

bau+
immobilien

Ausgabe 04 | 2020



Report

Der Bau & Immobilien Report zeigt, wie viele Baustellen nach dem teilweisen Stillstand wieder in Teilbetrieb sind und wo wieder voll gearbeitet wird.
Außerdem: Die ersten validen Zahlen und Stimmungsbilder zu den Folgen der Krise.

Der große

Baustellen-Check

34

Report-Umfrage
CAD/AVA/BIM –
Die IT-Werkzeuge der
Bauunternehmen

38

Interview
Mike Bucher –
sein erstes Interview
als Schöck-CEO

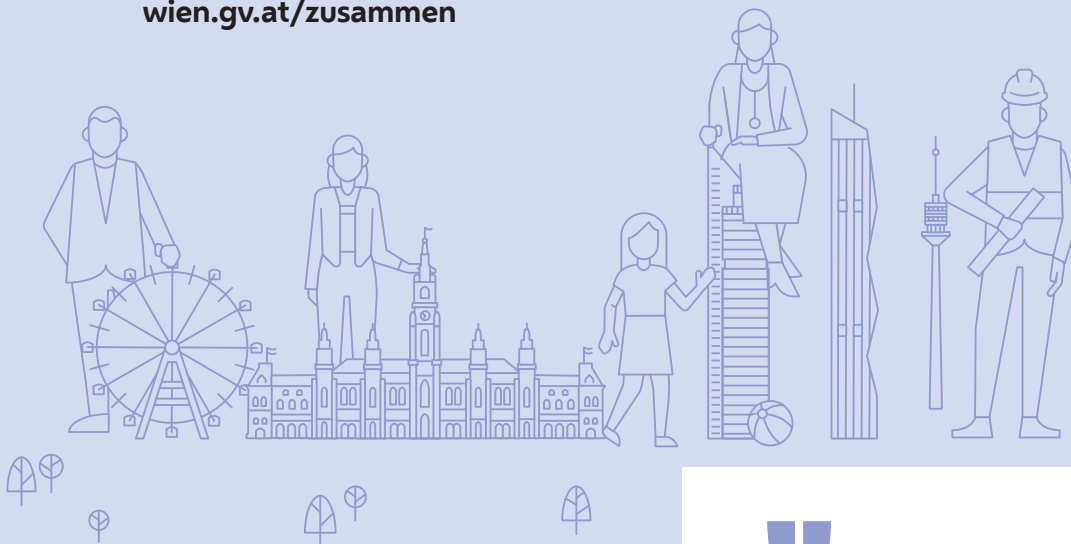
48

Grüner Beton
Wie neue Technologien bei
Herstellung und Recycling die
Umweltbilanz verbessern

100 Millionen Rettungspaket für Wiener Wirtschaft

Die Stadt unterstützt in Zeiten der herausfordernden Corona-Epidemie die Wiener Wirtschaft, um möglichst viele Arbeitsplätze zu sichern.

- **Direkte Unterstützung** für Ein-Personen-Unternehmen sowie Klein- und Mittelbetriebe
- **Arbeitsstiftungen** des waff, damit MitarbeiterInnen, die ihren Job verlieren, aufgefangen werden und sich qualifizieren können: **waff.at**
- **Taxi-Gutschein-Aktion** für SeniorInnen über 65 Jahre, die auch die Taxibranche stärkt
- Mit „**Wien Online**“ werden Wiener Klein(st)unternehmen unterstützt, um ihre Vertriebswege zu digitalisieren
- Online-Plattform „**Wien hält zusammen**“
Infos zu Einkaufsmöglichkeiten, Essensbestellung, digitalen Kulturangeboten sowie Lernangeboten für Kinder:
wien.gv.at/zusammen



