

bau+
immobilien

Ausgabe 03 | 2018



Report



Großbaustelle »Marke«

Warum eine starke Unternehmensmarke enormes Wachstums- und Differenzierungspotenzial bietet und warum es um das Markenbewusstsein der heimischen Bau- und Immobilienwirtschaft dennoch schlecht bestellt ist: Der Report hat die Antworten.

28

Marode Straßen

Was man gegen den schlechten Zustand tun kann und muss.

34

Im Interview

Wienerberger-Geschäftsführer Mike Bucher: seine Pläne, seine Ziele.



BAUEN IST ETWAS FÜR MACHER. WIR PACKEN DIE DINGE AN.

Schalungen, Gerüste und Sicherheitstechnik sind unser Geschäft. Wir unterstützen unsere Kunden weltweit mit unseren umfangreichen Erfahrungen und entwickeln Lösungen für die Zukunft. Als Menschen, Macher und Experten verfolgen wir ein klares Ziel: Wir bringen Bauprojekte zügig voran.

Was können wir für Sie tun? www.huennebeck.at

EDITORIAL

bau+immobilien **Report**

das magazin für wissen, technik und vorsprung



BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

Kein Red Bull am Bau

Wer mich kennt, weiß, dass ich fußballbedingt ein durchaus angespanntes Verhältnis zu Red Bull habe. Aber eines muss man neidlos anerkennen: Eine Unternehmensmarke aufbauen und pflegen, das kann Red Bull richtig gut. Diese Fähigkeit sucht man in der heimischen Bau- und Immobilienwirtschaft leider vergeblich. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie des *Bau & Immobilien Report* mit dem Markenberatungsunternehmen Brand Trust. Demnach ist zwar der Bekanntheitsgrad vieler Unternehmen durchaus hoch, man weiß aber oftmals nicht, wofür sie stehen. Dass die Unternehmen das Feld der Unternehmensmarken weitgehend brachliegen lassen, überrascht insofern, als eine starke Marke ein verlässlicher Weg aus der negativen Preisspirale wäre. Eine starke Marke vermittelt Werte, schafft eine positive Erwartungshaltung und vor allem Vertrauen. Dafür sind die Kunden auch bereit, tiefer in die Tasche zu greifen. Warum sonst zahlt man für eine kleine Dose »Zuckerwasser« fast zwei Euro? Eben! Wie Markenentwicklung funktioniert und wie eine klare Markenpositionierung bei Preisgestaltung, Weiterempfehlungsrate und Kundenbindung helfen kann, erfahren Sie in unsere großen Titelstory ab Seite 12.



12 **Großbaustelle »Marke«.** Eine Report-Exklusivstudie.



18 **BAUKOSTEN.** Worauf der Anstieg tatsächlich zurückzuführen ist.



28 **Marode Straßen**

Das niederrangige Straßennetz ist in einem erbärmlichen Zustand. Was man tun kann und muss.



34 **»Das nächste Level«**

Der neue Wienerberger-Geschäftsführer Mike Bucher über seine Pläne und Ziele.

- 4 **Inside.** Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche.
- 20 **Der Schalungsmarkt.** Wege aus dem Margental.
- 24 **Alles im Fluss.** Baustellenlogistik am Vormarsch.
- 36 **Branchencheck, Teil 2.** Produkte und Warengruppe unter der Lupe.
- 42 **Mysterium Treibstoffpreise.** Eine Marktanalyse.
- 46 **Brandschutz.** Die einzelnen Gewerke wachsen zusammen.
- 50 **Digitalisierung.** E-Commerce und neue Geschäftsmodelle.
- 54 **Best of Großbaustelle.** Vorzeigeprojekte im Überblick.
- 58 **Firmennews.** Neues aus den Unternehmen.
- 62 **Kommentar.** Mehrkostenforderung am Bau.

qualityaustria
Erfolg mit Qualität

Kundenzufriedenheit, Rechtssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit steigern?

Mit uns sind Sie immer einen Schritt voraus!

www.qualityaustria.com

IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autoren: Mag. Karin Legat, Andre Exner 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



SRE

Silo wird fortgesetzt

Vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden werden Strabag Real Estate (SRE) und die Erste Group Immotent (EGI) die beiden nächsten Bauphasen beim Projekt Silo Offices in Wien Liesing gemeinsam weiterentwickeln.

In den zwei Bauphasen Silo Plus und Silo Next werden insgesamt rund 20.000 m² Bürofläche errichtet. Das Grundkonzept für beide Gebäude ist wie schon bei Silo One ein Niedrigenergiehaus mit ÖGNI-Zertifizierung für gewerbliche Mieter. SRE ist in die Projekte durch Erwerb von jeweils 51 % der Anteile an den beiden Projektgesellschaften eingestiegen. Der Deal wartet noch auf die Freigabe der Kartellbehörden.

Neben einer modernen Gebäudeausstattung bieten die Immobilien ihren künftigen Nutzerinnen und Nutzern ein flexibles und effizientes Bürokonzept, das verschiedene Nutzungsmöglichkeiten wie Einzel-, Kombi- oder Großraumbüros zulässt. Den Startschuss für das Projekt Silo Plus hat der Ankermieter Daikin Airconditioning Central Europe Handels GmbH gegeben, der ca. 25 % der Fläche von Silo Plus übernehmen wird. ■



Gerald Prinzhorn, Geschäftsführer der Austrotherm Gruppe, freut sich über ein Umsatzwachstum von 47 Mio. Euro auf 351 Mio. Euro.

Rekordumsatz für Austrotherm

Mit 351 Mio. Euro Umsatz (+ 15,5 %) erzielte der Dämmstoffspezialist 2017 ein Rekordergebnis und beschäftigte erstmals über 1000 Mitarbeiter. Und auch für 2018 zeigt sich Geschäftsführer Gerald Prinzhorn optimistisch.

Die gute Baukonjunktur in Zentral- und Osteuropa, aber auch die stetige Umsetzung der Energieeffizienz-Richtlinie haben den Absatz von Dämmstoffen im vergangenen Jahr generell begünstigt. Austrotherm konnte diesen Umstand durch die Kapazitätserweiterung im XPS-Werk in Wittenberge/Deutschland und die Inbetriebnahme des dritten EPS-Werkes in Arad/Rumänien gut nutzen«, erklärt Gerald Prinzhorn, Geschäftsführer der Austrotherm Gruppe, das Wachstum. Neben den Hauptprodukten Austrotherm EPS und Austrotherm XPS hätte sich 2017 auch die neue hochdämmende Austrotherm Resolution-Platte für besondere Anwendungen als Renner erwiesen. »Ein erfreulicher Beweis dafür, dass sich die permanente Forschung und Entwicklung für eine noch höhere Dämmleistung bezahlt macht.«

In Bezug auf den österreichischen Markt gibt sich Prinzhorn für 2018 optimistisch. »Wir haben zum Glück das Tal der Tränen verlassen. Der Wohnbau wächst vor allem in den Ballungsräumen Wien und Graz. Eine steuerliche Absetzbarkeit für bauliche Maßnahmen in der thermischen Sanierung nach dem Südtiroler Modell würde der gesamten Branche Rückenwind für die nächsten Jahre bescheren«, so Gerald Prinzhorn an die Adresse der Bundesregierung. ■

UBM

Jahresziele übertroffen

Die UBM blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2017 zurück. Der Gewinn vor Steuern ist um 25 % auf 50 Millionen Euro geklettert, die Gesamtleistung um 33 % auf 740 Millionen Euro.

Mit einer Nettoverschuldung von rund € 480 Mio. auf Basis vorläufiger Zahlen liegt UBM nicht nur um 31 % unter den € 691,2 Mio. zum 31. Dezember 2016, sondern übertrifft auch die bereits zum dritten Quartal nach unten revidierte Guidance von € 520 Mio. deutlich. Grund dafür ist der noch knapp vor Jahresende abgeschlossene Verkauf des Bürogebäudes Kotlarska in Polen sowie eine unerwartet hohe Anzahlung auf ein Wohnbauprojekt in Österreich.

Auch die Ergebnissituation stellt sich auf Basis vorläufiger Zahlen signifikant verbessert dar. Der Gewinn vor Steuern (EBT) liegt mit rund € 50 Mio. um 25 % über dem Vergleichswert des Vorjahres von € 40,1 Mio. Im vierten Quartal hat sich die positive Ergebnisentwicklung der ersten neun Monate nicht nur fortgesetzt, sondern sogar verstärkt. Die Gesamtleistung konnte im Berichtszeitraum ebenfalls deutlich, nämlich um 33 %, auf rund € 740 Mio. gesteigert werden.

Abgerundet wird das Bild durch eine Eigenkapitalquote von voraussichtlich 31 % gegenüber 27,7 % zum Jahresende 2016. Darin noch nicht enthalten ist die Platzierung einer € 100 Mio. Hybridanleihe Ende Februar, die das Eigenkapital noch weiter stärken wird.

Große Mengen, niedrige Preise

Die Mitgliedsunternehmen des Fachverbands Steine-Keramik verzeichneten im Jahr 2017 zwar ein Umsatzwachstum von 3,62 %, zu verdanken ist das in erster Linie aber den Industriezulieferern. Die bauaffinen Branchen freuen sich zwar über hohe Absatzmengen, haben aber mit einem anhaltend niedrigen Preisniveau zu kämpfen.



Spartenobmann Manfred Asamer, Fachverbands-Geschäftsführer Andreas Pfeiler und Obmannstellvertreter Robert Schmid präsentieren zufriedenstellende Zahlen und wenden sich mit konkreten Forderungen an die Politik.

Der Gesamtumsatz der Stein- und keramischen Industrien stieg um 3,62 % auf 3,53 Milliarden Euro. Dabei lagen die bauaffinen Branchen mit 2,53 % deutlich unter dem BIP-Wachstum von 3 %. Die stärksten Umsatzzuwächse verzeichneten im vergangenen Jahr die im urbanen Bereich starke Naturwerksteinindustrie (+15,87 %) sowie die industrienahen Branchen wie die Feinkeramische Industrie (+10,58 %), die Feuerfestindustrie (+8,70 %) und die Schleifmittelindustrie (+6,26 %). Weiters erzielte auch die Beton- und -fertigteileindustrie durch einen starken Industrie- und Hochbau ein Plus von 8,20 %. Rückläufige bzw. stagnierende Ergebnisse mussten u.a. die Ziegel- und -fertigteileindustrie (-1,21 %), die Transportbetonindustrie (-1,00 %), die Kalkindustrie (-0,96 %) und die Schotterindustrie (-0,29 %) hinnehmen.

Weiter sehr angespannt bleibt die Margensituation speziell in den bauaffinen Industrien. Hier ist kurz- bis mittelfristig auch nicht mit einer Verbesserung zu rechnen.

>> Forderungen an die Politik <<

Um die trotz allem positive Entwicklung auch für 2018 sicherzustellen, for-

muliert der Fachverband auch einige klare Forderungen die Politik. »Konkret geht es uns um die Forcierung heimischer Baustoffe, um eine Regionalitäts- und eine Infrastrukturoffensive«, so Manfred Asamer, Obmann des Fachverbands.

Um Arbeitskräfte vor Ort zu halten und der Landflucht entgegenzuwirken, brauche es auch abseits der großen Achsen eine funktionierende Infrastruktur. Gestärkt werden könnte der ländliche Raum laut Fachverband auch durch die Verankerung heimischer Baustoffe bei öffentlichen Ausschreibungen. Dafür brauche es aber eine verpflichtende Herkunftsbezeichnung für alle Baustoffe. Denn während der Abbau und der Einsatz mineralischer Rohstoffe zumeist in unmittelbarer räumlicher Nähe stattfindet, wird einmal mehr kritisiert, dass bei vielen alternativen Baustoffen, die über mehrere Stationen nach Österreich geliefert werden, allen voran Holz, kaum feststellbar sei, aus welchem Land sie tatsächlich stammen. »Nur mittels Nachweispflichten kann garantiert werden, dass die ökologischen Vorteile der kurzen Transportwege und der regionalen Wertschöpfung ausgeschöpft werden«, betont Asamer. ■



Absturzsicherung rundum. Schon beim Aufbau.

5

HOCH SICHER

Der neue modulare Traggerüstturm MT 60: Er benötigt beim Aufbau weder Ihr Werkzeug noch Ihre Kollegen.

www.meva.at/MT60

... mehr als nur Schalung

 meva



Aktien

Holpriger Start

Nach dem äußerst erfolgreichen Börsejahr 2017 gestaltet sich der Start ins Jahr 2018 eher holprig. In den ersten beiden Monaten verbucht lediglich Wienerberger ein signifikantes Wachstum, ein paar Unternehmen sind zumindest leicht im Plus, mehr als die Hälfte verzeichnet aber zum Teil empfindliche Kursrückgänge.

Wienerberger ist mit einem Plus von fast 10 % der mit Abstand erfolgreichste Titel aus der Bau- und Immobilienwirtschaft im noch jungen Jahr 2018. Mit Warimpex (+2,8%), der Buwog (0,5%) und Palfinger (0,16%) sind nur noch drei weitere Unternehmen im Plus. Sechs von zehn Unternehmen verzeichnen hingegen ein Minus, wobei es die Immofinanz mit -10,57% und die S Immo mit -9,35% im Jänner und Februar am härtesten getroffen hat. Wenig Grund zur Freude haben auch Aktionäre von CA Immo (-6,45%), UBM (-5,64%), und Strabag (-4,06%). Mit einem blauen Auge davongekommen ist die Porr mit einem geringen Minus von 1,22%. ■

Aktien aus der Bau- und Immobilienbranche / Feber 2018

RANG	UNTERNEHMEN	29.12.2017	28.02.2018	PERFORMANCE
1	Wienerberger	20,17 €	22,14 €	9,77%
2	Warimpex	1,43 €	1,47 €	2,80%
3	Buwog	28,75 €	28,90 €	0,52%
4	Palfinger	34,05 €	34,10 €	0,16%
5	Porr	27,84 €	27,50 €	-1,22%
6	Strabag	34,03 €	32,65 €	-4,06%
7	UBM	40,80 €	38,50 €	-5,64%
8	CA Immo	25,81 €	24,14 €	-6,45%
9	S Immo	16,15 €	14,64 €	-9,35%
10	Immofinanz	2,15 €	1,92 €	-10,57%

Quelle: Börse Wien

Gasexplosionshaus in neuem Glanz

Nach 20 Monaten Bauzeit konnte die Sanierung des vor rund vier Jahren durch eine Gasexplosion schwer beschädigten Gründerzeithauses an der Oberen Mariahilfer Straße abgeschlossen werden. Dabei kam erstmals in Wien ein Aerogel-Hochleistungsdämmputz zum Einsatz

Die Sanierung des Gründerzeitgebäudes an der Oberen Mariahilfer Straße 182 stellte das Projektteam vor einige bautechnische Hürden. »Die Wiederherstellung und Rekonstruktion der stadtbildprägenden Gründerzeitfassaden war eine Herausforderung für alle Beteiligten«, erklärt Architekt Günther Trimmel. Für die Bestandsfassade Denglgasse wurde zum ersten Mal in Wien an einer gegliederten Fassade ein Aerogel-Hochleistungsdämmputz verwendet. Dies ist Teil eines Forschungsprojektes, das begleitende Monitoring erfolgt durch die technische Universität Wien.

Dabei wird zum ersten Mal in Wien eine gegliederte Fassade mit Fensterfaschen



Die Sanierung des Gründerzeithauses in der Mariahilfer Straße wurde von der Stadt Wien mit 4,4 Millionen Euro gefördert

und Gesimsen mit diesem Wärmedämmputz ausgeführt. Das Forschungsprojekt wird an der Fassade des Gebäudes an der Seite Denglgasse auf einer Fläche von ca. 205 m² umgesetzt. Das technische Monitoring umfasst Messungen des Wärmestroms durch die straßenseitige Bestandsfassade vor und

nach Aufbringen des Aerogel-dämmputzes.

Im Rahmen der umfassenden Sanierung wurden eine Neuorganisation der Wohnungsgrößen und Grundrisse sowie eine Anpassung an den Stand der Technik umgesetzt. Zudem wurden die rekonstruierten Fassaden des Gebäudes an der Mariahilfer Straße sowie

im Innenhof mit einer Hanfdämmung ausgestattet, eine kontrollierte Wohnraumlüftung eingerichtet, der Dachgeschosßausbau im Passivhausstandard errichtet, eine Solaranlage am Dach installiert und sieben der acht Parkplätze in der neuen Parkgarage mit Stromanschluss ausgestattet.

»Die Stadt Wien hat die Rettung und Revitalisierung des Gebäudes mit Fördermitteln im Umfang von 4,4 Millionen Euro unterstützt«, erklärt Wohnbaustadtrat Michael Ludwig. Aktuell befinden sich 372 Wohngebäude mit rund 25.900 Wohneinheiten in der geförderten Sanierung. Die Fördermittel der Stadt betragen rund 614 Mio. Euro, die Gesamt-sanierungskosten rund 1,1 Mrd. Euro. ■

Porr mit starkem Wachstum

Aufgrund der vorläufigen Zahlen rechnet die Porr für das Geschäftsjahr 2017 mit einer Produktionsleistung von rund 4,7 Mrd. Euro, das entspricht einem Plus von über 20 %. Auch der Auftragsbestand ist mit 6,4 Mrd. Euro so hoch wie nie.

Das organische Wachstum von 12,3 % profitierte vor allem von der klaren Positionierung auf den Heimmärkten Österreich, Deutschland, Schweiz, Polen und Tschechien. Durch

Für 2018 erwartet die Porr ein weiteres Wachstum um 5,5 %.

Akquisitionen erzielte die Porr zusätzlich ein Wachstum von 8,4 %. Eine deutliche Steigerung kam vor allem aus dem Bereich Gewerbebau und internationalen Infrastrukturprojekten. Den Großteil der Leistung verzeichneten vor allem Österreich sowie Deutschland. Damit erwirtschaftete die Porr im

Jahr 2017 das zweitbeste Ergebnis ihrer Geschichte. Darin inkludiert sind die Integrationskosten aus dem starken Expansionskurs in Deutschland sowie Einmaleffekte in Katar. »Das Ergebnis 2017 wird somit, wie erwartet, etwas unter dem Rekordwert des Vorjahres liegen«, sagt Karl-Heinz Strauss, CEO der Porr.

Ein neues Allzeithoch erreichte der Auftragsbestand mit exakt 6,367 Mrd. Euro. Das entspricht trotz der stark gestiegenen Produktionsleistung einem Plus von 32,5 %.

Für das Jahr 2018 rechnet Strauss auf Basis des aktuellen Rekord-Auftragsbestandes mit einem Anstieg der Produktionsleistung um rund 5,5 % auf etwa 5 Mrd. Euro. ■



Der neue Ana Tower im Herzen Bukarests soll im Oktober 2019 fertiggestellt werden.

STRABAG Neue Projekte

In Bukarest baut die Strabag für 39 Mio. Euro einen Büroturm, in Ungarn starten für 167 Mio. Euro die Arbeiten an einem 20,5 Kilometer langen Schnellstraßenabschnitt.

Die Strabag hat über ihre rumänische Tochtergesellschaft den Auftrag für den Bau des 110 Meter hohen Ana Tower im Zentrum Bukarests erhalten. Die Auftragssumme beträgt circa 39 Mio. Euro. Die Fertigstellung ist für Oktober 2019 geplant. »Durch die Verwendung von innovativem Baumaterial soll das Bürogebäude nach Fertigstellung die höchste LEED-Zertifizierung – »LEED-

Platinum« – erhalten«, erklärt Thomas Birtel, Vorstandsvorsitzender der Strabag SE.

Das Bürogebäude »Ana Tower« wird in der Nähe des Messegeländes Romexpo gebaut und über die U-Bahnlinie M6 direkt mit dem Flughafen verbunden sein. Auf insgesamt 40.800 m² Nutzfläche entstehen 28 Geschosse. Die spezielle Struktur ermöglicht es, ohne Einschränkungen durch Säulen, jedes Geschoss flexibel an Kundenbedürfnisse anzupassen.

Außerdem hat die Strabag mit den Arbeiten an dem 20,5 km langen Abschnitt der Schnellstraße M85 zwischen Csorna und Sopron in Ungarn begonnen. Dort beträgt die Auftragssumme 167 Mio. Euro.



Einladung DokaBase-Look & Feel

Lernen auch Sie die neue Kellerbaumethode mit integrierter Dämmung kennen!

Erleben Sie mit Ihrer Mannschaft das innovative System bei einer kostenlosen Produktdemonstration bei Doka (16 - 19 Uhr inkl. Verpflegung)

Do, 05. 04. 2018

Do, 28. 06. 2018

Do, 06. 09. 2018



Anmeldung unter 07472 605 1717

Doka Österreich GmbH | Josef Umdasch Platz 1 | 3300 Amstetten | Austria
www.dokabase.com





Bau führt Insolvenzstatistik an

In den ersten drei Monaten des Jahres sind 1.330 Unternehmen insolvent geworden. Das ist ein Zuwachs von 2,5 % gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017. Die meisten Insolvenzen kommen traditionell aus der Bauwirtschaft, dicht gefolgt von den »unternehmensbezogenen Dienstleistungen«. Die höchsten Passiva hat die Verkehrsbranche angehäuft – Niki sei Dank.

Geringfügig rückläufig sind die 780 eröffneten Insolvenzverfahren mit knapp einem Prozent. Die davon betroffenen Verbindlichkeiten lagen jedoch mit ca. 515 Mio. Euro mehr als 70 % über dem Vorjahr. Auch die Zahl der betroffenen Dienstnehmer hat extrem zugenommen: Rund 7.500 Personen waren im ersten Quartal mit der Pleite ihres Dienstgebers konfrontiert – ein Zuwachs von 83 %. Seit 2010 sind die Insolvenz-

zahlen zwar rückläufig, doch das scheint sich nun zu ändern. »Die schönen Tage dürften vorbei sein und die Prognose des KSV1870, derzufolge die Talsohle durchschritten wurde, hat sich nunmehr bewahrheitet«, so Hans Georg Kantner, Leiter Insolvenz KSV1870. Nicht nur die Zahl der Fälle hat zugenommen, sondern auch die volkswirtschaftlich wesentlich bedeutsameren Kennzahlen Verbindlichkeiten und betroffene Dienstnehmer.

Die drei ersten Plätze in Bezug auf die Anzahl der Fäl-

	Branche	Fälle	Passiva*
1	Bauwirtschaft	252	49,7
2	Unternehmensbezogene Dienstleistungen	248	157,2
3	Gastgewerbe	187	7,2

Quelle: KSV1870 *in Mio. Euro

le und die Höhe der Passiva werden üblicherweise immer von den gleichen Branchen belegt. Bezogen auf die Insolvenzfälle belegt die Bauwirtschaft den ersten Platz (siehe Tabelle). Einen Ausreißer gab es hingegen bei den Passiva, wo »dank« der Niki-Pleite die

Verkehrsbranche mit Passiva in der Höhe von 159,1 Mio. Euro im Ranking ganz oben steht.

Für das Jahr 2018 erwartet der KSV1870 einen leichten Zuwachs bei den Unternehmensinsolvenzen gegenüber 2017.

KOMMENTAR

Licht und Schatten im Ministerrat

Positiv: Vergabegesetz im Ministerrat beschlossen. Negativ: 30.000 zusätzliche günstige Wohnungen und tausende Baujobs verhindert.

EIN GASTKOMMENTAR VON JOSEF MUCHITSCH,
Bundesvorsitzender der Gewerkschaft Bau-Holz

Im Zuge der Budgetdebatte im Parlament sind die Beschlüsse im letzten Ministerrat leider untergegangen. Einerseits wurde das Vergabegesetz beschlossen und damit viele Forderungen der Sozialpartner-Initiative »Faire Vergaben« umgesetzt, andererseits wurden aber 30.000 zusätzliche leistbare Wohnungen und damit viele zusätzliche Bauarbeitsplätze verhindert.

Die nächste Vergabenevelle ist gesamt gesehen zu begrüßen. Es sind im Wesentlichen jene Punkte enthalten, welche schon im Juni 2017 zwischen SPÖ und ÖVP verhandelt, dann aber aufgrund von wahltaktischen Überlegungen durch die ÖVP verschleppt und zerredet wurden. Mit der Ausweitung des Bestbieterprin-

zips und der Schaffung einer verpflichtenden Meldung von Baustellen wurden jetzt aber zwei wichtige Forderungen unserer Sozialpartnerinitiative umgesetzt.

Parallel dazu verzichtet aber der Ministerrat darauf, die Wohnbau-Investitionsbank (WBIB) zu starten. Ende Februar hat die EU-Kommission endlich grünes Licht gegeben, auch die Finanzmarktaufsicht und die Bundeswettbewerbsbehörde waren einverstanden. Die Bank wurde drei Jahre lang organisatorisch aufgebaut, die Mitarbeiter stehen bereit. Doch nun kündigt Finanzminister Löger an, das Projekt nicht mehr zu unterstützen. »Der Bund zieht sich aus der WBIB zurück«, heißt es aus dem Finanzministerium. Im Minister-

Muchitschs Bilanz zu den Entscheidungen im Ministerrat fällt nüchtern aus.



rat wird dieser Beschluss besiegelt. Das Ende der Wohnbau-Investitionsbank bedeutet, dass den Wohnbauträgern in Österreich die EU-Mittel nun doch nicht zur Verfügung stehen. Auch die Bundesländer fallen um Millionen um – immerhin war die Hälfte der insgesamt 700 Millionen Euro für Wohnbauprojekte der Länder reserviert. Damit werden 30.000 leistbare Wohnungen nicht gebaut. Das ist umso überraschender, als doch FPÖ und ÖVP im Wahlkampf genau das versprochen haben.



Anlässlich des 50. Geburtstags von Ardex in Österreich lud Geschäftsführer Gunther Sames zur großen Party nach Loosdorf.

Große Pläne

Pünktlich zum 50-jährigen Jubiläum in Österreich lässt Ardex-Geschäftsführer Gunther Sames mit beeindruckenden Zahlen und ehrgeizigen Plänen aufhorchen.

Beginnen hat die Geschichte von Ardex vor 65 Jahren als kleine Chemieproduktion im Ruhrgebiet. Heute erwirtschaftet Ardex mit zehn Marken einen weltweiten Umsatz von rund 720 Millionen Euro. In Österreich ist Ardex seit 50 Jahren aktiv und hat sich mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent zum Marktführer bei Fliesenkleber und Spachtelmassen gemausert. Geschäftsführer Gunther Sames ist optimistisch, dass er die Marktführerschaft weiter ausbauen und in Österreich um zwei bis fünf Prozent wachsen kann. Wirklich große Sprünge will Sames allerdings in den ost- und osteuropäischen Exportmärkten machen. »Hier erwarten wir zweistellige Absatzsteigerungen«, so Sames. Speziell in der Türkei, wo Ardex einen Produktionsstandort unterhält, wächst der Markt stark. Das ist darauf zurückzuführen, dass die türkische Regierung intensiv versucht, das Image des Landes zu verbessern und vor allem im Tourismus viel investiert wird.

Neben der Türkei sieht Sames auch in Polen und vor allem Russland enormes Wachstumspotenzial. »Die Bearbeitung dieser Märkte wird für uns in den nächsten Jahren Priorität haben«, sagt der Geschäftsführer. Speziell die Region um Moskau ist ein großer Markt für den Baustoffanbieter. Mit der Eliteuniversität Skolkovo kann Ardex hier auch schon eine hochwertige Referenz vorweisen. ■



ACO. creating
the future of drainage



Regenwasser speichern –
zum Schutz für Mensch und Natur



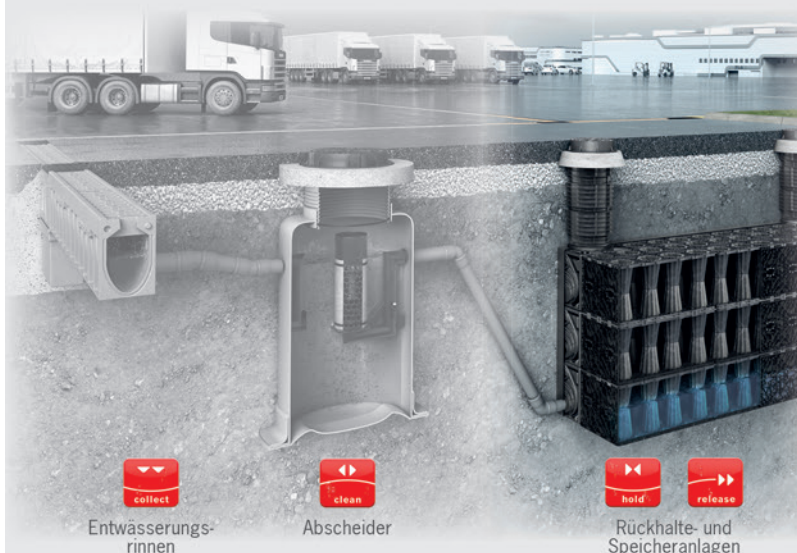
NEU

ACO Stormbrixx SD - geeignet für
PKW-Verkehr und Einsatzfahrzeuge

Zunehmend extreme Wetterereignisse erfordern immer komplexere Entwässerungskonzepte. Das Zwischenspeichern und kontrollierte Ableiten von Regenwasser sind dabei Herausforderungen, die einen starken Partner erfordern. Nach jahrelanger Weiterentwicklung bietet ACO nun mit Stormbrixx SD und HD für jeden Anwendungsfall die entsprechende Lösung.

- Höchste Stabilität durch Bauform und Verlegen im Verband
- Inspizieren und Spülen in alle Richtungen möglich
- Geringe Transportkosten und verminderter Platzbedarf durch Stapelbarkeit der Grundelemente

Alle weiteren Informationen zu unseren Komplettsystemen finden Sie auf www.aco.at/regenwassermanagement.



Entwässerungsrinnen



Abscheider



Rückhalte- und Speicheranlagen

Kommentar

Wer lebt schon gern passiv?

Das Passivhaus wird heute vielfach als Stand der Technik angesehen. Das ist insofern unverständlich, als das Passivhaus in der Praxis auch rasch an seine Grenzen stößt. Außerdem ermöglicht der in der OIB-Richtlinie festgelegte »Duale Weg« zur Steigerung der Energieeffizienz, dass viel Wege nach Rom führen.



Wie bei vielen anderen Marken ist auch das »Passivhaus« zu einem Synonym für einen bestimmten Produkttyp bzw. eine Bauweise geworden. Im Lichte der EU-Gebäude-richtlinie (EPBD) ist diese Bauweise aber nur eine von mehreren, die unter dem Begriff »Niedrigstenergiegebäude« zusammengefasst werden.

Bei der Entstehung der OIB-RL 6 »Energieeinsparung und Wärmeschutz« im Jahr 2015 hat man sich in Österreich auf den sogenannten »Dualen Weg« verständigt. Dieser besagt, dass die Energieeffizienzanforderungen von Gebäuden nicht nur über die Dämmung der Gebäudehülle erreicht werden können, sondern auch durch Kombinationen aus Dämmung plus vor Ort erzeugte erneuerbare Energie. Die Effizienz dieser Kombinationen wird durch den Faktor der Gesamtenergieeffizienz, fGEE, ausgedrückt. Der fGEE-Wert muss die Mindestanforderungen des sogenannten nationalen Plans erreichen und liegt derzeit bei 0,80 und ab 2020 bei 0,75.

>> Wo das Passivhaus an Grenzen stößt <<

Der klassische Typ des »Passivhauses« kommt definitionsgemäß ohne Zusatzheizung und ohne eigene Energieerzeugung aus. Es benötigt eine optimale Luftwechselrate, die das Gebäude mit Frischluft versorgt und nicht zu stark abkühlen lässt. Fehlende Heizung und kontrollierte Wohn-

raumlüftung werden allerdings von Bewohnern oft sehr unterschiedlich empfunden. Es wird daher nicht selten das eigentliche Konzept durch Individuallösungen wie z.B. zusätzliche Elektroheizungen oder generell über längere Zeit geöffnete Fenster gestört, um das Raumklima den persönli-

Wir brauchen eine breite Diskussion, wie Energie-standards erfüllt werden.

chen Bedürfnissen anzupassen. Das eigentlich gut gemeinte Konzept stößt dann allerdings rasch an seine Grenzen.

