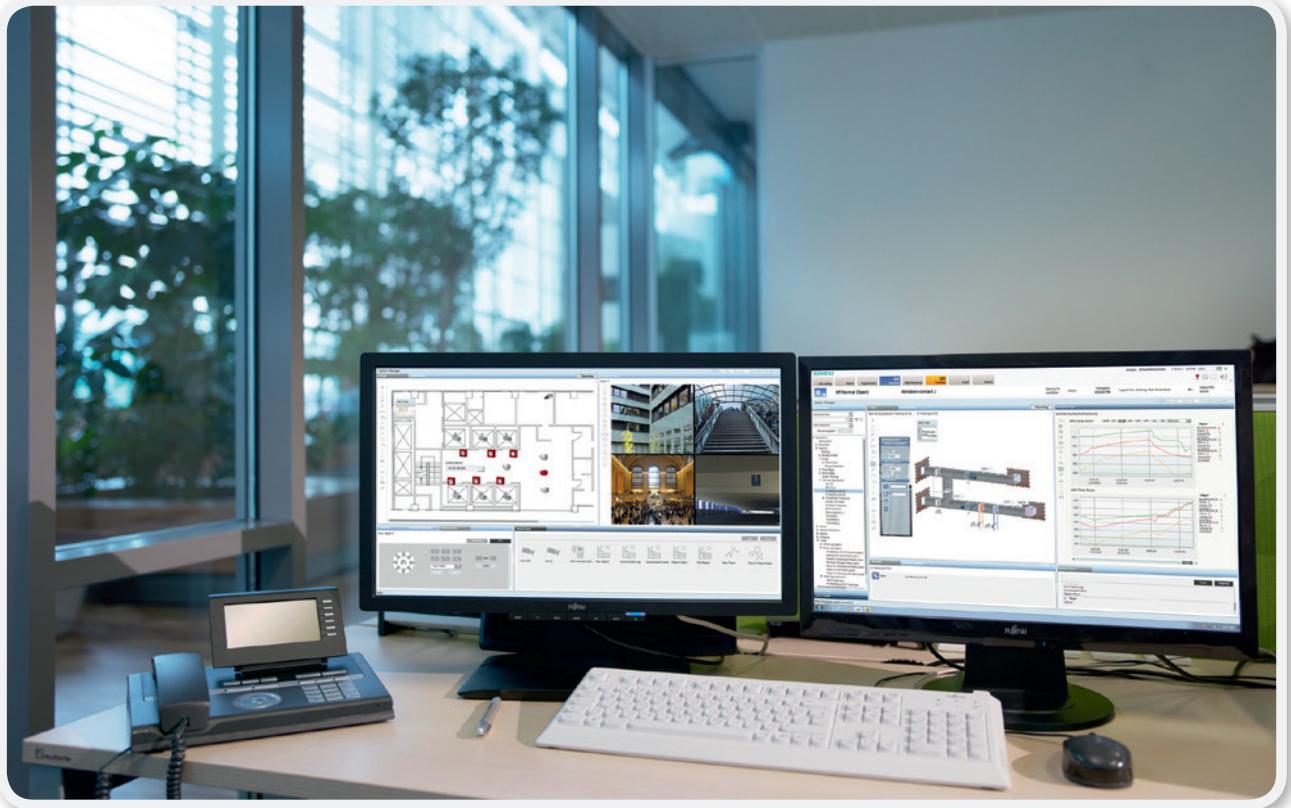
Andreas Kreutzer

»Der Umsatz mit Transportbeton stagniert. Zwar wuchsen in den letzten Jahren die Erlöse aus dem Hochbau signifikant, dem standen aber etwa gleich hohe Rückgänge im Tiefbau gegenüber. Zudem standen die Preise unter Druck. Der Ausblick ist aber hoffnungsvoll. Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem Erlösplus von etwa 3 % geg. VJ, im Folgejahr von knapp 5 % geg. VJ. Die Wachstumsbeiträge kommen weiterhin vom Hochbau, zunehmend aber auch wieder aus dem Tiefbau. Zudem dürften auch die Preise wieder leicht nach oben tendieren.«

Der montagefreundliche Nylon-Kippdübel für hohe Lasten in Gipskartonplatten.**Der neue DUOTEC.**

Montagekomfort und hohe Lasten in Plattenbaustoffen? Mit dem fischer DUOTEC kein Problem. Denn dieser kompakte Kippdübel lässt sich ohne besondere Werkzeuge einfach verarbeiten. Die Herausforderung, relativ hohe Lasten in Gipskartonplatten zu befestigen, löst er dank seiner großverformbaren Metallspitze äußerst zuverlässig. Und trifft er doch einmal auf Vollbaustoffe wie Beton oder Holz, funktioniert er einfach als Spreizdübel. Eine von vielen intelligenten Befestigungslösungen aus dem Hause fischer. www.fischer.at

fischer
innovative solutions



Potenziale der Digitalisierung

Eine effiziente Baustellenabwicklung zeichnet sich durch eine vernetzte Echtzeit-Kommunikation zwischen Menschen, Maschinen und Materialien aus. Digitalisierung bringt einen entscheidenden Vorsprung. Mit ihren Potenzialen beschäftigt sich die Studie »Potenziale der Digitalisierung im Bauwesen« an der TU Wien.

Von Karin Legat

Die Bauwirtschaft trägt einen erheblichen Teil zur Wirtschaftsleistung in Europa bei, sichert damit Millionen MitarbeiterInnen Arbeitsplätze und Lebensunterhalt. Trotzdem sieht sich die Baubranche nach wie vor vielfach mit gesellschaftlichen Vorurteilen und einem schlechten Image konfrontiert. In der Digitalisierung der Bauwelt liegt der Grundstein für einen radikalen Imagewandel. Transparenz, durchgehende Prozesse und digitale Aufklärung können dem Baubetrieb einen Modernisierungsschub verleihen. Die TU Wien befasst sich derzeit in einer Studie mit den Potenzialen der Digitalisierung im Bauwesen. Hier braucht es noch einiges an Arbeit. Laut ersten Erhebungen der TU Wien im Rahmen der Wiener Gespräche – Wissenschaft & Bauwirtschaft setzen erst vier Prozent der Bauprojektbeteiligten BIM aktiv ein. Eine Studie von Roland Berger, durchgeführt 2016 in Österreich, Deutschland und der

Schweiz, bestätigt mit sechs Prozent diese Ergebnisse. »Entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung der Digitalisierung im Bauwesen ist, dass von gleichen Annahmen ausgegangen wird und national an einem Strang gezogen wird«, analysiert Studienleiter Gerald Goger vom Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement. Denn jeder versteht unter Digitalisierung etwas anderes. Für den einen bedeutet es, keine Zettel mehr zu schreiben, für den anderen die Übergabe eines digitalen Gebäudemodells.

>> Studien-Initiative <<

Die Studie an der TU Wien läuft seit Oktober 2016. Als Projektzeitraum ist ein Jahr vorgesehen. Auftraggeber sind je zur Hälfte das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie sowie die Wirtschaftskammer Österreich. »Das Ministerium will aktiv eruieren, wie Digitalisierung in der Branche umgesetzt

Hintergrund

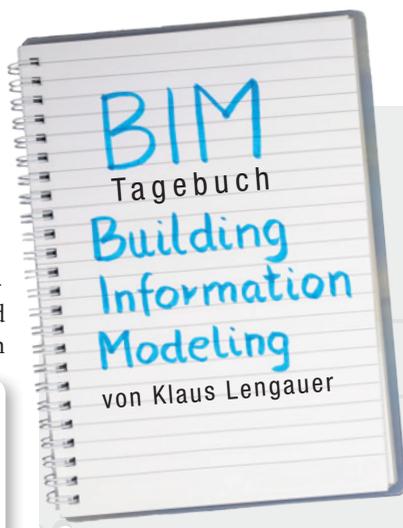
DIGITALISIERUNG MUSS VORANGETRIEBEN werden. Die Vergabe der Studie »Potenziale der Digitalisierung im Bauwesen« an das Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement ist u.a. eine der Initiativen der Bundesinnung Bau. Darüber hinaus wurde ein Folder zum Thema »Building Information Modeling – BIM« herausgegeben, ebenso ein Bau-TV-Video. Mit der Brancheninitiative »BRA.IN Bauforschung 2020« soll die Digitalisierung am Bau ebenso vorangetrieben werden. Sie wird in den Jahren 2017 bis 2020 abgewickelt. Um das technische BIM-Know-how zu steigern, bietet die BI Bau weiters BIM-Beratungsschecks zur Analyse der Einsatzmöglichkeiten für BIM im Unternehmen und zur Prüfung der organisatorischen, technischen und finanziellen Seite.

werden kann, welche Veränderung sie in den derzeitigen Prozessen bringt und darauf entsprechende Forschungskonzepte ausrichten«, berichtet Melanie Piskernik, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement. Im Studienzeitraum sind Befragungen und Workshops mit den



»Zu den Gewinnern der Digitalisierung werden jene Unternehmen gehören, die frühzeitig eine eigene Digitalisierungsstrategie entwickeln und umgesetzt haben«, ist Gerald Goger vom Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement überzeugt.

wesentlichen Stakeholdern und Fachexperten vorgesehen. Gerald Goger: »Wir versuchen, eine gebündelte und strukturierte Vorgangsweise zu erreichen und insbesondere die Politik aufmerksam zu machen. Die BIM-Strategie der Deutschen nach dem Motto ›Erst virtuell und dann real bauen‹ muss auch bei uns aktiv von den politischen Verantwortungsträgern wahrgenommen werden.« Konkret wurde etwa ein gemeinsam von der Plattform und dem Institut initiiertes Workshop am 23. Februar 2017 zum ÖBB Projekt Bahnhof Lavanttal veranstaltet. Thema war, wie das Thema der Digitalisierung bei diesem Projekt im Detail umgesetzt wurde, Schnittstellen und Probleme wurden analysiert und Lösungen gesucht. Im Juni 2017 soll ein weiterer Workshop mit der ASFINAG zu einem Straßenbauvorhaben stattfinden, im Herbst wird ein Hochbauprojekt behandelt. Parallel werden im Forschungsbereich Baubetrieb und Bauverfahrenstechnik drei Forschungsschwerpunkte rund um das Thema der Digitalisierung vorangetrieben. In der Vernetzung mit der Bauindustrie und eigenen wissenschaftlichen Leistungen sehen Goger und Piskernik ein gut abgerundetes Bild. Sie verweisen auf ein in Bearbeitung befindliches Forschungsprojekt mit eguana, dessen Ziel die Entwicklung einer automatisierten Echtzeitanalyse von Injektionsarbeiten ist, um die Bauabwicklung transparenter und effizienter zu gestalten. ▶



Revolutionen fordern Opfer

DIE VIEL DISKUTIERTERTE DIGITALE REVOLUTION ist endlich auch in unserem Industriezweig angekommen. Jetzt gilt es, die Businessmodelle anzupassen, um nicht wie Big Player in anderen Branchen in kürzester Zeit in der Bedeutungslosigkeit zu verschwinden.

Bauperren, Planer, Ausführende – alle sehen sich durch angewandtes BIM (Building Information Modelling) einem gewaltigen Veränderungsprozess gegenüber, der zwar auf der einen Seite Qualitätssteigerungen und bessere Kostenkontrolle verspricht, andererseits die gewohnte Planungs- und Arbeitsweise nicht nur durch ein paar digitale Werkzeuge erweitert, sondern die Art, wie Bauprojekte und deren Planung künftig ablaufen werden, grundlegend neu definiert.

Durch BIM werden Projektinformationen maschinell auswertbar und produktübergreifend tauschbar, wodurch ein hoher Automatisierungsgrad sowie detaillierte Steuerungsmöglichkeiten geschaffen werden.

>> Mahnende Beispiele <<

Betrachtet man die bisherigen Auswirkungen der digitalen Revolution in anderen Branchen, sieht man, dass Revolutionen auch ihre Opfer fordern – Sie erinnern sich doch an Kodak, Quelle-Versand oder Nokia? Binnen weniger Jahre verschwanden die einstigen Big Player in der Bedeutungslosigkeit, da sie ihre Businessmodelle nicht, zu spät oder ungenügend an die neuen Anforderungen ihrer Kunden, der Produktion und auch der Verwaltung angepasst haben. Diese Gefahr besteht auch für die Baubranche. Andererseits bietet sich gerade jetzt für Unternehmen, die sich auf die noch neue Situation einlassen und die geschaffenen Möglichkeiten erkennen, die Chance,

sich mit kompetenter Umsetzung des BIM-Prozesses in der Praxis neu oder mit gewohnter Beständigkeit am geänderten Markt zu positionieren. Gerade in der Anfangszeit der Digitalisierung einer Branche können insbesondere KMUs durch ihre schlankeren Strukturen meist viel rascher und flexibler auf die geänderten Bedingungen reagieren und haben so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den großen Marktteilnehmern, der es ermöglicht, mit dem BIM-Prozess zu wachsen oder eine der neu entstandenen Nischen zu besetzen.

ZUR PERSON

■ KLAUS LENGAUER ist BIM-Consultant bei A-NULL Bausoftware und Mitglied in vielen relevanten Normenausschüssen. Als einer der führenden Experten in Sachen Building Information Modeling wird er die Leserinnen und Leser des *Bau & Immobilien Report* mit seinem BIM-Tagebuch mit Neuigkeiten und Hintergrundinfos zum Thema BIM versorgen.



Chance für KMU.
»Mit BIM-Prozessen neue Nischen besetzen.«

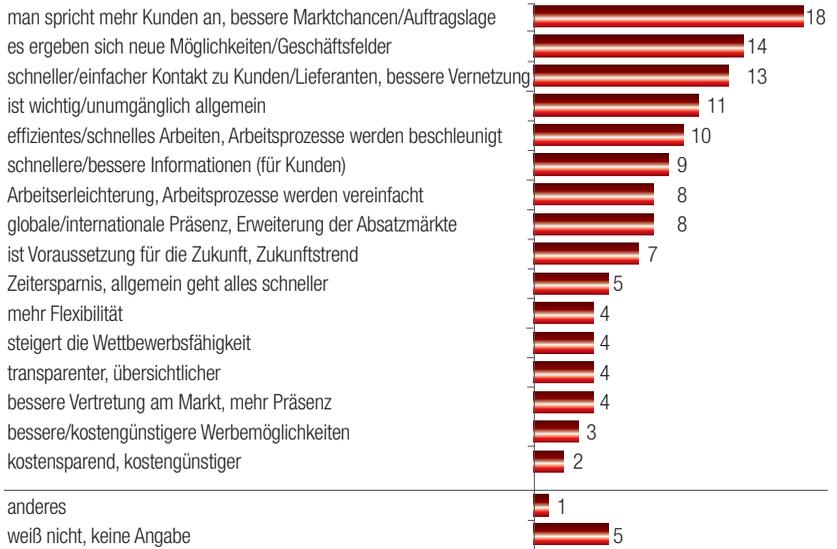
>> Status quo <<

Kleinere Betriebe beobachten derzeit die Entwicklung aus einer Warteposition. Im Wesentlichen beschränkt man sich auf

Digitalisierung drängt nicht die Kleinen an den Rand, sondern die Langsamem.

digitales Versenden, Ablegen und Ausdrucken von Datensätzen. Große Konzerne wie Strabag und Porr mit eigenen Stabstellen für Forschung und Entwicklung wollen Digitalisierung dagegen aktiv vorantreiben. »Jedes Unternehmen, egal, welcher Größe hat aber Innovationspotenzial, das gehoben und gefördert werden kann«, betont Henrietta Egerth, Geschäftsführerin der FFG. Im Bauwesen wird Digitali-

Im digitalen Wandel werden zahlreiche Chancen gesehen ...



Angaben in %

Innovation und Wandel, IMAS-Studie, Herausgeber Julius-Raab-Stiftung

BEST PRACTICE

Peri: BIM-Pilotprojekt Filstalbrücke

DER BAU DER FILSTALBRÜCKE in Baden-Württemberg wurde vom deutschen Infrastrukturministerium als eines von vier BIM-Pilotprojekten definiert. Dabei soll die Anwendung von BIM erprobt und wissenschaftlich ausgewertet werden.

Aktuell plant Peri die Schalungs- und Gerüstlösungen für den Bau der 485 Meter langen Eisenbahnüberführung mit zwei eingleisigen Brücken. Dabei kommen in enger Zusammenarbeit mit der bauausführenden Arge Max Bögl/Porr auch einige BIM-Anwendungen zum Einsatz. Dabei geht es vor allem um den schnellen Zugriff auf das 3D-Schalungsmodell, die durchgängige Dokumentation einiger Montageprozesse sowie das »Issue Management« als schnelle Hilfe für die Baustelle.

>> BIM in der Praxis <<

Über QR Codes auf den vormontierten Schalungs- und Gerüsteinheiten kann das Baustellenpersonal direkt per Tablet auf vielfältige, mit dem physischen Produkt verknüpfte Daten zugreifen. Dazu zählen beispielsweise die Fertigungs- als auch die Montagezeichnungen sowie Aufbau- und Verwendungsanleitungen. Ferner lässt sich über den QR Code auch die Position der jeweiligen Einheit im Ge-

samtbauwerk direkt visualisieren. Vorteile auf der Baustelle sind u. a. vereinfachte, schnellere Prozesse für die Logistik und die Montage vor Ort. Auch der Zugriff auf Anleitungen sorgt für beschleunigtes Arbeiten – ganz ohne zusätzlichen organisatorischen Aufwand.

Einen besonderen Nutzen hat auch die Arbeit mit Checklisten für definierte Arbeitsabläufe auf der Baustelle. Dazu werden Prozesse wie zum Beispiel der Umsetzungsvorgang der Kletterschalung in einzelne Arbeitsschritte untergliedert, die dann von dem Verantwortlichen vor Ort zu erledigen und in der Checkliste entsprechend zu kennzeichnen sind. Durch das »Abhaken« dieser Arbeitsschritte und die Bestätigung per Unterschrift ist der beschriebene Prozess gleichzeitig dokumentiert – und jederzeit direkt am Modell wieder auffindbar. Diese Form der einfachen Dokumentation und durchgängigen Information reduziert folglich das Gefahrenpotenzial und erhöht die Sicherheit, zudem wird die Qualität der Bauausfüh-



Zu klärende Punkte oder auch Kollisionen kann das Baustellenpersonal direkt am Modell markieren und beschreiben. Über definierte Kommunikationswege ist auch die Information zur Lösung transparent für alle Projektbeteiligten ersichtlich.

rung gesteigert. Als weitere, besonders schnelle Hilfe für die Baustelle wird das »Issue Management« im BIM-Modell angewendet. Hierbei geht es darum, mit den jeweiligen Projektbeteiligten Fragestellungen, noch zu klärende Punkte oder auch Kollisionen schnell zu lösen. Eine Problemstellung wird dazu vor Ort auf der Baustelle digital im Schalungsmodell oder auch auf der zugehörigen Zeichnung erfasst. Verursacher und andere Beteiligten werden umgehend über die offenen Punkte informiert. Die dann erarbeitete Lösung wird im Anschluss für alle im Modell erläutert und dokumentiert. ■

... aber auch Risiken.

Angaben in %

Innovation und Wandel, IMAS-Studie, Herausgeber Julius-Raab-Stiftung

sierung zwar wahrgenommen, aber es sind vielfach Insellösungen. Das Ziel der Durchgängigkeit fehlt. Baustellen sind komplexe Projekte mit einer Vielzahl an Schnittstellen. Jeder Baubeteiligte sieht in diesen Entwicklungsschritten bis dato nur seinen Teilbereich. Mit BIM wird dagegen digital geplant und eine synchronisierte Datenbasis hergestellt, die alle Abläufe und Teilaspekte verbindet und auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können.

>> Erste Ergebnisse <<

»Derzeit befinden wir uns in der Konzeptionsphase der Roadmap«, informiert Melanie Piskernik und berichtet von den ersten Workshops. Einig sind sich die Workshop-Teilnehmer in Bezug auf die Vermeidung von Medienbrüchen, von erhöhter Termin- und



Viele KMU beobachten die aktuellen Entwicklungen rund um die Digitalisierung aus einer Warteposition.

Kostensicherheit sowie verbesserten Ausführungsqualitäten durch Digitalisierung. Bislang wird aus Zeitnot heraus oft auf Basis einer unfertigen Ausführungsplanung gestartet, die Optimierung erfolgt erst im Zuge der Ausführung. Das sollte künftig der Vergangenheit angehören. Durch das digitale Gebäudemodell muss man sich viel früher Gedanken machen. Als Problem-schwerpunkte rund um Digitalisierung werden v.a. die Implementierung neuer Prozesse genannt, Probleme mit der Software, die teilweise noch zu wenig an die Branche angepasst ist, Urheberrechtsfragen und Probleme beim Datenaustausch angeführt. ■

Der Triumph.

AUSTROTHERM XPS® Premium.

X-TREM dämmend.



NEU: Jetzt in Dämmdicken
bis 400 mm

$\lambda_D = 0,027 \text{ W/(mK)}$

AUSTROTHERM XPS® Premium – das XPS mit der besten Dämmwirkung

- ▶ $\lambda_D = 0,027 \text{ W/(mK)}$ in allen Dicken
- ▶ Wasser- und druckresistent
- ▶ Österreichische Qualität

Erhältlich im Baustoff-Fachhandel!

Salzburg	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	141,9 Mio. €	141 Mio. €
Davon Rückflüsse	(1)	(1)
Davon Mittel aus Länderbudgets	141,9 Mio. €	141 Mio. €
Ausgaben für Neubau (2)	82,3 Mio. €	81,8 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	11,4 Mio. €	12,1 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe (3)	27,2 Mio. €	17,7 Mio. €
Sonstiges (4)	21 Mio. €	29,4 Mio. €

(1) Rückflüsse aus den Wohnbauförderungsgesetzen vor dem WFG 2015 fließen direkt dem Landesbudget zu.

(2) beinhaltet die Fördersparten (Errichtung, Kauf, Errichtung von Mietwohnungen und Wohnheimen)

(3) inkl. der seit 1.1.2017 eingeführten Mietzinsbeihilfe

(4) davon 12,5 Mio. Euro Annuitätzuschüsse; 4,9 Mio. Euro Mobilisierung von Grundstücken

Anm.: Am 1. April 2015 hat Salzburg die Wohnbauförderung von Landesdarlehen auf Einmalzuschüsse umgestellt.

