

bau+
immobilien

Report



Wohnbau- Förderung **NEU!**

Wie die Länder mit ihrer neu gewonnenen Freiheit umgehen: die Zahlen und Fakten im großen Ländercheck

18

Unternehmenskultur
Die Auswirkungen der Kultur auf den wirtschaftlichen Erfolg.

38

Report-Umfrage
Was sich die Branche von der neuen Regierung wünscht.

© 2010 Burda, P. b. Verlagsgesamt 110 Wien, Vertriebskennzahl 02 Z030627M, Preis: EUR 4,-

Der Triumph.

AUSTROTHERM XPS® Premium. X-TREM dämmend.



NEU: Jetzt in Dämmdicken
bis 400 mm

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!

austrotherm.com



AUSTROTHERM
Dämmstoffe

EDITORIAL



BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

Angekündigte Revolutionen ...

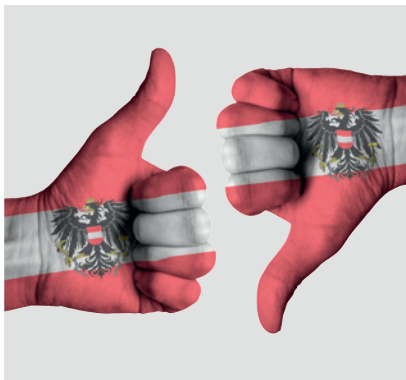
Nachdem die Finanzausgleichsverhandlungen die Zukunft der Wohnbauförderung in die alleinige Obhut der Länder übertragen haben, herrschte in weiten Teilen der Bauwirtschaft erstmals Erleichterung. Die Verlängerung soll die Wohnbauförderung stärken und langfristig absichern, war Wohnbauexperte Wolfgang Amann nach Bekanntwerden der Verhandlungsergebnisse überzeugt. Zu groß schien die Gefahr, dass der Wohnbauförderungsbeitrag sicherer Streichkandidat bei einer nächsten Steuerreform sein würde. Allerdings sorgte die Frage, wie die Länder ihre neue gewonnene Freiheit nutzen würden, auch für Unbehagen. Zu frisch sind die Erinnerungen an verkaufte, verspekulierte und schlichtweg anderweitig verwendete Wohnbaugelder. Der Bau & Immobilien Report hat sich die Pläne der Länder genauer angesehen. Wie hoch die Wohnbauförderungsbeiträge sein werden, in welchen Topf sie fließen, wie viel Geld insgesamt zur Verfügung steht, wofür es verwendet wird und wie hoch die verbindliche Wohnbauleistung in den nächsten zwei Jahren sein wird, lesen Sie ab Seite 12. So viel sei verraten: Radikale Änderungen sind kurz- und mittelfristig nicht zu erwarten.



Ihre Daten? Auf Knopfdruck bereit.
navax.com

bau+immobilien **Report**

das magazin für wissen, technik und vorsprung



12 Wohnbauförderung NEU.
Der große Ländercheck.



20 IM INTERVIEW.
Porr-CEO Karl-Heinz Strauss.



Wünsche und Forderungen an die neue Bundesregierung. Die Branche im O-Ton.



Was man aus der Londoner Brandkatastrophe lernen kann. Die Hintergründe einer Tragödie.

- 4 Inside.** Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche.
- 18 Strategie.** Wirtschaftlicher Erfolg als Frage der Unternehmenskultur.
- 22 Forschung.** Wie die F&E-Quote gesteigert werden soll und kann.
- 26 Produktivitätssteigerung.** Die Lösungen liegen auf dem Tisch.
- 32 Im Interview.** Der neue Chef der sBausparkasse, Thomas Köck.

- 44 Hightech-Hülle.** Was Fassaden heute können müssen.
- 58 Planung.** Worauf es in der Stadt der Zukunft ankommt.
- 62 Hürden beim Holzbau.** Eine Frage des fehlenden Fachwissens.
- 66 Firmennews.** Neues aus den Unternehmen.
- 70 Kommentar.** Das Lohn- und Sozialdumpinggesetz im Detail erklärt.

IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autoren: Mag. Karin Legat, Gertrud Purdeller Lektorat: Mag. Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernhard Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, 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



IMMOBILIENMARKT Gute Aussichten

Die europäische Immobilienwirtschaft geht mit positiven Wachstumsaussichten in das Jahr 2018. Berlin bleibt laut PwC-Studie »Emerging Trends in Real Estate: Europe 2018« der wichtigste Markt, Wien schafft es im Gesamtranking nicht in die Top 10.

Zum vierten Mal in Folge nimmt Berlin den Spitzenplatz im Städteranking der Emerging Trends ein und baut damit seine Dominanz auf dem europäischen Immobilienmarkt weiter aus. Es folgen ex aequo Kopenhagen und Frankfurt sowie München und Madrid. Wien belegt im europäischen Gesamtranking für Immobilieninvestitionen bzw. -entwicklung Platz 13 (Vorjahresvergleich: Platz 14). Hinsichtlich der künftigen Mieten- und Immobilienwertsteigerungspotenziale schiebt sich Österreichs Hauptstadt mit einem 8. Platz (im Vorjahr ebenfalls Platz 14) aber unter die zehn Top-Märkte Europas.

»Das nächste Jahr sollte für Wien positiv werden. Neben einem Aufschwung hinsichtlich der Mietentwicklung und der Wertsteigerungspotenziale zeigen das auch die letzten Entwicklungen am Gewerbeimmobilienmarkt: Die Gesamtinvestitionen erreichten im ersten Halbjahr 2017 ca. 2,4 Milliarden Euro und lagen damit um rund 80 Prozent über dem Niveau der letzten sechs Monate des vorangegangenen Jahres«, erklärt Wolfgang Vajdovsky, Territory Leader Real Estate bei PwC Österreich.

Für Großbritannien rechnen 80 Prozent der Befragten aufgrund des Brexit mit rückläufigen Preisen und Investitionen.



Das Führungstrio der Kallinger-Projekte: Susanne Kallinger, Hanna Kallinger und Winfried Kallinger.

Kallco baut um

Kallco-Gründer Winfried Kallinger baut seine Unternehmensgruppe um. Die Kallco Development GmbH geht an die oberösterreichische Wohnungsgesellschaft WAG. Die Kallco Bauträger, Kallco Grundverwertung und Kallco Wohnbau GmbH bleiben im Familienbesitz und werden unter dem neuen Namenspräfix Kallinger eigenständig weitergeführt.

Mit der Vertragsunterzeichnung wird die WAG Wohnungsanlagen Gesellschaft nun auch am Wiener Wohnungsmarkt aktiv. Die WAG ist Marktführerin in Oberösterreich und übernimmt 100 % der Gesellschaftsanteile an der Kallco Development GmbH & Co KG inklusive der 18 MitarbeiterInnen in Wien. Gleichzeitig erwirbt die WAG die Gesellschaftsanteile an der Hausfeld Projektentwicklungs GmbH mit Liegenschaften am »Hausfeld« im 22. Wiener Gemeindebezirk, einem Schlüsselgebiet der Stadt Wien. Damit tritt die WAG aktiv in den Wiener Wohnbau ein und wird mit der Fortführung der laufenden Projekte in den nächsten Jahren mehr als 1.000 Wohnungen im leistbaren Segment umsetzen.

»Die Verbindung der Kallco mit der WAG als kapitalstarkem, erfahrenem und angesehenem Partner eröffnet große Chancen, noch stärker für leistbaren Wohnbau im wachsenden Wien einzutreten«, sind die beiden Geschäftsführer Wolfgang Schön (WAG) und Winfried Kallinger (Kallco) überzeugt.

Die Kallco Bauträger, Kallco Grundverwertung und Kallco Wohnbau GmbH bleiben im Familienbesitz und werden unter dem neuen Namenspräfix Kallinger eigenständig weitergeführt. Gemeinsam mit Tochter Susanne Kallinger werden sich Winfried und Hanna Kallinger um den Fortgang der laufenden Projekte kümmern. Mit einem baldigen Ruhestand der beiden ist daher eher nicht zu rechnen. ■

news in kürze



AUSTROTHERM Expansion in Rumänien

SEIT 1999 IST AUSTROTHERM in Rumänien aktiv. Jetzt wurde in Arad der bereits dritte Produktionsstandort in Betrieb genommen. Dafür hat Austrotherm ein bereits bestehendes EPS-Werk exklusiv gemietet, adaptiert und modifiziert. Das Werk schafft 20 neue Arbeitsplätze. Austrotherm will damit seine Position unter den Top-3-Herstellern in Rumänien für EPS- und XPS-Dämmstoffe weiter ausbauen.

UBM Gold und Platin für Nachhaltigkeit

UBM IST FÜR sechs Projektentwicklungen mit DGNB-Zertifikaten für nachhaltiges Bauen ausgezeichnet worden. Zwei Hotelprojekte im Quartier Belvedere Central in Wien haben Platin, drei Hotels für die IHG Gruppe in Deutschland Gold erhalten.

STRABAG Tunnelbau in Schweden

DIE SCHWEDISCHE TOCHTER der Strabag baut den Autobahntunnel Akalla, der Teil des Autobahnringes »Stockholm Bypass« ist. Es ist aktuell das größte Straßen- und Tunnelbauprojekt des Landes. Das Volumen beträgt rund 45 Mio. Euro. Entstehen werden zwei Röhren in der Länge von 2,5 Kilometern. Die Bauarbeiten sollen im Januar 2018 beginnen und im Juni 2021 enden.

KOMMENTAR

12-Stunden-Arbeitstag am Bau undenkbar

Da sind Todesopfer zu befürchten. Schon jetzt gibt es flexible Arbeitszeitmodelle, die aber nicht genutzt werden. Wir müssen Arbeitnehmer vor Gefahren schützen und nicht gefährden.

VON JOSEF MUCHITSCH,

Abgeordneter zum Nationalrat, Bundesvorsitzender der Gewerkschaft Bau-Holz

Die künftige schwarz-blaue Bundesregierung hat sich auf die Anhebung der Höchstgrenze der Arbeitszeit auf zwölf Stunden täglich und 60 Stunden wöchentlich geeinigt. Schön geredet wird die Einführung des 12-Stunden-Tages dazu noch mit einem »Ettenschwindel« von mehr Freizeit und ohne Kürzung von Einkommen für die Betroffenen.

Wer glaubt wirklich, dass bei flexiblen Arbeitszeiten die Überstundenzuschläge aufrecht bleiben? Wer glaubt wirklich, dass Schwerarbeiter einen 12-Stunden-Arbeitstag bei 35 Grad plus im Sommer und bei minus 10 Grad im Winter gesundheitlich ohne Schäden überstehen? Wer glaubt wirklich, dass bei Einzelvereinbarungen der Arbeitnehmer seine Interessen gegenüber dem Arbeitgeber alleine gleich gut vertreten kann wie mit Unterstützung von Betriebsräten und Betriebsvereinbarungen?

Je länger wir durcharbeiten, desto eher nimmt die Konzentration ab, die Fehleranfälligkeit und Unfallgefahr steigen. Das kann am Bau tödlich enden. Arbeitnehmer müssen vor Gefahren geschützt und nicht noch zusätz-

»Es gibt schon jetzt flexible Arbeitszeitmodelle, die aber wegen Mehrkosten nicht genutzt werden.«



lich gefährdet werden. Bereits jetzt gibt es flexible Arbeitszeitmodelle in den Kollektivverträgen, die von den Arbeitgebern nicht genutzt werden, um sich Zuschläge auf Mehrarbeit zu ersparen. Fakt ist, dass bis dato in Österreich keine einzige Baustelle oder ein Auftrag aufgrund von »Unflexibilität bei Arbeitszeiten« nicht zeitgerecht fertiggestellt wurde. Wir als Gewerkschaft sind bereit, gemeinsam auf Sozialpartnerebene an praxisbezogenen Modellen weiter zu verhandeln. In Verbindung mit Jahresarbeitszeitmodellen, um Arbeitslosigkeit zu senken, gibt es eine Reihe von Vorschlägen. ■

BAUMIT

Investitionen in Wietersdorf und Klagenfurt

Drei Monate nach der offiziellen Übernahme der Wietersdorfer Baustoff-Sparte investiert Baumit Wopfinger 4,5 Millionen Euro in den Standort Wietersdorf, die Erneuerung der LKW-Flotte und das Baustoffzentrum in Klagenfurt.

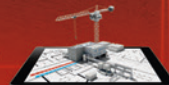
Von den rund 4,5 Millionen Euro fließen 1,5 Millionen Euro in den Baumit-Standort in Wietersdorf. Dort werden für die Mitarbeiter Sanitär- und Umkleidemöglichkeiten errichtet, eine Etikettieranlage für die Nassproduktion installiert und eine neue Dosieranlage zur Erweiterung des Baumit Produktprogramms realisiert. Zudem werden die Werks-Außenfassade und die gut 300 Trockenmörtel-Silos renoviert.

In Klagenfurt wird derzeit das Baumit Baustoffzentrum zu einem modernen Farbberatungszentrum umgebaut und die LKW-Flotte erneuert. Insgesamt belaufen sich die Investitionen in Klagenfurt auf drei Millionen Euro. ■



ALL INCLUSIVE.

VOM MIETGERÄT BIS ZUR
PROJEKTLÖSUNG – ALLES VON
ZEPPELIN RENTAL.



0800-1805 8888 (kostenfrei)
www.zepelin-rental.at

ZEPPELIN

CAT Rental



Aktien

Erfolgreiches Börse-Jahr

Das Jahr 2017 neigt sich dem Ende zu. Die an der Wiener Börse gelisteten Unternehmen aus der heimischen Bau- und Immobilienbranche dürfen sich über ein starkes Jahresergebnis freuen – mit zwei prominenten Ausnahmen.

Mit Stichtag 30. November konnten vor allem die Aktionäre der Warimpex die Sektkorken knallen lassen. Um satte 85,86 Prozent konnte die Aktie zulegen. Mit Respektabstand folgen die S Immo mit einem Plus von 42,35 Prozent und die CA Immo mit 42,13 Prozent. Auch die Anteilseigner der UBM (26,72 Prozent) und Palfinger (26,07 Prozent) dürfen sich über ein gelungenes Jahr freuen. Und auch bei Wienerberger, Conwert, Buwog und Immofinanz steht ein Plus zu Buche.

Ein Minus gibt es lediglich bei den beiden Branchenriesen Strabag und Porr. Während die Aktionäre der Strabag mit einem blauen Auge davonkommen (-6,89 Prozent), müssen die Aktionäre der Porr bei einem Minus von fast 30 Prozent kräftig schlucken. ■

Aktien aus der Bau- und Immobilienbranche

RANG	UNTERNEHMEN	01.01.2017	30.11.2017	PERFORMANCE
1	WARIMPEX	0,80 €	1,49 €	85,86%
2	S IMMO	10,07 €	14,34 €	42,35%
3	CA IMMO	17,77 €	25,25 €	42,13%
4	UBM DEVELOPMENT	31,96 €	40,50 €	26,72%
5	PALFINGER	29,31 €	36,95 €	26,07%
6	WIENERBERGER	16,85 €	19,08 €	13,27%
7	CONWERT	16,40 €	18,37 €	12,01%
8	BUWOG	22,26 €	24,15 €	8,51%
9	IMMOFINANZ	1,89 €	2,02 €	6,67%
10	STRABAG	34,97 €	32,56 €	-6,89%
11	PORR	38,27 €	27,00 €	-29,45%

Quelle: Börse Wien

Forderungen an die Regierung

Die Nachhaltigkeitsinitiative »Umwelt + Bauen« der Bau-Sozialpartner und Global 2000 hat drei Positionspapiere zu den Themen Wohnungsneubau, Gebäudesanierung und Infrastruktur erarbeitet und richtet sich mit konkreten Forderungen an die neue Bundesregierung.

Im Mai 2013 präsentierte die Umwelt + Bauen-Initiative das Strategiepapier »Wohnen 2020«. Die damalige Bundesregierung nahm zahlreiche Vorschläge in ihr Regierungsprogramm auf. Allerdings blieb es in vielen Fällen bei Absichtserklärungen, die noch heute auf ihre Umsetzung warten. Damit die Themen im Zuge des Regierungswechsels nicht in Vergessenheit geraten, wurde das Papier jetzt umfassend überarbeitet. Das Ergebnis sind drei Positionspapiere zu den Themen Wohnungsneubau, Gebäudesanierung und Infrastruktur mit konkreten Forderungen an die Politik.

Im Bereich des Wohnungsneubaus wird eine langfristige Sicherung der Wohnauför-



derungs-Mittel gefordert, um ausreichend leistbaren Wohnraum zu schaffen. Deshalb sollen sich die Länder zur Aufrechterhaltung des Wohnbauförderungsbeitrags in bisheriger Höhe und dessen zweckgebundenen Einsatz sowie zur Zweckwidmung aller Rückflüsse aus Wohnbaudarlehen verpflichten. Außerdem fordert die Initiative von den Ländern eine dem tatsächlichen Bedarf entsprechende ergänzende Finanzierung der Wohnbauförderung.

Konkrete Forderungen gibt es auch im Bereich der Gebäudesanierung, etwa die Anhebung der Sanierungsrate auf 3 % jährlich oder eine thermisch-energetische Schwerpunktsetzung bei der Sanierung öffentlicher Gebäude. Weil die finanzielle Ausstattung des »Erfolgsmodells Sanierungsscheck« in den letzten Jahr von 100 auf 40 Millionen Euro mehr als halbiert wurde, fordert die Nachhaltigkeitsinitiative von der neuen Regierung eine absolute Trendwen-

de und nicht nur die Fortsetzung sondern auch eine finanzielle Wiederaufstockung. Ein weiterer Vorschlag ist ein One-Stop-Shop-System für Förderanträge.

Und schließlich soll die neue Bundesregierung in den Augen der Sozialpartner mit mehreren konkreten Maßnahmen für eine zukunftsfähige Infrastruktur sorgen und damit unter anderem strukturschwache Regionen fördern. Zu den vorgeschlagenen Maßnahmen zählen der Ausbau der Breitbandversorgung, der öffentlichen Verkehrsverbindungen und der Versorgungsnetze für erneuerbare Energien, Investitionen in Neubau und Sanierung von Schutzbauten sowie die Verbesserung der Bildungsinfrastruktur. ■

köpfe des monats



Verstärkung für Rockwool

Bernd Rößler & Andreas Vavra

Seit Oktober 2017 gehört Bernd Rößler zum Vertriebsteam von Rockwool. Rößler ist ein erfahrener Außendienstmitarbeiter und schon Jahre in der Baubranche tätig. In seiner neuen Funktion betreut er den Baustofffachhandel in den Segmenten Flachdach, Hochbau und WDVS in der Steiermark und im Südburgenland sowie interimistisch in Kärnten und Osttirol. Ebenfalls seit Oktober ist Andreas Vavra als Key Account Manager im Unternehmen und verantwortet die Schlüsselskunden. Zusätzlich unterstützt er Manfred Wagner in seiner Funktion als stellvertretender Vertriebsleiter.



Neu bei der Porr

Andreas Sauer & Milena loveva

Andreas Sauer ist neuer CFO bei der Porr. Er folgt damit Christian Maier nach, der sich künftig verstärkt der privaten Vermögensverwaltung sowie dem Ausbau seiner Beteiligungsgesellschaften widmen möchte. Zuletzt war Sauer als operativer CFO von Nokia Mobile Networks tätig. Ein weiterer Neuzugang bei der Porr ist Milena loveva: Sie wird ab 2018 den Bereich Investor Relations neu ordnen. loveva war zuletzt Head of Investor Relations bei der UBM Development AG.



Neu im Aufsichtsrat

Anton Reithner

Der Baustoffspezialist Anton Reithner ist neues kooptiertes Mitglied im Aufsichtsrat der hagebau Kooperation. Mit dem weiteren Ausbau externen Expertenwissens will die hagebau ihr oberstes Kontrollgremium gezielt weiterentwickeln. Reithner war bis zuletzt Geschäftsführer der Ardex Baustoff GmbH in Loosdorf. In dieser Zeit gestaltete er maßgeblich die positive Entwicklung des Unternehmens beim Marktaufbau in Österreich mit und trieb die Internationalisierung, insbesondere nach Osteuropa, Russland und in die Türkei voran.



Wienerberger verstärkt Vertrieb

Marcus Mascha

Marcus Mascha ist neuer Leiter des Objektvertriebs bei Wienerberger. In dieser Position zeichnet er für die strategische Entwicklung des Projektgeschäfts in den Bereichen Dach, Wand und Fassade verantwortlich.



**IMMER WIEDER,
IMMER WIEDER...**

TEAM #MAPEIAUSTRIA

MAPEI

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

Kommentar

Was ändert die EU-Insolvenzrechts-VO für grenzüberschreitende Insolvenzen?

Insolvenzverfahren im Bausektor waren über Jahre an der Tagesordnung. In letzter Zeit sind die Insolvenzverfahren hier generell rückläufig, jedoch gab es mit der Alpine-Bau-Insolvenz eine der spektakulärsten Pleiten Österreichs. Auf der anderen Seite nehmen außergerichtliche Sanierungen in ihrer Bedeutung seit Jahren zu, was auch die aktuellen Bemühungen der EU im Sinne einer Vereinheitlichung der Mechanismen der Unternehmensrestrukturierung unterstreichen.

Ein Kommentar über die neue Insolvenzrechts-Verordnung von Clemens Jauffer.



8

»Schon nach wenigen Monaten zeigen sich die positiven Auswirkungen der EU-Insolvenzrechts-Verordnung.«

Clemens Jauffer
Rechtsanwalt

ZUR PERSON

■ **DR. CLEMENS JAUFFER** ist Partner der ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte (Graz/Wien) mit Tätigkeitsschwerpunkt im Wirtschaftsrecht und vornehmlich in den Bereichen Unternehmenssanierung und -umstrukturierung, Unternehmensnachfolge, finanzielle Restrukturierung, beim Kauf/Verkauf von Krisenunternehmen, sowie Unternehmensentflechtungen tätig.

In der Bau- und Immobilienwirtschaft waren in den letzten Jahren zunehmend grenzüberschreitende Aktivitäten zu beobachten: entweder durch die Übernahme von Bauaufträgen in anderen Mitgliedsstaaten oder durch die Expansion von Immobilieninvestments in neue Märkte und neue Regionen der EU. Dies führt gleichermaßen dazu, dass bei einem Fehlschlagen einzelner Projekte, die außerhalb des Sitzstaates der Konzernmutter oder des Hauptunternehmens abgewickelt werden, völlig unterschiedliche Mechanismen (Jurisdiktionen) einer Unternehmensrestrukturierung zur Anwendung kommen. Dies erschwert bzw. vermindert oftmals sinnvolle Bemühungen einer Gesamtsanierung.

Damit zumindest im EU-Raum diese Situation für erfolgreiche Unternehmensrestrukturierungen harmonisiert und verbessert werden kann, hat die EU nunmehr die EU-Insolvenzverordnung 2015 erlassen (Wirksamkeit Juni 2017) und setzt weitere Bemühungen, auch einen einheitlichen Rahmen für außergerichtliche Restrukturierungen insbesondere für grenzüberschreitend tätige Unternehmensgruppen zu entwickeln (voraussichtliche Umsetzung ab 2019).

>> Einheitlicher Rahmen <<

Die EU-InsVO stellt nunmehr sicher, dass für ausländische Betriebsstätten (im EU-Raum) weitestgehend die Wirkungen des Insolvenzverfahrens im Sitzstaat des Unternehmens die ausländischen »Betriebssteile« mitumfasst und damit ein einheitlicher Restrukturierungsrahmen geschaffen wird. Sollten die Aktivitäten im Ausland mit eigenen Auslandsgesellschaft-

ten abgewickelt werden, dann besteht weiters eine Koordinations- und Kooperationspflicht unter den einzelnen im Insolvenzverfahren verantwortlichen Personen. Diese Entwicklung ist sehr zu begrüßen, weil dadurch die immer globaler werdenden Geschäftstätigkeiten und Investitionsbemühungen zumindest im EU-Raum in einer Unternehmenskrise unter einem möglichst abgestimmten und einheitlichen Sanierungsverfahren restrukturiert werden können.

»Sanierungen sollten in Zukunft einfacher werden.«

Die EU-InsVO sieht schließlich einen einheitlichen Schutz der Gläubigerinteressen in derartigen Verfahren vor: Dies wird durch vereinheitlichte Anmeldeformalismen und einen erleichterten Zugang zu den ausländischen Gerichten ermöglicht. Dadurch wird dem Unternehmer, der einen insolventen Geschäftspartner gegenüberstehen hat, ebenfalls in der Durchsetzung seiner Ansprüche ein vereinfachter Zugang geboten.

>> Praktische Erfahrungen <<

In der Praxis der Unternehmensrestrukturierungen zeigt sich bereits in den wenigen Monaten nach Inkrafttreten der EU-InsVO auch in der Umsetzung eine positive Resonanz infolge dieser neuen dynamischeren Verfahrensregeln, die eben auch dazu motivieren sollen, Unternehmen mit grenzüberschreitenden Tätigkeiten frühzeitig zum Erhalt der Unternehmenssubstanz und zur Verhinderung von ungesteuerter Wertvernichtung in ein kontrolliertes Sanierungsverfahren zu bringen. ■

NEUE PERSPEKTIVEN: IMMOBILIEN, DIE WEITBLICK BEWEISEN.



Architektur: Henke Schreckl Architekten ZT GmbH
Visualisierung: ZOOM visual project gmbh



Als starkes eigenständiges Unternehmen mit hohem Anspruch an Qualität und Innovation öffnet die ARE gemeinsam mit ihren Partnerinnen die Tür zu einer wertvollen Zukunft. Maßgeschneiderte Lösungen von der Vermietung von Büro-, Gewerbe- oder Wohnimmobilien bis zum Verkauf von Developments führen zu den wichtigsten Zielen: gute Partnerschaften und zufriedene Kunden.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist das Wiener Triiiple: In zentraler Lage eröffnen drei Türme eine neue Dimension von Arbeiten, Wohnen und Leben. Ein Kooperationsprojekt mit SORAVIA.

www.triiple.at
www.are.at

Kommentar



Der Emissionshandel und die falsche Rechnung

Trotz aller politischen Anstrengungen ist in Österreich keine Reduktion der CO₂-Emissionen erkennbar. Das liegt auch daran, dass CO₂ verursachende Importgüter nicht dem Ursprungsland zugerechnet werden. Weil die heimische Produktion in vielen Fällen CO₂-ärmer ist als die ausländische, könnte die Marke »Made in Austria« auch klimarelevant sein.

10



»Holen wir die Industrie und die gesamte Wertschöpfung zurück und senken so in der Globalbetrachtung die CO₂-Emissionen.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Zu Jahresbeginn sah es rund um die Emissionshandelsreform nicht gerade rosig für die Baustoffindustrie aus. Die Abstimmung im Europäischen Parlament zeigte, dass sich Vernunft doch noch durchsetzt. Der Brexit führte zwischenzeitlich zu Stillstand, weil die Rolle des zuständigen britischen Berichterstatters nicht klar war. Und schlussendlich konnte im 6. Trilog im November endlich eine Einigung erzielt werden. Mit dem Ergebnis, dass die anvisierte Verknappung der Zertifikate bis 2030 konsequent umgesetzt wird. Nicht nur der jährliche Reduktionsfaktor wird von 1,74 % auf 2,2 % erhöht, sondern auch 24 % der nicht genutzten Zertifikate in eine Marktstabilitätsreserve übergeführt. Darüber hinaus werden die Benchmarks jährlich verschärft. Selbst für hocheffiziente Anlagen wie wir sie aus Österreich kennen, wird es keine Garantie für eine vollständige Gratiszuteilung mehr geben. Soviel zu den Auswirkungen auf die heimische Industrie.

>> Das Herkunftsprinzip <<

Die durch den Emissionshandel erreichbaren und bereits erreichten Reduktionen von CO₂ in

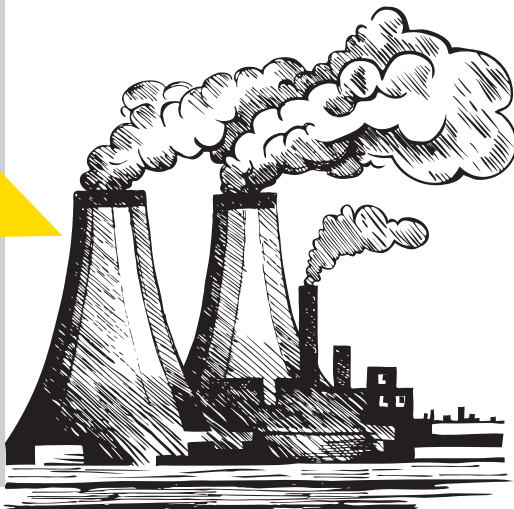
der produzierenden Industrie und der Energiewirtschaft sind bestens darstellbar und längst bekannt. Weniger bekannt ist die Tatsache, dass die Emissionen insgesamt in Österreich trotz aller Anstrengungen keine Tendenz nach unten zeigen. Seit Jahren bewegt man sich in den Darstellungen des Umweltministeriums um die 80 Mio. Tonnen jährlich. Eine Reduktion ist trotz Erfolgen im Emissionshandel nicht erkennbar. Und der Einfluss unseres Konsumverhaltens und damit der Importe und Exporte auf die tatsächliche CO₂-Bilanz Österreichs ist gänzlich unberücksichtigt, weil nur die in Österreich generierten Emissionen erfasst werden.

Werden jedoch CO₂ verursachende Importgüter konsumiert, müssen diese Emissionen korrekterweise dem Ursprungsland zugerechnet werden. Um dies zu klären, wurde eine Studie in Auftrag gegeben, die sich dem Emissionsaufkommen aus Import und Export widmet. Dabei zeigt sich, dass die Differenz zwischen importierten und exportierten Emissionen einen zusätzlichen Ausstoß an CO₂ von 50 Mio. Tonnen generiert. Dieses Delta bleibt derzeit in der nationalen Inventur jedoch unberücksichtigt. Revolutionär könnte auch die Erkenntnis sein, dass die heimische Produktion CO₂-ärmer ist als die ausländische und damit die Marke »Made in Austria« tatsächlich auch klimarelevant sein könnte.

>> Fazit <<

Es stellt sich also die Frage, wo der Fokus im Klimaschutz liegen sollte und welche Schraube im System die größte Reduktion anstoßen würde. Holen wir die Industrie und die gesamte Wertschöpfungskette zurück. Die österreichische Industrie zeigt bereits, wie es am besten geht. Darüber zu diskutieren lohnt jedenfalls!

Sichtweise. Das Delta zwischen importierten und exportierten Emissionen bleibt derzeit noch unberücksichtigt.



Den Fortschritt erleben.



Liebherr-Radlader L 506 Compact - L 518 Stereo für den Winterdienst

- Maximale Leistung bei großer Einsatzvielfalt im Winterdienst
- Zuverlässige Schneeräumung von Straßen, Gehsteigen und engen Gassen mit leistungsstarken Anbauwerkzeugen
- Extreme Wendigkeit und Flexibilität dank kompakter Bauweise der Compactlader und einzigartigem Lenksystem der Stereolader®
- Hoher Fahrkomfort aufgrund einfacher Bedienung und optimaler Kabinen-Rundumsicht

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



Wohnbauförderung neu:

Der große Ländercheck

Die Finanzausgleichsverhandlungen haben die Wohnbauförderung auf völlig neue Beine gestellt und mit 1.1.2018 in die alleinige Obhut der Länder übertragen. Der Bau & Immobilien Report hat sich angesehen, welche Auswirkungen das hat und deshalb die Wohnbaulandesräte um die einschlägigen Zahlen gebeten. Die Ergebnisse finden Sie auf dieser Doppelseite. Interessant ist, dass kein einziges Bundesland die Möglichkeit wahrnimmt, die Höhe des

Wohnbauförderbeitrags zu ändern bzw. selbst festzulegen. Und: Bis auf wenige Ausnahmen – nach oben und unten – lassen die Zahlen noch keine großen Veränderungen erkennen – weder in der Dotierung noch der Verwendung der Wohnbaufördertöpfe. *Wie der führende österreichische Wohnbau-Experte Wolfgang Amann die Zahlen interpretiert, lesen Sie auf Seite 14.*



Burgenland

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	25,1 Mio. €	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	121,2 Mio. €	119,3 Mio. €
- Davon Rückflüsse	30 Mio. €	68,9 Mio. €
- Davon Mittel aus Landesbudget	91,2 Mio. €	50,4 Mio. €
Ausgaben für Neubau	61,5 Mio. €	61,9 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	10,7 Mio. €	11,2 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	0,9 Mio. €	0,8 Mio. €
Sonstiges	48,1 Mio. €	45,4 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019*	je 1.180	

* Im Rahmen des Finanzausgleichs wurde festgelegt, dass die Länder verbindliche Wohnbauprogramme für zwei Jahre festlegen müssen.



Kärnten

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	60,7 Mio. Euro	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	177,7 Mio. Euro	163 Mio. Euro
- Davon Rückflüsse	47,5 Mio. Euro	55,7 Mio. Euro
- Davon Mittel aus Landesbudget	130,2 Mio. Euro	107,3 Mio. Euro
Ausgaben für Neubau	103,9 Mio. Euro	90,8 Mio. Euro
Ausgaben für Sanierung	39,5 Mio. Euro	38,7 Mio. Euro
Ausgaben für Wohnbeihilfe	32,3 Mio. Euro	31,8 Mio. Euro
Sonstiges	2 Mio. Euro	1,7 Mio. Euro
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019*	je 1.000	



Oberösterreich

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	194 Mio. Euro	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	283 Mio. Euro	283,6 Mio. €
- Davon Rückflüsse	-*	-*
- Davon Mittel aus Landesbudget	283 Mio. Euro	283,6 Mio. €
Ausgaben für Neubau	ca. 125 Mio. Euro	126,4 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	ca. 74 Mio. Euro	73,9 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	ca. 68 Mio. Euro	68,2 Mio. €
Sonstiges	ca. 16 Mio. Euro	15,1 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019	je 2.000***	

* Darlehen wurden 2009 verkauft. ** Der in Vorarlberg quasi zweckgebundene Wohnbauförderungsbeitrag in Verbindung mit den Rückflüssen aus vorzeitiger Darlehenstilgung ergibt eine Gesamtsumme von 185,2 Mio. Euro. Da das Wohnbauförderbudget nur 149,6 Mio. Euro beträgt, fließt ein Teil der Rückflüsse in das Landesbudget. *** Im Rahmen des Finanzausgleichs wurde festgelegt, dass die Länder verbindliche Wohnbauprogramme für zwei Jahre festlegen müssen.



Vorarlberg

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	49,7 Mio. €	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Wohnbaufördertopf	
Wohnbauförderbudget gesamt	149,6 Mio. €	150,8 Mio. €
- Davon Rückflüsse	135,5 Mio. €**	150,4 Mio. €
- Davon Mittel aus Landesbudget	-	0,4 Mio. €
Ausgaben für Neubau	98,5 Mio. €	94,8 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	19,9 Mio. €	21,3 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	29,4 Mio. €	30,8 Mio. €
Sonstiges	1,8 Mio. €	3,9 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019	je 700***	



Salzburg

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	k.A.	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	142,7 Mio. €	141,9 Mio. €
- Davon Rückflüsse*	100 Mio. €* [*]	k.A.* [*]
- Davon Mittel aus Landesbudget	142,7 Mio. €	141,9 Mio. €
Ausgaben für Neubau	83 Mio. €	82,3 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	10,2 Mio. €	11,4 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	29,3 Mio. €	27,2 Mio. €
Sonstiges (v.a. Annuitätzuschüsse und Baulandmobilisierung)	20,2 Mio. €	21 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019**	je 1.600	



Wien

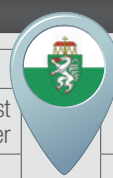
	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	260-270 Mio. €	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	532,9 Mio. €	577,7 Mio. €
- Davon Rückflüsse*	252,8 Mio. €	246,3 Mio. €
- Davon Mittel aus Landesbudget	280,1 Mio. €	331,4 Mio. €
Ausgaben für Neubau	298,6 Mio. €	294,6 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	164 Mio. €	190,7 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	70,3 Mio. €	74 Mio. €
Sonstiges (v.a. Annuitätzuschüsse und Baulandmobilisierung)	-	-
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019**	je 9.000	

* Rückflüsse fließen direkt dem Landesbudget zu. ** Im Rahmen des Finanzausgleichs wurde festgelegt, dass die Länder verbindliche Wohnbauprogramme für zwei Jahre festlegen müssen.