>> Breite Palette an Alternativen <<

Trotz dieser möglichen Beeinflussung des Gesamtsystems durch den Einzelnutzer wird der »Passivhausstandard« heute vielfach als Stand der Technik des energieeffizienten Bauens betrachtet und in Lehre und Ausbildung dementsprechend vorangetrieben. Etwas unverständlich, wenn man bedenkt, dass es eine breite Palette an Alternativen gibt, die durch den Einzelnutzer nicht beeinflusst werden können und dazu noch Energiekosten durch den Einsatz erneuerbarer Energie sparen.

Photovoltaik, Solarthermie oder Geothermie bzw. auch die Kombination mit einem Solarspeicher oder einer Bauteilaktivierung zur Zwischenspeicherung der Energie ist möglich, um erneuerbare Energie längerfristig zu speichern. Sinkt die Temperatur im Speicher, kann mithilfe von Solarthermie und Wärmepumpen das für die Heizung notwendige Niveau wieder erzeugt werden. Mit Überschüssen werden die Speicher aufgeladen. Es gibt daher verschiedene Modelle, die den Niedrigstenergiestandard erfüllen und den individuellen Komfort der Nutzer zulassen. Frei nach dem Motto »Viele Wege führen nach Rom« sollte auch hier die Diskussion vielfältig geführt werden.

10

»Fehlende Heizung und kontrollierte Wohnraumlüftung werden von den Bewohnern sehr unterschiedlich empfunden.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik



Dualer Weg.
Die Anforderungen an die Energieeffizienz können durch unterschiedliche Maßnahmen erfüllt werden.

Ihr Auftrag – unsere Krane.



Sie stehen unter Zeitdruck? Ihre Last muss schnell von A nach B?

Unsere Turmdrehkrane sind dabei Ihr perfekter Partner. Mit der modularen Bauweise konfigurieren wir Ihnen den passenden Kran für Ihr spezielles Bauprojekt. Damit Sie den Zeitplan halten, garantieren unsere Hochleistungsantriebe hohe Umschlagleistungen. Für einen allzeit sicheren Bauverlauf unterstützen Sie unsere intelligenten Assistenzsysteme. Kontaktieren Sie Ihren Händler unter www.liebherr.com/tc-partner.

Die Unternehmensmarke: viel ungenutztes Potenzial

Von Bernd Affenzeller



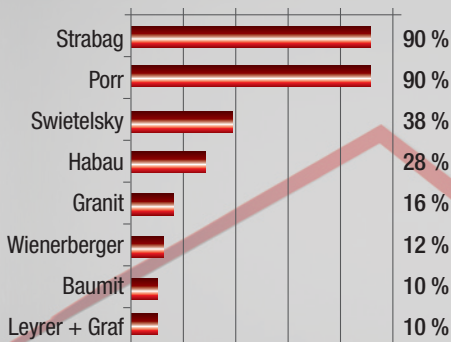
12

Das Thema »Marke« ist in der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft eine Großbaustelle. Die Unternehmen sind zwar bekannt, man weiß aber nicht, wofür sie stehen. Es gelingt nicht, positive Vorurteile aufzubauen. Dazu kommt, dass Kundenerwartungen bei den wichtigsten Kaufkriterien enttäuscht werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie des Bau & Immobilien Report mit dem Markenspezialisten Brand Trust.

Studiendesign

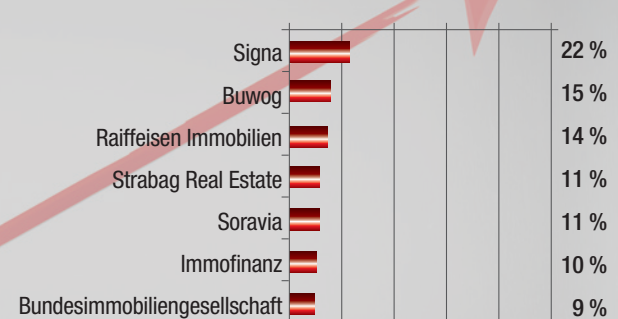
Für die vorliegende Studie haben der *Bau & Immobilien Report* und der Markenspezialist Brand Trust 139 Online-Interviews mit Vertretern der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie bau- und immobilienaffinen Branchen durchgeführt. Vertreter der Bauwirtschaft wurden zu Immobilienunternehmen befragt und umgekehrt. Personen aus anderen Branchen wurden randomisiert auf die Bau- und Immobilienwirtschaft verteilt. 48 Prozent der befragten Personen sind Mitglieder der Geschäftsleitung ihres Unternehmens, 33 Prozent leitende Angestellte.

Ungestützte Bekanntheit von Unternehmen aus der Baubranche



DIE BEIDEN BRANCHENRIESEN STRABAG UND PORR werden auch ungestützt von fast allen Umfrageteilnehmern genannt. Andere bekannte Big Player wie Wienerberger oder Baumit weisen zwar in der gestützten Umfrage einen fast flächendeckenden Bekanntheitsgrad auf, werden aber nur selten spontan genannt. Sie sind im Fachjargon nicht »Top of the Mind«.

Ungestützte Bekanntheit von Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft



ANDERS ALS IN DER BAUBRANCHE ist in der Immobilienwirtschaft kein Unternehmen »Top of the Mind«, ist das Bekanntheitswettbewerb völlig offen. Gestützt weisen Immofinanz, Buwog und Bundesimmobiliengesellschaft einen flächendeckenden Bekanntheitsgrad auf.

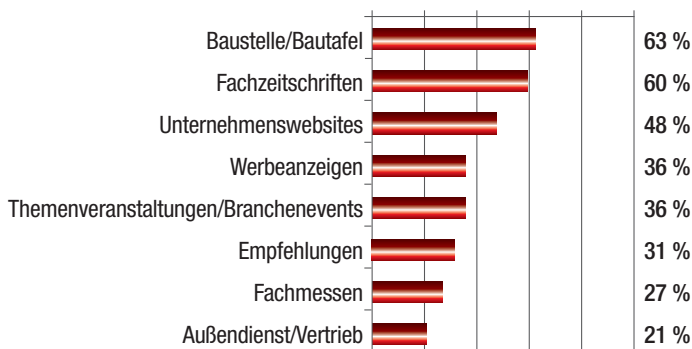
Eine weltweite Studie der Unternehmensberatung Simon, Kucher & Partners zeigt, dass es zwei wesentliche Faktoren für die Preisdurchsetzungskraft eines Unternehmens gibt: der wahrgenommene Kundennutzen und die Marke. Je größer der zu erwartende Kundennutzen ist und je stärker eine Marke ist, desto höhere Preise können für ein Produkt verlangt werden. Bestes Beispiel dafür ist das iPhone X, das hierzulande für wohlfeile 1.149 Euro über die Ladentische geht. Der stolze Preis ist laut Experten weniger dem unmittelbaren Kundennutzen – vor allem im Vergleich zu den Vorgängermodellen – als vielmehr der Strahlkraft der Marke zu verdanken.

»Erfolgreiche Marken symbolisieren eine unternehmerische Spit-

zenleistung und tun das, was sie tun, besser als andere – und zwar konstant«, erklärt Achim Feige, Partner beim Markenstrategieexperten Brand Trust und Autor der Exklusiv-Studie für den *Bau & Immobilien Report* »Marken in der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft«. Um als Marke anziehungsstark zu sein, sei es wichtig, diese Spitzenleistung genau zu kennen, um das gesamte Handeln und damit verbundene Entscheidungen im Unternehmen auf diese auszurichten. »Wenn ein Unternehmen über einen längeren Zeitraum Leistungen in konstant hoher Qualität erbringt, werden daraus irgendwann Markenwerte, die sich in den Köpfen der Kunden manifestieren«, so Feige. Marken schaffen auf diese Weise Vertrauen, wecken ►

Wahrnehmung von Bauunternehmen

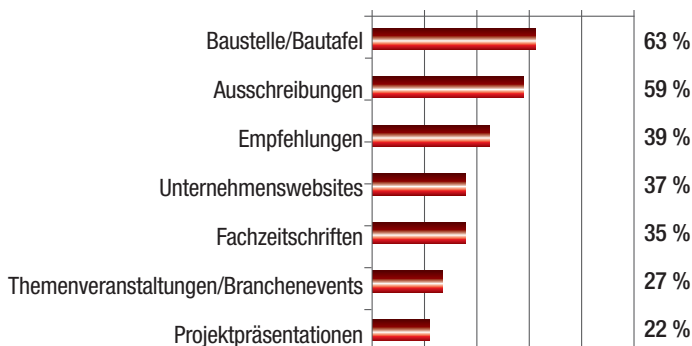
An welchen Kontaktpunkten haben Sie Bauunternehmen in den letzten zwölf Monaten bewusst wahrgenommen?



AM HÄUFIGSTEN WERDEN BAUUNTERNEHMEN auf Bautafeln wahrgenommen, gefolgt von Fachzeitschriften und Unternehmenswebsites. Kaum eine Rolle spielen Social Media sowie Kundenmagazine und Firmenzeitschriften (je 11 %).

Wahrnehmung von Immobilienunternehmen

An welchen Kontaktpunkten haben Sie Immobilienunternehmen in den letzten zwölf Monaten bewusst wahrgenommen?



AUCH IMMOBILIENUNTERNEHMEN werden am häufigsten auf Bautafeln wahrgenommen. Abgeschlagen am letzten Platz liegen die Social-Media-Auftritte der Immobilienunternehmen (2 %).

Fotos: thinkstock



Zeit für mehr Lebensqualität

13

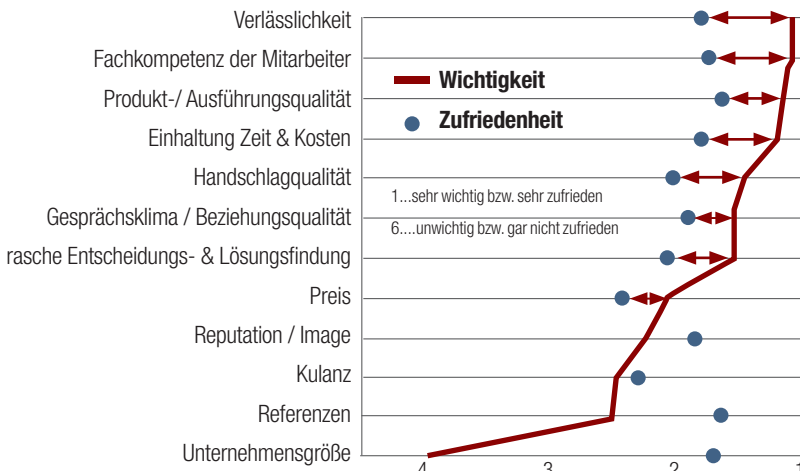
Knauf empfiehlt Silentboard

Knauf Silentboard ermöglicht besten Schallschutz mit schlanken Systemen. Diese Gipsplatte ist universell einsetzbar im Neubau sowie im Bestand und lässt sich leicht verarbeiten.

KNAUF

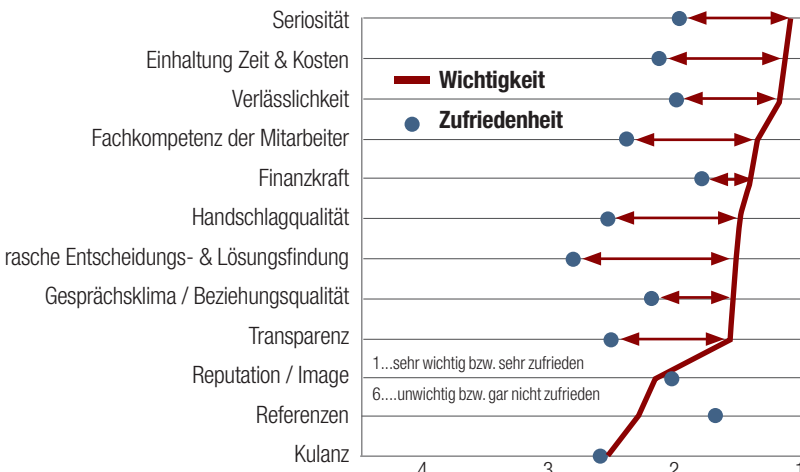
Wir sind für Sie da:
Knauf Kundenservice: 050 567 567
www.knauf.at

BEWERTUNG KAUFENTSCHEIDENDER KRITERIEN IN DER BAUBRANCHE



EKLATANTE UNTERERFÜLLUNG DER KUNDENWARTUNGEN: Bei fast allen kaufentscheidenden Kriterien gibt es eine negative Abweichung davon, was für den Kunden wichtig ist. Das größte Verbesserungspotenzial gibt es bei der »Verlässlichkeit« und der »Fachkompetenz der Mitarbeiter«.

BEWERTUNG KAUFENTSCHEIDENDER KRITERIEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE



AUCH DIE IMMOBILIENBRANCHE enttäuscht ihre Kunden bei fast allen kaufentscheidenden Kriterien. Das größte Verbesserungspotenzial gibt es hier bei der »raschen Entscheidungs- und Lösungsfindung« und der »Einhaltung von Zeit und Kosten«.

»Hinter Strabag und Porr gäbe es viel Platz für Nischenplayer, der aktuell aber kaum besetzt wird«, sagt Studienautor Achim Feige.

► Emotionen, halten Versprechen und geben dem Kunden Orientierung bei seiner Kaufentscheidung. So ermöglichen Marken Unternehmen, nachhaltig höhere Erträge zu erzielen, da der Kunde bereit ist, für bekannte und garantierte Qualität ein Preispremium zu bezahlen.

>> Chance für bessere Margen <<

Gerade in Branchen mit hohem Margendruck kann eine starke Marke der will-

kommene Weg aus der negativen Preisspirale sein. In die heimische Bau- und Immobilienwirtschaft scheint sich dieser Ansatz aber noch nicht durchgesprochen zu haben, wie Österreichs erste Top-Entscheider-Markenstudie für die Bau- und Immobilienwirtschaft zeigt. »Das Thema Marke ist in der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft noch eine Großbaustelle«, ist Feige überzeugt. Die Marke ist ein in beiden Branchen noch weitge-

hend unerkannter Wert. Das überrascht insofern, als Kunden für starke Marken nachweislich bereit sind, mehr Geld auszugeben (siehe auch Interview Seite 16).

Zwar sind die meisten Unternehmen gestützt abgefragt wohl bekannt, ungestützt sind aber lediglich Porr und Strabag »Top of the Mind«. Viel schwerer wiegt laut Feige aber die Tatsache der in fast allen Fällen fehlenden Positionierung. »Viele Unternehmen kennt man zwar, man weiß aber nicht, wofür sie stehen«, erklärt Benedikt Streb, Berater bei Brand Trust und Co-Autor der Studie. Die Bekanntheit resultiert fast ausschließlich aus der wirtschaftlichen Größe. Dabei gäbe es gerade hinter Strabag und Porr laut Feige große Chancen für Nischenplayer. Eine aktive Markenstrategie würde Unternehmen ein enormes Wachstums- und Differenzierungspotenzial bieten. Dafür müssen die eigenen Stärken analysiert und die dazu passende Marktposition gefunden werden.

>> Systematische Enttäuschung <<

Die fehlende Differenzierung und Marktpositionierung hat zur Folge, dass es den Unternehmen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft nicht gelingt, positive Vorurteile aufzubauen. Im Gegenteil, in beiden Branchen ist eine systematische Enttäuschung der Kundenerwartungen festzustellen (siehe Kasten links). »In der Baubranche regiert Wunsch statt Wirklichkeit«, erklärt Feige. Bei den sieben wichtigsten Kaufkriterien werden die Erwartungen nicht erfüllt. Nicht viel anders gestaltet sich die Situation bei den Immobilienentwicklern. Zwar wird an der Reputation und dem Image in vielen Unternehmen emsig gearbeitet, die Versprechen und Aussagen werden dann aber nur selten gelebt.

Die größten Baustellen in der Außenwahrnehmung der Unternehmen wären laut Feige gleichzeitig auch die größten Erfolgsfaktoren. Das wichtigste Kaufkriterium der Baubranche, die Verlässlichkeit, weist im Erleben der Kunden auch die größte Abweichung auf. Ähnliches gilt für die Kosten- und Termintreue. Naheliegendes und laut Feige recht einfaches Ziel müsste demnach der Aufbau einer Unternehmensmarke sein, die für Verlässlichkeit, Kosten- und Termintreue steht. »Es würde ja schon reichen, seine Versprechen zu definieren und zu halten«, lacht Feige. Das Argument, dass Claim Management

praktisch »Part of the Game« sein, lässt er nicht gelten. »Unternehmen müssen auch mal den Mut aufbringen, mit solchen »Regeln« zu brechen.« Wichtig sei dabei, sich nicht um jeden Auftrag zu bemühen, sondern nur um diejenigen, die auch zum Unternehmen passen. Unternehmen, die diese Linie konsequent durchziehen, können ihre Versprechen halten und werden am Ende des Tages von den Kunden auch positiver wahrgenommen.

>> **Fazit** <<

Beim Markenaufbau und der Mar-

kenpflege stehen die Unternehmen der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft noch ganz am Anfang. Entsprechend groß sind aber auch die Chancen, die sich daraus ergeben. Dafür müssen Unternehmer definieren, wofür sie stehen wollen und diese Versprechen auch halten. Es braucht eine Markenidee, die nach innen und außen transportiert und gelebt wird. Das geht nicht von heute auf morgen, rechnet sich aber. »Eine starke Marke erhöht Kundenbindung und Weiterempfehlungsrates und lindert damit den Preisdruck«, ist Feige überzeugt. ■

ATTRAKTIVITÄTSINDEX: BAU SCHLÄGT IMMO

Kriterium	Bauwirtschaft*	Immobilienwirtschaft*
Weiterempfehlungsbereitschaft: Würden Sie XY Ihren Kollegen und Geschäftspartner weiterempfehlen?	1,7	2,2
Wiederkauf: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie bei der nächsten Entscheidung wieder XY wählen?	2,4	2,8
Preis-Premium: Ist ein Unternehmen, bei dem man bereit ist, ein wenig mehr für Produkte und Leistungen zu zahlen als für Mitbewerber.	2,4	3,0
Cross-Selling: Würde auch weitere Produkte/Leistungen des Unternehmens nutzen.	1,9	2,2
Attraktivitätsindex	77 %	67 %

DIE BAUBRANCHE schlägt die Immobilienbranche bei allen Attraktivitätskriterien. Ist ein Bauunternehmen einmal gefunden, wird dem auch die Treue gehalten, mit der Bereitschaft, auch höhere Preise zu zahlen.

*1 = ja sicher, 6 = sicher nicht

Über BrandTrust

■ **GESÄTTIGTE MÄRKTE** und die digitale Transformation sind zwei in Zukunft entscheidende Herausforderungen für Unternehmen nahezu aller Branchen. BrandTrust ist davon überzeugt, dass herausragend gemanagte Marken den Unterschied machen und Unternehmen die notwendige Stabilität und gleichzeitig Agilität geben. Denn Marken sind kraftvolle Energiespeicher, die eine überwältigende Attraktivität erzeugen können und damit eine Möglichkeit bieten, der oft dominierenden Preisspirale zu entkommen. So kann auch trotz immenser Wettbewerbsintensität außergewöhnliches Wachstum ermöglicht werden. BrandTrust unterstützt Top-Manager dabei, ihre Marke mit anderen Augen zu sehen und damit unentdecktes Geschäftspotenzial zu erschließen.

■ **DER SPEZIALIST**

BrandTrust ist die führende Managementberatung für wirksame Marken im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich dabei ausschließlich auf das Ziel, die Attraktivität der Marke und somit das Unternehmenswachstum und den Unternehmenswert systematisch und zukunftsorientiert zu erhöhen. Als Spezialist bietet BrandTrust keine herkömmlichen Marketing-Leistungen und Agenturarbeiten wie Design, Werbung, PR oder Marktforschung. BrandTrust ist in Österreich mit einer eigenständigen Niederlassung in Wien präsent. Der Hauptsitz in Nürnberg verfügt weiters über Repräsentanzen in Zürich und Ljubljana.

INFO: www.brand-trust.de

MUREXIN

www.murexin.com



Lösemittelfrei und fugenlos

Gold an: Metallic silber, Metallic bronze

Die MUREXIN Designbeschichtung lässt den Boden im Metallic-Design erscheinen! Diese Bodenbeschichtung auf Basis **Epoxy Bindemittel EP 220 plus** Designfüller hat zwei entscheidende Vorteile: die geschlossene Oberfläche und die einfache Herstellung.

- Hoch belastbar
- Hygienisch
- Glänzend
- Flüssigkeitsdicht



Murexin. Das hält.

»In der Markenentwicklung müssen Unternehmen definieren, was sie einzigartig macht. Es geht darum, das ›Nur‹ zu finden, nicht das ›Auch‹. Sobald ich im Bereich des ›Auch‹ bin, befinde ich mich im Preiskampf. Habe ich ein Alleinstellungsmerkmal, kann ich den Preis bestimmen«, ist Achim Feige überzeugt.



»Der Königsweg aus der Preisspirale«

»In der heimischen Bau- und Immobilienwirtschaft sind kaum Markenstrategien vorhanden und Kundenerwartungen werden systematisch enttäuscht«, zeigt sich Achim Feige, Partner beim Markenstrategieexperten Brand Trust und Autor der Exklusiv-Studie für den Bau & Immobilien Report »Marken in der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft«, überrascht. Im Interview erklärt er, wie Markenentwicklung funktioniert und wie eine klare Markenpositionierung bei Preisgestaltung, Weiterempfehlungsrate und Kundenbindung helfen kann.

VON BERND AFFENZELLER

Report: Was sind die wesentlichsten Kriterien, damit aus einem Unternehmen eine starke Marke wird?

Achim Feige: Das einzige wirkliche Kriterium ist, dass das Unternehmen etwas kann. Marken basieren immer auf einer guten, einer besonderen Leistung, die wiederholt wird. Wenn sich Leistung wiederholt, entstehen in den Köpfen der Kunden positive Vorurteile. Einem Pro-

dukt oder Unternehmen werden dann Eigenschaften wie »hohe Qualität«, »Zuverlässigkeit«, »Sicherheit« oder auch wie im Fall von BMW das Potenzial, Freude zu schenken, attestiert. Marke hat also nichts mit Werbung zu tun, sondern damit, etwas besser zu können als andere und das wiederholt auszudrücken, um für etwas zu stehen, eine Marktpositionierung.

Report: Wenn es um starke Marken geht, fällt wie auch jetzt bei Ihnen immer wieder der Name BMW. Was macht BMW richtig?

Feige: BMW ist eine von drei starken deutschen Automarken mit einer klaren Positionierung. BMW steht mit Hinterradantrieb und Dynamik für »Freude am Fahren«. Das zieht sich durch die gesamte Produktpalette. Audi positioniert sich

wartungen der Kunden systematisch höher als das, was die Unternehmen liefern. Im Grunde genommen enttäuschen die Bau- und Immobilienunternehmen permanent ihre Kunden. So kann man keine Marke aufbauen.

Für die Unternehmen müsste es in einem ersten Schritt also darum gehen, Termine zu halten, vertragstreu zu sein und Handschlagqualität zu beweisen. Damit entstehen Vertrauen, Bindung und Präferenz. Das führt zu einer Mehrpreis- und Weiterempfehlungsbereitschaft.

Wir sehen etwa, dass es in der Baubranche mit Strabag und Porr zwei große Spieler gibt. Aber dahinter gäbe es für die kleineren Unternehmen unendlich viele Möglichkeiten, sich zu positionieren. Diese klaren Marktpositionierungen sind aber nicht erkennbar. Dabei wäre es wichtig, klar zu formulieren, wofür man steht.

Report: Welche Auswirkungen hätte in der Bauwirtschaft eine starke Marke auf den Geschäftserfolg? Funktieren tut es ja offensichtlich auch ohne ...

Feige: Es gibt aber auch keine andere Branche, in der so viel Misstrauen herrscht und in der es so viele Pleiten gibt. Wenn es einem Unternehmen gelänge, eine Marke zu entwickeln, die für Verlässlichkeit, Preis- und Termintreue steht, dann erhöht sich auf jeden Fall die Kundenbindung und die Weiterempfehlungsrate. Damit steigt auch die Überlebensfähigkeit des Unternehmens und das Wachstumspotenzial. Man kann höhere Preise verlangen, damit bessere Mitarbeiter engagieren und so den Unternehmenserfolg garantieren.

Report: Was würden Sie Unternehmen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft, die ihre Unternehmensmarke stärken wollen, empfehlen?

Feige: Zuerst muss man die eigenen Stärken analysieren. Was kann ich, was unterscheidet mich und was ist meine DNA? Zu sagen, man möchte wie die Strabag oder die Porr sein, nur kleiner, bringt gar nichts. Dann geht es darum, die richtigen Nischen oder Marktpositionen zu finden. Was macht mich einzigartig? Denn bei Marken geht es immer darum, das »Nur« zu finden, nicht das »Auch«. Sobald ich im Bereich des »Auch« bin, befinde ich mich im Preiskampf. Habe ich ein Alleinstellungsmerkmal, kann ich den Preis bestimmen. Und schließlich geht es darum,

diese Positionierung erlebbar zu machen, bei den Mitarbeitern, die das alles umsetzen müssen, und dann natürlich bei den Kunden.

Report: Was waren für Sie die interessantesten Erkenntnisse der Studie?

Feige: Das Überraschendste ist sicher, dass es einer Branche gelingt, die Kundenbedürfnisse systematisch nicht zu erfüllen und trotzdem zu existieren (*lacht*). Die Enttäuschung scheint systemimmanent zu sein.


Report: Wenn es einem Unternehmen doch gelingt, eine gewisse Marke aufzubauen – worauf muss man bei der Markenpflege achten?

Feige: Das Wichtigste sind Qualität und Glaubwürdigkeit. Wenn ein Unternehmen ein Versprechen abgibt, dann muss dieses Versprechen auch eingehalten werden. Damit der Kunde dieses Versprechen auch spürt, braucht es die richtigen Strukturen und Prozesse. Dafür braucht es auch die richtige Unternehmenskultur, denn die Baubranche ist nach wie vor eine Menschenbranche. Die Mitarbeiter müssen die Idee, für die ein Unternehmen stehen will, verstehen und dafür leben.

Report: Wie lange dauert es, ein Unternehmen als Marke aufzubauen?

Feige: Marke ist ein Marathon und kein Sprint. Grob geschätzt dauert es acht Wochen bis sechs Monate, um eine klare Markenidee zu entwickeln, dann bis zu einem Jahr, um die Idee im Haus zu etablieren und schließlich noch ein, zwei Jahre, um die Markenidee am Markt durchzusetzen. Das kostet natürlich Geld. Aber wenn es gelingt durch diese Markenarbeit, die Preise, die Weiterempfehlungsrate sowie die Kundentreue um nur ein Prozent – und das ist sehr niedrig angesetzt – zu erhöhen, rechnet sich das in kürzester Zeit. Die Marke ist nichts anderes als eine Managementstrategie, die das Unternehmen resilienter, also widerstandsfähiger macht.

Nehmen Sie das Beispiel VW. Mehr als Betrügen kann man ja wohl nicht, dennoch verkaufen sie mehr Autos als je zuvor. Auch Mercedes hat den Elchtest überstanden. Je stärker eine Marke, desto eher verzeihen die Kunden auch Fehler und Schwächen. Werden Versprechen aber laufend gebrochen, dann erodiert die Marke. ■



mit Aluminiumchassis und Quattroantrieb mit »Vorsprung durch Technik«. Und Mercedes stellt einen Führungsanspruch in Sachen Qualität. Diese Hersteller haben sich einer klaren Idee verschrieben, im Gegensatz etwa zu Opel und anderen, die zwar immer wieder lustige neue Werbung machen, aber kein klares Bild in den Köpfen und Herzen der Kunden hinterlassen.

Report: Wie sind die heimische Bau- und Immobilienbranche in Sachen Markenentwicklung und Marktpositionierung aufgestellt?

Feige: Positiv formuliert kann man sagen, dass Markenmanagement für die Bau- und Immobilienbranche ein enormes Potenzial bietet, um aus der negativen Preisspirale auszubrechen. Das könnte der Königsweg werden. Es ist noch nicht gelungen, irgendwelche positive Vorurteile aufzubauen. Bei den verkaufsentscheidenden Kriterien wie »Zuverlässigkeit«, »Vertragstreu« oder »Seriösität« sind die Er-

Preise am Plafond

Die Baukosten im Wohnbau explodieren. Und zwar noch deutlich stärker, als die aktuellen Zahlen der Statistik Austria vermuten lassen. Befragt man die unterschiedlichen Marktteilnehmer, scheint allerdings kaum jemand davon zu profitieren. Ob Bauunternehmen oder Baustoffhersteller, die Margen sind nach wie vor stark unter Druck. Der Bau & Immobilien Report hat sich angesehen, was hinter den Preisanstiegen steckt und wo die echten Preistreiber zu finden sind – mit überraschenden Ergebnissen.

Von Andre Exner



18

Der geförderte Wohnbau läutet die Alarmglocken. Die Lage ist »dramatisch«, sagt Karl Wurm, Obmann des Dachverbandes der Gemeinnützigen. Während leistbare Wohnungen Mangelware sind, stehen tausende Sozialwohnungen in der Warteschleife: Durch die gestiegenen Baupreise sind sie im starren Finanzrahmen des geförderten Wohnbaus nicht mehr unterzubringen, wie Wurm sagt. Doch nicht nur die Gemeinnützigen haben ein Problem – sondern der gesamte Wohnbau, denn auch frei finanzierte Wohnungen macht der Anstieg der Baukosten empfindlich teurer: »Was früher der Grundkostenanteil war, sind heute die Baukosten«, sagt David Breitwieser, Leiter der Abteilung Wohnimmobilien beim Immobiliendienstleister EHL. Er berichtet von einem massiven Anstieg der Baukosten: »Wir kennen einen Fall, in dem ein Bauträger, der ein Projekt verschieben musste, zunächst ein Angebot von 1800 Euro netto pro Quadratmeter von der Baufirma bekommen hat und ein Jahr später schon 2300 Euro, ohne dass sich beim Projekt etwas verändert hätte.« Auch bei der Immobilienplattform Adeqat, die keine Wohnungen vermittelt, sondern millionenschwere Bauprojekte



Hans-Jörg Ulreich, Bauträgersprecher in der WKÖ, kritisiert den Normenschwung und die überbordenden Bauvorschriften.



Für Strabag-Chef Thomas Birtel ist der aktuelle Bauboom im Hochbau der wichtigste Grund für die Preissteigerungen.

zwischen privaten Investoren und Bauträgern, bestätigt man das: »Laut unserer Erfahrung sind die Baukosten im Vorjahr um 20 bis 30 Prozent gestiegen«, sagt Herbert Logar, geschäftsführender Gesellschafter von Adeqat.

>> Statistik arbeitet zeitverzögert <<

Die Statistik Austria veröffentlicht regelmäßig einen Baupreis- und Baukostenindex. Von Anfang 2016 bis Ende 2017 gab es im Hochbau Steigerungen in einer Größenordnung von 4,5 Prozent – fast doppelt so viel wie im Tiefbau, jedoch auf den ersten Blick noch verkraftbar. Doch der Schein trügt: Die Statistik inkludiert beim Wohnbau auch den sonstigen Hochbau und arbeitet noch dazu zeitverzögert, wie Porr-CEO Karl-Heinz Strauss bemerkt: »Wir als Bauunternehmen verzeichnen eine signifikante Verteuerung bei Leistungen von Nachunternehmern und Material. Unserer Einschätzung nach ist diese im Baupreisindex noch nicht abgebildet und wird erst sukzessive mit den neuen Preisermeldungen der Bauherren in den Index einfließen.« Auch Strabag-Vorstandschef Thomas Birtel glaubt, dass der große Sprung in der Statistik erst bevorsteht, denn: »Die Baupreise ziehen erst seit dem

vergangenen Jahr an.« Laut Birtel ist dabei in manchen Teilgewerken eine besonders steile Aufwärtsbewegung zu beobachten: Gerade in den Bereichen Haustechnik sowie Elektro, aber auch im Trockenbau steigen die Preise stark.