Oberösterreich	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	283,6 Mio. €	283,6 Mio. €
Davon Rückflüsse	-	4,2 Mio. €
Davon Mittel aus Länderbudgets	283,6 Mio. €	279,4 Mio. €
Ausgaben für Neubau	126,4 Mio. €	132,7 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	73,9 Mio. €	72,8 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	68,2 Mio. €	65,2 Mio. €
Sonstiges	15,1 Mio. €	12,9 Mio. €

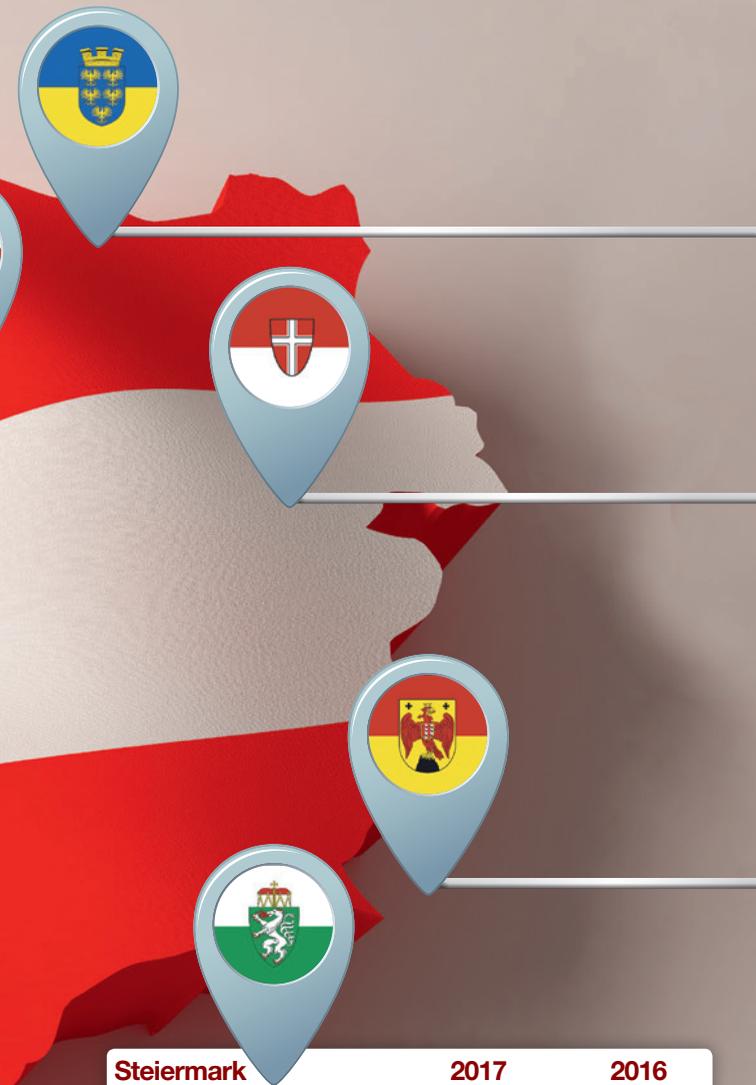
**Wohnbaufördergelder
Woher sie
kommen,
wohin sie
gehen**

Vorarlberg	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	150,8 Mio. €	158,5 Mio. €
Davon Rückflüsse	150,4 Mio. €	150,2 Mio. €
Davon Mittel aus Länderbudgets	0,4 Mio. €	8,3 Mio. €
Ausgaben für Neubau	94,8 Mio. €	95,1 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	21,3 Mio. €	28,2 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	30,8 Mio. €	31,3 Mio. €
Sonstiges	3,9 Mio. €	3,9 Mio. €

Kärnten	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	163,0 Mio. €	166,8 Mio. €
Davon Rückflüsse	55,7 Mio. €	37,1 Mio. €
Davon Mittel aus Länderbudgets	107,3 Mio. €	129,7 Mio. €
Ausgaben für Neubau	90,8 Mio. €	91,3 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	38,7 Mio. €	38,0 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	31,8 Mio. €	29,2 Mio. €
Sonstiges	1,7 Mio. €	8,3 Mio. €

Tirol	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	268,5 Mio. €	261,2 Mio. €
Davon Rückflüsse	188,0 Mio. €	203,9 Mio. €
Davon Mittel aus Länderbudgets	80,5 Mio. €	57,3 Mio. €
Ausgaben für Neubau	198,3 Mio. €	186,6 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	43,0 Mio. €	48,0 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	14,0 Mio. €	13,0 Mio. €
Sonstiges	13,2 Mio. €	13,6 Mio. €

Die Wohnbauförderung ist ein wichtiger Mosaikstein zur dauerhaften Sicherstellung von leistbarem Wohnen. Um zu zeigen, wie gut oder schlecht die Wohnbaufördertöpfe gefüllt sind, woher das Geld kommt und wohin es fließt, hat der *Bau & Immobilien Report* auch heuer wieder einen kurzen Fragebogen an die Wohnbaulandesräte aller Länder verschickt. Die Ergebnisse finden Sie auf dieser Doppelseite.



Niederösterreich	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	412 Mio. €	437,8 Mio. €
<i>Davon Rückflüsse</i>	28,0 Mio. €	23,9 Mio. €
<i>Davon Mittel aus Länderbudgets</i>	384 Mio. €	413,9 Mio. €
Ausgaben für Neubau	252,6 Mio. €	262,5 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	107,0 Mio. €	119,5 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	46,0 Mio. €	52,0 Mio. €
Sonstiges	6,4 Mio. €	3,8 Mio. €

Wien	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	577,7 Mio. €	544,2 Mio. €
<i>Davon Rückflüsse</i>	246,3 Mio. €	255,9 Mio. €
<i>Davon Mittel aus Länderbudgets</i>	331,4 Mio. €	288,3 Mio. €
Ausgaben für Neubau	294,6 Mio. €	291,1 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	190,7 Mio. €	166,6 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	74,0 Mio. €	69,8 Mio. €
Sonstiges	18,4 Mio. €	16,7 Mio. €

Burgenland	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	119,3 Mio. €	121,3 Mio. €
<i>Davon Rückflüsse</i>	68,9 Mio. €	67,9 Mio. €
<i>Davon Mittel aus Länderbudgets</i>	50,4 Mio. €	53,4 Mio. €
Ausgaben für Neubau	61,9 Mio. €	62,4 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	11,2 Mio. €	11,3 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	0,8 Mio. €	0,6 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen	38,7 Mio. €	36,4 Mio. €
Sonstiges	6,7 Mio. €	10,6 Mio. €

Steiermark	2017	2016
Wohnbauförderbudget gesamt	341 Mio. €	399 Mio. €
<i>Davon Mittel aus Länderbudgets</i>	341 Mio. €	399 Mio. €
Ausgaben für Neubau	14,5 Mio. €	15,1 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	22 Mio. €	22 Mio. €
Sonstiges	1,1 Mio. €	1,1 Mio. €
Nicht verfügbare Einnahmen*	303,4 €	360,8 €

*laufende Verpflichtungen aus den Vorjahren

IMMER WIEDER, IMMER WIEDER...
TEAM #MAPEIAUSTRIA

Der Service von MAPEI - auf jeder Baustelle die richtige Entscheidung: Weil wir Ihnen nicht nur hochwertige Werkstoffe, sondern Lösungen, Unterstützung und Wissen bieten. Von der technischen Beratung bis zur Logistik, in ganz Österreich und 24 Stunden am Tag. So muss Service sein!
www.mapei-austria.at



Die Wohnbaulandesräte im O-Ton

»Wie bewerten Sie die im Rahmen des Finanzausgleichs durchgeführte Neustrukturierung der Wohnbauförderung? Welche konkreten Auswirkungen sind in Ihrem Bundesland zu erwarten?«

Hans Niessl, Burgenland

»Das Land Burgenland und die burgenländischen Gemeinden bekommen aus dem neuen Finanzausgleich insgesamt um 90,5 Millionen Euro mehr als bisher. Das zusätzliche Geld fließt in die Bereiche Gesundheit, Pflege, Integration, Soziales und Wohnbau. Wichtig ist, dass durch die Vereinbarung im Finanzausgleich sichergestellt ist, dass Wohnen weiterhin leistbar bleiben muss. Eine Forderung im Finanzausgleich ist daher, die Kosten im sozialen Wohnbau zu senken. Die modernen Baunormen treiben die Kosten im sozialen Wohnbau in die Höhe. Wir im Burgenland haben bereits erste Schritte gesetzt und bei der letzten Novellierung der Bauverordnung die Notkaminverpflichtung gestrichen. Und es gibt weitere Bestimmungen, die zu diskutieren sind. Auch der seit langem diskutierte Zweckzuschuss von insgesamt 180 Mio Euro wird nach einem fixen Schlüssel an die Länder verteilt. Hier konnte ebenfalls eine Forderung der Länder umgesetzt werden.«



Gaby Schaunig, Kärnten

»Die im Finanzausgleich den Ländern eingeräumte Abgabenselbstbestimmung in Bezug auf den Wohnbauförderungsbeitrag ist ein Anreiz, die Mittel bedarfsgerecht und wirkungsorientiert für den Wohnbau

einzusetzen und der richtige Weg zur Sicherung der Wohnbaubudgets. Durch die Verpflichtung der Länder, zumindest zweijährige Wohnbauprogramme zu erstellen und für eine ausreichende Mittelbindung zu sorgen, wird der soziale Wohnbau gestärkt. Weiters wird die vereinbarte Reduzierung von überbordenden Normen und technischen Vorschriften zu einer Kosteneindämmung im Wohnbau führen. In Kärnten wurde auch in der Vergangenheit für eine ausreichende Mittelausstattung im Wohnbaubudget Sorge getragen, weiters ist die Erstellung zweijähriger Wohnbauprogramme bereits Standard und die neuen Regelungen im Finanzausgleich werden dazu beitragen, dass auch künftig die finanzielle Basis für den Wohnbau sichergestellt werden kann.«

Manfred Haimbuchner, Oberösterreich

»Das ist aus jetziger Sicht noch schwer zu beantworten. Auch wenn ich als Wohnbaureferent leider in diese Aspekte des Finanzausgleiches nicht eingebunden war, so ist es aber vom Grundgedanken her ein guter Ansatz. Jetzt müssen die Schlagworte des Finanzausgleiches aber erst unter Einbindung der Wohnbaureferenten sinnvoll befüllt werden. Dass leistbares Wohnen der Kernaspekt der Wohnbauförderung war und ist, habe ich immer schon betont und auch von Anfang an entsprechende Maßnahmen gesetzt. In diesem Sinne freut es mich sehr, dass nun der Fokus beim sozialen Wohnbau auf die Rücknahme überzogener Standards und Normen gelenkt werden soll. Endlich wird das umgesetzt, worauf ich seit Jahren poche.«



Michael Ludwig, Wien



»Im vereinbarten Finanzausgleich für die nächsten fünf Jahre sind der Bund und die Bundesländer übereingekommen, zukünftig die Finanzmittel stärker aufgabenorientiert zuzuteilen. Für Wien bedeutet dies, dass dem starken Bevölkerungszuwachs der letzten und der zukünftigen Jahre Rechnung getragen werden soll. Es gibt ausreichend baulandgewidmete Flächenreserven. Für den Wohnbau hat man sich vorgenommen, im Wege von zumindest zweijährigen verbindlichen Wohnbauprogrammen den jährlichen Mittelbedarf herauszuarbeiten. In Wien wird das de facto mit bewährten Instrumentarien – dem wohnfonds_wien und der Infrastrukturkommission – ja bereits umgesetzt. Insgesamt erwarte ich mir mehr Finanzmittel für den geförderten Wohnbau, um der Herausforderung der wachsenden Stadt noch besser gerecht zu werden.«


Hans Seitinger, Steiermark

»Es ist erfreulich, dass die zweckgebundenen Wohnbaumittel nunmehr direkt den Ländern zur Verfügung stehen, die ja auch für den Wohnbau zuständig sind. Die vereinbarten zweijährigen Wohnbaupläne garantieren Kontinuität und Planungssicherheit. Das Highlight der Verhandlungen ist sicherlich die Tatsache, dass der Zweckzuschuss des Bundes nicht nur der Bundeshauptstadt Wien, sondern auch den Bundesländern zur Verfügung stehen. Für die Steiermark bedeutet dies rund 24 zusätzliche Wohnbaumillionen, die wir gut gebrauchen können.«

Hans Mayr, Salzburg

»Die Neuregelung der Aufgabenverteilung in der Wohnbauförderung zwischen Bund und Ländern ist ein Schritt in die richtige Richtung. Insbesondere die Ausgestaltung als Landesabgabe führt dazu, dass im Sinne des Föderalismus regionale Schwerpunkte gesetzt werden können. Dies ist vor allem vor dem Hintergrund zu begrüßen, dass der Wohnungsmarkt in den einzelnen Bundesländern mit durchaus unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert ist. Inwieweit es durch die Autonomie der Länder zu einem Steuerwettbewerb kommen wird, ist aus heutiger Sicht noch nicht abschätzbar. Zu beachten bleibt jedenfalls, dass die Wohnbauförderung ein erheblicher Konjunkturmotor ist: Eine Kürzung der Mittel wäre somit äußerst kontraproduktiv. Das Land Salzburg trägt diesem Umstand auch dadurch Rechnung, dass die Mittel für die Wohnbauförderung zweckgebunden sind.«

Karlheinz Rüdiger, Vorarlberg

»Grundsätzlich ist der Finanzausgleich neu ein Schritt zur langfristigen Absicherung der Wohnbauförderung. Das schon 2013 beschlossene Konjunkturpaket Wohnen des Bundes über 180 Mio. Euro wird endlich auf die Länder aufgeteilt ausbezahlt. Mit der Verlagerung des Wohnbauförderungsbeitrags wird ein weiterer Schritt des Kompetenzübergangs der Wohnbauförderung vom Bund auf die Länder vollzogen und somit ein Beitrag zur Stärkung der Steuerautonomie der Länder geleistet. Dass die Länder mehr Autonomie bekommen, wird von Vorarlberg begrüßt. Die vielfach geforderte Zweckbindung wird in Vorarlberg nicht benötigt; die Rückflüsse aus gewährten Krediten und die notwendigen Landesmittel fließen jedenfalls in die Wohnbauförderung. Im energetischen Bereich erfolgt die Orientierung am Niedrigstenergiestandard. Die Wohnbauförderung sichert das Grundbedürfnis nach leistbarem Wohnen, ist ein Impulsgeber für die Wirtschaft mit hohem Beschäftigungseffekt, sie schafft bleibende Werte, verhindert Ghettobildung und sichert den sozialen Frieden.«


Johannes Tratter, Tirol


»Der jüngste Finanzausgleich wird in Bezug auf die Wohnbauförderung, die in Tirol mit einem Zwölftel des Landesbudgets einen zentralen Schwerpunkt einnimmt, positiv gesehen. Die Länder konnten den Sonder-Zweckzuschuss in der Höhe von 180 Millionen Euro zweckgebunden für die Finanzierung des Wohnbaues sicherstellen. Auf Tirol entfällt ein Anteil von rund 14 Millionen Euro. Ganz im Sinne der Finanzausgleichsstrategie, über zumindest zwei Jahre ein Programm mit einer verbindlichen Wohnbauleistung zu ermöglichen, hat das Land Tirol ein Zweijahresbudget erstellt und für den geförderten Wohnbau ausreichend Mittel gebunden. Mit einer deutlichen Erhöhung des Budgetrahmens – rund 7,3 Millionen Euro – wird eine hohe Neubauleistung von rund 2.250 geförderten Wohnungen sichergestellt und die Sanierungsoffensive fortgesetzt. Das Interesse für das innovative Projekt 5-Euro-Wohnen für Geringverdienende ist groß, die erste Wohnanlage in der Bezirkshauptstadt Schwaz steht bereits kurz vor der Übergabe, auch die Stadt Kitzbühel wird ein solches Bauvorhaben errichten.«

Johanna Mikl-Leitner, Niederösterreich

»In den Finanzausgleichsverhandlungen konnte für die Wohnbauförderung ein erfolgreiches Ergebnis erzielt werden. Die Wohnbauförderung wird unbestritten als wohnungspolitisches Instrument, das sozialen Frieden schafft, weitergeführt und dementsprechend finanziell unterstützt. Das Land Niederösterreich fördert pro Jahr ca. 3.500 Wohnungen und ca. 2.500 Eigenheime aus Landesmitteln. Die Förderungen werden auch trotz wirtschaftlich bedingter Sparpolitik nicht vermindert. Wenn die auf Bundesinitiative errichtete Wohnbauinvestitionsbank zusätzliche Finanzmittel zur Verfügung stellen wird, kann die Anzahl der geförderten Wohnungen noch erhöht werden. Es wurde in den Finanzausgleichsverhandlungen auch vereinbart, dass der Wohnbauförderungsbeitrag von den Ländern bestimmt wird. Dies ist ein erster Schritt zur Abgabenautonomie der Länder. Da der Wohnbauförderungsbeitrag nicht zweckgebunden ist, wird er keinen Einfluss auf die Höhe des Wohnbauförderungsbudgets haben. Jedoch werden in NÖ zusätzlich zu den seinerzeitigen Bundesmitteln noch Landesmittel in der Höhe von ca. 150 Mio. Euro für den zielgerichteten Wohnbau in NÖ aufgewendet.«





Im Interview mit dem **Bau & Immobilien Report** sprechen die beiden Geschäftsführer der zusammengeführten Wienerberger Ziegelindustrie und Tondach Gleinstätten, Christian Weinhapl und Franz Kolnerberger, über die Auswirkungen der Fusion, den Zeitpunkt, ab dem Wienerberger BIM-fit sein wird, und wie es um die Nachfrage nach höherwertigen und teureren Produkten steht.

Von Bernd Affenzeller

Report: Wie wird sich die Zusammenlegung der Wienerberger Ziegelindustrie und Tondach Gleinstätten auf die Kunden auswirken?

Franz Kolnerberger: Für die Kunden ergibt sich der Vorteil, dass sie in Zukunft Dach und Wand aus einer Hand beziehen können. Wir können ab sofort auch Serviceleistungen gemeinsam anbieten.

Report: Wurde das »Alles aus einer Hand«-Prinzip kundenseitig an Sie herangetragen?

Kolnerberger: Die Kunden sind in den letzten Jahren immer wieder mit dem Wunsch an uns herangetreten, beides aus einer Hand zu beziehen. Insofern kommen wir hier stark Kundenwünschen nach.

Report: Welche internen Auswirkungen erwarten und erhoffen Sie sich?

Kolnerberger: Wir haben uns im Vertrieb regional stärker aufgestellt, um noch

Wienerberger setzt auf »Smart Data« statt »Big Data«

näher bei dem Kunden zu sein. Drei erfahrene Regionsleiter verantworten seit Jänner die Wienerberger-Tondach Wand & Dach Vertriebsaktivitäten, wobei unsere Kunden weiterhin von ihren bewährten Ansprechpartnern in beiden Segmenten betreut werden. Parallel dazu bauen wir ein Team für den Vorverkauf, also die Beratung für Architekten, Baumeister, Bauträger und Dachdecker auf. Langfristiges Ziel ist es, einen Hauptansprechpartner für alle Produktgruppen für die relevante Zielgruppe zu haben.

Report: Eine Fusion bedeutet immer auch, Synergien zu nutzen. Wie viele der 455 Mitarbeiter werden auch in einem Jahr noch ihren Job haben?

Kolnerberger: Wir werden 2017 einen höheren Mitarbeiterstand haben als 2016, weil wir uns, gerade auch im Vertrieb, noch intensiver um unsere Kunden bemühen wollen.

Report: Sie haben für das Budget 2016 ein Mengenwachstum eingeplant. Das war nicht zuletzt der angekündigten Wohnbauoffensive der Regierung geschuldet. Davon ist aber noch nichts auf den Baustellen angekommen. Konnten Sie dennoch im Budgetrahmen bleiben?

Weinhapl: Es stimmt: Von der Wohnbauoffensive ist noch nicht viel zu merken. Es ist dennoch seitens der Bauträger im letzten Jahr zu einer aktiveren Planungs- und Bautätigkeit gekommen. Auch durch die Witterung waren wir 2016 begünstigt. Deshalb ist uns im Bereich Hintermauerziegel 2016 ein Mengenplus gelungen. Viel wichtiger als das Mengenwachstum ist, dass wir uns im Sortiment sehr positiv entwickelt haben. Unser Fokus liegt ganz klar auf innovativen Produkten wie Planziegel, Dryfix oder mineralwolleverfüllten Ziegeln, die allesamt zulegen konnten. Auch das vom Einfamilienhaus ausgehende Wachstum in der einschaligen

Wand, das jetzt auch im mehrgeschoßigen Wohnbau greift, stimmt uns sehr positiv.

Kolnerberger: Auch im Dachbereich waren wir im abgelaufenen Jahr stabil und konnten dank der höherwertigen Produkte beim Umsatz zulegen.

»Die Nachfrage nach innovativen Produkten steigt. Das zeigt die Tatsache, dass wir für den Planziegel eine neue Schleifanlage in Uttendorf bauen und beim Porotherm W.i. heuer vom Zwei- auf Dreischichtbetrieb umstellen«, erklären Christian Weinapl (l.) und Franz Kolnerberger.

Report: Sie versuchen verstärkt, auch im mehrgeschoßigen Wohnbau Fuß zu fassen. Wie hoch ist aktuell der Marktanteil und wie wollen Sie ihn steigern?

Weinapl: Im ländlichen Bereich ist der Ziegel ganz klar die Nummer eins. Im urbanen Bereich hat der Beton seit Ende der 90er-Jahre vor allem durch die Bauhöhen und teilweise ausgefallenerer Architektur Marktanteile hinzugewonnen. Dass wir in den Ballungszentren das eine oder andere Ziegelobjekt in einschaliger Bauweise realisieren konnten, ist sicher noch keine Trendumkehr, aber ein deutliches Signal, dass der Ziegel wieder in den Fokus von Bauträgern und Architekten rückt.

Kolnerberger: Wir werden 2017 mit dem Städtebauziegel »W.i. Objekt« in den Wandstärken 38, 44 und 50 Zentimeter auch neue Produkte speziell für den mehrgeschoßigen Wohnbau auf den Markt bringen. Zudem wird auch der Objektvertrieb personell verstärkt.

Report: Sie setzen in der Kommunikation ganz stark auf das Thema Innovation. Welche Rolle spielen Produkte wie der Porotherm W.i. oder der Flachdach-Ziegel Alpina bei Absatz und Umsatz?