Niederösterreich

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	159,7 Mio. €	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	400 Mio. €	412 Mio. €
- Davon Rückflüsse	30 Mio. €	28 Mio. €
- Davon Mittel aus Landesbudget	370 Mio. €	384 Mio. €
Ausgaben für Neubau	k.A.	252,6 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	k.A.	107 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	k.A.	46 Mio. €
Sonstiges*	k.A.	6,4 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019**	je 6000	



Steiermark

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	143 Mio. €	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	Landesbudget	
Wohnbauförderbudget gesamt	348,5 Mio. €	341 Mio. €
- Davon Rückflüsse	189 Mio. €	k.A.
- Davon Mittel aus Landesbudget	159,5 Mio. €	341 Mio. €
Ausgaben für Neubau	156 Mio. €	k.A.
Ausgaben für Sanierung	75 Mio. €	k.A.
Ausgaben für Wohnbeihilfe	- (Sozialressort)	- (Sozialressort)
Sonstiges*	117,5 Mio. €	k.A.
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019**	Je 1.400	

* Nicht verfügbare Einnahmen: *Verpflichtungen aus den Vorjahren

** Im Rahmen des Finanzausgleichs wurde festgelegt, dass die Länder verbindliche Wohnbauprogramme für zwei Jahre festlegen müssen.



Tirol

	2018	2017
Höhe Wohnbauförderungsbeitrag* (in Prozent der SV-Bemessungsgrundlage)	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber	je 0,5 % Dienstnehmer/-geber
Erwartete Einnahmen	k.A.	
- Landesbudget oder Wohnbaufördertopf	k.A.	
Wohnbauförderbudget gesamt	269,8 Mio. €	268,5 Mio. €
- Davon Rückflüsse	181,2 Mio. €	188 Mio. €
- Davon Mittel aus Landesbudget	88,6 Mio. €	80,5 Mio. €
Ausgaben für Neubau	202,3 Mio	198,3 Mio. €
Ausgaben für Sanierung	42 Mio. €	43 Mio. €
Ausgaben für Wohnbeihilfe	14,3 Mio €	14 Mio. €
Sonstiges (v.a. Erwerbsförderung nicht mehr geförderter Wohnungen)	11,2 Mio. €	13,2 Mio. €
Verbindliche neue Einheiten 2018 und 2019**	je 2.000 bis 2.200	

*Eine Beschlussfassung des Landesgesetzes (mit gleichem Tarif wie bisher) ist erst im Sommer 2018 geplant. Für das Jahr 2018 nimmt Tirol die Übergangsregelung im Bundesgesetz in Anspruch.

** Im Rahmen des Finanzausgleichs wurde festgelegt, dass die Länder verbindliche Wohnbauprogramme für zwei Jahre festlegen müssen.

Kommentar

Nachhaltigkeit der Wohnbauförderung?

Der neue Finanzausgleich hat für die Wohnbauförderung viel Neues gebracht. Der Bau & Immobilien Report hat recherchiert, wie die Umsetzung erfolgt. Die Zeichen stehen auf Kontinuität. Ist also alles im grünen Bereich?

Eine Einschätzung von Wolfgang Amann, Geschäftsführer Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen IIBW.



14

»Die von den Ländern gemeldeten Daten für 2017 und 2018 zeigen den Willen zur Kontinuität des Systems. Bleibt zu hoffen, dass der politischen Absichtserklärung verbindliche Zielfestlegungen folgen.«

Wolfgang Amann
Geschäftsführer
Immobilien, Bauen und
Wohnen IIBW

Ende 2016 vereinbarten Bund, Länder und Gemeinden einen neuen Finanzausgleich für die Jahre 2017 bis 2021. Der Finanzausgleich regelt die finanziellen Belange zwischen den Gebietskörperschaften, insbesondere die Aufteilung der Steuererträge. Bis 2008 war auch die Zweckbindung der Wohnbauförderung im Finanzausgleich festgeschrieben.

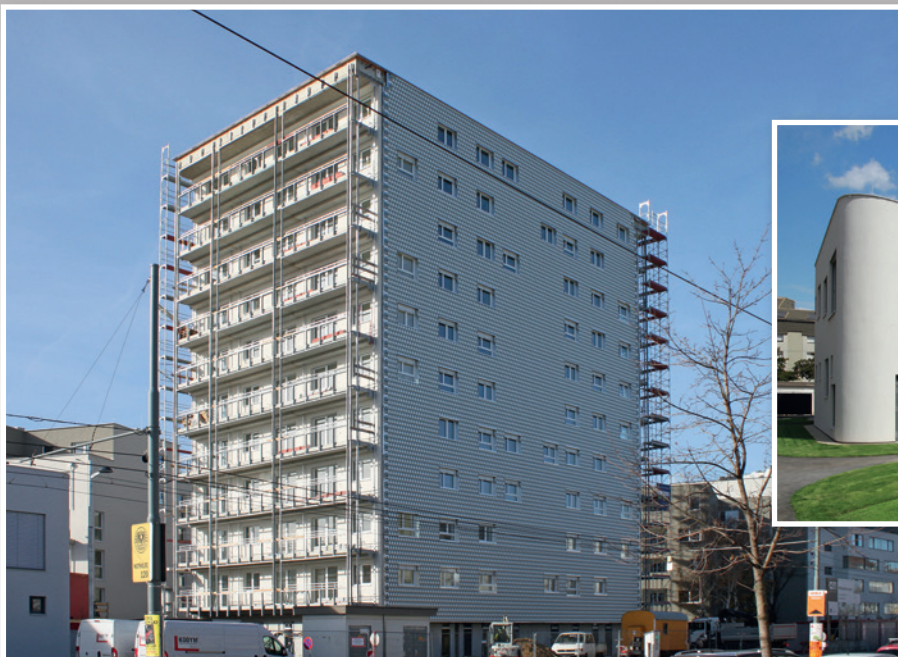
Zwei zentrale Punkte der Neuregelung sind die Verlängerung des Wohnbauförderungsbeitrags und die länderseitige Einführung verpflichtender Wohnbauprogramme. Zusammen dienen sie dem Zweck, die dauerhafte Kontinuität der Wohnbauförderung sicherzustellen. Dies war seinerzeit der Hauptnutzen der Zweckbindung der Wohnbauförderung. Die Länder erhielten umfangreiche Mittel vom Steuerkuchen des Bundes – fast 1,8 Milliarden Euro – unter dem Vorbehalt, dass sie diese ausschließlich für den geförderten Wohnbau verwenden. Zusammen mit Rückflüssen aus früheren Darlehensvergaben und Mitteln aus den Länderbudgets waren dadurch Wohnbaubudgets von jährlich 2,5 bis 3 Milliarden sichergestellt. Die Wohnbauförderung wurde in den vergangenen Jahrzehnten vielfach reformiert und weiterentwickelt, aber eben im Rahmen von Finanzausgleichsverhandlungen, wo Sachpolitik stets größeres Gewicht hat als Ideologie und Populismus. Dadurch konnte jene Kontinuität erreicht werden, die für die außergewöhnliche Performance des Systems ausschlaggebend ist. Die Abschaffung der Zweckbindung wurde damit argumentiert, dass sie der Finanzhoheit der Länder widerspricht und zur ineffizienten Mittelverwendung beiträgt. Es sollten stattdessen Anreize geschaffen werden, dass die Länder bestimmte Förderungsziele mit möglichst wenig Geld erreichen und nicht damit, einen vorhandenen Topf möglichst vollständig zu leeren. Dieses Argument gilt auch heute noch. Mit den Regelungen des neuen

Finanzausgleichs sollte der Spagat zwischen diesen widerstreitenden Anforderungen geschafft werden.

>> Was wirklich gebraucht wird <<

In den Wohnbauprogrammen der Länder soll eine verbindliche Wohnbauleistung festgelegt und ausreichende Mittel für diesen Zweck gebunden werden – mit einer Vorausschau von mindestens zwei Jahren. Diese knappe und griffige Regelung lässt allerdings einige Fragen offen. Es fehlen Aussagen darüber, auf welcher Basis die erforderliche Wohnbauleistung ermittelt werden soll. Differenzierte und zuverlässige Wohnungsbedarfsprognosen sind eine harte Nuss, an denen sich Forschung und Statistik schon öfter die Zähne ausgebissen haben. Die verbindliche Zuteilung von Mitteln ist nur im Rahmen der Länderbudgets möglich, und die werden meist nur für ein Jahr im Voraus beschlossen, selten für zwei. Schließlich bleibt noch zu klären, ob die mindestens zweijährige Vorausschau auch über Landtagswahlen hinausreicht, ob also bei einem allfälligen politischen Wechsel die neue Regierung an die Vorgaben der Vorgänger gebunden werden kann. Nur damit wäre der Zweck zu erreichen, die Wohnbauförderung aus Wahlkampagnen herauszuhalten und Kontinuität über Legislaturperioden hinweg abzusichern.

Die von den Ländern gemeldeten Daten für 2017 und 2018 zeigen den Willen zur Kontinuität des Systems. Die geplanten Wohnbauförderungsbudgets summieren sich auf österreichweit fast 2,5 Milliarden Euro, was im Bereich des langjährigen Durchschnitts liegt. Die geplante Wohnbauleistung von knapp 25.000 Neubauwohnungen entspricht ebenfalls dem langjährigen Trend. Es bleibt die abschließende Frage: Sind es verbindliche und einforderbare Pläne oder »nur« politische Absichtserklärungen? Die Vereinbarung zum Finanzausgleich fordert eigentlich Ersteres. ■



Mit dem KLIMA LOOP-System kann der bisher eher dem Luxuswohnbau vorbehaltene Komfort der Gebäudekühlung auch im mittleren Preissegment bereitgestellt werden.

KALLCO – mit Schwung ins Neue Jahr

Mit den patentierten Systemen SLIM BUILDING und KLIMA LOOP leistet KALLCO einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigen Wohnbauwirtschaft. Mit dem starken Partner WAG ist zudem auch die Zukunft des innovativen Bauträgers gesichert.

Am 15. November 2017 wurde die Patenterkunde Nummer 518.523 über die Erteilung eines Patentes für ein Heiz- und Kühlsystem aus Erdwärme ohne Kältemaschinen an KALLCO gestellt. Das System firmiert unter dem Markennamen KLIMA LOOP, der sich auf den jahreszeitlich zyklischen Kreislauf der im Winter gewonnenen Erdwärme für Heizen und Kühlung des Gebäudes und die Rückführung der Gebäudewärme in den Erdspeicher im Sommer bezieht. Mit diesem System werden nicht nur rund 45 % des CO₂-Ausstoßes für die Konditionierung des Gebäudes gegenüber klassischen Systemen mit Fernwärme und konventioneller Kühlung eingespart, sondern auch und vor allem Kosten minimiert. Im Ergebnis kann mit KLIMA LOOP ein bisher eher dem Luxuswohnbau vorbehaltener Komfort der Gebäudekühlung und Heizung bereitgestellt werden, der nicht mehr kostet als bei »normalen« Wohnhäusern die Heizung alleine. Dazu kommt als wesentlicher Einsparungsfaktor der gegenüber konventionellen Systemen geringere technische Aufwand, weil das System – vereinfacht gesprochen – nur eine spezielle Steuerung und Zirkulationspumpen braucht. Logischerweise bedeutet die einfachere technische Konzeption und die Aktivierung der Gebäudemasse für die Kühlung ohne Kälteerzeuger einen deutlich geringeren Wartungs- und Reparaturaufwand.

KALLCO-Geschäftsführer Ing. Stefan Eisinger-Sewald, gemeinsam mit DI Peter Holzer Erfinder und Initiator des Systems, sieht darin nicht nur eine Möglichkeit, die ohnehin schon gute

KALLCO-Bauqualität weiter anzuheben, sondern einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Energiebilanz insgesamt, weil das Energiemedium »Erde« durch den Regenerationseffekt des LOOP praktisch unbegrenzt zur Verfügung steht und den Verbrauch von herkömmlichen begrenzten Energiequellen entlastet. KLIMA LOOP soll daher vor allem auch bei großflächigen städtischen Entwicklungsvorhaben wie dem Hausfeld in der Wiener Donaustadt weiträumig zum Einsatz kommen.

Gesicherte Zukunft

Die mit KLIMA LOOP und dem weiteren patentierten Bausystem SLIM BUILDING verbundenen ehrgeizigen Zielsetzungen von KALLCO, im Wiener Wohnbau eine im wahrsten Sinn des Wortes nachhaltige Geltung zu erreichen, finden durch die Übernahme der Gesellschaftsanteile der KALLCO Development und der Hausfeld-Projektgesellschaft durch die Linzer Wohnungsgesellschaft WAG eine breite Basis für die unmittelbare Zukunft von KALLCO. Dank der wirtschaftlichen Stärke der WAG wird sich die Unternehmenspolitik auch bei großen Projekten auf Eigenprojekte stützen können. Die Kooperation mit den bisherigen Gesellschaftern und anderen Partnern, die sich aus der Dynamik der Wiener Stadtentwicklung ergeben, soll aber auch künftig nicht vernachlässigt werden. So sind derzeit mit der Gruppe KALLINGER PROJEKTE von KALLCO-Firmengründer Dr. Winfried Kallinger knapp 400 Wohnungen in Abwicklung bzw. in Vorbereitung.

Auch räumlich wird sich im kommenden Jahr viel Neues ergeben. Im Februar wird der neue Firmensitz am Helmut-Zilk-Park beim Hauptbahnhof bezogen. Auch dieses Projekt ist typisch für die Firmenphilosophie: Es ging als Siegerprojekt aus einem zweistufigen Wettbewerb für die urbane Entwicklung des neuen Stadtteils im Sonnwendviertel hervor. Natürlich kommen bei diesem Projekt die Eigenentwicklungen zur Anwendung: KLIMA LOOP und SLIM BUILDING verbinden sich mit interessanter Architektur von Valie Export, Norbert Brunner, Oswald Stimm und Susanne Kallinger zu einem ungewöhnlichen Gesamtkonzept.

Kallco

EFFIZIENZ
QUALITÄT
KULTUR

Referenz:

KALLCO Development GmbH & CO. KG
Wimberggasse 14, 1070 Wien
Ing. Stefan Eisinger-Sewald
Tel: 01-546 25-0
E-Mail: office@kallco.at
www.kallco.at

Michael Ludwig (SPÖ), Wien

»Die Verländerung der Wohnbauförderung hat auf das Land Wien und die Errichtung leistbaren Wohnraums in der Bundeshauptstadt keine unmittelbare Auswirkung auf die Bevölkerung. In Wien gibt es zum einen eine beinahe 100-jährige Tradition im geförderten Wohnungsbau, die wir nicht nur fortsetzen, sondern sogar noch mit der Wohnbauoffensive ausbauen. Zum anderen hat die Stadt Wien stets rund 100 bis 150 Millionen noch zusätzlich für den geförderten Neubau, die geförderte Sanierung und die Individualförderung in die Hand genommen. Daher hätte auch die Einführung einer Zweckbindung der Wohnbauförderung keine Effekte.«



Die Wohnbau

16

**Johann Seitingner (ÖVP), Steiermark**

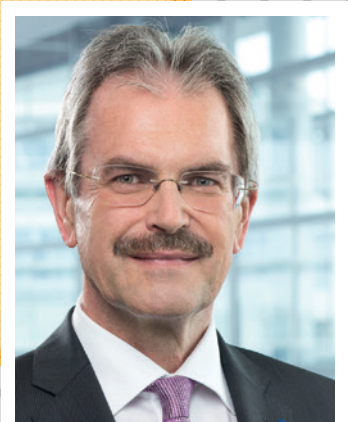
»Fakt ist: Wir benötigen ein höheres Angebot im Wohnbau, das auch flexibel unterschiedlichsten Bedürfnissen gerecht werden muss. Zudem müssen wir den Bereich Wohnbau in Zukunft als große Querschnittsmaterie betrachten, die zentrale raumordnungspolitische Fragen, Mobilitätsangebote, soziale Aspekte wie das Mehr-Generationen-Wohnen berücksichtigt. Natürlich steht all das unter der obersten Prämisse der Leistbarkeit.«

Johannes Tratter (ÖVP), Tirol

»Grundsätzlich ist das Land Tirol in der komfortablen Situation, dass wir die geringste Pro-Kopf-Verschuldung aller österreichischen Bundesländer und damit gesunde Finanzen vorweisen können. Nicht zuletzt deshalb ist es uns möglich, den Wohnbauförderungsbeitrag stabil zu halten und gleichzeitig für die Tiroler Bevölkerung das umfassende Wohnbauförderungsangebot mit den erhöhten Förderungsbeiträgen weiterhin zu garantieren.«

Karl Wilfing (ÖVP), Niederösterreich

»Die Neuregelung der Wohnbauförderung hat möglicherweise für andere Bundesländer größere Auswirkungen. Niederösterreich hat bisher schon in den vergangenen Jahren wesentlich mehr Mittel in den sozialen Wohnbau investiert, als wir durch den Wohnbauförderbeitrag eingenommen haben. Daher wird die Neuregelung für Niederösterreich derzeit keine Auswirkungen haben, da auch der Beitrag nicht erhöht wird.«

**Manfred Haimbuchner (FPÖ), Oberösterreich**

»Ich erwarte mir hier jedenfalls mehr Fairness und wir werden mit der Neuregelung mehr Menschen erreichen. Zusätzlich ist der in Oberösterreich geforderte Nachweis von entsprechenden Deutschkenntnissen und Beitragszeiten ein guter Anreiz zur Integration aus eigenem Antrieb.«

Gaby Schaunig (SPÖ), Kärnten

»Es ist ein Gesetz aus der Praxis für die Praxis – das bedeutet eine Anhebung der Einkommensgrenzen, weniger Bürokratie, niedrigere Mieten, attraktivere Zinsen und bedarfsgerechtes Wohnen und Bauen. Wesentliche Standards, die den aktuellen Notwendigkeiten Rechnung tragen, wie barrierefreies Wohnen, Sanierungsförderung, Reconstructing und die sparsame Verwendung durch Grund und Boden wurden in das neue Gesetz übernommen.«

Hans Niessl (SPÖ), Burgenland

»Mir ist es ein besonderes Anliegen, leistbares Wohnen weiterhin sicherzustellen. Trotz Konjunkturreinbrüchen in der Bauwirtschaft soll gewährleistet werden, leistbaren Wohnraum in genügender Anzahl und auf einem sozial ausgewogenen Niveau mittels Wohnbauförderung zur Verfügung zu stellen. Vor allem im Bereich des mehrgeschoßigen Wohnbaus darf der soziale Aspekt trotz aller Normen, überhöhten Standards sowie der eingegangenen Verpflichtungen im Bereich des Umwelt- und Klimaschutzes nicht hintangestellt werden.«



landesräte im O-Ton

Was die Wohnbaulandesräte von der Verländerung und der »Wohnbauförderung neu« erwarten. Der Bau & Immobilien Report hat sich umgehört.

Hans Mayr (Liste Hans Mayr), Salzburg

»Die Neuregelung der Wohnbauförderung bringt erstmals volle Transparenz darüber, wieviel Wohnbauförderungsbeiträge direkt von ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen eingehoben werden. Das führt, gerade in Zeiten steigender Sozialausgaben, zu einem erhöhten Kostendruck. Daraus leiten sich mehrere Konsequenzen ab: Es wird immer wichtiger, die Kostentreiber zu identifizieren und das Problem an der Wurzel zu packen. Es kann nur funktionieren, wenn Grundkosten, Baukosten und Erhaltungskosten (Betriebskosten) in den Griff zu bekommen sind. Weiters wird es nötig sein, darüber zu diskutieren, ob die Wohnbeihilfe nicht stärker Aufgabe der Sozialabteilung werden soll. Salzburg geht hier mit dem One-Stop-Shop-Projekt innovative Wege für BürgerInnen und Verwaltung. Und last, but not least: Um eine effiziente Allokation der Mittel zu erzielen, ist eine gesicherte Datengrundlage (Stichwort: Wohnungskataster) dringend erforderlich.«



17

**Karlheinz Rüdissner ÖVP, Vorarlberg**

»Mit der Verländerung des Wohnbauförderungsbeitrags im neuen Finanzausgleich 2017 wurde ein weiterer Schritt des lange währenden Kompetenzübergangs der Wohnbauförderung vom Bund auf die Länder vollzogen. Dass die Länder mehr Autonomie und Steuerungsmöglichkeiten bekommen, wird von Vorarlberg begrüßt. Der Wohnbauförderungsbeitrag als an die Lohnsumme gekoppelte Abgabe trägt neben den Rückflüssen aus aushaftenden Förderungsdarlehen wesentlich zur Finanzierung der Wohnbauförderung bei. Die Wohnbauförderung sichert das Grundbedürfnis nach leistbarem Wohnen, ist ein Impulsgeber für die Wirtschaft mit hohem Beschäftigungseffekt, schafft bleibende Werte und sichert den sozialen Frieden. Die neue Kompetenzregelung und die damit verbundene Steuer-autonomie ist ein weiterer Mosaikstein zur langfristigen Sicherstellung der Finanzierung der Wohnbauförderung.«



Erfolg ist eine Frage der Kultur

Die Kultur und der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens sind eng miteinander verknüpft, denn sämtliche Handlungen und Entscheidungen sind von der Unternehmenskultur geprägt. Woran man merkt, dass es an der eigenen Kultur krankt, und wie man die Unternehmenskultur verbessern kann.

Von Bernd Affenzeller

Durch die Management-Literatur geistern jede Menge abstrakte, oft schwammige Begriffe, die zwar jedem, der sich mit der Thematik beschäftigt, geläufig sind, deren konkrete Definition oder die unmittelbaren Auswirkungen auf Unternehmen und ihren wirtschaftlichen Erfolg die meisten jedoch vor größere Problem stellt. »Nachhaltigkeit« ist eines dieser Schlagworte – der *Bau & Immobilien Report* hat vor einigen Jahren eine Umfrage durchgeführt, was Führungskräfte unter dem Begriff verstehen und dabei abenteuerlich unterschiedliche Antworten erhalten – und natürlich »Unternehmenskultur«. Fragt man Barbara Müller, Professorin am Institute of Human Resource and Change Management an der Johannes Kepler Universität Linz, was Unternehmenskultur bedeutet, erfährt man zuallererst, was es nicht ist: »Unternehmenskultur ist keine neuartige Managementmode. Unternehmenskultur bedeutet vielmehr, dass jede Organisation ihre eigenen immanenten Wesenszüge hat, die vielfältige Ursachen haben können und fallweise verborgen oder auch offensichtlich sind.« Dennoch ist laut Müller zu beobachten, dass »Kultur« auch als Modewort verwendet wird, weil es positiv besetzt ist. »Damit verkommt der Begriff aber zum Marketinginstrument.«

Intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt hat sich auch Matthias Pfütznner, Pressesprecher der Kirchdorfer Gruppe. Weil er festgestellt hat, dass bei Kirchdorfer zwar im Jahr 2012 in mehreren Führungskräfte-Workshops Werte festgelegt und an die Mitarbeiter kommuniziert



»Eine nachhaltig ausgeprägte Kultur führt zu einer erhöhten Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen«, sagt Barbara Müller, vom Institute of Human Resource and Change Management an der Kepler Universität Linz.



Für Stefan Graf, CEO Leyrer+Graf, schafft eine gute Unternehmenskultur »Orientierung und Inspiration und legt das Fundament, um mit Freude bei der Arbeit zu sein«.

wurden, eine objektive Evaluierung der Umsetzung und Implementierung dieser Werte aber niemals stattgefunden hat, hat er in einer Master Thesis die Unternehmenskultur der Kirchdorfer Gruppe analysiert. Demnach betrachtet Pfütznner

die Kultur als Gesamtbild des Unternehmens. »Organisationen sind Kultur, sie ticken nach einer eigenen Logik, haben Eigen-Dynamik und Eigen-Sinn«, erklärt

Kultur und IT

■ DIE DIGITALE TRANSFORMATION

hat in allen Bereichen, Branchen und Lebenslagen Einzug gehalten. Deshalb spielt die IT auch in Sachen Unternehmenskultur eine immer wichtigere Rolle, ist Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer des IT-Systemhauses Navax, überzeugt. »Der Einsatz moderner IT-Systeme signalisiert, dass ein Unternehmen zukunftsorientiert und offen für Neues ist. Das ist auch ein Zeichen für den Willen eines Unternehmens, am Puls der Zeit zu bleiben, Innovation zuzulassen und zu leben.« Außerdem stellt das IT-System eines Unternehmens immer auch einen Spiegel der internen Kultur dar. Wenn Mitarbeiter mit einem IT-System mit vielen Freiheitsgraden arbeiten, dann steht das für ein gewisses Maß an Eigenverantwortung und Vertrauen, das die Geschäftsleitung den Mitarbeitern entgegenbringt. Und schließlich können sich Unternehmen mit modernen IT-Lösungen auch als attraktive Arbeitgeber positionieren. Generell sollte jedes Unternehmen, bevor es ein neues IT-System einsetzt, seine Kultur hinterfragen. »Wenn man weiß, in welche Richtung es gehen soll, kann dann die entsprechend passende IT-Lösung gesucht und gefunden werden«, erklärt Krizek.

Kreislauf Unternehmenskultur



DEM KULTURMODELL VON MATTHIAS PFÜTZNER FOLGEND, ist Unternehmenskultur ein Kreislauf: Definierte Werte werden in Normen gegossen, aus denen Symbole entstehen, die wiederum die Wertebasis stärken.

Pfützner. Diese Kulturen bestimmen sich über gemeinsame Werte, Normen und Einstellungen, die großen Einfluss auf die Entscheidungen, Handlungen und das Verhalten der Organisationsmitglieder ausüben. Laut Müller führen nachhaltig ausgeprägte Kulturen zu einer erhöhten Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen und zu einem eigenen Selbstverständnis. Daher ist es kein Zufall, dass Porr-CEO Karl-Heinz Strauss im *Report-Interview* (siehe nächste Seite) wiederholt von den »Porrianern« spricht. Damit schafft er Gemeinsamkeiten in der Belegschaft und eine enge Bindung zum Unternehmen.

>> Wirtschaftlicher Erfolg <<

Sowohl Müller als auch Pfützner sind fest davon überzeugt, dass die Unternehmenskultur eng mit dem wirtschaftlichen Erfolg verknüpft ist. »Sämtliche Unternehmenspraktiken, Entscheidungen und Handlungen sind von der Kultur geprägt. Davon wird der Unternehmenserfolg zentral bestimmt«, erklärt Pfützner. Dass Unternehmenskultur und ökonomischer Erfolg Hand in Hand gehen, hat auch Harvard-Ökonom John P. Kotter mit einer Analyse von 200 Unternehmen herausgefunden. »Man kann zusammenfassen, dass ein Unternehmen von einer starken Kultur und Werthaltung profitiert«, so Müller. Im Umkehrschluss wirkt sich eine schwache Umkehr negativ auf den Unternehmenserfolg aus. Woran man erkennt, dass es an der eigenen Kultur krankt, weiß Leyrer+Graf-CEO Stefan Graf. »Wenn es eine hohe Fluktuation im Unternehmen gibt, viele Krankenstände und Burnouts, oder ein hohes Misstrauen und eine hohe Anspannung herrscht, also die klassischen Symptome, dass man sich am Arbeitsplatz nicht wohlfühlt, sind das deutliche Alarmsignale, dass mit der Kultur etwas nicht stimmt.«

>> Die Kultur verbessern <<

Unternehmen, die sich bewusst mit der eigenen Kultur auseinandersetzen und diese verbessern wollen, starten oft mit der Erstellung von Leit- und Wertebildern auf der Basis gemein-

samer Überzeugungen, sogenannten Grundannahmen. »Es werden Visionen, Missionen und Grundwerte definiert, die Mehrheit der Mitarbeiter bekommt davon aber nicht viel mit. Für die tatsächliche Kultur hat das Papier an den Wänden in den Vorstandsetagen und Besprechungszimmern wenig Relevanz«, weiß Pfützner. Damit die definierten Leitwerte auch tatsächlich Auswirkungen auf das Handeln und Verhalten der gesamten Belegschaft haben, braucht es laut Pfützner eindeutige Normen oder Standards, anhand deren eine durchgängige Ableitung und Interpretation der Werte in konkrete Situationen möglich wird. »Diese Normen müssen bekannt gemacht werden, damit die Werte auch im Unternehmen implementiert werden. Aus der Einhaltung dieser Normen wiederum entstehen Symbole, sichtbare Zeichen, wahrnehmbares Verhalten, wodurch die gemeinsame Wertebasis gestärkt wird«, erklärt Pfützner sein im Rahmen der Master Thesis entwickeltes Kulturmodell (siehe Grafik). Das sind oft vermeintlich kleine Dinge, die aber große Wirkung zeigen können. Will ein Unternehmen etwa »überzeugend« sein, kann die daraus resultierende Norm ein einheitlicher Auftritt nach außen sein, der die Verbundenheit der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zeigt. Das dazugehörige Symbol kann das Tragen einer Firmenkrawatte sein. »Das mag banal klingen, hat aber eine Signalwirkung. Die Außenwelt weiß nicht, dass das Tragen der Krawatte die Folge von festgelegten Normen ist, sondern bekommt den Eindruck vermittelt, dass der Mitarbeiter von seinem Unternehmen und seinem Produkt überzeugt ist. Das wiederum wirkt auch nach außen überzeugend«, erklärt Pfützner. ■

NUVEM [AVA]

Für Architekten, Planer, Baubetriebe und Professionisten



Evolution braucht Veränderung.
Aus HSBAU(R)Evolution wird NUVEM®

NUVEM® ist die nächste Generation
modernster Softwaretechnik.

www.wsedv.at



W. Scheidl KG
PC trade partnership



»Wir schauen nicht auf den Wettbewerb«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt Porr-CEO Karl-Heinz Strauss, was die Unternehmenskultur der Porr ausmacht, welche Auswirkungen sie auf den wirtschaftlichen Erfolg hat, warum die Integration neu übernommener Firmen die absolute Kür der Unternehmensführung ist und in welche Richtung er die Porr führen möchte.

Von Bernd Affenzeller



20

Report: Sie haben bei verschiedenen Anlässen betont, wie wichtig Ihnen die Unternehmenskultur ist. Was bedeutet für Sie der abstrakte Begriff der Unternehmenskultur?

Karl-Heinz Strauss: Die Porr ist 148 Jahre alt. In diesem Zeitraum hat sich ein bestimmtes Verhalten und Wertemuster entwickelt, das heute salopp als »Kultur« bezeichnet wird. Ich bin überzeugt, dass die »Kultur« heute ein viel wichtiger Bestandteil eines Unternehmens ist als je zuvor. Das liegt daran, dass die Welt immer komplexer wird und wir diese Komplexität nicht einfach mit Richtlinien, Verordnungen und Vorschriften gestalten können. Unsere Mitarbeiter müssen instinktiv wissen, wie sich eine Porrianerin oder ein Porrianer in gewissen Situationen verhält, auch und vor allem in schwierigen Situationen. Weil wir zunehmend in Projektmanagement-Organisationen denken, wo Hierarchien nicht mehr diesen hohen Stellenwert haben, wird die gelebte Kultur immer wichtiger. Da muss man an die Eigenverantwortung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter appellieren. Dafür brauchen sie ein Wertegerüst. Dieses Wertegerüst bezeichne ich als Unternehmenskultur.

Report: Wie zeigt sich die gelebte Unternehmenskultur?

Strauss: Wir als Porr tun uns da leicht. Es gibt den Begriff der Porrianerin und des Porrianers. Der bedeutet unserer Belegschaft etwas. Die Porrianerin und der Por-

rianer sind leistungsstark und leistungswillig und fühlen sich im gemeinsamen Umfeld wohl. Das ist wie eine Familie, die sich versteht. Natürlich gibt es immer wieder mal Spannungen zwischen einzelnen Mitgliedern, aber am Ende des Tages befindet man sich unter demselben Dach.

Mit dem »Porr Spirit« haben wir schon im Jahr 2010 einen Wertekatalog erstellt, wie sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach innen und außen verhalten, wie sie miteinander und mit Kunden umgehen. So wie Kinder in der Familie Regeln lernen, so versuchen auch wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Verhaltensregeln mit auf den Weg zu geben.

Report: Welchen Einfluss hat die Unternehmenskultur auf den wirtschaftlichen Erfolg?

Strauss: Das ist einer der wesentlichsten Punkte. Wenn alle motiviert und leistungswillig sind und an einem Strang ziehen, dann hat das gerade für eine Baufirma einen enormen Stellenwert. Die Unternehmenskultur hat auch einen wesentlichen Einfluss auf den War for Talents. Und der ist in vollem Gange.

Report: Was unterscheidet aus Ihrer Sicht die Unternehmenskultur der Porr von der Unternehmenskultur anderer Unternehmen?

Strauss: Unser Wertegerüst umfasst Offenheit, Transparenz, gegenseitige Wertschätzung und die Freude, miteinander zu arbeiten. Ein Slogan der Porr

lautet »Wir fordern Leistung: but we care for you«. Es macht den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Porr Spaß, hier zu arbeiten, sie fühlen sich geborgen. Auch dann, wenn etwas nicht so läuft, wie es sollte. Dieses Gemeinsame macht stark und optimistisch. Es geht auch nicht darum, eine bessere Unternehmenskultur zu haben als andere, aber wir haben eine eigene und machen Dinge auf unsere Weise. Wir schauen auch nicht, was der Wettbewerb macht. Wir konzentrieren uns auf den Markt, die Kunden und uns selbst.

Report: Ein großer Megatrend unserer Zeit ist die Digitalisierung. Digitalisierung bedeutet auch Veränderung und teilweise Sorgen und Ängste. Welche Auswirkungen hat das auf die Kultur eines Unternehmens?

Strauss: Provokant gesagt: gar keine. Denn eine Unternehmenskultur sollte so stark und vielfältig sein, dass sie Änderungen standhält. Der Verunsicherung, die die Digitalisierung zweifellos mit sich bringt, setzen wir ja etwas entgegen: »we care for you«. Und Unvermeidliches ist unvermeidlich. Dazu zählt auch die Digitalisierung. Je früher man diese Änderungen ankündigt und umsetzt, umso we-



Porr-Kultur ist sehr viel Platz. Es gibt aber natürlich auch Grenzen. Denn die Porr soll weltweit mit einer Stimme sprechen.

Report: Wie kann man erkennen, dass es im eigenen Unternehmen Schwierigkeiten mit der Kultur gibt?

Strauss: Das spürt und sieht man an vielen Dingen. Man muss nur zuhören. Da

»Die Eigenverantwortung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird immer wichtiger. Dafür brauchen sie ein Wertegerüst. Dieses Wertegerüst bezeichne ich als Unternehmenskultur«, erklärt Karl-Heinz Strauss, was er unter Unternehmenskultur versteht.

21

niger Verunsicherung herrscht in der Belegschaft. Weil alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wissen, dass wir fair mit dem Thema umgehen und Innovation zum nachhaltigen Wohle der Porr fördern und nicht, um kurzfristige Ergebnisoptimierungen zu erreichen. Die Porr ist zwar an der Börse, aber dennoch unternehmergeführt. Unsere Entscheidungen orientieren sich nicht an Quartalen, auch nicht an ein, zwei Jahren, sondern mindestens an fünf bis sechs Jahren.

Report: Die Porr hat im letzten Jahr einige Firmen neu übernommen. Wie wichtig und wie schwierig ist es, eine bestehende Unternehmenskultur auf diese neuen Einheiten zu übertragen?

Strauss: Die Integration neu übernommener Firmen ist die absolute Kür jeder Unternehmensführung. Das zählt zu den wichtigsten und schwierigsten Aufgaben. 70 Prozent der Übernahmen haben keinen nachhaltigen Nutzen, weil es nicht gelingt, die unterschiedlichen Kulturen zusammenzuführen. Deshalb prüfen wir bei möglichen Akquisitionen immer schon im Vorfeld, ob das Unternehmen zu uns passt. Wenn die Kultur nicht passt, kann das Unternehmen noch so gut sein, wir würden es nicht überneh-

men, um nicht unsere eigene Kultur aufs Spiel zu setzen.