>> Bauboom lässt Preise abheben <<

Der aktuelle Bauboom im Hochbau ist der wichtigste Grund für die Baupreissteigerung, meint der Strabag-Chef: Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt nun deutlich spürbar das Angebot von Baudienstleistungen und Baustoffen sowie -materialien. Haben Bauunternehmer beispielsweise noch vor zwei Jahren für eine Subunternehmer-Leistung mehrere Angebote erhalten, ist es heute schwierig, überhaupt einen Subunternehmer zu finden. Dazu gesellen sich weitere Preistreiber – etwa dramatisch verschärfte Rahmenbedingungen: »Ich denke zum Beispiel an Vorschriften zur Qualitätssteigerung oder zur Eindämmung von Lohndumping«, findet Strauss. »Besonders hart trifft es Bauherren, die sich bisher nicht seriöser Unternehmen bedient und das Thema Lohndumping ausgeblendet haben. Hier könnte eine rechtskonforme Bauabwicklung tatsächlich einen wesentlichen Preisanstieg nach sich ziehen.« Das bestätigt auch Logar: »Der Umstand, dass Generalunternehmer für ihre Subunternehmer haften und damit die Schwarzarbeit zurückgedrängt wurde, hat sich preiserhöhend ausgewirkt.«

Hans-Jörg Ulreich, Geschäftsführer des gleichnamigen Bauträgers in Wien und Bauträgersprecher in der WKO, sieht den Mix aller genannten Gründe hauptverantwortlich für die Kostenanstiege am Bau an: Nach der Finanzkrise haben viele Unternehmen ihre Kapazitäten reduziert und jetzt, wo die Neubautätigkeit anzieht, fehlt es an qualifiziertem Personal. Dazu kommen Preisanstiege bei Bau- und Rohstoffen – und solche, die die Politik bei allem Gerede vom »leistbaren Wohnen« durch überbordende Vorschriften selbst verursacht hat. Dabei muss man gar nicht vom Haftungsthema sprechen, sondern muss sich nur die Bauordnung ansehen, so Ulreich: »Derzeit schießen viele Normen quasi übers Ziel hinaus, etwa beim Brandschutz oder bei der Stellplatzverordnung.«

>> Druck trotz Vollauslastung <<

Bekanntlich werden bei einem Goldrausch nicht die Goldschlüpfer reich, son-



»Dass Generalunternehmer für ihre Subunternehmer haften und damit die Schwarzarbeit zurückgedrängt wurde, hat sich preiserhöhend ausgewirkt«, erklärt Herbert Logar.



Porr-CEO Karl-Heinz Strauss erkennt »eine signifikante Verteuerung bei Leistungen von Nachunternehmern und Material.«

dern diejenigen, die ihnen die Schaufeln verkaufen. Auch die enormen Preisanstiege im Wohnbau machen nicht die Bauunternehmen reich: Die höheren Preise gehen auf höhere Kosten zurück, die sich nicht in höheren Margen oder mehr Gewinn niederschlagen. »Bauunternehmen freuen sich zwar über eine gute Auslastung, sind aber mit den geänderten Forderungen der Subunternehmer und Lieferanten konfrontiert und haben wenig Möglichkeiten, bei laufenden Verträgen, Preissteigerungen zu realisieren«, sagt Strauss. »Denken Sie nur an den Stahlpreis und die damit zusammenhängenden Dienstleistungen: In diesem Bereich gab es in den letzten zwölf Monaten drastische Erhöhungen.«

Birtel nennt neben den Stahlerzeugern auch die Rohstoffhersteller als Profiteure. Aktuelle Studien des Beratungsunternehmens Kreuzer Fischer & Partner (KFP) sehen auch andere Zulieferer und Baustoffproduzenten im Vorteil: »Es gab substantielle Preiserhöhungen beim Baumaterial, insbesondere bei Stahl und Produkten auf Erdölbasis«, sagt KFP-Chef Andreas Kreuzer. Aber auch komplette Produkte wurden teurer, der Markt für

Fenster und Schiebetüren beispielsweise wuchs 2017 von 775 auf 812 Millionen Euro. In einzelnen Teilbereichen lagen die von steigenden Preisen getriebenen Umsatzsteigerungen bei 20 Prozent und mehr, bei Hohldielen etwa um 24 Prozent – und das Ende der Fahnenstange ist noch lange nicht erreicht.

Auch in der Baubranche erwartet man, dass die Zeit der rasanten Baukostenanstiege anhält, und hat der Politik daher eine Reihe von Maßnahmen vorgeschlagen, um die Preisanstiege bei den Endverbrauchern, sprich den Mietern und Käufern der Wohnungen, zu lindern. »Wir haben wirklich gute Lösungsansätze, die es nur umzusetzen gilt«, sagt Ulreich. Auf alle Fälle müssen der Normenschwung und die überbordenden Bauvorschriften gelichtet werden – Preistreiber Nummer eins sind die in der Praxis unnötigen Stellplätze, die zehn bis 30 Prozent sämtlicher Baukosten im Wohnbau verschlingen. Dann folgen überzogene Brandschutzvorschriften. »Ich würde genau in diesen beiden Bereichen als Erstes ansetzen«, resümiert der WKO-Bauträgersprecher: »Das wäre auch eine enorme Kosteneinsparung für jeden Endverbraucher.«

In der Haftungsfrage

■ **VERSTÄRKTE KONTROLLEN** am Bau haben es geschafft, die Schwarzarbeit zurückzudrängen und sind somit ein wichtiger Faktor für die Preisanstiege, so die Marktteilnehmer einstimmig. Denn während früher die Haftung bei Subunternehmern lag, die sich in der Praxis oft auflösten und unter neuem Namen wieder auftauchten, ist die Rechtslage inzwischen eine andere: Vergibt ein Generalunternehmer im Bewusstsein, dass sein Subunternehmer keine SV-Beiträge leistet, an diesen einen Auftrag, kann er als Beitragstätter strafrechtlich belangt werden. Die Haftung trifft aber nicht bloß den Generalunternehmer, sondern jeden Unternehmer, der Bauleistungen auch nur zum Teil an Subunternehmer weitergibt – und zwar verschuldensunabhängig. Die Haftung erstreckt sich dabei auf sämtliche SV-Beiträge und Umlagen, die der Subunternehmer an einen österreichischen Krankenversicherungsträger abzuführen hat, und zwar bis zu 20 Prozent des geleisteten Werklohnes.

Die Wege aus dem Margental

Von Bernd Affenzeller

20

Die heimischen Schalungsanbieter haben allen Grund zur Freude. Umsatz und Auslastung sind auf Rekordniveau, die Investitionsbereitschaft der Kunden steigt. Um den nach wie vor vorhandenen Margendruck zu lindern, arbeiten die Hersteller mit Hochdruck an neuen Produkten und Lösungen. Vieles davon ist in der digitalen Welt angesiedelt. Die Schlagworte lautet Track&Trace, Virtual und Augmented Reality und natürlich BIM. Der Bau & Immobilien Report zeigt, was die Unternehmen im Köcher haben.

Man hat die heimische Schalungsindustrie schon geknickter erlebt. Wohin man blickt, sieht man aktuell zufriedene Gesichter. Zwar ist schon 2016 gut gelaufen, 2017 konnten die Hersteller aber noch einmal eins drauf setzen. Ringer blickt zum zweiten Mal in Folge auf das beste Jahr der Unternehmensgeschichte zurück, gleiches gilt für Peri, das in Österreich den Umsatz um rund zehn Prozent auf 22 Millionen Euro steigern konnte. Konkrete Zahlen lassen sich Meva, Hünnebeck und Doka für Österreich zwar nicht entlocken,



»Einige Bauunternehmen haben zuletzt große Investitionen in Doka-Systeme getätigt. Das Verhältnis Miete:Kauf hat sich aber daraus nicht wesentlich verändert«, erklärt Walter Schneeweiss.

der Trend geht aber in dieselbe Richtung. Hünnebeck spricht von »einem sehr erfolgreichen Jahr«, Doka hat 2017 »deutlich über Plan abgeschlossen« und damit die positive Entwicklung von 2016 fortgesetzt und auch Meva spricht von einer »der guten Auslastung der Bauindustrie entsprechenden Umsatzsteigerung«.

Sorgenkind bleibt weiter die Marge. Daran dürfte sich vorerst auch nur wenig ändern. Vor allem die steigenden Rohstoffpreise bei Stahl verursachen weiter Kopfschmerzen. »Eine Entspannung ist aktuell nicht in Sicht, darum wird es auch 2018 sehr schwierig, die Marge zu halten«, erklärt Thomas Ringer, Gesellschafter der Ringer KG. Um die Marge zu erhöhen, gibt es immer zwei Stoßrichtungen: Kosten senken und Preise erhöhen. Allerdings lassen sich die Margen laut Thomas Ringer durch Arbeitsprozess- und Logistikoptimierung nur zu einem sehr geringen Grad verbessern. In dieser Hinsicht haben die Hersteller ihre Hausaufgaben gemacht. Aber auch höhere Preise lassen sich



»Wenn es ein BIM-Projekt gibt, kann Peri das problemlos abwickeln«, sagt Christian Sorko.

am Markt trotz Hochkonjunktur und Vollauslastung kaum durchbringen.

Was auffällt, ist, dass die Unternehmen bei der Auswahl der Projekte selektiver werden. »Als Meva konzentrieren wir uns auf technisch anspruchsvolle Produkte, bei denen nicht nur der Preis zählt«, sagt Geschäftsführer Erwin Platzer. Auch beim Marktführer Doka berichtet Geschäftsführer Walter Schneeweiss, dass man »bei einer Vielzahl von Projekten permanent am Aussteuern zwischen Volumen und Markt ist«. Die Hochkonjunktur spielt den Unternehmen dabei natürlich in die Hände. Es ist zwar noch nicht so, dass man sich die Projekte aussuchen kann, es muss aber auch nicht mehr jedes Projekt ohne Rücksicht auf Verluste gemacht werden, um eine gewisse Auslastung zu garantieren. »Der Markt bleibt aber weiterhin sehr kompetitiv«, weiß Hünnebeck-Geschäftsführer Gerald Schönthaler. »Allmählich steigt jedoch das Bewusstsein dafür, dass Qualität beim Produkt und beim Service ihren Preis hat, wenn man keine qualitativen Abstriche in Kauf nehmen will.«

Immer wieder ist zu hören, dass Dienstleistungen mehr oder weniger verschenkt werden. Tatsächlich ist es immer noch so, dass ein echter Vergleich der Angebote oft kaum möglich ist, weil viele Dienstleistungen, die in dem einen Angebot ausgewiesen werden, bei anderen Herstellern nicht extra angeführt sind. Genau zu diesem Zweck haben vor knapp eineinhalb Jahren Doka, Peri und Hünnebeck den Österreichischen Verein für Leistungstransparenz bei Betonschalungen ÖVBS gegründet, um zu verhindern, dass weiterhin »Äpfel mit Birnen verglichen werden«.

>> Investitionsbereitschaft steigt <<

Was derzeit oftmals kolportiert wird, bestätigen auch die Schalungshersteller. »Durch das gute konjunkturelle Umfeld sind endlich wieder Mut und Zuversicht zu spüren. Damit steigt auch die Investitionsbereitschaft«, erklärt Peri-Geschäftsführer Christian Sorko. Vor allem die Industrie investiert nach Jahren der Zurückhaltung wieder kräftig, aber auch beim Mittelstand ist eine höhere Investitionsbereitschaft spürbar. Der Wohnbau entwickelt sich gut und die Politik investiert in Infrastruktur. Die daraus resultierende stärkere Nachfrage sollte sich aus heutiger Sicht auch über die nächsten Jahre halten. Daraus einen Trendwechsel bzw. eine verstärkte Rückkehr vom Miet- zum

Kaufgeschäft abzuleiten, wäre allerdings verfehlt. »Die positiven Rahmenbedingungen haben sicher auch ein positives Investitionsklima bei unseren Kunden erzeugt. Einige Bauunternehmen haben zuletzt große Investitionen in Doka-Systeme getätigt. Das Verhältnis Miete:Kauf hat sich aber daraus nicht wesentlich verändert«, stellt Schneeweiss klar. Tatsächlich hängt die Frage Miete oder Kauf nicht vorrangig von der Investitionsbereitschaft an, sondern eher von der Unternehmensgröße und der damit verbundenen Projektgröße. Je größer ein Projekt, desto eher wird gemietet. »Die Tendenz ist nach wie vor, dass Schalungsmaterial verstärkt projektbezogen angemietet wird«, weiß Schönthaler.



GARANTIERT PROFESSIONELL.

Wir von LEYRER + GRAF halten unsere Versprechen nicht nur, wir garantieren sie sogar. Von Hochbau, Tiefbau, Energie + Telekom über Holztechnik bis hin zur Beton- und Asphaltherstellung – mit reibungslosen Projektabläufen bei bester Ausführungsqualität möchte LEYRER + GRAF die höchstmögliche Kundenzufriedenheit bieten. Auf uns können Sie bauen. Und vertrauen.

LEYRER + GRAF Baugesellschaft m.b.H.

Hochbau • Tiefbau • Energie + Telekom • Holztechnik | www.leyrer-graf.at

>> Keine Lieferengpässe <<

Lieferengpässe, wie sie teilweise Anfang 2017 zu spüren waren, sollten heuer kein Thema sein. Nachdem die gute konjunkturelle Entwicklung absehbar war, konnten sich die Unternehmen entsprechend darauf vorbereiten. Bei Doka etwa läuft die Produktion schon seit dem Vorjahr auf Vollausslastung. Zudem können die großen internationalen Player auch immer auf den europäischen, oder im Fall von Doka auch auf den weltweiten Mietpark zurückgreifen. »Das kann durchaus einmal heißen, dass wir ein paar Container mit Schalung aus Chile holen, um die Kundenbedarfe decken zu können«, erklärt Schneeweiss. Auch bei Ringer ist die Produktion zwar voll ausgelastet, es wurden aber auch die Lagerkapazitäten – unter anderem durch zwei neue Außenlager in Klagenfurt und Gratkorn-Friesach – erweitert, um mehr Kapazitäten in die Nähe der Kunden zu bringen.

>> Was die Zukunft bringt <<

Die Themengebiete, mit denen sich die fünf Hersteller in diesem Jahr vorrangig beschäftigen wollen, sind weitgehend deckungsgleich. Neben neuen Produkten ist das natürlich auch in der Schalungsindustrie die Digitalisierung, und dabei vor allem das Thema BIM. Als »Ready for BIM« sehen sich dabei alle Hersteller. »Wenn es ein BIM-Projekt gibt, können wir das problemlos abwickeln«, ist etwa Peri-Chef Sorko überzeugt. Und das nicht nur bei der Schalung sondern auch beim Gerüst, laut

Die gute Auslastung der Bauindustrie wirkt sich auch positiv auf das Schalungsgeschäft aus. Lieferengpässe wie Anfang 2017 sollte es aktuell nicht geben.



BIM-Bauteilkataloge. »Außerdem werden die Doka-Leistungen auf einer realen Baustelle durch die Erarbeitung von Lösungen auf der virtuellen Baustelle wie etwa die Umsetzung von BIM 4D/5D und Materialverwaltung, kontinuierlich optimiert«, erklärt Schneeweiss. Und Meva Österreich plant bereits jetzt ausschließlich mit einer BIM-fähigen 3D-Software. »Damit sind wir Vorreiter im Unternehmen«, sagt Platzer. Bei Hünnebeck bereitet man sich auf BIM unter anderem durch die Bereitstellung einer Produktbibliothek mit informationsangereicherten 3D-Modellen für die Anwendungsplanung in BIM vor.

Die Unternehmen scheinen also alleamt gut aufgestellt zu sein, einzig, es fehlt an Projekten. Fragt man die Unternehmen nach ihren praktischen Erfahrungen mit BIM und der konkreten Nachfragesituation in Österreich, macht sich Ernüchte-

internationale Projekte, die mit BIM realisiert wurden, wobei Doka auch erste Pilotprojekte in Österreich startet, um »BIM gemeinsam mit Kunden anzuwenden und weiterzuentwickeln«.

Die Gründe für die Zurückhaltung sind vielfältig und lassen sich nicht mit wenig Worten zusammenfassen. Für Christian Sorko ist es vor allem eine Frage der Kultur. »Technisch ist BIM kein Problem mehr. Aber in Österreich wurde jahrzehntelang die baubegleitende Planung propagiert. Das ist Gift für BIM, aber neue Abläufe sorgen immer für Widerstand.« Zudem müsse BIM im Sinne der Kostentreuheit verpflichtend in der Ausschreibung verankert sein. »Eine BIM-Lösung verspricht zwar Kostentreuheit, ist aber natürlich teurer im Angebot, weil die Arbeit im Vorfeld umfangreicher ist.« Ein Angebot mit BIM und eines ohne BIM seien



»Bei den Rohstoffpreisen ist leider keine Entspannung in Sicht, darum wird es auch 2018 sehr schwierig sein, die Marge zu halten«, weiß Ringer-Gesellschafter Thomas Ringer.

Sorko ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Doka liefert dem Kunden die Schalungsplanung in Form von nativer Software und erweitert sukzessive die Doka-



»Allmählich steigt das Bewusstsein, dass Qualität beim Produkt und Service ihren Preis hat«, hofft Hünnebeck-Geschäftsführer Gerald Schönthaler.

breit. Es gibt nämlich keine. Erwin Platzer räumt ein, dass es bei Meva in Österreich bislang noch keine BIM-Anfrage gab. Bei Peri und Doka verweist man auf



»Meva Österreich konzentriert sich auf anspruchsvolle Projekte, bei denen nicht nur der Preis zählt«, sagt Erwin Platzer.

preislich nicht zu vergleichen. Die Gefahr, dass das günstige Angebot über Claim Management am Ende des Tages aber teurer wird, kann allerdings fast schon als Tatsa-

che gewertet werden. Für Walter Schneeweiss ist ein Grund, warum in Österreich derzeit noch wenig auf BIM-Lösungen zurückgegriffen wird, das aktuelle Regelwerk bzw. die Normen in der Baubranche, wie etwa die Leistungsbeschreibung Hochbau. »Das widerspricht den Prinzipien von BIM und bringt zusätzliche Herausforderungen durch Anpassung von transparenten BIM-Lösungen an veraltete Normen.«

>> Mehr als BIM <<

Aber auch abseits von BIM tut sich in Sachen Digitalisierung einiges. Längst zum Standardprogramm gehören die nicht nur gleichnamigen, sondern auch gleichartigen Kundenportale myDoka, myPeri, myHünnebeck und myMeva. Damit können Kunden die Projektdaten ihrer Baustellen abrufen und Auswertungen erstellen. Außerdem liefern diese Plattformen Informationen über Materialbestände, Lieferbewegungen und Rechnungen. Vom Mitbewerb abheben kann man sich damit allerdings nicht mehr. Dafür müssen die Unternehmen schon tiefer in die Trickkiste greifen.

Mit dem eigenen Online Shop ermöglicht es Doka den Kunden, über alle gängigen Geräte und Betriebssysteme auf das Online-Angebot der Doka Produkte jederzeit zuzugreifen und zu kaufen. Weiters bietet Doka mit einer Augmented-Reality-App den Kunden die Möglichkeit, ausgewählte Pläne mit interaktiven 3D-Modellen anzureichern. Dadurch ist es möglich, auf einem Grundriss auf Papier eine 3D-Projektion der Schalungslösung zu präsentieren. In der aktuellen Version sind die Wandschalung Framax Xlife und die Element-Deckenschalung Dokadek inkludiert. An einer Erweiterung mit zusätzlichen Schalungslösungen wird bereits gearbeitet.

Auch bei Peri stehen Augmented und Virtual Reality sowohl bei der Schalung auch als beim Gerüst hoch im Kurs. So kann man etwa mittels VR-Brille das eben geplante Gerüst umgehend »betreten«. Dazu wird intensiv an Track&Trace-Lösungen für die Baustelle gearbeitet. Und schließlich gibt es neben einer digitalen Bauakte auch eine eigene Logistiksoftware, die die Planung mit dem Materialeinsatz vernetzt. »Damit kann man etwa den exakten Aufbau eines Gerüsts definieren. Ergänzt um den Bruttomittelohn erhält man die Gesamtkosten«, erklärt Sorko.

Bei Hünnebeck hat man aktuell drei digitale Stoßrichtungen. Zum einen wird auf elektronische Rechnungslegung umgestellt. Zum anderen kann der Kunde im Bereich Projektcontrolling über myHünnebeck, com schon heute jederzeit relevante Informationen rund um ein Bauprojekt online abrufen und weiterverarbeiten. Und schließlich hat die auch bei Hünnebeck die Digitalisierung beim Produkt selbst Einzug gehalten. »So sind die Schalungselemente unserer Platinum 100 Wandschalung serienmäßig mit RFID-Chips ausgerüstet, so dass sich alle wesentlichen Vorgänge im Laufe eines Produktlebens dokumentieren lassen, von Warenbewegungen bis hin zu Reinigungs- und Reparaturvorgängen«, erklärt Schönthaler. ■



SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN

3-WETTER-KRAFT

DER ARDEX X 90 OUTDOOR
MICROTEC3 FLEKKLEBER



HOHE ANFANGSFESTIGKEIT
BEI KÄLTE



LANGE VERARBEITUNGS-
ZEIT BEI HITZE

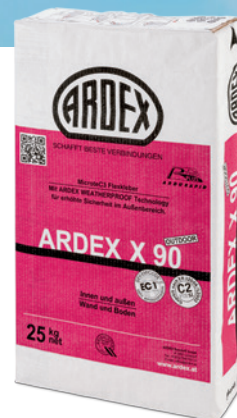


KEINE SCHÄDEN
BEI REGENFÄLLEN



Mit dem neuem **ARDEX X 90 OUTDOOR MICROTEC3 Flexkleber** sind Sie auf jede Unberechenbarkeit des Wetters bestens vorbereitet. Ausgestattet mit der neuen **ARDEX WEATHER PROOF TECHNOLOGY** bietet er höchste Verlegesicherheit auch unter schwierigen Wetterbedingungen.

Vom Team**ARDEX** heißkalb empfohlen.
www.ardex.at





Alles im Fluss

24

Baustellen sind komplexe Gefüge, die schon durch eine kleine Verzögerung aus dem Gleichgewicht geraten können. Digitale Logistiksysteme sorgen für effiziente Abläufe und helfen Kosten sparen – schon jetzt ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Von Angela Heissenberger

Baulegistiker sprechen über ihre Materie gerne von Flüssen: Material, Personal, Strom, Maschinen – alles muss zur Baustelle gelangen, wird dort verarbeitet oder eingesetzt und muss anschließend wieder abtransportiert werden. Die logistischen Abläufe einer Baustelle sind äußerst vielschichtig und umfassen die Bereiche Aushub, Rückbau, Recycling und Entsorgung. Im Idealfall greifen die Abläufe wie Zahnräder ineinander. Stehzeiten verursachen Kosten, die sich rasch potenzieren. Können die einzelnen Gewerke nicht planmäßig mit ihrer Arbeit beginnen, setzt das unweigerlich eine Kette von Verzögerungen in Gang. Bei widrigen Witterungsbedingungen steigen Zeit- und Kostendruck enorm an.

»Während einer Bauphase bedarf es vieler Anpassungen und Änderungen aufgrund verschiedenster Einflüsse. Durch Informationsverlust bzw. Zeitverluste bei

der Materialbeschaffung entstehen oft hohe, unkalkulierbare Kosten«, weiß Mario Schindlmayr, Geschäftsführer Vertrieb bei Würth Österreich. Mehr Effizienz ist dabei keine Frage der Größe. Würth entwickelt individuelle Lösungen auch für kleine Bauvorhaben. »Gerade bei kleinen Baustellen entscheiden prompte Warenverfügbarkeit und Produktivität oft unmittelbar über den wirtschaftlichen Erfolg, da hier kaum Vorteile durch ›economies of scale‹ vorhanden sind«, so Schindlmayr.

Insbesondere beim Bestandsmanagement lassen sich Kosten einsparen, indem durch sachgemäße Lagerung und Diebstahlschutz Materialverluste weitgehend vermieden werden. Im Idealfall ist die gesamte Lieferkette vom Baustoffhersteller über den Großhändler bis zum Einsatzort eingebunden. Statt auf Lieferscheinen und Tabellen läuft die Dokumentation auf vielen Baustellen bereits digitalisiert ab. Alle Mitarbeiter sind mit Tools ausgestattet;

»Bei Goldbeck Rhomberg ist die digitale Baustelle schon heute Realität«, bestätigt Geschäftsführer Georg Vallaster.

Baulegistiker können jederzeit prüfen, wo es Leerläufe oder Überschneidungen gibt.

>> Ausgeklügeltes System <<

Sinnvollerweise wird die Logistik schon in der Planungsphase mitgedacht. Gerade innerstädtische Bauvorhaben stellen alle Beteiligten, inklusive Anrainer, auf eine harte Probe. Bei Schachinger Baulegistik hat man speziell für den urbanen Bereich eine alternative Lösung gefunden. »War es früher so, dass der Glaserer, Tischler oder andere Gewerke einzeln die diversen Baustellen angefahren haben, wird nun am Lkw kombiniert«, erklärt Klaus Ahamer. »An Logistik-Hubs, die der jeweiligen Stadt vorgelagert sind, liefern die verschiedenen Gewerke an, wir bündeln die diversen Waren und fahren mit kombinierten Lkw die Baustellen an.«

Mit steigendem Bauvolumen wird auch die Logistik zunehmend komplexer. Sind zehn Lkw pro Tag noch relativ gut zu koordinieren, so bedarf es bei Großbaustellen mit einer Frequenz von 100 Lkw und mehr schon einer ausgeklügelten



Dominik Müller, Zeppelin Rental Österreich, steuert mit seinem Team die Baulogistik am Austria Campus (M.).

Auch im Sonnwendviertel hinter dem Wiener Hauptbahnhof entsteht gegenwärtig ein neuer Stadtteil mit 5.000 Woh-

Für Dominik Müller, Geschäftsführer der Zeppelin Rental Österreich, der mit seinem Team am Austria Campus für den reibungslosen Ablauf verantwortlich zeichnet, führt an BIM (Building Information Modeling) kein Weg vorbei: »In naher Zukunft wird die Bedeutung der Baulogistik aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung und der Erhöhung des Vorfertigungsgrades am Bau weiter zunehmen. Durch die konsequente Anwendung von BIM liegt künftig vor Baubeginn eine widerspruchsfreie und vollständige Planung vor. Die Baulogistik wird damit zum entscheidenden Erfolgsfaktor auf der Baustelle von morgen.«

Laut einer Studie der Beratungsgesellschaft Roland Berger setzen derzeit nur 6 % der Bauunternehmen in der DACH-Region konsequent digitale Planungsmethoden ein, obwohl durch die Simulation



»Korrekte Planung im Vorfeld spart den Bauherren Nerven und die Umwelt freut's auch«, weiß Klaus Ahamer, Schachinger Baulogistik.

Logistik, um massive Verkehrsbeeinträchtigungen zu verhindern. Neben den strengen gesetzlichen Verordnungen betreffend der Entsorgung bereitet die möglichst effiziente Nutzung von Zufahrten, Lagerflächen und Baugeräten den Planungsverantwortlichen mitunter Kopfzerbrechen.

In der Seestadt Aspern, einem der größten Stadtentwicklungsgebiete Europas, tüfelt ein internationales Konsortium aus WissenschaftlerInnen und PraktikerInnen an einer verbesserten Planung und Abwicklung der Bautätigkeiten. Wo auf 2,4 Millionen m² Fläche bis 2030 rund 20.000 Menschen wohnen und arbeiten werden, wurden in mehreren Bauphasen schon große Teile besiedelt, während in anderen Bereichen noch Bagger und Krane am Werk sind. Das Austrian Institute of Technology (AIT) sowie Ingenieure der Blum Baulogistik entwickeln im Rahmen des Projekts CIVIC ein neuartiges dynamisches Optimierungsverfahren für die effiziente Planung der Materialtransporte hinsichtlich Zeit, Standort und Verfügbarkeit.

Können die einzelnen Gewerke nicht planmäßig mit ihrer Arbeit beginnen, setzt das unweigerlich eine Kette von Verzögerungen in Gang. Zeit- und Kostendruck steigen enorm an.

nungen. Allein im ersten Bauabschnitt mussten drei verschiedene Erdfraktionen von sieben Baufeldern bei laufendem Bahnbetrieb zwischengelagert werden, um später für den Massenausgleich der Niveaus zwischen Park, Wohnraum und Straße zur Verfügung zu stehen. Für die Aufbereitung von Zuschlagstoffen für Beton wurde eine mobile Anlage an den jeweiligen Baustandort transferiert.

>> Digitale Baustelle <<

Am Austria Campus, einem Bürokomplex am Verkehrsknoten Praterstern mit insgesamt 200.000 m² Geschoßfläche, sind bis zu 60 Gewerke parallel im Einsatz. Aktuell bewegen sich täglich 100 Transporte auf dem Gelände. Ohne software-unterstützte Baulogistik wäre die Belieferung mit Materialien und die koordinierte Nutzung der wenigen freien Flächen kaum zu bewältigen. Über ein eigenes Online-Avisierungs-System melden die Lieferanten ihre Transporte an und bekommen Zeitfenster und Zufahrt zugewiesen. Mittels eines Messenger-Dienstes werden alle beteiligten Personen wie Vorarbeiter, Polier, Stapler- oder Aufzugsfahrer just-in-time über die tatsächliche Ankunft informiert.

des Projekts schon im Vorfeld Fehlplanungen und Mehrkosten auffallen. Diese Potenziale werden noch kaum ausgeschöpft, könnten sich aber schon in naher Zukunft zu einem signifikanten Wettbewerbsvorteil entwickeln.

Auch wenn noch niemand wirklich abschätzen kann, was mit neuen Technologien künftig alles möglich sein wird – die »digitale« Baustelle ist auch bei Goldbeck Rhomberg bereits Realität. »Unsere Planung etwa läuft mittlerweile ausschließlich in Form von visualisierten, dreidimensionalen Datenmodellen auf einer Datenbank«, bestätigt Geschäftsführer Georg Vallaster. Alle Beteiligten arbeiten – räumlich und zeitlich unabhängig – am gleichen Modell. »Das beschleunigt die Planung, garantiert dem Kunden Termin- und Kostensicherheit und minimiert Fehler. Risikomanagement beginnt damit bei uns schon in der Planung und zieht sich über das standardisierte und witterungsunabhängige Vorfertigen bis hin zur wirtschaftlichen Montage«, so Vallaster. Schon bald sollen auch Field-Geräte zum Einsatz kommen. Dicke Dokumentenordner und Zeichnungsrollen, die über die Baustelle getragen werden, gehören damit der Vergangenheit an. ■

Kommentar

Informationsmanagement bei Bauprojekten

Klassische Datenbank-Lösungen sind mit den stetig wachsenden Datenmengen schnell überfordert. Welche Rolle neue Softwarelösungen und Serviceleistungen bei der Bewältigung der Datenflut spielen und warum BIM auch PIM braucht.



26

»Eine Projekt-Informationenmanagement-Lösung dient auch als Suchmaschine innerhalb der Projektdaten.«

Thomas Schaefer,
Information Management Consultant
Newforma Germany

Datenbank-Lösungen stoßen mehr und mehr an ihre Grenzen, denn die Informationsflut steigt immer weiter an. Das macht sich vor allem in der Unmenge an E-Mails bemerkbar, die tagtäglich zwischen Projektbeteiligten Parteien hin- und hergeschickt werden. Dazu kommen neue Technologien im Bausektor wie Building Information Modelling (BIM). BIM schafft mit sehr detaillierten 3D-Modellen für Architektur, Tragwerksplanung und Gebäudetechnik alle Voraussetzungen für eine durchgängig integrierte Planung und Zusammenarbeit der Beteiligten. Diese Modelle sind meist riesig und überschreiten die Größe von 200 Megabyte. In der Regel nicht bewältigbar für DMS-Systeme: Denn BIM-Modelle bieten nur dann eine sinnvolle Unterstützung, wenn die Projektpartner diese interaktiv nutzen und Modellinformationen untereinander austauschen. Der Datenaustausch via Cloud hingegen offeriert die Möglichkeit, gemeinsam an sehr großen Dateien zu arbeiten.