Kolnerberger: Unsere Strategie ist auf eine nachhaltige Entwicklung von innovativen, für den Kunden Mehrwert schaffenden Produkten ausgerichtet. Der Erfolg mit dem neuen Dachziegelmodell Alpina als auch der Porotherm W.i. geben uns Recht. Das zeigt auch die Tatsache, dass wir für den Planziegel eine neue Schleifanlage in Uttendorf bauen.

Weinapl: Und beim W.i. wechseln wir heuer von Zwei- auf Dreischichtbetrieb. Deshalb erwarten wir nach dem guten Jahr 2016 auch für 2017 wieder ein deutliches Mengenplus.

Report: Langsam, aber sicher wird auch die Baubranche vom Digitalisierungstrend erfasst. Wie gut ist Wienerberger vorbereitet?

Kolnerberger: Wir werden das Thema Digitalisierung auf verschiedenen Ebenen

vorantreiben. Wir bieten schon heute digitale Services und Berechnungstools für Architekten. Im Bereich Customer Service beschäftigen wir uns intensiv mit dem digitalen Lieferschein, um unsere Kunden einfacher und besser bedienen zu können. Im Bereich Marketing streben wir eine noch direktere Kundenansprache, ein One-to-One-Marketing an. Es geht darum, den Kunden so gut zu kennen, dass man maßgeschneiderte Angebote liefern kann. Wir setzen nicht auf Big Data, sondern auf Smart Data, um den Kunden vom Erstkontakt bis zur Fertigstellung zu begleiten.

Report: Wenn in der Baubranche über Digitalisierung geredet wird, kommt man am Thema BIM nicht vorbei. Wie gut ist Wienerberger auf BIM vorbereitet?

Kolnerberger: Gerade beim Thema BIM haben wir den Vorteil, dass die Wienerberger-Gruppe international tätig ist. Dabei profitieren wir vom Erfahrungsaustausch mit Ländern wie Großbritannien oder Holland, wo BIM schon weiter vorangeschritten ist. Gleichzeitig sind wir in intensivem Kontakt mit den relevanten BIM-Zielgruppen im Markt. Unser Ziel ist es, für Dach und Wand in 2018 eine BIM-Lösung anzubieten.

Weinapl: Jetzt ist es wichtig, im Konzern eine einheitliche Datengrundlage zu haben. Da hilft es, auf die Erfahrungen der Vorreiterländer setzen zu können. Die verschiedenen Daten aus SAP-, CRM-, Produkt- und Marketingdatenbank sollen in eine Wienerberger-Informationsdatenbank zusammenfließen.

Report: Sie haben 2015 die Gaslieferverträge auch vor dem Hintergrund des Energieeffizienzgesetzes neu ausgeschrie-

ben. Da war auch von möglichen Strafzahlungen von 20 Cent pro nicht eingesparter Kilowattstunde, das entspricht bis zu 250.000 Euro pro Jahr, die Rede. Ist es Ihnen gelungen, die geforderten 0,6 % an Einsparungen zu erreichen?

Weinapl: Energieeinsparungen sind unabhängig vom Energieeffizienzgesetz in der Ziegelindustrie ein permanentes Thema. Entsprechende Maßnahmen sind in den Businessplänen auch vorgesehen gewesen. Die wurden von uns konsequent umgesetzt und so ist es uns nicht nur gelungen, die Forderungen der Lieferanten zu erfüllen und Strafzahlungen abzuwenden, wir konnten einem Gaslieferanten sogar eine Einsparungsmaßnahme verkaufen. Wir haben auch noch weitere Maßnahmen in der Monitoringstelle geparkt. Wir sind also ein Übererfüller und haben auch für die nächsten Jahre noch ausreichend Projekte mit genügend Potenzial.

Report: Das anfangs kritisierte Energieeffizienzgesetz wird also zum Geschäftsmodell?

Weinapl: So weit würde ich nicht gehen. Die eine verkaufte Maßnahme war sicher ein Geschäft, aber mittlerweile sind die Preise so niedrig, dass sich ein Verkauf nicht lohnt.

Report: Wie stehen Sie heute zum Energieeffizienzgesetz?

Weinapl: Vom Grundgedanken ist das Gesetz sicher nicht schlecht, aber die Vorbereitung war sehr holprig. Durch die Verzögerungen musste die Industrie schlussendlich die Zeche bezahlen. Wir mussten innerhalb von wenigen Wochen ein Gesetz umsetzen, von dem man lange nicht wusste, was drinnen steht.

Report: Wie sehr leidet Wienerberger unter Billigimporten aus dem Ausland?

Kolnerberger: Mengenmäßig sind die Importe in den letzten Jahren stabil geblieben.

Report: Wie wirken Sie dem entgegen?

Kolnerberger: Durch gelebte Markt- und Kundennähe: Wir werden auch weiterhin unsere Dach- und Wandkunden mit Produktinnovationen überzeugen. Unsere Partner können auf regionale Vertriebsmitarbeiter und kompetente Beratung setzen, sowie auf Top Services, von Schulungen, Berechnungstools bis hin zur Logistik. ■



Aktuelle Zahlen der Branche

33.600.000.000

In den ersten zehn Monaten 2016 erwirtschafteten die 33.572 Betriebe (-0,1 %) der österreichischen Bauunternehmen einen abgesetzten Produktionswert von 33,6 Mrd. Euro. Das bedeutet ein Plus von 2,2 % im Vergleich zur Vorjahresperiode. ■

0,6 %

Der Baukostenindex für den Wohnhaus- und Siedlungsbau ist laut Statistik Austria im abgelaufenen Jahr um 0,6 % gestiegen. Zu Preissenkungen kam es hingegen im Tiefbau. Der Baukostenindex verzeichnete für den Straßenbau im Jahresdurchschnitt 2016 eine Reduktion von 1,0 %, für den Brückenbau eine Reduktion um 0,6 %. ■

32

6.015

Im Oktober 2016 beschäftigte die österreichische Bauwirtschaft laut BUAK 6.015 Lehrlinge. Das ist gegenüber dem Oktober des Vorjahres ein Minus von 3,17 %. Seit 2008 hat die Zahl der Lehrlinge um 27,26 % abgenommen. ■

662

Im Jahr 2016 wurden in der Baubranche laut KSV1870 insgesamt 662 Insolvenzen eröffnet, das sind vier mehr als im Jahr davor. Von den 662 Insolvenzen entfallen 640 auf das Gewerbe, 21 auf den Handel und eine auf die Industrie. Die angehäuften Passiva belaufen sich auf 376,4 Millionen Euro (2015: 329,8 Millionen Euro). ■

2:1

Im Jahresmittel beschäftigten die österreichischen Bauunternehmen 2016 laut BUAK 120.087 Personen, davon waren 81.756 österreichische Staatsbürger und 38.331 ausländische Staatsbürger. Das entspricht in etwa dem Verhältnis 2:1. Die meisten ausländischen Arbeitnehmer kommen mit 6.141 aus Polen. ■



2.600

2016 wurden in Österreich 2.600 neue Bauunternehmen gegründet. Das ist ein Rückgang gegenüber 2015 von 16 %. Darin kann man auch einen Erfolg gegenüber Scheinfirmen sehen.

9,4 %

Der Anteil weiblicher Führungskräfte ist in den österreichischen Bauunternehmen immer noch sehr gering. In nur 9,4 % aller Unternehmen gibt es laut CRIF-Branchenradar Frauen in der Geschäftsleitung, die meisten in Wien (12,54 %), die wenigsten in Tirol (6,96 %).

89 %

Fast neun von zehn Mitgliedsunternehmen des Verbandes Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) gehen von einem »eher zufriedenstellenden« Jahr für das eigene Unternehmen aus. Der gesamten Branche sagen 64 % gleichbleibende Umsätze voraus.

30 %

Die Eigenkapitalquote der österreichischen Bauunternehmen ist laut der Wirtschaftsauskunftei CRIF insgesamt positiv und liegt durchschnittlich bei rund 30 %. Am höchsten ist die Eigenkapitalquote in Tirol (34,1 %), am niedrigsten im Burgenland (27,7 %).



StoSystain R: Kletten statt kleben! Die Fassade der Zukunft

Leistungsstarke Klettverbindungen sorgen bei StoSystain R für Flexibilität und Funktionalität.

Das innovative, ressourcenschonende Fassadendämmsystem punktet mit einfacher und wetterunabhängiger Montage, freier Dämmstoffwahl, großer Oberflächenvielfalt sowie sortenreiner Trennbarkeit und Recyclingfähigkeit der Hauptbestandteile.

Sto: Natürlich mit Verantwortung.



Prävention fördern

Fast jeden Tag wird in den Medien über Brände berichtet. Baulicher, technischer und organisatorischer Brandschutz reduzieren die Gefahr von Feuer. Vorbeugen ist immer besser als Löschen.

Von Karin Legat

34



Flammeninferno in einer Garage, Dachstuhlbrand in einem mehrstöckigen Wohnhaus, Glimmbrand in einer Zwischendecke, Feuer aufgrund eines Kurzschlusses im Kabel einer gedimmten Lampe: Trotz enormer Anstrengungen lässt sich die Anzahl der Brände im Privatbereich kaum eindämmen. Friedrich Perner, Branddirektor a.D. der Berufsfeuerwehr Wien und nunmehr Leiter des Instituts zur Förderung von Brandschutz und Sicherheit im Wiener Landesfeuerwehrverband, berichtet, dass die Einsätze im Wohnbereich sogar steigen. Die Liste der Brandgefahren ist lang, reicht von überlasteten Stromkreisen über Fernsehgeräte mit mangelnder Belüftung bis zum Wärmestau und Unglücksfällen beim Kochen. »Die Elektrifizierung unseres Lebens ist umfassend und beinhaltet – kombiniert mit unserer Sorglosigkeit beim täglichen Umgang – Zünd- und Brandquellen«, betont Gerhard Greßlehner, Leiter bei FireX und früherer Branddirektor der Linzer Berufsfeuerwehr.

>> Brandbewusstsein <<

Zum größten Teil entstehen Brände in Folge menschlichen Versagens, zum guten Teil auch durch Fahrlässigkeit. »Beim heutigen Stand der Technik kann man eher ausschließen, dass Brände aus technischen Ursachen allein entstehen«, so Robert Bachl, Projektleiter der TGA Wien, die für die Strabag operative Einheiten bei der Abwicklung schlüsselfertiger Bauvorhaben betreut. Im Wohnbereich zählen u.a. Druckbelüftungs-, Brandmelde-,

Vorbeugen ist immer besser als Löschen.

Brandentrauchungs-, Brandrauchverdünnungsanlagen und trockene oder nassee Löschleitungen zu den aktiven Brandschutztechnologien. »Die Architektur hat leider oft einen gewissen Schöngest, bedauert Greßlehner. Durch baulichen Brandschutz ließen sich viele anderweitige Brandschutzmaßnahmen kompensieren. »Baulicher Brandschutz kostet, wirkt aber«, betont Bernhard Noll, Geschäftsführer und Eigentümer von bSafe. Vom IFBS wird auch auf das mangelnde Problembewusstsein – Lagerungen in Fluchtwegen, Umwidmungen von Woh-

nungen, eigenständige Umbauten – verwiesen. »Beim Neubau ist die Einhaltung des Richtlinienwerks obligatorisch. Aber auch bei Bestandsobjekten gäbe es eine Verpflichtung, sich dem Stand der Technik anzunähern. Dies betrifft die Gebäude- und Fluchtwegsstrukturen, aber auch die sicherheitstechnische Gebäudeausrüstung«, betont Robert Bachl. Richtlinien gibt es im Brandschutz viele, beginnend bei den Bauordnungen, die sich auf die OIB-Richtlinien stützen, über betriebsbezogene Gesetze, Verordnungen,



Homemelder sind für Haushalts- und Wohnbereiche entwickelte, batterie- oder netzbetriebene Brandfrüherkennungsgeräte mit fotoelektronischen Rauchmeldern.

ÖNORMEN, ÖBFV-RL bis zu den TRVB. »Es gibt eigene europäische Normen zur Prüfung und Klassifizierung des Brandverhaltens von Bauprodukten, aber auch Normen über Brandmelde- und Löschanlagen«, informiert Wolfgang Ernst von Schrack Seconet. »Wir müssen auch danach trachten, dass wir in Bestandsobjekten bessere Flucht- und Rettungsmöglichkeiten bekommen«, betont Greßlehner. Die Schaffung eines solchen zweiten Rettungsweges ist in Neubauten verpflichtend, außer man kann in kürzester Zeit einen sicheren Bereich im Freien erreichen. Verpflichtend bei Neu- und Umbauten sind Rauchwarnmelder, die das Risiko, einen Entstehungsbrand zu verschlafen, kompensieren sollen. In Kärnten ist die Installation solcher Rauchwarnmelder auch im Bestand verpflichtend, und zwar in allen Aufenthaltsräumen und im Flur. »Rauchwarnmelder kosten 20 bis 30 EUR. Da kann keiner sagen, dass er sich das nicht leisten kann. Melder retten Menschenleben«, so Wolfgang Ernst, der die Übernahme des Kärntner Modells auf ganz Österreich fordert. Im Hinblick auf

Hintergrund

■ **IN DEN MEISTEN FÄLLEN** ist die Todesursache nicht die Flammenwirkung, sondern die Toxizität der Brandgase, z.B. von CO, HCN und Ruß (VfdB-Leitfaden). Leitparameter ist bei einem Brand das Kohlenmonoxid CO – dieser Stoff weist auch auf die Hilfsfrist (= Zeit ab Entdecken des Ereignisses bis zum Wirksamwerden der befohlenen Maßnahmen) für Feuerwehren hin. Hier ist dies die Reanimationsgrenze.

die Fluchtwegssituationen im Bestand wären – so das IFBS – in vielen Fällen Verbesserungen notwendig, wobei Schwierigkeiten bei der baurechtlichen Umsetzung bestünden. Aufgrund des Baurechts gehe nur »ganz oder gar nicht«. Eine rechtlich und baulich leichter umzusetzende Lösung für den Bestand wären Druckbelüftungsanlagen. »Das Treppenhaus wird unter Überdruck gesetzt und mechanisch mit Frischluft gespült, wodurch auch im Brandfall aus einem angrenzenden Raum kein Qualm eindringen kann. Das wird ►

HÄTTE, WÄRE, MÜSSTE ... ZU SPÄT.



Im Brandfall helfen Ausreden niemandem. Werden Sie lieber frühzeitig Ihrer Verantwortung für Menschen und Werte gerecht. Entscheiden Sie sich für das Optimum an vorbeugendem baulichem Brandschutz. Planen Sie ohne Kompromisse mit den nichtbrennbaren Steinwolle-Dämmstoffen von ROCKWOOL: Euroklasse A1, Schmelzpunkt > 1000 °C.

Übernehmen Sie beim Brandschutz die 1000 °C-Verantwortung!

Brandschutz im technologischen Wandel

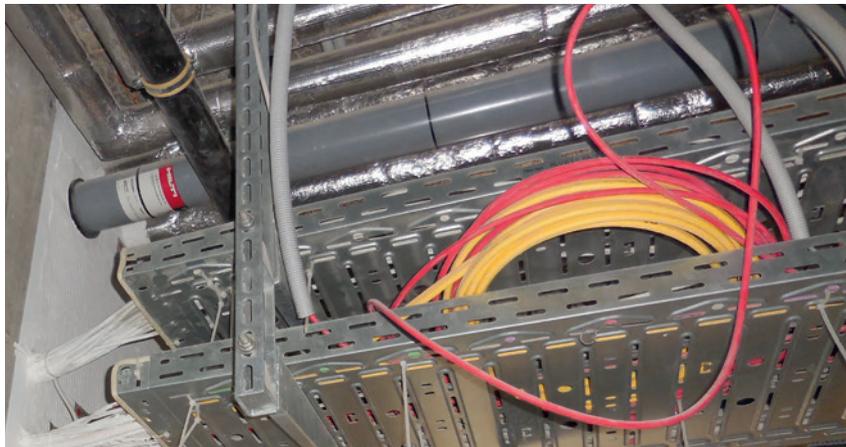
■ **IN DER KONSERVATIVEN** Brandschutzbranche bringen neue Normen und Regelungen oftmals etwas Bewegung in den Sektor, der nun aber neuen großen Herausforderungen gegenübersteht – der digitalen Entwicklung und ihren Folgen.

Denn mehr und mehr Kunden wollen immer und überall informiert sein. Im Zeitalter von Social Media und Co kann keine Kommunikation zu schnell sein. Und gerade aufgrund der rasanten Entwicklung der Möglichkeiten ist die heutige Technologie auch so weit, um diesen Anforderungen gerecht zu werden, sie sogar zu übertreffen.

»Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, mittels eines Funkmoduls stets top informiert zu sein. Mittels der ausgereiften Technologien wissen wir, wann und wo ein Vorfall verzeichnet wird. Diese Information wird detailliert an unsere Kunden weitergeleitet, damit auch diese schnellstmöglich informiert sind. Ob im Brandfall, beim Ausfall einer Installation oder auch nur bei einer notwendigen Servicekontrolle«, sagt Roman Teichert, Geschäftsführer der Firma JAMAL Feuerlöscherbau.

Neue Technologien ermöglichen es, im Alarmfall lebensrettende Maßnahmen zu setzen. Seien es die notwendige Beleuchtung von Fluchtwegen oder auf die einzelnen Immobilien abgestimmte Lösungen für die Brandvermeidung. »Denn gerade für Hausverwaltungen und Facility Management ist es äußerst wichtig, stets am aktuellsten Stand zu stehen und umgehend nach dem Geschehen nicht nur informiert zu werden, sondern auch reagieren zu können. Den eigenen Kunden möchten auch sie möglichst rasch und kompetent die neuen Informationen zur Verfügung stellen können«, so Teichert.

Durch die zeitgleiche Senkung der Kosten für Elektronik und die weitreichende Entwicklung neuer Komponenten, die bereits das Zeitalter des »Internet of Things« ankündigen, werden auch immer mehr Gebäudeteile vernetzt sein und so neue Möglichkeiten für eine erhöhte Sicherheit und auch Überwachung bieten.



Baulicher Brandschutz entwickelt sich immer mehr zum Prozess.

Die Zahl der Brandtoten hat sich in Österreich in den letzten 15 Jahren mehr als halbiert.

► häufig bei Dachgeschoßausbauten umgesetzt«, weiß Bernhard Noll. Trotz aller Gestaltung des öffentlichen Raums muss es Platz für Einsatzfahrzeuge geben. »Wir brauchen für Hubrettungsfahrzeuge – Drehleitern, Teleskopmastbühnen und Gelenkbühnen – ausreichend Platz. Unsere Fahrzeuge müssen zufahren, aufstellen und sich bewegen können«, fordert Großlehner im Namen der Feuerwehren.

>> Gefährliche Gase <<

Die Anzahl der Brandtoten ist in den letzten 15 Jahren von österreichweit etwa 70 Personen auf etwa 30 zurückgegangen. Die Todesursache liegt dabei in der Giftigkeit des Brandqualms. »95 Prozent sterben am entstehenden Rauch«, informiert Bernhard Noll. »Automatische Brandmelder alarmieren rechtzeitig und schützen Tag und Nacht. Gut geeignete Montageorte sind Gänge, Stiegenhäuser und Wohnbereiche wie Kinder- und Schlafzimmer sowie Seniorenräume«. Weniger Sinn sieht Noll in der Einbeziehung von Brandmeldern in das »Internet of Things«. »Der Brandmelder nutzt wenig, wenn ich unterwegs bin«, so der bSafe-Leiter. Heimrauchmelder sollen warnen, sie dienen nicht dem Sachwertschutz. Die Feuerwehren wären hoffnungslos überlastet, auch noch bei jedem Täuschungsalarm im Privatbereich ausrücken zu müssen. Selbst bei professionellen Brandmeldeanlagen sind nur ganz wenige Prozent der Alarme echte Brandeinsätze. Außerdem: »Was mache ich, wenn ich im Urlaub einen Brandalarm von zu Hause aufs Handy bekomme? Feuerwehr rufen

und Tür aufbrechen oder Bekannte mit Schlüssel anrufen. Die Reaktion im Brandfall ist in jedem Fall zu spät«, spricht Noll an. Wolfgang Ernst von Schrack Seconet sieht trotzdem Forschungsbedarf betreffend die IP-Anbindung. »Brände müssen ehestmöglich bemerkt und gemeldet werden können. Das reicht von der Detektion von Brandgasen bis zur Alarmweiterleitung. Die Digitalisierung geht auch am Brandschutz nicht vorbei.«

FeuerTRUTZ in Nürnberg

■ **ÜBER 270 UNTERNEHMEN** präsentierten ihre Lösungen rund um Brandschutzdämmungen, Tore, Wasserlöschanlagen, Beschichtungen, Entrauchung, Lüftung und Warnsysteme auf der diesjährigen FeuerTRUTZ in Nürnberg. Einige Beispiele: Schüco verwies auf seine neuen Aluminium Brand- und Rauchschutzsysteme Schüco FireStop ADS 90 FR 30 und Schüco FireStop ADS 76. Siemens zeigte das Brandmeldesystem Sinteso. Air Fire Tech war mit Brandschutzklappen und Kaltrauchsperrern vor Ort, Trox mit seinen Brandschutzklappen FKRS-EU. Rohrabschottung aus Mineralwolle gab es von Austroflex Rohr-Isoliersysteme, Aluminium-Brandschutztüren und -verglasungen u.a. bei Hueck. Isover zeigte Lösungen für Wanddurchführungen, Knauf und Saint-Gobain Rigips Baustoffe für Trockenbau, Putz und Fassade. Rockwool verwies neuerlich auf seine nichtbrennbare Dämmung aus Steinwolle für Rohre, Wände und Decken.



2016 – EIN GUTES GESCHÄFTSJAHR FÜR KALLCO

Die Innovationen greifen

Nach dem »Zwischenjahr« 2015, das der Planung und Vorbereitung der neuen Projekte und der technischen und wirtschaftlichen Festigung des Patentes des Planungs- und Baukonzeptes SLIM BUILDING® gewidmet war, war 2016 das Jahr, in dem die Einbringung der Ernte aus der Saat der in den Vorjahren entwickelten Innovationen begonnen werden konnte.

Im Leben eines Bauträgers fallen neue Konzepte nicht urplötzlich vom Himmel, sondern bedürfen langfristiger Planung, gut überlegter Investitionen und gründlicher Prüfung, bevor sie in konkrete Bauprojekte umgesetzt werden können. Das liegt in der Natur der Sache, weil Immobilien generell und Wohnimmobilien im Besonderen, die das zentrale Tätigkeitsfeld von Kallco bilden, auf Jahrzehnte Bestand haben und zukunftssicher sein müssen.