Wir haben im letzten Jahr vier Firmen übernommen. Und bei jeder einzelnen wussten wir, dass sich die jeweilige Kultur in unsere integrieren lässt. Das bedeutet aber nicht Assimilation. Sondern eine starke Kultur, wie wir sie haben, lässt auch Stärken anderer Kulturen zu und macht sie zu einem Teil der eigenen Kultur. Aber das braucht Zeit. Dafür muss man mindestens zwei bis drei Jahre veranschlagen.

Report: Ist es bei einem internationalen Unternehmen wie der Porr möglich, eine durchgängige Unternehmenskultur über alle Ländergrenzen hinweg zu implementieren oder sind die kulturellen Unterschiede zu groß?

Strauss: Bei der Porr arbeiten 63 verschiedene Nationen. Da gibt es natürlich gravierende kulturelle Unterschiede. Deshalb kann man jeder Kultur nur so viel Porr-Unternehmenskultur überstülpen, wie sie verträgt. Da muss man viel Rücksicht nehmen, auf Religionen, Werte und Lebensweisen. Man muss aber selbstbewusst genug sein, die Porr-Kultur als Leitkultur zu benennen. Das ist auch gut möglich, weil wir für Offenheit und Transparenz stehen. Das heißt, unter dem Mantel der

gibt es deutliche Alarmsignale. Wenn man merkt, dass interne Streitigkeiten zunehmen oder wenn Abteilungen plötzlich zueinander in Konkurrenz stehen. Deshalb muss man als Führungskraft auch immer aufmerksam sein, die gemeinsamen Werte vorleben und kommunizieren.

Report: In welche Richtung möchten Sie die Unternehmenskultur bei der Porr entwickeln?

Strauss: Wir haben in den letzten Jahren viel gemacht und Themen wie Diversität, Offenheit, Kommunikation vorangetrieben, alte und starre Strukturen aufgebrochen sowie moderne Projektmanagementsysteme etabliert. Trotzdem sind wir nicht am Ziel. Gerade jetzt machen wir mittels Feedback-Aktionen eine Standortbestimmung, ob wir auf dem richtigen Weg sind und die richtigen Instrumente für die Herausforderungen haben, die uns bevorstehen.

Dabei muss man aber sehr vorsichtig sein. Man darf keinen Zick-Zack-Kurs fahren, sondern maximal leichte Anpassungen vornehmen. Wir bauen unsere Porr-Straße. Die hat Leitplanken, damit niemand verloren geht, aber zwischen den Leitplanken gibt es einen gewissen Spielraum. ■

Forschen für den Bau

Die Forschungsquote in der Bauwirtschaft steigt – befindet sich aber immer noch auf enorm niedrigem Niveau. Mehrere Initiativen und Projekte sollen das jetzt ändern. Große Hoffnungen ruhen auf dem Reboot einer Maßnahme aus dem Jahr 2006.

Von Bernd Affenzeller

Eine umfassende Erhebung

der Statistik Austria zum Thema »Forschung und Entwicklung in Österreich« kommt zu dem Ergebnis, dass die heimischen Unternehmen im Jahr 2015 7,5 Milliarden Euro in interne Forschung und Entwicklung (F&E) investierten. Dabei kommt der Bereich »Herstellung von Waren« auf eine Forschungsquote von 2,6 %. Bei einem Gesamtumsatz von 177,7 Milliarden Euro fließen 4,6 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung. Deutlich niedriger ist die F&E-Quote im Bereich »Dienstleistungen«, zu dem auch die Bauwirtschaft zählt. Gerade einmal 0,6 % oder 2,8 Milliarden Euro bei einem Umsatz von 441,4 Milliarden Euro kommen den F&E-Abteilungen zugute. Der Bauwirtschaft gelingt es, diese magere Bilanz noch einmal deutlich zu unterbieten. Dort liegt die Forschungsquote bei gerade einmal 0,2 %. Das ist zwar gegenüber 2013 fast eine Verdoppelung, dennoch fließen bei Umsatzerlösen von 45,2 Milliarden Euro nur 74,5 Millionen Euro in F&E. Der Großteil der Ausgaben entfällt mit 64,9 Millionen Euro (87,1 %) auf die experimentelle Forschung, 9,4 Millionen Euro (12,6 %) auf angewandte Forschung. Von einer ernstzunehmenden Grundlagenforschung kann bei Gesamtausgaben von 0,2 Millionen Euro (0,3%) nicht gesprochen werden.

>> Kooperativer Ansatz <<

»Es ist richtig, dass die Ausgaben für Forschung und Entwicklung in der Bau-

wirtschaft auf einem im Vergleich zu anderen Branchen niedrigen Niveau liegen«, bestätigt auch Henrietta Egerth, Geschäftsführerin der Forschungsförderungsgesellschaft FFG. Für Bauunternehmen sei es aufgrund fehlender Ressourcen und F&E-Personal oft schwierig, selbst F&E Projekte durchzuführen. »Verschärft wird diese Situation durch den Termindruck sowie eine nicht zufriedenstellende Ertragslage«, so Egerth.

Ein Ansatz zur Überwindung dieses Problems ist das Forschen und Entwickeln in Kooperationsprojekten. Dazu zählt einerseits die Zusammenarbeit mit Forschungs- und Hochschulinstituten, andererseits die Möglichkeit von Branchenforschungsprojekten. Dabei handelt es sich um Projekte, die meist von Forschungsinstituten oder Interessenvertretungen beantragt werden und deren Ergebnisse der Branche zur Verfügung gestellt werden. Diese Branchenforschung ist im Baubereich deutlich stärker ausgeprägt als in anderen Branchen, vor allem bei der bauausführenden und der Baustoffwirtschaft. »Wir sehen das insbesondere durch die hohe Beteiligung an der Förder-schiene Collective Research. Die gute Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zeigt sich aber auch in einer hohen Beteiligung im Programm BRIDGE, das Projekte an der Schnittstelle zwischen wissenschaftlicher Grundlagenforschung an Instituten und experimenteller Entwicklung in den Unternehmen

Innovative Entwicklungen für Architektur und Konstruktion

■ **AUCH BEIM KOLLOQUIUM** Zement und Beton der Vereinigung der österreichischen Zementindustrie drehte sich Ende November in der Wiener Wirtschaftskammer alles um das Thema Forschung und Entwicklung. Im Mittelpunkt standen unter anderem ultrahochfester Beton, 3D-Druck oder auch auch das Zusammenspiel von Holz und Beton.

Ultrahochfeste Betone (UHPC) zeichnen sich durch besonders hohe Dichte und Festigkeit aus. Philipp Preinstorfer vom Institut für Tragkonstruktionen, TU Wien, berichtete über die neuesten Experimente, bei denen zur Bewehrung anstelle von Stahlfasern korrosionsbeständige Carbonstäbe und Textilfasern eingesetzt werden. »Das Gewicht wird geringer, aber die Tragfähigkeit stärker. Dazu kann das Grundmaterial noch effizienter eingesetzt werden und der Transport- und Montageaufwand wird geringer«, erklärte Preinstorfer.

Christian Dillig von der Smart Minerals GmbH stellte ein aktuelles Forschungsprojekt vor, bei dem Beton und Holz zu einem leistungsstarken Hybridbauteil zusammengeführt werden sollen. »Der Schlüssel für die Lösung liegt in den richtigen Klebstoffen sowie der Zwischenschicht von Beton und Holz, um das Holz vor Feuchtigkeit während des Betoniervorgangs zu schützen.« Das Projekt läuft noch bis Mitte 2019.

Ein regelrechter Hype ist in letzter Zeit auch um das Thema 3D-Druck entstanden. Gleich mehrere Referenten berichteten von echten Technologiesprüngen, die in den letzten Monaten gelungen sind. »Ein besonderes Potenzial des 3D-Drucks ist die Verwendung in der Freiform-Architektur für Gebäude mit fließenden und biomorphen Formen, die mit gängigen Methoden nicht realisierbar wären«, erklärte Daniel Weger von der TU München. Zu einer Forschungskoope-ration zusammengeschlossen haben sich Baunit und die Universität Innsbruck, um die Entwicklung im 3D-Druck zu forcieren. »Bei Mörtelentwicklung und Systemabstimmung wurden bereits Erfolge erzielt, eine aktuell große Herausforderung ist die Bewehrung der Betonbauteile«, so Georg Grasser von der Uni Innsbruck.

fördert«, erklärt Egerth. Dennoch sei es weiterhin das Ziel, die kooperativen F&E Aktivitäten ebenso wie die eigenbetrieblichen F&E-Aktivitäten der Unternehmen weiter auszubauen.

Dass der kooperative Zugang auch dem Wunsch der Akteure entspricht, hat eben die Expertenbefragung Zukunft Bauen der Unternehmensberatung Mag. Siegfried Wirth zum Thema Bauforschung ergeben. Präferiert wird die »Kooperation mit Universität, Fachhochschule oder Forschungsinstitut«, gefolgt von »Forschung solcher Institutionen alleine«. Auch »Unternehmenskooperationen« liegen deutlich vor Alleingängen einzelner Unternehmen.

>> **Erfolgreiche Branchenprojekte** <<

Zu den bekanntesten Branchenforschungsprojekten zählt die von der Bundesinnung Bau gemeinsam mit der Forschungsförderungsgesellschaft FFG in Leben gerufene Brancheninitiative Bauwirtschaft »BRA.IN«. Tatsächlich konnten die Zahl der von der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) geförderten Projekte wie auch die Anzahl der Akteure durch diese Initiative mehr als verdreifacht und die Kooperationen zwischen Bauwirtschaft und Wissenschaft intensiviert werden. Der Anteil der Bauwirtschaft an den gesamten FFG-Projektbeteiligungen stieg von 7,8 % auf 15,8 %, der Anteil an den Projektgesamtkosten von 4,5 % auf 11,2 %. Nach Auslaufen der Initiative kam es zwar zu einem Rückgang,

das Niveau liegt aber seither mit rund 8 % deutlich über dem von 2005.

Die guten Erfahrungen haben nun zu einer Neuauflage geführt. Ziel ist eine weitere Erhöhung der Forschungsaktivitäten im Baubereich sowie eine Erhöhung der F&E-Quote in der Bauwirtschaft. Im Rahmen der Initiative unterstützt die FFG Unternehmen, um sie an Forschung und Entwicklung heranzuführen. Ein weiteres Ziel ist die Verbesserung der Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft. Zielgruppe der Initiative sind alle Branchen im Bereich der Bauwirtschaft, vom Bauhauptge-

werbe, der Bauindustrie über Bauneben-gewerbe, Installationsbranchen, Bauproduktwirtschaft bis hin zu Bausoftware, Baumaschinen oder Bauchemie. Die Unternehmen sollen unter anderem Hilfestellungen und Informationen zu Förderprogrammen und Forschungsprojekten, aber auch Unterstützung bei der Suche nach Forschungspartnern erhalten.

>> **Schwieriger Wissenstransfer** <<

Zwar sind Branchenforschungsprojekte im Baubereich deutlich stärker ausgeprägt als in anderen Branchen, dafür ▶

F&E in den Unternehmen

Jahr	2007	2009	2011	2013	2015
Ausgaben	20,1 Mio €	29,1 Mio. €	47,5 Mio. €	40,1 Mio. €	74,5 Mio. €
Beschäftigte*	183,4	216,4	315,9	392,7	335,4

*Vollzeitäquivalente

Quelle: Statistik Austria

Im Vergleich zu 2007 haben die Unternehmen aus dem Bauwesen 2015 fast viermal so viel in Forschung und Entwicklung investiert. Alleine von 2013 auf 2015 gab es eine Steigerung von 85,8 Prozent. Interessant ist, dass im selben Zeitraum die Zahl der Beschäftigten im F&E-Bereich um 14,6 Prozent gesunken ist.

Wofür die Unternehmen das Geld ausgeben

Gesamtausgaben F&E	74,5 Mio. Euro
- davon Grundlagenforschung	0,2 Mio. Euro
- davon angewandte Forschung	9,4 Mio. Euro
- davon experimentelle Entwicklung	64,9 Mio. Euro

Quelle: Statistik Austria

Grundlagenforschung spielt in der Bauwirtschaft kaum eine Rolle. Der Löwenanteil der F&E-Ausgaben der Unternehmen fließt in die experimentelle Entwicklung.

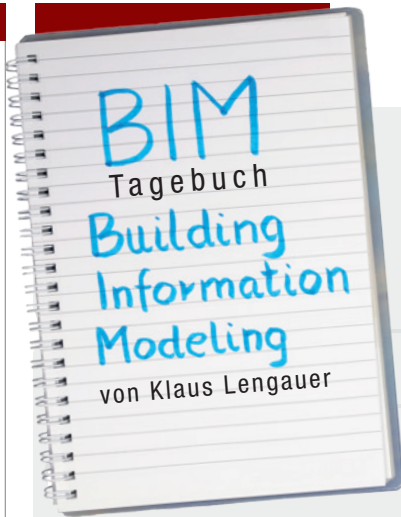
QBC 1 & 2, Wien



Wir entwickeln Ausblicke

Das Quartier Belvedere Central wächst weiter. Die Bauteile QBC 1 & 2 umfassen drei Bürogebäude, deren Erdgeschosse als Gastronomie- und Handelsflächen genutzt werden sollen. Jedes Gebäude verfügt über acht Obergeschosse und eine Dachterrasse, die allen Mietern zugänglich ist. Mit diesem Projekt wird 2020 der letzte Bauabschnitt im neuen Stadtteil Quartier Belvedere geschlossen. ubm.at

© ZQM.VP-AT



Thema der Extreme

FÜR DIE EINEN IST BIM DAS ALLHEILMITTEL, nichts weniger als die eierlegende Wollmilchsau, für die anderen so etwas wie der Untergang des planerischen Abendlandes. Die Komplexität des Themas verleitet zu diesen Simplifizierungen. Umso wichtiger ist es, sich zu informieren und sich eine eigene, fundierte Meinung zu bilden.

Hört man die verschiedenen Vorträge, Reden und Diskussionen zum Thema »BIM: Digitalisierung der Baubranche«, dann sollte man schon sehr gefestigt sein, um das sich bietende Spektrum von euphorischen Heilsversprechungen bis zu warnenden Untergangspropheten zu verdauen.

Die einen schwärmen davon, dass BIM die Lösung für alle Herausforderungen des Baus und den Betrieb von Immobilien darstelle. Ein Mehr an Sicherheit und Transparenz sei die Folge. Sprach-, Software- und Systemgrenzen verschwinden und die einzelnen Leistungen fließen harmonisch in einem gemeinsamen Modell zusammen, das nichts weniger als das korrekte Abbild der Wirklichkeit darstelle. Projekte, die durch ihre kalkulierte Nachhaltigkeit den Planeten retten, sowie ein deutliches Mehr an Rendite seien der Lohn.

Die anderen warnen hingegen vor einer Selbstaufgabe der Planer und der Opferung der Ideale am Altar der Optimierung. Die ganze Branche würde in die Hände einer Softwareindustrie getrieben, welche dann durch perfide Lizenzpolitik Planer, Errichter und Betreiber in irreversibler, lebenslanger Abhängigkeit hielte. Die bislang freien Fachleute würden zu Erfüllungsgehilfen von seelenlosen Algorithmen degradiert.

Heilsversprechen der einen und Untergangspropheten der anderen gibt es immer, wenn sich eine neue Technologie anschickt, massentauglich zu werden. Je komplexer das Thema, desto stärker wird es von den Protagonisten simplifiziert, meist mit der Begründung, dass die Zuhörer ansonsten nicht folgen können.

Wenn Menschen aufgrund simplifizierter Aussagen Entscheidungen treffen und in Wahrheit nur die Meinungsmache der einen oder anderen Glaubensrichtung unterstützen, wird es problematisch. »Fake News« wirken und nur ein informierter, kritischer Geist vermag zwischen Information und Agitation zu unterscheiden. Darum ist es letztlich in der Eigenverantwortung jedes und jeder Einzelnen, sich ausreichend bei verschiedenen Quellen zu informieren, um sich eine fundierte eigene Meinung bilden zu können. Wie heißt es doch so schön: Wer nichts weiß, muss alles glauben.

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 versorgt er die Leserinnen und Leser des *Bau & Immobilien Report* in seinem BIM-Tagebuch mit Neuigkeiten und Hintergrundinfos zum Thema Building Information Modeling.



»Nur ein informierter, kritischer Geist vermag zwischen Information und Agitation zu unterscheiden.«

► ist aber die »Kultur der Zusammenarbeit mit der Wissenschaft leider kaum ausgebildet«, wie Ronald Blab, Dekan der Fakultät für Bauingenieurwesen an der TU Wien, bedauert. Langfristige, strategische Kooperationen gibt es kaum, wenn, dann findet eine Zusammenarbeit nur auf Projektebene statt. »Da müsste man viel stärker aufeinander zugehen«, sagt Blab.

Auch Gunther Graupner, Leiter des Kompetenzzentrums Bauforschung, weiß, dass die Scheu vieler Unternehmen, sich an Universitäten zu wenden, sehr groß ist. Diese Schwellenangst will die Fakultät für Bauingenieurwesen den Unternehmen mit der Implementierung einer neuen Online-Plattform nehmen. Dabei geht es um einen niederschweligen Erstkontakt, bei dem man Fragestellungen platzieren kann und den jeweils richtigen Ansprechpartner findet. Außerdem können sich Unternehmen dort als Partner für sogenannte Industriediplomarbeiten anbieten. »Das wird derzeit von vier Unternehmen wahrgenommen. Das Angebot soll aber weiter ausgebaut werden«, erklärt Blab.

Zwischenergebnis

■ **DAS INSTITUT** für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement an der TU Wien analysiert derzeit anhand einer Studie die »Potenziale der Digitalisierung im Bauwesen«. Auf Basis von Workshops, Experteninterviews, Fachgesprächen und eines KMU-Fragebogens wurden die Chancen und Herausforderungen sowie relevante Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte zum Thema Digitalisierung im Bauwesen in dieser Studie identifiziert. Dabei handelt es sich vor allem um die Themen Virtual und Augmented Reality, Qualitätssicherung des digitalen Modells, digitaler Gebäudeausweis, Entwicklung einer digitalen Baueinreichung, Interoperabilität von Softwareprogrammen sowie die intelligente Baustelle.

Die Umfrage hat auch gezeigt, dass der Wissenstand bei BIM vor allem in Sachen Schnittstellen noch sehr gering ist. Als Hauptgrund für die Nichtverwendung von BIM gaben die Befragten an, dass der Einsatz vom Auftraggeber derzeit nicht gefordert wird (53 %). Dennoch wollen 61 % der kleinen und mittleren Unternehmen in den nächsten fünf Jahren BIM im Betrieb anwenden.



► **Der Vielseitige**



► **Der Kraftvolle**



► **Der Lastenträger**

Drei für Alle. Alle von Einem.

Die 3 Muske(l)tiere

Die neuesten Kleingeräte für jeden Einsatz

Drei für Alle. Alle von Einem. Wir bieten Ihnen eine lückenlose Produktpalette für den Baustellenbetrieb, das Vermietgeschäft, den Garten- und Landschaftsbau oder für Baumeister an. Alles aus einer Hand. Vom 1,8 bis 160 Tonnen Einsatzgewicht Radlader, vom 900 kg bis 1.000 Tonnen Einsatzgewicht Kettenbagger bis zum 1 bis 400 Tonnen Nutzlast Muldenkipper. Die Weber MT Produkte mit den handgeführten Boden- und Asphaltverdichtern runden das Produktangebot ab. Profitieren Sie von unserem österreichweit dichten Werkstätten- und Niederlassungsnetz, der hohen Ersatzteilverfügbarkeit und von den bestens ausgebildeten und schnell verfügbaren Servicemonteuren.



Die Zukunftschance für Baukonzerne

26

Die Bauindustrie verfügt über ein hohes Potenzial an Produktivität und Wertschöpfung, das bislang noch ungenutzt ist. Während andere Sektoren ihre Arbeitsproduktivität seit den 60er-Jahren um bis zu 150 Prozent steigern konnten, musste die Bauindustrie sogar ein Minus hinnehmen. Die Lösungen liegen auf dem Tisch und reichen von Digitalisierungsmaßnahmen bis zur vertikalen Integration der Zulieferindustrie.

Von Christoph Weber

Die Aussichten für die Bauindustrie waren selten so positiv wie heute, dennoch ist der Anpassungsdruck größer denn je zuvor. Die Produktivität stagniert seit Jahrzehnten, immense Wertschöpfungspotenziale bleiben ungenutzt liegen, Fachkräftemangel und laufend strengere Dokumentationspflichten lasten schwer auf der zentralen Konjunkturbranche. Die Management Consultants Horváth & Partners haben in einer Untersuchung festgestellt, dass die Produktivität der Bauindustrie in den vergangenen 50 Jahren mit der produzierenden Industrie nicht mithalten konnte.

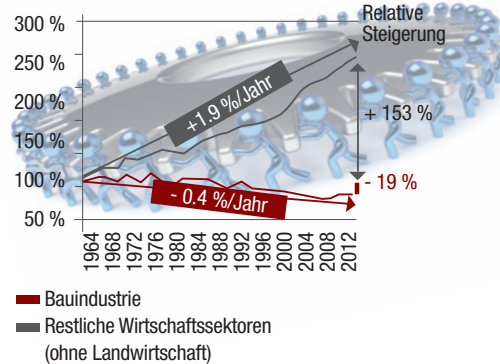
Während die Arbeitsproduktivität in anderen Sektoren seit den 60er-Jahren um über 150 Prozent gesteigert wurde, musste die Bauindustrie sogar ein Minus hinnehmen. Grund dafür seien mangelhafte Standardisierung, träge Automatisierung der Fertigung, fehlende vertikale Integration der Zulieferindustrie und unzureichende Optimierungsprogramme, die in der produzierenden Industrie inzwischen bis zur Perfektion implementiert wurden.

>> Wohin der Trend geht <<

Fest steht: Die großen Baustellen von morgen werden automatisiert und digi-

talisiert. Zum Einsatz kommen selbstfahrende Baumaschinen, teilautomatisierte Betonverteiler ebenso wie 3D-Drucker. Die Vermessung schwer zugänglicher oder weitläufiger Bauten erfolgt über Drohnen und Klein-Satelliten. Wearables, Smart Sensors und das »Internet of things« sind die Basis zur Vernetzung von Geräten und Bauteilen. Ebenso werden Frühwarnsys-

Index der US-Arbeitsproduktivität



Quelle: World Economic Forum 2016

PRODUKTIVITÄT. Das US-Beispiel zeigt die hohe Diskrepanz zwischen der Bauindustrie und anderen Sektoren. Hierzulande sieht es nicht viel anders aus.

Fotos: thinkstock

teme für Wetterrisiko, Gerätebruch und Lieferengpässe den Tagesablauf effizienter gestalten und Stehzeiten reduzieren.

Besonders im urbanen, dichtverbauten Gebiet werden Lieferungen immer mehr »just-in-time« koordiniert. Der Informationsaustausch wird über Building-Information-Modeling-Plattformen (BIM) protokolliert, sodass Bauleiter, Finanzierungsgeber, Kunden und Lieferanten – in Echtzeit – immer lückenlos und nachvollziehbar miteinander kommunizieren können. Die Steuerung der Baustelle wandelt sich so von täglichen »Feuerwehrraktionen« zur proaktiven und vorausschauenden Planung.

Die großen europäischen Konzerne haben das Potenzial der technologischen und digitalen Innovationen längst erkannt. Immer wieder liest man von Pilotprojekten, in denen neue Technologien getestet und die Digitalisierung durch BIM-Plattformen vorangetrieben werden. Trotzdem sind diese beiden Themen nur ein erster Schritt für den Wandel der Baubranche.

>> Erfolgreicher Wandel durch Transparenz <<

Im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit für große Baukonzerne haben die Management Consultants Horváth & Part-

ners sechs relevante Themenbereiche zur erfolgreichen Neuausrichtung definiert (siehe Abbildung).

Im strategischen Bereich wird eine stärkere vertikale Integration zur Sicherung der Fachkräfte und zur Steigerung der Wertschöpfungstiefe Einzug halten. Da viele neue Branchenlösungen erst entwickelt werden, können Beteiligungen an diesen Unternehmen die Investitionskosten reduzieren und die Kapitalrentabilität erhöhen. Für die Standardisierung und übergreifende Optimierung werden Partnerschaften stärker in den Fokus rücken, Hand in Hand gehend mit der Intensivierung von Forschung an und dem Einsatz von neuen Technologien.

Operativ steht und fällt die Zukunft im Bauwesen mit der Datentransparenz und der somit besseren Planbarkeit. Dazu braucht es in vielen Fällen eine Neuausrichtung der IT-Organisation. Die steigenden Anforderungen an das Personal entwickeln sich gegenläufig zu den verfügbaren Fachkräften, wodurch der Kampf um die Talente weiter zunehmen wird. Zudem wird die Optimierung der wertschöpfenden Prozesse zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb. Die so gewonnene Effizienz wird auch dringend benötigt, um den digitalen Wandel zu finanzieren.

>> Bauindustrie agiert verhalten <<

Aktuell agiert die Bauindustrie noch recht verhalten. Die Konzerne konzentrieren sich nur auf den einen oder anderen dieser Bereiche. Meist werden BIM, die Digitalisierung der administrativen Prozesse wie auch der Einsatz neuer Technologien forciert, während notwendige Partnerschaften, Optimierung der wertschöpfenden Prozesse oder auch strategische Venture Capital Investments noch kaum in Betracht gezogen werden. Doch ist es gerade der ganzheitliche Blick, der gebraucht wird, um sich im dynamischen Umfeld der Bauindustrie neu auszurichten. Es ist also noch ein weiter Weg bis zur digitalisierten, standardisierten und automatisierten »Baustelle der Zukunft«. Doch nur mit zielgerichteter Vision und strukturiertem Umsetzungsplan werden sich die Konzerne im Wandel der Bauindustrie behaupten können. ■

DER AUTOR

■ **CHRISTOPH WEBER** ist Senior Project Manager bei der Managementberatung Horváth & Partners Österreich.

INFO: <http://www.horvath-partners.com>

Sechs Bereiche bilden das Fundament der Zukunft

strategisch	<p>Strategie & Business-Modelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Capital Venture Vertikale Integration Business Modelle <p>Evaluierung neuer technologischer Beteiligungen und neuer Business-Modelle</p>	<p>Technologische Erweiterungen</p> <ul style="list-style-type: none"> Geräte Materialien IT Innovationsmanagement F & E Implementierung <p>Schaffen von Technologie-Verantwortlichen und Stärkung der F & E</p>	<p>Partnerschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> Bauindustrieforum Baugeräte IT-Entwickler Sub-Contractor <p>Forcierung strategischer Partnerschaften</p>
	operative	<p>Personal- und Wissensmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> Bau attraktiver machen Führungskräfte Organisationskonzept Wissensmanagement Inhouse Personal-Leasing <p>Stärkere Einbeziehung der künftigen Führungskräfte, Sicherung der Fachkräfte</p>	<p>Digitalisierung & Transparenz</p> <ul style="list-style-type: none"> BIM Reduktion des administrativen Aufwands Smart Data und Data Mining Operatives Reporting Transparenz & Steuerung <p>Digitalisierung der administrativen operativen Tätigkeiten, Erhöhung der Transparenz</p>
Interne Kommunikation und Stakeholder Management			

Die Verkaufs- profis

VON BERND AFFENZELLER

Vielen Unternehmen, die ihre Produkte im Handel platzieren wollen, fehlt sowohl das Know-how, wie Handel funktioniert, als auch das entsprechende Netzwerk. Hier kommen Bernhard Viehbäck und Peter Klika ins Spiel. Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklären die Geschäftsführer von CLS Contact Listing Selling, wie sie produzierende Unternehmen beim Weg in den Handel unterstützen, welche steuernden Maßnahmen sie auf der Verkaufsfläche setzen und welche Fehler Unternehmen im Handel am häufigsten begehen.

Report: Auf Ihrer Homepage heißt es »Wir machen Ihr Produkt im Handel erfolgreich«. Was genau tun Sie?

Bernhard Viehbäck: Wir unterstützen produzierende Unternehmen, die selbst über wenig Wissen verfügen, wie Handel funktioniert. Und Handel ist ein sehr komplexes Thema. Da kann man sehr viel falsch machen. Man muss etwa im Handel immer danach trachten, dass der Handelskunde auch etwas verdienen kann. Ich kann dem Handel ein Produkt nicht zum selben Preis verkaufen wie dem Baumeister. Denn das Handelsunternehmen will ja auch Geld mit diesen Kunden verdienen. Das Gewerbe soll ja im Handel einkaufen. Da gilt es, Rahmenbedingungen zu schaffen, mit denen alle gut leben können.

Report: Wie sieht Ihre Dienstleistung im Detail aus?

Peter Klika: Unsere Dienstleistung ist sehr umfangreich. Wir starten mit einer Bestandsaufnahme und der Analyse, wie und mit welchem Produkt das Unternehmen in das Geschäftsfeld Handel einsteigen kann bzw. seine Performance im Handel verbessern kann. Wir starten in einer beratenden Funktion und entwickeln dann eine gemeinsame Vertriebsstrategie, um die Ergebnisse der Beratung in die Tat umzusetzen.

Dank unserer guten, teilweise jahrzehntelangen Kontakte in den Handel können wir auch sehr schnell Feedback einholen, ob ein Produkt oder eine Strategie funktionieren wird. Wir verfügen also über valide Potenzialdaten, bevor wir in die Umsetzung gehen. Dann wird der exakte Fahrplan festgelegt: Mit welchen Produkten geht man in welche Länder? Welche Zielgruppen spricht man an? An

wie vielen und welchen Standorten will man präsent sein? In welcher Abteilung soll das Produkt in welcher Weise präsentiert werden?

Report: Das heißt, Sie versuchen auch beim Handelspartner zu deponieren, wie er ein Produkt aus Ihrer Sicht am besten platzieren und vermarkten kann oder soll?

Klika: Genau. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit den Handelsunternehmen gibt es hier auch ein Vertrauensverhältnis. Das erleichtert die Arbeit für unsere Kunden enorm. Wir versuchen auch nicht, Produkte zu platzieren, die im Handel kaum Aussicht auf Erfolg haben. Das sagen wir den Kunden auch im Zuge der Analysephase. Das wiederum wissen die Handelspartner zu schätzen.

Viehbäck: Es gibt auch viele Unternehmen, die bereits im Handel sind, sich dort aber nicht weiterentwickeln, weil sie nicht die richtigen Kontakte haben. Was wir anbieten, ist auch ein Netzwerk. Wir arbeiten aktuell etwa mit einem Unternehmen zusammen, das in der DACH-Region im Handel schon sehr stark ist, aber weder über das Know-how noch das Netzwerk verfügt, um seine Produkte nach Westeuropa zu bringen. Wir haben in diesen Ländern freie Mitarbeiter, die über die Marktexpertise und ein entsprechendes Netzwerk verfügen. Man braucht jemanden vor Ort, der die Kultur und die Branche kennt. Das stellen wir unseren Kunden zur Verfügung.

Report: Was sind Ihre Hauptzielgruppen?

Klika: Das ist sehr breit gefächert. Wir arbeiten aktuell für Österreich-Töchter von großen internationalen Konzernen,



aber auch für kleine Unternehmen, die sich erst am Markt etablieren müssen.

Report: Kann es wirklich sein, dass ein Milliardenkonzern nicht weiß, wie der Handel funktioniert?

Klika: Absolut. Wenn man im Handel nicht zu Hause ist, sondern im Gewerbe groß geworden ist, dann ist das keine Seltenheit.

Report: Wann ist Ihre Dienstleistung erfolgreich?

Klika: Erfolgreich sind wir dann, wenn unsere Kunden in einem gewissen Zeitrahmen das anvisierte Umsatzpotenzial erreichen. Von diesen Umsätzen erhalten wir dann Provision. Deshalb endet unsere Dienstleistung auch nicht mit der Produktplatzierung, sondern wir begleiten und beraten laufend. Je besser unsere Leistung, desto mehr verdienen wir und die Kunden. Dieser erfolgsorientierte Zugang wird sehr geschätzt.

Viehbäck: Viele produzierende Unternehmen glauben, dass, wenn sie erst einmal im Handel gelistet sind, der Erfolg von selbst kommt. Das ist natürlich ein Irrtum,



Peter Klika (links) und Bernhard Viehbäck. »Viele Unternehmen glauben, dass, wenn sie erst einmal im Handel gelistet sind, der Erfolg von selbst kommt. Das ist natürlich ein Irrtum, da beginnt die Arbeit erst richtig.«

da beginnt die Arbeit erst richtig. Denn eine Listung bekommt man relativ schnell. Aber dann muss man sich die Frage stellen, wie wird das Produkt präsentiert, wie sieht der Point of Sale aus und welche verkaufsfördernde Maßnahmen kann man setzen. Da muss man auch mit den Mitarbeitern im Handel reden und sie entsprechend schulen. Je präsenter man da ist, desto eher wird der Verkäufer das eigene Produkt anpreisen.

Report: Wie genau sieht dieses Point-of-Sale-Service aus? Gibt es da neben Schulungen auch kleine Geschenke für die Mitarbeiter?

Viehbäck: So etwas war früher durchaus üblich, ist heute aber nicht nur aufgrund der Compliance-Regelungen kein Thema mehr. Wir vertreten hier auch einen komplett anderen Ansatz. Unser Name CLS ist Programm: Contact, Listing, Selling. Das Selling umfasst eine komplette Merchandising-Mannschaft, die

wir in jedem Land anbieten können. Dieses After-Listing ist enorm wichtig, das ist auch das Herzstück unserer Dienstleistung. Denn je öfter man vor Ort ist und je besser man mit dem Verkaufspersonal vernetzt ist, desto besser ist die Produktplatzierung im Markt und desto schneller werden die Produkte verkauft. Außerdem bekommen die Kunden durch diese Vernetzung sofort Feedback, wenn es Probleme mit einem Produkt gibt.

Report: Was sind die häufigsten Fehler, die bereits im Handel gelistete Unternehmen machen?

Viehbäck: Viele machen den Fehler, dass sie sich schon bei den Erstgesprächen mit den Einkäufern preislich falsch positionieren, weil sie den ganzen Rattenschwanz an Konditionen, die dann immer noch kommen, nicht berücksichtigen.

Klika: Wir kennen alle diese Kniffe der Einkäufer und gehen entsprechend vorbereitet in diese Gespräche.

Viehbäck: Ein weiterer Fehler ist, dass Produkte in den falschen Abteilungen gelistet sind. Es kommt auch oft vor, dass Unternehmen ihr Produkt im Handel genauso verkaufen wollen wie im Gewerbe. Ein Gewerbeprodukt hat aber ganz andere Anforderungen etwa an die Produktinformation als ein Handelsprodukt. Ein Produkt im Handel muss immer auch ein stummer Verkäufer sein. Und ganz wichtig ist natürlich die bereits angesprochene Betreuung vor Ort.

Report: Welche Rolle im Sinne eines Mitbewerbers spielt der Online-Handel, insbesondere von Unternehmen wie Amazon?

Viehbäck: Das ist natürlich ein sehr ernst zu nehmender Konkurrent. An Amazon führt kein Weg vorbei. Da muss sich die ganze Branche ihre Gedanken machen, um sich nicht nur auf Gedeih und Verderben Amazon auszuliefern sondern diesen Absatzkanal professionell zu nutzen.

Klika: Dennoch prüfen wir natürlich für unsere Kunden alle möglichen Absatzmärkte, also auch den Online-Handel. Gerade im Baumarkt-Bereich ist der Online-Handel ja heute schon eine relevante Größe, da kann ich meinen Kunden nicht sagen, sie sollen auf online verzichten. Aber natürlich sind viele der Produkte unserer Kunden beratungsintensiv und da stößt der Online-Handel an seine Grenzen.