>> Neue Software: Pro und Contra <<

DMS-Systeme können gewöhnlich nicht von heute auf morgen im Unternehmen implementiert werden. Speziell im Baubereich gestaltet sich die Einführung einer neuen Software oft schwierig. Wenn die Auftragsbücher voll sind, hat niemand die Zeit, neue Prozesse und Workflows für das Tagesgeschäft zu lernen. Bei manchen DMS-Systemen ist es üblich, Dateinamen aus gängigen Programmen, wie beispielsweise Microsoft Office, entsprechend anzupassen, bevor sie automatisiert in den Datenbanken abgelegt werden können. Ansonsten müssen die Dateien manuell attribuiert werden, damit das System sie ordnen kann. Also zusätzliche Arbeitsschritte für alle Anwender im Unternehmen, die das Programm nutzen.

>> Private Cloud-Lösung mit PIM <<

Bei der Implementierung einer sogenannten PIM-Lösung (Projekt-Informationenmanage-

ment) werden Projektdaten auf einem eigenen Server im Hause abgespeichert und bei Bedarf in einer privaten Cloud-Lösung bereitgestellt. Das Unternehmen verantwortet selbst das Hosting. Somit entstehen im Gegensatz zu SaaS-Lösungen keine externen Hosting- und Betriebskosten. Hierbei werden lediglich die gekauften Softwarelizenzen berechnet. Denn die Software kann beim entsprechenden Unternehmen leicht implementiert werden.

>> Business as usual mit PIM <<

Wird ein PIM-System gewählt, so ändert sich in der firmeneigenen Hard- und Softwarelandschaft gar nichts. Denn ein PIM-Programm läuft im Hintergrund. Die Anwender arbeiten mit ihren gewohnten Programmen, ob E-Mail, Tabellenkalkulation, Textverarbeitung oder CAD. Der Unterschied liegt darin, dass das PIM-System nicht nur als private Cloud-Lösung für das Unternehmen fungiert, sondern durch seine intelligente Indexierung sämtlicher Informationen zusätzlich die Funktion einer Suchmaschine innerhalb von Projektdaten erfüllt.

Ob in einer PDF-, dxf-, dwg-Datei oder in einer E-Mail: Projektinformationen können gesucht und ganz einfach wie mit Google gefunden werden. Und so wie von Google gewohnt werden bei Eingabe eines Suchbegriffs nicht nur die entsprechenden Dokumente und Pläne gefunden, sondern weitere kontextrelevante Informationen, beispielsweise zu Meetings oder Telefonkonferenzen.

>> Ein- und Ausstieg ohne Risiko <<

Nicht nur die Einführung eines DMS-Systems, sondern auch der Ausstieg kann ein Risiko darstellen. Da eine PIM-Lösung im Hintergrund agiert, bleiben die Informationen prinzipiell dort, wo sie abgelegt sind. Das bedeutet, solche Systeme können auch jederzeit abgeschaltet werden. ■

Wohnbau in Österreich

Der Wohnbau in Österreich boomt. Die Baubewilligungen sind in den beiden Jahren 2015 und 2016 auf über 60.000 pro Jahr geklettert. Für das Jahr 2017 fehlt noch die letzte Quartalsmeldung, es zeichnet sich aber ein neuerlicher Anstieg ab. Das Leistungshoch geht allerdings hauptsächlich vom freifinanzierten Wohnbau aus. Die Folge: ein starker Mietanstieg und das Fehlen leistbarer Wohnungen.



Visualisierung: Sozialbau AG

In der Seestadt Aspern errichtete die Sozialbau AG 296 leistbare Mietwohnungen mit Schwimmbad und Sonnenterrasse am Dach.

Ähnlich hohe Produktionsziffern hat es im Neubaugeschehen der letzten Jahrzehnte in den 1960er und 1970er-Jahren gegeben, auch in den 1990er Jahren war eine Spitze auf dem Niveau von rd. 60.000 jährlichen Fertigstellungen zu vermerken. Während damals der geförderte Wohnbau das Gros der Bauleistung abdeckte und als „Zugpferd“ der Leistungssteigerung fungierte, geht das aktuelle Leistungshoch vom freifinanzierten Wohnbau aus. Das Verhältnis zwischen geförderten bzw. gemeinnützigem Wohnbau und Bedarf war noch nie so ungünstig wie heute. Das erklärt auch den starken Mietenanstieg, die steigende Belastung durch

Wohnungskosten v.a. bei jüngeren Haushalten, aber auch die Zunahme von Wohngemeinschaften jüngerer Personen.

Die Wohnbauleistung unterscheidet sich an Abhängigkeit von Bedarf stark zwischen den Bundesländern und Regionen. Am stärksten ausgeprägt ist der Boom der letzten Jahre in Wien – was aber nicht gleichbedeutend ist mit einer entsprechenden Deckung des Bedarfs. Im Gegenteil: In Relation zum Haushaltszuwachs zeigt sich in Wien ebenso wie in den beiden westlichsten Bundesländern – ebenfalls Regionen mit einem starken Haushaltsplus – eine vergleichsweise niedrige Bauleistung, auch wenn diese durch einen starken Anstieg gegenüber früheren Jahren geprägt ist. Relativ günstig ist die Situation hingegen in den beiden südlichen Bundesländern.

HÜRDEN FÜR DEN GEMEINNÜTZIGEN WOHNBAU

Der gemeinnützige Wohnbau hat bei der Ausweitung der Bautätigkeit mit einem schwierigen Umfeld zu kämpfen. Wegen der starken Nachfrage v.a. im städtischen Raum wird der Druck auf die Baulandpreise immer stärker, seit etwa drei Jahren – also parallel mit der steigenden Bautätigkeit – befinden sich auch die ohnehin steigenden Baukosten im Höhenflug. Die Bereitschaft der Wohnbauförderung, diesem Druck nachzugeben bzw. die Intensität der Förderung zu erhöhen, ist dagegen nicht so stark ausgeprägt. Trotz eines sich dennoch abzeichnenden Anstiegs der gemeinnützigen Bautätigkeit bleibt beim Angebot an günstigem Wohnraum noch deutlich Luft nach oben, v.a. in den Wachstumsregionen.

www.gbv.at

DIE GEMEINNÜTZIGEN BAUVEREINIGUNGEN ÖSTERREICHS

- **Verwaltungsbestand:**
601.000 Miet- und Genossenschaftswohnungen
267.000 Eigentumswohnungen
- **Arbeitsplätze**
7.140 bei den Bauvereinigungen
80.300 durch Wohnbauinvestitionen
- **Neubauleistung:**
ca. 15.100/ Jahr (30% der Gesamtmarkts)
- **Durchschnittliche Miete**
6,6 €/m² (inkl. Betriebskosten und Umsatzsteuer):
23 % unter Privaten oder Gewerblichen
- **Investitionen/Jahr**
2,8 Mrd. € Neubau
871 Mio. € Sanierung

Marode Straßen

Das österreichische Straßennetz umfasst 137.040 km. 98,3 Prozent davon entfallen auf das niederrangige Netz. Trotz dieser Dominanz und seiner Bedeutung für die Wirtschaft steht es schlecht um die Erhaltung von Gemeinde- und Landesstraßen. Geld und Motivation für Sanierung fehlen oft. Die Forschung bietet interessante Ergebnisse, auch Unternehmen haben innovative Ideen.

Von Karin Legat

Während sich Autobahnen und Schnellstraßen in einem sehr guten Zustand befinden, herrscht im niederrangigen Straßennetz Handlungsbedarf. »Man fährt nur mehr auf der Substanz der Straße. Wir sprechen immer über die schlechte Infrastruktur der USA, sind v.a. im niederrangigen Netz aber auch schon teilweise bei diesen Verhältnissen«, urteilt Ronald Blab, Vorstand des Forschungsbereichs für Straßenwesen am Institut für Verkehrswissenschaften der TU Wien. Die Anhebung der Qualität des Straßennetzes scheitert laut Stefan Graf, CEO bei Leyrer+Graf Baugesellschaft nicht an technologischen oder innovativen Barrieren, sondern an der fehlenden Bereitschaft zu investieren. Der Straßenbau wird fast ausschließlich öffentlich finanziert. Somit unterliegen diese Bauvorhaben dem Bundesvergabegesetz. Uwe Gattermayr, Assistent der technischen Geschäftsführung der Porr, bemängelt, dass es Bauunternehmen untersagt ist, bei einer Ausschreibungserstellung im Vorfeld Input zu liefern. »Eine Weiterentwicklung im Straßenbau kann daher nur von öffentlicher Seite kommen«, so Gattermayr. Und hier herrsche mangelnde Investitionsbereitschaft der Infrastrukturträger. Gemäß Stefan Graf sind fundamental neue Technologien bzw. Materialien nicht unbedingt notwendig, jedoch aber eine Modifizierung derselben. »Die öffentliche Hand muss Testflächen zur Verfügung stellen, dafür Geld in die Hand und auch Risiko in Kauf nehmen«, fordert Blab. Es gäbe interessante Ideen, z.B. verbesserte Bitumen-Emulsionen



Fotografischer Vergleich: Herkömmlicher Asphalt – Rapsasphalt



Einbau einer Oberfläche ohne Rapsasphalt – deutlich sichtbarer Önebel beim Verspritzen von herkömmlichem Fluxbitumen.



Einbau einer Oberfläche mit Rapsasphalt – keine Emissionen beim Verspritzen von Fluxbitumen mit Rapsöl



Beim Strabag-Verbundforschungsprojekt PAST, Prozesssicherer Automatisierter Straßenbau, liefern Datentransponder in der Asphalttragschicht Informationen zu wichtigen Funktionseigenschaften, u.a. Griffbarkeit, Ebenheit, Lärmabsorption, wodurch diese verbessert werden können. Sensoren waren auch Thema beim Projekt SENSOR.

oder Verstärkung mit Geotextilien – aber meist sei kein Sponsor für das Forschungsprojekt zu finden. »Die Unterstützung der Forschungseinrichtungen hängt natürlich vom Rahmen der finanziellen Mittel ab«, kontert Walter Leiss, Generalsekretär des Gemeindebundes. Wo kein Geld da ist, könne auch nicht investiert werden. Neben vielen Baustellen, die es zu finanzieren gilt, belastet aktuell die Thematik Pflege regress, in der Elementarpädagogik stehen große Investitionen an, ebenso in der Erhaltung der Infrastruktur. Die Frage ist, wo zuerst investiert wird. Pflegefinanzierung und Bildung scheinen vordringlicher zu sein als Investitionen in die vermeintlich intakte Gemeinde- oder Landesstraße. Leiss spricht dazu eine Diskussion an, die vor einigen Jahren stattgefunden hat: die Bemaunung von Bundes- und Landesstraßen. »Das ist aber ein komplexes Thema, hat seine Vor- und Nachteile.« Für den betrieblichen Bereich und Individualverkehr im ländlichen Raum ist die Individualmotorisierung aufgrund des Fehlens von Öffis notwendig. Gemeinde- und Landesstraßen zu bemaunten bedeutet eine Mehrfach- ▶



Belastung durch Luftschadstoffe und Verkehrslärm nachhaltig senken.

Neue Asphalttextur

■ **AUF DER KONFERENZ** für Neue Materialien im Bauwesen HighTechMatBau Ende Jänner zeigte das Team des Strabag-Kompetenzzentrums TPA, wie durch photokatalytisches Granulat und eine lärmindernde Textur im Asphalt die Belastung durch Luftschadstoffe und Verkehrslärm nachhaltig gesenkt werden kann. »Wir sind so weit, dass wir mit NaHiTAs jetzt Teststrecken bauen können«, informierte TPA-Projektleiter Martin Muschalla. Derzeit laufen Gespräche mit potenziellen Auftraggebern.



LÄUFT.

IHR PROJEKT – MIT BAULOGISTIK VON ZEPPELIN RENTAL.



0800-1805 8888 (kostenfrei)
zeppelin-rental.at

ZEPPELIN



► belastung von Bevölkerung und ansässiger Wirtschaft.

>> Forschung lebt <<

»Grundsätzlich wickeln wir als Porr unsere Projekte im Rahmen der Vorgaben der Auftraggeber und auf Grundlage der bestehenden Regelwerke und Normen ab«, betont Uwe Gattermayr. Der Forschung sei man aber nicht verschlossen. Porr unterstützt Forschungseinrichtungen wie die TU Wien finanziell und tatkräftig mit Know-how, wickelt aber Forschungsprojekte auch selbst ab. Ein Projekt war z.B. die Untersuchung von

Zukunftsthemen

■ **DURCH DIE MAUTEINNAHMEN**, v.a. der Lkw-Maut, stehen der Asfinag ausreichend finanzielle Mittel zur langfristigen Erhaltung und Verbesserung des hochrangigen Straßennetzes zur Verfügung. »Das betrifft den Bereich der Baustellensicherheit, Stichwort Road Zipper, ebenso wie neuartige Fahrbahnübergangskonstruktionen bei Brücken«, berichtet David Nosé, Referent in der Abteilung Verkehrstechnik & Unfallforschung beim ÖAMTC. In den nächsten Jahren wird v.a. das Managen des Verkehrs unter Berücksichtigung weiterer Zunahme der Verkehrsstärke ein Kernthema sein. Intensiviert wird laut Asfinag auch der Bereich Sensorik, einsetzbar von der Fahrbahn bis Rastplatz und WC-Anlage. »Es gibt aber noch keine Baustelle, wo Sensoren aktiv eingebaut werden«, so Arno Piko, Leiter Bau Ost bei der Asfinag. Den Bereich Sensorik sieht Piko auch für Gemeindestraßen relevant. Aktuell gilt es umfassend zu sanieren. Nosé: »Speziell auf Gemeindestraßen werden nur kleinste Sanierungen getätigt – ein wahrer Fleckerteppich.« Für Univ.-Prof. Ronald Blab von der TU Wien muss dringend in das Glasfasernetz investiert werden. Ländlichen Gegenden muss hochrangiger Datenanschluss geboten werden. »Dazu arbeiten wir gemeinsam mit Unternehmen an innovativen Baumethoden, um die Hochleistungsnetze in die Fläche zu bekommen.« WLAN genüge nicht. Das Problem Kommunikation im niederrangigen Netz spricht auch Arno Piko an. »Wir verlieren den Kunden, also den Verkehrsteilnehmer im untergeordneten Netz.«



Die Porr arbeitet aktuell an einer Weiterentwicklung im Bereich der Bindemittel. Durch den Einsatz von polymermodifiziertem Bitumen soll die Schichtstärke der Asphaltdecke verringert und eine längere Lebensdauer erreicht werden.

„Aktuell mangelt es an Forschungsgeldern, Geldern für die Sanierung und an Teststrecken.“

Optimierungsmöglichkeiten der Asphaltzusammensetzung, um geringere Schichtstärken bei zumindest gleichbleibender Lebensdauer einbauen zu können. Derzeit arbeite man an der Weiterentwicklung im Bereich der Bindemittel. Durch den Einsatz von polymermodifiziertem Bitumen kann die Schichtstärke der Asphaltdecke verringert und eine längere Lebensdauer erreicht werden. Dies bringt trotz der Mehrkosten beim Bitumen eine Kostensparnis bei Betrachtung der Lebensdauer.

Auch die Strabag arbeitet an zahlreichen Forschungsprojekten. Martin Muschalla, Projektleiter bei der TPA, dem baustofftechnologischen Kompetenzzentrum für Asphalt, Beton, Erdbau, Geotechnik und Umwelttechnik innerhalb des Konzerns, berichtet von einem eben abgeschlossenen Projekt zu Sensorik im Straßenbelag. »Bereits während der Bauphase lassen sich damit Qualitätsdaten erfassen. Im Betrieb können in der Folge Belastungsdaten generiert und der Zustand des Straßenbelags ermittelt werden.« Straßenanierung lässt sich damit gezielter, langfristiger und kostengünstiger planen und ist für Gemeinden ein hilfreiches Instrument. Kosten sparen hilft auch die Digitalisierung: durchgängige Gestaltung von der Planung bis zur Nachbetrachtung vermeidet u.a. Mehrfachbearbeitungen.

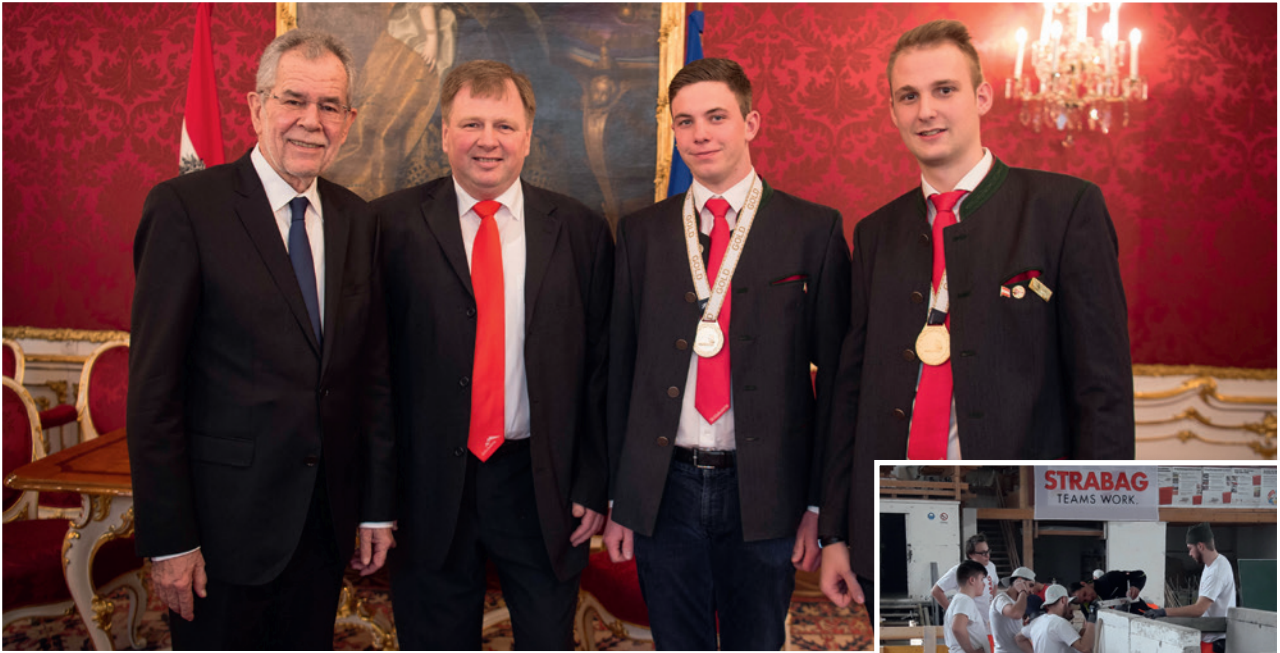
In Deutschland arbeitet Huesker mit Asphaltbewehrungsgittern, wodurch die Sanierungsintervalle von Asphaltfahr-



»Die Verbesserung der Qualität des Straßennetzes scheitert nicht an neuen Technologien. Es fehlt nur die Bereitschaft, zu investieren«, sagt Stefan Graf, CEO Leyrer+Graf.

bahnen deutlich verlängert werden. Das Verfahren verhindert bzw. reduziert die Reflexionsrisse in der Asphaltdeckschicht nach der Belagssanierung. Eine nachhaltige Entwicklung bei Vialit: der RapsAsphalt, der Kohlendioxid dauerhaft bindet. Mit der Recycling Emulsion wiederum erhalten Asphaltdecken am Ende ihrer Nutzungsdauer bei geringem Aufwand und Kosten wieder dauerhafte Funktionalität. Durch die Zugabe einer Bitumenemulsion in das Baustellengemisch wird die Gefahr der Schwindungsrissbildung unterbunden.

Ein weiteres Projekt an der TU Wien: optimierte Verlegung des Glasfasernetzes für das niederrangige Netz.



Bundespräsident Van der Bellen, Experte Betonbau Franz Lehrner, Alexander Tury, David Wagner.

Erfolgreiche Ausbildung bei STRABAG



In den Wintermonaten erhalten die Lehrlinge im 1. Lehrjahr eine vertiefende Ausbildung in der Lehrlingsakademie »Basic«.

31

STRABAG

Die im letzten Jahr gestartete STRABAG Lehrlingsakademie »Basic« wurde in diesem Jahr nicht nur weitergeführt, sondern sogar noch erweitert. 61 Lehrlinge des STRABAG-Konzerns vertieften im Jänner und Februar ihre Fertigkeiten in der BauAkademie Guntramsdorf.

Aus ganz Österreich und den verschiedensten Bereichen des Hoch- und Ingenieurbaus sowie des Verkehrswegebbaus kamen die Lehrlinge des STRABAG-Konzerns. Grundgedanke der Veranstaltung ist es, Lehrlinge im 1. Lehrjahr von Beginn an auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Baustelle vorzubereiten und sie in die TEAMS WORK-Familie aufzunehmen. Sämtliche Trainer und Ausbilder kommen aus dem Konzern und sind erfahrene Poliere mit einem entsprechenden Know-how und langjähriger Erfahrung auf ihrem Gebiet.

Die Lehrlinge sind während ihrer Zeit in der Lehrlingsakademie an fünf Ausbildungsstationen im Einsatz:

- Beton-/Schalungsbau
- Mauer-/Verputzarbeiten
- Kanal-/Leitungsbau
- Vermessung
- Pflasterbau

Weiters erhielten die Lehrlinge wichtige Informationen zu Themen wie Arbeitssicherheit, Rechte und Pflichten des Lehrlings und des Arbeitgebers, zum Konzern selbst und zu dessen Organisation.

Am 30.1. und am 21.2.2018 konnten sich dann sowohl Eltern als auch STRABAG-Vertreterinnen und -Vertreter bei einem Tag der offenen Tür vor Ort ein Bild vom Weiterbildungsprogramm und den Leistungen der Lehrlinge machen.

STRABAG-Vorstandsvorsitzender Thomas Birtel nahm sich ebenfalls Zeit, um sich von der Qualität der Ausbildung in der Lehrlingsakademie »Basic« zu überzeugen und mit Lehrlingen und Trainern über die Bedeutung einer guten Fortbildung zu sprechen. Als Ansporn und Motivation für die Lehrlinge betonte er dabei auch die erfolgreiche Teilnahme von STRABAG-Lehrlingen an nationalen und internationalen Berufswettbewerben.

>> STRABAG-Weltmeister beim Bundespräsidenten <<

Wie erfolgreich die Ausbildung bei STRABAG sein kann, zeigten die beiden STRABAG-Mitarbeiter Alexander Tury und David Wagner mit ihrem Sieg bei den World Skills 2017 in Abu Dhabi. Bundespräsident Alexander Van der Bellen gratulierte Anfang März in der Präsidentschaftskanzlei den Medaillengewinnern zu ihrem Erfolg.

Die österreichischen Vertreterinnen und Vertreter konnten vergangenen Oktober im Golfstaat Abu Dhabi gleich elf Medaillen in verschiedenen Disziplinen gewinnen. Alexander Tury und David Wagner von STRABAG hatten in der Sparte »Betonbau« die Goldmedaille geholt. »Für diese Leistungen und Erfolge möchte ich Ihnen herzlich gratulieren«, meinte Bundespräsident Van der Bellen. »Unsere Fachkräfte sind seit vielen Jahren exzellente Botschafter für Österreich.« ■



Klare Ziele, nachhaltige Erfolge: Spitz-Geschäftsführer Josef Mayer ist es mit dem ARAPlus-ExpertInnenteam gelungen, den Restmüllanteil auf acht Prozent des Gesamtabfalls zu reduzieren, Kosten zu senken und Abläufe zu optimieren.

Spitz setzt auf Lösungen der ARAPlus Kosteneinsparungen beim Abfallmanagement

Der Lebensmittelhersteller Spitz hat das gesamte Abfallmanagement an die ARAPlus ausgelagert. Damit profitiert das Unternehmen von Kostenreduktion und Flexibilität. Was für die Lebensmittelindustrie gilt, ist auch auf andere Industriebereiche übertragbar – vom Fahrzeugbau bis zur Bauindustrie.

Nachhaltig und kostenbewusst produzieren und dabei hohe Qualitätsstandards im Auge behalten – das sind wichtige Parameter für Lebensmittelhersteller. Klar, dass es dabei auch um einen sorgsam und effizienten Umgang mit Verpackungsmaterialien und Abfall geht. Der oberösterreichische Lebensmittelhersteller Spitz ist hier führend und dient als Best-Practice-Beispiel in diesem Umfeld. Das Ziel von Spitz ist klar: Abfall reduzieren, Kosten senken und die innerbetrieblichen Abläufe im Abfallmanagement optimieren. Gemeinsam mit ARAPlus und ARES – beides Tochterunternehmen der ARA – arbeitet man seit 2010 an diesem Ziel und konnte bereits große Erfolge verbuchen.

Spitz hat sich aktiv für ein Angebot der Innovations-Profis im Abfallmanagement entschieden. Zunächst wurde gemeinsam mit den ExpertInnen von ARAPlus der Ist-Zustand erhoben. Konkret

wurde geprüft, woher die Abfall- und Wertstoffströme kommen. Was folgte, war ein Feilen an einem Masterplan, aber auch an kleinen Details. Denn wichtig ist vor allem ein praxistaugliches Modell, welches sich unter realen Produktionsbedingungen bewährt. Die Folge war die Entwicklung eines Systems, um die Stoffe besser trennen und sortieren zu können.

Kernpunkt ist die komplette Auslagerung des Themas Abfallentsorgung an die ARAPlus, die das Optimierungspotenzial analysiert und mithilfe der Dienstleistungskompetenz von ARA und ARES umgesetzt hat. Spitz beschäftigt heute keine eigenen Mitarbeiter mehr, die sich mit Sammeln und Sortieren befassen. Das bringt als variable Kostenkomponente Vorteile in der Reaktion auf saisonal bedingte Produktionsschwankungen. Und das wiederum ist ein wichtiger Wert für viele industrielle Produktionsbetriebe.



Neben der Kostenersparnis von 90.000 Euro pro Jahr konnte durch die Auslagerung des Abfallmanagements auch der Restmüllanteil halbiert werden.

Kostenersparnis von 90.000 Euro pro Jahr

Das Outsourcing an die ARApus bringt dem oberösterreichischen Lebensmittelhersteller mittlerweile eine Kostenersparnis von rund 90.000 Euro pro Jahr. Zudem konnte der Restmüllanteil seit 2010 halbiert werden. Freilich verfolgen Spitz und ARApus noch weit ehrgeizigere Ziele in puncto Abfallverwertung, die regelmäßig mit den ExpertInnen der ARApus evaluiert werden. Laufende Maßnahmen in der Produktion, aber auch in der Struktur sollen dazu beitragen, diese Vorhaben umzusetzen.

Ein Unternehmen wie Spitz muss die Vorgaben und Wünsche der KundInnen (darunter viele führende Lebensmittelhandelsunternehmen) punktgenau erfüllen und stets mit State-of-the-Art-Innovationen aufwarten können. Hinzu kommen rechtliche Vorgaben – aus Österreich, aber auch vonseiten der Europäischen Union. Die ARApus ist hier ein kompetenter Partner mit Überblick und Know-how.

Um den Erfolg der neuen Industriedienstleistungen langfristig sicherstellen zu können, hat die ARApus ein intensives Reporting installiert. Hinzu kommt das angesprochene bereitgestellte Personal, welches über die notwendigen Qualifikationen verfügt. Pressen und Shredder werden ebenfalls beigestellt und – ganz wichtig – auch fachgerecht gewartet. Weiters im Portfolio für Spitz: Datenmanagement, Betrieb des Abfallsammelzentrums, Abholung der Abfälle bei den Produktionsbereichen und Sammlung, Verwertung und Entsorgung von Abfällen.

Win-win-Situation

Von der erfolgreichen Zusammenarbeit der Firma Spitz und der ARApus profitieren beide Partner. Und, nicht zu vernachlässigen, auch die Umwelt. Zudem kommt der ressourcenschonenden Produktion auch in der Außenwirkung immer mehr Bedeutung zu. Viele Lebensmittelhandelsunternehmen haben

mittlerweile strenge Standards in Sachen Nachhaltigkeit, die sie auch ihren Lieferanten abverlangen. Und die Öffentlichkeit ist ohnehin sensibilisiert. Viele Kunden achten auf umweltgerechte Produktion – die ARApus Servicegruppe kann einen wesentlichen Beitrag dazu leisten. Als umfassender Dienstleister und lösungsorientierter Partner behauptet sich die ARApus erfolgreich im gesamten Industriebereich. Überall dort, wo nicht-kritische Abläufe ausgelagert werden, profitieren die Kundinnen und Kunden von Kostentransparenz und flexiblen Einsatzmöglichkeiten des Dienstleistungsspektrums der ARApus Servicegruppe. Prinzipiell kommen dafür alle Industriebereiche in Frage – von der Bauindustrie bis zum Fahrzeugbau. Aber auch der Handelsbereich gewinnt zunehmend an Bedeutung. Denn intelligentes Outsourcing, das vom betrieblichen Abfallmanagement bis hin zum Facility Management reicht, kennt keine (Branchen-)Grenzen.

Weitere Information: www.araplus.at

Die ARApus Services in der Praxis

■ Persönliche Beratung

Anerkennung der persönlichen Beratung durch Expertinnen und Experten vor Ort. Inkludiert sind Updates über rechtliche Änderungen und neue Entwicklungen am Markt. Mit dem Know-how von ARApus wird ein echtes Plus an Kompetenz und Erfahrung geboten.

■ Unterstützung bei Prüfungen

ARApus bietet zudem Unterstützung bei Prüfungen. ARApus begleitet Unternehmen bei internen und externen Audits. Diese Unterstützung gibt zusätzliche Sicherheit für ein rechtskonformes Verhalten bei der Verpackungsentpflichtung.

■ Individuelle Schulungen

ARApus-Kunden, wie etwa Spitz, erhalten – zusätzlich zu den Grundkursen – speziell auf das jeweilige Unternehmen abgestimmte Schulungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So wird den Unternehmen ein perfekt abgestimmtes Wissensmanagement in Sachen Verpackungsentpflichtung und Abfallwirtschaft zur Verfügung gestellt.

■ Richtige Verpackungseinstufungen

Der Prozess der Verpackungseinstufung ist heikel. ARApus überprüft diesen gemeinsam mit den Unternehmen. Auch die Methoden der Mengenermittlung einschließlich der korrekten Umsetzung der Verpackungsabgrenzungsverordnung kann evaluiert werden.

■ Premium Services

Neben Unterstützung bei Exportfragen in Sachen Abfallmanagement stehen bei ARApus attraktive Premium-Services zur Verfügung. Dies richtet sich insbesondere an Unternehmen, die ein komplettes Abfallwirtschaftskonzept benötigen – wie etwa Spitz. Darin sind Analysen der Abfallströme, eine Analyse der Abfallkosten, individuelle Reports und eine Reihe weiterer Industriedienstleistungen inkludiert. Auch Auslagerungen von Personal sind möglich. Mit dem Vorteil, mit variablen Kosten eine höhere Flexibilität bei saisonaler Produktionsschwankungen zu haben. Abgerundet wird das Paket mit rechtlichen Checks, CO₂-Zertifizierungen und statistischen Tools.

Wienerberger auf das nächste Level heben

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Mike Bucher über seine Pläne als neuer Geschäftsführer der Wienerberger Ziegelindustrie. Er verrät, welche Produkte neu auf den Markt kommen, räumt ein, dass BIM in Österreich noch in den Kinderschuhen steckt und erklärt, was sich hinter den aktuellen Veränderungen bei Wienerberger verbirgt. Sein oberstes Ziel: Mehrwert für den Kunden.