FÜR WIEN
ZUSAMMENHALT

EDITORIAL

bau+immobilien **Report**

das magazin für wissen, technik und vorsprung



BERND
AFFENZELLER
Chefredakteur

Mehr als Corona

Auch wenn es im Moment schwer vorstellbar ist. Die Bauwirtschaft wird besser durch die Krise kommen als viele andere Branchen. Schon jetzt zeigt der aktuelle WIFO-Konjunkturtest, dass die Stimmung in der Baubranche deutlich weniger pessimistisch ist als gesamtwirtschaftlich betrachtet. Für den WIFO-Bauexperten Michael Klien liegt das vor allem an der deutlich besseren Ausgangslage (S.12). Dass der Stillstand auf Österreichs Baustellen nur von kurzer Dauer war, hat sicher ebenfalls geholfen. Wie unsere aktuelle Report-Umfrage zeigt, sind die meisten Baustellen wieder auf dem Weg zum Vollbetrieb oder schon dort angelangt (S. 14). Die Versorgung der Baustellen wird vor allem von heimischen Lieferanten sichergestellt, Engpässe drohen bei Importen (S. 16). Es ist kein Zufall, dass gerade jetzt die Regionalität auch dort hochgelobt wird, wo man sich mit Beifall bislang zurückgehalten hat. Wenn die Grenzbalken unten sind, sind Lieferketten schnell gestört.

Aber auch in der aktuellen Ausgaben dreht sich nicht alles um Corona. Wir haben die heimischen Bauunternehmen nach ihren beliebtesten IT-Werkzeugen gefragt (S. 34), das Light-Modell des Allianzvertrags aus Auftragnehmersicht analysiert (S. 40) und uns die F&E-Tätigkeit der Bauwirtschaft genauer angesehen (S. 44). Das alles und noch viel mehr lesen Sie in der aktuelle Ausgabe. Viel Spaß und vor allem: Bleiben Sie gesund!



12 Corona. Erste valide Zahlen und Stimmungsbilder



14 Report-Check. Der aktuelle Status der österreichischen Baustellen

S. 34
Umfrage - CAD/AVA/BIM
Die IT-Werkzeuge der Bauunternehmen und die Hürden bei der Implementierung von BIM

S. 44
Forschen für den Bau
Die F&E-Ausgaben sind deutlich gestiegen, hinken anderen Branchen aber nach wie vor hinterher.

- 4 Inside.** Neuigkeiten und Kommentare aus der Branche
- 16 Baustellenversorgung.** Wer auch in der Krise liefern kann
- 26 Recht.** Wie man sein Bauvorhaben in der Krise retten kann
- 30 Organisation.** Den Stillstand für Optimierungen nutzen
- 38 Mike Bucher.** Sein erstes Interview als neuer CEO von Schöck

- 40 Allianzvertrag »light«, Teil 2.** Die Sicht des Auftragnehmers
- 48 Grüner Beton.** Wie neue Technologien die Umweltbilanz verbessern
- 58 Gebäudehülle.** Energielieferant und -speicher
- 62 Sicherheit:** Spagat zwischen Verpflichtung und Haftung
- 64 Best of...** IT-Lösungen für die Baubranche

IMPRESSUM

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

qualityaustria
Erfolg mit Qualität

Kundenzufriedenheit, Rechtssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit steigern?

Mit uns sind Sie immer einen Schritt voraus!

www.qualityaustria.com

ANKÖ-Schnittstelle:
Das perfekte Zusammenspiel von ABK und eVergabe+!

ABK

Die Lösung für OpenBIM und AVA | www.abk.at

ÜBERNAHME

Kirchdorfer übernimmt Luiki

Als verlässlicher Betonlieferant im Tiefbau hat sich das steirische Unternehmen Luiki in der Branche einen Namen gemacht. Der erfolgreiche Weg soll jetzt unter dem Dach der Kirchdorfer Gruppe fortgesetzt werden.

Vorbehaltlich der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden übernimmt die Kirchdorfer Fertigteillholding GmbH die Mehrheit der Luiki GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Leoben erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von rund sechs Millionen Euro und beschäftigt 40 MitarbeiterInnen, die übernommen werden. Auch der Firmenname Luiki wird beibehalten. »Das Familienunternehmen passt perfekt zu uns, da wir dieselben Wertvorstellungen teilen«, freut sich Erich Frommwald, Geschäftsführer der Kirchdorfer Gruppe, über »Synergieeffekte und einen gemeinsam gestärkten Marktauftritt«. Neben einer breiten Produktpalette an Betonfertigteilen kann Luiki beachtenswerte Referenzprojekte wie das Asia SPA Leoben sowie die TU Graz vorweisen. ■



Kirchdorfer Geschäftsführer Erich Frommwald freut sich über Synergieeffekte und einen gestärkten Marktauftritt.