SLIM BUILDING® etwa, das neue Wege der effektiven und flexiblen Planung eröffnet, ist nunmehr erwachsen geworden und geht mit Schwung und verfeinerten technischen Lösungen in die zweite Generation von Projekten, welche die Vielfalt der Möglichkeiten dieses Konzeptes aufzeigt.

Insgesamt rund 720 Wohneinheiten mit einem Projektvolumen von rund 88 Mio Euro sind zum Jahreswechsel 2016/2017 in Bau gegangen – alle nach dem System SLIM BUILDING®. Die Palette der Projekte reicht dabei von architektonisch und komfortmäßig ungewöhnlichen Eigentumswohnungen der gehobenen Mittelklasse, um einen Terminus der Automobilwelt zu bemühen, bis zu extrem kostengünstigen sozial definierten Smart-Wohnungen für junge Familien und einkommensschwache Nutzer im Rahmen der Wiener Wohnbauoffensive. Alle diese Projekte werden

im laufenden Jahr 2017 zum größten Teil baulich fertiggestellt sein und Anfang 2018 an die Nutzer übergeben werden können.

Komfort und Energieeffizienz

Als neuer Standard im großvolumigen Wohnbau wird das von Kallco entwickelte Energiesystem KLIMA LOOP® Maßstäbe für Komfort und Energieeffizienz setzen, die bisher nur dem Luxusbereich vorbehalten waren. KLIMA LOOP® bedeutet Kühlung und Heizungsunterstützung mittels Erdsonden, mit denen durch ein ausgeklügeltes System Wärme aus der Erde im Winter entnommen und Speicherwärme aus dem Gebäude im Sommer zur Gebäudekühlung wieder in die Erde rückgeführt wird. Mit KLIMA LOOP® kann extrem kostengünstig Energie zur Heizungsunterstützung bzw. zur Gebäudekühlung gewonnen werden. Anders als bisher bekannte Systeme kommt das System zur Gänze ohne Kältemaschinen für die Kühlung aus und nützt die natürliche Balance des Temperatenausgleichs im Zyklus der Jahreszeiten.

Gut gefüllte Pipeline

Die Pipeline von Kallco ist jedenfalls gut gefüllt: Beginnend mit 2018 werden Projekte mit einem Volumen von rund 134 Mio Euro von der Planungsphase in die Bauphase übergehen. Wie

bei Kallco üblich, liegt der Fokus weiterhin auf großvolumigen Wohnbauprojekten, die einen signifikanten Beitrag zur Stadtentwicklung und zur Deckung des Bedarfes an leistbarem Wohnraum leisten sollen. Die Umsetzung dieser Projekte erfolgt wie bisher in bewährter Kooperation mit namhaften Investoren, die die Qualität und den Wert der Projekte von Kallco schätzen und auf die Erfahrung und Kompetenz von Kallco bauen. Darüber hinaus sollen Eigenprojekte im Wohnungseigentum und geförderte Mietwohnungen die Angebotspalette von Kallco erweitern.

Kallco

**EFFIZIENZ
QUALITÄT
KULTUR**

Referenz:

KALLCO Development GmbH
Wimbergergasse 14, 1070 Wien
FH-Prof. Dr. Winfried Kallinger
Tel: 01-546 25-0
E-Mail: office@kallco.at
www.kallco.at

ROHSTOFFE

Preisexplosion bei Styrol

Die Hersteller von expandiertem (EPS) und extrudiertem Polystyrol (XPS) sehen sich aktuell mit enormen Rohstoffpreiserhöhungen konfrontiert. Um 55 Prozent sind die Preise für Styrol in nur vier Monaten gestiegen.

Die Hersteller von XPS- und EPS-Dämmstoffen haben aktuell nur wenig zu lachen. Die Preise für Polystyrol, das Vorprodukt von EPS und XPS, sind in den letzten Monaten durch die Decke geschossen. Der Grund dafür liegt in gestiegenen Preisen des Grundstoffes Styrol. Diese sind alleine in den letzten vier Monaten um 55 Prozent gestiegen und haben den höchsten Wert seit 26 Jahren erreicht. Führende EPS- und XPS-Dämmstoffanbieter haben bereits auf diese Entwicklung reagiert und für das Frühjahr entsprechende Preiserhöhungen angekündigt.



Die Preise für das XPS- und EPS-Ausgangsmaterial Styrol haben den höchsten Wert seit 26 Jahren erreicht.



Bei der Sto-Kundengala in St. Wolfgang wurde StoSustain R erstmals präsentiert.

Kletten statt kleben

Sto präsentiert mit StoSustain R das erste sortenrein trennbare Fassadendämmssystem.

Gemeinsam mit dem Institut für Architekturtechnologie an der TU Graz hat Sto jahrelang an dieser »Fassade des 21. Jahrhunderts« geforscht. Bahnbrechend an der Entwicklung ist, dass auf Kleber völlig verzichtet wird. Als Verbindung zwischen Wetterschale und Dämmstoff kommt eine eigens konzipierte, hochwertige Pilz-Schlaufen-Kletttechnologie zum Einsatz – eine klassische Bionik-Lösung, abgesehen von der Klettpflanze. »Das System ist so simpel wie genial. Dämmstoffe und Oberflächen lassen sich frei wählen, die Putzträgerplatte besteht aus Altglas. Unsere Klettverbindung hält sicher und ist langlebig. Beim Rückbau lassen sich die Hauptkomponenten sortenrein trennen und dem ökologischen Kreislauf wieder zuführen«, so Ferdinand Oswald vom Institut für Architekturtechnologie an der TU Graz.

Das innovative System gilt als Pionierleistung auf dem Gebiet der Fassadentechnologie und wurde bereits zwei Mal ausgezeichnet, unter anderem mit dem Europäischen Recyclingpreis.

Für Sto-Geschäftsführer Walter Wiedenbauer ist StoSustain R die »Fassade 4.0«. »Sie bildet den vierten Entwicklungsschritt in der Evolution der Fassade. Zuerst ging es nur um reinen Witterungsschutz. Im zweiten Schritt hat man auch auf die Optik geachtet. Schritt drei ist in den 1970ern passiert: In der Energiekrise hat man mit Dämmmaßnahmen Heizenergie gespart. Wir haben jetzt den mittlerweile vierten Schritt vollzogen: StoSustain R steht für nachhaltiges Bauen durch sortenreine Trennung und komplette Rückbaubarkeit.«

BAUHERRENKONGRESS

Analoge Orte in digitalen Zeiten

Unter dem Motto »Analoge Orte in digitalen Zeiten – Voraussetzungen für identitätsstiftende Arbeitswelten« ging der 7. Bauherrenkongress von M.O.O.CON in Kooperation mit DELTA und OGNI in St. Pölten über die Bühne.

Je stärker Digitalisierung und Automatisierung voranschreiten, desto stärker wird die Bedeutung von Arbeitsräumen als gebaute Identität, so die These von Karl Friedl, Veranstalter und M.O.O.CON-Geschäftsführer, die er an den Anfang der Veranstaltung stellte. Als Best Practice konnte der Veranstaltungsort herangezogen werden, das ArbeiternehmerInnen-Zentrum in St. Pölten: »Mit der Eröffnung wurden auch ein Paradigmenwechsel und große organisatorische Veränderungen eingeläutet«, berichtet Günter Mayer, stellvertretender Direktor der AK NÖ. Friedl, der mit M.O.O.CON das nutzerseitige Projektmanagement verantwortete, ergänzt: »Unser erstes Projekt war ein Strategieprojekt. Die Initiierungs- und Planungsphase dauerte auch deshalb recht lang, weil sich die AK intensiv mit ihrer zukünftigen Arbeitswelt auseinandersetzte.« Das Ergebnis ist ein stark tätigkeitsorientiertes, flexibles Büro mit viel Raum für Kommunikation, aber auch für konzentriertes Arbeiten und Rückzug. Die Projektziele, ein moderner Dienstleister und eine offene, kundenorientierte Organisation zu sein, die auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter und Mitglieder eingeht, wurden laut Günter Mayer zu 100 % erreicht.

Neuer Nylon Kippdübel

Der Zweikomponentendübel **DUOTEC** aus glasfaserverstärktem Kunststoff eignet sich für hohe Zuglasten in allen Plattenbaustoffen ab einer Stärke von 9,5 mm und bewirkt eine deutlich höhere Lastaufnahme und Lastverteilung als herkömmliche Kunststofflösungen.

fischer DUOTEC Nylon Kippdübel: Die montagefreundliche Kombination für hohe Lasten in Plattenbaustoffen.

Das zweite Mitglied der neuen DUO-Familie von fischer setzt das Konzept der rot-grauen Zweikomponentendübel aus Kunststoff mit intelligentem Verhalten im Baustoff fort. Nach dem erfolgreichen Dübel-Newcomer DUOPOWER setzt der Befestigungsspezialist auch beim fischer DUOTEC auf mehrere Funktionen: kippen und spreizen.

Der fischer DUOTEC eignet sich für Befesti-

gungen mit Vorsteckmontage in allen Plattenbaustoffen, wie zum Beispiel Gipskartonplatten, Gipsfaserplatten, Holzplatten wie OSB, Spanplatten und MDF-Schichtholzplatten sowie Stahlplatten und Kunststoffplatten. Dabei kann er höhere Lasten aufnehmen ohne die Gipskartonplatte zu beschädigen, als herkömmliche Kippdübel aus Kunststoff. Außerdem lässt er sich bei Bohrlochtreffern in Voll-

materialien wie Beton, Mauerwerk und Holz oder, wenn gerade einmal kein anderer passender Dübel verfügbar ist, als Spreizdübel verwenden.

Der fischer DUOTEC besteht aus einer Vielzahl von Komponenten, deren gemeinsames Wirken eine problemlose Montage in allen Plattenbaustoffen erlaubt. Die rote und harte Komponente des Kippelements verteilt hohe Lasten über die gesamte Auflagefläche. Die graue, weiche Komponente erhöht die Tragkraft zusätzlich. ■

Neue Dämmplatte für den Holzbau

Mit der **MINERAL PLUS** hat Dämmstoffspezialist Knauf Insulation eine Mineralwolleplatte speziell für den Holzbau entwickelt, die die Vorteile von Stein- und Glaswolle miteinander verbindet. Die nicht brennbare Dämmung ist leicht, kompakt und biegsam zugleich.

Die flexible Klemmplatte **MINERAL PLUS** soll nichts weniger als den modernen Holzbau revolutionieren, da sie sowohl mit den Vorteilen der Glaswolle als auch mit den Besonderheiten der Steinwolle aufwarten kann. »Obwohl äußerst flexibel und leicht in der Anwendung, behält diese Platte immer ihre Formstabilität und Klemmkraft«, zeigt sich Geschäftsführer Udo Klamminger begeistert.

Zu den sehr guten Schall- und Wärmedämmleistungen (0,034 W/mK) gesellen sich Aspekte wie Umwelt- und Verarbeitungsfreundlichkeit. Dank des natürlichen, formaldehydfreien Bindemittels ECOSE Technology ist die neue Dämmplatte nachhaltig, geruchsneutral und außerdem absolut angenehm in der Hand-



MINERAL PLUS: Das leichte und biegsame Dämmmaterial ist flexibel in der Anwendung, bleibt aber trotzdem in Form und hält setzungssicher in der Tragkonstruktion.

habung. Die Zertifikate Indoor Air Comfort Gold von Eurofins sowie das RAL Gütesiegel belegen zudem die qualitative Hochwertigkeit dieses nachhaltigen Baustoffs. ■

39

WIR SCHAFFEN IHNEN KREATIVEN FREIRAUM



BAUSOFTWARE

Individuelle Lösungen für Bauplaner mit den dazu passenden Services.

SCHULUNGEN

Aus- und Weiterbildung für mehr Effizienz, Kompetenz und Erfolg.

WWW.A-NULL.COM

KOMMENTAR

Existenzbedrohung: E-Mail-Rechnung

Rechnungen per E-Mail zu versenden ist zeitgemäß, kostensparend, effizient und umwelt-schonend. E-Mail-Rechnungen zu öffnen kann für ein Unternehmen jedoch existenzbedrohend sein, wenn die vermeintliche Rechnung ein Virus ist.

EIN KOMMENTAR VON WERNER SCHEIDL,
Inhaber und Geschäftsführer W. Scheidl KG



Viren und Trojaner werden schon lange per E-Mail verschickt. Die aktuell größte Bedrohung für Unternehmen geht jedoch von sogenannten Crypto-Viren aus. Crypto-Viren werden meist als Rechnung, Lieferschein oder Auftragsbestätigung versandt und verschlüsseln alle Dateien, sobald der Virus aktiv wird. Wer hier keine Datensicherung hat, hat keine Chance,

»Die größte Gefahr für Unternehmen geht von Crypto-Viren aus.«

die verschlüsselten Dateien wiederherzustellen. Eine Tatsache, die ein Unternehmen vernichten kann. Manch Betroffene haben in ihrer Verzweiflung auch schon 500 bis 1.500 Euro bezahlt, um vom Angreifer ein Dekodierungsprogramm zu erhalten. Nicht immer führt die Zahlung zum Erfolg und nicht selten werden nach der ersten Zahlung noch höhere Geldforderungen gestellt.

Wie kann man das Risiko minimieren?

1. Daten regelmäßig sichern.
2. Immer darauf achten, dass alle Sicherheitsupdates installiert sind.
3. Die Schnellansicht im Emailprogramm deaktivieren.
4. Den Absender prüfen, ob dieser bekannt ist.
5. Im Zweifelsfall die E-Mail mit »speichern unter...« als Text-Datei (*.txt) speichern, die Text-Datei öffnen und die E-Mailadresse des Absenders sowie den Mailtext auf Sinnhaftigkeit prüfen.

Selbst Virenschutz-Programme erkennen diese Bedrohung oft nicht. Daher müssen Sie entscheiden, ob Sie das Risiko eingehen oder nicht. Wenn Sie Emails und Anlagen ungeprüft öffnen, kann das Ihre Existenz gefährden. ■



Visualisierung der fertiggestellten Veranstaltungüberdachung mit Blick von außen.

Praxistest für aufblasbare Betonkuppel

Die an der TU Wien entwickelte Alternative zu teuren Schalungen für Kuppelbauten wird nun in einem Testbauwerk für die ÖBB-Infrastruktur umgesetzt.

Bei der von Benjamin Kromoser und Johann Kollegger vom Institut für Tragkonstruktionen der TU Wien entwickelten Baumethode namens »Pneumatic Forming of Hardened Concrete (PFHC)« wird mithilfe eines Luftkissens und Spannkabeln eine ebene, vollkommen ausgehärtete Betonplatte zu einer zweifach gekrümmten Betonschale verformt. Man spart dabei die Schalung und das normalerweise erforderliche Lehrgerüst ein. Die ÖBB-Infrastruktur errichtet nun in Kärnten an der Neubaustrecke der Koralmbahn auf dem Abschnitt Aich-Mittlern mit diesem neuen Bauverfahren ein Testbauwerk im Maßstab 1:2. Das Bauwerk kann anschließend als Veranstaltungüberdachung genutzt werden. Die Testkuppel ist im Endzustand 26,5 m lang, 19,1 m breit und 4,2 m hoch. Mithilfe dieses Testbauwerks wird

von den ÖBB und mit Unterstützung der TU Wien das Verfahren weiter optimiert, um 2017 eine Wildbrücke über die Koralmbahn in Kärnten errichten zu können. Erst kürzlich konnte der Umformungsprozess der Testbetonschale in Kärnten erfolgreich durchgeführt werden. Dabei wurde die 80 t wiegende Betonplatte mit einem Luftdruck von nur 20-22 Millibar angehoben und zur geplanten Betonkuppel verformt. Die besonders glatte Oberflächenform ist einer ausgeklügelten Geometrieoptimierung zu verdanken. »Wir konnten das Verfahren insgesamt in der Vorbereitungsphase nochmals optimieren und entscheidend für diese Erstanwendung verbessern«, erklärt Kromoser. In den folgenden Bauschritten Anfang 2017 erhält die Kuppel noch eine Aufbetonschicht und wird anschließend großzügig ausgeschnitten. ■

Motor Wohnbau

Der Wohnbau bleibt der Konjunkturtreiber für die österreichische Fertigteilbranche. Sorgenkinder sind der Tiefbau sowie der Gewerbe- und Industriebau. In Summe ist die Stimmung aber gut, zeigt der aktuelle Konjunkturbarometer des Verbandes Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB).

Die Mitgliedsunternehmen des Verbandes Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke VÖB haben derzeit wenig Grund zur Klage. 54 % der Unternehmen rechnen für 2017 zumindest mit einem gleich bleibenden Umsatz, 38 % gehen sogar von einer Umsatzsteigerung aus. Positiv gestimmt sind vor allem jene Unternehmen, die schwerpunktmäßig im Wohnbau zu Hause sind. Die konstant hohe Zahl an Baugenehmigungen im Wohnbau verspricht in diesem Segment eine sehr gute Auftragslage für das Ge-

schäftsjahr 2017 und darüber hinaus.

Eine negative Entwicklung erwarten die Unternehmen im Gewerbe- und Industriebau. Über 30 % der Befragten erwarten im Bereich Büro- und Tiefbau einen Umsatzrückgang, während kein einziger von einer Steigerung ausgeht. Bauteile für den Gewerbe- und Industriebau verzeichneten 2016 keine Zuwächse und liegen damit bis zu 50 % unter den Absatzmengen der Spitzenjahre bis 2008. Auch im Straßen- und Tiefbau rechnet rund die Hälfte der Unternehmen mit sinkenden



»Der Wohnbau läuft sehr zufriedenstellend. Die echten Herausforderungen betreffen andere Bereiche der Fertigteilbranche«, erklärt VÖB-Präsident Franz Josef Eder.

Umsätzen. »Im Straßenbereich fließt Investitionskapital in die technische Aufrüstung. Geld, das wiederum beim Bau fehlt«, erklärt VÖB-Präsident Franz Josef Eder.

Obwohl einige Segmente der Betonfertigteilbranche vor großen Herausforderungen stehen, ist das Vertrauen in das eigene Produkt und seine Zu-

kunft groß. Ressourcenschonende, regionale Herstellung, Preis- und Qualitätssicherung durch Vorfertigung sowie steigende Exportquoten und die Pionierarbeit in Forschungsbereichen wie der thermischen Bauteilaktivierung lassen die Branche laut Eder optimistisch in die Zukunft blicken. ■

open::air
KlimaschutzFassade

Fassaden von Baumit

Was ist so vielfältig wie die Natur?

Die Baumit open[®]air KlimaschutzFassade

Die Dämmung mit 99 % Luft setzt neue Maßstäbe in Sachen umweltschonendem Ressourcen-Einsatz – vom Rohstoff bis zur Produktion – mit Abwärmenutzung und Verwendung von 100 % Ökostrom. Ökologisch hergestellt bewirkt sie damit eine erhebliche CO₂-Ersparnis.

- Mit ökologischer Luftdämmplatte
- Atmungsaktiver Schutz vor Kälte und Hitze für mehr Behaglichkeit
- Niedrigster Primärenergieverbrauch bei der Herstellung





Am Wendepunkt

VON BERND AFFENZELLER

Jahrelang gab es rund um die Dämmstoffindustrie vor allem negative Schlagzeilen: Rückläufige Volumina bei gleichzeitigem Preisverfall haben dazu geführt, dass die Branche in nur drei Jahren fast ein Fünftel ihrer Umsätze einbüßte. Auch ein Hauptschuldiger war schnell gefunden. Im abgelaufenen Jahr scheint die Branche aber dennoch den lang ersehnten Turnaround geschafft zu haben.

Die heimischen Dämmstoffhersteller wurden in den letzten Jahren arg gebeutelt. Bis 2015 reduzierten sich die Umsatzerlöse der Branche jährlich um einen hohen einstelligen Prozentbetrag. Von 2012 bis 2015 sanken die Umsätze laut Branchenradar von Kreuzer Fischer und Partner von stolzen 330,1 Millionen Euro auf magere 268 Millionen Euro, das entspricht einem Rückgang von 18,8 Prozent in nur drei Jahren. Als Hauptschuldigen für diese Misere haben Branchenvertreter die Sanierungsmüdigkeit in Österreich ausgemacht. »Die Sanierungsquote für die thermische Sanierung ist 2015 auf rund 0,5 Prozent abgestürzt. Vor fünf Jahren lag dieser Wert noch



»Ein echter Turnaround ist nur möglich, wenn es der Branche gelingt, das Sanieren und Energiesparen durch vernünftiges Dämmen wieder sexy und salonfähig zu machen«, sagt Wolfgang Folie, Fachverkaufsleiter Capatect.

bei 1,5 Prozent«, erklärt Franz Roland Jany, Geschäftsführer der GDI 2050, bestürzt. Vom ursprünglichen politischen Ziel von drei Prozent ist man aktuell weiter entfernt denn je. »Während die Sanierungsraten europaweit signifikant ansteigen, ist die Sanierung in Österreich an einem Tiefpunkt angelangt. Und das ein Jahr nach dem Pariser Klimaabkommen«, so Jany. Die Gründe dafür sind vielfältig und hausgemacht. Der Sanierungsscheck wurde im Jahr 2016 von ursprünglich 100 Millionen Euro auf 43 Millionen Euro mehr als halbiert. Das hatte zur Folge, dass der Förderpotopf schon im Oktober ausgeschöpft war. Dazu kommen einige politische Maßnah-

men, die nicht annehmen lassen, dass sich an der Sanierungsquote mittelfristig etwas ändern wird. Die Wohnbauförderung wurde – trotz Regierungsübereinkommen – nicht nur nicht zweckgebunden, im Rahmen des Finanzausgleichs wurden auch noch die Energieeffizienzstandards der Wohnbauförderung auf das Niveau der Bautechnikverordnung herabgesetzt. »Das entspricht einer Verschlechterung von 20 bis 25 Prozent«, ist Jany überzeugt. Und auch ein steuerliches Anreizsystem für private und gewerbliche Investoren ist aktuell nicht in Sicht, obwohl sich Experten davon positive Impulse erwarten würde. Da passt es ganz gut ins Bild, dass Wienerberger-Chef Heimo Scheuch eben mit einem durchaus radikalen Vorschlag hat aufhören lassen. »Niederreißen und neu bauen wäre oft besser«, meinte Scheuch vor allem in Richtung Gebäude und Wohnungen aus



Knauf Insulation-Geschäftsführer Udo Klamminger will mit Dämm Lösungen punkten, die einen Mehrwert bieten, wie verbesserte Wärmeleitfähigkeit, Brand- und Schallschutz sowie Verarbeitungs- und Umweltfreundlichkeit.

den 70er-Jahren. Dieser Vorschlag ist zwar nicht allzu überraschend, ein verstärkter Neubau würde schließlich Unternehmen wie Wienerberger zugutekommen, er ist aber durchaus sinnbildlich für die aktuelle Stimmung.