Von Bernd Affenzeller

Report: In letzter Zeit ist bei Wienerberger viel los. Tondach wurde ebenso integriert wie das Ziegelwerk Brenner, gleichzeitig werden die Wienerberger-Werke in Fürstenfeld und im burgenländischen Rotenturm geschlossen. Wie geht's der Wienerberger Ziegelindustrie?

Mike Bucher: Der Wienerberger Ziegelindustrie geht es gut. Die erwähnten Punkte folgen einem Plan. Die Integration von Brenner und die Schließungen in Fürstenfeld und Rotenturm hängen direkt zusammen. Beide Standorte gibt es schon sehr lange. An einem geht schlicht und einfach der Rohstoff aus, damit ist die Zukunft besiegelt. Denn ein Rohstofftransport über lange Distanzen rechnet sich einfach nicht. Und am anderen Standort entsprechen die Produkte schlicht und einfach nicht mehr dem Geschmack des österreichischen Marktes.

Also ja, es ist viel los. Aber wir wollen jetzt unsere Hausaufgaben richtig machen, damit wir in Zukunft eine Wienerberger mit den starken Marken Porotherm und Tondach haben.

Report: Wie schwierig ist es für die Wienerberger Ziegelindustrie, Schließungen, die ja auch einen starken emotionalen Aspekt haben, nach innen und außen zu kommunizieren, wenn der Konzern fast gleichzeitig Rekordumsatz und Sonderdividende verkündet?

Bucher: Es ist richtig, Schließungen sind immer etwas Emotionales. Jeder Mitarbeiter, der das Unternehmen verlassen muss, schmerzt. Aber man muss das differenziert sehen. Die Zahlen des Konzerns sind das große Ganze. Dennoch muss jedes Land, jede Einheit für sich Ergebnisse erreichen.

Österreich ist hier insofern ein beson-



Mike Bucher.

»Mein Ziel ist die klare Positionierung der Marke Wienerberger als Innovationstreiber bei Produkten und digitalen Prozessen.«

derer Fall, weil die AG und die operative Einheit oft in einen Topf geschmissen werden. Das ist in England oder Frankreich nicht der Fall. Da ist dann auch die Wahrnehmung eine andere.

Außerdem dürfte es uns gelingen, knapp die Hälfte der betroffenen 22 Mitarbeiter in anderen Werken zu übernehmen. Es gibt auch ein mit dem Betriebsrat

sehr gut ausgearbeitetes Sozialpaket, um Härtefälle zu vermeiden.

Report: Dass sich bei Wienerberger aktuell viel tut, zeigt sich auch an Ihrer Person. Wienerberger will sich laut CEO Heimo Scheuch verstärkt in Richtung neue, digitale Technologien öffnen. Ihre Bestellung zum Geschäftsführer

wurde als Signal in diese Richtung gesehen. Was prädestiniert Sie für diese Aufgabe?

Bucher: Auch die personellen Änderungen in dieser Phase sind bei genauerer Betrachtung logisch. Als von außen Kommender kann ich unvoreingenommen an die anstehenden Aufgaben herangehen und es fällt mir vielleicht leichter, das Ziel, Wienerberger auf das nächste Level zu heben, zu erreichen.

Report: Sie sprechen die neutrale Perspektive des Außenstehenden an. Welches Unternehmen haben Sie vorgefunden? Wie hat sich die Wienerberger Ziegelinindustrie bei Ihrem Amtsantritt präsentiert?

Bucher: Der erste Eindruck war sehr spannend. Wienerberger hat eine Tradition von 199 Jahren. Unser Ziegel ist mittlerwei-

Bucher: Kaum. Es gibt aber erste Architekturbüros, die sich intensiv damit beschäftigen. Die Büros, die international arbeiten, kommen an BIM ohnehin nicht vorbei. Es stellt sich nur die Frage, wie lange es dauert, bis BIM tatsächlich nach Österreich schwappt. Ich glaube, das wird schneller gehen, als viele im Moment denken.

Report: Ist Wienerberger bereit? Haben Sie fertige BIM-Lösungen in der Schublade?

Bucher: Für einzelne Produkte könnten wir morgen BIM-Lösungen liefern. Aber so weit, dass wir wie in Großbritannien das Gesamtsystem komplett liefern können, sind wir mit dem österreichischen Produktportfolio noch nicht. Das wird sich aber im Laufe des Jahres ändern.

Report: Oft ist zu hören, dass sich Unternehmen vom Produktlieferanten zum Systemanbieter wandeln müssen, um die kargen Margen zu erhöhen ...

Bucher: Das ist genau der Schritt, der sich hinter den Veränderungen bei Wienerberger verbirgt. Es geht um Mehrwert für den Kunden, wir wollen mit qualitativ hochwertigen Produkten zum Komplett- und Systemanbieter werden.

Report: Ein Ziel ist es, den Marktanteil von Ziegel im mehrgeschoßigen Wohnbau zu erhöhen. Wie soll das gelingen?

Bucher: Wir versuchen, sehr früh an den Projekten dran zu sein. Wir haben jetzt unseren Vertrieb so sortiert, dass wir ein Team von sieben Mitarbeitern haben, das sich voll auf das Objektgeschäft konzentriert und ausschließlich in Richtung ausschreibende Stellen und Generalunternehmen agiert. Möglich ist mit Ziegel viel, das zeigt auch die neue, zehngeschossige Unternehmenszentrale der Wienerberger AG, die sich »The Brick« nennt und Ende 2019 fertiggestellt sein wird. Das überrascht viele. Da zeigt sich, dass Aufklärung notwendig ist.

»Wir wollen mit qualitativ hochwertigen Produkten zum Komplett- und Systemanbieter werden.«

le ein Hightech-Produkt und es gibt sehr innovative Ansätze. Ich muss also nicht bei Null beginnen, sondern kann auf einem guten Fundament aufbauen. Im Produktbereich sind wir auf jeden Fall Vorreiter und wollen das auch bleiben. Nach innen wollen wir ein modernes Unternehmen für die Mitarbeiter sein und im Bereich der Digitalisierung möchten wir die Themenführerschaft übernehmen.

Report: Wo werden Sie Ihre Schwerpunkte setzen? Womit darf man kurz-, mittel- und langfristige rechnen?

Bucher: Es ist noch zu früh, um konkrete Maßnahmen zu nennen. Wir werden aber auf jeden Fall unsere Strukturen kundennäher gestalten. Es ist unser großes Ziel, in allen Bereichen Mehrwert für den Kunden zu bieten. Dabei spielt natürlich die Digitalisierung eine große Rolle. Es gibt keine Maßnahme mehr, die davon losgelöst ist. Bei jedem Schritt, die wir zukünftig machen, wird mitüberlegt, wie man sie digitalisieren kann. Nicht weil das gerade modern ist, sondern weil wir so effizient wie möglich sein wollen.

Report: Wenn man über Digitalisierung spricht, landet man schnell bei BIM. Wie stark werden BIM-Lösungen bei Wienerberger in Österreich heute schon nachgefragt?

Da hilft uns das Know-how aus anderen Ländern enorm. Das ist ein sehr spannender Prozess. Bislang reden wir immer vom Ziegel, wenn wir aber über BIM reden, dann reden wir von der Wand. Da wird die Sichtweise eine andere.

Report: Vor einem Jahr hat Wienerberger Vertriebs-Geschäftsführer Franz Kolnerberger im Interview gemeint, dass man den Bereich eCommerce nicht Amazon und Co überlassen dürfe. Wie weit ist man bei Wienerberger in diesem Bereich?

Bucher: Aktuell liegen die Schwerpunkte derzeit woanders. Das erste große interne Projekt betrifft den Einkauf, der wird künftig komplett papierlos ablaufen. Extern liegt der Fokus auf digitalen Tools und Services.

Am Beispiel Virtual Reality sieht man, wie wir von den Schwesterunternehmen in anderen Ländern profitieren können. In Polen etwa sind wir schon so weit, dass wir das Ziegelhaus komplett animieren und mit der Brille begehbar machen. Wichtig bei all diesen Lösungen ist das richtige Tempo. Es ist bei der Digitalisierung nicht gut, hinterherzulaufen. Es ist aber nicht ideal, viel zu früh zu sein. Es geht um den richtigen Zeitpunkt, um den Trend zu setzen und die Themenführerschaft zu übernehmen.

Report: Vor lauter Digitalisierung treten die eigentlichen Produkte oft schon ein wenig in den Hintergrund. Mit welchen Innovationen aus dem Haus Wienerberger ist zu rechnen?

Bucher: Im Mauerbereich wollen wir das Zubehör zu den Highend-Produkten wie den Porotherm W.i. weiter ausbauen. Ende des Jahres werden wir zudem einen neuen Fassadenziegel auf den Markt bringen. Im Bereich Dachziegel geht es auch in die Richtung Zubehör und neue Farben. Und ganz aktuell haben wir mit Klinkerriemchen ein Produkt im Portfolio, um den Sichtziegel auf die Fassade zu bringen.

Report: Wie muss 2018 laufen, damit Sie am Ende des Jahres sagen, es war ein erfolgreiches erstes Jahr?

Bucher: Erfolgreich war es dann, wenn wir die Marke Wienerberger klar positioniert haben, mit einer klaren Strategie nach außen, was die Markenlandschaft und die Digitalisierung betrifft. Und ganz wichtig ist mir, dass wir Anfang 2019 die Integration von Tondach und Brenner nicht nur formal abgeschlossen haben, sondern auch die unterschiedlichen Unternehmenskulturen zusammengeführt haben. ■

Teil 2



36

Auch im zweiten Teil des Report-Branchenchecks haben wir von Branchenradar.com erhobene Umsatzzahlen von 2014 bis 2016 mit

qualifizierten Schätzungen für 2017 ergänzt. Für 2018 und 2019 liefern Studienautor Andreas Kreutzer und prominente Branchenvertreter eine Einschätzung, mit

welcher Umsatzentwicklung zu rechnen ist.

* SIEHE BAU & IMMOBILIEN REPORT: Ausgabe 2/18 Seite 14ff



Andreas Kreutzer, Branchenradar.com Marktanalyse

»Der Aufschwung am Fassadenmarkt hält auch 2017 an. Der Umsatz mit Bekleidungsmaterial für vorgehängte hinterlüftete Fassaden (VHF) wächst voraussichtlich robust um knapp fünf Prozent geg. VJ auf nunmehr 54 Millionen Euro. Die Wachstumsimpulse kommen aus beiden Bauarten und allen Gebäudetypen, wenngleich erwartungsgemäß neuerrichtete Nicht-Wohnbau-Gebäude die mit Abstand größten Wachstumsbeiträge liefern. Vom anhaltenden Aufschwung profitieren nahezu alle Bekleidungsmaterialien, den prozentuell stärksten Zuwachs sehen wir bei Metall.«

BEKLEIDUNGSMATERIAL FÜR VORGEHÄNGTE HINTERLÜFTETE FASSADEN (VHF)						
Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	48,6	47,7	51,6	54,0	58,0	64,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-1,9%	8,2%	4,7%	7,4%	10,3%

Quelle: BRANCHENRADAR Vorgehängte hinterlüftete Fassaden in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose

Simon Rümmele, Vorstand Österreichischer Verband für hinterlüftete Fassaden ÖHFH



»Das erfreuliche Wachstum der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade (VHF) wird auch 2018 weitergehen. Unserer Einschätzung nach dürfen wir in diesem Jahr einen Zuwachs von 4,5 Prozent im Absatz erwarten. Damit wird die bereits einige Jahre andauernde Erfolgsgeschichte der VHF weitergehen. Ein wachsender Anteil des Fassadengeschäftes im Neubau und in der thermischen Sanierung fällt auf die vorgehängte, hinterlüftete Fassade. Die absolute

Zahl von mehr als 1,1 Millionen m² VHF Fassadenfläche ist sehr erfreulich, bedeutet jedoch noch nicht das Ende der Entwicklung. Dafür sprechen aktuelle Studien und Erfahrungsberichte zur Lebenszyklus-Analyse. Schließlich weist diese in vielen Fällen günstigere Lifecycle-Kosten als etwa die WDVS auf.«

Fotos: thinkstock

Der große Report-Branchencheck

Der **Bau & Immobilien Report** analysiert gemeinsam mit Branchenradar.com Marktanalyse die Umsatzentwicklung verschiedener Branchen und Produktgruppen. Der schon im ersten Teil* erkennbare Trend gilt auch für die in dieser Ausgabe untersuchten Branchen und Produktgruppen: Bis 2015 war es schwierig, 2016 ein Jahr der Konsolidierung und 2017 ging es endlich wieder aufwärts. Eine Entwicklung, die sich 2018 fortsetzen, 2019 aber etwas abschwächen dürfte.

Von **Bernd Affenzeller**



Norbert Prommer,
Geschäftsführer Verband
Österreichischer Ziegelwerke

»Wir gehen davon aus, dass der Rückenwind der Baukonjunktur sich auch die nächsten Jahre positiv auf die Hintermauerziegel auswirken wird. Ein zweiter Grund für diese Annahme sind die Neuentwicklungen für Ziegelmauerwerk mit integrierten Dämmstoffen der letzten Jahre, welche neue Standards setzen. Durch diese neue monolithische Ziegelgeneration gibt es wirtschaftliche, robuste und wertbeständige Alternativen im Außenwandbereich, besonders für Planer und Wohnbauträger im mehrgeschoßigen Wohnbau. Die Branche arbeitet auch an Zusatzangeboten und Rahmenbedingungen, beispielsweise einem Wärmebrückenkatalog, einem Ziegelfachbuch, 3D-Statiktools und dergleichen.«

MAUERSTEINE

Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	136,6	140,9	150,3	160,0	170,0	175,0
Veränderung ggü. Vorjahr		3,1%	6,7%	6,5%	6,3%	2,9%

Quelle: BRANCHENRADAR

*Schätzung; **Prognose

Andreas Kreutzer

»Gestützt auf einen robust wachsenden Neubau entwickelte sich der Markt für Mauersteine die letzten Jahre durchwegs positiv. Begünstigt wurde die Entwicklung aber auch durch Marktanteilsgewinne bei EFH | ZFH zulasten der Fertigteilhäuser sowie Anteilsgewinne höherpreisiger Ziegel. Auch 2017 wachsen die Herstellererlöse daher voraussichtlich substanziell um rund sechs Prozent geg. VJ. Wir erwarten einen Marktumsatz von rund 160 Millionen Euro. Abgeleitet von den Baubewilligungen dürfte die Expansion noch zumindest bis 2019 anhalten.«



AKUSTIKDECKEN						
Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	29,4	26,4	27,6	28,2	30,0	31,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-10,2%	4,5%	2,2%	6,4%	3,3%

Quelle: BRANCHENRADAR Akustikdecken in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose



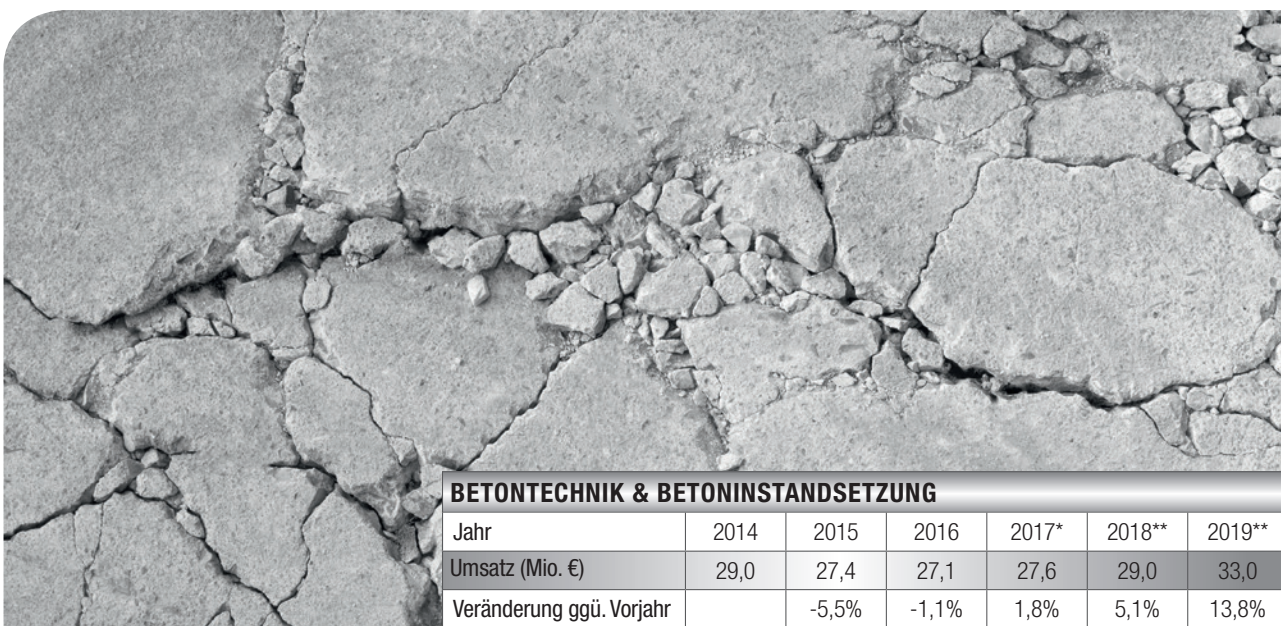
Ingrid Janker, Geschäftsführerin Knauf

»Für das Jahr 2018 sehen wir einen Aufwärtstrend im Trockenbaubereich, speziell beim Thema Akustik gehen wir in den nächsten Jahren von einem Wachstum aus. In einer hektischen Zeit mit permanenten Hintergrundgeräuschen steigt das Bedürfnis von Menschen nach einer ruhigen Umgebung. Wir bieten hier als Systemhersteller entsprechende Lösungen an. Angefangen von Deckenlösungen mit Knauf Cleaneo Akustik in diversen Designs bis hin zu nachträglichen

Adaptierungen mit beispielsweise Cleaneo Akustik up. Dabei gehen wir auch ganz gezielt auf neue ›alte Märkte‹ zu, wie die Gastronomie.«

Andreas Kreutzer

»Auch im Jahr 2017 weitet sich die Nachfrage nach Akustikdecken aus, wenngleich nur noch halb so schnell wie im Jahr davor. Nichtsdestotrotz steigen die Erlöse der Hersteller von Akustikdecken um fast 2,5 Prozent geg. VJ auf nunmehr 28,2 Millionen Euro. Angeschoben wird der Markt einmal mehr vom Neubau. Wachstumsbeiträge liefern alle Produktgruppen mit Ausnahme von Metall-Decken. Mit einem Umsatzanteil von rund 49 Prozent sind Akustikdecken aus Gips-/Faserplatten das größte Produktsegment, gefolgt von Metalldecken mit einem Anteil von 36 Prozent. Im heurigen Jahr kommt es am Markt wohl auch zu einem Konzentrationsschub, übernimmt doch Knauf – die Nummer eins am Markt – Armstrong (absatzseitig Nr. 3).«



BETONTECHNIK & BETONINSTANDSETZUNG						
Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	29,0	27,4	27,1	27,6	29,0	33,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-5,5%	-1,1%	1,8%	5,1%	13,8%

Quelle: BRANCHENRADAR Akustikdecken in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose

Andreas Kreutzer

»Im Jahr 2017 dreht der Markt für Produkte der Betontechnik & Betoninstandsetzung wieder leicht ins Plus. Die Herstellererlöse steigen vermutlich um knapp zwei Prozent auf rund 28 Millionen Euro. Einmal mehr ist die Konsolidierung auf eine verstärkte Nachfrage aus dem Tiefbau zurückzuführen. Und diese sorgt auch in den Folgejahren für eine erfreuliche Marktdynamik. Insbesondere die Vorhaben der ASFINAG in Bezug auf die Erhöhung von Brücken und Tunneln werden dem Markt substantielle Impulse beschern, auch wenn durch die Großprojekte die Preise wieder gehörig unter Druck kommen.«

Markus Rupp, Verkaufsleiter Bautenschutz und Mitglied der Geschäftsleitung bei Sika Österreich



»Der Markt der Betoninstandsetzung stellt sich für 2018 als stabil dar. Projekte sind überwiegend von öffentlichen Budgets abhängig. Insbesondere im Bereich der Verkehrsinfrastruktur gibt es aktuell außergewöhnliche Großprojekte, die sehr kompetitiv sind. Der Markt für Betonzusatzmittel ist in Österreich relativ klein, trotzdem drängen immer mehr Hersteller aus dem Ausland auf den Markt. Sollten die geplanten Großprojekte wie z.B. Brenner Basistunnel oder Karawankentunnel starten, wird der Markt für Betonzusatzmittel und -fasern einen leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahr erleben. Sika setzt auf Innovationen, die die Effizienz und Sicherheit in der Logistik und auf der Baustelle steigern.«

Andreas Kreutzer

»Der Markt für Wandspachtelmassen steht in Österreich vor einer Trendwende. Pastöse Produkte auf Kunststoff-Basis ersetzen mehr und mehr traditionelle Trockenprodukte. Auf mittlere Sicht kann das auch die Anbieterlandschaft verändern. Im Jahr 2017 erhöht sich der Herstellerumsatz mit Wandspachtelmassen um 3,7 Prozent auf nunmehr knapp 31 Millionen Euro. Angeschoben wird der Markt im Wesentlichen vom Objekt-Neubau. Die Wachstumsbeiträge kommen praktisch zur Gänze von Produkten auf Kunststoff-Basis. Gegenüber 2016 wächst deren Umsatz um mehr als zwanzig Prozent.«



WANDSPACHELMASSEN

Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	31,0	29,9	29,6	30,7	32,0	32,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-3,5%	-1,0%	3,7%	4,2%	0,0%

Quelle: BRANCHENRADAR Wandspachtelmassen in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose

Andreas Wolf, Geschäftsführer Mapei



»Wir stellen ein stetiges Wachstum bei Wandspachtelmassen über die letzten Jahre fest. Während 2017 die Umsätze vorwiegend durch den Objekt-Neubau vorangetrieben waren, ist generell eine gesteigerte Nachfrage nach hochwertigen Wandspachtelmassen zu erkennen. Während die klassischen – auf Gips basierten – Spachtelmassen rückläufiger sind, sind derzeit innovative zementäre und pastöse Produkte Umsatztreiber. Das erste Quartal ist bislang gut gelaufen und wir sind zuversichtlich, dass dieser Trend anhält. Bei unseren Schulungen merken wir die steigende Nachfrage nach individuellen Finishes. So steht beispielsweise unsere Ultratop Loft Spachtelmasse bei den Verarbeitern hoch im Kurs.«

WÄRMEDÄMMVERBUNDSYSTEME

Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	168,1	150,6	149,4	154,0	159,0	164,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-10,4%	-0,8%	3,1%	3,2%	3,1%

Quelle: BRANCHENRADAR Wärmedämm-Verbundsysteme in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose

Andreas Kreutzer

»Erwartungsgemäß überwindet im Jahr 2017 auch der WDVS-Markt die Abschwungphase. Bei moderat steigendem Durchschnittspreis erhöhen sich die Herstellererlöse vermutlich um drei Prozent auf nunmehr 154 Millionen Euro. Der Grund für den einsetzenden Aufschwung liegt in der offenbar abgeschlossenen Konsolidierung des Sanierungsmarktes, wodurch die Zuwächse aus dem Neubau voll aufsetzen. Die Wachstumsbeiträge kommen allerdings nur aus dem Wohnbau. Im Nicht-Wohnbau wird das nur moderat steigende bauwirksame Volumen von alternativen Fassadenlösungen kannelisiert.«

Christian Höberl,

Leitung Produktmanagement Röfix

»Die von der Regierung in Aussicht gestellten Förderprogramme werden beim Thema Thermische Sanierung für Aufwind sorgen und führen damit voraussichtlich zu einem ähnlichen Wachstum wie im Jahr 2017. Zu beachten sein wird, dass der umkämpfte WDVS-Markt sich auf österreichische Produkt- und zertifizierte Verarbeitungsqualität besinnt, um dem sinkenden Preisgefüge entgegenzuwirken. Röfix wird auch in Zukunft auf Innovation und Systemlösungen setzen und stellt Verarbeitern wie Bauherren neben gängigen Systemen und Produkten einzigartige Entwicklungen zur Verfügung: darunter ein 3D-Putzträgergewebe, ein Hochleistungsdämmputz und ein System für dekorative Beläge auf Dämmfassaden.«



Enquete

CHANCE HOCHBAU
2 0 1 8

SAVE THE DATE

11. Oktober 2018
14:00 bis 17:00 Uhr
Gironcoli-Kristall, Strabag-Haus
Donau-City-Straße 9
1220 Wien

11 OKTOBER

Der Report-Branchentreffpunkt
feiert Jubiläum



FASSADENPUTZE

Jahr	2014	2015	2016	2017*	2018**	2019**
Umsatz (Mio. €)	73,9	68,3	68,2	70,0	72,0	75,0
Veränderung ggü. Vorjahr		-7,6%	-0,1%	2,6%	2,9%	4,2%

Quelle: BRANCHENRADAR Fassadenputze in Österreich 2017

*Schätzung; **Prognose

Andreas Kreutzer

»Auch am Markt für Fassadenputze kam es im vergangenen Jahr zum Turnaround. Die Herstellererlöse wachsen wieder signifikant um voraussichtlich knapp drei Prozent geg. VJ auf rund 70 Millionen Euro, nicht zuletzt, weil sich auch die Preislage festigt. Die für den Anstieg der Nachfrage entscheidenden Wachstumsimpulse kommen aus der Sanierung, die nach Jahren der Kontraktion wieder moderate Wachstumsbeiträge liefert. Der Neubau entwickelt sich anhaltend robust.« ■

**Walter Wiedenbauer,
Geschäftsführer Sto**

»Mit dem neuen Jahr starten wir in eine grundsätzlich positive Phase. Die guten Aussichten in der Baukonjunktur wirken sich 2018 auch auf den Markt der Fassadenputze positiv aus. Aber es gibt auch eine andere Seite: Wegen der stark gestiegenen Ausgaben für Rohstoffe, Löhne und Nebenkosten wird es zu Preiserhöhungen kommen. Zusammen mit den seit Jahren sinkenden Verkaufspreisen und steigenden Gebühren



für Gebindeentpflichtungen bedeutet das echte Herausforderungen für die gesamte Branche. Dazu kommen der Fachkräftemangel und mögliche Lieferengpässe bei den Rohstoffen. Hier heißt es gegensteuern mit Innovation und Mehrwerten: Unsere Branche muss immer am Puls der Zeit bleiben und so neuen Herausforderungen begegnen.« ■

Analyse & Fazit:

Von den 16 untersuchten Warengruppen werden nach Schätzungen von Branchenradar.com lediglich die »Wärmedämmverbundsysteme« und die »Aufzüge« im untersuchten Zeitraum 2014 bis 2019 eine (leicht) negative Umsatzentwicklung hinnehmen müssen. Bei 14 Warengruppen ist die Entwicklung hingegen positiv, mit teilweise enormen Umsatzzuwächsen von rund 30 % (siehe 5-Jahres-Performanceranking).

Lässt man die Vergangenheit außer Acht und betrachtet nur die zu erwartende Umsatzentwicklung in diesem und nächsten Jahr, fällt das Ergebnis sogar noch besser aus. Da müssen nur noch die Aufzugshersteller mit einem Umsatzminus rechnen. Die besten Zukunftsaussichten haben »Betontechnik & Betoninstandsetzung« (+19,6 %), »Bekleidungsmaterial für Vorgehängte hinterlüftete Fassaden« (+18,5 %) sowie »Bodenbeschichtungen« (+14 %) (siehe Performanceranking Zukunft). ■

5-JAHRES PERFORMANCERANKING

Platz	Warengruppe/Branche	Umsatz 2014	Umsatz 2019*	Veränderung
1.	Bekleidungsmaterial für Vorgehängte hinterlüftete Fassaden (VHF)	48,6 Mio. €	64 Mio. €	+31,7%
2.	Mauersteine	136,6 Mio. €	175 Mio. €	+28,1%
3.	Bodenbeschichtungen	24,2 Mio. €	31 Mio. €	+28,1%
4.	Dämmelemente für auskragende Bauteile	26,3 Mio. €	30 Mio. €	+14,1%
5.	Betontechnik & Betoninstandsetzung	29 Mio. €	33 Mio. €	+13,8%
6.	Fenster & Haustüren	884,7 Mio. €	1.000 Mio. €	+13,0%
7.	Fliesenkleber und Bodenmassen	65,3 Mio. €	73 Mio. €	+11,8%
8.	EFH ZFH-Fertigteilhäuser (ohne Bauträger-Projekte)	665,1 Mio. €	735 Mio. €	+10,5%
9.	Akustikdecken	29,4 Mio. €	31 Mio. €	+5,4%
10.	Wandfarben	124,7 Mio. €	130 Mio. €	+4,3%
11.	Dämmstoffe	290,5 Mio. €	300 Mio. €	+3,3%
12.	Wandspachtelmassen	31 Mio. €	32 Mio. €	+3,2%
13.	Fassadenputze	73,9 Mio. €	75 Mio. €	+1,5%
14.	Dachmaterial für geneigte Dächer	124,2 Mio. €	125 Mio. €	+0,6%
15.	Wärmedämmverbundsysteme	168,1 Mio. €	164 Mio. €	-2,4%
16.	Aufzüge	112,2 Mio. €	109 Mio. €	-2,9%

*Prognose Branchenradar.com

PERFORMANCERANKING ZUKUNFT

Platz	Warengruppe/Branche	Umsatz 2017*	Umsatz 2019**	Veränderung
1.	Betontechnik & Betoninstandsetzung	27,6 Mio. €	33 Mio. €	+19,6%
2.	Bekleidungsmaterial für Vorgehängte hinterlüftete Fassaden	54 Mio. €	64 Mio. €	+18,5%
3.	Bodenbeschichtungen	27,2 Mio. €	31 Mio. €	+14,0 %
4.	Akustikdecken	28,2 Mio. €	31 Mio. €	+9,9%
5.	Mauersteine	160 Mio. €	175 Mio. €	+9,4%
6.	Dämmelemente für auskragende Bauteile	27,7 Mio. €	30 Mio. €	+8,3%
7.	Fenster & Haustüren	930 Mio. €	1.000 Mio. €	+7,6%
8.	Fliesenkleber und Bodenmassen	68 Mio. €	73 Mio. €	+7,4%
9.	Dämmstoffe	280 Mio. €	300 Mio. €	+7,1%
10.	Fassadenputze	70 Mio. €	75 Mio. €	+7,1%
11.	Wärmedämmverbundsysteme	154 Mio. €	164 Mio. €	+6,5%
12.	EFH/ZFH-Fertigteilhäuser (ohne Bauräger-Projekte)	704 Mio. €	735 Mio. €	+4,4%
13.	Wandspachtelmassen	30,7 Mio. €	32 Mio. €	+4,2%
14.	Dachmaterial für geneigte Dächer	120 Mio. €	125 Mio. €	+4,2%
15.	Wandfarben	126 Mio. €	130 Mio. €	+3,2%
16.	Aufzüge	110,8 Mio. €	109 Mio. €	-1,7%

*Schätzung Branchenradar.com **Prognose Branchenradar.com



Kann man Gerüstbau leichter machen?
Man kann. PERI UP Easy.



Schalung
Gerüst
Engineering

www.peri.at



Mysterium Treibstoffpreise

Preisstürze beim Rohöl haben auf die Tankstellenpreise sehr unterschiedliche Auswirkungen. Es liegt der Verdacht nahe, dass die günstigen Einkaufspreise nicht immer weitergegeben werden. Der Bau & Immobilien Report hat die Preisentwicklung der letzten Jahre unter die Lupe genommen und Experten um ihre Einschätzung gebeten.