Viehbäck: Ich denke, dass in Zukunft der stationäre Handel vom Online-Handel nicht mehr zu trennen ist. Das Schlagwort ist »dropshipping«, der Kunde bestellt im Markt, hat das Einkaufserlebnis und Hands-on-Feeling und der Hersteller liefert das Produkt direkt zum Kunden. Der Baumarkt ist dann keine Lagerfläche mehr sondern ein Ausstellungsraum. Unternehmen, die schon jetzt auf dieses Konzept setzen, verzeichnen ein Umsatzwachstum von 25 bis 30 Prozent.

Report: Gibt es ein Vorzeigeunternehmen, ein Best Practice für einen besonders gelungenen Auftritt im Handel?

Klika: Ein gutes Beispiel in Baumärkten ist sicher Weber Grill. Da stimmt von der Platzierung im Markt über die Präsentation bis zur Beratung alles. Aber für so einen Auftritt oder ein Shop-in-Shop-Konzept braucht man natürlich eine starke Marke. ■

Wie das Reh ...

... vor dem Auto – so wurde beim 7. Herbstkongress der IG Lebenszyklus Bau das Verhalten der Bauwirtschaft im Angesicht der Digitalisierung beschrieben. Es gibt aber auch erfolgreiche Digitalisierungsbeispiele. Zukunft passiert bereits.

Von Karin Legat



30

Inder Schockstarre hat man alles das nicht, was man für die Zukunft braucht«, bezog sich Karl Friedl, Sprecher der IG Lebenszyklus Bau und Geschäftsführer von M.O.O.CON, auf die Reh-Situation. Man müsse alte Gewohnheiten loslassen, in Prozessen darf nicht hintereinander gearbeitet werden, Gräben zwischen Architekt und Ingenieur oder Errichter und Betreiber gilt es zu füllen. Auf dieses Miteinander verwiesen auch die anderen Redner am 7. Herbstkongress der IG Lebenszyklus Bau, so z.B. Christoph M. Achammer von ATP architekten ingenieure. »Wenn wir innerhalb des Entstehungsprozesses eines Gebäudes die Definitionsform fünf oder sechs Mal ändern, von virtuell über grafisch zu alphanumerisch und zurück, entsteht gewaltiges Verschwendungspotenzial. Gefordert ist ein Bekenntnis zum Gemeinsamen.« Achammer forderte jene auf, die dazu nicht bereit sind, BIM bleiben zu lassen. Es gäbe nur unnötig Kosten und Mühen, ohne eine bessere Qualität. Die Folge

»Die Branche muss alte Gewohnheiten loslassen.«

für Wolfgang Kradischnig, IG Lebenszyklus Bau. »Es geht an BIM kein Weg vorbei. Wir können uns von anderen Branchen etwas abschauen.« Widerstände von Mitarbeitern sind dabei laut Insite IT in Kauf zu nehmen. Bei Neuem sei das nichts Ungewöhnliches. Nach kurzer Zeit gäbe es gutes Feedback.

>> Zukunft passiert jetzt <<

Digitalisierung lebt – das war am Herbstkongress zu spüren, u.a. bei Stefanie Turber, die das lernende Licht ComfyLight präsentiert. »Diese digitale Sicherheitslösung in Form einer LED-Lampe schützt das Zuhause aktiv vor Einbrechern und bewahrt die Privatsphäre. Es erlernt das Bewegungsverhalten der Bewohner während ihrer Anwesenheit und simuliert es während ihrer Abwesenheit.« Domagoj

Dolinsek präsentierte PlanRadar als Lösung für Baudokumentation und Qualitätssicherung während des ganzen Lebenszyklus eines Gebäudes. Positives Feedback dazu gab es von Porr, wo seit fünf Jahren mit den digitalen Inventarnummern gearbeitet wird. Bestehende und neue Maschinen werden erfasst, wobei Betriebsanleitung bis zu Serviceanweisungen hinterlegt sind. »Die Effizienzsteigerung in Kommunikationswegen ist beachtlich. Wir sparen 180.000 Servicezettel pro Jahr«, so Gernot Wagner, Geschäftsführer der Porr Design & Engineering GmbH. hhpBerlin stellte mit safety next eine digitale Anwendung für den Brand- und Katastrophenschutz vor, die Datensilos aufricht und Aktionen verknüpft.

Microsoft präsentierte sich beim Herbstkongress mit einem Praxisbeispiel als Treiber der Bau-Digitalisierung. Im Campus Redmond, Washington, erkennen die Gebäude, was innerhalb bzw. außerhalb passiert und reagieren darauf. Josef Stadlinger von Siemens Building Technologies brachte als Digitalisierungsbeispiel das Digital Service Center, an das bereits über 8.000 Gebäude vom Hotel bis zum Verwaltungsgebäude geschaltet sind. Ein Baustellenlogistiksystem kam von Insite IT. »Das Material bildet einen Kernfaktor, daher stehen Lieferstatus, Termine, Baufortschritt und Schäden, erkennbar auf einen Blick, bei uns im Mittelpunkt«, so Geschäftsführer Thomas Roithmeier. Ebenfalls Thema beim Kongress waren Finanzen, denn die Qualität der finanziellen Bewertung von Projekten und Immobilien steigt durch digitale Lösungen. »Transaktionskosten reduzieren sich massiv, der Durchlauf einer Bewertung wird beschleunigt«, so Erich Thewanger von KPMG.

Selbsttest Projektkultur

■ **IM RAHMEN** des IG-Kongresses wurde auch der hohe Stellenwert der Projektkultur hervorgehoben. Dafür wurde ein Selbsttest entwickelt, mit dem Bauherren und Projektbeteiligte den Einfluss der gelebten Projektkultur auf den wirtschaftlichen Erfolg bei eigenen Projekten testen können. »Dieser Online-Selbsttest schafft die Möglichkeit, das eigene Projekt auf zentrale Erfolgskriterien zu testen«, erklärt Wolfgang Kradischnig, Geschäftsführer Delta, der das Projekt als Vorstandsmitglied der IG Lebenszyklus Bau vorantrieb.

sager des tages

■ »Es hängt nicht an Software, Hardware oder fachlicher Kompetenz. Digitalisierung am Bau betrifft alle Ebenen: Prozess, Organisation und Kultur, d.h. Zusammenarbeit, Vertrauen und Transparenz.«

Christoph M. Achammer, ATP

■ »Wir dürfen nicht auf gesetzliche Regelungen warten, Digitalisierung im Bauwesen braucht private Initiativen.«

Karl Friedl, M.O.O.C.O.N.

■ »Die Durchgängigkeit des Datentransfers ist

durch selbst geschchnittene digitale Inselfösungen nicht gesichert.«

Gerald Goger, Plattform 4.0

■ »Wir müssen Verträge und Leistungsbilder, die den neuen Technologien gerecht werden, selbst generieren.«

Stephan Heid, Heid Schiefer Rechtsanwälte

■ »Wer mit der digitalen Transformation Schritt halten will, muss umdenken und sich neuen Ideen öffnen.«

Stefan Truthahn, hhpberlin

>> Technik und Recht <<

»Wir stehen vor neuen Fragen und brauchen innovative Lösungen«, hielt Stephan Heid von Heid Schiefer Rechtsanwälte fest und nahm u.a. auf die Datenschutzgrundverordnung Bezug, die Anfang nächsten Jahres in Kraft tritt. Es gelte generell, ein neues Regelwerk aufzustellen. »Wir brauchen Regelungen für Urheber- und Nutzungsrechte, Klärung, wem z.B. die Daten gehören, wenn am Bauweg z.B. der Generalunternehmer wegfällt. Wie sieht es mit Haftungen aus?«, brachte Heid einige Punkte, die noch geklärt werden müssen. Er stellte aber auch fest, dass vom Gesetzgeber nur Rahmenbedingungen kommen. Verträge und Leistungsbilder, die den neuen Technologien gerecht werden, müssen selbst generiert werden. ■

31

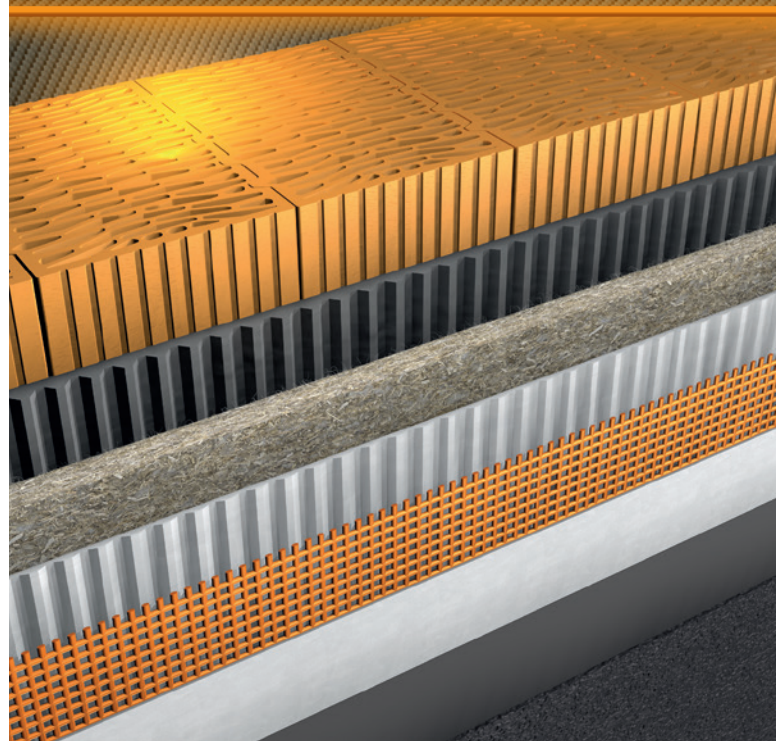


Diskutierten die Chancen und Herausforderungen der digitalen Bau- und Immobilienwirtschaft: Christoph Achammer (ATP architekten ingenieure), Wolfgang Kradschnig (DELTA), Erich Thewanger (KPMG), Karl Friedl (M.O.O.C.O.N.), Stephan Heid (Heid Schiefer Rechtsanwälte) und Daniel Cronin, Start-Up-Experte (v.i.n.r.).



HANF MASSIV

Die intelligente Lösung für porosierte Ziegel



Hanf-Putzträgersystem für porosierte Ziegel.

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

www.capatect.at

Von führenden
Ziegelherstellern
empfohlen!

ENERGIE
GENIE

Ausgezeichnet mit dem
„Energie Genie 2015“

»Bausparen ist immer zeitgemäß«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report räumt der Vorstandsvorsitzende der sBausparkasse, Thomas Köck, mit dem Vorurteil auf, dass Bausparen eine veraltete Veranlagungs- und Finanzierungsform ist. Außerdem erklärt er, was er anders als Vorgänger Josef Schmidinger machen möchte, was er beibehalten wird und was er sich von der neuen Bundesregierung wünscht.

Von Bernd Affenzeller

Report: 2016 gab es bei den Neuverträgen ein Plus von 1,2 %, bei den Bauspareinlagen aber ein Minus von 2,4 %. Die Finanzierungsleistung liegt mit 837 Mio. Euro um 11,9 % unter dem Jahr davor. Wie zufrieden sind Sie mit diesen Zahlen? Wohin geht die Reise?

Thomas Köck: 2016 war ein besonderes Jahr, weil die Themen Bauen und Immobilien in der Erste Bank neu strukturiert worden sind. So wurde etwa der großvolumige Wohnbau in einer eigenen Einheit gebündelt. Deshalb glaube ich, dass der Trend 2017 aussagekräftiger ist. Da zeigt sich eine klare Aufwärtstendenz von 9 Prozent bei den Finanzierungen. Bei den Einlagen konzentrieren wir uns jetzt, da die Refinanzierung des großvolumigen Wohnbaus wegfällt, rein auf die prämienbegünstigten Bauspareinlagen und auch da verzeichnen wir ein schönes Wachstum.

Report: Ist Bausparen in Zeiten von Niedrigstzinsen noch eine zeitgemäße Anlage- und Finanzierungsform?

Köck: Auf jeden Fall, und zwar in vielerlei Hinsicht. Menschen sind verschieden und haben unterschiedliche Bedürfnisse. Und die verschiedenen Veranlagungsformen haben in einer Volkswirtschaft unterschiedliche Aufgaben. Die Zinspolitik der EZB hat natürlich zum Ziel, den privaten Konsum anzukurbeln. Dennoch wollen Leute auch Geld anlegen. Und da hat das Bausparen für die breite Masse der Bevölkerung den großen Vorteil, sich mit kleinen Beträgen eine gewisse Summe aufbauen zu können. Das ist immer zeitgemäß. Auch für größere Investitionen braucht es eine Starthilfe. Und auch dafür ist Bausparen bestens geeignet.

Report: Sie haben am 1. Juni die Nachfolge von Josef Schmidinger angetreten.



Thomas Köck will mit einer Fokussierung auf Service das »Einkaufserlebnis« seiner Kunden verbessern.

Was werden/wollen Sie anders machen und was wollen Sie beibehalten?

Köck: In der Vergangenheit wurde sehr vieles richtig gemacht. Wir stehen für Ver-

lässlichkeit, Sicherheit und haben eine sehr starke Marke. Darauf wollen wir aufbauen. Die Bedürfnisse, ein Vermögen anzu-

sparen oder sich den Traum vom eigenen Wohnraum zu erfüllen, sind unverändert. Verändert hat sich aber, wie die Menschen diese Bedürfnisse erfüllen und welche Erwartungen sie an ein Unternehmen haben. Das »Einkaufserlebnis« ist ein anderes geworden. Da wollen wir Änderungen vornehmen. Der Kunde erwartet sich schnellere Antworten, transparentere Prozesse und einen einfacheren Zugang zu Informationen. Schlussendlich geht es darum, den Servicegedanken noch weiter in den Fokus zu rücken.

Report: Können Sie dafür Beispiele nennen?

Köck: Da gilt es, mehrere Aspekte zu unterscheiden. Da geht es um Grundstückspreise, um Errichtungskosten und natürlich um die Finanzierung.

In Zeiten niedriger Zinsen sehen wir, dass die monatliche Zinsbelastung zwar zurückgeht, aber die Tilgungsbelastung steigt. Es wird mehr Geld aufgenommen. Die Nachfrage steigt und damit auch die Preise. Da sind wir als Bausparkassen durch das Bausparkassengesetz und damit verbundene Regulierungen ein sehr stabilisierendes Element.

Bei den Baukosten geht es um die Produkterwartungen der Kunden und die Vorschriften, die sich aus den Bau-

Report: Wenn Sie einen Wunsch an die zukünftige Regierung frei hätten – wie würde der aussehen?

Köck: Als Bausparkasse würde ich mir wünschen, dass die maximale Betragsgrenze von 180.000 Euro, die wir an Bauspardarlehen an Kunden vergeben dürfen, angehoben wird. Denn damit sind wir angesichts der Preisentwicklung am Immobilienmarkt schon beschränkt. Eine Summe von zumindest 270.000 Euro wäre den aktuellen Entwicklungen sicher angemessen. Zudem glaube ich, dass Maßnahmen wie der Sanierungsscheck unbedingt fortgeführt werden sollten. Das ist nicht nur konjunkturbelebend, das ist auch ein

»Der Kunde erwartet sich heute schnellere Antworten, transparentere Prozesse und einen einfacheren Zugang zu Informationen.«

Köck: Nehmen Sie unser »Komme-Was-Wolle-Darlehen«. Damit geben wir den Kunden Sicherheit, indem wir bei unvorhergesehenen Ereignissen auch mal die Tilgung aussetzen. Jetzt geht es darum, das auch entsprechend zu kommunizieren. Da haben wir sicher noch Optimierungspotenzial, denn der Slogan »Komme-Was-Wolle« ist zu viel und zu unklar. Da kommunizieren wir noch zu sehr auf Produktebene und nicht so, wie der Kunde denkt.

Report: Wie sieht der typische Bausparkkunde aus?

Köck: Den gibt es nicht. Es gibt über fünf Millionen Bausparkkunden im Land, da kann man nicht mehr vom typischen Kunden sprechen. Wir sind auch bei Beserverdienern überproportional vertreten. Wir haben auch sehr konservative Kunden, für die Bausparen ein Traditionsprodukt ist, aber auch sehr moderne Kunden, für die das Bausparen dennoch eine Art letzter Anker ist neben anderen, vielleicht risikoreicheren Veranlagungsformen. Wir sind in allen Bevölkerungsschichten gut vertreten.

Report: Ein zentrales Thema unserer Zeit ist leistbares Wohnen. Welchen Beitrag können Bausparkassen leisten?

ordnungen ergeben. Das ist beides in letzter Zeit gestiegen. Da muss man sich gerade im mehrgeschoßigen Wohnbau natürlich die Frage stellen, ob die Auflagen in dieser Form wirklich auch immer Sinn machen.

Für uns als Bausparkasse ist leistbares Wohnen natürlich ein Kernthema. Dabei geht es aber nicht nur darum, dass ein Kredit heute möglichst billig ist, sondern dass die Belastung über den gesamten Lebenszyklus hinweg leistbar ist. Deshalb stehen bei uns auch Produkte mit Zinsabsicherungen oder Fixzinsvereinbarungen im Vordergrund.

Report: Wenn man vom leistbaren Wohnen spricht, sind wir auch beim Thema Mietzinsobergrenze. Ein probates Mittel aus Ihrer Sicht?

Köck: Berlin ist da ein gutes Beispiel, wo nach Einführung einer Mietzinsobergrenze der Wohnungsneubau deutlich gelitten hat, aus dem einfachen Grund, weil sich eine Vermietung nicht rechnete. Wenn der Staat verhindern will, selbst, mit Steuergeld, Wohnungen errichten zu müssen, dann muss das Angebot am Markt erhöht werden. Und das gelingt sicher nicht mit einer Mietzinsobergrenze. Wer baut, geht ein Risiko ein. Und Risiko muss sich lohnen.

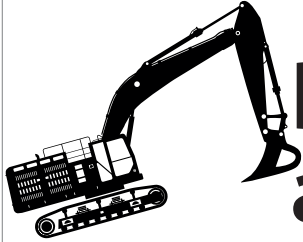
wichtiges Instrument im Kampf gegen den Klimawandel.

Report: Gerade bei solchen Fördermaßnahmen gibt es auch sehr laute Stimmen, die kritisieren, dass damit lediglich Mitnahmeeffekte generiert werden. Was antworten Sie den Sceptikern?

Köck: Der Sanierungsscheck ist ein gute Sache. Unabhängig von eventuellen Mitnahmeeffekten ist damit auf jeden Fall gelungen, ein Bewusstsein für die Wohnraumsanierung zu schaffen. Ich denke schon, dass viele durch die Förderungen animiert wurden, Sanierungsmaßnahmen zu setzen. Damit erzielt man nicht nur langfristig Einsparungen bei den Energiekosten, sondern man steigert etwa durch neue Fenster auch die Lebensqualität.

Report: Wenn Sie im Juni 2018 eine Bilanz ziehen: Was muss passiert sein, dass Sie von einem erfolgreichen ersten Jahr sprechen?

Köck: Man nimmt sich natürlich viel vor. Ein großer Erfolg wäre, wenn unsere Kunden mit unserer Dienstleistung rundum zufrieden sind und von unserem Service positiv überrascht werden. Und wenn unsere Kunden zufrieden sind, dann bin ich auch guter Dinge, dass wir unseren Wachstumstrend bei den Finanzierungen fortsetzen können. ■



Die Kompakten am Vormarsch

Für den Baumaschinenhandel war 2017 ein gutes Jahr. Es wurden nicht nur Ersatzinvestitionen getätigt, auch viele neue Maschinen sind in den Markt gekommen. Weiter stark nachgefragt sind Kompaktmaschinen. Die Gründe dafür und welche Trends und Entwicklungen das Kompaktsegment prägen.

Von Bernd Affenzeller

Die endgültigen Zahlen liegen zwar noch nicht vor, aber eines lässt sich schon jetzt sagen: Der zarte Konjunkturaufschwung im Jahr 2017 hat sich auch positiv auf den Baumaschinenhandel ausgewirkt. Sowohl bei Verkauf als auch Miete (siehe Kasten) scheinen die Jahre, in denen eine Seitwärtsbewegung des Marktes schon als Erfolg gewertet wurde, endgültig der Vergangenheit anzugehören. »2017 läuft sehr gut«, bestätigt auch Gerhard Egger, Obmann des Verbands Österreichischer Baumaschinenhändler Mawev. In den letzten Jahren hat sich in vielen Unternehmen ein enormer Investitionsrückstau angesammelt, der wird jetzt nach und nach abgebaut. Erfreulich für die Branche ist, dass aber nicht nur Ersatzinvestitionen getätigt werden. »Es kommen auch neue Maschinen in den Markt«, weiß Egger.

Dabei setzt sich ein Trend weiter fort: Die Nachfrage nach Kompaktmaschinen steigt. Noch vor wenigen Jahren ein reines Nischenprodukt, sind heute schon rund 60 Prozent aller Baumaschinen kleiner als acht Tonnen Einsatzgewicht. Neben Raupen- und Mobilbaggern ist dieser Trend immer öfter auch bei Radladern erkennbar. »Auf vielen Baustellen werden heute kleine Radlader als Hilfsgeräte eingesetzt, nicht als Ersatzmaschinen, sondern zusätzlich«, weiß Egger. Während früher Vielzweckmaschinen stark nachgefragt wurden, gilt heute eine starke Spezialisierung der Maschinen als Qualitätssiegel für eine gut ausgestattete Baustelle.

Für Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Zeppelin Österreich, liegen die Gründe für den Kompakttrend auch in einem grundlegenden Wandel der Baubranche. »Der Bau war historisch betrachtet immer sehr stark



Zeppelins Antwort auf den Kompakttrend waren Kooperationen mit Schäffler und Thwaites.

von Neubauten geprägt. Dieser Bereich wird immer mehr durch Sanierungsmaßnahmen, Erweiterungen und Instandhaltungen ersetzt.« Dafür seien kompaktere Maschinen nötig. Bei Zeppelin hat man auf diese Entwicklung mit Kooperationen mit den Kompaktmaschinenherstellern Thwaites und Schäffler reagiert.

»Wir haben uns bewusst für die neuen Marken im Kleingerätebereich entschieden, um diesem Markttrend Rechnung zu tragen«, erklärt Mozelt. Die Strategie sei aufgegangen und werde von den Kunden angenommen. »Das Geschäft läuft gut«, sagt Mozelt und ist optimistisch, mit neuen Produkten und einer erweiterten Servicepalette weiter Marktanteile hinzuzugewinnen.

>> Kein Vorbeikommen <<

Absoluter Platzhirsch bei den Kompaktmaschinen ist Huppenkothen. Seit mehr als 30 Jahren ist das Vorarlberger Unternehmen ausschließlich im Kompaktmaschinenbereich tätig und mit seinen Takeuchi Kompakt- und Minibaggen unangefochtener Marktführer in Österreich. Der allgemeine Trend zu Kompaktmaschinen schlägt sich natürlich auch in den Zahlen von Huppenkothen nieder. Zwar endet das Geschäftsjahr erst am 31. März, dennoch weiß Geschäftsführer Wolfgang Rigo schon jetzt, dass er sich »auf einen erfolgreichen Abschluss freuen darf«. Dass sich an der Marktführerschaft von Huppenkothen mittel- und langfristig nichts ändern wird, gestehen sogar Mitbewerber wie Stefan Kuhn, Geschäftsführer Kuhn Baumaschinen, ein. »Man kann am Marktführer ein wenig kratzen, aber große Verschiebungen wird es nicht geben«, so Kuhn. Dennoch hat auch Kuhn seit vielen Jahren Kompaktmaschinen von Part-

ERA Marktreport: Wachstum bei Miete

■ **LAUT MARKT-REPORT DER** European Rental Association (ERA) verzeichnet der Mietmarkt für Baumaschinen und -geräte in den 28 EU-Mitgliedsstaaten im Jahr 2016 ein Wachstum von 3,1 Prozent. Für 2017 wird mit einem weiteren Anstieg von 2,5 Prozent gerechnet, für 2018 mit 2,8 Prozent. In Österreich liegt das Marktwachstum mit 3,2 Prozent leicht über dem EU-Schnitt. Das stärkste Wachstum verzeichnen Spanien mit 5,4 Prozent, gefolgt von Frankreich mit 5 Prozent und den Niederlanden mit 4,3 Prozent. Das geringste Wachstum verzeichnet nicht zuletzt aufgrund der Unsicherheiten durch den Brexit Großbritannien mit 1,1 Prozent.

Weiters zeigt der Report, dass die Investitionen in die Mietparks steigen und sich die Vermieter auf dem Weg zum Komplettanbieter befinden. Das wird laut

Michel Petitjean, Generalsekretär der ERA, auch von den Kunden honoriert. »Die Unternehmen erkennen immer mehr die Vorteile, die das Mieten von Geräten mit sich bringt. Das reicht von einer effizienteren Nutzung des Kapitals über die große Auswahl an Maschinen und fachkundige Wartung und Pflege bis zur Einhaltung von Rechtsvorschriften.«

Auch Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Zeppelin Österreich, bestätigt den Trend zur Miete. Die Beweggründe ortet er in der unsicheren Auftragslage und der Spitzenauslastung. Auch weil der Mietaufwand ein ertragsmindernder Faktor ist, würden sich Kunden immer mehr zur Miete entscheiden. »Wir erweitern deshalb ständig unser Angebot im Mietpark, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.«

Egal, ob zu heiß, zu kalt, zu laut, zu leise, zu leer, zu voll... wir regeln das für Sie und sorgen dafür, dass alles rund läuft! Als Ihr Facility Manager kümmern wir uns um alle Leistungen im technischen und infrastrukturellen Bereich sowie andere Störungen und Probleme.

www.apleona.com



Zu kalt?

Wir regeln

das!

Realising Potential.



Huppenkothen hat mit dem TB216E und TB1140E schon jetzt zwei Elektrobagger im Angebot.

ner Komatsu im Angebot. Der japanische Hersteller versucht, die Vorteile der Großen mit den Abmessungen der Kleinen zu verbinden. »Komatsu transferiert den Fahrkomfort der Großmaschinen in den Kompaktbereich. Das betrifft sowohl die Ausstattung als auch die Einstellungen, die der Fahrer am Fahrzeug vornehmen kann«, erklärt Kuhn. Für Kuhn ein zentrales Thema ist auch die Elektromobilität. Zwar glaubt er nicht, dass elektrisch betriebene Maschinen in absehbarer Zeit der ganz große Massenmarkt werden, in Richtung von 20 Prozent des Gesamtmarktes könne es aber gehen. An entsprechenden Maschinen im

Kompaktsegment wird bei Komatsu aktuell gearbeitet. Einen Schritt weiter ist man da bei Huppenkothen. Gemeinsam mit Tochter SunCar HK hat man Takeuchi Bagger der Typen TB216 und TB1140 mit Elektroantrieb versehen. Unter den Namen TB216E und TB1140E hat Huppenkothen heute 25 1,6-Tonnen-Bagger und drei 14-Tonnen-Bagger am Markt. Die Elektrobagger würden zwar in den Huppenkothen Mietparks gut angenommen, der ganz große Boom sei aber noch nicht zu verzeichnen. »Aber das wird sich ändern, sobald diverse Umweltbestimmungen seitens der Behörden eintreffen«, ist Rigo überzeugt. ■

35

LIEBHERR

Aufzug für Kranfahrer

■ IM RAHMEN des Liebherr-Krantages auf dem Kahlenberg gab es zahlreiche Fachvorträge zum Thema Sicherheit, neue Trends und Technologien. Dabei wurde unter anderem auch der neu entwickelte Kranfahrer-Aufzug LiUP vorgestellt.



Der Kranfahrer-Aufzug LiUP ist perfekt auf die Liebherr-Turmsysteme abgestimmt.

Der LiUP ist für den Transport von zwei Personen bzw. 200 kg Nutzlast ausgelegt. Die Fahrschienen für den Kranfahrer-Aufzug sind auf die Längen von Liebherr-Turmstücken abgestimmt und werden einmalig installiert. Bereits vorhandene Turmstücke können mit Fahrschienen nachgerüstet werden.

Bei der innen liegenden Anbringung müssen die Fahrschienen für die Montage bzw. die Demontage des Turmdrehkrans nicht entfernt werden. Sie verbleiben mit dem Aufzug für Einsatz und Transport im Turmstück.

Im Notfall kann der LiUP autark, also unabhängig von der Stromversorgung des Turmdrehkrans, betrieben werden.

Die Stromversorgung erfolgt über einen Lithium-Ionen-Akku mit Energierückgewinnung. Bei der Abfahrt des Aufzuges lassen sich durch die innovative Antriebstechnologie bis zu 40 % Energie zurückgewinnen.



Einfach, schnell und sicher. Die digitale Transportdatenplattform DiGiDO der ARA Servicegruppe ist die treibende Kraft bei der Digitalisierung im Transportbereich; für alle Branchen und alle Waren- und Güterströme, national wie international.

Lieferscheine sind die Basis jeglichen Wirtschaftens. Unternehmen produzieren Millionen davon. Österreich lebt in diesem Bereich allerdings noch in der »digitalen Steinzeit«. Die ARA Servicegruppe ändert das seit Juli mit einer digitalen Plattform zum schnellen, effizienten und geschützten Austausch von Transportdaten, die in der gesamten Transportwirtschaft einsetzbar ist.

DiGiDO ist ein intelligenter »elektronischer Briefträger«, der Daten von einem an einem Transport beteiligten Akteur digital erhält und diese in Echtzeit an den Transporteur und den Empfänger der Waren digital weiterleitet. Die vom Übergeber, Transporteur oder Übernehmer eingegebenen Lieferscheindaten werden dabei an alle am Transportprozess Beteiligten automatisch übermittelt. Damit haben etwa Baufirmen ihre Lieferscheindaten bereits in ihrem ERP-System, während der Lkw noch unterwegs ist.

Das Ende der digitalen Steinzeit

»Hunderte Millionen Stück Papier wechseln zwischen Verkäufers, Lieferanten und Kunden hin und her. Da leben

wir noch in der digitalen Steinzeit. Jeder produziert den Lieferschein zwar elektronisch, druckt ihn aber aus, schickt ihn per Fax oder Chauffeur, lässt ihn unterschreiben – und dann geht es zurück. Diese Zettelwirtschaft ist teuer und eine große Fehlerquelle«, so DiGiDO-Geschäftsführer und ARA-Vorstand Werner Knausz.

Mit DiGiDO soll daher von der analogen in die digitale Transportwelt geführt werden. Die Transportdatenplattform bringt jedenfalls signifikante Produktivitätssteigerungen durch den Wegfall von Mehrfacherfassungen und Korrekturen von ein und denselben Transportdaten sowie eine große Zeit- und Kostenersparnis. Den Nutzern steht damit auch eine zuverlässige Datenbasis für Materialwirtschaft, Rechnungskontrolle und Finanzwesen zur Verfügung.

DiGiDO ist über eine standardisierte XML-Schnittstelle mit praktisch allen handelsüblichen ERP-Systemen kompatibel und dabei keine Konkurrenz zu ERP-Systemen oder Behördenplattformen. Im Gegenteil: Die neutrale Austauschplattform für Transportdaten ist der unabhängige



DiGiDO digitalisiert die Transportwelt

Dienstleister für alle Großunternehmen und KMU sowie Behörden und Gemeinden und liefert damit einen wertvollen Beitrag für nachhaltige Entwicklungen bei Transport und Logistik. DiGiDO trägt zur innovativen, zeit- und kostensparenden Prozessoptimierung bei.

In der Startphase liegt der Fokus neben Behörden und Kommunen vor allem in der Abfall-, Transport- und Bauwirtschaft. Im Lauf des Herbstes soll auch für kleinere Nutzer eine einfache Anwendungslösung angeboten werden. Damit werden KMU, aber auch Recyclinghöfe der Gemeinden, Standorte und Baustellen von Bauunternehmen und die LKW-Chauffeure durch Webanwendungen via Laptop, Tablet oder Smartphone in die digitale Transportwelt integriert. Sie können dann auch ohne ERP-System wie die »Großen« Lieferscheine erstellen, versenden und empfangen. Für KMU ist das die Eintrittskarte in die digitale Welt und ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Hohe Datensicherheit und Vertraulichkeit

Vertraulichkeit und Datensicherheit sind das Um und Auf. Daher muss der Anbieter einer Austauschplattform für vertrauliche Lieferdaten neutral sein. Die ARA Servicegruppe kann diese Rolle perfekt erfüllen. DiGiDO wurde zudem schon von Grund auf sicher konzipiert, weil keine Transportdaten dauerhaft gespeichert werden. Das heißt, DiGiDO übernimmt die verschlüsselt übertragenen Daten und sendet diese ebenso verschlüsselt an die Empfänger gepusht oder gepullt weiter. Nach der Versendung ist der »Briefkasten« wieder leer.

Selbstverständlich wird die Software von DiGiDO auch nach Ö-Norm A7700 zertifiziert.

»Vor knapp 25 Jahren hat die ARA Standards für Sammlung und Verwertung von Verpackungen, Recycling und Ressourcenmanagement gesetzt und ein einzigartiges System in Österreich geschaffen, intelligente Software-Tools entwickelt und damit ihre Partner national und international vernetzt. Basierend auf diesem Know-how sind wir nun mit DiGiDO die treibende Kraft bei der Digitalisierung im Transportbereich und sind gerade dabei, einen neuen, branchen- und stoffstromübergreifenden Industriestandard zu setzen«, so Werner Knausz.

DiGiDO erweitert den Industriestandard laufend um branchen- und transportspezifische Anforderungen und verbessert praxisnah die Funktionalitäten. Das bedeutet, dass für Kunden künftig viele weitere Zusatzprodukte wie z.B. E-Tresor für Datensicherung, elektronische Rechnungslegung, vollelektronischer Begleitschein für gefährliche Abfälle, EDM-Meldungen, aber auch innovative Verbesserungen auf Basis neuer gesetzlicher Möglichkeiten verfügbar sein werden.

Ab Jänner 2018 will die ARA Servicegruppe mit ihren Partnern in der Entsorgungswirtschaft und den Kommunen die Daten nur noch elektronisch via DiGiDO austauschen.

Detaillierte Infos sowie Registrierung auf www.digido.at

Die große Report-Umfrage zum Jahreswechsel

»Welche Maßnahme(n) muss eine neue Bundesregierung aus Ihrer Sicht setzen, um den zarten konjunkturellen Aufschwung weiter zu befördern?«
Der Bau & Immobilien Report hat führende Branchenvertreter nach ihren Wünschen und Forderungen gefragt.