Hintergrund: Sanierung

■ **AUCH WENN SEIT 1990** im Gebäudesektor in Sachen Treibhausgas-einsparungen schon einiges erreicht wurde, so wies die kürzlich präsentierte Bilanz des Umweltbundesamtes für 2015 wieder einen Anstieg von 3,8 % aus. »Und der Nachholbedarf bei der Gebäudedämmung ist nach wie vor enorm«, erklärt Clemens Demacsek, Geschäftsführer der GPH Güteschutzgemeinschaft Polystyrol-Hartschaum. 60 Prozent aller Wohnungen, die vor 1990 errichtet wurden, das sind mehr als zwei Millionen Wohnungen, oder rund 140 Millionen Quadratmeter Fassadenfläche, entsprechen laut Demacsek nicht den aktuellen Richtlinien der Energieeffizienz.

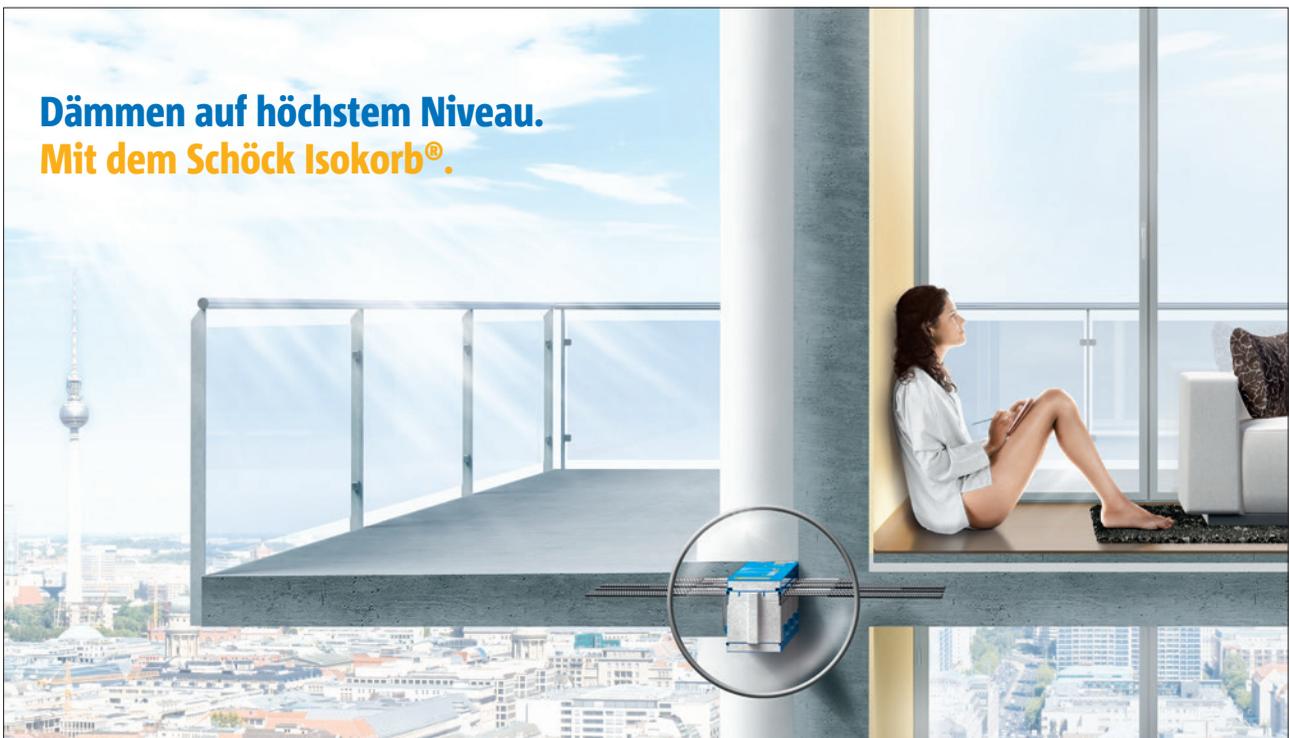
Erstmals seit Jahren ist 2016 wieder Bewegung in den Markt gekommen und der Abwärtstrend gestoppt worden.

>>Trendwende 2016<<

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen dürfte der Sinkflug bei den Herstellerlösen 2016 gestoppt worden sein. Ersten Schätzungen zufolge ist laut Marktforscher Andreas Kreutzer sogar

43

**Dämmen auf höchstem Niveau.
Mit dem Schöck Isokorb®.**



Ob frei ausragender oder gestützter Balkon, ob Attika oder Brüstung. Der Schöck Isokorb® bietet Ihnen hocheffiziente Wärmedämmung auf Passivhausniveau. Verlassen Sie sich bei jeder Produktvariante auf die bewährte Spitzenqualität von Schöck. Der Schöck Isokorb® bietet optimale Wärmedämmleistung ohne Einschränkung der Statik und der Gestaltungsfreiheit.

Schöck Isokorb®

Schöck Bauteile Ges.m.b.H | Thaliastraße 85/2/4 | 1160 Wien | Tel.: 01 7865760

KOMMENTAR

Mit- statt gegeneinander

EIN APPELL VON ROLAND HEBBEL,
Geschäftsführer Steinbacher



Wir müssen alle zusammenhalten und uns jeweils wieder auf unsere Stärken besinnen. Es bringt nichts, wenn man sich gegenseitig die Butter vom Brot holt. Das sorgt nur für schlechte Stimmung und macht am Ende niemanden glücklich. Jedes Unternehmen sollte seine Zielgruppen kennen und seine Vertriebsstrategie daran ausrichten. Dazu gehört dann auch, dass man mal Nein sagt und beim allgemeinen Preisdumping nicht mitmacht. Nicht jedes Produkt kann über den Preis verkauft werden. Sonst verliert der Konsument irgendwann die Wertschätzung für Qualität. Unser aller Ziel muss es sein, die heimische Wirtschaft zu stärken und die Wertschöpfung im Land zu halten. Leben und leben lassen. ■

mit einem leichten Plus von 1,5 Prozent zu rechnen. Zu verdanken sei dies aber ausschließlich dem kräftig wachsenden Neubau. Bestätigt wird diese sanfte Trendwende auch von den Unternehmen. »Erstmals seit Jahren ist wieder ein wenig Bewegung im Markt und die anhaltende Stagnation leicht durchbrochen«, erklärt Steinbacher-Geschäftsführer Roland Hebbel, der für 2016 ein leichtes Plus verzeichnet. Auch Austrotherm-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn berichtet von einem Umsatzplus von zwei Prozent, bei Knauf Insulation liegt der Zuwachs zwischen 1,5 und zwei Prozent. Ein echtes Wachstum über der Inflationsrate ist für ihn aber nicht in Sicht. Er lasse sich aber gerne überraschen, wenn sich anderweitige Prognosen bewahrheiten. Wie etwa die von Andreas Kreuzer. Der rechnet für dieses und nächstes Jahr sogar mit einem Umsatzplus von vier bzw. 4,6 Prozent.



»Durch die rasant steigenden Rohstoffpreise ist es für alle Hersteller notwendig, eigentlich überlebensnotwendig, diese Steigerungen am Markt weiterzugeben«, sagt Austrotherm-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn.

>>Herausforderung Preis<<

Weitgehende Einigkeit herrscht darüber, dass eine vernünftige Preisgestaltung zu den größten Herausforderungen der Branche zählt. Der teils ruinöse Preiskampf der letzten Jahre hat seine Spuren hinterlassen. Dazu kommen stark gestiegene Rohstoffpreise. Alleine in den letzten vier Monaten ist der Preis für Styrol, das Ausgangsmaterial für EPS und XPS, um 55 Prozent gestiegen. »Es geht jetzt darum, die mittlerweile unumstößlichen Rohstoffpreiserhöhungen, speziell im EPS-Bereich, auch am Markt umzusetzen. Denn der eklatante Preisverfall in diesem Sektor war in den letzten drei Jahren unnatürlich«, erklärt Wolfgang Folie, Fachverkaufsleiter Capatect. Auch Gerald Prinzhorn geht davon aus, dass »es für alle Hersteller notwendig, eigentlich überlebensnotwendig ist, die Steigerungen am Markt weiterzugeben«.

>>Wege zum Ziel<<

Vor diesem Hintergrund ist nicht davon auszugehen, dass der Wettbewerb einfacher wird. Die Strategien, diesen erfolgreich zu bestehen, sind unterschiedlich. Austrotherm setzt »auf innovative Produkte mit einem vernünftigen Service und bester Logistik«. Auch Sto setzt auf innovative Produkte wie das neue Fasadendämmsystem StoSustain R, das auf leistungsstarke Klettverbindungen statt Kleber setzt. »So lässt es sich nach der Nutzungsdauer sortenrein trennen und in hohem Maß wiederverwerten«, erklärt Geschäftsführer Walter Wiedenbauer. Capatect will sich auch zukünftig mit der

Hanfämmung am Markt differenzieren, die »mittlerweile nicht nur an der Fassade, sondern auch als Gefachdämmung im Innenbereich, im Holzbau oder als Dachbodendämmung eingesetzt werden kann«. Bei Knauf Insulation setzt man auf ein »umfassendes Produktportfolio sowie entsprechende Serviceleistungen«. Ein Highlight ist etwa die neue Mineral Plus-Dämmplatte, die die Vorteile von Glaswolle mit den Vorteilen der Steinwolle vereint.

Franz Hartmann, Vertriebsdirektor Saint-Gobain Isover, sieht den Schlüssel zum Erfolg im Rückzug von »Allerweltsprodukten«. »Diese kommen über Billigimport nach Österreich und da können und wollen wir preislich nicht mithalten.« Erfolgspotenziale sieht er vielmehr in der Spezialisierung. »Sie schärft das Unternehmensprofil, unterscheidet das Unternehmen vom Wettbewerb und gibt dem Käufer einen guten Grund, genau dort einzukaufen«, so Hartmann. ■

Fokus Wärmedämmverbundsysteme

■ **ÄHNLICH WIE DIE** Dämmstoffe litt in den letzten Jahren auch der Markt für WDVS unter der schwachen Sanierungskonjunktur und den vergleichsweise niedrigen Energiepreisen. Das drückte auch auf die Preise. Die Erlöse schrumpften innerhalb von nur zwei Jahren um nahezu 18 Prozent von 186,8 Millionen Euro auf 153,6 Millionen Euro. Wie bei den Dämmstoffen durfte aber auch hier 2016 die Talfahrt gestoppt worden sein. »Für 2016 lassen derzeitige Prognosen eine Stabilisierung und ähnliche Zahlen wie 2015 erwarten«, sagt Clemens Hecht, Sprecher Qualitätsgruppe Wärmedämmssysteme. Ähnlich sieht man die Situation bei den Unternehmen. »Im Vergleich zu den Vorjahren hat sich die Lage entspannt«, erklärt etwa Christian Höberl, Leitung Produktmanagement Röfix Österreich, der für die nächsten Jahre mit einem leichten Aufschwung rechnet. Auch für Hecht sind Zuwächse in den nächsten Jahren wieder realistisch. Viel werde allerdings von der Energie- und Klimastrategie der Bundesregierung abhängen. »Diese hat die Klimaziele von Paris aus dem Jahr 2016 klar abzubilden und muss zeigen, wie die jährliche Sanierungsrate von drei Prozent erreicht werden kann«, so Hecht.

SCHNELLER ZUR PERFEKTEN GEWERBEFLÄCHE.

MIT BÜROS, LÄDEN, HALLEN UND VIELEM MEHR.



immowelt.at

Eine Welt voller Zuhause



»Die Streichung der länderübergreifenden energetischen Mindeststandards bei der Wohnbauförderung ist für mich absolut unverständlich. Nur weil die Energiepreise jetzt niedrig sind, bedeutet das nicht, dass das so bleibt«, ist Robert Novak überzeugt.

Report: Die letzten Jahre waren für Dämmstoffhersteller von rückläufigen Märkten und Margen gekennzeichnet. Wie läuft es aktuell für die XPS-Anbieter in Österreich?

Robert Novak: Für die XPS-Anbieter gab es in den letzten Jahren zwar Schwankungen, aber in Summe verzeichnen wir vom Volumen her in den letzten vier Jahren ein Plus im einstelligen Prozentbereich. Die Preise sind in den letzten Jahren deutlich gesunken und die Margen sind wie überall im Baustoffbereich unter Druck geraten. Der Druck beginnt bei den Bauträgern, die

Druck auf die Verarbeiter ausüben. Die Verarbeiter üben Druck auf die Händler aus und die Händler auf uns. Das ist so. Die Einzigen, die ihre Preise konstant halten können, sind die Polystyrollieferanten. Die geben jede Preiserhöhung direkt an uns weiter. Da sind wir aktuell mit Preissteigerungen von 60 bis 70 Prozent konfrontiert.

Report: Wie hoch schätzen Sie den Marktanteil von XPS am gesamten Dämmstoffmarkt ein?

Novak: Laut aktuellen Schätzungen liegt der Anteil am Gesamtdämmstoff-

»Wir prüfen rechtliche

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Robert Novak, Präsident der österreichischen Fachvereinigung für Polystyrol-Extruderschäum ÖXPS, über aktuelle und zukünftige Verbandsaktivitäten, geplante Maßnahmen, um den XPS-Marktanteil zu erhöhen und rechtliche Schritte, die der Verband einleitet, wenn Produkte des Mitbewerbs den gesetzlichen Anforderungen nicht genügen.

Von Bernd Affenzeller

markt derzeit bei rund zehn bis zwölf Prozent.

Report: Sehen Sie Chancen, den Marktanteil zu erhöhen? Wenn ja, wie?

Novak: Ich sehe schon Chancen auf mehr Marktanteile. Denn XPS ist sicher einer der qualitativ hochwertigsten Dämmstoffe und hat in gewissen Teilbereichen ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, etwa im Perimeterbereich oder beim Umkehrdach. Da ist XPS in Sachen Marktanteil sicher führend. Dazu kommt, dass mit der Bodenplatte in den letzten Jahren ein Anwendungs-

und leiten auch Schritte ein«

gebiet dazugekommen ist, das es vorher nicht gab. Das wird auch durch das oben erwähnte Plus widerspiegelt. Unter der Bodenplatte ist XPS ein Dämmstoff mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, welcher auch langfristig funktioniert. Und das wird von Bauherren und Planer auch verstärkt nachgefragt, auch weil die Kosten in Relation zu den Gesamtkosten nicht so hoch sind.

Das sind auch die Hauptstoßrichtungen in der Kommunikation des ÖXPS: Qualität und Sicherheit. Dafür stehen wir und das wird sich langfristig auch durchsetzen.

Report: Verbände gibt es in der Dämmstoffbranche viele. Was ist das Besondere am ÖXPS? Warum braucht es den ÖXPS?

Novak: Die vier Mitgliedsunternehmen des ÖXPS – Austrotherm, Ursa, BASF und Dow Chemicals – sind Qualitätsanbieter. Und dafür stehen wir auch: Qualität. Deshalb werden unsere Produkte auch laufend überprüft. Und wir führen regelmäßig Marktüberwachungen durch. Dabei prüfen wir gemeinsam mit unabhängigen Prüfinstituten neben den eigenen auch fremde Produkte. Wenn es dabei zu Ungereimtheiten kommt, behalten wir uns auch rechtliche Schritte vor.

Report: Wie oft werden rechtliche Schritte gesetzt?

Novak: Im letzten Jahr war es vier oder fünf Mal der Fall.

Report: Treffen diese Schritte in erster Linie Billigimporte aus dem Osten?

Novak: Für XPS spielt Osteuropa eine geringere Rolle. Da kommt vieles aus Italien nach Österreich. Deshalb hat sich der ÖXPS auch zur Aufgabe gemacht, die Qualität der Produkte zu überprüfen – der eigenen wie der importierten. Das Problem ist, dass in anderen Ländern andere Standards gelten. Für viele Händler

ist XPS aber XPS, da werden keine Unterschiede gemacht. Aber natürlich gibt es in Österreich erhöhte Anforderungen an die Qualität. Und es gibt immer wieder diese Fälle, wo wir dann auch aktiv werden müssen und rechtliche Schritte setzen.

Report: Mit welchen Konsequenzen?

Novak: Der Händler, der minderwertige Ware importiert hat, unterzeichnet beispielsweise eine Unterlassungserklärung und verpflichtet sich, bei Wiederholung eine Strafzahlung zu leisten.

Report: XPS wird über den Lebenszyklus sehr kritisch betrachtet – Stichwort Entsorgung oder Wiederverwertung. Wie teilen sich Wiederverwertung, stoffliche und energetische Verwertung sowie Deponierung prozentuell auf und was ist aus Ihrer Sicht am sinnvollsten?

Novak: Im XPS-Bereich sind alle Varianten möglich und sinnvoll. Beim Umkehrdach kann man XPS einfach wegnehmen und stofflich wiederverwerten oder sogar weiterverwenden. Denn das, was von vielen als Nachteil gesehen wird, ist eigentlich ein Vorteil: Es ist nicht verrottbar, das bedeutet, es wird nicht kaputt und verliert dabei auch nicht an Qualität. Das ist mit vielen anderen Dämmstoffen nicht möglich. Und natürlich kann man XPS genau wie EPS thermisch verwerten. Ich habe also Erdöl als Ausgangsprodukt und mache daraus einen Dämmstoff und verbrenne es wieder. Dazu kommt, dass ein Liter Erdöl in Form eines Dämmstoffes über den Lebenszyklus 100 Liter Erdöl einspart. Würde es dieses Produkt noch nicht geben, man müsste es erfinden.

Report: Welche politischen Maßnahmen wünschen Sie sich, um den Markt anzukurbeln?

Novak: Das Wichtigste wäre die tatsächliche Umsetzung des nationalen Energieeffizienzplanes. Die Streichung

der länderübergreifenden energetischen Mindeststandards bei der Wohnbauförderung ist für mich absolut unverständlich. Nur weil die Energiepreise jetzt niedrig sind, bedeutet das nicht, dass das so bleibt. Deshalb erscheint mir dieser Schritt schon sehr kurzsichtig.

Ein weiterer Punkt betrifft die Sanierungsrate, auch wenn die für XPS nicht die ganz große Rolle spielt. Die ist in den letzten Jahren enorm gesunken. Da braucht es dringende politische Maßnahmen, um die Sanierung wieder anzukurbeln.

Denn die Energie, die ich nicht verbrauche, ist immer noch die günstigste. Natürlich kann man die Energieeffizienzziele auch mit weniger Dämmung und alternativen Energieträgern und Haustechnik erreichen. Aber ob das wirklich sinnvoll ist, sei dahingestellt. Denn der Fokus sollte schon auf der Energieeinsparung liegen.

Report: Welche Schwerpunkte wird der ÖXPS in den nächsten Monaten setzen?

Novak: Es geht neben der Qualität vor allem um Sicherheit, um Sicherheit beim Bauen. Der Bauherr muss darauf vertrauen können, dass die verwendeten Produkte das halten, was sie versprechen. Da geht es neben der qualitativ hochwertigen Verarbeitung vor allem um das Produkt selbst. Das ist unserem Fall enorm wichtig, denn wenn das Haus einmal auf dem XPS steht, sind Fehler absolut tabu. Deshalb stehen Qualität und Sicherheit an oberster Stelle und das versuchen wir auch zu vermitteln. ■

Über ÖXPS

■ DIE ÖXPS - Österreichische Fachvereinigung Polystyrol-Extruderschäum ist die Interessenvertretung der XPS-Qualitätsanbieter am Österreichischen Markt. Der Fachverband wurde vor 2008 mit dem Ziel gegründet, höchste Ansprüche an Qualität und Sicherheit zu erfüllen, sowie die Einhaltung aller österreichischen XPS Dämmstoffnormen verlässlich zu gewährleisten. Die Mitgliedsunternehmen sind Austrotherm, BASF, Dow und Ursa.

Der Bau & Immobilien Report war auf der Weltleitmesse Bau 2017 in München und ging dort den Fragen nach, welche Trends sich ableiten lassen und was die gemeinsamen Fragestellungen der Branche sind.

Lösungen für die Zukunft des Bauens

VON EVA BRUNNSTEINER

Es waren vor allem zwei Themen, die heuer im Mittelpunkt der Weltleitmesse Bau standen: die Digitalisierung und ihre Auswirkungen auf das Bauen und die dazugehörige Technik. Die Lösungen für die Zukunft des Bauens sind einerseits in der Materialentwicklung zu finden, andererseits braucht es Systeme, die mit Ziegel-/Dachkonstruktionen, Keramik, Bau-IT, Gebäudeautomation/-steuerung, Naturstein/Kunststein, Steinen/Erden entsprechend umgehen können.

Auch die Wienerberger Ziegelindustrie GmbH, der größte heimische Anbieter für Produkte und Lösungen von Ziegelmauerwerken, war auf der Bau München. Franz Kolnerberger, Geschäftsführer Wienerberger Ziegelindustrie GmbH und Vorstand Tondach Österreich, sieht die Trends so: »An der Digitalisierung über alle Unternehmensbereiche hinweg führt kein Weg vorbei. Für Kunden, Planer, Händler, Verarbeiter und Hersteller wird es in Zukunft mit digitalen Tools um vieles leichter sein, Informationen über Produkte einzuholen und den kompletten Planungs-, Produktions- und Kaufprozess inklusive Logistik abzuwickeln. Diese Entwicklungen werden die Branche nachhaltig verändern.«

Auch neue Produkte sollen in der Anwendung Zeit und Geld sparen: Aufgrund der seit Jahren hohen Nachfrage von Architekten und Planern nach einem nicht sichtbaren Befestigungssystem für Fassaden aus Faserzement präsentierte Trendsetter Rieder als Systemanbieter auf der BAU 2017 erstmals den »Rieder



Der Ansturm auf die BAU München war auch heuer wieder enorm. Mehr als 250.000 Besucher wurden gezählt, davon 80.000 aus dem Ausland.