42

Treffpunkt Zapfsäule, März 2018 im Osten Österreichs. Dem aufmerksamen Konsumenten entgeht nicht, dass die Treibstoffpreise seit längerem leicht schwanken, jedoch auf gleichem Niveau. Diesel um 1,10 Euro und Super 95 um 1,16 Euro. Herr und Frau Österreicher haben sich daran gewöhnt, wissend, dass es erst ein paar Jahre her ist, als es noch richtig teuer war, seinen Tank zu füllen. Aber auch bei den heutigen, moderateren Preisen kostet eine durchschnittliche PKW-Tankfüllung Diesel immer noch um die 60 Euro und Super 95 bis zu 10 Euro mehr. Echte Freude kommt bei diesen Preisen nicht auf. Besonders nicht, wenn man bedenkt, dass die aktuellen Rohölpreise immer noch weit unter dem Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2015 liegen.

Das heißt: Der Rohölpreis ist nach wie vor niedrig, wirklich günstig sind die Tankstellenpreise aber nicht.

>> Die Ausgangssituation <<

Der Kraftstoffpreis setzt sich in Österreich aus dem Nettopreis und den vom Staat erhobenen Steuern, der Mineralölsteuer plus der Umsatzsteuer zusammen. Der Nettopreis wiederum setzt sich aus dem Produktpreis (Rohölpreis bzw. Einkaufspreis, Raffineriekosten, Transport,

Lagerung etc.) und der Gewinnspanne des Kraftstoffherstellers zusammen (siehe Grafik Seite 43).

Bis vor drei Jahren musste an der Tankstelle noch wesentlich mehr bezahlt werden, bevor es günstiger wurde. Der Preisverfall beim Rohöl ging durch die Medien, ebenso die Meldung, dass Russland und die OPEC gemeinsam dagegen angehen wollen. Dies wissend wird schnell eines klar: Wenn es Preisstürze beim Rohöl gab, sollten sich diese auf die heutigen Tankstellenpreise positiv ausgewirkt haben. Die entscheidende Frage ist daher: In welchem Ausmaß wurden sie an die Letztverbraucher weitergegeben?

>> Der Verdacht <<

In den letzten zehn Jahren gab es mit Februar 2009, Jänner 2015 und Jänner 2016 drei markante Preisstürze beim Rohöl (siehe Grafik Seite 44), wobei die Folgen des Preissturzes 2016 andere waren als in den Jahren davor. Wendet man das Verhältnis von Rohöl- zu Tankstellenpreis vom ersten Preissturz 2009 auf Jänner 2016 an, hätte Diesel im Januar 2016 nur 0,66 Euro/Liter und Normalbenzin nur 0,66 Euro/Liter kosten dürfen. Legt man den Preissturz von 2015 zugrunde, hätte Diesel im Januar 2016 nur 0,69 Euro/Liter

und Normalbenzin nur 0,70 Euro/Liter kosten dürfen. Tatsächlich lagen die Durchschnittspreise im Jänner 2016 bei 0,97 Euro/Liter für Diesel und 1,08 Euro/Liter für Normalbenzin.

Natürlich ist der BRENT-Index nach dem Jänner 2016 wieder gestiegen und wurde an den Tankstellen nachvollzogen, allerdings ausgehend von einem viel höheren Preisniveau als 2009 und 2015, weil der Preissturz 2016 nicht im selben Ausmaß weitergegeben wurde wie 2009 und 2015.

Es liegt also der Verdacht nahe, dass der Endkonsument in Österreich seit Jänner 2016 bis heute zu viel an den Tankstellen bezahlt. Dieser Verdacht wurde durch Einblick in den OMV Finanzbericht 2016, Seite 69 bestärkt: »Das Retail-Geschäft erzielte eine starke Performance. Mit 116 Mio. Euro leistete OMV Petrol Ofisi einen deutlich höheren Ergebnisbeitrag als im Vorjahr (2015: 84 Mio. Euro).« Das sind immerhin 32 Mio. Euro Ergebnissteigerung in einem Jahr nur aus dem Tankstellengeschäft.



>> **Die Überprüfung** <<

Um diesen Verdacht einer kritischen Prüfung zu unterziehen, hat der *Bau & Immobilien Report* die vorliegenden Rechercheergebnisse ÖAMTC, OMV und der Bundeswettbewerbsbehörde BWB vorgelegt, mit der Bitte, folgende Fragen zu beantworten:

Frage 1: Was sagen Sie zur Hypothese, dass wir in Österreich zumindest seit Jänner 2016 zu viel an der Tankstelle bezahlen?

Frage 2: Was halten Sie von dem Vorschlag einer nationalen Regelung, dass jeder Prozentpunkt einer Rohölpreissenkung im Wochendurchschnitt an die Konsumenten weiterzugeben ist?

>> **Einschätzungen der Experten** <<

Die tiefendendste Expertise zu diesen Fragen lieferte der ÖAMTC, der sich mit den angestellten Überlegungen im Detail auseinandersetzte und folgendes Statement abgab:

Ad Frage 1) »Man sollte den Berechnungen Ölpreise in Euro zugrunde legen, da Öl am Weltmarkt in Dollar gekauft, der Kraftstoff aber in Euro verkauft wird, und vorab (zumindest) die Steuern (Mineralölsteuer und Umsatzsteuer) herausrechnen. Geht man dementsprechend vor, würde sich für den Jänner 2016 ein zu hoher Preis ergeben (allerdings max. 5 Cent beim Diesel und 12 Cent beim Benzin zu viel). Gleichzeitig wären bei dieser Methode die tatsächlichen Preise im Februar 2018 (je nach Basis für die Ölpreis-Nettopreis-Relation) aber um bis zu 27 Cent zu niedrig gewesen. Dementsprechend ist die vorgeschlagene Methode zur Ermittlung des angemessenen Preises nicht geeignet. Der Grund hierfür ist das Fehlen einer detaillierteren Aufschlüsselung des Nettopreises, über die aber nur die Tankstellenbetreiber bzw. die Mineralölindus-

trie verfügen (Produktionskosten, Transportkosten, Vertrieb, etc.). Aus Sicht des ÖAMTC wäre es hierzu wichtig, Transparenz zu schaffen, welcher Teil des Nettopreises tatsächlich vom Ölpreis abhängt und welcher davon unabhängig ist.«

Ad Frage 2) »Die obige Antwort gibt auch schon zum Teil die Antwort auf diese Frage. Erst mit der entsprechenden Transparenz wäre eine Preisfestsetzung wie die vorgeschlagene möglich. Auch aufgrund

der Historie sind wir jedoch skeptisch gegenüber Spritpreisregulierungen und setzen daher vielmehr auf Transparenz bei der Spritpreisgestaltung und bei den Börsen für Fertigprodukte und Förderung des Wettbewerbs z.B. in Form des Spritpreisrechners.«

Bezüglich »Börsen für Fertigprodukte« verweist der ÖAMTC auf eine Untersuchung der Bundeswettbewerbsbehörde (www.bwb.gv.at/Untersuchungen/Seiten/Platts-Endbericht.aspx), die sich mit dem Einfluss der Bieterplattform »Platts« auf die hei-

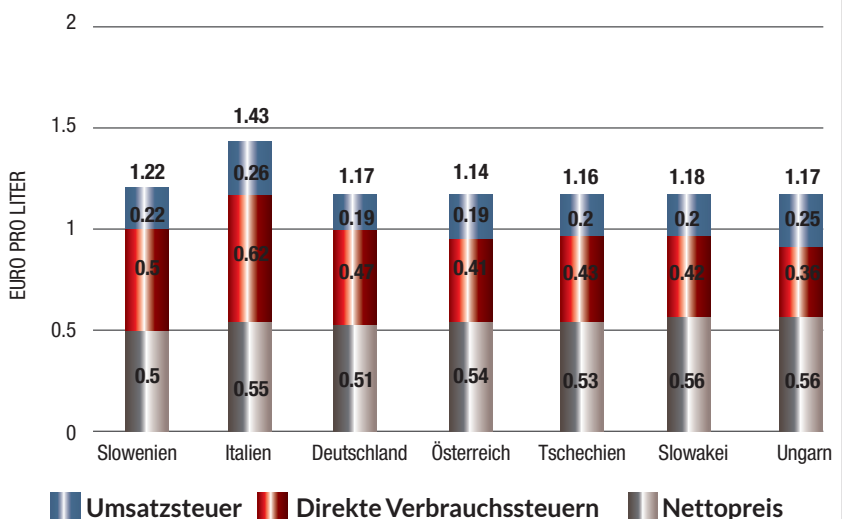
mischen Spritpreise auseinandersetzt.

Ergebnis: »Wie vorhergehende Studien der BWB ergaben, folgte der österreichische Spritpreis lange Zeit den Platts-Notierungen. Obwohl von der Mineralölindustrie dies früher als Grundlage für die Preiszusammensetzung angegeben wurde, wurde in den letzten Monaten davon abgewichen.«

Damit kommen wir auch schon zum Statement der angesprochenen BWB:

Ad Frage 1) »Die Aufgabe der Bun- ▶

Dieselpreise im Vergleich Stand 5.3.2018



SICHTWEISE. Österreichische Treibstoffpreise und Besteuerung sind im EU-Vergleich niedrig, können bei fehlender oder zu geringer Weitergabe von Rohölpreisstürzen aber dennoch überhöht sein.

► des Wettbewerbsbehörde ist es, für funktionierenden Wettbewerb in Österreich zu sorgen. Hohe Preise wären dann ein Problem, wenn diese durch Preisabsprachen entstehen würden. Hohe Preise sind aber noch kein ausreichendes Verdachtsmoment.«

Ad Frage 2) »Die beste Regulierung ist der freie Wettbewerb. Einen solchen Vorschlag müsste man sich genau ansehen und die ökonomischen Auswirkungen genau analysieren. Denn man muss bedenken, dass Rohöl für eine Vielzahl von Produkten (von den Autoreifen bis zur Kosmetik) zum Einsatz kommt.«

Somit sprechen sich sowohl ÖAMTC als auch BWB für freien Wettbewerb und gegen Regulierungen aus. Von der OMV selbst haben wir keine Stellungnahme erhalten, vielmehr wurden wir an den Fachverband der Mineralölindustrie verwiesen, der folgendes Statement abgab:

»Preisveränderungen am Rohölmarkt nach oben und unten schlagen sich prozentuell immer nur in abgeschwächter Form beim Kraftstoffpreis an der Tankstelle nieder. In den vergangenen zwei Jahren pendelten die Rohölpreise zwischen 30 und 70 US-Dollar. Gleichzeitig gab es jedoch an den Tankstellen keine Preisveränderungen im Ausmaß von rund 130 %. So stieg der Dieselpreis in Euro/Liter um etwa 22 % an, beim Benzinpreis ergab sich eine Erhöhung von rund 14 %.



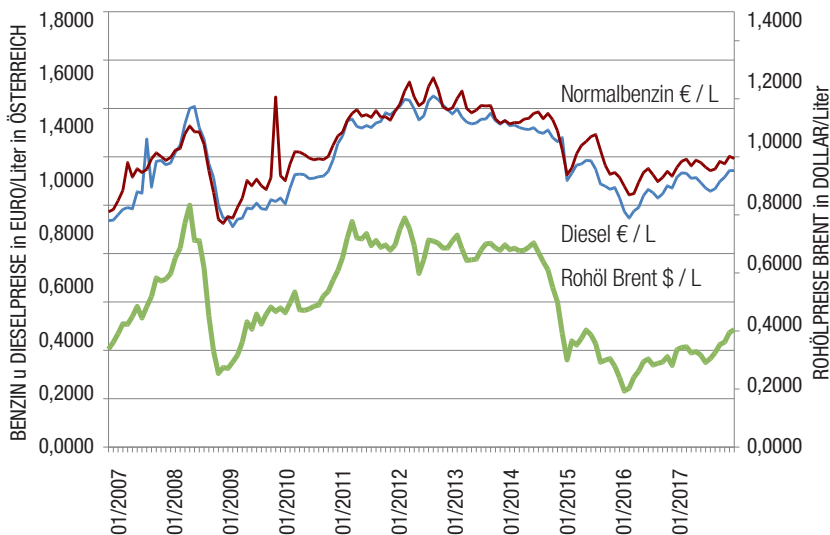
Hohe Treibstoffpreise drücken auch auf die ohnehin geringen Margen der Bauwirtschaft.

Zu berücksichtigen sind weiters die kostenintensive Verarbeitung in den Raffinerien, die Transport- und Vertriebssysteme sowie umfassenden Forschungsaufwendungen, die Personal- und Betriebsaufwendungen erfordern und von den Rohölpreisschwankungen unabhängig sind. Auch der US-Dollarkurs beeinflusst die Preisentwicklung wesentlich. Wenn der US-Dollar, der weltweit auf den Ölmärkten als Verrechnungswährung dient, gegenüber dem Euro stärker wird, kommt es zu geringeren Preissenkungen und umgekehrt. So waren Mitte Jänner 2016 für einen Euro nur rund 1,09 USD aufzubringen, Mitte Jänner 2018 betrug der Wechselkurs hingegen 1,23 USD. Der Euro ist damit um 13 % stärker geworden und hat den Rohölpreisanstieg und somit auch die Produktpreise gedämpft.«

Zur zweiten Frage hat sich der Fachverband Mineralölindustrie nicht geäußert. Einem Mehr an Transparenz beim Zustandekommen der Nettopreise redete der Fachverband nicht das Wort. Laut einem Bericht der BWB über die Treibstoffpreise in Salzburg aus 2009 wurde die von der BWB angeregte Einrichtung eines virtuellen Datenraums, in den die Mineralölkonzerne ihre zum jeweiligen Zeitpunkt aktuellen Komponenten des Endverkaufspreises für Benzin und Diesel einspeisen, vom Fachverband abgelehnt.

Zur zweiten Frage hat sich der Fachverband Mineralölindustrie nicht geäußert. Einem Mehr an Transparenz beim Zustandekommen der Nettopreise redete der Fachverband nicht das Wort. Laut einem Bericht der BWB über die Treibstoffpreise in Salzburg aus 2009 wurde die von der BWB angeregte Einrichtung eines virtuellen Datenraums, in den die Mineralölkonzerne ihre zum jeweiligen Zeitpunkt aktuellen Komponenten des Endverkaufspreises für Benzin und Diesel einspeisen, vom Fachverband abgelehnt.

Zeitreihe Rohölpreis/Diesel- und Benzinpreis Österreich



ERKLÄRUNG. Die Linien veranschaulichen u.a. die Rohölpreisstürze 2/2009, 1/2015 und 1/2016 und ihre Auswirkungen auf das Niveau der Treibstoffpreise in Österreich. (Blaue Linie: Dieselpreis Österreich in Euro/Liter, 2007-2017; rote Linie: Normalbenzinpreis Österreich in Euro/Liter, 2007-2017; beide Linien sind linksseitig skaliert; grüne Linie: Rohölpreis BRENT in Dollar/Liter, 2007-2017, rechtsseitig skaliert)

>> Zusammenfassung <<

Aufgrund fehlender Transparenz beim Zustandekommen der Nettopreise für Treibstoffe in Österreich kann die Frage nicht eindeutig beantwortet werden, ob die Tankstellenpreise beim Ölpreisanstieg im Jänner 2016 zu hoch waren. Folgt man den Überlegungen des ÖAMTC zur Berechnungsmethode, dann waren die Jänner-Preise 2016 möglicherweise nur leicht überhöht. Einer endgültigen Klärung steht die fehlende Offenlegung der Faktoren für den Nettopreis von Treibstoffprodukten in Österreich entgegen.

Es ist sehr bedauerlich, dass diese für die Volkswirtschaft und aus Konsumentenschutzsicht wichtigen Preisgestaltungsfaktoren nicht bekanntgemacht werden. Es kann natürlich auch schwerwiegende (wettbewerbs-)rechtliche oder wirtschaftliche Gründe geben, die dagegen sprechen, aber dann sollten zumindest diese Gründe offengelegt werden. ■

Kooperation messbar machen

2013 hat die Österreichische Bautechnik Vereinigung ein Merkblatt für kooperative Projektentwicklung erstellt. Jetzt folgt der theoretischen Abhandlung mit dem Koop Quick-Check ein Tool für die Praxis, das die Kooperationsqualität eines Projekts messbar macht und ein konkretes Handlungsportfolio definiert.

Von Bernd Affenzeller



Seit einigen Jahren wird viel über die neue Art der Zusammenarbeit bei Bauprojekten diskutiert. Partnerschaftlicher sollte es werden, wertschätzender im Umgang miteinander, das weit verbreitete Gegen- einem Miteinander weichen, um gemeinsam zum Wohle des Projekts an einem Strang zu ziehen. Für dieses hehre Ziel wurden Leitfäden erarbeitet und ganze Verbände gegründet. Die gut gemeinten Ratschläge verstaubten aber meist in irgendwelchen Schubladen, in der Praxis änderte sich speziell am Verhältnis von Auftraggebern und Auftragnehmern nur wenig, wie eine Studie des *Bau & Immobilien Report* im Herbst letzten Jahres eindrucksvoll unter Beweis stellte. Vor allem Auftragnehmer empfinden die Zusammenarbeit als »unprofessionell« und »problemorientiert«. Fast 40 Prozent der Auftragnehmer sehen ihre Erwartungen an Auftraggeber nur »selten« erfüllt (siehe Ausgabe 10/2017; S.22).

>> Zusammenarbeit stärken <<

Nicht nur das Verhältnis von Auftraggebern und Auftragnehmern, sondern das Miteinander aller Projektbeteiligten verbessern will auch die Österreichische Bautechnik Vereinigung ÖBV. Dafür wurde schon 2009 eine Arbeitsgruppe gegrün-

det, was für die ÖBV ein absolutes Novum bedeutete, beschäftigte man sich doch bis dahin ausschließlich mit technischen Fragen. »Man hat dann aber festgestellt, wie wichtig die Zusammenarbeit zwischen den Projektbeteiligten ist«, erzählt Wolfgang Wiesner, Abteilungsleiter Bauwirtschaft bei der Porr. Deshalb haben sich Auftraggeber, Planer und Bauunternehmen an einen Tisch gesetzt, um einen Ausweg aus der Misere zu finden. Greifbares Ergebnis war 2013 das Merkblatt für kooperative Projektentwicklung, mit dem der wachsenden Komplexität von Projekten, den steigenden Konfliktkosten und den höheren mentalen Belastungen für alle Beteiligten Rechnung getragen werden sollte. Eine der zentralen Erkenntnisse laut Wiesner: »Je größer der Druck ist, der auf die Unternehmen ausgeübt wird, desto geringer die Kooperationsbereitschaft.«

>> Koop Quick-Check <<

Ein Merkblatt ist das eine, handfeste Zahlen etwas ganz anderes. Um den Faktor Kooperation besser messbar zu machen, wurden deshalb im letzten Jahr sieben Pilotprojekte bei Asfinag und ÖBB gestartet. Anhand von monatlichen Befragungen wurde der Kooperationsgrad des Projekts analysiert. Anhand der Ergebnisse wurde der sogenannte Koop

Quick-Check entwickelt. Dabei handelt es sich um ein Analysetool, das die Qualität der Kooperation in Zukunft viel einfacher und mit weniger Befragungsaufwand möglich machen soll. Mittels Fragebogen werden die wichtigsten Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit abgefragt (siehe Kasten). Das Ergebnis ist ein Dashboard, das mit einem Ampelsystem die größten Problemfelder aufzeigt und ein Handlungsportfolio definiert. Dazu soll es moderierte Start- und Zwischensitzungen geben. »Jede Baustelle hat ihre eigene Soziologie und ihre eigenen Probleme, das können schlechte Pläne oder unerfahrene Mitarbeiter sein. Dieses Tool hilft, die Problemfelder zu identifizieren« ist man bei der ÖBV überzeugt. Zusätzlich sind auch projektübergreifende Halb- und Ganzjahresauswertungen geplant, sodass die Unternehmen eine Analyse all ihrer Baustellen bekommen. ■

Die Kriterien des Koop Quick-Checks

- Entscheidungen
- Planungsqualität
- Bauzeitplan
- Konfliktbewusstsein
- Umgang mit Fehlern
- Flexibilität
- Vertrauensgrad
- Informationsfluss
- Interne Zusammenarbeiten
- Übergreifendes Wir-Gefühl
- Wertschätzender Umgang
- Konfliktlösung

Mit einem Fragebogen werden die wichtigsten Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit abgefragt. Das Ergebnis ist ein Dashboard, das mittels Ampelsystem die größten Problemfelder aufzeigt und ein Maßnahmenportfolio definiert.

Um Bilder wie dieses zu vermeiden, liegt der Fokus heute auf Prävention und Brandfrüherkennung.



46

Brandschutz der Zukunft

Um Flammen im Gebäude keine Chance zu geben, braucht es umfassenden Brandschutz. Dabei werden digitale Lösungen und die Kooperation zwischen den Gewerken immer wichtiger.

Von Karin Legat

Brandauslöser gibt es in Wohnungen und Gebäuden laut TÜV Austria zur Genüge. Wesentlich ist neben dem zunehmenden Anteil an Kunststoffen v.a. die Überelektronisierung. »Was sich in Haushalten als Brandpotenzial findet, ist gigantisch«, betont Martin Swoboda vom TÜV Austria. Elektronik ist nahezu in jedem Gerät enthalten. Statt darauf zu reagieren und den Brandschutz zu verschärfen, wird dieser vom Gesetzgeber zunehmend liberalisiert. Resultat: Dank der neuen Freiheiten entscheiden sich viele Planer aus Kostengründen für unzureichende Brandschutzlösungen.

Laut TÜV Austria leben wir heute von den guten Regelungen der letzten Jahre.

>> Multi statt parallel <<

Die Lösung im Brandschutz gibt es laut Experten nicht. Vielmehr wird in Richtung Multidetektoren geforscht und entwickelt. Früher existierten Rauch-, Flammen- und Gasmelder parallel. Heute wird das in Multi- oder Mehrkriteriendetektoren kombiniert, um verschiedenste physikalische Größen an jedem Standort aufzunehmen und entsprechend auszuwerten. »Der Fortschritt liegt in der Integration«, betont Helmut Schröer, Geschäftsführer bei Tyco.



Das fundierte Wissen von Schlüsselkräften ist für die Minimierung des Brandrisikos unerlässlich. Dazu veranstaltet TÜV Austria regelmäßig Brandschutztage. Der nächste: 24.10.2018, Salzburg. Anmeldung www.tuv-akademie.at/brandschutztag-2018

Verändert haben sich nicht die physikalischen Größen, sondern die Sensibilität und Integration der Sensoren. Tyco-Mehrkriterienmelder sorgen etwa mit Streulicht und Wärmesensoren für eine schnelle und verlässliche Branderkennung und -lokalisierung. Christoph Karl, Leiter Produktmanagement Brandmeldesysteme bei Schrack Seconet: »Im Bereich Sensoren stehen immer die Brandfrüherkennung und die Vermeidung von Täuschungsalarmen im Vordergrund, um größtmögliche Sicherheit zu bieten, aber auch um die Kosten durch Täuschungsalarme zu reduzieren.« Wie auch in anderen Branchen steht auch im

Brandschutz das Thema Digitalisierung im Fokus. Die App Integral Mobile zur Anzeige und Bedienung der Brandmelderzentralen von Schrack Seconet auf mobilen Endgeräten ist bereits in der zweiten Generation verfügbar. Weiters gibt es mit Integral WAN eine weitere IP-basierte Technologie. Damit können bis zu 100.000 Datenpunkte und 254 Brandmelderzentralen auch standortübergreifend miteinander vernetzt werden.« Martin Swoboda nennt weitere digitale Innovationen: Brandmelder melden über das Handy, Brandschutzpläne können ebenso über das Handy aktiviert werden wie Schaltungen. Videokameras erkennen Rauch und Flammen.



Mit der App Integral Mobile bietet Schrack Seconet die Möglichkeit zur Bedienung und Visualisierung der Brandmeldesysteme auf mobilen Endgeräten.

>> So früh als möglich <<

Einen Brand möglichst zu früh zu erkennen, ist das angestrebte Ziel. Eingesetzt wird Brandfrüherkennung überall dort, wo die Intelligenz des Gebäudes zusammenläuft, in schwer zugänglichen Räumen, Datenschutzcentern und Rechenräumen, im Kulturbereich mit einer Dichte an schützenswerten Gütern sowie etwa in Krankenhäusern, wo eine rasche Evakuierung nicht möglich ist. Im Wohnbereich ist Brandfrüherkennung kein Thema, zumal die Systeme sehr aufwendig in der Installation und damit teuer sind. Bei der Brandfrüherkennung saugen Brandsensoren aus zu überwachenden Räumen Luft ab und prüfen die Luftpartikel. Dazu wird durch das Gebäude ein Rohrsystem gelegt. Die Luftpartikel zu prüfen ist wesentlich genauer als Melder an der Decke. Intelligente Branderkennung für den Wohnbereich bietet sich z.B. durch smarte Sensoren. »Wir haben ein Studentenheim, wo Freitag und Samstag abend Partys stattfinden. In der Küche entsteht dann eine höhere Dichte an Rauch. Da gab es früher häufig Auslösungen. Die intelligenten Melder erkennen die Peaks, lernen mit und geben zu diesen Zeiten Voralarm statt Feueralarm«, erklärt Schröer. Vom intelligenten Brandmelder berichtet auch Martin Swoboda. Die neue Generation der Brandmelder kann bereits zwischen Zigaretten- und Brandrauch unterscheiden. Nur bei Zigarrenrauch gibt es Nachrüstbedarf.

>> Melden in Bestand und Neubau <<

Rauchwarnmelder sind aktuell nur im Neubau vorgeschrieben. »Man ist der Meinung, im Bestand passiert nichts. Das ist aber ein Irrglaube«, stellt der TÜV Aus-

tria Fachmann fest. Nur in Kärnten muss jedes Gebäude nachgerüstet werden. Der überwiegende Teil der Melder sind batteriebetriebene Geräte. »Wenn auf die Kontrolle des Ladezustandes der Batterie vergessen wird, sind diese Melder nutzlos«, so Helmut Schröer. Tyco bietet daher fix installierte Einrichtungen an, die mit Strom versorgt sind. In Wohnungen werden diese allerdings selten eingesetzt.

Zum Punkt Brandmelder verweist Swoboda auf eine neue technische Richtlinie des Bundesfeuerwehrverbandes, die Anfang April publiziert wird und u.a. die richtige Positionierung des Melders regelt. Kritik übt er im Rahmen des TÜV Austria Brandschutztages an der Erleichterung der Abnahme von Brandmeldeanlagen. Bislang war das akkreditierten Inspektoren vorbehalten, seit 31.1.2018 sind auch technische Büros und Ziviltechniker dazu

berechtigt.

>> Prävention im Kern <<

Der einfachste Brandschutz liegt in der Verwendung nicht brennbarer Baustoffe, in erster Linie natürlich Ziegel und Beton. Großen Wert auf Brandverhaltensklasse A1 legt man mit Produkten wie Ytong, Silka Kalksandstein oder Multopor Mineralfaserplatten auch bei Xella. In einem eigenen Technologie- und Forschungszentrum nahe Berlin betreibt das Unternehmen dazu Grundlagenforschung und Produktentwicklung. Aktuell arbeitet Xella an der Entwicklung eines Deckendurchbruchsteins für Brandabschottungen. Weitere Baustoffe mit ausgezeichneter Brandverhaltensklasse sind Steinwolle, Glaswolle A1/A2 (bei Kaschierung), Faserzement: A1, WDVS mit nichtbrennbarem Dämmstoff: A2, WDVS mit brennbarem Dämmstoff: B, HPL (Hochdrucklaminatplatten)-Platten: B, A2 und Verbundgläser: je nach Folie B, A2. ■



Tyco Brandmeldesensoren sind mit IR-Transmittern ausgestattet und kommunizieren über technisch ausgefeilte, digitale Signale (FSK) mit der Brandmelderzentrale, die auf MZX-Technologie basiert. Der 3oTEC Multi-Sensor verfügt über den sensibelsten optischen Rauchdetektor, kombiniert mit Kohlenmonoxid- und Wärmeerkennung.

Versuchslabor Schule

Am Sacre Coeur in Pressbaum hat Rigips ein Klassenzimmer mit Akustiklochplatten ausgestattet und in einem Feldversuch hinsichtlich Lärmpegel und Nachhallzeiten mit einem gleichwertigen, aber unbearbeiteten Raum verglichen. Das Ergebnis: Der wahrgenommene Lärm konnte halbiert, die Sprachverständlichkeit verdoppelt werden.

Jeder, der sich an seine eigene Schulzeit zurückerinnert, weiß, wie laut es in Schulklassen mitunter werden kann. Dass Akustik und die Verständlichkeit des gesprochenen Wortes einen Einfluss auf den Lernerfolg haben, ist wenig überraschend. Und für Lehrer sind Räume mit schlechter Akustik eine Herausforderung für die Stimme. Am Sacre Coeur in Pressbaum hat nun Saint Gobain Rigips gemeinsam mit Experten des TGM einen Versuch gestartet, wie sich die akustische Ertüchtigung eines Raumes auf die Betroffenen auswirkt.

Das Schulgebäude aus der Zeit der letzten Jahrhundertwende lieferte dafür die ideale Spielwiese. Die großen hohen Räume sorgen zwar für eine positive Raumatmosphäre, schaffen im Hinblick auf die Akustik allerdings durchaus Probleme. Die überwiegend schallharten Oberflächen bedingen selbst bei Vollbelegung vergleichsweise hohe Nachhallzeiten, was entsprechende Nachteile für die Sprachverständlichkeit zur Folge hat.

>> Der Versuch <<

Verglichen wurden zwei Klassenzimmer, die mittelbar nebeneinander liegen und mit einer Grundfläche von jeweils 8 mal 8 Metern, drei Fensterachsen, Putzoberflächen und Parkettböden über annähernd idente Raumabmessungen und -eigenschaften verfügen. Damit kann am konkreten Beispiel nicht nur ein Vorher-Nachher-Vergleich simuliert, sondern jederzeit der direkte Vergleich hergestellt werden, indem man einfach von einer Klasse in die Nachbarklasse wechselt.

Die akustische Ertüchtigung erfolgte mit Gyptone Quattro 20 – einer Akustiklochplatte mit Quadratlochung auf Basis einer 10 Millimeter starken Gipsplatte mit einem rückseitig aufkaschierten Akustikvlies. Die speziellen Gipsplatten wurden im gesamten Deckenbereich von der tragenden Decke abgehängt. Zusätz-



Montage der Akustiklochplatte Gyptone Quattro 20 mit Quadratlochung auf Basis einer 10 Millimeter starken Gipsplatte mit einem rückseitig aufkaschierten Akustikvlies.

lich wurden an der Seitenwand gegenüber der Fensterfront sowie der Rückwand Gyptone-Instant-Elemente im oberen Wandbereich installiert. Diese dienen vor allem der Schallabsorption im Rückwandbereich, damit auch in den hinteren Reihen der Widerhall verringert und die Sprachverständlichkeit erhöht wird.

>> Das Ergebnis <<

Die Messungen des TGM zeigten signifikante Verbesserungen. Der Geräuschpegel konnte im Schnitt um sechs bis acht Dezibel reduziert werden. »Das ist eine Menge, wenn man weiß, dass zehn Dezibel einer Verdoppelung des subjektiv wahrgenommenen Lärmpegels bedeuten«, erklärt Herbert Müller vom Fachbereich Akustik und Bauphysik am TGM. Und auch die sogenannte Nachhallzeit konnte mehr als halbiert werden, was einer Verdoppelung der Sprachverständlichkeit entspricht.

Vom Ergebnis begeistert waren nicht nur Lehrer und Schüler, sondern auch die

Schulleitung. Zusätzlich zu den von Rigips gesponserten umgebauten Klassenzimmern wurden drei weitere Klassenzimmer auf eigene Kosten saniert und akustisch ertüchtigt. Die reinen Materialkosten belaufen sich dabei auf etwa 3.500 Euro pro Klasse. »Geld, das sehr gut investiert ist, denn dank der besseren Sprachverständlichkeit sind auch die Ergebnisse bei Übungen, Prüfungen und Schularbeiten besser geworden«, erklärt Schuldirektor Harald Strauß. Aktuell werden keine weiteren Räume akustisch ertüchtigt, für Sommer sind aber weitere Sanierungsarbeiten zumindest angedacht.