38

Manfred Asamer,

Obmann Fachverband Steine-Keramik

■ »Die aktuelle Baukonjunktur täuscht über tatsächliche Probleme hinweg. Die Baubewilligungszahlen müssen in Relation zur Bevölkerungszunahme der letzten Jahre gesehen werden und decken lediglich die hohe Nachfrage. Dass dabei die Wohnbauförderung eine immer unbedeutendere Rolle einnimmt, sollte bedenklich stimmen. Denn leistbarer Wohnbau bleibt ohne Wohnbauförderung schlichtweg auf der Strecke. Darüber hinaus gilt es gerade für den leistbaren Wohnbau den Zugang zu heimischen regional verfügbaren Baurohstoffen abzusichern. Weite Transportwege verteuern das Bauen! Daher sind die Sicherung heimischer Rohstofflagerstätten sowie leistbares Wohnen von höchster Priorität.«



Georg Bursik,

Geschäftsführer Wopfinger Baustoffindustrie

■ »Eine Senkung der Steuer- und Abgabenquote auf unter 40 Prozent ist hoch an der Zeit. Denn die Arbeitskosten sind in Österreich extrem hoch und liegen sogar um rd. 37 % über dem deutschen Niveau! Eine Senkung der Lohnnebenkosten ist daher wirtschaftspolitisch von großer Bedeutung. Sie macht die Unternehmen wettbewerbsfähiger, wodurch tausende neue Arbeitsplätze geschaffen werden könnten. Eine Senkung der Steuer- und Abgabenquote bedeutet aber auch mehr Netto vom Brutto für die Arbeitnehmer selbst. Das belebt den Konsum und stabilisiert die Konjunktur.«



Fotos: thinkstock, beigestellt



Brigitte Fiedler, Geschäftsführerin WISAG

■ »Die handelnden Personen wissen sicher über die Probleme der Unternehmen in Österreich Bescheid. Fachkräftemangel, Lohnnebenkosten und Bürokratie etwa sind Themen, die uns schon seit mehreren Jahren begleiten. Hier würden sich die Unternehmer in Österreich

eine Entlastung wünschen. Die Unternehmen haben zum Teil bereits eigene Strategien entwickelt. Um den Fachkräftemangel abzufedern, setzt die WISAG zum Beispiel darauf, den eigenen Mitarbeitern Aus- und Weiterbildungen anzubieten.«

Christian Greicha, Geschäftsführer Fischer

■ »Aus unternehmerischer Sicht halte ich die Schaffung eines investitionsfördernden Umfeldes durch Entbürokratisierung und Senkung der Lohnnebenkosten für zentrale Maßnahmen. Keineswegs dürfen die Verkehrsinfrastruktur, die Bildung und die Energiewende vernachlässigt werden, hier bedarf es gezielter Investitionen und Förderungen. Damit die Wertschöpfung der Investitionen auch in Österreich bleibt, muss die EU-Entsenderichtlinie verschärft und Kettenentsendungen vermieden werden. Persönlich wünsche ich mir eine faktenorientierte Politik ohne Hetze und Polemik, denn nur mit positiver Grundstimmung kann der Konsum als Motor der Wirtschaft angekurbelt werden.«



Alfred Hagenauer, Geschäftsführer A-NULL Bausoftware GmbH

■ »Die Dummheit anstatt der scheinbaren Sünde bekämpfen. Manchmal beschleicht einen das Gefühl, dass die eine Reihenhälfte die Leistungen der anderen wie eine Sünde, die Stadt das Land und umgekehrt bekämpfen. Dabei liegen überall gute Leistungen vor und die dogmatischen Dummheiten zerstören vieles. Mein Wunsch wäre etwas mehr Weitblick, etwas mehr Gehör für echte Fachleute anstatt Marketingabteilungen, Bereitschaft zur Verantwortung, Mut zu Entscheidungen und vor allem der Mut, Irrtümer zu korrigieren. Das gilt aber nicht nur für die Politik.«



Ewald Müller, Geschäftsführer Alukönigstahl

■ »Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Gesamtbilanz im Bereich von Wohnen und Immobilien generell: Heute steht die Miete im Vordergrund und die Betriebs- oder Betriebskosten werden nicht nachhaltig betrachtet. Der Einsatz von nachhaltiger Qualität in Immobilien zieht zwar geringfügig höhere Investitionskosten, jedoch nachhaltig günstigere Betriebskosten nach sich. Für den Nutzer auch rechenbar. Jedoch stehen Höchstsätze der Wohnbauförderung, Mietrechtsgesetz und Ähnliches dazu im Widerspruch. Dies zu ändern wäre mein Wunsch und äußerst sinnvoll.«



Roland Heibel, Steinbacher Geschäftsführung

■ »Der Aufschwung darf nicht von den bürokratischen Mühlen zermalmt werden. Österreichs Organisationsstrukturen müssten generell entstaubt und effizienter gestaltet werden. Zudem braucht es Anreize für mittelständische Unternehmen, um das sogenannte Rückgrat der Wirtschaft zu stärken: flexible Arbeitszeiten, Investitionsförderung, Senkung der Lohnnebenkosten ... Auch unser Bildungsangebot bedarf neuer, innovativer Ansätze und Österreichs Gesundheitssystem hat ohnehin erheblichen Reformbedarf.«



Peter Giffinger, Managing Director Saint Gobain Rigips/ Isover/ Weber-Terranova Austria

■ »Wir müssen in die energetische Sanierung von Gebäuden investieren. Daraus ergeben sich positive Auswirkungen auf den Klimaschutz und auf den Beschäftigungsstand. Damit sich dieser erhöhte Beschäftigungsstand auch in Österreich niederschlägt, sind weiters gezielte Maßnahmen gegen Lohn- und Sozialdumping erforderlich. Und wir brauchen eine gute Zusammenarbeit aller Marktpartner, der Unternehmen sowie der Bausozialpartner FV Steine-Keramik, Bundesinnung Bau und Gewerkschaft Bau-Holz. Dazu müssen wir die Initiative »Bau auf A« wieder auf die Agenda setzen. Darüber hinaus wünschen wir uns Anreize und Belohnungssysteme im Bereich Kreislaufwirtschaft und Recycling.«





Peter Rungger,
Geschäftsführer Ringer

■ »Eine Arbeitszeitflexibilisierung ist dringend nötig. Nicht nur um den Anforderungen des Marktes gerecht nachkommen zu können, sondern auch im Interesse der Mitarbeiter. Bestehende gesetzliche Regelungen behindern nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Mitarbeiter in deren Flexibilität. Zweiter wesentlicher Punkt ist das Thema Bürokratie. Was wir brauchen, ist weniger Verwaltungsaufwand,

einfache Systeme statt komplexer Förderrichtlinien. Für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit ist das Thema Bildung unumgänglich. Der Mangel an Fachkräften ist in vielen Branchen und Regionen schon deutlich spürbar. Die Lehre muss wieder attraktiver werden und entsprechende Qualifikationsstandards aus dem Schulsystem sind sicherzustellen.«

Wolfgang Panholzer,
Synthesa Geschäftsführer Verkauf

■ »Die thermische Sanierung von Altbeständen muss im Sinne des Klimaabkommens weiter unterstützt werden. Der prozentuell hohe Wärmeverlust und dessen Eindämmung ist neben vernünftigen österreichweiten Fördermaßnahmen für Neubauten und deren Wärmedämmung Teil unseres nationalen Engagements zum Klimaschutz. Generell sollte vor allem der Hochbau als flächiger Arbeitgeber bei Konjunkturdrehzahl gehalten werden. Merkwürdige Arbeitseinzelverträge für ausländische Arbeiter in Ausbeutung österreichischen Arbeitsrechts sind abzuschaffen!«



Ernst Strasser,
Geschäftsführer ACO

■ »Damit die österreichische Wirtschaft ihre hohe Dynamik auch in den nächsten Jahren weiterführen kann, wird es von entscheidender Bedeutung sein, die Lohnnebenkosten zu reduzieren. Außerdem erhoffe ich mir von der neuen Bundesregierung, dass Investitionen des Unternehmens in Personal

und Infrastruktur steuerlich gefördert werden und es flexiblere Rahmenbedingungen in Richtung Arbeitszeit geben wird.«

Gerhard Schenk, Geschäftsführer Apleona

■ »Um die aktuell erfreuliche Konjunktorentwicklung aufrecht zu erhalten, braucht es aus meiner Sicht mehrere Maßnahmen. Die Steuern auf Arbeit müssen reduziert werden. Die Gegenfinanzierung sollte durch steigende Einnahmen aus der Umsatzsteuer durch ein Ankurbeln des privaten Konsums realisierbar sein. Weiters brauchen wir dringend Investitionen in Infrastrukturprojekte, um beschäftigungspolitische Akzente zu setzen. Und schließlich müssen betriebliche Investitionen steuerlich begünstigt werden und massive Anstrengungen im Bildungsbereich unternommen werden.«



Karl Wurm, Obmann des Österreichischen Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen GBV

■ »Die alte Bundesregierung hat der neuen viele Baustellen im Wohnbau hinterlassen. Wir brauchen mehr Wohnungen – und hier vor allem leistbare Mietwohnungen in den Städten und Ballungsräumen. Die Pläne liegen auf dem Tisch: Es geht um die Mobilisierung von günstigem Bauland, eine Eindämmung der Flut an Normen und bautechnischen Auflagen, eine stärkere standardmäßige und zielgruppenspezifische Differenzierung im geförderten Wohnbau, die Wohnbauinvestitionsbank soll nach einem ›allumfassenden‹ Anerkennungsprocedere endlich ihre Tätigkeit aufnehmen. Die Wohnbau-Reformen müssen aus ihrer langwährenden politischen Warteschleife rauskommen – hoffentlich ein Top-Thema für die neue Regierung.«



Peter Reischer, Leitung Vertrieb Murexin GmbH

■ »Den geringen Aufschwung verdanken wir aus meiner Sicht dem niedrigen Zinsniveau. Die neue Regierung hat ab 2018 die Chance, weitere Maßnahmen zu setzen, um diesen positiven Trend aufrecht zu erhalten. Sofern die Zinsen weiter niedrig gehalten werden und es Steuerentlastungen für Unternehmen gibt, werden diese weiterhin investieren. Für die Baubranche insbesondere sehe ich Wachstumspotenzial, wenn die Sanierungen vermehrt staatlich gefördert werden, die Wohnbaulücke geschlossen wird und es mehr geförderten Wohnbau gäbe. Aufgabe der neuen Regierung wird auch sein, die positive Konjunkturstimmung politisch aufrecht zu halten, denn politische Stabilität erachte ich als Basis für die Investitionsbereitschaft unserer Wirtschaft und Konsumenten.«



Erwin Platzer, Geschäftsführer Meva

■ »Aus meiner Sicht ist ein ganzes Maßnahmenbündel nötig. Wir brauchen eine Senkung der Lohnnebenkosten, um die Personalkosten für Unternehmen erträglicher zu machen, sowie eine Senkung der Lohnsteuer, um den privaten Konsum anzukurbeln. Zur Gegenfinanzierung ist eine grundlegende Verwaltungsreform unumgänglich. Außerdem benötigen wir eine Flexibilisierung der Arbeitszeiten und die öffentlichen Investitionen müssen besser geplant werden, um die Konjunkturkurve zu stabilisieren.«

Gerald Prinzhorn, Geschäftsführer Austrotherm

■ »Es müssen dringend notwendige Reformen umgesetzt werden, um den Staat effizienter zu machen. Stichwort Bundesstaatsreform, Krankenkassenzusammenlegung und Abschaffung der Pflichtmitgliedschaft bei den Kammern. Neun unterschiedliche Landesgesetze sind auf Dauer nicht finanzierbar. Und natürlich muss die neue Regierung die vereinbarten Klimaziele ernst nehmen und umsetzen. CO2 muss im Straßenverkehr, aber noch wichtiger beim Hausbau durch die Umsetzung der Energieeffizienzrichtlinie und bei der Sanierung durch die (Wieder-)Einführung eines praktikablen Steuermodells, bei dem Sanierung wieder einfach und kostengünstig umgesetzt werden kann, eingespart werden. Warum sollen wir Strafzahlungen nach Brüssel abliefern, anstelle Energie einzusparen? Das wäre auch kurzfristig schwachsinnig.«



Samuel Plüss, Geschäftsführer Sika Österreich

■ »Von einer neuen Regierung wünsche ich mir, dass sie den konjunkturellen Aufschwung in Österreich für Reformen nützt. Die Politik sollte neben dem Abbauen von Schulden nicht vergessen, dass Investitionen in Bereiche wie Nachhaltigkeit, Infrastruktur und Wohnbau den Grundstein für die Zukunft des Standorts Österreich bestimmen. Hier ist der Staat gefordert, Anreize zu schaffen. Um etwa den Bedarf an Wohnraum zu decken, kann ich mir vorstellen, dass das gezielte Einsetzen von Fördermitteln die Bautätigkeit ankurbeln und die gute Qualität gehalten werden kann. Wichtig für die gesamte Entwicklung sind außerdem Investitionen in ein funktionierendes und zukunftsorientiertes Bildungssystem anstelle von Kürzungen in diesem Bereich.«

qualityaustria Angebot



Ausführung von Stahl- und Aluminiumtragwerken EN 1090

Ausbildung zum zertifizierten Energieausweisesteller

Bauliche und gestalterische Barrierefreiheit

NEU Investigatives Audit Haftungsrisiko Gebäude -
Objektsicherheitsanalyse B1300/1301

Qualitätsanforderungen für Gasnetzbetreiber
RT05

Ihr qualityaustria Experte für den Bereich Bauwesen

Ing. Alfred Leitner, MSc, MBA
alfred.leitner@qualityaustria.com

www.qualityaustria.com/bauwesen





Werner Scheidl,
Geschäftsführer W. Scheidl KG

■ »Die immer tiefgreifenden Regulierungen führen zu einem erheblichen Mehraufwand vor allem für KMU. Während Gesetzgeber und Behörden meinen, dass mit zunehmender Überregulierung Verstöße gegen gesetzliche Bestimmungen eingedämmt werden können, treffen diese Maßnahmen besonders den Klein- und Mittelbetrieb schwer. Schwer trifft es besonders jene, die es mit Vorschriften genau nehmen. Alle, die sich bisher nur wenig darum gekümmert haben und dies auch künftig nicht tun, profitieren sogar davon. Weniger Regulierung, mehr Kontrolle und alternative Maßnahmen, wie ein amtliches Mystery Shopping, können dazu beitragen, in Betrieben administrative Kosten zu senken und bei den schwarzen Schafen die Wolle zu scheren.«

Manfred Wagner,
Vertriebsleiter Österreich bei der ROCKWOOL
Handelsgesellschaft m.b.H.



■ »Aus meiner Sicht sind mehrere Punkte entscheidend: Potenzielle Bauträger müssen auch zukünftig in eine positive Konjunkturentwicklung vertrauen können. Auch sollte die Zweckbindung der Wohnaufförderung, vor allem für die thermische Sanierung von Gebäuden, gewährleistet sein. Die tatsächliche Umsetzung des Bestbieterprinzips eignet sich als Mittel zur Erhöhung der Eigenpersonalquote. Gleichzeitig ist es notwendig, die Wettbewerbsverzerrung durch den Einsatz illegaler Arbeitskräfte weiterhin zu bekämpfen. Und auch die Verbesserung des baulichen Brandschutzes im Rahmen der Gesetzgebung bietet Potenzial für weiteren konjunkturellen Aufschwung.«

Hans-Werner Frömmel,
Bundesinnungsmeister
der Bundesinnung Bau

■ »Dass die Besonderheiten, unter welchen die Baubranche zu wirtschaften hat (u.a. Witterungsabhängigkeit; keine Produktion auf Lager) selbst ranghohen politischen Entscheidungsträgern nicht immer geläufig sind, hat uns das Wahlkampf-Manöver rund um die Angleichung von Arbeitern und Angestellten im September schmerzhaft vor Augen geführt – trotz einer letztendlich geschaffenen Ausnahmeregelung für den Bau. Deswegen lautet meine Bitte an die neue Bundesregierung: Wer den Wirtschaftsstandort Österreich sichern und heimische Arbeitsplätze am Bau schützen will, ist gut beraten, unserer Branche praxiserichte und zukunftsfähige Rahmenbedingungen zu ermöglichen. Außerdem sollten wir den Weg des Interessenausgleichs auf Branchenebene auch weiterhin beschreiten. Undifferenzierte gesetzliche Eingriffe nach dem Rasenmäherprinzip sind hier kontraproduktiv.«



Otto Singer,
Geschäftsführer Liebherr

■ »Wichtig wäre es, die Infrastrukturprojekte, die ohnehin schon länger in der Schublade liegen, endlich zu realisieren. Der Bedarf in Ballungszentren wie Wien mit Projekten wie dem Lobautunnel ist ja zweifellos gegeben, jetzt darf es zu keinen weiteren Verzögerungen mehr kommen, sondern man muss – immer mit Weitsicht und Bedacht auf die Natur – endlich in die Umsetzung gehen. Wichtig ist, dass die Politik endlich wieder Entscheidungen trifft, damit die Betriebe nicht länger in Luft hängen, sondern Planungssicherheit gegeben ist. Wir brauchen gesunde Betriebe, die Arbeitsplätze schaffen.«





Gold für STRABAG-Mitarbeiter

STRABAG

Sensationeller Erfolg für zwei junge STRABAG AG-Mitarbeiter bei den 44. Berufsweltmeisterschaften – den World Skills 2017 – in Abu Dhabi: Mitte Oktober konnten sich die beiden Schalungsbauer Alexander Tury und David Wagner nach einem schweißtreibenden Bewerb den Titel in der Kategorie »Betonbau« sichern. Dank harter Arbeit, Fleiß und einer perfekten Ausbildung gehören sie nun zu den besten Fachkräften der Welt.

Nach vier anstrengenden Tagen und insgesamt 22 Stunden konzentrierter Wettbewerbszeit konnten die beiden über Platz eins vor den Teilnehmern aus Deutschland und Brasilien jubeln. Die erste Reaktion der Weltmeister: »Gold hier in Abu Dhabi, wo so viele gewaltige Bauwerke stehen – das passt!«

>> Beton-Triumph in Rot-Weiß-Rot <<

Die Aufgabe bestand darin, 120 m² Wand- und Deckenschalung zu errichten. Eine Wandseite wurde betoniert, sodass der »arabische Bogen« (ein Spitzbogen mit einer zusätzlichen schrägen Verjüngung plus Dreieckleisten) und die Qualität der Ausführung (Schalung, Arbeitsgerüst, Bewehrung und Sichtbetonoberflächen) beurteilt werden konnten.

Alle zwei Jahre richtet World Skills International die Berufsweltmeisterschaften an wechselnden Austragungsorten aus. Jedes World-Skills-Mitgliedsland hat die



Zum zweiten Mal in Folge holte STRABAG in der Kategorie Betonbau die Goldmedaille.

Möglichkeit, je einen Teilnehmer bzw. ein Teilnehmer-Team pro Beruf zu entsenden. Mittlerweile treten mehr als 1.200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den 77 Mitgliedsstaaten in rund 50 Berufen an. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von World Skills dürfen im Wettbewerbsjahr nicht älter als 22 Jahre alt sein. Die Kategorie Betonbau feierte vor zwei Jahren WM-Premiere, wo das STRABAG Team aus Österreich ebenfalls Gold holte.

Die Österreicher sind somit als Titelverteidiger angetreten, ein Top-5-Platz

war das Ziel. Der Druck war groß. Für die Vorbereitung zeichnete damals wie heute Trainer/Experte Thomas Prigl von der Berufsschule Baugewerbe Wien verantwortlich. »Die Basis des Erfolges ist die triale Ausbildung (Betrieb, Berufsschule, Lehrbauhof) und das Feintuning im Training, aber Spitzensport wird im Kopf entschieden«, erzählt Prigl stolz.

>> Team Österreich holt elf Medaillen <<

40 junge Fachkräfte (sieben Frauen, 33 Männer) in Rot-Weiß-Rot gingen in Abu Dhabi in 36 Disziplinen an den Start. Bei der vergangenen WM in Sao Paulo, Brasilien, eroberte Österreich acht Medaillen. In Abu Dhabi wurde dieses Ergebnis getoppt – mit vier Gold-, drei Silber- und vier Bronzemedailles.

STRABAG gratuliert im Namen des Konzerns nicht nur den beiden Weltmeistern, sondern auch dem Ausbilderteam!



Eternit arbeitet an der optischen und technischen Integration von Photovoltaik in die Fassade (links).



Hightech-Hülle

Multifunktionalität ist der Anspruch an die Fassade von morgen. Sie darf nicht nur dämmen, sie soll auch Energie produzieren und sich einfach recyceln lassen.

VON KARIN LEGAT

Im Bereich Fassade wird viel mit neuen Konzepten experimentiert, und das hat gute Gründe. Karl Höfler, Leiter des Bereiches Nachhaltige Gebäude bei AEE INTEC: »Wenn man nachhaltige Fassaden in die Sanierung integriert, ist das oft sehr kostenintensiv. Bauherren zu überzeugen, ist schwierig.« Gefragt ist die multifunktionale Fassade, die dämmt, selbst Energie erzeugt, selbstständig lüftet und dabei optisch besticht.

>> Gute Wärmedämmung <<

Hartwig Künzel, Abteilungsleiter Hygrothermik am Fraunhofer-Institut für Bauphysik, warnt vor Bagatellisierung der Dämmung: »Zu sagen, in Zeiten der erneuerbaren Energien ist Dämmung nicht mehr wichtig, halte ich für eine gefährliche Einstellung.« Im Winter sind Sonnen- und Windkraft stark eingeschränkt. Über diese Energiemankos käme man nur mit reduziertem Energiebedarf. Und dafür braucht es gute Dämmung.

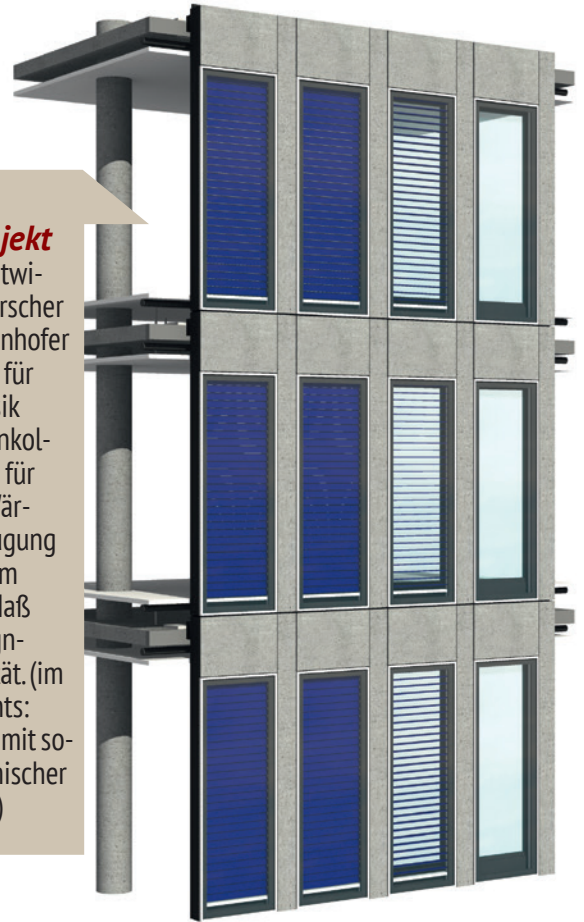
Die Dämmindustrie hat viel Positives geleistet. Wenn man von den früheren Standarddämmstoffen EPS und MW mit WLF 0,04 W/mK 20 cm benötigte, sind heute für den gleichen Dämmeffekt nur noch geringere Schichtdicken erforderlich, z.B. von MW mit optimierter Anordnung der Fasern (WLF 0,030 - 0,032) 15-16 cm, von nanoporösen Dämmstoffen wie Aero-gele oder Phenolharzschäumen ca. 10 cm und von VIP, Vacuum Insulated Panels, rund 4 cm. Künzel verweist dazu auf die

Am Dach des Prüflabors von AEE INTEC in Gleisdorf charakterisiert und bewertet eine Prüfbox multifunktionale Fassadenelemente. Die TU-Wien-Professorin Korjenic betreibt mit ihrer Forschungsgruppe einen ÖkoPrüfstand, der den Nachweis erbringen soll, dass Gebäude und damit auch die Fassade langfristig ohne Beton und Kunststoffe errichtet werden können (unten).



Im Projekt

ArKol entwickeln Forscher des Fraunhofer Instituts für Bauphysik Fassadenkollektoren für solare Wärmeerzeugung mit einem hohen Maß an Designflexibilität. (im Bild rechts: Fassade mit solarthermischer Jalousie)



Metastudie zur Fassadendämmung vom Forschungsinstitut für Wärmeschutz in München.

>> Gute Energiequelle <<

»Wenn Österreich effektiv zum Klimaschutz beitragen möchte, müssen Fassaden auch energietechnisch genutzt werden«, fordert Karl Höfler. Mit der zunehmenden Urbanisierung wachsen Gebäude weiter in die Höhe, Dachflächen schwinden anteilig, Fassadenflächen steigen. »PV-Elemente werden immer effizienter, eine elegantere und flexiblere Integration in die Architektur wäre noch wünschenswert«, meint Architektin Beate Lubitz-Prohaska, Geschäftsführerin von pulswerk, dem Beratungsunternehmen des Österreichischen

Ökologie-Instituts. Der Dach- und Fassadenspezialist Eternit entwickelt derzeit ein System der optischen und technischen Integration von Photovoltaik in die Fassade, das vor allem bei der optischen Integration neue Wege geht. Das System ist nächstes Jahr marktreif.

Bereits 2012 hat das Wiener Architekturbüro soma einen besonderen Weg eingeschlagen. »Beim Themenpavillon für die EXPO 2012 haben wir gemeinsam mit Knippers-Helbig-Ingenieuren an einem biomimetischen Prinzip einer beweglichen Lamellenfassade gearbeitet, einem deutlichen Vorteil für PV«, so Geschäftsführer Stefan Rutzinger. In Deutschland arbeitet Jan Knippers an beweglichen Architekturteilen.

Karl Höfler nennt ein bestehendes Problem bei der PV-Integration: »Für PV muss nach Möglichkeit die Südfassade genutzt werden, auf der sich aber auch viele Fenster befinden. Das gibt wenig nutzbare Fläche.« Höfler verweist zudem auf die Ö-NORMEN, die den Einsatz von PV-Modulen aus Brandschutzgründen über viergeschossige Fassaden erschweren.

Apropos Fenster: Am Fraunhofer-Institut für Organische Elektronik, Elektronenstrahl- und Plasmatechnik FEP läuft das Projekt FLEX-G, das neue Technologien zur Herstellung von transluzenten und transparenten Dach- und Fassadenelementen mit integrierten optoelektronischen Bauelementen zum Inhalt hat. Glas werde dem gewünschten Formenreichtum oft nicht gerecht und ist für große überspannte Flächen zu schwer. Daher haben sich fluorpolymere Werkstoffe als Alternative bewährt. Das Fraunhofer Institut für Silicatiforschung ISC hat für die FLEX-G Folien einen Ultrabarriereschutz entwickelt und arbeitet an innovativen ▶

Die TU Wien betreibt die größte Photovoltaik-Fassade Österreichs. Sie produziert zusammen mit einer Dachanlage mehr Energie, als im Gebäude gebraucht wird.



Die moderne Energietechnik und die hinterlüftete Holzfassade der Wohnhausanlage »St. Gallenkirch« wurden mit dem klimaaktiv-Gold Gütesiegel prämiert.

vorgehängte Holzleichtbau-Fassade integriert werden können. Glassx aus Zürich ist einen Schritt weiter und hat Fassaden entwickelt, die als latenter Wärmespeicher funktionieren und je nach Witterung Wärme aufnehmen oder abgeben.

>> Gutes Ende <<

»Die heutige Fassade besteht aus vielen miteinander verklebten Schichten, die nach dem Lebenszyklus nicht getrennt werden können«, bedauert Lubitz-Prohaska und verweist auf das »Cradle to Cradle«-Prinzip. Die Klettfassade StoSustain R von STO ersetzt den Kleber durch eine innovative Klettverbindung und erlaubt dadurch eine einfache Montage und Demontage einzelner Elemente. Für 2018 ist die Marktreife geplant. StoSustain R kann am Sto-Firmengelände in Villach besichtigt werden.

Zu Wiederverwendbarkeit und Re-Use ist das CreaSolv-Verfahren vom Fraunhofer-Institut für Verfahrenstechnik und Verpackung IVV anzuführen, das die Wiederaufbereitung von Alt-Styropor erlaubt. Eine Demonstrationsanlage wird ab Mitte 2018 in den Niederlanden für echtes Recycling im Sinne von Cradle-to-Cradle sorgen. »Mit der Fraunhofer-Technik ist ein großer Durchbruch für die gesamte Branche gelungen«, so Clemens Demacsek, Geschäftsführer der GPH. CreaSolv-Recycling-Anlagen sind in ganz Europa geplant.

Wenn Österreich effektiv zum Klimaschutz beitragen möchte, müssen Fassaden auch energietechnisch genutzt werden.

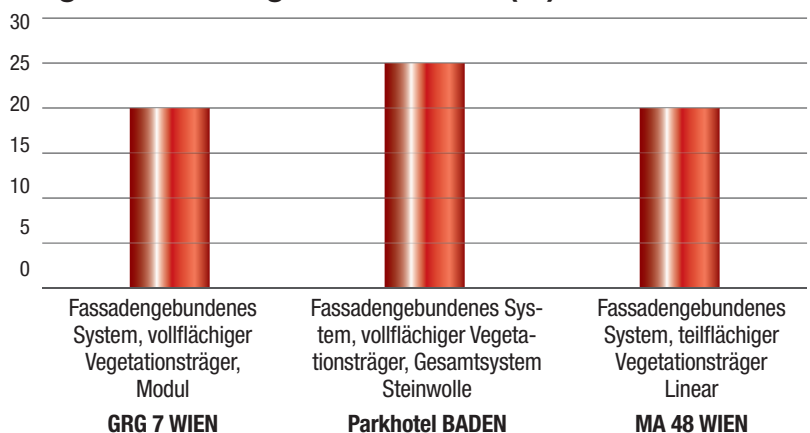
► Beschichtungen für Glas, beispielsweise elektrochromen Beschichtungen für schaltbare Verschattungen, Antireflex- und Antistaubschichten, wie sie auch für den Fassadenbereich eingesetzt werden können. Am OFI in Österreich läuft das Projekt PV@Fassade, das PV-Aktivmaterialien entwickelt, deren Verklebung mit speziellen Fassadenelementen einen langzeitbeständigen Multimaterialverbund erreicht.

Prof. Azra Korjenic hat an der TU Wien ein multifunktionales Fassadensystem aus Fassadenbegrünung und PV entwickelt. Nächstes Jahr soll es an einem Wohnhaus angewendet werden. »Mit den Pflanzen schützen wir vor hydrothermischen Schwankungen, Heizwärmebedarf bzw. Kühlbedarf werden minimiert und wir senken Wärmeverluste.« Im Projekt TABSOLAR II werden thermoaktive Bauteile aus Ultrahochleistungsbeton entwickelt, die als gebäudeintegrierte Solarkollektoren oder thermoaktive Bauteilsysteme im Neubau und Bestand eingesetzt werden können. Energie an der Fassade ist auch durch eine integrierte Wärmepumpe möglich. Dazu Karl Höfler: »Ein mögliches Konzept »PV + zentrale WP« sieht die Wärmeversorgung durch eine zentrale Außenluft-Wärmepumpe mit fassadenintegrierten

Versorgungsleitungen und PV-Modulen vor, die einen Pufferspeicher für die Raumheizung belädt und dezentrale Warmwasserspeicher in den Wohnungen mit Wärme beliefert.«

SaLüH! ist ein weiteres Forschungsprojekt am AEE INTEC. Hier werden Lüftungs- und Heizungskonzepte für die Sanierung untersucht und platzsparende Heizungs- und Trinkwarmwasserkleinstwärmepumpen entwickelt, die in die bestehende Brüstung bzw. in eine

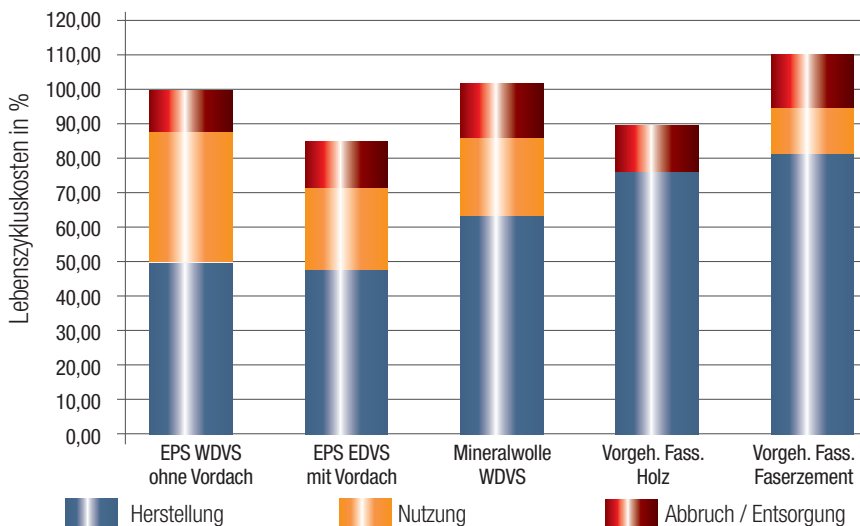
Verbesserung Wärmedurchgangskoeffizient (U-Wert) im Vergleich zu unbegrünter Fassade (%)



Auf die Betrachtungsweise kommt es an ...

Ein Forschungsprojekt der FH Joanneum im Auftrag der Landesinnung Bau Steiermark hat die Lebenszykluskosten von Fassaden untersucht und ist dabei zu überraschenden Ergebnissen gekommen.

Lebenszykluskosten - Betrachtungszeitraum 30 Jahre, Herstellung fremdfinanziert



FÜR DIE STUDIE wurden insgesamt 106 Objekte an 31 Standorten in der Steiermark untersucht, die repräsentativ für den gesamten Gebäudebestand sind.

Die WDVS-Fassade gilt gemeinhin als die günstigste Lösung. Das hängt allerdings von der Betrachtungsweise ab«, erklärt Ewald Hasler, Projektleiter FH Joanneum. »Über einen Zeitraum von 30 Jahren unterscheiden sich die Lebenszykluskosten nicht gravierend.« Klare Unterschiede gibt es allerdings beim Vergleich der Herstellungs- und Folgekosten. In der Herstellung mögen WDVS-Systeme zwar am günstigsten sein, allerdings verursachen sie, verglichen mit den anderen Fassadensystemen, höhere Folgekosten.

Dennoch bleibt aus wirtschaftlicher Sicht die WDVS-Fassade mit EPS-Dämmung die kostengünstigste Fassade. Allerdings nur in Verbindung mit einem Vordach, denn der verzögerte mikrobielle Bewuchs führt zu längeren Reinigungszyklen und verringert dadurch die Lebenszykluskosten um ca. 15 %. Ohne Vordach hätte die vorgehängte hinterlüftete Fassade mit Holzverkleidung die Nase vorn. Bei dieser fallen im Betrachtungszeitraum keine Wartungskosten an.

Bei einer Fassade mit WDVS aus Mineralwolle muss zwar mit höheren Herstel-

lungskosten gerechnet werden, allerdings ist sie in Summe nur mehr um 2,5 % teurer als die WDVS-Fassade mit EPS (siehe Grafik). »Das Ergebnis zeigt, dass bei einer Betrachtung über einen längeren Zeitraum die Auswahl der Fassadenarten sowohl in ökologischer als auch in wirtschaftlicher Sicht deutlich größer ist als bisher angenommen«, fasst Landesinnungsmeister Alexander Pongratz zusammen.

Ebenfalls im Zuge der Studie untersucht wurden die häufigsten Mängel und Schäden bei Fassadensystemen. Demnach ist die häufigste Beeinträchtigung von WDVS-Fassaden der Befall durch mikrobiellen Bewuchs bzw. Veralgung. In diesem Fall ist zugunsten des optischen Erscheinungsbildes eine Reinigung und Überarbeitung der Fassade bereits nach wenigen Jahren notwendig. Besonders früh betroffen von Algenbewuchs sind WDVS-Fassaden mit EPS als Dämmstoff. Hingegen tritt an WDVS-Systemen mit Mineralwolle aufgrund der größeren Masse des Systems weniger Veralgung auf. Bei unbehandelten Holzfassaden zeigt sich die häufigste Beeinträchtigung in der Vergrauung des Holzes.

INTELLIGENTE FASSADEN

Autoreaktive Fassadenbelüftung spart Energie

Architekten und Architektinnen der Technischen Universität München (TUM) haben jetzt ein Belüftungssystem für doppelverglaste Fassaden entwickelt, mit dem sich der Energieverbrauch – dank autoreaktiver Komponenten – ohne großen technischen Aufwand fast halbieren lässt.

Hochhäuser mit Glasfassaden sind Energiefresser: Sie heizen sich auf wie Treibhäuser und müssen daher die meiste Zeit des Jahres gekühlt werden. Philipp Molter, Architekt an der TUM-Proffur für Entwerfen und Gebäudehülle, hat deshalb ein Belüftungssystem für doppelverglaste Fassaden entwickelt, das sich automatisch öffnet, wenn die Temperatur über einen bestimmten Wert steigt, und sich wieder schließt, wenn es kühler wird. Im Gegensatz zu anderen Lösungen handelt es sich bei diesem autoreaktiven Lüftungssystem um einen echten Low-Tech-Ansatz. »Unser Vorbild ist die menschliche Haut: Sie schützt uns vor Überhitzung, indem sich die Poren öffnen. Das geschieht automatisch, ohne dass wir darüber nachdenken müssen«, erklärt Molter.