Das neue TÜWI-Gebäude der Universität für Bodenkultur in Wien ist eines von 174 Gebäuden, die 2019 mit dem Klimaaktiv-Gütesiegel ausgezeichnet wurden.

Erneut starker Zuwachs bei klimaaktiv-Gebäuden

Im Jahr 2019 gab es gleich um 25 Prozent mehr Sanierungen und Neubauten nach dem klimaaktiv Gebäudestandard des Bundesministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK).

2019 wurden 174 Gebäude nach dem »klimaaktiv«-Standard des Bundesministeriums für Klimaschutz (BMK) deklariert, wobei der Großteil auf den Wohnbaubereich entfiel. Das Gütesiegel zählt europaweit zu den strengsten Bewertungssystemen für nachhaltiges Bauen und Sanieren. Die Gebäude müssen höchsten ökologischen Maßstäben in den Kategorien Planung und Ausführung, Energie und Versorgung, Baustoffe und Konstruktion sowie Komfort und Raumluftqualität entsprechen. Dennoch stieg in den vergangenen Jahren die Anzahl der nach den Qualitätskriterien klassifizierten Gebäude kontinuierlich an. Im Bundesländervergleich ist Tirol mit 299 der 866 »klimaaktiv«-Gebäude Spitzenreiter, gefolgt von Niederösterreich (199) und Wien (142). »Dieser Teil des Konjunkturpakets Klimaschutz ist einer von möglichen Wegweisern aus der Krise, stärkt unsere Wirtschaft in doppeltem Sinne nachhaltig und macht uns zu Vorreitern in Europa«, betont Bundesministerin Leonore Gewessler die Bedeutung und Umsetzung zukunftsweisender Maßnahmen. ■

news in kürze



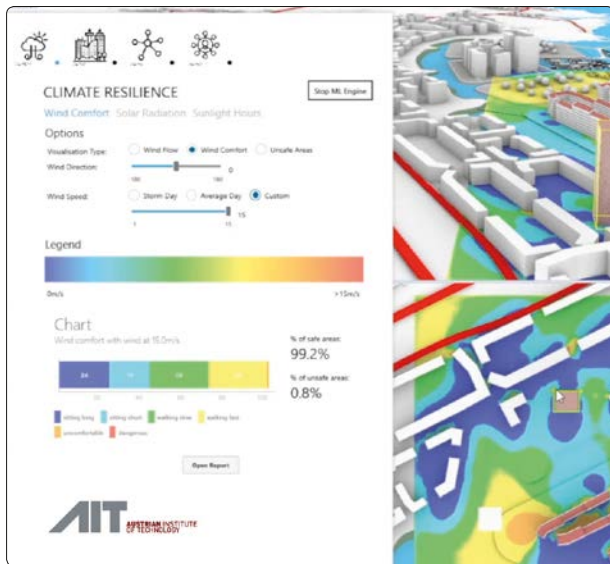
Weichenstellung bei Rhomberg

MIT DEM START des neuen Wirtschaftsjahres im April hat Rhomberg Bau seine operative Geschäftsleitung neu aufgestellt: Matthias Moosbrugger und Tobias Vonach ergänzen die Leitungsebene um Martin Summer (Immobilien), Gerhard Vonbank (Generalunternehmerbau), Rupert Grienberger (Bau und Ressourcen) und Jürgen Jussel (HR und IT). Beide waren davor schon in leitenden Funktionen im Unternehmen tätig. Ernst Thurnher wird sich dagegen aus der Geschäftsleitung der Rhomberg Bau zurückziehen und sich zukünftig voll auf seine Funktionen als Geschäftsführer in der Rhomberg Holding konzentrieren.

Der bisherige Leiter Immobilien Österreich West, Tobias Vonach, verantwortet die Bereiche Finanzen, Controlling, Rechnungswesen sowie das Chancen- und Risikomanagement. Matthias Moosbrugger ist wie bislang für Marketing und Kommunikation zuständig, daneben stehen die Themen Strategie, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Innovation sowie die im internen Managementsystem (IMS) zusammengefassten Prozesse und Systeme auf seiner Agenda. »Wir sind sehr stolz darauf, dass wir die beiden wichtigen Positionen mit Kollegen aus den eigenen Reihen besetzen konnten. Dies zeigt die Qualität unserer internen Mitarbeiterförderung und der Rhomberg-Akademie«, freut sich Hubert Rhomberg.