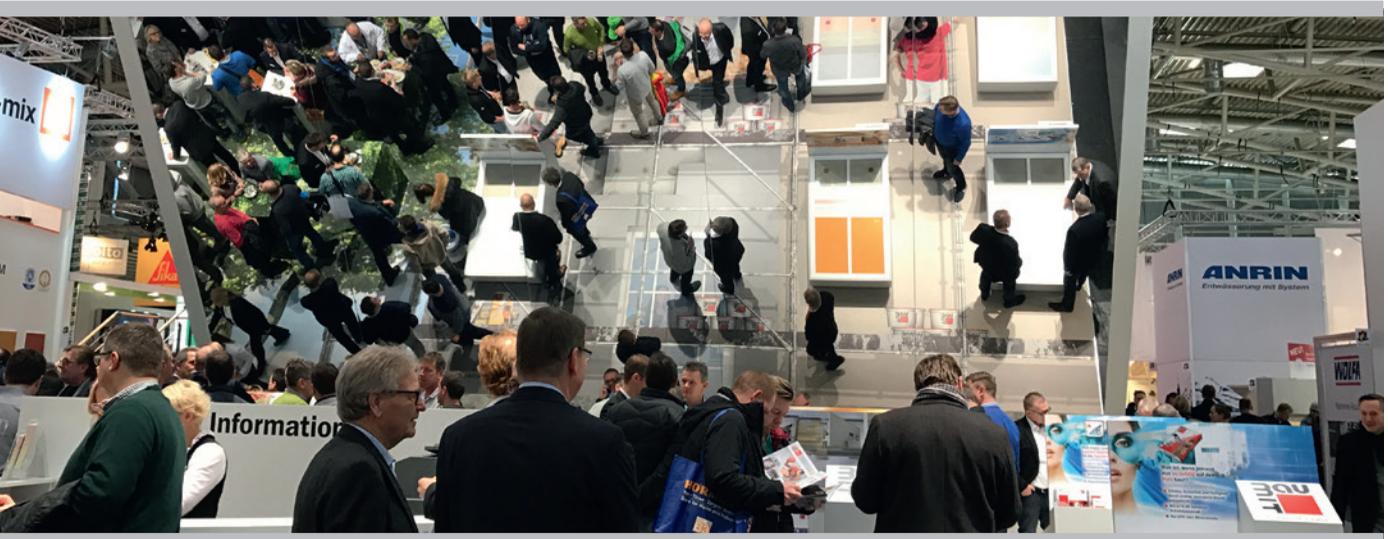
Power Anchor«. Dieser ermöglicht eine einfache verdeckte Montage für die handlichen Latten aus Glasfaserbeton für die öko-skin-Fassade. Die Betonelemente werden im Werk vorgebohrt und mit fertigem Montagesystem geliefert. Eine exakte Passgenauigkeit bei 30 % weniger Unterkonstruktion und bis zu 50 % weniger Montagezeit als bei den gängigen Hinterschnittankern überzeugen auch die Verarbeiter und Fassadenbauer.

Auch der Mitbewerber Eternit Deutschland zeigt sich gelassen – das Material Faserzement und Beton ist bei Architekten und Planern im Trend. Rolf Haberlah, Country Manager, Eternit GmbH Deutschland Fassade, meint dazu: »Ein großer Trend ist sicherlich der, die gesamte Gebäudehülle aus einem Guss zu gestalten. Das Dach wird so zur fünften Fassade. Es entsteht eine einzigartige Ästhetik für das moderne Wohnen.«

>> Digital planen, bauen und betreiben <<

In der Architektur der Zukunft setzt die digitale Bautechnologie Maßstäbe. Dazu kommt noch, dass die computergestützte Fertigung ein enormes wirtschaftliches Potenzial bringt: vom Entwurf über die Baustellenlogistik und den Gebäudebetrieb bis hin zum Recycling. Die Chancen und Risiken einer digitalisierten Planungs-, Bau- und Betreiberkette gilt es dabei abzuwägen.

Das Thema Digitalisierung und somit auch der Begriff Building Information Modeling (BIM) ist eines der Zukunftsthemen der Baubranche. Building Information Modeling (BIM) beschreibt die komplett digitale Planung von Gebäuden, vom Entwurf bis zur Inbetriebnahme. Diese Planungsmethode soll die Chance bieten, Bauprojekte präziser, effizienter, günstiger und nachhaltiger abzuwickeln. In Großbritannien gehört BIM



Der Stand von Baumit mit seinem übergroßen Spiegel zog besonders viele Besucher an. Fokus des Messeauftritts: das Vertrauen der Kunden in Wärmedämmverbundsysteme zurückzugewinnen und die Rückgänge zu stoppen.

zum Standard, in Österreich setzt sich BIM sehr zögernd durch. Auch Baumit Deutschland geht in die neue Richtung BIM. Sebastian Rettke, Leiter Marketing Baumit Deutschland erläutert: »Building Information Modeling (BIM) revolutioniert die Zusammenarbeit am Bau. Richtig eingesetzt können damit die Bauqualität erhöht und gleichzeitig Baukosten und -zeiten reduziert werden.«

In Übereinstimmung mit der Branche »setzt Baumit auch dieses Jahr alles daran, das Vertrauen der Kunden in WDVS wieder zu gewinnen und die Rückgänge zu stoppen. Für Baumit, aber auch für die gesamte Branche ist es eine große Herausforderung, diese Aufgabe zu meistern. Baumit wird sich hierzu weiterhin intensiv in Verbänden und dem Verein Qualitätsgedämmt e.V. mit der Initiative ›Dämmen lohnt sich‹ engagieren. Aus internationaler Sicht kommen noch die Einhaltung von Qualitätsstandards, Normen und die Sicherstellung des Systemgedankens hinzu.«

Zum Wohnen der Zukunft liefert Viva, der europaweit einzigartige Forschungspark von Baumit Österreich, wichtige Erkenntnisse zur Entwicklung neuer, innovativer Baustoffe wie auch eigener Produkte, zum Beispiel des Baumit KlimaPutzes.

>> Vernetzte Gebäude – die Smart Homes sind in aller Munde <<

Mit der Digitalisierung und Vernetzung von Gebäudetechnik lassen sich Op-



Der »Rieder Power Anchor« ermöglicht die einfache und verdeckte Montage von Latten aus Glasfaserbeton.

timierungen erreichen, etwa hinsichtlich Energieeinsparungen, sowie mehr Sicherheit und Komfort. Dabei spielt sich die Vernetzung nicht nur im Gebäude selbst ab, sondern es gelingt, mehr und mehr verschiedene Gebäude bis hin zu Stadtquartieren digital und intelligent zu vernetzen.

Dirk Geigis, Referent Marketing und Kommunikation von Somfy dazu: »Auf der Bau hat sich gezeigt, dass die intelligente Haus- und Gebäudeautomation immer mehr im Fokus der Besucher steht. In

diesem attraktiven Wachstumsmarkt ist Somfy sehr gut aufgestellt, ob es sich nun um verdrahtete Lösungen oder um funkbasierte Smart Home-Anwendungen handelt. Innovative Produkte wie die Haussteuerung Connexoon als Einstieg ins intelligente Wohnen oder der erste intelligente Plug & Play-Rollladenfunkantrieb RS100 io setzen Maßstäbe bezüglich Komfort, Sicherheit und Energieeinsparung.«

Dirk Geigis weiter: »Es ist offensichtlich, dass die digitale Transformation, die mittlerweile fast alle Lebensbereiche erfasst hat, auch unsere Branche vor neue Herausforderungen stellt. Die Verbraucher erwarten flexible und smarte Lösungen, die beispielweise auch per App bedient werden können. Bei der Entwicklung des Smart-Home-Marktes ist die gesamte Branche gefordert. Proprietäre In-sellösungen sind sicherlich nicht im Interesse der Kunden. Es geht um gemeinsame Kooperationen und die Kompatibilität von Funkprotokollen und Systemen für flexible, vernetzte Anwendungen. Im Mittelpunkt muss dabei immer der Mensch mit seinen individuellen Bedürfnissen stehen.«

Schwerpunkt der BAU 2017 war das Thema Digitalisierung und ihre Auswirkungen auf das Bauen und die dazugehörige Technik.

Schnell- durchlauf

Auch abseits von BIM und Digitalisierung gab es in München einiges zu sehen. Ausgewählte Produkthighlights und Innovationen der BAU 2017 im Überblick.

Rigips: Habito

Trockenbau-Spezialist Rigips zeigte in München unter anderem die Gipsplatte Habito, die 2017 auch in Österreich erhältlich sein wird. Der Vorteil der Habito liegt darin, dass selbst große Lasten einfach mithilfe von Schrauben und ohne Dübel montiert werden können. Lasten bis zu 30 Kilogramm pro Schraube sind für die HABITO kein Problem – das erleichtert die Montage von Küchenkästchen ebenso wie die des großen Fernsehers im Wohnzimmer. Dazu kommt die enorme Widerstandsfähigkeit der RIGIPS HABITO gegen mechanische Beanspruchungen. Die robuste Oberfläche der Platte ist bis zu 50 % widerstandsfähiger als herkömmliche Putzoberflächen und widersteht Schlägen und Stößen etwa durch Stuhllehnen, Staubsauger oder Türen weit besser als so manche gemauerte Wand. Außerdem wirkt sie dank ihres massiven Charakters hoch schalldämmend und bietet eine deutlich bessere Schallreduktion, insbesondere im System mit Rigiprofil.



Die Habito-Platte zeichnet sich durch Härte, Festigkeit und erhöhten Schallschutz aus.



Das Schwingfenster preSelect mit höher versetzter Schwingachse.

Fakro: Große Flächen

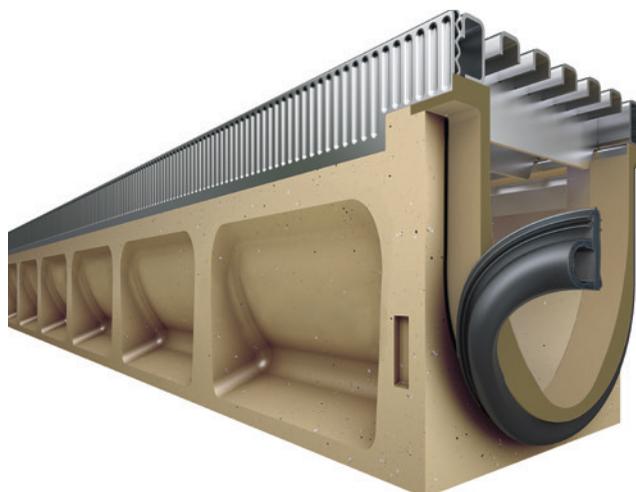
Beim Dachflächenfensterhersteller Fakro war der Trend zu größeren Glasflächen unübersehbar. Standardmäßig sind beim polnischen Hersteller Fensterelemente bis zu einer Höhe von 2,55 m erhältlich. Sonderlösungen, wie sie oft von Architekten gefordert werden, sind somit in kurzer Zeit lieferbar. Außerdem gezeigt wurden neue Produkte wie die Passivhaus-Dachbodentreppe LWT, der Flachdach-Rauchabzug DSF, das Klapp-Schwingfenster preSelect sowie der Dachbalkon Galeria. Dazu kommen ein breites Spektrum an Hitze- und Sonnenschutzprodukten, wie die Netzmarkise VMZ mit wahlweise manueller Bedienung, elektrisch betrieben oder kabellos über ein Solarmodul.

Ensinger: insulbar LO

Ensinger präsentierte auf der BAU 2017 ein neues, hochdämmendes Wärmedämmprofil für Fenster, Türen und Fassaden. Mit einem Lambda-Wert von nur 0,18 W/m·K ermöglicht es einen besseren Uf-Wert bei gleicher Bautiefe des Rahmens – oder eine geringere Bautiefe bei gleichem Uf-Wert. Präzise geformt ist insulbar LO in üblichen Geometrien wie auch in individuellen Designs und Ausführungen erhältlich. Die Variante LEF etwa reduziert mithilfe einer Low-e-Folie auf den Fahren des Profils Energieverluste durch Wärmestrahlung auf ein Minimum. Gewohnt weiterverarbeitbar erlaubt insulbar LO auch die Anodisierung und Pulverbeschichtung im Verbund.

Austrotherm: XPS Premium

Am Messestand von Austrotherm stand die neue XPS Premium im Mittelpunkt. Das neueste Produkt aus der Austrotherm Forschung ist mit einem Lambda-Wert von nur 0,027 W/(mK) der am besten dämmende Extruderschäum auf dem Markt und dämmt um ganze 23 Prozent besser als Standard XPS. Die druckfesten, rosa eingefärbten Platten werden in Dicken von 40 bis 400 Millimeter angeboten. Mit ihrer hohen Dämmwirkung eignen sie sich insbesondere für Anwendungen bei engen Platzverhältnissen, wie beispielsweise in der Perimeter- und Flachdachdämmung. Wie alle Austrotherm XPS-Produkte wird auch XPS Premium ohne HFKW, FCKW und HBCD hergestellt.



Die neue ACO Multiline Seal in nimmt Wasser auf und leitet es kontrolliert an die nachgelagerten Filter- und Behandlungsanlagen weiter.

Isover: Hochleistungs-Mineralwolle

Saint Gobain Isover zeigte in München die neue Hochleistungs-Mineralwolle Ultimate, die feuer- und temperaturbeständig wie Steinwolle ist, dabei aber so leicht und einfach zu verarbeiten wie Glaswolle. Zudem verspricht die Ultimate hervorragende Wärme- und Schalldämmung auch bei schlanken Konstruktionen. Es geht also deutlich weniger Wohnraum oder Nutzfläche verloren. Außerdem wurde gemeinsam mit den Konzernschwestern Rigips und Weber der neue Isover Steildach-Assistent für die Planersoftware Allplan vorgestellt. Er bietet Schnellzugriff auf komplette, bauphysikalisch geprüfte Steildachaufbauten in BIM-Qualität – von der Dacheindeckung über die Dämmung und Abdichtung bis hin zur innenseitigen Beplankung.

ACO: Drain Multiline Seal in

Entwässerungsprofi ACO präsentierte in München ein umfassendes Sortiment rund um das Thema Wasser im urbanen Raum. Eines der Highlights war die neue Generation der ACO Drain Multiline mit Seal-in-Technologie, mit der nun auch die heiklen Schlüsselstellen eines Linienentwässerungssystems sicher abgedichtet werden. ACO Multiline Seal in kommt serienmäßig mit integrierter Dichtung, nimmt Wasser auf und leitet es kontrolliert an die nachgelagerten Filter- und Behandlungsanlagen weiter, bis es gesäubert in den Wasserkreislauf zurückgeführt wird. Während bei herkömmlichen Rinnensystemen aufgrund undichter Rinnenstöße ein Teil des Wassers auf dem Weg zur Regenwasserbehandlung unkontrolliert verloren geht, trägt die neue Rinne von ACO zur zielgerichteten Ableitung und Behandlung des Oberflächenwassers bei. »Mit der neuen Rinne erfüllen wir bereits heute die zukünftigen Standards für einen geregelten Umgang mit der wertvollen Ressource Wasser«, erklärt Ernst Strasser, Geschäftsführer von ACO Österreich.

Velux: Konvex-Glas



Die konvexe, randlose Scheibe sorgt dafür, dass Regenwasser vollständig abläuft.

Im Mittelpunkt des Velux-Messeauftritts stand die laut eigenen Angaben »Neuerfindung des Flachdach-Fensters«. Die Tageslichtlösung Konvex-Glas wird mit ihrer leicht gewölbten äußeren Scheibe hohen Ansprüchen an Design und Funktion gleichermaßen gerecht. Sie fügt sich mit

ihrer leicht gewölbten äußeren Scheibe nicht nur besonders harmonisch ins flache oder flachgeneigte Dach ein, sondern wurde darüber hinaus für den Einsatz von Velux Sonnenschutzprodukten optimiert. Gleichzeitig sorgt die konvexe, randlose Scheibe im Außenbereich dafür, dass Regenwasser vollständig abläuft und damit eine Montage auch bei 0 Grad Dachneigung ohne zusätzlichen Aufkeilrahmen zur Gewährleistung einer Mindestneigung möglich ist.

Mapei: Neue Serviceoffensive

Am Stand von Mapei stellte der Österreich-Geschäftsführer Andreas Wolf vor allem die Dienstleistungen in den Vordergrund. Ins neue Jahr startet das Baustoffunternehmen mit einem zwölf Punkte umfassenden Servicekatalog. Neben bewährten Angeboten, wie zum Beispiel einem umfangreichem Schulungsprogramm inklusive praktischen Anwendungen finden sich auch in der Branche einzigartige Angebote im Programm wie der »7/24-Flex-Store«, an dem Kunden jederzeit Mapei-Produkte abholen können. Weiters beinhaltet das Serviceprogramm eine mobile Maschinenteknik mit 13 zu mietenden Maschinenarten. Flächendeckende Abhollager in ganz Österreich runden das Logistikangebot ab.

Neue Produkte und Selbstverständnis

Auf der BAU in München glänzte Knauf zum wiederholten Mal mit Abwesenheit. Neue Produkte und Lösungen zeigen die Iphofener lieber auf ihren eigenen »Werktagen«. Dabei ist auch ein neues Selbstverständnis spürbar – weg vom reinen Trockenbauerhersteller, hin zum Lösungsanbieter für die perfekte Oberfläche.

Von Bernd Affenzeller, Leipzig



Cleaneo Single Smart (l.) und Silentboard. Schallschutz wird bei Knauf groß geschrieben.

52

Wie schon in den Jahren davor zeigte Knauf auch der BAU 2017 die kalte Schulter. Statt eines teuren Messestands in München geht ausschließlich mit eigenen Produkten der Gruppe auf Roadshow. Zwar lässt sich der Trockenbau-Spezialist die »Knauf Werktag«, die auch heuer wieder an sechs verschiedenen Standorten quer durch Deutschland stattfinden, ähnlich viel kosten wie bis 2007 den Messeauftritt in München. Der Output ist laut Andreas Bauer, Kommunikationsmanager bei Knauf, aber ungleich höher. »Wir können bei den Werktagen deutlich mehr präsentieren und sind viel näher am Kunden.« Ein thematischer Schwerpunkt der Werktag war auch heuer wieder der Schallschutz. Auch heuer waren wieder einige echte Innovationen wie der Wandabsorber Knauf Cleaneo Single Smart am Start, anderes wie etwa die Silentboard, eine Gipsplatte mit außergewöhnlich hohem Schallschutz, ist zwar schon länger am Markt, soll jetzt aber noch bekannter werden in Österreich.

>> Cleaneo Single Smart <<

Mit dem neuen Cleaneo Single Smart

und seiner Klickbefestigung revolutioniert Knauf die nachträgliche Verbesserung der Raumakustik. Die schlanken und leichten Absorber lassen sich ohne großen Aufwand und vor allem ohne störenden Schmutz als Wand- oder Deckensegel in ansonsten komplett fertige und eingerichtete Räume einbauen. Cleaneo Single Smart verbessert die raumakustische Qualität in Schulen, Kindergärten oder Büros, aber auch in oft von Lärm und Hall geprägten Fluren, Eingangsbereichen oder Umkleidekabinen.

>> Silentboard <<

Schon länger auf dem Markt, soll die Silentboard laut Bauer in Zukunft in Österreich eine noch wichtigere Rolle spielen. Mit einem modifizierten Gipskern erreicht die Silentboard nicht nur im Neubau, sondern auch im Bestand außergewöhnliche Schallschutzeigenschaften. Zum Beispiel kann eine einfache Standardkonstruktion mit einem Schallschutzmaß von 43 dB durch ein Nachrüsten mit der Silentboard auf 69 dB verbessert werden. »Bedenkt man, dass eine Differenz von 10 dB vom menschlichen Gehör als Verdoppelung oder Halbierung des

hörbaren Geräusches wahrgenommen wird, spricht die mögliche Verbesserung für sich«, erklärt Bauer.

Knauf Silentboard ist universell einsetzbar – für Trennwände, Unterdecken, Vorsatzschalen oder Wohnungstrennwände. Die als Feuerschutzplatte nach DIN 18180 eingestufte Silentboard ist außerdem gut formbar und lässt sich so einfach wie herkömmliche Gipsplatten verarbeiten.

>> Mehr als Trockenbau <<

Abseits der Produktvorstellungen hat sich auf den Werktagen auch gezeigt, dass sich bei Knauf auch ein neues Selbstverständnis breit macht. »Knauf ist mehr als Trockenbau, Knauf liefert perfekte Oberflächen«, skizziert Bauer das neue Selbstverständnis. »Wir haben von der Platte über das Profil bis zur Endbeschichtung alles im Angebot.« Zwar stehe man mit dieser Neupositionierung erst am Anfang, die Nachfrage sei aber bereits gegeben, weil die Anwender gerne im System bleiben. Damit will Knauf nicht mehr nur Trockenbauer ansprechen, sondern auch Malerbetriebe und Heimwerker. ■



Jugendliche im ersten Lehrjahr aus acht Bundesländern nahmen an der ersten STRABAG-Lehrlingsakademie »Basic« teil.

STRABAG Akademisch baustellenfit:

Erfolgreiche Premiere für die STRABAG-Lehrlingsakademie »Basic«

Was sind die tatsächlichen Anforderungen bei der Arbeit auf einer Baustelle? 47 Lehrlinge im 1. Ausbildungsjahr waren die Premierengäste eines neuen Angebots der STRABAG AG, das diese Frage beantwortete. Im Rahmen der internen Lehrlingsakademie »Basic« wurde den Jugendlichen drei Wochen lang wertvolles Praxiswissen vermittelt.

Als Ergänzung für die bestehende Lehrlingsakademie »Advanced« wollten die Unternehmensbereichsleitungen von Hoch- und Ingenieurbau bzw. Verkehrswegebau Österreich der STRABAG AG auch ein maßgeschneidertes Angebot für frischgebackene Lehrlinge schaffen. In der zu diesem Zweck angemieteten BauAkademie Wien in Guntramsdorf fanden sich Anfang Februar die ersten zwei Gruppen von Jugendlichen aus ganz Österreich ein, um von erfahrenen Profis zu lernen. Als Trainer/Ausbilder fungierten STRABAG-Polier mit entsprechendem Know-how und langjähriger Erfahrung auf ihrem Gebiet.

Bei den 47 STRABAG-Lehrlingen (darunter auch zwei Mädchen) war in der Gruppeneinteilung bewusst darauf geachtet worden, keine Spartenrennung einzuhalten, damit alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer auch voneinander lernen konnten.