Kernstück des Systems sind paraffingefüllte Thermozyylinder. Das Wachs-Öl-Gemisch im Inneren der Zylinder dehnt sich aus, wenn die Temperatur über einen bestimmten Wert ansteigt. Die Volumenerhöhung erzeugt einen Druck, der die Zylinder wie Teleskope auseinanderschleibt. Sinkt die Temperatur ab, ziehen sie sich wieder zusammen.

Bisher wurden Thermozyylinder nur eingesetzt, um Lüftungsschlitze in Gewächshäusern zu öffnen und zu schließen. In seinem soeben abgeschlossenen Forschungsprojekt konnte Molter zeigen, dass sich die Technik auch eignet, um Doppelglasfassaden effizient, kostengünstig, energiesparend und ohne aufwendige elektronische Steuerung zu kühlen.



Hintergründe einer Tragödie

Grenfell Tower: Das Thema Brandschutz ist im mehrgeschoßigen Wohnbau ein Dauerbrenner. Nicht zuletzt der verheerende Brand des Grenfell Tower in London hat das Thema auch abseits der Fachöffentlichkeit in das Bewusstsein gerückt. Die zentrale Frage: Was kann man aus dem Grenfell-Feuer lernen?

Es war der 14. Juni 2017, kurz nach Mitternacht. Ein Appartementbewohner im vierten Stock des Londoner Grenfell Towers entdeckt, dass der Kühlschrank in seiner Küche brennt und alarmiert die benachbarten Hausbewohner. Dabei macht er einen folgenschweren Fehler: Er lässt die Türe des brennenden Apartments offen, was zur Verqualmung des Treppenhauses in dem 68 Meter hohen Gebäude führt. Dieses Treppenhaus ist sowohl einziger

Flucht- als auch Einsatzweg für die Rettungskräfte. Als die Feuerwehr um ca. 1 Uhr am Brandort eintrifft, gibt es bereits zwei breite Feuerstreifen, die sich an der Fassade nach oben fressen. Um 1.15 Uhr erreicht das Feuer die 17. Etage und nur eine Viertelstunde später erfasst die Feuerfront bereits alle Fassadenteile oberhalb des vierten Stockwerks. Dabei ist es zu einem weitgehend unbekanntem Ausbreitungsphänomen gekommen: Der Brand konnte sich nicht nur senkrecht, sondern

auch »um die Ecke« ausbreiten. Dadurch standen alle vier Hausfassaden innerhalb einer halben Stunde im Vollbrand.

Ein weiterer Mosaikstein der Katastrophe war, dass der Feueralarm nicht angeschlagen hat. Da die Bewohner nicht zeitgerecht gewarnt wurden, konnten viele aufgrund der raschen Verqualmung des Treppenhauses nicht mehr flüchten. Sie vertrauten auf die von der Hausverwaltung ausgegebene »Stay-put-Regel« und verblieben in ihren Wohnungen. Eine grundsätzlich richtige Vorgangsweise, die auch in Deutschland und Österreich als Stand der Technik anerkannt wird. Bei den vom Feuer eingeschlossenen Personen brach aber nun Angst und Panik aus. Um in der Nacht auf sich aufmerksam zu machen, schwenkten sie mit Tüchern und Taschenlampen. Andere versuchten sich mit Leintüchern abzuseilen, einige sprangen in ihrer Verzweiflung in die Tiefe.

Der Vollbrand der Fassade konnte in der Folge nur im Bereich der unteren Stockwerke von außen gelöscht werden, da die höheren Flammriegel vom Boden und über Drehleitern nicht erreicht werden konnten. Der parallel dazu geführte

Innenangriff der Feuerwehr erwies sich als sehr zeitaufwendig und wenig effizient. Die Lösch- und Rettungskräfte konnten sich erst nach etwa neun Stunden bis ins oberste Stockwerk durchkämpfen. Seit 19. Juni 2017 ging die Londoner Polizei von 79

ähnliche Katastrophe auch bei österreichischen Hochhäusern passieren konnte, finden Sie auf den folgenden Seiten).

In London hat man 150 mm dicke Dämmplatten aus Polyisocyanuraten (PIR) auf der Betonfassade angebracht.

Beim Grenfell Tower ist es zu einem weitgehend unbekanntem Ausbreitungsphänomen gekommen: Der Brand konnte sich nicht nur senkrecht, sondern auch »um die Ecke« ausbreiten.

Todesopfern aus, eine Zahl, die im Oktober 2017 auf 71 reduziert werden konnte, nachdem sich einige vermisste Personen als lebend gemeldet hatten.

>> What happened? <<

Sowohl Experten als auch besorgte Bürger stellten sich gleichermaßen die Frage, wie ein Vollbrand aller Fassadenteile in so kurzer Zeit möglich sein konnte, wie das Feuer »um die Ecke brennen« konnte. (Die Expertenmeinungen, ob eine

In jedem Stockwerk wurden horizontale und gebäudeumlaufende Brandriegel in die Isolation und um jede Fenstereinheit eingebaut. Diese Konstruktion wurde mit einer vorgehängten, hinterlüfteten Fassade aus Aluminium-Verbundplatten verkleidet.

Polyisocyanurat ist eine Weiterentwicklung von Polyurethan-Schaumstoffen. Bei etwa 400°C beginnt es nicht abschmelzend zu verkohlen, wie auf vielen Fotos vom Grenfell Tower nach dem

Brand deutlich zu sehen ist. Allerdings kann PIR bei hohen Umgebungstemperaturen auch brennen, wie sie beim Brand hinter vorgehängten Fassaden vorkommen.

In den Aluminiumplatten des Grenfell Tower waren Polyethylen-Schichten eingebaut. Polyethylen erweicht ab etwa 80°C und schmilzt ab ca. 130°C. Die dabei entstehende Schmelze ist brennbar und kann gefährliche Brandbrücken bilden. Aluminium kann jedoch bei 660°C ebenfalls schmelzen, eine Temperatur, die bei den meisten Bränden leicht erreicht wird.

Auf den Fotos und Videos des Grenfell-Brandes ist deutlich erkennbar, wie die brennende Schmelze die Fassade hinabläuft bzw. hinabtropft und dabei in Öffnungen geborstener Fenster hineinfließt, was zu einer raschen Ausbreitung des Brandes auch innerhalb des Gebäudes geführt hat. So kam es, dass sich der Brand einerseits unter der abgehängten Fassade und andererseits über das Innere der Eckwohnungen »um die Ecke« fortgepflanzt und auf alle Fassaden übergegriffen hat. ■

EIN FLAMMENDER APPELL FÜR STEINWOLLE

Vertrauen Sie bereits bei der Planung auf den vorbeugenden Brandschutz von ROCKWOOL Steinwolle. Bauen Sie auf die Sicherheit, die Ihnen unsere nichtbrennbaren Dämmstoffe bieten: Euroklasse A1, Schmelzpunkt > 1000°C. Entscheiden Sie sich für das gute Gefühl, im Ernstfall alles zum Schutz von Menschen und Werten getan zu haben.

Übernehmen Sie beim Brandschutz die 1000°C-Verantwortung!

 **ROCKWOOL**

www.rockwool.at


> 1000°C

Grenfell in Österreich?

Der Brand des Grenfell Tower hat vielerorts zu Verunsicherung geführt, ob eine ähnliche Katastrophe auch in Österreich möglich wäre. Dazu hat der Bau & Immobilien Report die Brandschutzexperten Otto Widetschek, Brandschutzforum Austria, Alfred Pözl, PT Brandschutzmanagement GmbH, und Rainer Mikulits, Österreichisches Institut für Bautechnik (OIB), zum Gespräch gebeten.

Report: In Österreich sind brennbare Dämmstoffe und Fassadenelemente ab der Hochhausgrenze nicht zulässig. Laut Experten sollen jedoch ähnliche Fassadensysteme wie beim Grenfell Tower in Österreich für Gebäude unter der Hochhausgrenze zulässig sein und müssten daher genehmigt werden. Sind die bestehenden Vorschriften ausreichend?

Otto Widetschek: In Österreich sind mir Fassadenkonstruktionen wie im Grenfell Tower noch nicht untergekommen. Bei uns werden meist Fassadenelemente aus Polystyrol verwendet, welche jedoch – vor allem bei der häufig durchgeführten, mangelhaften Punktverklebung – bei einem entsprechenden Stützfeuer (z. B.

höhe bzw. Wurfleistung der Feuerwehrschläuche zu tun; Ein Löschangriff ist ab 22m nicht mehr ausreichend möglich. Darunter dürfen brennbare Fassadenelemente grundsätzlich verwendet werden, da der Löschangriff möglich ist. Bei Gebäuden der GK 5 und 4 muss aber zumindest die Außenschicht A2 (nicht brennbar) sein. Eine Fassade mit brennbaren Außenschichten wie beim Grenfell Tower

»In Österreich sind mir Fassadenkonstruktionen wie im Grenfell Tower noch nicht untergekommen«, kann Otto Widetschek beruhigen.

Pözl: Sofort nach dem Brand ist eine Diskussion in den Medien entstanden. Man hat versucht, zu beschwichtigen und den Fokus auf Neubauten gelegt, um von den Bestandsbauten abzulenken. Ich selbst habe im Anschluss bei einem Hochhaus mehrere Tonnen Holz von der Fassade entfernen lassen. Jetzt verfügt das Objekt über eine dem Stand der Technik entsprechende Fassade.

Aus Sicht des OIB sind die bestehenden Brandschutzvorschriften ausreichend.

brennender Müllcontainer) relativ rasch abbrennen können.

Alfred Pözl: Wärmedämmverbundsysteme müssen mit einem hohen Qualitätslevel verlegt werden. Das gelingt wahrscheinlich nicht immer, sieht man sich die diversen Baustellen an. Generell sind aber nicht brennbare Materialien an der Fassade die bessere Lösung.

Mikulits: Aus Sicht des OIB sind die bestehenden Brandschutzvorschriften ausreichend, weil eine Balance zwischen den Baukosten und dem erforderlichen Sicherheitsniveau gefunden werden muss. Der Hauptgrund, warum ab 22 m Fluchtniveau nicht-brennbare Fassaden vorgeschrieben sind, hat mit der Drehleiter-

wäre daher in Österreich auch unter der Hochhausgrenze nicht zulässig.

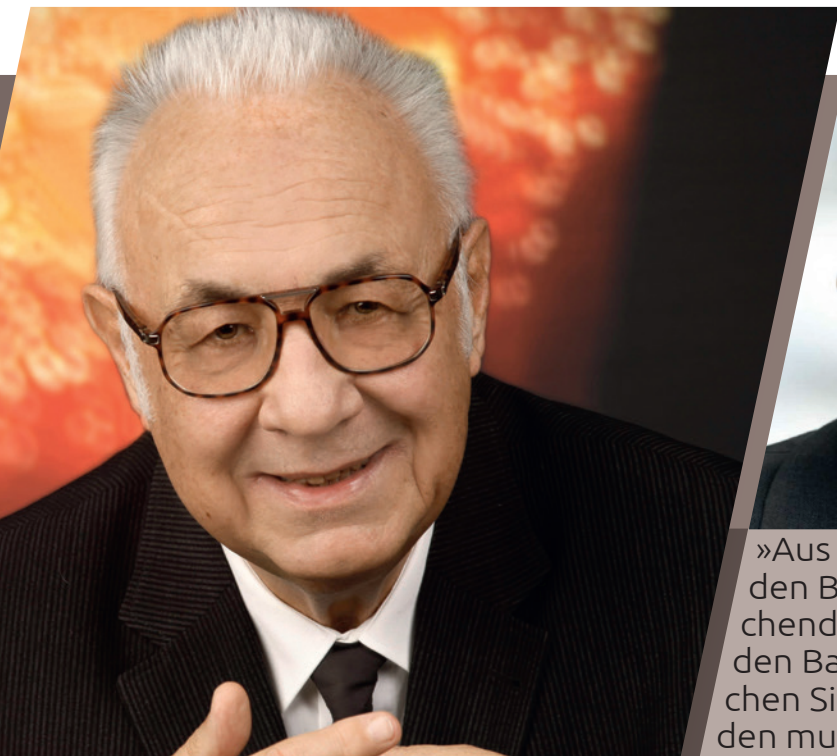
Report: In UK und Deutschland wurden nach Grenfell Hochhäuser kontrolliert und Mängel behoben. Wurden in Österreich ähnliche Untersuchungen durchgeführt?

Widetschek: In England gab es eine plötzliche feuerpolizeiliche »Kontrollorgie« und auch in Deutschland sind mir zumindest zwei Fälle bekannt, in welchen Hochhäuser sogar behördlich geräumt wurden. Über die in Österreich tatsächlich vorhandenen Altlasten ist nichts bekannt geworden. Feuerpolizeiliche Kontrollmaßnahmen sind mir nicht bekannt.

Report: Laut bisher vorliegenden Erkenntnissen über den Grenfell-Brand wurde in jener Wohnung, in der das Feuer ausgebrochen ist, die Wohnungstür offengelassen, wodurch der Rauch rasch ins Treppenhaus aufgestiegen ist. Dieses wurde zur Todesfalle. Gibt es in Österreich behördliche Vorschriften für das Bewohnerverhalten im Brandfall im mehrgeschoßigen Wohnbau?

Widetschek: Es sind keine expliziten gesetzlichen Vorschriften vorhanden. Das richtige Verhalten im Brandfall wird nur bei der Ausbildung von Brandschutzorganen gemäß TRVB 117 O gelehrt. In diesem Zusammenhang gibt es auch Anschläge (Plakate) über das richtige Verhalten im Brandfall, welche in Wohnbauten – in der Regel in der Nähe von tragbaren Feuerlöschern im Treppenhausbereich – anzubringen sind.

Pözl: Gesetzliche Vorschriften gibt es dazu nicht. Allerdings steckt der orga-



»Aus Sicht des OIB sind die bestehenden Brandschutzvorschriften ausreichend, weil eine Balance zwischen den Baukosten und dem erforderlichen Sicherheitsniveau gefunden werden muss«, sagt Rainer Mikulits.

nimatorische Brandschutz insbesondere in Wohnbauten noch immer in den Kinderschuhen. Hier müsste viel mehr in Richtung Brandschutzmanagement unternommen werden. Ich vermisste hier besonders die Bestrebungen des OIB in Richtung des betrieblichen Brandschutzes. Man stellt hoch technische Bauten in die Landschaft und nach der Übergabe des Bauwerkes sieht man weg. Das muss geändert werden. Hinzu kommt noch die fehlende Herstellungsüberwachung, was zwangsläufig zu noch mehr Fehlern führt.

Mikulits: Es gibt keine Vorschriften für das Bewohnerverhalten im Brandfall, da Maßnahmen des organisatorischen Brandschutzes für Wohnbauten nur beschränkt geeignet sind. Das Verqualmen des Treppenhauses aufgrund eines Wohnungsbrandes wird in Österreich dadurch verhindert, dass es laut OIB-Richtlinien zwischen jedem Etagenflur und dem Treppenhaus selbstschließende Türen (bzw. Schleusen über 32 m Fluchtniveau) geben muss. Ein Verqualmen ist daher nur auf höchstens 40 m Fluchtweg zwischen Wohnungstür und Treppenhaustür möglich.

Report: Das Bewohnerverhalten ist im Brandfall enorm wichtig. Wäre es aus Ihrer Sicht sinnvoll, behördliche Benutzervorschriften einzuführen und diese in Zivilschutzübungen mit Bewohnern mehrstöckiger Wohngebäude zu üben?



»Der organisatorische Brandschutz insbesondere in Wohnbauten steckt noch immer in den Kinderschuhen«, kritisiert Alfred Pözl.

Widetschek: Wir müssen mehr auf die Eigenverantwortung der Menschen setzen und weniger Vorschriften produzieren. Das gilt auch für den Brandschutz! Allerdings sollten die Hausverwaltungen ihren Verantwortungen im Hinblick auf die Objektsicherheit der Bauwerke in vermehrter Maße nachkommen. Damit kann auch das Versagen von technischen Einrichtungen auf ein Minimum reduziert werden.

Pözl: Es wäre wünschenswert, wenn die verantwortlichen Hausverwaltungen vermehrt der Betreiberpflicht nachkommen und den Brandschutz forcieren würden. Vorschriften haben wir schon genug.

Mittlerweile gibt es Gütezeichen für Hausbetreuungen, Brandschutz etc. Man muss es nur umsetzen. Ausbildungsstätten gibt es mittlerweile auch ausreichend. Bei der Aufklärungsarbeit muss angesetzt werden.

Mikulits: In der OIB-RL 2 werden Rauchabzugseinrichtungen in allen Treppenhäusern (ab GK 2) gefordert. Übungen sind hierbei nicht erforderlich, da die Rauchabzugseinrichtungen ja entweder automatisch funktionieren oder von der Feuerwehr bedient werden. Sehr wohl sinnvoll ist aber eine regelmäßige technische Kontrolle, die ohnehin im Rahmen der Erhaltungspflicht für den Gebäudeeigentümer erfolgen sollte. ■

Werkzeug

LCT

Leuchtende Steine

In der dunklen Jahreszeit sind Fußgänger besonders gefährdet. Für mehr Sicherheit können Betonplatten mit integriertem LED-Licht sorgen.

Die Betonplatten mit integriertem LED-Licht des steirischen Unternehmens LCT, die sogenannten Light-Stones, eignen sich sowohl zur Verwendung im privaten als auch im öffentlichen Raum. Die energiesparende LED-Technologie kann dazu beitragen, die Sicherheit im



Light-Stones sehen gut aus und erhöhen die Sicherheit.

Straßenverkehr durch eine gezielte Beleuchtung zu erhöhen. Die Lichtbetonplatten werden mit der Ampelregelung gleichgeschaltet oder als »Light on Demand«-Konzept realisiert. An Fußgängerübergängen ohne Ampelregelung können die Leuchtsteine mithilfe von Sensoren aktiviert werden, damit der Autofahrer erkennt, wann ein Fußgänger die Straße überqueren will.

Die Light-Stones eignen sich aber auch dafür, die eigenen vier Wände sicherer zu machen. In Verbindung mit Bewegungssensoren oder Zeitschaltuhren können etwa Wege oder Terrassen zum Leuchten gebracht werden. ■



Schimmel vermeiden

Auskragende Bauteile stellen eine besondere Herausforderung für eine funktionierende Gebäudehülle mit minimierten Wärmebrücken dar. Hier spielt der Schöck Isokorb seine Stärken aus. Und dank einer neuen Online-Lösung können Planer und ausführende Unternehmen jetzt die optimale Isokorb-Variante schneller und einfacher finden.

Erhöhte Bauteilfeuchte begünstigt das Wachstum von Schimmelpilzen und anderen Mikroorganismen in Innenräumen. Ein bauphysikalisch optimiertes Gebäude, in das keine Feuchte von außen eindringt, ist daher Voraussetzung für gesundes Wohnen und Arbeiten.

Eine besondere Herausforderung stellen auskragende Bauteile wie Balkone oder Loggien dar. Hier muss die Bauphysik auch den Anforderungen des Wärmeschutzes gerecht werden und Wärmebrücken verhindern. Der Schöck Isokorb bietet bei Balkonen und Terrassen einen wärmebrückenminimierten Anschluss. Da er als tragendes Element zugleich Teil der Statik ist, ermöglicht er weit auskragende Bauteile mit großen Tragweiten. Um Planer und Architekten in ihrer Materialwahl zu unterstützen, gibt es ihn für den Anschluss von Beton an Beton, Stahl an Beton oder Stahl an Stahl.

Damit Planer, aber auch ausführende Unternehmen die optimale Isokorb-Variante rascher finden, hat Schöck jetzt auch in Österreich Produktfinder auf der Website eingerichtet. Hier finden User für jedes Bauteil das passende Produkt noch schneller. Ausgehend vom Bauteil gelangt man rasch über mehrere Spezifizierungen zu dem für den jeweiligen Bedarf am besten geeigneten Produkt. ■

ZEPPELIN RENTAL

Elektrisch und ferngesteuert

Bei einem Innenabbruch in Spittal an der Drausetzte die Rohr-Bau GmbH eine elektrischen Abbruchroboter und einen elektrischen Radlader ein. Geliefert wurden beide Maschinen von Zeppelin Rental.

Voraussetzung, um den Auftrag für den Innenabbruch einer Pharmafirma zu ergattern, war der Einsatz emissionsfreier Maschinen und Geräte. Weil Rohr-Bau im eigenen Fuhrpark keine entsprechenden Geräte hat, wandte man sich an Zeppelin Rental. Die Wahl fiel unter anderem auf einen Abbruchroboter DXR 140. Die Maschine passte hinsichtlich Leistung, Abmessungen und Reichweite optimal. Da die Rohr-Bau-Mitarbeiter mit dem Gerät keinerlei Erfahrung hatten, wurde vor dem Einsatz eine halbtägige Schulung mit dem Hersteller organisiert. Neben dem Abbruchroboter wurde auch ein vollelektrisch betriebener Radlader Kramer 5055e gemietet. Die beiden Maschinen wurden über einen Zeitraum von insgesamt über vier Wochen gemietet. ■



Rohr-Bau benötigte den Abbruchroboter für den Rückbau der Wand, den E-Radlader für den Abtransport des abgebrochenen Materials.

Fotos: Schöck, LCT



Mit Knauf Secure kann bei höher gelegenen Arbeiten im Gebäude der Anschlagpunkt zum Sichern mit einem Seil eingesetzt werden.

Schutz vor Bau-Unfällen

Über 90.000 Arbeitsunfälle gab es im Vorjahr in Österreich. Das Bau- und Baunebengewerbe zählt zu den gefährdetsten Branchen. Einige dieser Unfälle können durch Knauf Secure verhindert und damit die Sicherheit am Bau erhöht werden.

Die neu entwickelten Knauf Secure Anschlagpunkte versprechen absolute Sicherheit am Bau. Bei höher gelegenen Arbeiten im Gebäude wie beispielsweise Instandhaltungsarbeiten wird der Anschlagpunkt zum Sichern mit einem Seil eingesetzt. Der Planungskordinator eines Bauprojektes bestimmt den Einsatz der Anschlagpunkte. Die Knauf Anschlageneinrichtung kann sowohl an Trockenbauwänden als auch an abgehängten

Decken eingesetzt werden. Eingebaut wird Knauf Secure von Trockenbau-, Holzbau- und Baumeisterunternehmen.

»Acht verschiedene Varianten wurden für den Holzbau und den klassischen Trockenbau geprüft. 100 kg Fallgewicht und die Belastung von 1200 kg für über zehn Minuten waren hierbei die Herausforderung.«, erklärte der zuständige Knauf-Produktverantwortliche Ferdinand Oberhuber, der das neue Sicherheitssystem auch selbst mitentwickelt hat. Ein ähnliches System gab es bis dato nur für Massivbauanwendungen. Knauf Secure wurde jetzt gemeinsam mit dem Sicherheitstechnikspezialisten Mark speziell für den Trockenbau entwickelt. ■

MC BAUCHEMIE

Neuer Hochleistungsvergussmörtel

MC-Bauchemie hat jetzt mit Emcekrete 70 F und Emcekrete 100 F zwei neue Hochleistungsvergussmörtel auf den Markt gebracht.

Emcekrete 70 F und Emcekrete 100 F basieren auf einer neuartigen Bindemittelmatrix der MC-Bauchemie, mit der eine hohe Biegezug- und Druckfestigkeit, eine hohe Dichtigkeit und damit auch sehr hohe Widerstandsfähigkeit und Dauerhaftigkeit erzielt wird. Der mikrofeine, aufeinander abgestufte Kornaufbau beider Vergussmörtel führt zu einer Optimierung der Packungsdichte bis in den Mikrobereich. Beide Hochleistungsvergussmörtel sind chloridfrei und müssen nur mit Wasser angemischt werden. Sie sind pumpfähig und im festen Zustand wasserundurchlässig, frost- und tausalzbeständig, hoch schwind-kompensiert und nicht brennbar nach EN 13501. ■

Mit 12 Stufen zur Datenschutz-Grundverordnung

Die EU Datenschutz-Grundverordnung bringt gravierende Änderungen mit sich, auf die sich jedes Unternehmen entsprechend vorbereiten muss. Delta hat ein 12-Stufen-Programm entwickelt, mit dem jedes Unternehmen den Einstieg in die Materie meistern kann.

Die EU Datenschutz-Grundverordnung, die mit 25. Mai 2018 in Kraft tritt, bringt wesentliche Verschärfungen des bestehenden Datenschutzgesetzes in Bezug auf personenbezogene Daten und erfordert eine intensive Auseinandersetzung mit dem bestehenden Datenbestand und den Prozessen im Unternehmen. Dafür hat Delta ein 12-Stufen-Programm entwickelt, als Kooperationspart-

ner fungiert Rechtsanwalt Peter Harlander.

Diese Partnerschaft ermöglicht eine themenübergreifende Beratung der Kunden, in der Harlander für den rechtlichen Teil und Delta für

Delta bietet ein »Rundum-Sorglos-Paket« zum Thema Datenschutz.

den organisatorischen Teil des Consultings und die technische Umsetzung der erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen zuständig ist.

Als IT-Experte und Spezialist für Datenschutzrecht kümmert sich Delta um den gesetzeskonformen Umgang mit personenbezogenen Daten im Unternehmen. Delta unterstützt bei der Analyse, berät bei rechtlichen Aspekten des Datenschutzgesetzes und

erarbeitet ein durchgängiges Konzept, das alle relevanten Prozesse im Unternehmen erfasst und die notwendigen Maßnahmen zum Schutz der personenbezogenen Daten aufzeigt.

Gleichzeitig werden alle Systeme einer sicherheitstechnischen Prüfung unterzogen, um Schwachstellen mit datenschutzrechtlicher Relevanz aufzuzeigen. Delta unterstützt bei der unternehmensweiten Umsetzung des 12-Stufen-Programms und führt die erforderliche Schulung der Mitarbeiter durch. Bei Bedarf übernimmt Delta auch die Aufgabe des Datenschutzbeauftragten. ■



Laut Velux-Umfrage empfinden rund drei Viertel der Befragten bessere Stimmung in hellen Wohnräumen.

Wachsende Bedeutung von Tageslicht

In einer aktuellen Umfrage von Velux bestätigen Österreichs Eigenheimbesitzer die hohe Bedeutung von Tageslicht.

54

Die Velux-Umfrage unter 1.000 Personen zwischen 25 und 65 Jahren in Österreich zeigt im Detail, warum Tageslicht für Eigenheimbesitzer so wichtig ist. Helle Wohnräume wirken demnach freundlicher (73 %), verbessern die Stimmung (72 %) und das Wohlbefinden (68 %). Außerdem reduziert ausreichend Tageslicht den Bedarf an Kunstlicht (72 %). »Die subjektive Empfindung der Österreicher be-

stätigt zahlreiche Forschungsergebnisse, die eine positive Wirkung von Tageslicht auf den Menschen nachweisen. Für unsere Gesundheit ist es von zentraler Bedeutung, dass Innenräume im Bezug zur Umwelt stehen«, weiß Christina Brunner, Architektin und Tageslichtplanerin bei Velux Österreich.

Laut der Studie »Daylight Design and Analysis« verbessert Tageslicht nicht nur die

Stimmung, sondern reduziert auch Müdigkeit und eine Überlastung der Augen. Deshalb ist eine gleichmäßige natürliche Belichtung im Innenraum wichtig. Neben Fensteranzahl und -fläche kommt es besonders auf die Position der Fenster an, die den Lichteinfall ausmacht. Velux Dach- oder Flachdach-Fenster sorgen für Licht von oben, das den Raum bis in die Tiefe beleuchtet. ■

Innovative Schubkarren

Schubkarren von BTS mit drei oder vier Rädern bieten hohe Stabilität bei bis zu 350 l Ladevolumen.



50 Prozent weniger Kraftaufwand für bis zu dreimal mehr Masse.

Bei der Verteilung des Gewichts auf die Räder lässt zudem nicht nur eine hoch stabile Bauart zu, sondern bietet auch die Möglichkeit, verschiedene Wannen und Aufsätze mit einem Fassungsvermögen von bis zu 350 l zu montieren. Damit kann bei einem um etwa 50 Prozent geminderten Kraftaufwand bis zu dreimal mehr Masse transportiert werden als bei handelsüblichen Schubkarren – eine deutliche Arbeitserleichterung für den alltäglichen Einsatz.

Beim Transport von großen Lasten werden nicht nur die Arme immer länger, sondern auch Schubkarren sind schnell überfordert: Die Mulde verformt sich, die Belastung führt zu einer Verwindung des Chassis und das Material zeigt erste Ermüdungserscheinungen. Das gesamte Gerät wird instabil und letztlich unbrauchbar. Durch ein Fahrgestell mit drei beziehungsweise vier Reifen ist dies beim Handwagenmodell Atze der BTS BauTechnischeSysteme GmbH & Co. KG nicht möglich: Die Karre kann ohne großen Krafteinsatz geschoben oder gezogen werden.

LST

Brandmeldeanlage am Handy

Der Brandschutz-Experte Labor Strauss Sicherungsanlagenbau (LST) hat eine App entwickelt, die den mobilen Zugriff auf die LST-Brandmeldeanlagen BC600 sowie BC216 ermöglicht. Damit können kostspielige Fehleinsätze vermieden und im Falle eines Brandes wertvolle Zeit gespart werden.

Die App ist in der Vollversion mit insgesamt vier Lizenzstufen verfügbar und richtet sich an Betreiber, Errichter und Einsatzkräfte gleichermaßen. Die einzelnen Anlagenteile können via App vom User aktiviert oder abgeschaltet und Alarme oder Störmeldungen angezeigt werden. Zahlreiche Sicherheitsfeatures und ein ausgefeiltes Rechtemanagement versprechen maximale Sicherheit in der Handhabung.

Dank der React-Funktion kann der Betreiber kostenintensive Feuerwehreinsätze vermeiden, indem er mittels App alle notwendigen Überprüfungen durchführt und allenfalls auch gleich den Brandwart vor Ort informiert. Im Falle eines tatsächlichen Brandes spart React wertvolle Minuten, da in Echtzeit relevante Informationen ausgetauscht werden können, was wiederum den Einsatzkräften hilft, sich schnellstmöglich auf den Einsatz vorzubereiten. ■

Die Basisversion der Brandmelde-App ist kostenfrei, für weitere Funktionen müssen Lizenzen erworben werden, deren Erwerb laut LST einen Bruchteil regelmäßiger Instandhaltungskosten ausmacht.



Fotos: Velux, LST



»Viele Unternehmen haben bereits gut funktionierende Einzellösungen im Einsatz. Wir sorgen für ein optimales Gesamtsystem«, erklärt Navax-Chef Oliver Krizek.

Digitalisierungspotenziale ausschöpfen

Die Baubranche hat in Sachen Digitalisierung immer noch Aufholbedarf. Spezialisten wie das IT-Systemhaus Navax sorgen mit digitalen Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette dafür, dass Unternehmen die Produktivität steigern und auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben.

Laut einer Studie der Unternehmensberatung Roland Berger erkennen zwar 93 % aller deutschen Bauunternehm-

men und -zulieferer die Wichtigkeit von Digitalisierung, aber kaum einer handelt entsprechend und konsequent. In

Österreich sieht die Situation nicht anders aus. Gerade in einer Branche, deren Produktivität sich im letzten Jahrzehnt nur marginal gesteigert hat, hat es drastische Folgen, wenn man den Anschluss verpasst. Es ist Zeit, die Weichen zu stellen, um zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben. Das IT-Systemhaus unterstützt mit seiner Branchenexpertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von der Nutzung digitaler Daten, der Gewährleistung des digitalen Kunden- und Lieferantenzugangs, dem Ausbau der Automation bis zum Aufbau von Netzwerken. Als Basis dient eine speziell auf die Branche zugeschnittene ERP-Lösung, die alle relevanten Bereiche abbildet. Kundenorientierung wird auch im Bau immer wichtiger, die Daten können in einem CRM System gezielt gebündelt und bearbeitet werden. Aber Achtung: Prozesse werden nicht automatisch besser, nur weil sie digital sind, der Prozess selbst muss verbessert werden. »Wir haben die Tools und das Know-how, um hier umfassend beraten zu können«, erklärt Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer der Navax Unternehmensgruppe. ■

Mehr Informationen: www.navax.com/bau

55

Gemeinsam stärker

Digido ist eine digitale Plattform zum schnellen, effizienten und geschützten Austausch von Transportdaten, die von der ARA Servicegruppe entwickelt wurde. Eine Kooperation mit Katherl Software erlaubt den Anwendern der betriebswirtschaftlichen Gesamtlösung »Erdprofi« den Zugriff auf Digido.

Sämtliche Daten, die mit der Branchenlösung Erdprofi erfasst werden, etwa ein Lieferschein oder eine Rechnung, werden mit Digido unternehmensübergreifend vom Versender zum Empfänger weitergeleitet.

»Digido ist für Erdprofi Kunden somit die perfekte Ergänzung«, ist Werner Knausz, ARA Vorstand und Digido Geschäftsführer, überzeugt. Beide Systeme gemeinsam sollen nun einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung und Fehlervermeidung leisten.



Digido und Erdprofi: gemeinsame Softwarelösung für mehr Effizienz.

Erdprofi hat die für den Datentransfer mit Digido notwendige Schnittstelle daher

ab sofort in seinem Portfolio und kann seinen Kunden diese prompt zur Verfügung stellen.

Digido ist ein neuer, intelligenter elektronischer Briefträger, der Daten von einem an einem Transport beteiligten Akteur, etwa dem Versender, digital erhält und diese dann zeitnah an den Transporteur und den Empfänger der Waren digital weiterleitet. Die Datenübertragung funktioniert selbstverständlich auch in die andere Richtung. Mit der Austauschplattform für Transportdaten Digido setzt die ARA Servicegruppe seit heuer einen neuen, branchen- und stoffstromübergreifenden Industriestandard. Sie verspricht Zeit- und Kostenersparnis, weniger Fehlerquoten und hohe Datensicherheit. In der Startphase liegt der Fokus auf Abfall-, Transport- und Bauwirtschaft, Verwertern sowie Behörden und Gemeinden. ■



56

»»Oberstes Ziel ist Stabilität««

Wenn Gunther Sames über seine Ziele als neuer Ardex-Geschäftsführer spricht, dann fällt oft das Wort »wir«, selten »ich«. Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt er, warum ihn der Ardex-Teamgedanke beeindruckt hat, in welchen Produkten und Märkten er das größte Potenzial sieht und darüber, was er verändern und was er beibehalten wird.

Von Bernd Affenzeller

»Mittlerweile ist auch der Rubelkurs wieder stabil und auch die Querelen auf politischer Ebene haben sich wieder etwas gelegt«, setzt Gunther Sames große Hoffnungen in den russischen Markt.

Report: Sie haben mit 1. September die Geschäftsführung von Ardex übernommen. Seit 1. März haben Sie sich auf die neue Aufgabe vorbereitet. Was haben Sie in diesem halben Jahr gemacht?

Gunther Sames: Diese Phase war dreigeteilt. Zuerst ging es einmal darum, Kenntnisse über die Produkte zu gewinnen. Dafür war ich in zahlreichen Labors unterwegs und habe eine für mich völlig neue Welt kennengelernt. Ardex war ja für mich weitgehend ein unbeschriebenes Blatt. Ich kannte zwar die Fabrik in Loosdorf, damit war mein Wissensstand aber am Ende. Eine besondere Herausforderung war dabei die Nomenklatur der Produkte. Das war wie das Erlernen des Periodensystems. Da hat man auch lange das Gefühl, dass keine Logik dahinter steckt. Aber dann irgendwann ist alles sonnenklar. Jetzt ist es nicht so, dass ich jedes Produkt bis ins kleinste Detail kenne. Aber die Grundcharakteristika sind mir bekannt.

Report: Was waren die anderen Phasen abseits der Produktebene?

Sames: In der zweiten Phase ging es mir darum, so viele Ardex-Märkte wie möglich kennenzulernen. Und zwar außerhalb meiner jetzigen Zuständigkeit, um unvoreingenommen mit teils auch naiven Fragen durch die Länder zu ziehen und Logiken zu erkennen und zu erfassen. Das wäre in Märkten, für die ich heute verantwortlich bin, deutlich schwieriger gewesen. Die Unbekümmertheit hätte gefehlt.