KI-gesteuerte Windströmungssimulation

Eine Simulation des AIT ermöglicht erstmals eine Echtzeitanalyse von Windströmungen für die Stadtplanung.



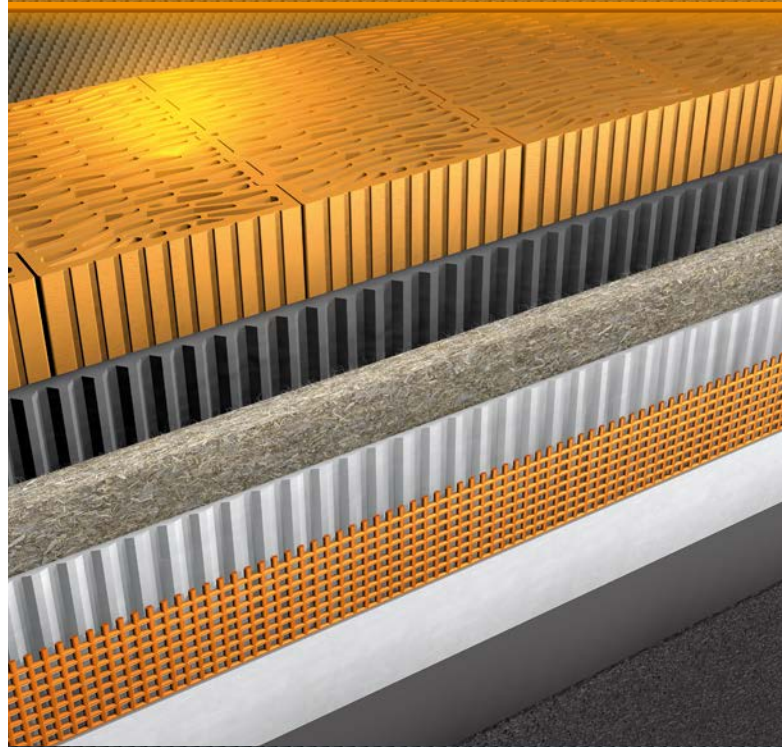
Die Forscher des City Intelligence Lab des AIT Center for Energy entwickelten eine Windsimulation, die innerhalb von Sekunden Windfaktoren in der Planung bestimmen kann

Die Forscher des City Intelligence Lab am AIT Center for Energy entwickelten eine auf künstliche Intelligenz (KI) gestützte Simulation für Windströmungen. Diese ermöglicht es, innerhalb von Sekunden Windfaktoren in der Planung zu bestimmen, wodurch Entwürfe in jeder Planungsphase in Echtzeit unter Berücksichtigung der Windfaktoren analysiert und optimiert werden können. »Die Städte der Zukunft müssen nicht nur mit smarten Technologien ausgerüstet, sondern auch konsequent digital geplant werden – vom Quartier bis zum Gebäude. Mit der neuen Simulation können wir den Einfluss von Windströmungen auf das Mikroklima, aber auch Auswirkungen von Unwettern bereits in der Planung berücksichtigen und zahlreiche Parameter innerhalb kürzester Zeit anpassen«, erklärt Nikolas Neubert, Head of Competence Unit Digital Resilient Cities am Center for Energy des AIT Austrian Institute of Technology. Die Arbeit in Echtzeit erleichtert die Planungsprozesse bei Architektur- als auch bei Städtebauprojekten enorm. Komplexe Planungen können innerhalb von Sekunden angepasst werden. Die Innovationsleistung der Plattform ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) und großer Datenmengen, um vielfältige Planungsszenarien innerhalb kürzester Zeit zu schaffen. ■

Fotos: AIT

HANF MASSIV

Die intelligente Lösung für porosierte Ziegel



Hanf-Putzträgersystem für porosierte Ziegel.

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

www.capatect.at

Von führenden
Ziegelherstellern
empfohlen!