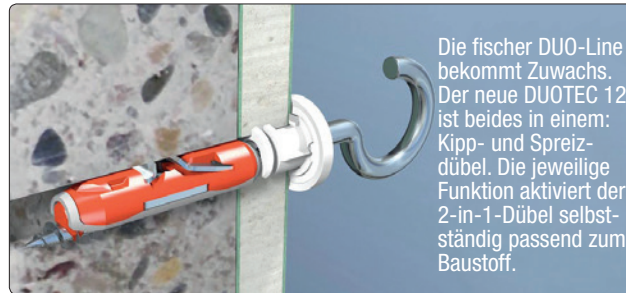
Für Rigips-Geschäftsführer Michael Allesch sind Schulen natürlich ein sehr interessanter Markt. »Die Anzahl akustisch suboptimaler Schulklassen ist enorm hoch. Wir bieten das ideale Portfolio, damit sich Schüler und Lehrer wohler fühlen und, wie die Ergebnisse am Sacre Coeur zeigen, auch bessere Lernergebnisse erzielen.«

Neuer Dübel für hohe Lasten in Plattenbaustoffen

fischer erweitert seine Duo-Line um den neuen Nylon-Kippdübel Duotec für 6 mm Spanplattenschrauben beziehungsweise M6 Schrauben. Seine Metall-Skelett-Einlage garantiert eine hohe Zug- und Quertragfähigkeit in allen Plattenbaustoffen.

Der Duotec 12 bietet eine höhere Funktionalität und ein erweitertes Anwendungsspektrum bei Gipskarton, Gipsfaserplatte, Hohlsteindecken, Hohlblockstein, Spannbetonhohldielen, Hohldecken sowie Platten aus Holzwerkstoff, Kunststoff oder Metall.

Wie alle Duotec Typen eignet sich die Neuversion durch das rot-graue Kippelment aus glasfaserverstärktem Kunststoff für hohe Lasten in Plattenbaustoffen mit einer Stärke von 9,5 bis 80 mm. Dabei wird die Leistung



Die fischer DUO-Line bekommt Zuwachs. Der neue DUOTEC 12 ist beides in einem: Kipp- und Spreizdübel. Die jeweilige Funktion aktiviert der 2-in-1-Dübel selbstständig passend zum Baustoff.

herkömmlicher Kunststoff-, oder Hohlraumdübel weit übertroffen. Der neue Duotec 12 bietet je nach Untergrund eine empfohlene Gebrauchslast von bis zu 1,5 kN. Die Metallverstärkung im Dübel sorgt für zusätzliche Tragfä-

higkeit bei der Lastaufnahme in allen Plattenbaustoffen – auch bei Holz und Metall. Es lassen sich etwa Mehrfachbefestigungen von Oberschränken mit weniger Dübeln realisieren, was den Aufwand und die Kosten senkt.

Duotec Dübel können wesentlich höhere Lasten aufnehmen als gewöhnliche Kippdübel aus Kunststoff ohne die Gipskartonplatte zu beschädigen. Dies gelingt, indem die graue, weiche Auflagenseite sich nicht in die Plattenoberfläche einschneidet und so eine Beschädigung des tragenden Baustoffs verhindert. Die rote und harte Komponente in Richtung des Hohlraums verteilt die hohen Lasten zusätzlich über die gesamte Auflagefläche.

Als Mitglied der fischer Duo-Line handelt es sich um rot-graue Zweikomponenten-Dübel mit intelligentem Verhalten im Baustoff. So entscheidet der Duotec je nach Verankerungsgrund selbstständig, ob er kippt oder spreizt.

HÄTTE, WÄRE, MÜSSTE ... ZU SPÄT.



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

Übernehmen Sie beim Brandschutz die 1000°C-Verantwortung!

 **ROCKWOOL®**

www.rockwool.at


> 1000°C



Geschäftsmodelle neu denken

Viele Unternehmen erwarten durch die fortschreitende Digitalisierung eine Steigerung des Umsatzes. Damit sich diese Erwartungen erfüllen, müssen die Betriebe aber einen Kulturwandel vollziehen und agiler werden. Denn neue Geschäftsmodelle auf Basis der digitalen Möglichkeiten findet man noch selten, aktuell dominieren Effizienzsteigerungen wie eine aktuelle Studie von Horváth & Partners zeigt.

50

Die Studie »Digital Value 2018 – der Beitrag der Digitalisierung zur Wertschöpfung«

von Horváth & Partners zeigt, dass sich die Digitalisierung auf der Umsatzseite nur langsam auszahlt: Erst 52 Prozent der über 200 befragten Unternehmen im deutschsprachigen Raum können erste Umsatzsteigerungen auf die Digitalisierung zurückführen. Dafür konnten nahezu alle Unternehmen durch digitale Maßnahmen ihre Produktivität steigern beziehungsweise Kosten senken. Am häufigsten gelang dieses typisch betriebswirtschaftliche Ziel branchenübergreifend im Bereich IT, gefolgt von Logistik/Supply Chain, Produktion sowie Vertrieb. Jedes zweite Unternehmen konnte durch digitale Maßnahmen außerdem seine Produkt- und Servicequalität verbessern. Der größte Vorteil wird darin gesehen, Kundenbedürfnisse besser kennen und erfüllen zu können. Dahinter rangieren Zeitvorteile: schnellere Lieferzeiten und schnellere Fertigungszeiten. Die Digitalisierung leistet damit bereits einen großen Beitrag zur Unternehmenswertschöpfung.

Dessen sind sich neun von zehn Entscheidern auch bewusst.

>> Flexibilität gefragt <<

Erstaunlich wenig Einfluss hatte die Digitalisierung laut Rainer Zierhofer, Partner bei Horváth & Partners und Leiter des Beratungsbereichs IT Management & Transformation, bisher auf das Produktportfolio der Unternehmen. »Lediglich 37 Prozent geben an, dass sie heute andere Produkte vertreiben als noch vor dem digitalen Wandel.« Für weniger als die Hälfte der Unternehmen haben sich durch den digitalen Wandel neue Zielmärkte, ein neues Erlösmodell oder weitere Kundensegmente aufgetan. Diese Ergebnisse legen laut Zierhofer den Schluss nahe, dass bisherige Umsatzsteigerungen durch die Digitalisierung noch in bescheidenem Ausmaß ausfallen. »Wenn die Unternehmen ihre Hoffnungen auf relevante Umsatzsteigerungen wahr machen wollen, müssen sie sich von den Regeln bestehender Geschäftsmodelle gedanklich lösen und völlig neu denken«, ist Zierhofer überzeugt. Dafür sind dem Experten zufolge viele Unternehmen in ihren Strukturen noch nicht flexibel genug, wie auch die Studie zeigt. In jedem dritten Betrieb gibt es zudem Verantwortlichkeitsprobleme. »Wenn die Führungsriege den weiteren Weg in die Digitalisierung klar vorgibt und Veränderung als Chance vermittelt, werden die Unternehmen einen großen Schritt vorankommen«, so Zierhofer.

Vorteile, die Unternehmensentscheider von der fortschreitenden Digitalisierung erwarten



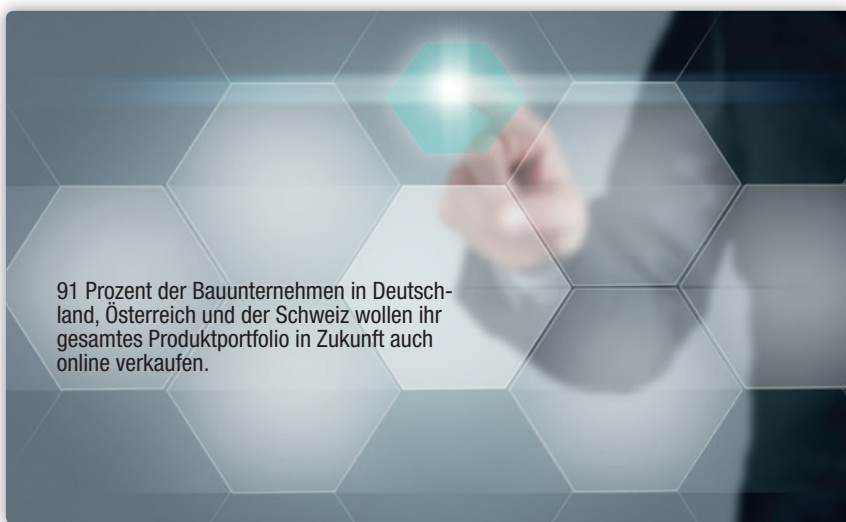
FÜR DAS ANVISIERTE UMSATZWACHSTUM müssen sich Unternehmen laut Horváth & Partners von »den Regeln bestehender Geschäftsmodelle gedanklich lösen und völlig neu denken«.



Quelle: Horváth und Partner

E-Commerce für die Bauwirtschaft

Die internationale Bauwirtschaft macht sich mit E-Commerce-Lösungen für den B2B-Handel fit für die Zukunft. Eine wichtige Rolle werden neben klassischen Onlineshops auch Mobile Apps spielen. Große Hoffnungen setzt die Bauwirtschaft auch auf das Internet of Things, Machine-to-Machine-Kommunikation und künstliche Intelligenz. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle Studie von Sana Commerce.



91 Prozent der Bauunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz wollen ihr gesamtes Produktportfolio in Zukunft auch online verkaufen.

Aktuellen Schätzungen zufolge wird der globale Markt für Baumaterialien bis 2020 ein Volumen von einer Billion Dollar erreichen. »Angesichts dieses Potenzials suchen Bauunternehmen verstärkt nach Möglichkeiten, ihren Vertrieb effektiver zu gestalten, um Wachstumschancen zu nutzen«, erklärt Michiel Schipperus, CEO von Sana Commerce. Eine wesentliche Rolle sollen dabei künftig E-Commerce-Lösungen spielen. Laut der Studie »Digitale Transformation & B2B E-Commerce-Report 2017/18« gehen 84 Prozent der Baufirmen weltweit davon aus, dass sie ihr gesamtes Produktportfolio in Zukunft auch online verkaufen werden. In Deutschland, Österreich und der Schweiz liegt dieser Wert sogar bei stolzen 91 Prozent. Interessant ist, dass die Bauwirtschaft damit deutlich über dem globalen Branchendurchschnitt von 72 Prozent liegt.

Aber auch heute schon spielt der Onlinehandel keine unwesentliche Rolle. Während vor drei Jahren lediglich 30 Prozent der Bauunternehmen weltweit ihre Produkte über ihren eigenen Onlineshop verkauft haben, werden es im Jahr 2019

mit 53 Prozent bereits mehr als die Hälfte sein. Auch hier liegt die Branche deutlich über dem globalen Durchschnitt von 46 Prozent.

Gefragt nach den wichtigsten Vorzügen von E-Commerce-Lösungen im B2B-

Unternehmen aus der Bauwirtschaft haben deutlich öfter eine Strategie für die digitale Transformation als andere Branchen.

Handel steht für 95 Prozent der weltweit Befragten die Reduzierung manueller Eingabefehler an erster Stelle, gefolgt von einem verringerten Aufwand für die Systemadministration mit 92 Prozent und der Entlastung des Vertriebsinnendienstes bei der Auftragsabwicklung mit 90 Prozent.

>> Neue Technologien <<

Die Studie zeigt auch, dass die Baubranche im Handel mit Geschäftskunden künftig verstärkt auf den Einsatz von Mobile-Technologien setzt: Laut der Studie plant mit 34 Prozent rund ein Drittel der Befragten, ihre Produkte im kommenden

Jahr auch über Mobile Apps anzubieten – gegenüber dem Jahr 2015 (14 Prozent) bedeutet dies eine Steigerung von mehr als 100 Prozent.

Um ihre Verkaufsprozesse und die Kundenerfahrung zu verbessern, setzt die Branche aber auch auf weitere Zukunftstechnologien: 80 Prozent der weltweit befragten Bauunternehmer (DACH: 82 Prozent) erwarten, dass die Verwendung von Internet of Things- (IoT) sowie Machine-to-Machine-Kommunikation für automatisierte und vorausschauende Bestellungen künftig eine bedeutende Rolle für Vertrieb und Kundenservice spielen werden. Dieser Wert liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt von 68 Prozent (DACH: 62 Prozent). Auch Künstliche-Intelligenz-Anwendungen werden nach Ansicht von 75 Prozent (DACH: 73 Prozent) zunehmend bei der Steuerung des Vertriebs zum Einsatz kommen. Im globalen Branchendurchschnitt erwarten dies lediglich 64 Prozent und für die DACH-Region

liegt dieser Wert mit 56 Prozent sogar noch deutlich darunter.

>> Digitale Strategie <<

Sicherlich überraschend ist auch, dass 72 Prozent der befragten Unternehmen aus der Bauwirtschaft und damit weit mehr als der globale Durchschnitt von 63 Prozent über eine Strategie für die digitale Transformation verfügen. Für die DACH-Region zeigt sich diese Diskrepanz noch deutlicher: Hier gaben lediglich 48 Prozent an, eine Digitale-Transformations-Strategie zu haben – gegenüber 73 Prozent aus der Bauwirtschaft. ■



Ein Hauch von Euphorie

Die Jubiläumsausgabe der Mawev-Show war ein voller Erfolg. Darüber sind sich Messe Graz, Mawev-Verband und der Großteil der Aussteller einig. Die Stimmung ist so gut wie lange nicht mehr. Einige Herstellern sehen sich nach dem unerwartet positiven Verlauf der Messe jetzt sogar mit »Luxusproblemen« konfrontiert, mit denen noch vor kurzer Zeit niemand gerechnet hätte.

Von Bernd Affenzeller

Im Vorfeld der zehnten Auflage der Mawev-Show war durchaus auch eine leichte Verunsicherung spürbar. Zahlreiche prominente Namen, glänzten mit Abwesenheit, darunter Branchengrößen wie Liebherr, Rubble Master oder Doka. Mit St. Pölten-Wörth gab es eine neue Location, die aufgrund der weiteren Anreise eventuell Besucher aus den westlichen Bundesländern abschrecken könnte. Dazu kam ein Kälteeinbruch, bei dem man selbst den sprichwörtlichen Hund nicht gerne vor die Tür jagt. Nach vier Messetagen hat sich aber gezeigt, dass die Bedenken unbegründet und die Jubiläumsmesse ein voller Erfolg, für einige Aussteller sogar der erfolgreichste Messeauftritt der Geschichte war.

Insgesamt trotzten über 26.000 Interessierte den teils widrigen Wetterbedingungen und strömten auf das 200.000 m² umfassende Gelände. Damit kamen zwar etwas weniger Besucher als 2015 in das um fast 50 % größere Gelände als in Enns, die Qualität der Besucher wurde

aber durch die Bank als besser beurteilt. Das lässt sich auch leicht dadurch erklären, dass erstmals Eintritt verlangt wurde, weshalb zahlreiche Freizeitbesucher fehlten. »Dass wir dadurch fast ausschließlich Fachbesucher begrüßen durften, wurde von den Ausstellern sehr wohlwollend zur Kenntnis genommen«, freut sich Mawev-Generalsekretär Siegfried Sedlacek. Generell reiche das Feedback der Aussteller »von sehr zufrieden bis euphorisch«. Das lag nicht zuletzt daran, dass das Bespielen der Außenflächen dieses Mal besser funktionierte, als das teilweise in der Vergangenheit der Fall war. Offiziell müssen die Aussteller im Freigelände zumindest 50 % ihrer Fläche für Demonstrationen und Proben zur Verfügung stellen. Bei der letzten Mawev wurden noch vielerorts die zahlreichen Trittbrettfahrer kritisiert, die selbst kaum in Demonstrationsflächen investierten, aber von den Besucherströmen profitierten, für die die spektakulären Shows einiger engagierter Aussteller sorgten. Dieses Phänomen konnte zwar auch in diesem Jahr nicht gänzlich beseitigt, aber zumindest deutlich reduziert werden. Ein

Highlight der Show war demnach auch die LKW-Teststrecke. Fahrer wie Maschinen konnten auf anspruchsvollem Gelände ihr Können unter Beweis stellen, was auch für Begeisterung bei den Zusehern sorgte.

Viel positives Feedback heimste die Messe Graz für das Gelände selbst ein, sowohl für die Größe als auch den Zustand der Ausstellungsfläche. »Die zehnte Mawev-Show war ein voller Erfolg. Zum Jubiläum hat die Mawev einmal mehr ihre Berechtigung und ihren hohen Stellenwert unter Beweis gestellt«, ist Sedlacek überzeugt, der auf eine Neuauflage mit der Messe Graz in St. Pölten in drei Jahren hofft. Dass auch zahlreiche Spontangeschäfte auf der Mawev abgeschlossen wurden, rundet das positive Bild zusätzlich ab.

>> Ausstellerstimmen <<

Der positiven Einschätzung folgen auch die Aussteller. Selbst der bekannt kritische Geschäftsführer von Kuhn Baumaschinen, Stefan Kuhn, zeigt sich mit dem Messerverlauf sehr zufrieden. »Wir konnten viel gutes Fachpublikum begrüßen. Und es hat sich gezeigt, dass die Stimmung



Der Stand von Zeppelin erfreute sich auch heuer wieder größter Beliebtheit. Fast 60 Maschinen waren ausgestellt.

bei den Kunden gut ist, was auch zu dem einen oder anderen erfolgreichen Vertragsabschluss geführt hat.«

Ein positives Fazit zieht auch Christian Chudoba, Geschäftsführer von Wacker Neuson Österreich. »Für uns als österreichischer Hersteller ist die Mawev natürlich Pflicht. Deshalb freue ich mich umso mehr, dass die Mawev für uns ein voller Erfolg war.« Auch heuer lag besonderes Augenmerk auf Maschinen von Wacker Neuson, die in Österreich gefertigt werden. Im Rahmen der Kampagne »I am from Austria« wurden Bagger und Dumper mit rot-weiß-rot lackierten Mulden und Löffeln ausgestellt. »Damit konnten alle Kunden auf den ersten Blick sehen, dass alle unsere Bagger und Dumper in unserem Wacker-Neuson-Werk in Hörching bei Linz entwickelt und gefertigt werden«, erklärt Chudoba. »Sie stehen für Qualität und Zuverlässigkeit. Das wissen unsere Kunden zu schätzen.« Großer Andrang herrschte auch bei den Live-Demonstrationen am Wacker-Neuson-Stand. Dabei standen neben den dieselbetriebenen vor allem auch die emissionsfreien Antriebe im Fokus des Interesses. »Gerade im Bereich unserer emissionsfreien Maschinen war die Messe ideal, um Berührungängste gegenüber batteriebetriebenen Maschinen abzubauen. Denn wer sie im Einsatz erlebt hat, stellt schnell fest, dass sie konventionellen Maschinen der gleichen Klasse in nichts nachstehen – und teilweise sogar über-

legen sind«, ist Chudoba überzeugt. Hoch zufrieden fällt auch das Urteil von Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Österreich, aus. »Die Messe Graz hat das Gelände toll präpariert, vor allem wenn man an die Wetterkapriolen in den Tagen und Wochen davor denkt«, spart Mozelt nicht mit Lob für den Veranstalter. Auch mit dem Besucheransturm war Mozelt mehr als zufrieden. »Unser Zelt war fast durchgängig voll belegt.« Inhaltlich wurde die Messe vor allem dahingehend genutzt, den Kunden neue Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Fast 60 Maschinen konnten die Besucher bestaunen. Großen Anklang fand naturgemäß die neueste Kettenbagger-Generation von Caterpillar. Besonders erfreulich war für Mozelt, dass viele Verkaufsabschlüsse direkt auf der Messe getätigt wurden. »Unsere Erwartungen hinsichtlich der verkauften Geräte wurden weit übertroffen. Da können jetzt sogar kleinere Probleme mit Lieferzeiten auf uns zukommen«, lacht Mozelt über dieses »Luxusproblem«. Neben den Kettenbaggern gingen auch einige Schäfer-Lader und Thwaites-Dumper über den Ladentisch. »Man sieht, dass der Kunde dieses One-Stop-Shop-Prinzip annimmt«, freut sich Mozelt, der auch abseits der Messe mit dem Geschäft sehr zufrieden ist. »Der Start ins neue Jahr hat bereits sehr gut begonnen und wurde durch die Mawev erfolgreich fortgesetzt!«

53



VON PROFIS FÜR PROFIS

RINGER MASTER
RINGER SYSTEM 2000
ALU / STAHL
RINGER Deckenschalungen
RINGER KG Gerüste – Schalungen

A-4844 Regau, Römerweg 9

Telefon +43 (0) 7672 727110

Telefax +43 (0) 7672 78805

office@ringer.at

www.ringer.at



best

Baustelle

Die Konjunktur brummt, das wirtschaftliche Umfeld ist im Moment ausnehmend freundlich. Das spürt auch die heimische Bauwirtschaft. Die Auslastung ist hoch und es wird fleißig gebaut. Der Bau & Immobilien Report hat führende Unternehmen nach ihren aktuellen Vorzeigeprojekten gefragt.

54



Auftraggeber: ARE, Premium Immobilien
Auftragnehmer: Habau, Östu Stettin
Baubeginn: Sommer 2017
Bauende: 2020
Wohneinheiten: 800
Auftragswert: 98 Mio. €

HABAU & ÖSTU STETTIN: DAS ENSEMBLE

Unter dem Projektnamen »Das Ensemble« entsteht auf dem rund 31.000 m² großen Areal des ehemaligen Postbuszentrums ein großzügig angelegtes, autofreies und ruhiges Wohnviertel mit öffentlich zugänglicher Parkanlage und Blick auf den Donaukanal. Habau Hoch- und Tiefbaugesellschaft und Östu Stettin sind als Generalunternehmer mit der Durchführung beauftragt. Neben rund 800 Wohneinheiten finden auch ein Lebensmittelmarkt, ein Drogeriemarkt, ein Kindergarten sowie 500 Tiefgaragen- und 1.880 Fahrradstellplätze Platz. »Das Ensemble« wird von ARE Austrian Real Estate Development und Premium Immobilien in einer gemeinsamen Projektgesellschaft realisiert. An der Planung waren acht Architekturbüros beteiligt. Baufertigstellung ist für 2020 geplant. ■

Fotos: Hagbaur, Philipp Lipiarski





BAUMEISTER BÖHM: THE AMBASSY PARKSIDE LIVING

The Embassy Parkside Living befindet sich in bester Nachbarschaft, denn hier residiert das Who's who der diplomatischen Elite Wiens mit über 30 Konsulaten in unmittelbarer Umgebung. Neben der exklusive Lage will The Embassy aber auch mit Serviceleistungen und Ausstattung punkten: Neben einem Vor-Ort-Concierge-Service verfügt die Anlage auch über einen geräumigen Konferenzraum sowie eine bequeme Club Lounge. Besonderes Highlight: das hauseigene Privatkino für echte Heimkino-Atmosphäre! Die Wohnungen sind in drei Lifestyle-Kategorien unterteilt – Zwei-Zimmer-Smart-Wohnungen mit einer Größe von 40 bis 70 m², geräumige Family-Domizile von 70 bis 150 m² und die Ambassador-Residenzen in den obersten Etagen mit bis zu 190m².

Auftraggeber: UDA urban development agency
Auftragnehmer: Baumeister Böhm
Baubeginn: September 2016

Bauende: Sommer 2018
Architektur: ACC ZT GmbH
Investitionsvolumen: 110 Millionen Euro



HOCHTIEF INFRASTRUCTURE AUSTRIA: TUNNELKETTE GRANITZTAL

Die rund sechs Kilometer lange Tunnelkette verläuft als Teil der Koralmbahn zwischen dem Lavanttal und dem Jauntal. Sie stellt das längste Tunnelsystem auf Kärntner Seite dar und besteht aus dem Tunnel Deutsch-Grutschen, der Einhausung Granitztal sowie dem Tunnel Langer Berg.

Hochtief Infrastructure Austria und Implenia Österreich bauen als ARGE Tunnelkette Granitztal diese Etappe der Koralmbahn. Ausgeführt wird die Tunnelkette in drei Abschnitten. Die Tunnel Deutsch-Grutschen und Langer Berg wurden im zyklischen Vortrieb aufgeföhrt. Diese Arbeiten konnten bereits 2017 abgeschlossen werden. Im Tunnel Langer Berg wird derzeit die Innenschale hergestellt, im Tunnel Deutsch-Grutschen ist man bereits beim Einbau der Betondecke angelangt. Für den Bau der Einhausung Granitztal in offener Bauweise waren umfangreiche Erdbaumaßnahmen notwendig. Eine besondere logistische Herausforderung war dabei die Unterbringung der gesamten Aushubmassen sowie des Tunnelausbruchs vom Tunnel Langer Berg auf den begrenzt zur Verfügung stehenden Flächen im Granitztal zeitgleich zu anderen umfangreichen Baumaßnahmen. Um spätere Setzungen der Ende 2018 herzustellenden Lüftungszentrale zu vermeiden, führt die ARGE in diesem Bereich zusätzliche Bodenverbesserungsmaßnahmen in Form von schwimmenden Betonstopfsäulen durch.

Auftraggeber: ÖBB Infrastruktur AG
Auftragnehmer: Arge Hochtief Infrastructure Austria, Implenia
Baubeginn: 2015
Bauende: April 2020
Aushub- und Ausbruchmassen: ca. 1,3 Mio. m³;
Davon wieder eingebaut: ca. 800.000 m³
Auftragswert: ca. 140 Mio € (davon 50% Hochtief)



IMPLENIA: SEMMERING-BASISTUNNEL ABSCHNITT GLOGGNITZ

Der Semmering-Basistunnel ist eines der wichtigsten laufenden Infrastrukturprojekte Europas und schafft eine schnellere Verbindung zwischen Niederösterreich und der Steiermark. Für den Abschnitt Gloggnitz (Los 1.1) hat Implenia die technische Federführung in einer ARGE mit Hochtief und Thyssen übernommen. Der Tunnelabschnitt mit einer Gesamtlänge von 7,4 Kilometern reicht vom Portal bis zum Zugangsschacht Göstritz bei Schottwien. Der Tunnelvortrieb erfolgt im Bagger- und Sprengverfahren von zwei Seiten. Zur Gewährleistung der Baulogistik für die vier Streckenröhrenvortriebe, aber auch für den risikominimierten Zugang in einer bautechnisch relevanten Störungszone entstand bei Göstritz ein Schachtbauwerk. Über einen rund 1.000 Meter langen Zugangstunnel gelangt man ins Innere des Berges, am Ende führen zwei 250 Meter tiefe Schächte auf Tunnelniveau. Ein Großteil des Schachtbauwerks entstand im Verlauf des Jahres 2017. Es handelt sich um eine rein temporäre Maßnahme, die in der Endphase des Bauloses wieder rückgebaut wird.

Auftraggeber: ÖBB Infrastruktur AG
Auftragnehmer: ARGE Implenia Infrastructure, Hochtief Infrastructure Austria, Thyssen Schachtbau

Baubeginn: 2015
Bauende: 2025
Auftragswert: ca. 457 Mio. € (davon 40% Implenia)



Auftraggeber: Asfinag
Auftragnehmer: Leyrer+Graf
Baubeginn: Oktober 2017
Bauende: September 2018
Aushub: 80.000 m³
Schüttungen: 55.000 m³
Brückentragwerksflächen: 700 m²
Auftragswert: ca. 13 Mio. €

LEYRER+GRAF: RASTSTATION GÖTTLESBRUNN UND ANSCHLUSSSTELLE BRUCK / LEITHA,

Aufgrund des stetig wachsenden Verkehrsaufkommens auf der A4 wird der Bereich zwischen der Anschlussstelle Fischamend und der Anschlussstelle Neusiedl/Gewerbepark generalerneuert und von zwei auf drei Fahrstreifen in jeder Fahrtrichtung erweitert. Für den Umbau der Kunstbauten sowie der Auf- und Abfahrtsrampen im Bereich der Raststation Göttlesbrunn und der Anschlussstelle Bruck/Leitha West für die Fahrbahnerweiterung zeichnet Leyrer + Graf verantwortlich. Es werden insgesamt acht Ab- und Auffahrtsrampen inkl. Beschleunigungs- und Verzögerungsspuren umgebaut, zwei Brücken über der A4 generalsaniert, vier Brücken und zwei Gewässer-schutzanlagen errichtet.

Die Arbeiten an einer hochfrequentierten Autobahn bedürfen trotz des engen Zeitfensters strenger Sicherheitsmaßnahmen und einer erhöhten Aufmerksamkeit für das gesamte Baustellen-Team, vor allem auch was den Baustellenverkehr und die Logistik betrifft. Die Fertigstellung der Anschlussstelle Raststation Göttlesbrunn ist für 30.06.2018, die Gesamtfertigstellung für 14.09.2018 geplant.

PORR: VARODD-BRÜCKE KRISTIANSAND (NORWEGEN)

Seit 2015 ist die Porr auch in Norwegen mit eigenen Projekten vertreten. Aktuell errichtet sie in Kristiansand für Statens vegvesen Region Sued die neue Varodd-Brücke. Es ist bereits das fünfte Brückenbauprojekt in dem Land. Der Leistungsumfang beinhaltet den Bau einer 654 m langen Brücke zwischen zwei bereits bestehenden Brückenkonstruktionen. Die Hängebrücke aus dem Jahr 1956 wird im Zuge der Bauarbeiten abgerissen, die zweite Brücke aus 1993 wird umgebaut adaptiert. Insgesamt entstehen sechs Fahrspuren, die den Verkehr künftig optimieren sollen. Auch ein Fuß- und Radweg ist geplant. Das Projekt an der Hauptein-fahrtstraße nach Kristiansand und an der Einflugschneise zum Flughafen stellt höchste Anforderungen an die Baulogistik.



Auftraggeber: Statens vegvesen Region Sued
Auftragnehmer: Porr
Planungsfirma: Rambøll

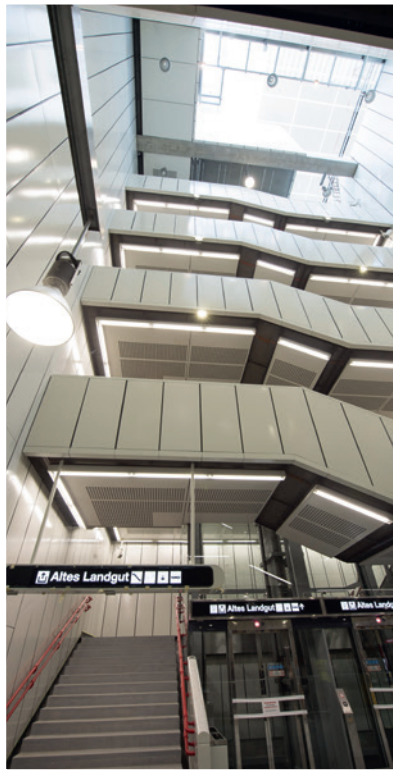
Baubeginn: März 2017
Fertigstellung: Frühjahr 2020
Auftragswert: ca. 61 Mio. €

RHOMBERG BAU: RASTSTATION HÖRBRANZ

Bis Mitte 2018 wird auf dem Areal der ehemaligen Zollstation zwischen Österreich und Deutschland in Hörbranz ein nachhaltiges Vorzeigeprojekt für schonende Ressourcennutzung im Stil der Vorarlberger Architekturtradition entstehen. Die Raststation Hörbranz umfasst 250 Sitzplätze in Restaurant und Take-away-Bereich samt Terrasse, Shop, Tankstelle sowie Stellplätze für Pkw und Lkw. Zusätzlich entstehen ausreiseseitig für Lkw Tank-Zapfsäulen. Standplätze bleiben in vergleichbarem Umfang erhalten. Verantwortlich zeichnet eine Betreiber-gesellschaft, der neben Rhomberg Bau auch die Schweizer »Gruppe Tharau« als Restaurant- und Shopbetreiber und die deutsche Mineralöl-Handelsgesellschaft Schindele angehören. Ein Schwerpunkt der Planung lag auf den Schallschutzmaßnahmen zum Schutz der angrenzenden Wohngebiete. Dazu sind nun zusätzliche und höhere Lärmschutzwände vorgesehen, die zudem durch Grünstreifen mit Bäumen und Sträuchern rund um das Areal ergänzt werden. Insgesamt investiert die Projektgesellschaft in den Bau rund 17 Millionen Euro, die hauptsächlich an regionale Unternehmen fließen. Darüber hinaus entstehen ca. 80 langfristige Arbeitsplätze.