Und dann war ich drei Monate Schulter an Schulter mit Anton Reithner unterwegs, von Montagfrüh bis Freitagabend. Da wurde ein Puzzlestück nach dem anderen zu einem gesamten Ardex-Bild zusammengesetzt. Es gab unglaublich viele Besprechungen, Manöverkritik nach jedem Meeting. Autofahrten wurden ebenso für den intensiven Austausch genutzt wie Wartezeiten am Flughafen.

Report: Ihr Vorgänger Anton Reithner war 28 Jahre im Unternehmen. Wie groß sind die Fußstapfen, die er hinterlässt?

Sames: Die sind natürlich groß. Eine Ära, die so lange gedauert hat und so erfolgreich war, hinterlässt natürlich ihre Spuren. Es gibt zwei Fehler, die ich auf keinen Fall begehen darf: Weder darf ich meinen Vorgänger kopieren noch alles über den Haufen werfen. Natürlich werde ich meine persönliche Note einbringen, bestimmte Veränderungen bringt

Anton Reithner nach meiner Maßgabe weiterhin in beratender Funktion zur Verfügung steht.

Report: Bei Ihrer Bestellung haben Sie gemeint, Ihr Fokus liegt auf der Stärkung der Marktstellung in Österreich und den Exportmärkten. Mit welchen Maßnahmen soll das gelingen?

»Die Nomenklatur der Ardex-Produkte war für mich wie das Periodensystem. Da versteht man anfangs auch nichts, bis es plötzlich logisch wird.«

schon alleine der Generationenwechsel mit sich.

Report: Welche Veränderungen können und werden das sein?

Sames: Die ersten Veränderungen betreffen die Formate einzelner Sitzungskonstellationen. Teilnehmergruppen werden sich ändern. Da ist vieles historisch gewachsen, was heute gar nicht mehr hinterfragt wird, aber vielleicht nicht mehr den ursprünglichen Sinn erfüllt. In Zukunft werden wir nicht mehr die Verkaufsgruppen einzeln zum Gespräch bitten, sondern alle Verantwortlichen sowohl für das Inland wie für den Export gemeinsam. Denn viele Themenstellungen, die sich im ersten Moment sehr speziell anhören, sind im Detail sehr ähnlich.

Report: Was läuft aus Ihrer Sicht schon jetzt richtig gut bei Ardex?

Sames: Da fällt mir als Erstes der gelebte Teamgedanke ein. Da ist nichts gekünstelt oder gespielt, sondern das ist Teil der Ardex-DNA. Diesen Teamgedanken werde ich weiter hochhalten und kultivieren.

Report: Wie sind die ersten drei Monate gelaufen? Gab es trotz der intensiven Einarbeitungsphase noch Überraschungen?

Sames: Wirklich große Überraschungen gab es nicht. Wenn man eine Übergabe qualifizieren kann, dann würde ich sagen, wir haben 100 von 100 Punkten erreicht. Der Vorlauf war perfekt und die Akzente, die in der Übergangsphase von meinem Vorgänger gesetzt wurden, hervorragend. Es ist auch sehr hilfreich, dass

Sames: In Österreich sind wir Marktführer. Da können wir kaum noch zulegen, da geht es einfach um die Festigung dieser Position. Dafür werden wir im kommenden Jahr eine Fülle an neuen Produkten auf den Markt bringen. Alleine im Bereich Bodenbelagsklebstoffe kommen neue Produkte, und wir werden einen neuen Fliesenkleber auf den Markt bringen.

Report: Mehr Luft nach oben gibt es in den Exportmärkten.

Sames: Das ist richtig. Im Export gibt es sicher noch einige Länder, die noch nicht richtig exploriert wurden. Das wollen wir Schritt für Schritt ändern und sind auch auf einem guten Weg. Es ist uns etwa gelungen, den Qualitätsgedanken Österreichs und das damit verbundene Preisniveau auch in Ländern mit deutlich geringerer Kaufkraft zu verankern. Am Südbalkan, in Albanien, dem Kosovo, Montenegro und Mazedonien, reüssieren wir mit denselben Preisen wie in Österreich. In Albanien haben wir uns auch personell verstärkt, weil sich dort vor allem im höherwertigen Tourismussektor einiges tut, und da zählen Qualität und Sicherheit. Dazu kommt, dass viele Bauherren in diesen Ländern im Ausland groß geworden sind, jetzt in die Heimat zurückkehren und natürlich das entsprechende Qualitätsverständnis mitbringen. Und auch die internationale Architektewelt hat diesen Teil der Erde für sich entdeckt.

Report: In welchen anderen Ländern sehen Sie das größte Potenzial?

Sames: Wir setzen große Hoffnungen in den russischen Markt. Wir haben das Unternehmen dort im Juli neu aufgestellt und ein massives Schulungsprogramm durchgezogen. Mittlerweile ist auch der Rubelkurs wieder stabil und auch die Querelen auf politischer Ebene haben sich wieder etwas gelegt. Deshalb glauben wir, dass wir uns in Russland mittelfristig gut entwickeln werden.

Report: Bei welchen Produktgruppen sehen Sie aktuell das größte Potenzial?

Sames: Wir werden uns im Bereich der Bodenbelagsklebstoffe verbessern. Da waren wir zwar auch schon bisher präsent, sind aus meiner Sicht aber nicht kompetent genug aufgetreten. Nicht zuletzt durch eine Akquisition haben wir enorm an Know-how gewonnen und das wird sich auch am Markt zeigen. Auch im Bereich der Estriche sehe ich großes Potenzial. Auch da haben wir jüngst ein Unternehmen für Zusatzprodukte für Estriche zugekauft. Aktuell läuft die Synergieanalyse. Die Ergebnisse wird man im nächsten Jahr sehen.

Report: Welche konkreten Ziele setzen Sie sich für das Jahr 2018?

Sames: Oberstes Ziel ist Stabilität. Wir wollen mit der generell positiven Konjunktur mitfahren, natürlich über der Konjunktur performen, aber nicht outperformen. Davon hat langfristig niemand etwas. Auf Mitarbeiterseite wollen wir die neuen Produktparten in Österreich vorerst mit dem bestehenden Team auf den Markt bringen, abhängig von den Umsatzentwicklungen ist aber eine personelle Aufstockung denkbar. In den Exportmärkten werden wir auf jeden Fall massiv in Mitarbeiter investieren.

Report: Welche Wünsche an eine neue Bundesregierung haben Sie als neuer Ardex-Geschäftsführer?

Sames: Wichtig wären aus meiner Sicht vor allem konjunkturunterstützende Maßnahmen im Wohnbau, sowohl im Neubau wie auch in der Sanierung. Die Nachfrage ist gegeben, darauf muss man reagieren. Und zwar in einer Form, die für die ausführenden Unternehmen machbar ist. Kurzfristige Baubooms, die zu Kapazitätsengpässen und höheren Preisen führen, dann aber in sich zusammenbrechen, sind da absolut kontraproduktiv. ■

Stadt der

Von der intelligenten Baustelle über die Infrastruktur mit kurzen Distanzen bis zum attraktiven Wohnumfeld bei kultureller Vielfalt – so soll die Stadt der Zukunft aussehen. Dazu besteht schon seit längerem ein Forschungsprogramm der FFG. Die Stadt der Zukunft war auch Thema des diesjährigen IBO-Herbstsymposiums in Reichenau/Rax.

VON KARIN LEGAT

58

Das 21. Jahrhundert ist das Jahrhundert der Städte. Bis 2050 könnte die Bevölkerung in Städten weltweit von knapp 4 auf 6,5 Mrd. Menschen wachsen. Die Urbanisierung hat laut der Entwicklungswissenschaft prägende Auswirkungen auf die Dynamik in Weltwirtschaft und Gesellschaft, auf die Lebensqualität der Menschen, die Zukunft der Demokratie sowie den globalen Ressourcen- und Energieverbrauch, damit auf die Zukunft der Erde insgesamt. Der Gebäudesektor ist für etwa ein Drittel der weltweiten Treibhausgasemissionen und rund 40 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs verantwortlich. Rund drei Viertel der Gebäude in Österreich wurden vor 1990 errichtet, circa 60 Prozent gelten aus energetischer Sicht als sanierungsbedürftig. Bei einer jähr-

lichen Sanierungsrate von drei Prozent könnten bis 2050 laut Greenpeace zwei Drittel der Heizenergie gespart werden. »Was jetzt gebaut wird, hat globale Auswirkungen für Jahrzehnte«, bestätigt Thomas Belazzi, Geschäftsführer von bauXund. Die moderne Stadt brauche neben der reinen Gebäudebewertung außerdem Siedlungsbewertung, um Synergieeffekte wie Abwärme, Graue Energie und Mobilitätsaufwendung besser berücksichtigen zu können.

>> Stadt der Zukunft <<

Im Zentrum des IBO-Symposiums stand die Seestadt Aspern, ein Vorzeigeprojekt gelebter Nachhaltigkeit mit sozialer Interaktion. »Es braucht kleine und große Strukturen nebeneinander«, betonte Alexander Kopecek, Vorstand von Wien 3420 Aspern Development. Da-

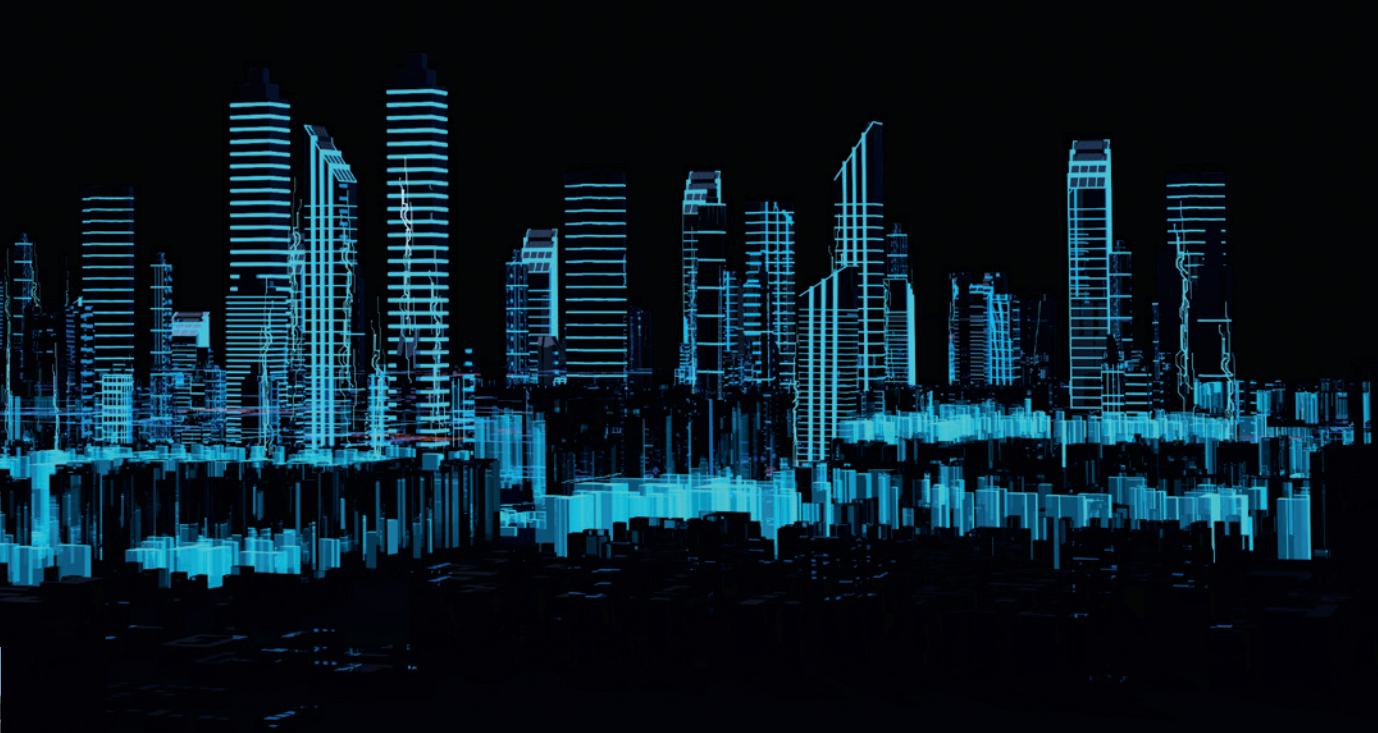


Beim Wohnprojekt Hasendorf enthalten die Kosten für die individuelle Wohnung die anteiligen Aufwendungen für die Gemeinschaftsinfrastruktur, wie Büro und Gästezimmer. Derzeit sind noch drei Wohnungen frei.

zu gehört in Aspern das familiäre Radgeschäft mit Kaffee und Kuchen neben dem Lebensmitteldiskonter. »Neben der Energieversorgung spielen in der Stadt der Zukunft Themen wie Mobilität, Logistik, Ressourceneinsatz, soziale Integration und demografische Entwick-

Fotos: thinkstock, Wohnprojekt Hasendorf

Zukunft



59

lung, Luftqualität, Sicherheit und Resilienz eine große Rolle«, resümiert Christian Heschl, Studiengangsleiter Gebäudetechnik und Gebäudemanagement an der FH Burgenland. Passend dazu wurde in Reichenau/Rax das Wohnprojekt Hasendorf vorgestellt, ein Gemeinschaftswohnprojekt mit starkem ökologischen und sozialen Fokus. Zur Energieeffizienz nannte

mit dessen Hilfe die Temperatur in den angrenzenden Räumen gesteuert wird – thermische Bauteilaktivierung. An der FH Burgenland gibt es dazu ein eigenes Forschungsgebäude. Teil der Energiethematik ist auch der Faktor Graue Energie. »In der Regel konzentrieren sich Energiebilanzen für Gebäude auf die Betrachtung der reinen Betriebsenergie«, zeigt Hildegund Figl

Urban Mining. Dazu Architekt Thomas Romm: »Urban Mining steht für Perspektivenwechsel und Wertewandel. Recycling war gestern, heute sprechen wir von Ressourcenmanagement.«

>> Siedlungsbewertung <<

»Es gibt zahlreiche nationale und internationale Gebäudebewertungssysteme, welche die Qualität von Gebäuden im Fokus haben. Daneben gibt es für die Bewertung von Energieeffizienzmaßnahmen in Gemeinden Bewertungssysteme wie das e5 Programm für energieeffiziente Gemeinden in Österreich«, so Oskar Mair am Tinkhof vom Fachbereich Energie am Salzburger Institut für ▶

Städte nehmen zwei Prozent der Erdoberfläche ein, verbrauchen aber 75 Prozent der Energie.

Roman Prager, Leiter Betriebsführung bei WEB Windenergie, den aktivierten Beton als Energiezwischenspeicher. In großflächige Bauteile aus Beton wie Geschoßdecken wird ein Rohrsystem zur Durchleitung eines Wärmeträgers eingelegt,

vom IBO auf. Graue Energie umfasst die vorgelagerten Prozesse vom Rohstoffabbau über Herstellung bis zur Entsorgung einschließlich der dazu notwendigen Transporte und Hilfsmittel. Ein weiterer Faktor der Stadt der Zukunft: Re-Use und



Ein Pilotprojekt der 2000 Watt Gesellschaft bildet der Sonnengarten Limberg in Zell am See.



Thomas Belazzi sammelt am IBO Symposium die Ergebnisse des Solution Café – Gedanken der TeilnehmerInnen u.a. zu Siedlungsbewertungen und dem Ansatz Cradle to Cradle.

Raumordnung und Wohnen. Das ist oftmals zu wenig. Es fehle das Dazwischen, die Siedlungsbewertung, die neben der Qualität der Gebäude auch die Alltagsmobilität und die Versorgung der gesamten Siedlung berücksichtigt. Grundlage für die Bewertung soll unter anderem

seinem Studiengang die elektrische Energieversorgung ebenso berücksichtigt wie Wärmepumpen- und Kältetechnik, Bauphysik, Solarthermie, Speicher- und Brennstoffzellentechnologie, Regelungs- und Leittechnik, PV-Systemlösungen sowie Energiemetereolo-

Stromnetz durch Smart-Grids-Technologien um bis zu 50 Prozent günstiger ist als der konventionelle Netzausbau.

Im dreijährigen Leitprojekt »leafs« nimmt Siemens gemeinsam mit Netzbetreibern und Forschungspartnern die Auswirkungen solarer Speichertechnologien auf das Niederspannungsnetz unter die Lupe. In der Smart Grid Pionierregion Eberstallzell wird ein intelligentes Niederspannungs-Ortsnetz mit vielen dezentralen PV-Einspeisern umgesetzt. Klaus Reisinger, Geschäftsführer von ENGIE Gebäudetechnik, betont die Notwendigkeit der Kombination von individuell konzipierten Anlagen mit intelligenten Energieeffizienzmaßnahmen und Energiemanagementsystemen sowohl bei Büro- als auch bei Wohnprojekten. WAGO setzt seit Jahren auf die Nutzung von Erdwärme. Erdsonden entziehen in einem geschlossenen Wasser-Glykol-Kreislauf Wärme bzw. Kälte und unterstützen eine effiziente Wärmepumpe bzw. die freie Kühlung von Klimageräten und Kühldecken und eine Kältemaschine. ■

60

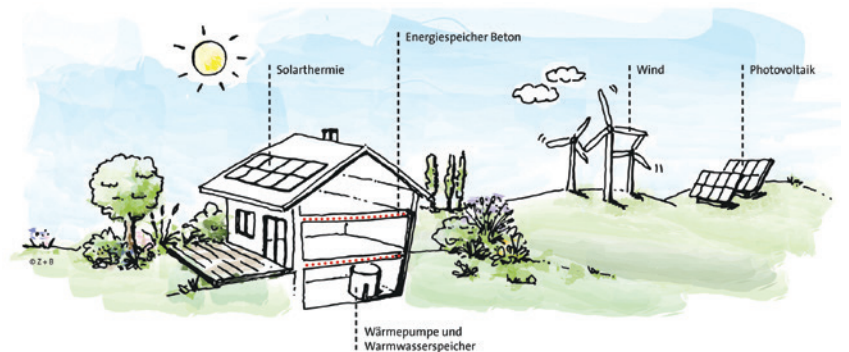
Re-Use und Urban Mining sind Bestandteile der Stadt von morgen.

die in Entwicklung stehende integrierte Energie- und Klimastrategie bilden. Pilotmäßig wurde die Bewertung schon in drei österreichischen Siedlungen auf Basis des bestehenden Schweizer Modells der 2000-Watt-Gesellschaft, ausgetestet: in Zell am See, der Seestadt Aspern und in der Reininghaussiedlung in Graz. Mair am Tinkhof: »Wir haben uns das Schweizer Modell methodisch angesehen, können einige Punkte übernehmen, müssen aber noch einige Inhalte an die österreichischen Rahmenbedingungen anpassen.« Dazu läuft derzeit eine Studie.

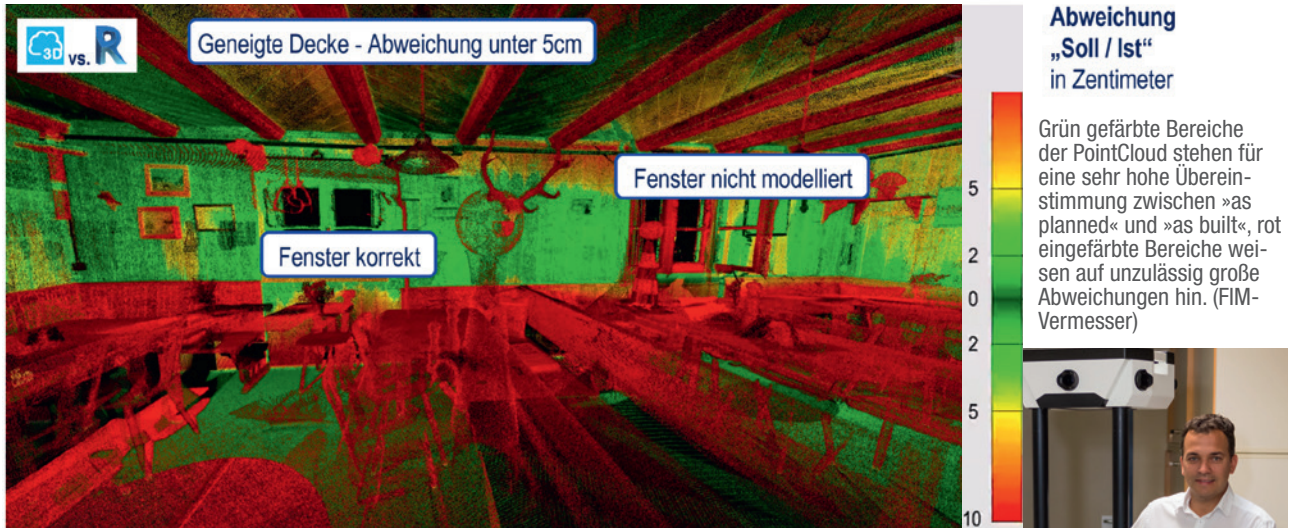
gie. Um auf dem Weg zur Entwicklung und Realisierung von Smart Grids die Kräfte zu bündeln und vom gegenseitigen Know-how zu profitieren, hat sich Siemens Österreich für die Smart Grids Modellregion Salzburg etwa mit der Salzburg AG und Salzburg Wohnbau zusammengeschlossen. Leuchtturmprojekte wie die Wohnanlage Rosa Zukunft und die Smart Grids Modellgemeinde Köstendorf zeigen, dass Smart Grids technisch funktionieren und die Einbindung erneuerbarer Energie ins

>> Intelligente Gebäudetechnik <<

Die Stadt von morgen erfordert energieeffiziente, nachhaltige Infrastrukturen für Gebäude, Transportwesen, Energie- und Wasserversorgung. »Durch den Ausbau regenerativer Energiesysteme und aufgrund von geänderten Rahmenbedingungen wie z.B. Bundesenergieeffizienzgesetz wird innovative Gebäudetechnik immer mehr zu einer Schlüsseldisziplin mit neuen interessanten Tätigkeitsfeldern«, so Christian Heschl, der in



Das System der thermischen Bauteilaktivierung kann Energie selbstregulierend speichern.



Gute Aussichten

BIM und die Digitalisierung in Gebäuden standen im Fokus des heurigen Business Treffs von Siemens. Die zentrale Botschaft: Wenn man es richtig macht, bringt die Zukunft effizientere Prozesse, niedrigere Kosten, weniger Zeitaufwand und höhere Qualität über den gesamten Lebenszyklus.

Von Karin Legat

Die Zukunft der Baubranche ist digital und beruht auf einem ganzheitlichen Ansatz, alle Beteiligten sind ideal miteinander verbunden. Schwankende Terminpläne und Kosten, Qualitätsmängel, Planungsfehler oder unvollständige Pläne sowie mangelnde Kooperation gehören der Vergangenheit an. Einfallsreichtum und Zukunft mit BIM sowie Digitalisierung bedeuten neben klaren Strukturen effiziente Prozesse, niedrigere Kosten, weniger Zeitaufwand und höhere Qualität über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes. Das war die zentrale Botschaft des heurigen Business Treffs von Siemens. Digitalisierungsspezialist Leonhard Muigg nannte dazu Zahlen: 80 % der Kunden erwarten visualisierte Daten, 69 % verbesserte Serviceprozesse. 65 % der Kunden wünschen sich ortsunabhängigen Zugriff auf ihre Daten, 50 % erwarten sich neue digitale Services. Die Time To Market muss kürzer und schneller werden, es braucht Optimierung in Fertigung und Produktionsprozess.

>> Der Weg zum Twin <<

Der Weg zum digitalen Gebäudewilling wurde den rund 350 Gästen in der Ottakringer Brauerei mit der Vorstellung des Vermessungsroboters NavVis 3D Mapping Trolley der Partnerfirma FIM-

Vermesser (einer Kooperation der Vermessung Schubert ZT St. Pölten und dibau-ZT Wien) eindrucksvoll präsentiert. »Das Gerät ist mit sechs hochauflösenden Systemkameras, drei hochauflösenden Laserscannern sowie Sensoren für Wifi, Beacon und Magnetfeld ausgestattet«, informierte Edmund Bauer, Zivilingenieur für Bauwesen vom Partnerunternehmen dibau-ZT und Professor an der Camillo Sitte Lehranstalt Leberstraße für die Fachbereiche CAD und FM. Bauer arbeitet seit vielen Jahren mit 2D-Plänen und BIM-3D-Gebäudemodellen inkl. der erforderlichen Vermessungs- und Bauaufnahme. In kürzester Zeit kartiert der zum Patent angemeldete Trolley die Umgebung. Die M3-Mapping-Technologie erfasst in nur einem Arbeitsgang hochauflösende 360°-Panoramafotos mit zentimetergenauen 3D-Laserscans, koppelt diese dauerhaft zu einem virtuellen 3D-Gebäudemodell und stellt diese digitale 3D-Kopie des Gebäudes per innovativem und funktionalem Web-Viewer zur Verfügung. Das Ergebnis sind Panoramalandschaften, die sich zentimetergenau mit Informationen ergänzen lassen – für Neubauten, Sanierungen, Umbauten ebenso wie für Refurbishments. Ein browserbasierter IndoorViewer ermöglicht Orientierung im Gebäude, Wegfindung, präzise Punkt-zu-Punkt-Messungen sowie die In-

Der 3D Mapping Trolley von Vermessung Schubert schafft mit seinen Systemkameras, Laserscannern und Sensoren die Basis für die digitale Bestandsaufnahme des Gebäudes.

teraktion mit beliebig hinterlegten Points of Interest. PoI sind dabei z.B. Brandmelder, Thermostate oder Ventile. Kevin Bauer von Siemens: »Für die Erstellung des BIM-Modells bedarf es dann einer Objektbibliothek. Die Produktdatenblätter sind dabei standardisiert, denn ohne Standardisierung ist keine Automatisierung möglich.« Damit entsteht eine durchgehende Datenkette vom Bau bis zum Betrieb.

»Neben allen anderen hinlänglich bekannten Vorteilen BIM-basierender Planungen können wir jetzt zusätzlich noch einen völlig neuen Mehrwert bieten«, kündigte Bauer an. Das BIM-3D-Gebäudemodell des Planers, beispielsweise modelliert mit Autodesk Revit, wird mit der im Zuge der Mappings erstellten 3D PointCloud »as built« verglichen und die Abweichungen direkt in der PointCloud dokumentiert, wobei der Grad der Abweichung farblich dargestellt wird. ■

»Im Gewerbebau sind

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht der Vertriebsleiter für das Velux Modular Skylights-System, Johannes Reiter, über die Herausforderung, mit einer starken Marke ein neues Segment zu betreten und die Vorteile, die das VMS gegenüber klassischen Pfosten-Riegel-Konstruktionen und Plexiglaslösungen hat.

Von Bernd Affenzeller

Report: Sie haben im letzten Jahr die Vertriebsleitung für das modulare Oberlicht-System von Velux übernommen. Welche Strategie haben Sie verfolgt, um dieses neue Produkt am Markt zu platzieren?

Johannes Reiter: Ich habe im Jänner 2016 die Vertriebsleitung für das modulare Oberlicht-System Velux Modular Skylights VMS übernommen. Das Produkt gibt es seit sechs Jahren, mittlerweile in neun europäischen Ländern. Anfang 2016 sind dann auch die Schweiz und Österreich dazugekommen. Mit dem VMS, das sich an Objekt- und Gewerbebau richtet, hat Velux in Österreich Neuland betreten. Deshalb wurde auch eine neue Organisation aufgebaut, die sich stark mit dem Thema Commercial Buildings beschäftigt. Meine Aufgabe ist es jetzt, diese zu einem Lichtband aneinandergereihten Fenster am Markt zu positionieren.

Report: Wie wollen Sie das umsetzen? Wo sehen Sie die größten Herausforderungen?

Reiter: Die große Herausforderung ist, über die Marke Velux, die vor allem mit dem Endkonsumentengeschäft assoziiert wird, ein Produkt für den Gewerbebau zu platzieren. Deshalb versuchen wir, schon beim Architekten den Bekanntheitsgrad zu steigern und Interesse für das Produkt zu schaffen. Das machen wir sehr intensiv, indem wir anstehende Projekte analysieren und dem Architekten auch beratend zur Seite stehen. Ziel ist es, in den Ausschreibungen platziert zu werden.

Report: Architekten arbeiten bekannt-

lich sehr gerne mit Glas- und Fensterflächen. Das ist aber natürlich auch eine Kostenfrage.

Reiter: Das ist richtig. Aber wenn man die gesamte Gebäudehülle betrachtet, relativiert sich das. Worum es geht, ist die Licht- und Luftzufuhr, und dafür ist gerade bei Gewerbebauten wie Industriehallen, Krankenhäusern oder auch Kinder-

Bundesland Vorzeigeprojekte umzusetzen. Aktuell befinden wir uns in der Abarbeitung dieser Referenzliste. Ein sehr schönes Projekt ist etwa eine neue Halle für den Automobilzulieferer GST in Sierndorf. Dort haben wir ein Sheddach über die gesamte Hallenfläche mit 100 Modulen ausgestattet. Und der Bauherr ist wirklich begeistert, weil er genau so eine Licht-

»Ziel für 2018 und darüber hinaus ist eine jährliche Verdoppelung der Absatzmenge.«

gärten die Dachfläche ideal. Das Feedback der Architekten ist auch sehr positiv. Natürlich gibt es anfänglich oft Skepsis, vor allem in Hinblick auf die Dichtigkeit. Aber diese Zweifel können wir nicht zuletzt durch die lange Gewährleistung von zehn Jahren relativ rasch zerstreuen.

Report: In welchen Bereichen Sie das größte Potenzial?

Reiter: Das größte Potenzial sehen wir im hochwertigen Gewerbebau, speziell bei Schulen, Kindergärten und Krankenhäusern. Auch der hochwertige Industriehallenbau hat ein großes Potenzial, vor allem dann, wenn Energiebilanzen im Vordergrund stehen. Da haben wir in thermischer Hinsicht die perfekten Produkte. Wir können etwa ein Sattel-Lichtband inklusive Photovoltaikmodulen realisieren.

Report: Können Sie in diesen Bereichen schon Referenzen vorweisen?

Reiter: Das ist natürlich eine zentrale Aufgabe in den ersten Jahren, in jedem

und Luftlösung für die Halle gesucht hat. In der Seestadt Aspern haben wir in einem Büroprojekt die Stiegenhäuser überdacht, in Ebensee wurde gerade ein Schulzentrum mit unseren Modulen fertig gestellt und in Gosau oder der Flachau Hotels. Zwischenzeitlich ist es so, dass wir in allen Bundesländern Referenzen vorweisen können.

Report: Wie gestaltet sich aus Ihrer Sicht die Wettbewerbssituation?

Reiter: Im klassischen Dachfensterbereich ist die Marktführerschaft unumstritten, im Gewerbebau sind wir aber die Newcomer. Das ist für Velux eine völlig neue Situation. Wir müssen uns hier einerseits gegen den Metallbau, die klassische Pfosten-Riegel-Konstruktion, behaupten, andererseits gegen die Plexiglaslösungen aus dem traditionellen Industriebau. Aber da geht es natürlich um gänzlich andere Anforderungen. Wir punkten nicht nur mit höchster Funktionalität, sondern auch mit einem hohen Designfaktor. Außerdem

wir der Newcomer«



»Das VMS punktet nicht nur mit höchster Funktionalität, sondern auch mit einem hohen Designfaktor. Außerdem hat es den Vorteil, dass wir durch den modularen Aufbau mindestens doppelt so schnell in der Montage sind«, sagt Johannes Reiter.

Report: Wie wichtig ist VMS im Sortiment von Velux heute?

Reiter: In der Velux Gesamtwelt wird die Commercial-Division irgendwann zehn Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen, aber das wird noch eine Zeit lang dauern.

Report: Wie sehen Ihre mittelfristigen Pläne für den Vertrieb des Systems aus?

Reiter: Wir wollen Synergien nutzen. Das klassische Flachdachfenster ist ein Produkt, das sehr gut zum VMS passt. Und wir beginnen verstärkt, spezifische Marktsegmente wie Hotels oder Krankenhäuser zu bearbeiten. Wir haben nicht ein modulares Oberlichtsystem, sondern wir haben die passende Lösung für jeden Gebäudetyp.

Report: Was sind Ihre konkreten Ziele für 2018?

Reiter: Ziel für 2018 und darüber hinaus ist eine jährliche Verdopplung der Absatzmenge. Das ist aufgrund des niedrigen Startniveaus jetzt noch relativ einfach, wird aber von Jahr zu Jahr anspruchsvoller. Spätestens 2020 wollen wir ein gewichtiger Player im Gewerbebau sein.

Zentral wird sein, die starke Dachmarke Velux im Commercial-Bereich in die Köpfe der Entscheidungsträger auf allen Ebenen zu bekommen – vom Architekten über Generalunternehmer und Handwerker bis zum Bauherrn. Das ist gar nicht so einfach. Bei einer großen Architektenmesse habe ich etwa festgestellt, dass viele Besucher unseren Messestand zwar wahrnehmen, aber nicht besuchen, weil sie davon ausgehen, dass sie Velux und die Produkte ohnehin kennen. ■

haben wir den Vorteil, dass wir durch den modularen Aufbau mindestens doppelt so schnell in der Montage sind.

Report: Macht sich der Konjunkturaufschwung aus Ihrer Sicht schon bemerkbar? Sind die Unternehmen wieder bereit, mehr Geld in höherwertige Lösungen zu investieren?

Reiter: Vor allem bei Projekten mit einer langen Lebens- und Nutzungsdauer spürt man das schon sehr. Da geht es immer auch um ein langfristiges Energie- und FM-Konzept. Dafür ist man auch bereit, Geld in die Hand zu nehmen.

Report: Welche Rolle spielt BIM beim modularen Oberlicht?

Reiter: BIM gehört definitiv die Zukunft. Wir haben auch schon entspre-

chende Modelle für alle gängigen Programme, die wir den Architekten und Planern zur Verfügung stellen.

Es arbeiten aus meiner Sicht auch durchaus schon viele Architekten mit BIM, nutzen aber nur Teilkomponenten. Der ganzheitliche Ansatz ist zwar spürbar und da, aber noch nicht durchgängig umgesetzt.

Report: Sind Sanierungsprojekte für das VMS ein Thema?

Reiter: VMS ist klar für den Neubau konzeptioniert. Wir haben aber im letzten Jahr festgestellt, dass es auch in der Sanierung eine gute Rolle spielen kann. Gerade beim Industriebau gibt es viele Sheddächer, in die mit nur wenigen Umbaumaßnahmen ein modulares Oberlicht eingebaut werden kann.

Fehlendes Fachwissen

VON BERND AFFENZELLER

Der mehrgeschoßige Holzbau ist in Österreich derzeit maximal als Nische mit hohem Entwicklungspotenzial zu bezeichnen. Während sich Material und Bauweise stetig weiterentwickeln, entpuppt sich das fehlende Fachwissen als zentrales Hindernis für mehrgeschoßige Holzbauten. Abhilfe könnte unter anderem ein neuer Lehrgang an der Donau-Universität schaffen.



64

Im Bereich Einfamilienhäuser liegt der Marktanteil von Holz bei rund 30 Prozent. Davon sind der gewerbliche Bau und der mehrgeschoßige Wohnbau meilenweit entfernt. Zwar fehlen hier konkrete Marktdaten, aber selbst das neue Präsidium der Holz- und Leichtbauplattform Bau.Genial, Thomas Grudl und Gabriele Leibetseder, geht von maximal vier Prozent aus. Wirklich nachvollziehbar ist das laut Grudl aber nicht. »Die Situation ist schon etwas widersprüchlich. Viele Bauträger und Planer stehen dem Baustoff Holz sehr positiv gegenüber und sind der Meinung, dass Holz der Baustoff der Zukunft ist.« Das hat eine im Frühjahr von Bau.Genial durchgeführte Umfrage deutlich gezeigt. Hürden stellen allerdings die Preisvorstellungen, die mangelnde Erfahrung mit Holz und das fehlende Fachwissen dar. Das Preisargument kann Grudl noch entkräften: »Wenn ein Objekt von vornherein in Holz geplant ist und wenn die Besonderheiten des Holzbaus frühzeitig berücksichtigt werden, dann ist Holzbau absolut vergleichbar, wenn nicht sogar etwas günstiger.« Beim Thema Fachwissen gehen aber auch Grudl die Argumente aus. »Es ist ja eigentlich ungläublich, aber man kann in Österreich auch heute noch ein Architekturstudium abschließen, ohne jemals mit Holzbau in Berührung gekommen zu sein.« Der Aufholbedarf ist in diesem Bereich also auf jeden Fall gegeben.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch die Expertenbefragung »Zukunft Bauen 2017« des Unternehmensberaters Siegfried Wirth. Während die »Weiterentwicklung bei Material und Bauweise«

sowie »Funktionierende Leuchtturmprojekte« als positive Treiber für den mehrgeschoßigen Holzbau gesehen werden, stellt für 63,2 Prozent der 226 Befragten das »fehlende Fachwissen« das größte Hindernis dar (siehe Grafik). Inhaltlich geht es dabei vor allem um die Themen »Statik, Tragwerksplanung«, »Brand-, Schall-, Feuchte- und Wärmeschutz«, »Materialkunde«, »Werkstoffkunde« und »Vorfertigung«.