Grundgedanke des neuen Ausbildungsangebots ist einerseits, die Lehrlinge im 1. Lehrjahr von Beginn an auf die tatsächlichen Bedürfnisse und Anforderungen der Baustelle vorzubereiten, andererseits wurde den Teilnehmerinnen und Teilnehmern auch ein erster Eindruck von der großen STRABAG Teams Work-Familie vermittelt. Mit der »Basic«-Akademie soll zusätzlich zur regulären Fachausbildung der Grundstein für eine nachhaltige und langfristige Mitarbeit im Unternehmen gelegt werden.

In der ersten Woche stand vorwiegend Theorie auf dem Lehrplan. So hörten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter anderem einen Vortrag des BRVZ-Lohnbüros mit Informationen über den Lohnzettel, diverse Abgaben, Steuern und KV-Verpflichtungen seitens der Arbeitgeberin.

Weitere Themen: Arbeitssicherheit, richtiges Heben und Tragen aus Sicht der STRABAG-Arbeitsmedizin, optimale Flüssigkeitszufuhr am Bau (wenig bis kein Zucker), richtige Ernährung, Sonnenschutz, persönliche Schutzausrüstung, gefährliche Situationen auf der Baustelle, Aufgaben des Betriebsrats sowie Rechte und Pflichten als Mitarbeiterin und Mit-

arbeiter. Sämtliche Lehrlinge absolvierten im Rahmen der Akademie auch einen 16-stündigen Erste-Hilfe-Kurs.

Die Theoriewoche wurde mit einer umfangreichen Material- und Werkzeugkunde abgeschlossen. In der zweiten und dritten Woche fand die praktische Ausbildung an fünf Grundlagen-Stationen statt (siehe Infokasten).

Die »Basic«-Akademie fand regen Anklang bei den Lehrlingen und wird in Zukunft fix im Ausbildungsprogramm der STRABAG AG verankert werden. Weitere Informationen über die Möglichkeiten für Lehrlinge bei STRABAG finden sich online unter lehrling.strabag.at.

Die Grundlagen-Stationen der Lehrlingsakademie »Basic«

- Schalungsbau
- Mauer- und Verputzarbeiten
- Kanal- und Leitungsbau
- Vermessung und Absteckung
- Pflasterbau

best

Immobilien

National

National und international machen die heimischen Developer mit einigen spannenden Projekten auf sich aufmerksam. Da werden historische Palais revitalisiert, top-moderne Bürogebäude hochgezogen und luxuriöse Wohntempel errichtet. Der Bau & Immobilien Report hat nachgefragt und präsentiert die aktuell wichtigsten Projekte im In- und Ausland.

54



6B47: ALTHAN-PARK, WIEN

Im zentral gelegenen Wiener Alsergrund realisiert 6B47 Austria GmbH im ehemaligen Bürogebäude der Postdirektion Nordbergstraße einen exklusiven Wohnkomplex mit zeitgemäßer Architektur, komfortbedachter Premium-Ausstattung und einer privaten Tiefgarage. Insgesamt werden ca. 240 Wohnungen, aufgeteilt in Single- und Familienwohnungen sowie Lofts in den Obergeschoßen, und selektive Geschäftslokale im Erdgeschoß entstehen. Jede dieser Wohnungen verfügt über eine Freifläche in Form eines Balkons, einer Loggia oder dem privaten Garten. Bei der Grundrissgestaltung legte 6B47 großen Wert auf maximale Flexibilität für die unterschiedlichsten Wohnbedürfnisse der zukünftigen Bewohner.

Baubeginn: 2016
Fertigstellung: voraussichtlich Frühjahr 2018
Architektur: HD Architekten
Nutzung: Wohnen und Gewerbe
Investition: 96 Mio. €

ARE: ERDBERGERLÄNDE 36–38, WIEN

Die ARE Development entwickelt gemeinsam mit Premium Immobilien auf einem rund 3,1 Hektar großen Projektareal an der Erdberger Lände 36–38 bis 2020 rund 830 freifinanzierte Wohnungen zur Miete, Vorsorge und zur Eigennutzung. Ab Frühjahr 2017 beginnen die Bauarbeiten. Das Projekt besteht aus zehn Wohnhäusern. Rund zwei Drittel der Grundstücksfläche sind Grün- und Freiraum mit einem öffentlichen Park in der Größe von ca. 7.000 m² als besonderes Highlight. Darüber hinaus ist künftig über einen Fußgänger- und Radweg ein direkter Zugang zum Naherholungsgebiet Donaukanal sichergestellt. Zudem werden ein Kindergarten, ein Supermarkt, 500 Tiefgaragenstellplätze und rund 1.880 Fahrradabstellplätze errichtet.

Baubeginn: Frühjahr 2017
Fertigstellung: 2020
Architektur: BEHF; Blaich+Delugan; Freimüller Söllinger; HNP; Josef Weichenberger; König-Larch; Mascha & Seethaler; Roger Karré



BAI: TRIENNA, WIEN

Die BAI errichtet auf den Aspanggründen 397 freifinanzierte Eigentumswohnungen und insgesamt 13 Geschäftslokale. Die vier Häuser des Wohnhausprojektes Trienna Living sind durch eine flächige eingeschobige Bebauung im Erdgeschoß verbunden. Im Erdgeschoß ist ein öffentlicher Durchgang von der Landstraßer Hauptstraße in Richtung Fred-Zinnemann-Platz barrierefrei vorgesehen. Ein Supermarkt und zusätzliche Geschäftsflächen sichern die Nahversorgung. Auf der Dachebene der Geschäfte ist ein begrünter Wohnhof mit Kleinkinderspielplatz konzipiert. Ein Fitnesscenter mit Sauna, ein großer Fahrradabstellplatz und zusätzliche Mietboxen runden das Angebot ab.

Baubeginn: September 2015
Fertigstellung: November 2017
Architektur: Ganahl-Ifsits Architekten
Investition: k.A.



CA IMMO: BÜROGEBÄUDE VIE, WIEN

Mit der Realisierung des Bürogebäudes VIE setzt CA Immo den nächsten Baustein in der Entwicklung des Quartiers Lände 3 in Wien. Das rund 14.700 m² große Gebäude liegt direkt am Donaukanal und vis-a-vis zum Grünen Prater. Für die markante Architektur des Gebäudes zeichnet das renommierte Pariser Architekturbüro Chaix et Morel et Associés verantwortlich. Der Entwurf ist durch eine hohe Transparenz, eine lebendige Höhenentwicklung mit insgesamt fünf Dachterrassen und eine zweigeschoßige Lobby gekennzeichnet. Durch die Lage direkt an der Erdberger Lände werden sowohl der Flughafen als auch die City in nur wenigen Minuten erreicht.

Baubeginn: Ende 2016
Fertigstellung: 2018

Architekten: Architekturbüro Chaix et Morel et Associés
Investitionsvolumen CA Immo: ca. 38 Mio. €

IMMOFINANZ: HOLIDAY INN VIENNA – SOUTH, WIEN

Gemeinsam mit der Novum Hotel Group entwickelt die Immofinanz am Wienerberg ein neues Hotel- und Bürohochhaus. Zu dessen Highlights zählen das Panorama-Frühstücksrestaurant im 22. Stock sowie die Open Lobby, ein offen gestalteter Bereich im Zentrum des Holiday Inn Hotels, wo Gäste in einem einladenden Ambiente arbeiten oder ihre freie Zeit im Herzen des Hotels genießen können.

Baubeginn: Q1 2018
Fertigstellung: Anfang 2019
Architektur: Holzbauer & Partner
Investition: ca. 22 Mio. €

S IMMO: QUARTIER BELVEDERE CENTRAL, WIEN



Das QBC liegt direkt beim Wiener Hauptbahnhof und umfasst sechs Baufelder auf rund 25.000 m² Grundstücksfläche. Die S IMMO AG ist im Quartier Belvedere Central (QBC) mit jeweils 35 % an einzelnen Projekten beteiligt. QBC 1 und QBC 2 umfassen jeweils acht Stockwerke und verfügen über eine Dachterrasse mit Blick über Wien. Die geplanten Nutzungsarten beinhalten neben Büros auch Gastronomie und Handel. Für das QBC 3 wurde bereits im November 2016 ein Forward Deal mit Union Investment abgeschlossen.

Baubeginn (QBC 1 & 2): Herbst 2017
Fertigstellung (QBC 1 & 2): Herbst 2019

Architekt: Behnisch Architekten
Investition: k.A.



SANS SOUCI: PHILSPLACE, WIEN

Gemeinsam mit Josef Weichenberger Architects verwandeln die Sans Souci Group das ehemalige Philips-Bürohochhaus in 120 »Full-Service Apartments«. Im Kaufpreis ist die komplette Ausstattung inklusive Möblierung enthalten. Über eine eigene Tochtergesellschaft werden die Wohnungen sowohl tagweise als auch

langfristig vermietet. Durch die hotelähnliche Vermietung sollen deutlich höhere Mieterträge erzielt werden als bei klassischen Vorsorgewohnungen.

Baubeginn: Juni 2016
Fertigstellung: Oktober 2017
Architektur: Josef Weichenberger Architects
Investition: 60 Mio. €



**SORAVIA:
POST PALAIS, WIEN**

Aus der ehemaligen Post-Zentrale in Wien entwickeln Soravia und Wertinvest eine Mischung aus eleganten Stilaltbauwohnungen, modernen Penthouses und einem internationalen 5-Stern-Hotel. Die denkmalgeschützte Fassade wird beim Umbau beibehalten und in Kombination mit modernster Architektur in ein stilvolles Gesamtensemble integriert. Auf einer Fläche von rund 25.000 m² sind ca. 80 repräsentative Eigentumswohnungen zwischen 45 m² und 450 m² im eleganten Wiener Altbau-Stil, parkähnliche Innenhöfe, eine hauseigene Tiefgarage sowie ein 5-Stern-Hotel mit gehobener Gastronomie geplant. Durch das angeschlossene Hotel werden Wohnungseigentümer über exklusive Services wie Concierge, Indoor Pool sowie Fitness & Spa-Bereich verfügen können. ■

Baubeginn: Herbst 2017
Fertigstellung: Ende 2019
Nutzung: Hotel, Eigentumswohnungen
Investition: ca. 200 Mio. €

STRABAG REAL ESTATE: KLITSCHGASSE 7, WIEN

Das von STRABAG Real Estate und KIBB entwickelte Wohnprojekt umfasst 84 hochwertige freifinanzierte Eigentumswohnungen. Diese befinden sich in vier mehrgeschoßigen Gebäuden mit innerstädtischem Charakter, einem zweigeschoßigen Baukörper im Wiener Vorstadtstil und weiteren sechs Wohnobjekten mit eigenem Eingang, welche das Wohngefühl eines eigenen Hauses vermitteln. ■



Baubeginn: April 2016
Fertigstellung: Ende 2017
Architektur: Werkstatt Grinzing
Investition: ca. 40 Mio. €



**UBM:
»WOHNEN IM QBC«, WIEN**

Inmitten des Gebäudeensembles QBC errichtet UBM bis Sommer 2018 in einem architektonisch anspruchsvollen und nachhaltig geplanten Gebäude 140 frei finanzierte Eigentumswohnungen und servierte Apartments. Ein besonderes Highlight ist der atemberaubende Blick über die Dächer Wiens. Die Wohnungen sind optimal an das öffentliche Verkehrsnetz angeschlossen. Zudem gibt es eine Vielzahl an Einkaufsmöglichkeiten, Gesundheits-, Bildungs- und Freizeiteinrichtungen im neu entstehenden Stadtviertel. Der Wohnungsverkauf der Eigentumswohnungen sowie der servierten Apartments ist bereits in vollem Gange. ■

Baubeginn: August 2016
Fertigstellung: Mai 2018
Architektur: Rüdiger Lainer & Partner
Investition: k.A.

International

6B47: IN-TOWER, INGOLSTADT

Unter dem Projektnamen IN-TOWER entsteht in Ingolstadt im belebten Viertel des Nordbahnhofes ein Wohn- und Geschäftsturm, der bis zu 80 Eigentumswohnungen und ausgewählte Gewerbeflächen beinhalten wird. Auffällig an Ingolstadts möglicher neuer Landmark sind die innovativ-markante Fassade und die beachtliche Höhe von 50 Metern, die sich der IN-Tower in die Skyline Ingolstadts bahnt. Im Inneren des Gebäudes verteilen sich auf gut 6.100 m² Mietfläche Eigentumswohnungen mit zwei bis fünf Zimmern zwischen 48 m² und 171 m². ■



Baubeginn: 2016
Fertigstellung: 2018
Architektur: ATP architekten ingenieure
Investition: 33 Mio. €



CA IMMO: CUBE BERLIN, BERLIN

Mitten in Berlin realisiert CA Immo derzeit den cube berlin. Das 18.500 m² große Solitärgebäude befindet sich in prominenter Lage direkt am Berliner Hauptbahnhof, vis-a-vis zum Regierungsviertel im Stadtquartier Europacity. Von außen wirkt das nach vier Seiten orientierte Gebäude vor dem Berliner Hauptbahnhof wie eine gigantische moderne Skulptur. Die Doppelfassade verfügt über dynamische Einschnitte, die Freiraum für Terrassen schaffen. Alle Etagen lassen flexible Mietflächen von 300 m² bis rund 1.370 m² pro Etage zu. ■

Baubeginn: Anfang 2017
Fertigstellung: 2019
Architekten: 3XN Kopenhagen
Investition: ca. 100 Mio. €



IMMOFINANZ: TRIVAGO HQ, DÜSSELDORF

Mit einer Büromietfläche von rund 26.000 m² im ersten Bauabschnitt entsteht im Düsseldorfer Medienhafen die neue globale Firmenzentrale für trivago. Das sechsgeschoßige, horizontal gegliederte Gebäude öffnet sich zum Hafenbecken und bildet somit einen großzügigen Campus mit hoher Aufenthaltsqualität. Die Fertigstellung des ersten Abschnitts ist für Mitte 2018 vorgesehen. Im zweiten Bauabschnitt können weitere Expansionsflächen (bis zu rund 16.000 m²) realisiert werden. ■

Baubeginn: Frühjahr 2016
Fertigstellung: Mitte 2018
Architektur: sop architekten
Investition: 145 Mio. €



UBM: HYATT REGENCY, AMSTERDAM

Das Hotel Hyatt Regency befindet sich in der Altstadt von Amsterdam, nahe des Geschäftsviertels und verfügt über 211 Zimmer, einen Spa- und Fitnessbereich, Konferenzräume, einen 200 m² großen Ballsaal, Bar, Restaurant, Club usw. Drei monumentale Fassaden des alten »Emma«-Kinderkrankenhauses verbinden altes und neues Design miteinander. Der niederländische Regierungsarchitekt Frits van Dongen war für das Design verantwortlich. Beim Hotelbau wurde großen Wert auf Nachhaltigkeit gelegt – wofür es sogar mit dem BREEAM-Zertifikat ausgezeichnet wurde. ■

Baubeginn: Herbst 2013
Fertigstellung: Frühling 2017
Architektur: Frits van Dongen
Investition: k.A.

S IMMO: THE MARK, BUKAREST

Das Büroprojekt THE MARK liegt in der Nähe des zentralen Geschäftsbezirks von Bukarest und bietet im Endausbau rund 24.000 m² vermietbare Fläche. Der Bau des 15 Geschoße hohen Turms mit einem angrenzenden sechs Etagen umfassenden Bauteil wurde im Sommer 2016 begonnen und soll 2018 fertiggestellt werden. Zahlreiche hoch effiziente Niedrigenergieinstallationen tragen in Kombination mit der klimasensiblen Fassade zur wesentlichen Senkung des Energieverbrauchs des Gebäudes bei. Die S IMMO strebt für das Projekt ein BREEAM-Nachhaltigkeitszertifikat mit dem Level »Exzellent« an. ■



STRABAG REAL ESTATE: WATERMARK, HAMBURG

Das von STRABAG Real Estate und ECE entwickelte Watermark entsteht auf dem 9.000 Quadratmeter großen Grundstück der »Intelligent Quarters« (IQ) direkt an der Elbe. Insgesamt entstehen hier rund 32.000 Quadratmeter Büro-, Handels- und Wohnfläche in drei Gebäuden. Watermark ist mit seinen 70 Metern Highlight des Quartiers. Der Büroturm wird mit seinen 18 Geschoßen Landmark-Charakter haben und sämtliche Bürogebäude der Hafencity überragen. ■

Baubeginn: Q1/2015
Fertigstellung: Q1/2018
Architektur: Störmer Murphy and Partners
Investition: ca. 75 Mio. €



Baubeginn: Sommer 2016
Geplante Fertigstellung: 2018
Architekt: Chapman & Taylor
Investition: k.A.

WARIMPEX: OGRODOWA OFFICE, ŁÓDŹ

Nach der Entwicklung des Hotel andel's im polnischen Łódź hat Warimpex nun in unmittelbarer Nähe mit dem Bau eines großzügigen A-Klasse-Bürogebäudes an der zentralen Adresse Ogrodowa 8 begonnen. Bis zum Frühjahr 2018 sollen hier 29.000 m² vermietbarer Fläche inklusive eines Einzelhandels- und Servicebereichs mit 3.900 m² im Erdgeschoß entstehen. Das Neubauprojekt zeichnet sich unter anderem durch seine moderne Architektur und die Einhaltung höchster Umweltstandards aus. Bereits bevor die Bauarbeiten begonnen hatten, konnten Mieter für das Projekt gesichert werden. ■

Baubeginn: Q4 2016
Fertigstellung: Q1 2018
Architektur: OP Architekten
Investition: k.A.



RUBBLE MASTER

Jahr der Rekorde

Zum 25-Jahr-Jubiläum verzeichnete Rubble Master im Jahr 2016 eine Umsatzsteigerung von 27 Prozent auf 60 Millionen Euro.

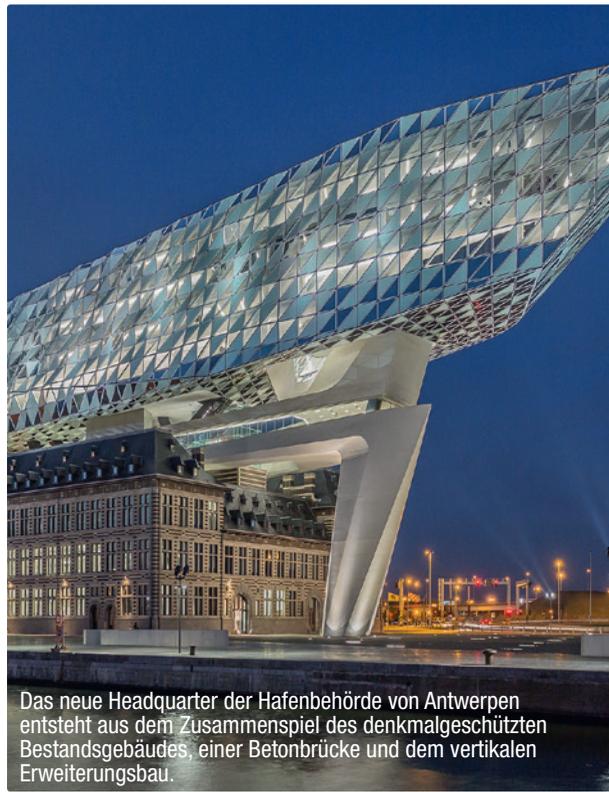
RM ist derzeit mit rund 70 Vertriebspartnern weltweit vertreten. »Vor allem die Geschäftstätigkeit in Asien und Australien konnte durch einige neue, regional stark verankerte Händler ausgeweitet werden«, berichtet Gerald Hanisch, CEO von Rubble Master. Rund 170 mobile Brecher verließen 2016 das Linzer Werk und wurden unter anderem auch erstmalig nach Nepal oder Indonesien geliefert. Damit wurden in der 25-jährigen Firmengeschichte



Die Investitionen in den Vertrieb machten das Jubiläumsjahr 2016 mit einer Umsatzsteigerung von 27 % zu einem Rekordjahr.

weltweit mehr als 2.100 Compact Crusher abgesetzt.

2016 war zudem die nachhaltige Integration der Supply Chain ein wichtiges Projekt, das 2017 entsprechend weitergeführt wird. »Als Unternehmen mit 95 % Exportanteil sind wir uns unserer lokalen Wurzeln bewusst. Die auf Nachhaltigkeit aufgebaute Lieferantenstrategie ist eine Weiterentwicklung unserer CSR-Strategie«, erklärt Hanisch. ■



Das neue Headquarter der Hafenbehörde von Antwerpen entsteht aus dem Zusammenspiel des denkmalgeschützten Bestandsgebäudes, einer Betonbrücke und dem vertikalen Erweiterungsbau.

PENERER

Bogendach krönt Plus City Erweiterung

Das neue Parkhausdeck präsentiert sich majestätisch und lichtdurchflutet



Majestätisch und lichtdurchflutet präsentiert sich das Bogendach des neuen Parkhauses der Plus City.

Ein Leuchtturm für die Welt

Die vertikale Erweiterung, Sanierung und Transformation einer ehemaligen Feuerwache zum neuen Headquarter der Hafenbehörde von Antwerpen verbindet das Alte mit dem Neuen und ist weithin sichtbares Zeichen für die Zukunft des Seehandels.

Der Architekturwettbewerb für das neue Headquarter der Antwerpener Hafenbehörde sah vor, das denkmalgeschützte, im hanseatischen Stil errichtete Gebäude einer ehemaligen Feuerwache zu erhalten und zu transformieren. Der Entwurf von Zaha Hadid Architects für eine aufgeständerte Erweiterung des Bestandsgebäudes nimmt Bezug auf einen ursprünglich für das Bestandsgebäude vorgesehenen Turm, der als weithin sichtbares Emblem das hanseatische Gebäude hätte ergänzen sollen.