Auftraggeber: Raststation Hörbranz GmbH
Auftragnehmer: Rhomberg Bau GmbH (GU)
Baubeginn: November 2016
Bauende: Juni 2018
Auftragswert: 17 Mio. €



STRABAG: U1-VERLÄNGERUNG

Im Auftrag der Wiener Linien hat Strabag zwei der insgesamt fünf neuen Stationen der Linie U1 errichtet. Mit den zusätzlichen 4,6 Kilometern ist die U1 nun mit einer Gesamtlänge von 19,2 km die längste U-Bahn-Linie Wiens. Ein Höhepunkt beim Bau des Abschnitts »Altes Landgut« war die Unterquerung der Wiener Südosttangente (A23). Und auch ein neuer Rekord wurde aufgestellt: Die Station ist aktuell der tiefste Punkt im Wiener U-Bahn-Netz. Rund 150.000 m³ Erdreich wurden dafür ausgehoben und 70.000 m³ Beton verarbeitet. Errichtet wurde die Station mit einem Mittelbahnsteig und zwei Endaufgängen.

Die zweite Station »Troststraße« beeindruckt ebenso durch Fakten: Hier wurden ein Aushub von 140.000 m³ bewerkstelligt und 40.000 m³ Beton verarbeitet. Auch diese Station wurde mit einem Mittelbahnsteig errichtet, inklusive zwei Aufgängen an den Bahnsteigenden. ■

Auftraggeber: Wiener Linien
Auftragnehmer: Strabag
Baubeginn: Frühjahr 2012
Streckeneröffnung: September 2017
Aushub: 290.000 m³
Verarbeiteter Beton: 110.000 m³
Auftragswert: ca. € 90 Mio.

Populärer BIM-Irrtum

BEI BUILDING INFORMATION MODELING geht es nicht um ein gemeinsames 3D-Modell, mit dem alle Beteiligten in Echtzeit arbeiten. Das hätte fatale praktische und vor allem rechtliche Folgen. Vielmehr geht es um eine für alle zugängliche Datenbasis, in die die einzelnen Gewerke ihre Ergebnisse exportieren. Eine kurze Richtigstellung eines weit verbreiteten Irrtums.

In Anlehnung an einen bekannten Werbeslogan der Vergangenheit könnte man sagen »Die Geschichte des BIM ist eine Geschichte voller Missverständnisse«. Spreche ich mit Kollegen und Bauherrnvertretern über BIM, höre ich immer wieder, dass viele mit BIM das »Arbeiten an und in einem gemeinsamen BIM-Modell« assoziieren – und zugleich Sorge haben, wie denn das mit den vielen unterschiedlichen am Markt angebotenen Softwareprogrammen funktionieren soll. Diese Sorgen wären mehr als berechtigt, wenn mit dem immer wieder zitierten »gemeinsamen BIM-Modell« tatsächlich ein einziges, alles beinhaltendes 3D-Modell gemeint wäre – und noch größer wäre in dem Fall meine Sorge bezüglich der juristischen Folgen (Haftungsgemeinschaft, keine Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdleistung möglich). Das ist es aber zum Glück nicht, ganz im Gegenteil. Unter einem gemeinsamen Modell versteht man hier eine zentrale, für alle Projektbeteiligten zugängliche Datenbasis, in der die Planungsgrundlagen sowie die Planungsergebnisse aller Beteiligten in Form von allgemein verfügbaren und dokumentierten Datei- und Datenbankformaten allen Beteiligten zur Verfügung stehen. Diese Daten sind auch keine Echtzeitdaten, vielmehr werden von den Projektbeteiligten aus ihrer Planungssoftware heraus die zur jeweiligen Planungsphase geforderten Daten mittels geeigneter Schnittstelle in ein offenes »BIM-Format« exportiert. Damit erübrigt sich auch schon die zweite große Sorge, nämlich dass man in der BIM-Planung sein gesamtes — Planungs-Know-how in Form der

Arbeitsdatei offenlegen muss. Nein – das muss und soll man nicht. Der Planer stellt im »gemeinsamen BIM-Modell« den Kollegen genau jene Planungsergebnisse zur Verfügung, für die er beauftragt wurde und unter Berücksichtigung der vorangegangenen Planungsergebnisse seines »Vormanns«. Es ist also im Sinne aller Beteiligten, wenn gemeinsam daran gearbeitet wird, dieses Missverständnis möglichst rasch aus der Welt zu bekommen. Nur dann kann zielgerichtet und effizient an der Weiterentwicklung der Zusammenarbeit gearbeitet werden.

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.



»Niemand muss bei BIM anderen Beteiligten sein Know-how offenlegen.«



BIG

Holzbaupreis gewonnen

Das von der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) für die Universität für Bodenkultur Wien (BOKU) neu errichtete Labor- und Bürogebäude in Tulln wurde in der Kategorie »öffentliche Bauten« mit dem Niederösterreichischen Holzbaupreis ausgezeichnet.

Der zweigeschoßige Neubau des IFA (Interuniversitäres Department für Agrarbiotechnologie) Tulln ist eine Kombination aus Holzriegel- und Holzmassivbau. Der Baustoff Holz ist aber nicht nur an der Fassade sichtbar, sondern prägt auch die Ästhetik im Inneren des Gebäudes. Hier wurden die Brettspertholz-Trennwände aufgrund der großen Spannweite des Gebäudes tragend ausgeführt. Auch die Zwischendecke be-



Textildienstleister MEWA bietet die neue Schutzkleidung im Mietssystem an.

Brandbeständige Schutzkleidung

Die Berufskleidungsline MEWA Dynamic gibt es jetzt auch als Schutzkleidung mit Mehrfachschutz. Die Kollektion »MEWA Dynamic Allround« ist als Hitze-, Chemikalien- und Störlichtbogenschutz-Ausführung plus Schutz vor statischer Aufladung erhältlich.

Die Nachfrage nach Schutzkleidung, die gewisse Sicherheitsanforderungen erfüllt und sich angenehm trägt, ist sehr hoch«, betont Bernd Feketeföldi, kaufmännischer Geschäftsführer bei MEWA in Österreich. »Wir haben bei der Entwicklung dieser in vielen Bereichen einsetzbaren Schutzkleidung Material und Schnitte optimiert. Besonders bei der Bequemlichkeit haben wir uns an der Berufskleidungsvariante orientiert und eine vergleichbare Bewegungsfreiheit erreicht.«

MEWA Dynamic Allround schützt vor den thermischen Gefahren eines Lichtbogens (Klasse 1) und vor statischer Aufladung. Je nach Risiko und Anforderung gibt es weitere Varianten der Hitze- und Flammenschutzkleidung, mit Chemikalienschutz, mit Störlichtbogenschutz der Klasse 2 oder mit Chemikalien- und Störlichtbogenschutz.

Für die bleibende Schutzfunktion der Kleidung sorgt der Servicekreislauf des Textildienstleisters: Die Kleidung wird abgeholt, gewaschen und sauber wieder angeliefert. Nach jeder Wäsche wird sie professionell gewartet und überprüft, ob sie noch den Normen genügt, nach denen sie zertifiziert wurde. Andernfalls wird sie repariert bzw. ersetzt.

INTERNORM

Auf Erfolgskurs

Im Jahr 2017 hat Internorm seinen Umsatz um drei Prozent auf 331 Millionen Euro gesteigert. Im neuen Geschäftsjahr werden rund 24 Millionen Euro investiert, um die Qualitäts- und Innovationsführerschaft weiter auszubauen. Ein zusätzlicher Schwerpunkt liegt auf der Digitalisierung.

Internorm verzeichnete 2017 in fast allen Märkten Zuwächse beim Auftrags-eingang. Ein Ausrufezeichen setzte Italien mit einem Plus von 10 Prozent, in Österreich, Deutschland, Frankreich sowie im übrigen Export lag das Plus zwischen drei und vier Prozent, nur in der Schweiz gab es einen leichten Rückgang um zwei Prozent. Die Exportquote liegt bei über 55 Prozent.

Im Geschäftsjahr 2018 plant Internorm, die Werke mit rund 17 Millionen Euro weiter auszubauen. Investiert wird in neue Fertigungslinien und Maschinen. Noch nicht eingerechnet sind dabei rund drei Millionen Euro für einen zweiten Ofen für Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG). Drei Millionen Euro investiert Internorm im Vertrieb und eine weitere Million in anderen Bereichen.

In Sachen Digitalisierung will Internorm mit Verkaufsunterlagen punkten, die mit Augmented-Reality-Elementen angereichert werden und für Messeauftritte entwirft Internorm dreidimensionale Welten, die mit Virtual-Reality-Brillen erlebbar gemacht werden. Schon online ist ein neuer Türendesigner und auch BIM-Lösungen hat Internorm bereits im Angebot.

58



Neben der natürlichen Optik wird durch den Baustoff Holz auch das Raumklima verbessert.

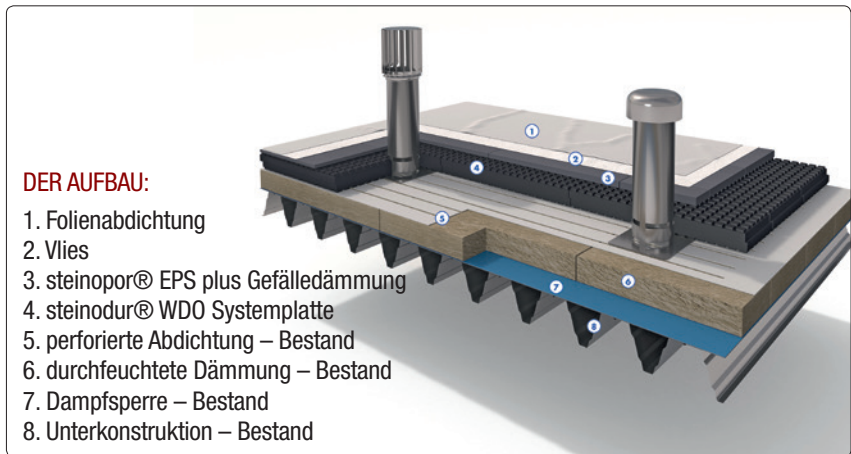
steht aus Brettspertholz. Beim Dachaufbau handelt es sich um eine Hohlkastenkonstruktion. Für den in Niedrighausstandard errichteten Neubau wurden rund 500 Kubikmeter Holz aus heimischen Wäldern verarbeitet. Für die Planung zeichneten DELTA und SWAP Architekten verantwortlich, die Umsetzung erfolgte durch Graf-Holzbautechnik.

Neuartiges Warmdach-Sanierungssystem

Starke Winter und ständig wechselnde Witterungsverhältnisse machen Flachdächern sehr zu schaffen. Oft kommt es zu Feuchteschäden, der Sanierungsbedarf ist hoch und teuer. Mit seinem neuen Warmdach-Sanierungssystem bietet Dämmstoffprofi Steinbacher jetzt eine effiziente Lösung.

Ob durch gealterte Dachabdichtungen, wiederkehrende mechanische Belastungen, Niederschlag während der Bauphase oder die extreme Beanspruchung aufgrund der Frost-Tau-Zyklen im Winter und Hitzeperioden im Sommer – das Flachdach ist eines der am stärksten belasteten Bauteile im Hochbau und sehr anfällig für Feuchteschäden. Die Sanierung ist aufwendig und kostenintensiv, da meist das gesamte Dach abgetragen und das Material teilweise als Sondermüll entsorgt werden muss.

Nach drei Jahren intensiver Forschung und Entwicklung bringt Steinbacher nun ein innovatives Warmdach-Sanierungssystem auf den Markt, mit dem die nassen Dämmstoffe einfach ausgetrocknet werden. »Der große Vorteil: Alle bestehenden Materialien bleiben an Ort und Stelle, man spart sich bei der Sanierung also sehr viel Zeit, Aufwand und hohe Kosten«, betont Steinbacher-Geschäftsführer Roland Hebbel. Wie funktioniert das Sanierungs-



DER AUFBAU:

1. Folienabdichtung
2. Vlies
3. steinopor® EPS plus Gefälledämmung
4. steinodur® WDO Systemplatte
5. perforierte Abdichtung – Bestand
6. durchfeuchtete Dämmung – Bestand
7. Dampfsperre – Bestand
8. Unterkonstruktion – Bestand

system? Als Erstes wird die Dachbahn des Altbestandes perforiert, damit die Feuchtigkeit entweichen kann. Im Anschluss wird die neu entwickelte, mit Lüftungskanälen versehene Dämmstoffplatte steinodur® WDO auf der Dachbahn aufgebracht und Lüftungsstützen für die konvektive Trocknung werden eingesetzt.

Dann erfolgen die Verlegung der EPS-Gefälledämmung und das Abdichten des neuen Sanierungsaufbaus. Über die Be- und Entlüfter strömt die Feuchtigkeit aus den Kanälen nach außen und der durchfeuchtete Dämmstoff trocknet aus. ■

Mehr auf: www.steinbacher.at

Betonpreis verliehen

Der Güteverband Transportbeton, GVTB, lobte bereits zum fünften Mal den GVTB-Betonpreis für herausragende Bauwerke in puncto Transportbetonqualität aus. Das Siegerprojekt ist das »Haus der Volkskulturen« in Salzburg, nicht zuletzt aufgrund der Zusammenführung von altem und neuem Wissen.

Verliehen wurde der Preis im Anschluss an die Jahreshauptversammlung des GVTB in Waidhofen an der Ybbs. Die Kriterien für die Auszeichnungen waren Nachhaltigkeit, Funktion, Innovation, Ausführungsleistung und Design.

Am überzeugendsten fand die Jury bestehend aus Renate Hammer, Institute of Building Research & Innovation ZT GmbH und Vorsitzende der Jury, Johann Kollegger, Institut für Tragkonstruktionen-Beton-

bau, TU Wien, Andreas Pfeiler, Fachverband Steine-Keramik, Bernd Affenzeller, Bau & Immobilien Report und Elmar Hagmann, Bauunternehmen Sedlak das Projekt »Haus der Volkskulturen« im Zentrum der Stadt Salzburg.

Hervorgehoben wurde dabei die sehr unterschiedlich gestaltete Fassade, was nicht nur architektonisch eine Herausforderung bedeutet, sondern auch eine hochqualitative Expertise in der Planung und sorgfältigen Ausführung benötigt. Die Jury lobte zudem



Das Siegerprojekt des GVTB-Betonpreis 2017 ist das »Haus der Volkskulturen« in Salzburg, das unter anderem mit dem Einsatz von Stampfbeton überzeugte.

den Einsatz von Stampfbeton: »Hier wurde altes Wissen neu verwendet. Das finde ich gerade bei einem Projekt in einer so sensiblen Umgebung besonders schön und auch eine kluge Entscheidung«, sagt Kollegger.

Neben dem Siegerprojekt vergab die Jury zudem drei Auszeichnungen in den Kategorien Design, Funktion und Ausführung: Die Eigentumswohnungen am Rosenhügel in Wien wurden für ihr Design ausgezeichnet, eine Auszeichnung für seine Funktion erhielt der neue Giraffenpark im Tiergarten Schönbrunn und der Austria Campus/The living office darf sich über eine Auszeichnung für die Ausführungsleistung freuen. ■

Trittschallschutz als Komplettlösung

Beim Schallschutz ist es wie bei Ketten. Das schwächste Glied ist entscheidend. Deshalb hat Schöck ein Komplettssystem für den Trittschallschutz in Stiegenhäusern entwickelt.



Das Schöck-Komplettssystem ist nach der einzigen Norm in Europa, die Schallmessungen bei Trittschalldämmelementen von Treppen regelt, der DIN 7396, geprüft.

60

Der Bauproduktehersteller Schöck hat eine Tronsole entwickelt, die durch eine Entkoppelung von Stiegenläufe und Podeste als ganzheitliche Trittschall-Lösung fungiert. Pascal Maier, Produktmanager Tronsole bei Schöck: »Guter Schallschutz nimmt eine immer wichtigere Bedeutung für qualitatives Bauen ein. Gerade bei der Stiege, die alle Bewohner nutzen, kommt es zu störendem Trittschall. Daher ist eine schallbrückenfreie Planung und Ausführung essentiell.« Die Tronsole geht genau auf diese Anforderungen ein und bietet im Stiegenhaus von Mehrfamilienhäusern oder Reihenhäusern einen optimalen und normgerechten Schallschutz. Maier weiter: »Auf der Baustelle entscheidet man sich leider oft für Einzellösungen. Allerdings ist es wichtig, dass ein System durchgehend funktioniert!« Denn beim Schallschutz entscheidet die schlechteste Verbindung. Dabei ist darauf zu achten, dass alle Schalldämmelemente den Anforderungen genügen und dass bei Planung und Ausführung keine Schallbrücken entstehen.

Da die Platzierung eines einzelnen Elastomerlager als Stiegenauflager nicht fixiert ist, kann dieses verrutschen. Dies kann nicht nur zu Betonkantenbruch durch falsche Auflagerung führen, sondern birgt auch noch die Gefahr, dass sich Schmutz und Steinchen in dem Bereich zwischen Stiegenkonsole und Decke

oder Podest befinden. Maier: »Bereits ein einzelner Kieselstein reduziert die Schalldämmung um ca. 10 dB!« Die Tronsole hingegen umschließt als System die komplette Stiege, sodass die Gefahr von Schallbrücken minimiert wird. Die tragenden Schöck Tronsole Typen werden mit der Schöck Tronsole Typ L zu einem umlaufenden Schallschutzsystem komplettiert. Sie schließt die Fuge zwischen Stiege und Gebäude und vermeidet so Schallbrücken zwischen Putz und Stiege.

Alle Schalldämmwerte der Schöck Tronsole Typen beziehen sich auf Systeme, die mit Typ L im Fugenbereich ausgeführt werden. Übertragungen durch das Fugenmaterial sind somit schon berücksichtigt und minimiert. Alternativ zur Tronsole Typ L kann auch eine ausreichend breite architektonische Luftfuge dienen. Wichtig ist, dass sie breit genug ist, damit keine Schallbrücken durch herabfallenden Schmutz entstehen können.

Maier: »Herzstück der Tronsole ist Elodur, ein Elastomerlager mit verbesserter Rezeptur und optimierter Formgebung für hohe Schalldämmeigenschaften bei geringer Einfederung. Der Trittschallschutz im Stiegenhaus wird so spürbar verbessert.« Im Vergleich zu einem konventionellen Streifenlager bietet es eine Verbesserung der Trittschalldämmung um rund 10 Dezibel und bietet die Sicherheit eines geprüften Systems. ■

KARRIERECHANCE

Kolleg für Trockenbau-Manager

Ab dem Schuljahr 2018/19 gibt es an der HTL Baden erstmals ein Kolleg für Trockenbau-Management. Ziel ist die qualifizierte Ausbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen im mittleren Management in Industrie, Handel und Gewerbe mit Schwerpunkt Trockenbau.

Der Trockenbau ist heute ein Schlüsselgewerk, das für hochsensible Bereiche im Baugeschehen verantwortlich ist«, betont Gregor Todt, Präsident des Verbands der österreichischen Stuckateur- und Trockenbauunternehmen VÖTB und verweist insbesondere auf Brandschutz, Schallschutz, Akustik und nicht zuletzt auf Wärmeschutz für energieeffiziente Gebäude. Um alle diese Anforderungen zu erfüllen, braucht der moderne Trockenbau hochqualifizierte Mitarbeiter – auf der Baustelle und vor allem in der Planung und im Management.

Diese Qualifikationen können technikinteressierte junge Männer und Frauen ab Herbst 2018 an der HTL Baden erwerben: am neu geschaffenen Kolleg für Trockenbau-Management. Dieser viersemestrige Lehrgang wurde in enger Zusammenarbeit der HTL Baden mit den Unternehmen im VÖTB entwickelt, sodass eine außerordentlich praxisnahe Ausbildung gesichert ist. Sie wird sowohl theoretische Fachkenntnisse über Bautechnik, Bauphysik, Kalkulation und Schnittstellenmanagement enthalten als auch praktische Arbeiten in Werkstätten und Laboratorien – so wie man es von HTL Ausbildungen im Allgemeinen kennt. ■

ROCKWOOL erweitert Werksstandort Neuburg

Der ROCKWOOL-Konzern hat grünes Licht für eine zusätzliche Produktionslinie mit neuer, nachhaltiger Schmelztechnologie am süddeutschen Werksstandort Neuburg gegeben. Ab dem 2. Quartal 2020 sollen hier Dämmstoffe für Fassade und Flachdach für den österreichischen und deutschen Markt produziert werden.

Nichtbrennbare Dämmstoffe aus Steinwolle sind gefragt wie nie«, erklärt Volker Christmann, Geschäftsführer der ROCKWOOL Handels GmbH, Vorsitzender der Geschäftsführung der DEUTSCHEN ROCKWOOL und Mitglied des Konzernvorstands von ROCKWOOL International A/S, der auch für die kommenden Jahre mit einer stetig hohen und weiter wachsenden Nachfrage in Europa rechnet. »Die zuverlässige Belieferung unserer Kunden in Deutschland und Österreich verlangt also nach Investitionen in Produktions- und Lagerkapazitäten, die jetzt vom Konzern freigegeben wurden.« Um für 2018 gerüstet zu sein, sind in den zurückliegenden Wintermonaten alle vorhandenen Linien auf Volllast gefahren, sämtliche ROCKWOOL-Läger an den drei deutschen Standorten sind gefüllt. Darüber hinaus kann bei Bedarf in 2018 und 2019 auf die Unterstützung der ROCKWOOL Werke im benachbarten Ausland zurückgegriffen werden, um alle Kunden bedienen zu können.

Als Tochtergesellschaft der DEUTSCHEN ROCKWOOL bezieht die ROCKWOOL Handels GmbH auch die Ware für den Vertrieb in Österreich aus den Werken in Deutschland.



ROCKWOOL investiert in Neuburg, um auch bei weiter steigender Nachfrage die Kunden in Deutschland und Österreich mit nichtbrennbaren Dämmstoffen aus Steinwolle beliefern zu können.

»Nach unserer derzeitigen Einschätzung wird das Marktvolumen für Dämmstoffe auch in Österreich weiter steigen. Durch die rechtzeitigen, weitsichtigen und mitunter auch mutigen Weichenstellungen des Managements können sich ROCKWOOL Kunden auch zukünftig darauf verlassen, dass sie die bestellte Ware vereinbarungsgemäß erhalten«, ergänzt Manfred Wagner, Vertriebsleiter Österreich.

MARKTSTUDIE

Trend zu EI 90 ungebrochen

Der Herstellerumsatz mit Feuerschutztüren ist laut Marktstudie zu Feuerschutztüren in Österreich von BRANCHENRADAR.com Marktanalyse auch 2017 gewachsen. Dabei entwickelt sich die Brandwiderstandsklasse EI 90 deutlich rascher als der Gesamtmarkt.

Der Herstellerumsatz mit Feuerschutztüren (inkl. Vollmetalltüren) wuchs im Jahr 2017 um 2,3 Prozent auf nunmehr 70,2 Millionen Euro. Nachfrageseitig wurde der Markt vom Neubau angesprochen. Das Sanierungsgeschäft war hingegen rückläufig. Ungebrochen war der Trend zu Feuerschutztüren mit Brandwiderstandsklasse EI 90. Das Wachstum der Nachfrage beschleunigte auf plus 8,1 Prozent. Die Herstellererlöse erhöhten sich konstant um 7,4%. Der Umsatzanteil bei Feuerschutztüren lag damit bereits bei 17 Prozent.

61

Gütesiegel für Mannersdorf

Das Lafarge Zementwerk Mannersdorf wurde bei der 14. Gütesiegelverleihung der Versicherungsanstalt für Eisenbahnen und Bergbau (VAEB) mit dem Gütesiegel Betriebliche Gesundheitsförderung ausgezeichnet.



BGF Verleihung Gütesiegel Lafarge Zementwerk Mannersdorf: Kurt Völkl (VAEB), Daniela Pedoss (Lafarge), Christopher Ehrenberg (Lafarge), Hannes Medwentsch (Lafarge), Gottfried Winkler (VAEB), Gert Lang (Fonds Gesundes Österreich).

Im Lafarge Zementwerk Werk Mannersdorf hat man sich 2013 dazu entschlossen, der Gesundheitsförderung und Gesundheitsvorsorge das gleiche Augenmerk zu schenken wie der bereits auf hohem Niveau existierenden Arbeitssicherheit. Seit Beginn 2014 wird daher ein qualitätsgesichertes, auf einem ganzheitlichen Konzept basierendes Projekt zur Betrieblichen Gesundheitsförderung für die rund 125 Mitarbeitenden am Standort Mannersdorf umgesetzt. »Die Umsetzung des Projektes findet in Kooperation mit dem Institut für Gesundheitsförderung und Prävention statt, für deren Unterstützung wir uns sehr bedanken«, so Hannes Medwentsch, Gesundheits- und Sicherheitsmanager im Lafarge Zementwerk Mannersdorf. Im Rahmen des Projektes wurde unter anderem die Kommunikation am Arbeitsplatz durch Infoscreens verbessert, die Ergonomie am Arbeitsplatz wird regelmäßig überprüft, alle Mitarbeiter haben einen individuell angepassten Gehörschutz erhalten und darüber hinaus werden regelmäßige Angebote rund um das Thema Gesundheit und Vorsorge für Mitarbeiter organisiert. »Unsere Mitarbeiter nehmen das Angebot unseres Betrieblichen Gesundheitsförderungsprogrammes sehr gerne an, das nicht nur die physische Gesundheit, sondern auch das Miteinander im Werk fördert. Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung und werden dies als Motivation verstehen diese Erfolgsstory fortzusetzen«, freut sich Werksleiter Christopher Ehrenberg.

Kommentar

Mehrkostenforderungen am Bau – Spaltung in zwei Lager?

Das Thema der Nachweisführung bei Mehrkostenforderungen resultierend aus dem »ergänzenden« Werklohnanspruch bei gestörtem Bauablauf nach § 1168 Abs 1 Satz 2 ABGB wird derzeit in der baubetrieblichen sowie juristischen (Bau-)Szene äußerst kontrovers diskutiert. Es haben sich bereits »zwei Lager« gebildet – Verfechter des »Globalnachweises« und Verfechter des »konkreten« Nachweises. Zahlreiche Artikel über dieses Thema säumen derzeit die baurechtliche Landschaft. Viel diskutiert – aber (noch) keine Lösung.



»Auftraggeber wünschen vermehrt eine Beweiserleichterung.«

Dr. Georg Seebacher
Partner der
ScherbaumSeebacher
Rechtsanwälte GmbH
Experte im
Bauvertragsrecht

Die erste große Kontroverse ergibt sich schon dadurch, dass Uneinigkeit darüber besteht, worauf die Frage der Nachweisführung (global/konkret) überhaupt bezogen ist – auf den Anspruch dem Grunde nach, auf den Anspruch der Höhe nach, auf beides? Es gibt Stimmen, die eine konkrete Nachweisführung bloß bezogen auf die Höhe der angemessenen Entschädigung, resultierend aus einer Verzögerung aufseiten des Auftraggebers, sehen. Andere Meinungen wiederum erachten eine konkrete Nachweisführung, auch bezogen auf den Grund des Anspruches, für erforderlich. Für Letzteres kommt vor allem aus der Sphäre der Auftragnehmer harsche Kritik.

Gerade im Dunstkreis der Auftragnehmer wird vermehrt eine Beweiserleichterung gewünscht und die Anwendung des Anscheinsbeweises sowohl für den Nachweis des Anspruches dem Grunde nach (auch für den Eintritt eines Nachteiles als solchem) als auch dem Anspruch der Höhe nach als ausreichend erachtet. Über die Anwendbarkeit des Anscheinsbeweises als solchen herrscht zwar grundsätzlich Einigkeit, jedoch nicht darüber, in welchem Ausmaß und zum Nachweis welchen Anspruches (dem Grunde nach/der Höhe nach) dieser heranzuziehen ist. Einigkeit besteht allerdings grundsätzlich darüber, dass der Richter gemäß § 273 ZPO eine Schätzung des Anspruches der Höhe nach vornehmen kann (muss), wenn jener nur mit unverhältnismäßigen Schwierigkeiten festgestellt werden kann – dies ist auch in Deutschland gängige Praxis.

Kritische Stimmen zur Einzelnachweisführung /konkreten Nachweisführung sehen vor allem in der Vermischung von baubetrieblichen Zugängen und juristischen Zugängen ein Pro-

blem. Verfechter des »Globalnachweises« sind der Ansicht, dass die baubetriebliche Praxis den Begriff des Einzelnachweises ausschließlich zur Ermittlung der Mehrkostenforderung der Höhe nach heranzieht und dieser nicht auf die Ermittlung des Anspruches dem Grunde nach heranzuziehen ist. Diesbezüglich wird starke Kritik von Verfechtern des »konkreten« Nachweises geübt, die, der deutschen Rechtsprechung folgend, auch eine detaillierte Nachweispflicht des Anspruches dem Grunde nach fordern.

Ein weiterer Meinungsstreit liegt auch in der Uneinigkeit darüber, ob es sich bei dem Anspruch aus § 1168 Abs 1 Satz 2 ABGB um einen Entgeltanspruch auf Basis des ursprünglichen Vertrages handelt oder um einen Schadenersatz(ähnlichen)-Anspruch. Beeinflusst auch von der deutschen Rechtsprechung zu diesem Thema, nach welcher für die haftungsbegründende Kausalität (Haftung dem Grunde nach) eine strenge Nachweispflicht besteht, wird auch über eine Deckung der Anspruchsgrundlage des § 1168 Abs 1 Satz 2 ABGB mit jener des Schadenersatzes sehr kontroversiell diskutiert.

Bis dato gibt es noch keine oberstergerichtliche Rechtsprechung in Österreich, die diesen Meinungsstreit abschließend in eine Richtung lenkt. Aufgrund der hohen Brisanz des Themas wird jedoch wohl in naher Zukunft eine Stellungnahme des OGH diesbezüglich zu erwarten sein. Bis dahin und vermutlich auch noch über eine etwaige OGH Entscheidung hinaus werden uns aber sicher noch viele spannende und hitzige Diskussionen zu diesem brisanten Thema sowohl in der Bauwirtschaft als auch in der Rechtswissenschaft begleiten.

MASSIV gebaut ?



So lässt es sich leben.


Ja. MASSIVE Argumente sprechen dafür.

KLIMASCHONEND. energieeffizient, nachhaltig, sicher und stabil.

gesunde Raumluft. **WERTBESTÄNDIG.** natürlich klimatisierend.

kostensparend, regional wertschöpfend. **ZUKUNFTSSICHER.** innovativ ...

BAU!MASSIV!


www.baumassiv.at



Weil immo
alles passen muss.

Finde dein perfektes Zuhause auf [immowelt.at](https://www.immowelt.at) |



immo erst zu [immowelt.at](https://www.immowelt.at)



Die neuen Cat Hydraulikbagger

Die nächste Generation der Kettenbagger von Caterpillar

Die neu entwickelten Typen 320GC, 320 und 323 bestechen durch

- **45 % höhere Betriebseffizienz**
- **25 % weniger Kraftstoffverbrauch**
- und **senken die Wartungskosten um 15 %**

© 2018 Zeppelin Österreich GmbH and Caterpillar Inc. All rights reserved. CAT, CATERPILLAR, their respective logos, "Caterpillar Yellow" and the POWER EDGE trade dress as well as product identity used here in, are trademarks of Caterpillar and may not be used without permission. Irrtum und Änderungen vorbehalten.

Zeppelin Österreich GmbH
Zeppelinstraße 2
2401 Fischamend

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

ZEPPELIN 