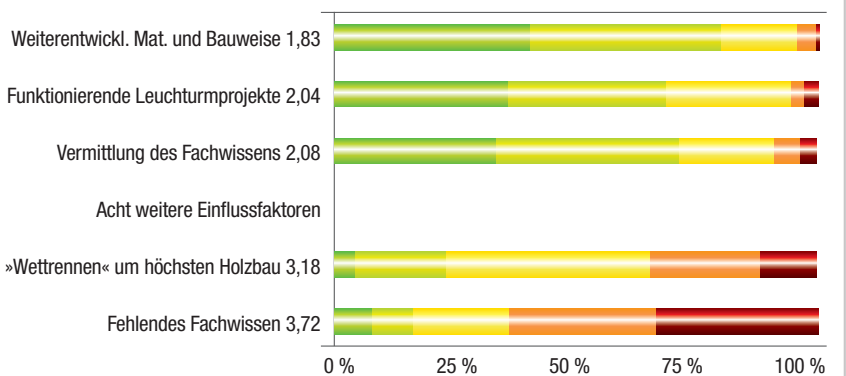
>> Neuer Lehrgang in Krems <<

Den Ergebnissen der eigenen Umfrage und der Expertenbefragung folgend, steht die Vermittlung von Fachwissen ganz oben auf der Agenda des neuen Bau.Genial-Präsidiums. »In einem ersten Schritt bauen wir unser Website zu einer Infor-

mationsdrehscheibe um, wo man Architekten und Statiker findet, die mit Holzbau Erfahrung haben«, erklärt Leibetseder. »Sie wollen wir dann mit den großen Bauträgern in Verbindung bringen – dazu haben wir eigentlich alles, damit können wir sofort anfangen.« Mittelfristig soll anhand bereits gebauter Projekte gezeigt werden, welche Parameter zu berücksichtigen sind, damit Holzbau wirtschaftlich ist und wie man mit den Schnittstellen im Optimalfall umgeht. »Langfristig wollen wir die Ausbildung optimieren. Wir müssen den Holzbau verstärkt an die Universitäten bringen«, so Leibetseder.

Einen ersten Etappenerfolg liefert die Donau-Universität Krems. Dort befindet sich aktuell ein berufsbegleitender Lehrgang zum Thema »Mehrgeschoßiger

Einflussfaktoren im mehrgeschoßigen Holzbau



Dieser Faktor ist ...

■ sehr förderlich (1) ■ eher förderlich (2) ■ neutral (3) ■ eher hinderlich (4) ■ sehr hinderlich (5)

Quelle: Zukunft Bauen 2017

Mit einer Durchschnittsnote von 1,83 wird die »Weiterentwicklung von Material und Bauweise« als wichtigster Faktor für die Etablierung des mehrgeschoßigen Holzbaus gesehen, größter Hemmschuh ist das fehlende Fachwissen mit der Note 3,72.

Fotos: thinkstock



Großprojekt in Schweden

■ IN DER SCHWEDISCHEN STADT VISBY in Gotland entsteht der erste mehrstöckige Wohnbau aus Brettsperrholz (CLT). Insgesamt 61 Eigentumswohnungen werden mit dem Baustoff CLT von Stora Enso aus Österreich errichtet. Bereits gegen Ende 2018 sollen die Wohnungen bezugsfertig sein, bei denen CLT für Wände, Böden, Decken und Balkone zum Einsatz kommt. Die Verarbeitung der CLT-Elemente erfolgt durch die Firma Woodcon in nur fünf bis sechs Wochen. Insgesamt wird die Wohnanlage aus vier Häusern bestehen, wovon zwei Gebäude mit vier Stockwerken und zwei mit jeweils zwei Stockwerken errichtet werden.

Holzhybridbau«, der in einer ersten Phase als zertifiziertes Programm (Certified Program CP) über zwei Semester durchgeführt werden wird, in der Entwicklungsphase. »Unser Ziel ist es, eine fundierte wissenschaftliche und fachliche Grundlage zu stellen, dabei aber ein besonderes Augenmerk auf die aktuellen Herausforderungen im Bauwesen zu legen wie beispielsweise Ökonomie, Dauerhaftigkeit, Barrierefreiheit, Brandschutz oder Schadstofffreiheit« erklärt Christian Hanus, Leiter des Department für Bauen und Umwelt. Die inhaltliche und praxisorientierte Konzeption wird derzeit mit Expertisen aus dem Holzbauwesen abgestimmt. Im Beratungsgremium zur Lehrgangsentwicklung befinden sich Persönlichkeiten aus Forschungsinstitutionen, Universitäten, Holzbauindustrie, Wirtschaftskammern und spezialisierter Gewerbebetriebe.

Der Start des Lehrangebotes ist für November 2018 geplant. »Die Donau-Universität Krems wendet sich mit dem geplanten Lehrgang erstmals mit einem Angebot zum Thema Holzbau an Entwicklungs- und Planungsverantwortliche im Holzbauwesen«, kündigt Hanus an. ■

Ausbildung und Digitalisierung

Auch beim 3. VÖTB-Forum im Allianz Stadion drehte sich neben tagespolitischen Sachverhalten und optimistischen Zukunftsprognosen viel um das Thema Aus- und Weiterbildung – vor allem in Zusammenhang mit der Digitalisierung.

Bernd Wiltschek, Abteilungsleiter Schulbau in der BIG, stellte in seinem Vortrag klar, was sich ein großer Auftraggeber wie die BIG von seinen Auftragnehmern erwartet: eine ganzheitliche Sicht auf das Projekt, Bewusstsein für Erst- und Folgekosten, angemessene Qualität durch Ausbildung und Qualifikationen und nicht zuletzt Vertrauen und Handschlagqualität.

Diesen inhaltlichen Steilpass nahm Guido Strohecker, Geschäftsführer unterm Strich, direkt auf und erklärte, dass die Unternehmen verstärkt auf Digitalisierung setzen müssen, um all diesen Herausforderungen begegnen zu können. Die Optimierung der Bauwerksplanung durch die gewerkeübergreifende Projektierung mit BIM erfordere ein wesentliches Umdenken der Baubranche. Die D-A-CH-Region hinke den skandinavischen Ländern oder Großbritannien meilenweit hinterher. »Aber die Modernisierung ist essentiell für alle Unternehmer. Daher darf auch nicht vor einer Ausbildung in diesem Bereich zurückgeschreckt werden«, rät Strohecker. Der zugegebenermaßen hohe Aufwand für die Ausbildung der Mitarbeiter, technisches Equipment und Software dürfe nicht als Ausgaben, sondern als Investition in die Zukunft betrachtet werden.

>> In Ausbildung investieren <<

Die Notwendigkeit zu mehr Digitalisierung in den Unternehmen betonte auch Ulrich Schmidt-Kuhl, Redaktionsleiter beim Heinze Verlag. Er sieht große Chancen in cloudbasierten Technologien zur gemeinschaftlichen Planung von Bauprozessen. Die Digitalisierung biete auch die große Chance detaillierter Dokumentation von Bauprojekten, um dieses Wissen während des Bauprozesses, aber vor allem während der gesamten Lebenszeit von Gebäuden besser verfügbar zu haben. Der stark wachsende Einfluss des Online-Handels werde



Das 3. VÖTB-Forum in der Heimstätte des SK Rapid Wien lockte wieder zahlreiche Fachbesucher an.

die Rolle des Handwerkers mittelfristig ändern, so Schmidt-Kuhl: »Der Schwerpunkt wird sich vom Verkauf zur Montage verschieben.« Und das sei eigentlich eine positive Nachricht. Die Digitalisierung könne bei einfachen Produkten für den Massenmarkt sicher wirtschaftlicher sein als die menschliche Arbeitskraft, aber wenn es darum geht, eine hochwertige Stuckleiste zu ziehen oder einen komplexen Wandaufbau herzustellen, ist und bleibt der Mensch unersetzbar. Deshalb müssten die Unternehmen nicht nur in Digitalisierung, sondern auch wieder mehr in die Ausbildung von Facharbeitern investieren, so das Plädoyer von AMS-Vorstand Herbert Buchinger. Überraschenderweise argumentierte auch der Schweizer Zukunftsforscher Stefan Sigrist in ähnliche Richtung. Roboter hätten zwar durchaus das Potenzial, einfache und repetitive Tätigkeiten zu übernehmen, menschliche Arbeitskraft werde damit aber noch lange nicht kompensiert. Bei aller Begeisterung für moderne Technologien rät er doch zu vernünftiger Bodenhaftung: »Es ist immer wichtig, Zukunftsprognosen kritisch zu hinterfragen.« ■

CONCRETE STUDENT TROPHY

Eyecatcher mit Weinblick

Bei der heurigen Concrete Student Trophy ging es um den Entwurf eines multifunktionalen Eyecatcher-Gebäudes auf dem Gelände der HBLA und des Bundesamtes für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg. Gewonnen hat das Projekt »Weinblick« der TU-Wien-Studenten Alexander Macho, Alexander Grass und Maximilian Macho.

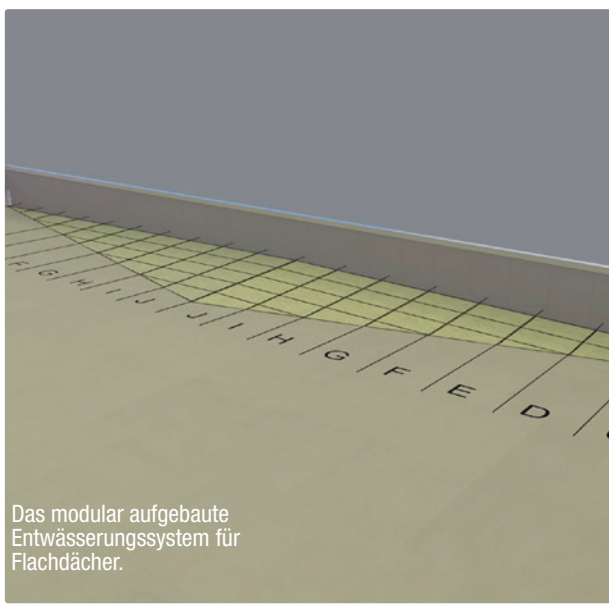
Das Veranstaltungs- und Vortragsgebäude sollte einen großzügigen, interaktiven Lernbereich für die StudentInnen der Weinbauschule aufweisen und für Schulungen sowie Feste genutzt werden können. Die Ausschreibung sah auch ein innovatives Energiekonzept vor, das die Versorgung des Gebäudes ausschließlich mit umweltfreundlicher Energie



Visualisierung des Siegerprojekts »Weinblick«.

ermöglicht. Eine Grundvoraussetzung für die Projekte war die Verwendung der thermischen Bauteilaktivierung. Das Siegerprojekt »Weinblick« stellte laut Jury »städtebaulich eine überzeugende Lösung zum Bestandsgebäude dar«.

Die Concrete Student Trophy wurde vor zwölf Jahren zur Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit von Architekten und Bauingenieuren initiiert.



Das modular aufgebaute Entwässerungssystem für Flachdächer.

Entwässerung von Flachdächern

Flachdächer ohne Gefälle, sogenannte Null-Grad-Dächer, sind erheblichen Belastungen ausgesetzt, da Niederschlagswasser stehen bleibt und so die Lebensdauer der Dachhaut maßgeblich negativ beeinflusst. Um das zu verhindern, hat Rockwool ein neues Gefälledachsystem entwickelt.

Bei Flachdächern ohne Entwässerungssystem bleibt Niederschlagswasser über einen längeren Zeitraum stehen. Das kann weitreichende negative Auswirkungen haben. So führen etwa schon kleinste Undichtigkeiten zu schwerwiegender Durchfeuchtung des Dachaufbaus. Während der Abtrocknung von Pfützen wird die Konzentration der schwerer flüchtigen Schwefelsäure des sauren Regens permanent erhöht und greift die Dachabdichtung an. Schlammkrusten am Pfützenrand führen zu Schwind- und Kerbrissen in der Dachhaut. Und schließlich bietet anhaltende Feuchtigkeit Mikroorganismen und Pflanzenwuchs optimale Lebensbedingungen.

Um derartige negative Einflüsse auf die Dachhaut zu minimieren, empfiehlt sich für jedes Flachdach eine gezielte Wasserableitung durch ein leichtes Gefälle mit dem Rockwool Kehlgefällesystem. Das modular aufgebaute System besteht aus mehreren Steinwolleelementen, die verklebt, mechanisch befestigt oder mittels Auflast fixiert werden. Daraus entsteht ein leichtes Gefälle, das Regenwasser effektiv vom Flachdach ableitet.



Das Video, wie das Gefälledachsystem funktioniert, finden Sie unter:

<http://www.rockwool.at/produkte/dach/flachdach/>

ORACLE

Digitale Transformation bei der Immofinanz

Die Immofinanz hat in den vergangenen Monaten sämtliche Businessprozesse in die Cloud gelegt und setzt laufend weitere innovative IT-Projekte in der Cloud um. Partner für diese Transformation war und ist das Team von Oracle Österreich.

Die Hauptanforderungen an eine neue IT-Lösung für die Immofinanz waren: Reduktion der Komplexität, Steigerung der Effizienz und Kostensenkung. Mit Oracle holte man sich einen Partner an Bord, der die Immofinanz mit der gesamten Lösungspalette unterstützen konnte. Die Systemlandschaft konnte dabei maßgeschneidert werden, nach dem Motto »design your landscape on-the-go«. Den Start machte die Oracle Sales Cloud. Eine moderne Personallösung mittels Oracle HCM stellt sicher, dass die Mitarbeiter gezielt eingesetzt werden und sich weiterentwickeln können. Die Einkaufslösung wird mittels Oracle ERP Cloud realisiert. Mit einer heterogenen Umgebung, die aber über die Oracle Integration Cloud eng mit den existierenden Systemen verbunden ist, wird ein effizientes und schlankes Business betrieben. Step-by-step wurde die Transformation in die Cloud vollzogen. Eine derartige Transformation ist bei allen Vorteilen natürlich auch riskant. »Ein Anbieter mit integriertem Portfolio, wie Oracle, kann dabei das Risiko erheblich minimieren«, sagt Reinhard Harter, Projektleiter bei Oracle Österreich.

Festliche Eröffnung der A 5 Nord

Eine höhere Lebensqualität für Tausende von Menschen, mehr Verkehrssicherheit sowie weniger Lärm und Luftschadstoffe, das bringt die A 5 Nord/Weinviertel Autobahn. Nach zweieinhalb Jahren Bauzeit war es am 2. Dezember so weit: Bei herrlichem Wetter wurde die Fertigstellung der 25 Kilometer langen Strecke zwischen Schrick und Poysbrunn gefeiert.



Nach der feierlichen Eröffnung rollt der Verkehr seit 8. Dezember über die neue A5 Nord.

Eine Arbeitsgemeinschaft der Unternehmen HOCHTIEF und Alpine zeichnete für ein sieben Kilometer langes Teilstück, das Baulos 05, zwischen Walterkirchen und Poysbrunn verantwort-

lich. Die Geschäftsführungen beider Unternehmen nahmen an den Feierlichkeiten teil. Sie freuten sich über die ausgezeichnete Zusammenarbeit ihrer Teams und über das erfolgreiche Bauprojekt.

Unter den Festrednern waren Abgesandte der EU, die österreichische Bildungsministerin in Vertretung des Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie sowie der tschechische Ver-

Erfolgreiches Bauprojekt dank ausgezeichneter Zusammenarbeit.

kehrsminister, Vorstand und Geschäftsführung der Asfinag, die Landeshauptfrau von Niederösterreich und weitere Vertreter der heimischen Politik.

Nach kirchlicher Segnung und symbolischer Verkehrsfreigabe saßen die Gäste im voll besetzten Festzelt bei der künftigen Autobahnauffahrt Poysdorf-Süd noch gemütlich bei einem Imbiss zusammen. Der Verkehr rollte erstmals am 8. Dezember über die neue Autobahn. ■

67

Bau-Lehrlinge feierlich aufgedungen

Am 23. November wurden 92 Lehrlinge durch ein jahrhundertealtes Ritual ins Baugewerbe aufgenommen. Das »Aufdingen« ist für den Lehrlingsnachwuchs der offizielle Startschuss zu einer Karriere, die in Österreich auf einem einzigartigen Ausbildungssystem fußt.

Der heurige Festakt in der BAU-Akademie Wien in Guntramsdorf spannte einen Bogen zwischen Tradition und Moderne. Während Breakdancer mit ihren Performances den Unterhaltungsrahmen der Feierlichkeiten bildeten, hielt man sich bei der Initiation der Lehrlinge an ein Zeremoniell, das bis zur Bauhüttenverordnung aus dem Jahre 1275 zurückreicht.

Eingangs folgte das versammelte Publikum einer spannenden Gesprächsrunde mit dem Landesinnungsmeister der Landesinnung Bau Wien, Rainer Pawlick und Josef Pein vom Fachverband



Die frisch aufgedungenen Lehrlinge mit Josef Pein, Rainer Pawlick und Hausherr Andreas Hauser.

der Bauindustrie. Pawlick appellierte an die Jugendlichen: »Das Baugewerbe ist ein fundamentales Gewerbe, das immer Bestand haben wird. Da aber auch hier die Entwicklung immer rasanter wird, ist eine laufende Weiterbildung enorm wichtig.« Dem pflichtete Pein bei: »Den Bauun-

ternehmen ist euer Können viel wert, deshalb richten sie zusätzlich innerbetriebliche Ausbildungsstätten ein.«

Als rituellen Höhepunkt nahmen Pawlick und Pein die Aufdingung an zwei Lehrlingen, die stellvertretend für alle Jugendlichen dieses Jahrganges standen, mittels

Handschlag vor. Die Namen aller aufgedungenen Lehrlinge wurden daraufhin hinter einem Ziegelstein eingemauert.

Neben den Feierlichkeiten gab es noch einige Neuigkeiten über die BAU-Akademie Wien zu berichten. Neben einer neu gestalteten Aula sind nun auch alle Lehrräume mit Whiteboards top ausgestattet und erstrahlen in modernem, ansprechendem Design. Außerdem hat die BAU-Akademie Wien nun ein Qualitätsmanagementsystem für die Aus- und Weiterbildung eingeführt und ist seit Ende Oktober ISO 29990 zertifiziert. Und auch eine neue Art der Inhaltsvermittlung wird ab sofort angeboten: Um up-to-date zu bleiben, können Lernende eine E-Learning-Plattform nutzen. ■

Lehrlingspreis der Julius-Raab-Stiftung

Außergewöhnliche Auszeichnung für Dominik Kornfeld aus Hochwolkersdorf: Der Jungfacharbeiter der Elektrotechnik bei Baunit Wopfinger erhält den Lehrlingspreis der Julius-Raab-Stiftung für hervorragende Ausbildungsergebnisse.

Ich bin extrem stolz, dass einer unserer Lehrlinge mit dem renommierten Lehrlingspreis der Julius-Raab-Stiftung ausgezeichnet wird», freut sich Karl Postl, Ausbildungsleiter der Lehrwerkstätte Baunit Wopfinger, anlässlich der Preisverleihung des bekannten Lehrlingsförderungspreises. »Denn solche Spitzenleistungen müssen hart erarbeitet werden.«

Dominik Kornfeld ist ein echter Vorzeige-Lehrling: Nicht nur, dass er sämtliche Berufsschulklassen mit Notendurchschnitt 1 absolviert und heuer seine Lehrabschlussprüfung für Elektrotechnik mit ausgezeichnetem Erfolg geschafft hat, er wurde im vergangenen Jahr



Die NÖ-Wirtschaftskammerpräsidentin Sonja Zwanzl und Karl Postl, Lehrlingsausbilder bei Baunit Wopfinger, freuen sich mit dem Preisträger Dominik Kornfeld über die Auszeichnung.

sogar Doppelländessieger beim niederösterreichischen Lehrlingswettbewerb. Derzeit arbeitet er in der Instandhaltung bei Baunit Wopfinger

als Elektrotechniker und bereitet sich im Zuge seiner »Lehre mit Matura« gerade auf die Teilprüfung in Mathematik vor. ■

BAUNIT Ecopulser in Bad Ischl

Baunit Bad Ischl investierte 1 Mio. Euro in eine innovative Mahlanlage, die den Jahres-Strombedarf von 70 Haushalten einspart.

Jedes Jahr werden am Standort Bad Ischl ca. 30.000 Tonnen Kalk vermahlen. Bisher erfolgte die Mahlung mit einer Walzenschüsselmühle, die mit Baujahr 1944 schon in die Jahre gekommen war. Nun ist nach einer ausführlichen Testphase der neue Ecopulser im Vollbetrieb. »Mit einer Halbierung des Stromverbrauchs gegenüber der Altanlage übertrifft der Ecopulser alle Erwartungen«, freut sich Stephan Giesbergen, technischer Geschäftsführer der Baunit Baustoffe Ges.m.H. in Bad Ischl, über den Abschluss eines weiteren Umweltprojektes am Standort Bad Ischl. ■

68

Kräftiges Lebenszeichen der Estrich-Community

Der Verband der österreichischen Estrichhersteller hat sich als erfolgreiche Branchenvertretung etabliert und arbeitet gezielt mit Marketingaktivitäten und Öffentlichkeitsarbeit an der Verbesserung der Positionierung und am Image der Estrichbranche.

Am 16. November 2017 lud der Verband der österreichischen Estrichhersteller (VÖEH) zur jährlichen Generalversammlung. Am Beginn der Tagesordnung stand der Bericht über die Verbandsaktivitäten, den Robert Tucheslau, technischer Referent des VÖEH, präsentierte. Mit den umfangreichen Marketingmaßnahmen macht der Verband auf die Probleme von Estrichlegern bei Planern und Bauherren aufmerksam. Zahlreiche Fachvorträge rücken regelmäßig die Anliegen des Verbandes und der Estrichhersteller in

den Mittelpunkt. Weiters ist der VÖEH mit vier Personen im Normenausschuss vertreten. Die Politikampagne, die der VÖEH heuer im Frühjahr startete, rief großes Medieneco hervor. »Wir sehen uns in missionarischer Position«, meinte Tucheslau, als er die Aktion vorstellte. Politiker bekamen per Post eine Urne und wurden auf das Sterben der österreichischen Unternehmen im Baunebengewerbe aufmerksam gemacht. »Es gab zwar Rückmeldungen aus verschiedenen Ministerien, aber keiner hat begriffen, warum es uns wirklich geht«,



Der VÖEH-Vorstand (von links): Niko Bosnjak, Robert Tucheslau, Martin Blasch, Obfrau Christa Pachler, Karl Schmid, Markus Brandstätter, Franz Böhs, Markus Huber. (Nicht am Foto: Walter Riegler, Markus Stütz, Franz Perner)

sagte Tucheslau. »Wenn die neue Regierung steht, müssen wir darauf hoffen, dass unsere Anliegen eine Chance bekommen, behandelt zu werden«, schloss Robert Tucheslau seine Ausführungen. ■

In weiterer Folge stand die Neuwahl des Vorstands auf dem Programm. Der Wahlvorschlag wurde dabei einstimmig angenommen und Obfrau Christa Pachler für weitere zwei Jahre bestätigt. ■



Die mineralische Dämmstoffneuheit

Ideal für die Dachbodendämmung: Airium ist brandbeständig und resistent gegen Schimmel und Schädlinge.

Airium ist ein innovativer Dämmstoff auf Zementbasis, den Lafarge Zementwerke GmbH 2017 in Österreich neu auf den Markt gebracht hat. Der mineralische Dämmstoff kann nicht brennen, verhindert Schimmelbildung und schützt vor Nagetieren. Airium rundet das Angebot für 100 % energieeffiziente Bauweisen ab. Es eignet sich optimal für die Dachbodendämmung, da die eingeschlossenen Luftporen für eine Dämmleistung auf Hochleistungsniveau sorgen. Zusätzlich nimmt das feinporige Material Feuchtigkeit auf und gibt diese langsam wieder an die Raumluft ab.

Der mineralische Dämmstoff kann je nach System in höherer Dichte als begehbare Dämmung oder in geringer Dichte für Doppelbodensysteme eingebracht werden. Mit dem Airium-Lkw wird der Dämmstoff direkt vor Ort

auf der Baustelle frisch in der jeweils gewünschten Rezeptur produziert und mit dem Schlauch dorthin gepumpt, wo der Dämmstoff eingebaut wird.

>> Zusatzplus bei Gebäudesanierung <<

Besonders für die thermische Sanierung von Wohnhäusern, eignet sich Airium perfekt. Alle Unebenheiten werden problemlos beim Einbringen des Dämmstoffs aus- und aufgefüllt, das multipliziert die Dämmleistung zusätzlich und sorgt für eine energieeffiziente Gebäudesanierung. Außerdem beißen sich Mäuse die Zähne an Airium aus, so bleibt die Dämmleistung über Jahrzehnte gleichbleibend erhalten. ■



Info: Das Video zu Airium finden Sie auf YouTube

STEINBACHER

Umweltzeichen für Steinbacher

Der Tiroler Dämmstoff-Komplettanbieter Steinbacher darf sich erneut über die Auszeichnung mit dem Österreichischen Umweltzeichen freuen – insgesamt elf Produkte des Steinbacher-Sortiments tragen jetzt das nationale Gütesiegel.

Zu den bereits umweltzertifizierten Dämmstoffen kamen Ende September zwei neue innovative Produkte hinzu: Ab jetzt sind auch die beiden Fundamentplatten-dämmungen flatplate® und steinodur® SHD 500 mit dem Umweltzeichen ausgezeichnet. Damit ist wieder belegt, dass Steinbacher Nachhaltigkeit mit unternehmerischem Erfolg verknüpft. Denn die Herstellung der mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifizierten Dämmstoffe erfolgt nach strengen ökologischen Richtlinien – zudem können durch ihre Verwendung rund acht Mio. Liter Heizöl pro Jahr eingespart werden. »Wir freuen uns sehr über die erneute Auszeichnung



Ein Zeichen für nachhaltigen Erfolg: Bundesminister André Rupprechter (li.) überreicht die Umweltzeichen-Urkunde an Andreas Endstrasser, technischer Leiter bei Steinbacher.

und werden die Entwicklung unserer nachhaltigen Qualitätsprodukte weiterhin ausbauen«, betont Geschäftsführer Roland Heibel. ■

30 Jahre AFI

Im Dezember 1987 wurde das Aluminium-Fenster-Institut AFI gegründet, um das Image von Aluminiumkonstruktionen, vom Fenster über den Wintergarten bis hin zur Gebäudefassade, zu verbessern.

H heute, drei Jahrzehnte später, verbinden die Österreicher mit Aluminiumfenstern Modernität, Langlebigkeit und hohe Qualität – technologisch, ökologisch und ökonomisch. Der Image-

wandel ist nachhaltig gelungen. Während Ende der 80er-Jahre die Sympathiewerte lediglich im einstelligen Prozentbereich lagen, steigerten sie sich – laut langjährigen Messungen von IMAS International – bis 2016

kontinuierlich auf 36 Prozent. Heute sind Alufenster bekannt und beliebt. Um Qualität zu kennzeichnen, wurde die Gemeinschaftsmarke ALUFENSTER ins Leben gerufen. Rund 100 österreichische Metallbaubetriebe, die beiden führenden Aluminium-Systemanbieter ALUKÖNIGSTAHL/System SCHÜCO und HUECK Aluminium/System HUECK sowie zahlreiche Oberflächenbetriebe tragen dieses Qualitätszeichen.

Kommentar

Hohe Strafen im Baugewerbe: Haftung inländischer Auftraggeber

Das Lohn- und Sozialdumping-Bekämpfungsgesetz (LSD-BG) nimmt im Falle von Lohndumping nicht nur den direkten Arbeitnehmer, sondern auch den inländischen Auftraggeber in die Haftung.

Von Nicolaus Mels-Colloredo und Tina Stagar, PHH Rechtsanwälte

70

Beauftragt ein inländischer Auftraggeber einen ausländischen Auftragnehmer, so sieht das LSD-BG auch die Haftung des inländischen Auftraggebers für das Mindestentgelt von nach Österreich grenzüberschreitend entsandten oder überlassenen Arbeitnehmern ihrer Auftragnehmer vor (Haftung als Bürge und Zahler). Dies zusätzlich zu den bereits bestehenden hohen Strafen bei Unterentlohnung. Bei Nichteinhaltung dieser Mindestlohn-Standards drohen dem Arbeitgeber sogar Strafen bis zu EUR 20.000 pro Arbeitnehmer, im Wiederholungsfall sogar bis zu EUR 50.000 pro Arbeitnehmer (Haftung aufgrund von Strafbestimmungen des LSD-BG). Hintergrund dieser strengen Bestimmungen ist nicht nur die Sicherung des Mindestlohns, sondern auch die Wahrung des österreichischen Wettbewerbs im Bereich des Baugewerbes.

>> Strafen sogar im Millionenbereich möglich: Beispiel Andritz-Fall <<

Dass Strafen auch tatsächlich erlassen werden, zeigt der aktuelle Fall der Andritz AG, welcher wegen mehrerer Verstöße gegen das LSD-BG und Ausländerbeschäftigungsgesetz eine ca. 22-Millionen-Euro-Strafe droht (nicht auf Grundlage der Haftung als Bürge und Zahler, sondern aufgrund einer »Umdeutung« des Vertragsverhältnisses in eine Arbeitskräfteüberlassung nach dem Arbeitskräfteüberlassungsgesetz; soweit ersichtlich, wurde der genaue Tatbestand der Übertretungen nicht veröffentlicht). Der konkrete Anlass war ein Auftrag, den die Andritz AG als Generalunternehmerin an ein kroatisches Unternehmen vergab. Der Monta-

Der Fall Andritz zeigt: Es kann teuer werden.

ge-Auftragswert belief sich auf ca. EUR 7 Mio. Eingesetzt wurden vom kroatischen Subunternehmen rund 200 Arbeitnehmer, wodurch es zu einer Vervielfältigung der Strafhöhe pro eingesetzten Arbeitnehmer kam. Der Fall Andritz ist ein Warnsignal für alle, ihre Auftragnehmer genau zu prüfen. Im Falle einer Beauftragung eines ausländischen Auftragnehmers kann das Gesetz zudem den Erlag einer Sicherheitsleistung durch den inländischen Auftraggeber vorsehen, wenn der begründete Verdacht einer Übertretung bestimmter Vorschriften gegen das LSD-BG vorliegt und aufgrund bestimmter Tatsachen anzunehmen ist, dass die Strafverfolgung oder der Strafvollzug unmöglich oder wesentlich erschwert sein wird.

>> Unverhältnismäßige Belastung des Auftraggebers <<

Gegen ein Detail dieser Sicherheitsleistung ist jetzt der Verfassungsgerichtshof aktiv geworden. Einer Beschwerde gegen diese bescheidmäßige Vorschreibung kommt nämlich, in Abweichung der generellen verwaltungsrechtlichen Regelung, keine aufschiebende Wirkung zu. Der inländische Auftraggeber muss demnach trotz eingebrachter Beschwerde die Sicherheitsleistung binnen auftragener Frist erlegen, auch wenn noch keine Entscheidung der Behörde über die Beschwerde vorliegt. Dies könne den Auftraggeber unverhältnismäßig belasten, z.B. dann, wenn die Entscheidung der Behörde

rechtswidrig ist, meint der VfGH. Dieser hegt nun Zweifel, ob der Ausschluss der aufschiebenden Wirkung rechtmäßig ist. Er hat daher beschlossen die Bestimmung amtswegig auf seine Verfassungsmäßigkeit zu prüfen. Die Entscheidung des VfGH ist noch abzuwarten, dennoch ist allein die Tatsache, dass er aktiv wird, ein erstes Signal, dass die Auftraggeber nicht unverhältnismäßig belastet werden dürfen.

>> Möglichkeiten einer Straf- und Haftungsvermeidung bzw. -reduktion <<

Die Haftung des inländischen Auftraggebers als Bürge und Zahler ist zwingend und kann vertraglich nicht ausgeschlossen oder eingeschränkt werden. Gleiches gilt auch für die Strafhaftung. Dennoch können folgende Ansätze die Haftung reduzieren:

a) Vertragliche Vereinbarung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, dass der Einsatz von entsandten oder grenzüberschreitend überlassenen Arbeitnehmern unzulässig ist. Entsprechende Kontroll- und Einsichtsrechte im Vertrag wären ebenfalls notwendig. Vollige Sicherheit erlangt der Auftraggeber dadurch zwar nicht, der Auftragnehmer müsste aber zur Täuschung schon erheblichen Aufwand betreiben;

b) Schaffung eines Kontrollsystems zur Prüfung der korrekten Entgeltzahlungen des Auftragnehmers an seine Arbeitnehmer, z.B. durch Einholung einer Bestätigung der Arbeitnehmer des Auftragnehmers, dass diese die volle und korrekte Höhe des Entgelts erhalten haben;

c) Vertragliche Rückklasse (iS von Einbehalt) des Werklohnes zur Gegenrechnung in allfälligen Haftungsfällen. ■

**Caritas
&Du
schenken
mit Sinn.**

**JETZT NEU!
ESEL
STOFFTIER**

Schenken Sie doch heuer einen Esel!

Schenken mit Sinn macht doppelt Freude: Einerseits unterstützen Sie damit Projekte, die notleidenden Menschen im In- und Ausland helfen. Andererseits kann diese Unterstützung in Form eines Billets als Geschenk an eine liebe Person weitergegeben werden.

www.schenkenmitsinn.at

BAU!MASSIV!

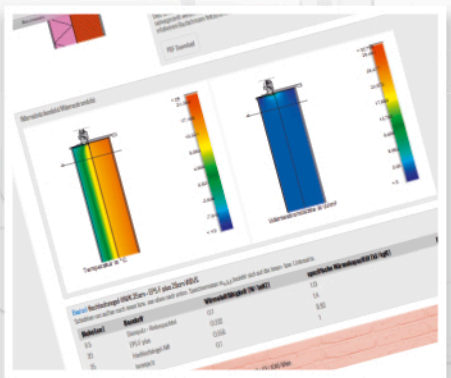
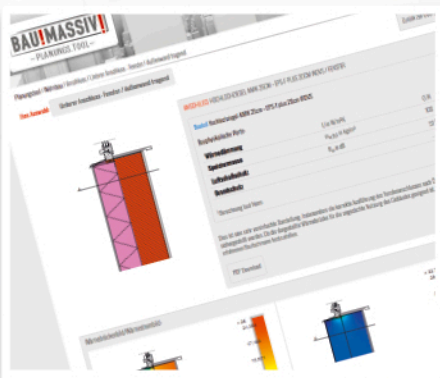
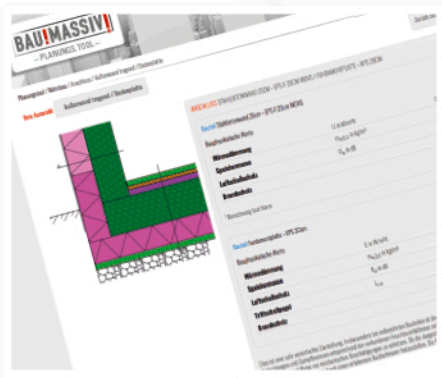
– PLANUNGS.TOOL –

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