Eine gemeinsam von Architekten, Fassadenplanern und Schüco entwickelte Sonderkonstruktion, bestehend aus dreieckigen Segmenten mit variablen Winkeln in den Kreuzpunkten, ermöglicht die Formung scheinbar reibungsloser Kurven mit flachen Glasplatten und bewirkt den graduellen Übergang von flacher Fassade am Süden des Gebäudes zu einer wellenartigen Fassade im Norden. Der Wechsel von transparenten und opaken Fassadenelementen führt zu einer Brechung des Gebäudevolumens, dessen transparent erscheinende Oberfläche sich mit der wechselnden Intensität des Tageslichts verändert. ■

Die Plus City und Peneder verbindet seit Jahren eine enge Partnerschaft. Aktuell zeichnet Peneder für die Planung, Statik, Konstruktion und Montage des neuen Parkhausdachs verantwortlich. Weitere Bestandteile des Leistungsumfangs von Peneder sind der Stahlbau und die Entwässerung des obersten Parkdecks sowie zahlreiche Brandschutzlösungen im gesamten Erweiterungsbau. Die Kennzeichen des neuen Bogendachs auf dem achtstöckigen Parkhaus der Plus City mit 2.100 Parkplätzen sind die großen Spannweiten der ästhetischen Dachschaalen aus Stahlblech von elf bis 21 Meter und die eingesetzten Lichtschalen, die unter anderem als Lichtkuppel über der Auffahrtsspirale für Tageslicht und Helligkeit sorgen. Die Bauzeit betrug nur wenige Wochen, die Auftragshöhe des Großauftrages für die Bogendach-Sparte von Peneder beläuft sich auf 1,7 Millionen Euro. ■

Wieder ein Rekordjahr

Nach 2015 wurde auch 2016 zum Rekordjahr für Ringer. Mit 30,5 Millionen Euro ist das abgelaufene Jahr das umsatzstärkste in der 72-jährigen Firmengeschichte. Dafür hauptverantwortlich sind eine steigende Nachfrage nach Deckenstützen und Deckenschalungen und boomende Exportmärkte.

Seit sechs Jahren steigen die Umsätze der Ringer KG kontinuierlich an. Nachdem 2015 erstmals die 30-Millionen-Marke geknackt wurde, konnte der Umsatz 2016 noch einmal leicht auf 30,5 Millionen Euro erhöht werden. Sowohl im Schalungssegment als auch bei Gerüsten zeigt sich ein Umsatzplus. Das stärkste Plus mit 20 Prozent gab es im Bereich Deckenschalungen und Deckenstützen. Steigende Nachfrage kommt zudem aus dem Ausland. Nach der Markteinführung in Australien im Vorjahr konnte der Marktanteil dort weiter ausgebaut werden. Dennoch liegt der Exportfokus auch weiterhin in den Kernmärkten Europas, vor allem Deutschland und Skandinavien entwickeln sich gut. »Erstmals spürten wir auch eine Nachfrage nach unseren Produkten aus dem zen-



Sowohl bei Schalungen als auch Gerüsten steigt die Nachfrage. Deshalb wird unter anderem am Hauptstandort in Regau in Lager- und Produktionsweiterungen investiert.

tralafrikanischen Raum sowie aus Südostasien«, so Exportleiter Thomas Ringer.

In Österreich ist Ringer bislang traditionell im Westen stark. Mit dem Ausbau des Außenlagers in Klagenfurt antwortet man nun auf eine steigende Nachfrage aus dem Süden. Weiters ist im steirischen Gratkorn ein 10.000 m² großes

Außenlager in Bau. Damit wird Ringer über fünf Außenlager in ganz Österreich verfügen.

2017 erwartet sich die Geschäftsleitung eine weiterhin steigende Nachfrage in beiden Produktsegmenten, investiert werden soll in den Ausbau der Vertriebsmannschaft sowie Lager- und Produktionsstätten.

Selbstverlaufende Abdichtung S8 Flow

Ardex bringt die erste einkomponentige selbstverlaufende Abdichtung weltweit auf den Markt.

Die Ardex S8 Flow verfügt über gute Verlaufs- und Glätteigenschaften und lässt sich schnell und einfach von den Verarbeitern im Stehen auftragen. Zudem kann die neue Abdichtung bis zu einer Schichtstärke von 5 mm eingesetzt werden und dabei leichte Unebenheiten direkt mit ausgleichen. Die Abdichtung kann unter Fliesen und Platten auf Bodenflächen im Innen- und Außenbereich sowie in Schwimmbecken verwendet werden. Auch Gefälleflächen bis zu drei Prozent können problemlos abgedichtet werden. Ideal ist die Produktneuheit für größere Flächen, weil sie über hervorragende Verlaufs- und Glätteigenschaften verfügt und sich bequem im Stehen verarbeiten lässt. Aber auch verwinkelte

Flächen können so einfach und schnell abgedichtet werden. »Bei der Entwicklung war uns besonders wichtig, das Produkt für den Verarbeiter so komfortabel wie möglich zu machen«, so Günther Neulinger, Leiter Anwendungstechnik bei Ardex. Dazu gehört auch, dass die Abdichtung auf nahezu allen Untergründen ohne Grundierung einsetzbar und bereits nach drei bis vier Stunden begehbar und überarbeitbar ist. Weitere Vorteile: Ardex S8 Flow verläuft lange und gleicht kleine Unebenheiten direkt mit aus. Daher lassen sich schnell und komfortabel perfekte Ergebnisse erzielen und bis zu 50 Prozent Zeit sparen.

Mit der Ardex S8 Flow können im Vergleich zu herkömmlichen Abdichtungen bis zu 50 Prozent Verarbeitungszeit eingespart werden.



3M

Sichere Höhenarbeiten

Herabfallende Gegenstände sind nach Abstürzen und Kontrollverlust die dritthäufigste Ursache für Todesfälle. Deshalb hat 3M seine Produktauswahl rund um die Werkzeugsicherung bei Höhenarbeiten innerhalb eines Jahres vervierfacht.

Bei Höhenarbeiten auf Dächern, Gerüsten oder großen Maschinen passieren häufig Unfälle, weil Anwender ihr Werkzeug nur unzureichend oder gar nicht sichern. Deshalb wurde das 3M-Sortiment mit Blick auf die Anforderungen in der Höhen-sicherung erweitert. Sämtliche Materialien sind sehr strapazierfähig und lassen sich universell in verschiedenen Arbeitsbereichen und Branchen einsetzen. Kaum ein Höhenarbeiter trägt jedoch so viel Werkzeug mit sich wie Gerüstbauer. Deshalb sind beispielsweise Halterungen für Hammer und Ratschen entlang den spezifischen Erfordernissen im Gerüstbau entwickelt worden.

3M Multi-Product: Nicht nur der Gerüstbauer selbst sondern auch seine Werkzeuge müssen professionell gegen Absturz gesichert sein.

Alle Produkte wurden von einem unabhängigen Institut auf ihre Sicherheit getestet. Bislang waren die 3M-Produkte unter dem Markennamen Python im Handel erhältlich. Sie werden nun in die Markenfamilie der 3M DBI-SALA Produkte aufgenommen.



Vom zweigeschoßigen Eingangsfoyer gelangt man über einen Treppenaufgang in die Arbeitswelt der Püspök Group.

Kompaktes Statement

Umweltfreundlich und markant zeigt sich das neue Firmengebäude des burgenländischen Pioniers der Windkraftnutzung Püspök Group in Pamdorf. Dem Leitbild des Unternehmens entsprechend – einen Beitrag für die Welt von morgen zu leisten – haben ad2 architekten ein energieautarkes Gebäude entworfen, das unter anderem auf die thermische Speicherkapazität von Beton setzt.

Die Ausschreibungsunterlagen für das neue Firmengebäude formulierten die Vision für den neuen Firmensitz im Hinblick auf Ästhetik, Funktion und Energieversorgung. Den Architekten ist es hierbei gelungen, diese Parameter meisterhaft zu verbinden. Auf die städtebaulich unscheinbare Lage reagieren sie mit einem imposanten Bauwerk mit L-förmigem Grundriss, das auf einer Basis thronend im Norden und Osten zum angrenzenden Parkplatz bzw. zur Bahnstrecke hin ein starkes Rückgrat bildet und so auch als Lärmschutz dient. Im Süden und Westen öffnet sich der Baukörper mit bodentiefen Fenstern zu einem Hof, der formal durch ein schwebendes Fachwerk – verkleidet mit Photovoltaikzellen – zu einem Ganzen zusammengeführt wird. Diese spielerisch angeordneten Elemente dienen einerseits dem Sichtschutz und ermöglichen andererseits den Ausblick in die umgebende Landschaft. Der Sockel des Bauwerks – das Erdgeschoß – verbirgt sich hinter ei-

ner begrünten und geneigten Fläche. Zwei prägnante Einschnitte in dieses Gelände kennzeichnen die Zugänge: zu den Büros im Obergeschoß und zu den Nebenräumen im Erdgeschoß.

>> Speichermasse Beton <<

»Sowohl für die Anforderungen der Nachhaltigkeit als auch für die architektonischen Ansprüche war eindeutig Beton das sinnvollste Material für die Umsetzung«, so die Architektin Andrea Dämon von ad2 architekten. Die Vorzüge des Baustoffs hat man hier gleich mehrfach genutzt: als massive Abgrenzung und Lärmschutz straßenseitig, als Speichermasse zum Heizen und Kühlen des Gebäudes und die Sichtbetonflächen als gestalterisches Element im Innenraum. Sowohl die Gebäudehülle als auch das Dach sind bauteilaktiviert.

»Im Winter wie im Sommer haben wir ein äußerst angenehmes Raumklima«, bekräftigt Projektmanager Roman Schmelzer der Püspök Group, »und vor-

allem keinen unangenehmen Luftzug von Klimageräten.«

>> Nachhaltiges Konzept <<

»Die Bauteilaktivierung ist für uns als Planer ein etabliertes System und hier auf jeden Fall die beste Lösung«, so die Architekten. Das vom Erdreich umhüllte Erdgeschoß wird über den Fußboden beheizt. Die zum Innenhof gelegene Fassade des Bürotrakts besteht aus dreifach verglasten Fenstern, die teilweise offenbar sind. Im Raum dazwischen liegen Lamellen, die einerseits als Sonnenschutz dienen und andererseits die Belichtung gezielt lenken können. Ein kontrolliertes Be- und Entlüftungssystem mit Wärmerückgewinnung sorgt für ausreichend frische Luft. Der Strombedarf wird fast zur Gänze von der Photovoltaikanlage produziert und versorgt auch die firmeneigenen Elektroautos. Ladestationen sind am Parkplatz vor dem Gebäude eingerichtet. Auch die Baumaterialien wurden bewusst gewählt, so kamen vorwiegend HFKW-freie Dämmstoffe zum Einsatz, auf PVC hat man sowohl bei Fenster und Türen als auch beim Innenausbau verzichtet. ■

PROJEKTDATEN:

Bauherr: Pigan Privatstiftung, Pamdorf
Architektur: ad2 architekten ZT KG, Weiden am See
Baufirma: Baumeister Peck GmbH, Andau
Ortbeton: Perlmoser Beton GmbH, Wien
Baubeginn: April 2014
Fertigstellung: Mai 2015
Heizwärmebedarf: 15,3 kW/m² a

Neue Marke und Infoplattform

Gemeinsam mit Partnern hat Lafarge die Marke und Informationsplattform 100% HAUS gegründet, die die Vorteile von Leichtbeton und Dämmstoffen auf Zementbasis ins rechte Licht rücken soll.



Lafarge CEO Antoine Duclaux (3.v.l.) und Marketing-Chef Gernot Tritthart (3.v.r.) gemeinsam mit den Partnern bei der erfolgreichen Premiere von 100% HAUS auf der Häuslbauermesse Graz.

100% HAUS ist eine von Lafarge und den Partnern Betonwerk Peintner, Betonwerk Schwarz, Kammell Ges.m.b.H, Liapor und der Ing. Röck GesmbH ins Leben gerufene Marke und Informationsplattform, die auf der Häuslbauermesse Graz 2017 erstmals präsentiert wurde. 100% HAUS hat das Ziel, künftige Bauherren über die Vorteile von Leichtbeton, Beton und innovativen Produkten auf Zementbasis zu informieren und bietet ein Netzwerk von Baupartnern, die mineralische Produkte für intelligentes Bauen bieten.

Mineralische Produkte verfügen über eine hohe Dämmeigenschaft, sind erdölfrei und brandbeständig.

Für eine mineralische Bauweise stehen unterschiedliche Produkte aus Leichtbeton und Dämmstoffen auf Zementbasis zur Auswahl. Neu am Markt sind der LiaSTAR 50, ein 50 cm breiter Mauerstein aus Leichtbeton, und LiaGRÜN, der Mauerstein, dessen Kammern mit Airium gedämmt sind. Für individuelle Formvorgaben bietet sich Isolationsbeton an.

Fundatherm, die zementgebundene Schüttung aus Liapor-Blähton, eignet sich für die Dämmung unter der Fundamentplatte oder für die Hinterfüllung von seitlichen Baugraben oder Schwimmbädern. Airium, ist ein mineralischer Dämmstoff auf Hochleistungsniveau, der für Flachdach- und Dachbodendämmung, Ausgleichsschichten, Hinterfüllungen sowie als Dämmstoff für Mauersteine eingesetzt wird.

WEITERE INFOS: www.100prozenthaus.at

KOMMENTAR

100% HAUS steht für Behaglichkeit

EIN KOMMENTAR VON GERNOT TRITTHART, Marketing & Innovation Director Lafarge Zementwerke GmbH

Wir freuen uns gemeinsam mit unseren steirischen Partnern über den erfolgreichen Start der Marke und Informationsplattform 100% HAUS auf der Grazer Häuslbauermesse 2017. Während der vier Messtage konnten wir viel Interesse für Leichtbeton und Dämmstoffe auf Zementbasis generieren. Außerdem wurden wir in unserer Annahme bestätigt, dass zukünftige Hausherren gezielt nach Baustoffen ohne Material auf Erdölbasis nachfragen und wir mit dem Konzept 100% HAUS nicht nur den bauphysikalischen Anforderungen an innovatives Bauen entsprechen, sondern auch den Anforderungen des Marktes und die Kundenwünsche erfüllen.

Zusätzlich freuen wir uns, dass wir 2017 Airium – den innovativen Dämmstoff auf Zementbasis – am österreichischen Markt einführen. Das Angebot für ein mineralisches Gebäude wird mit diesem Produkt optimal ergänzt und wir erzielen damit einen Entwicklungssprung im Bereich Dämmstoffe.

Abgerundet wird das intelligente Konzept von 100% HAUS durch den Energiespeicher Beton, indem wir die Betondecke als Wärmespeicher nützen und so einen weiteren nachhaltigen Nutzen schaffen. Einerseits für die Bewohner, die vom behaglichen Raumklima und den niedrigen Energiekosten ganzjährig profitieren, andererseits wird die lokale Kreislaufwirtschaft gestärkt und es werden letztlich »Smart Grids« für spezielle alternative Energieanbieter geschaffen.

Nun gilt es, das Netzwerk weiter auszubauen, mit dem Ziel, die gesamte Bandbreite von Produkten aus Leichtbeton und deren positive Eigenschaften für energieeffiziente Gebäude zu bewerben. Auch werden wir verstärkt Baumeister, Planer und Architekten ansprechen, die ihre Kunden bei der Wahl des Baustoffes beraten und auf deren Fachwissen zukünftige Hausherren vertrauen. ■



»Wir stärken die lokale Kreislaufwirtschaft und schaffen Smart Grids für spezielle alternative Energieanbieter.«

Kommentar

Zur Preisbildung bei Mehrkostenforderungen

In der **Bauwirtschaftslehre** wird die Kalkulation, aus der die Preisgrundlagen hervorgehen, als Urkalkulation bezeichnet; sie stellt die Basis für die Ermittlung des neuen Preises im Fall von Leistungsabweichungen dar. Im Claim-Management ist die Urkalkulation und deren Fortschreibung häufig ein strittiges Thema zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer.



62

»Oftmals ist strittig, ob die geänderte oder zusätzliche Leistung vergleichbar zu einer Position im Hauptauftrag ist.«

DDr. Katharina Müller, TEP
ist Partnerin bei
**Müller Partner Rechts-
anwälte in Wien**
(www.mplaw.at)

Die Vertragsparteien legen bei Abschluss des Vertrages das Wertverhältnis von Leistung und Gegenleistung fest. Das Wertverhältnis soll bei der Ermittlung neuer Preise erhalten bleiben. Das zusätzliche Entgelt (wegen Störung oder Leistungsänderung) hat sich an der in der Vereinbarung des »Grundpreises« zum Ausdruck kommenden subjektiven Äquivalenz zu orientieren. Die Ermittlung neuer Preise hat auf Preisbasis des Vertrages und – soweit möglich – unter sachgerechter Herleitung von Preiskomponenten sowie Mengen- und Leistungsansätzen vergleichbarer Positionen des Vertrages zu erfolgen. Die Bindung an den Vertragspreis soll möglichen Vertragsspekulationen vorbeugen.

>> Preisgrundlagen/Preiskomponenten <<

Der Begriff »Preisgrundlagen« umfasst alle Kostenfaktoren, die im weitesten Sinn Teil der Preisermittlung waren und auf die Kosten des AN Einfluss hatten. Sie umfasst die Menge aller Ansätze in den Kalkulationsformblättern K3 bis K7, die zum vertraglichen Gesamtpreis führen. Der Begriff der Preisgrundlagen umfasst sämtliche Aufwandswerte, Leistungswerte, Stoffverbräuche, Einheitskosten für Arbeitsstunden, Gerätestunden und Stoffeinheiten sowie den Gesamtzuschlag. Der Begriff »Preiskomponenten« beschreibt Teile des Gesamtpreises. In der Baupraxis werden Preiskomponenten in den Leistungsverzeichnissen üblicherweise in die Anteile »Lohn« und »Sonstiges« aufgliedert. Wenn zwischen dem Vertragsabschluss und Eintritt der Leistungsabweichung Erhöhungen der Lohn- oder Materialpreise eintreten, sind diese bei der Kalkulation zu berücksichtigen.⁴

>> Zur Ermittlung <<

Neue Preise sind, sofern vergleichbare Positionen im Hauptauftrag vorhanden sind, unter Anwendung der Preiskomponenten auf Basis der

Preisgrundlagen zu ermitteln. Oftmals ist strittig, ob die geänderte oder zusätzliche Leistung vergleichbar zu einer Position im Hauptauftrag ist. Vergleichbare Positionen liegen vor, wenn die Art der Leistung, der Ressourceneinsatz und die Menge mit der geändert zu erbringenden Leistung vergleichbar ist. Wenn die Vergleichbarkeit nur bedingt gegeben ist, sind die Preiskomponenten sachgerecht anzupassen. Maßgeblich ist, wie der Kalkulant die Preise kalkuliert hätte, wenn ihm die Leistung von Anfang an bekannt gewesen wäre. Sind im Vertrag keine anwendbaren Preisgrundlagen für eine zusätzliche Leistung vorhanden, gilt gemäß § 1152 ABGB ein angemessenes Entgelt als vereinbart. Als angemessen ist jenes Entgelt anzusehen, das sich unter Berücksichtigung aller Umstände und unter Bedachtnahme auf das, was unter ähnlichen Umständen geleistet wird, ergibt.

Es gilt der Grundsatz: „Guter Preis bleibt guter Preis und schlechter Preis bleibt schlechter Preis“. Gerade Auftraggeber neigen dazu, im Fall von guten Preisen Ist-Kostennachweise für geänderte Leistungen zu verlangen, um auf dieser Basis zu einem neuen Preis zu kommen. Konsequenz der Preisgrundlagenbindung und deren Fortschreibung ist, dass der Mehrpreis gerade nicht auf nachgewiesenen Kosten aufbaut. Er kann mithilfe kalkulativer Ansätze hergeleitet werden.

>> Praxistipp <<

Die Preisgrundlagen sind in der Regel in den K-Blättern dokumentiert, daher ist bei der Erstellung von K-Blättern ausreichendes Know-how notwendig. Zudem empfiehlt sich die Offenlegung der Kalkulation, um sich spätere Diskussionen darüber, ob man tatsächlich auf diesen Preisgrundlagen kalkuliert hat, zu ersparen. Der AG ist gut beraten, die K-Blätter im Zuge der Angebotsprüfung zu berücksichtigen, um sich ein Bild über die Kalkulation des AN zu verschaffen.

BAU!MASSIV!

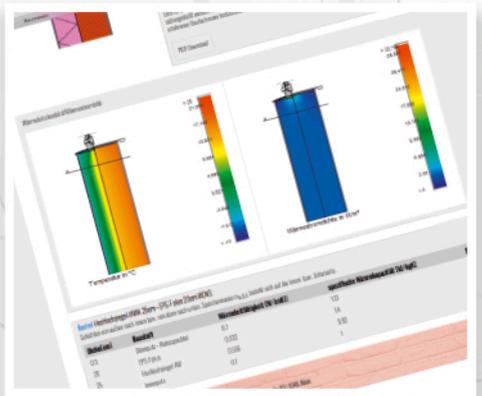
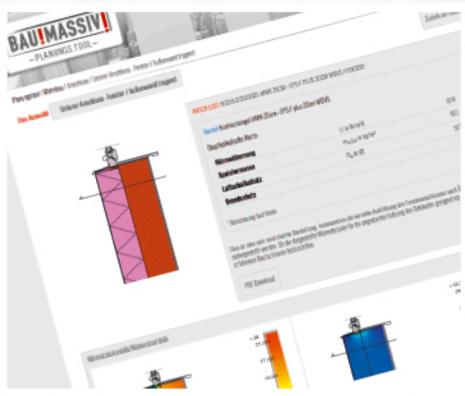
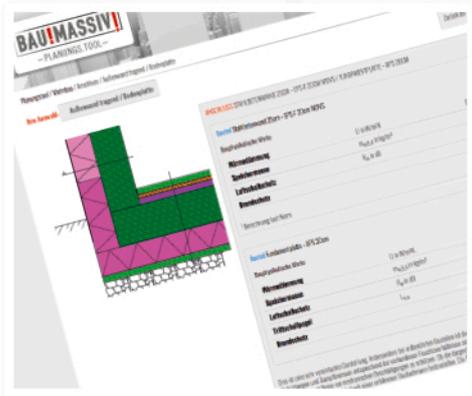
– PLANUNGS.TOOL –

2017 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



ZEPPELIN ÖSTERREICH

P R Ä S E N T I E R T

Der Allrounder



mit Premium Service

Neu bei Zeppelin in Österreich:

Schäffer

Rad- und Teleradlader von Schäffer erweitern unser Produktangebot mit kompakten hochwertigen Maschinen für individuelle Bedürfnisse.

Hohe Ökonomie durch eine Vielzahl von Anbaugeräten in Verbindung mit dem King-Size-Service von Zeppelin machen Schäffer Lader zu zuverlässigen Partnern für Industrie, Erdbau, Galabbau sowie Hoch- und Tiefbau.

© 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[®]
WE CREATE SOLUTIONS