ENERGIE
GENIE

Ausgezeichnet mit dem
„Energie Genie 2015“

**köpfe
des monats**



Neuer Geschäftsführer

Thomas Graf

Thomas Graf, der Regionaldirektor von Meva International für Europa und Afrika, hat zumindest interimistisch die Geschäftsführung der österreichischen Landestochter übernommen. Er folgt damit auf Erwin Platzer, der das Unternehmen nach drei Jahren verlassen hat (siehe auch Interview Seite 54).



Neue Kommunikationsleiterin

Claudia Hajdinyak

Claudia Hajdinyak leitet seit 1. April 2020 die Unternehmenskommunikation der Wienerberger Gruppe. In ihrer Funktion als Head of Corporate Communications verantwortet sie die gesamte globale interne und externe Kommunikation und berichtet in ihrer neuen Funktion direkt an den Vorstandsvorsitzenden der Wienerberger AG, Heimo Scheuch.

Neues Stadtquartier in St. Pölten

6

Signa Real Estate hat ein kooperatives Verfahren für das neue Leiner Stadtquartier im Zentrum von St. Pölten gestartet.



Bis Sommer soll ein Vorentwurf für den neuen Stadtteil in St. Pölten stehen.

Die vier Architekturbüros Maurer & Partner ZT, Henke Schreieck Architekten ZT, Superblock Ziviltechniker und g.o.y.a. Ziviltechniker sollen bis Sommer ein Bebauungskonzept für das neue Stadtquartier entwickeln. Dabei werden die Architekturbüros von Vertretern der Stadtplanung St. Pölten, des Bauherrn und externen Experten begleitet.

Konkret umfasst die Quartiersentwicklung eine rund 9.000 Quadratmeter große Grundstücksfläche zwischen Rathausplatz über den Roßmarkt bis zur Julius-Raab-Promenade zwischen Heitzlergasse und Heißstraße. Angestrebt ist ein Nutzungs-

mix aus Handel, Wohnen, Beherbergung und Veranstaltung. Während die denkmalgeschützten Bauteile entlang des Rathausplatzes erhalten bleiben, ist geplant, die dahinterliegenden Objekte abzubauen. Die Verkaufsflächen in der Größenordnung von aktuell 17.000 Quadratmetern werden redimensioniert.

Neben der Neuausrichtung des Leiner Stammhauses ist die Errichtung von rund 150 Wohnungen geplant. Ein Hotel mit etwa 150 Zimmern, ein Konferenzzentrum und eine Tiefgarage komplettieren das breite Spektrum. Verläuft alles nach Plan, könnte schon im Jahr 2021 mit dem Bau begonnen werden. ■

BILANZ

Rekordjahr für SW Umwelttechnik

Mit einem Plus von 26 % auf 97,2 Millionen Euro Umsatz verzeichnete die Kärntner SW Umwelttechnik 2019 zum zweiten Mal in Folge das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte.

Der Bauboom hatte zu einer ausgezeichneten Auftragslage in allen Geschäftsbereichen, vor allem in Ungarn und Rumänien, geführt. Neben der Eröffnung des Werksausbaus in Alsószolca war die erfolgreich platzierte Kapitalerhöhung der Höhepunkt des abgelauenen Geschäftsjahres. Alle 66.000 neuen Aktien des seit 1997 an der Wiener Börse notierten Familienunternehmens wurden gezeichnet. »Wir sehen das rege Interesse an den Unternehmensanteilen als Bestätigung unseres Kurses«, sagt Klaus Einfalt, Vorstandsmitglied der SW Umwelttechnik. »Beginnend mit Mitte März waren aber auch wir gefordert, in der gesamten SW Gruppe Maßnahmen zu setzen, um die Ausbreitung des Coronavirus einzudämmen. Wir befassen uns intensiv damit, die wirtschaftlichen Auswirkungen abzufedern.« ■



Börse

Der tiefe Fall

Dem Ausbruch der Coronakrise folgte eine beispiellose Wertvernichtung an den weltweiten Börsen. Viele Unternehmen verloren in wenigen Tagen 50 Prozent und mehr an Wert. Auch die Titel der Bau- und Immobilienwirtschaft an der Wiener Börse gerieten heftig ins Trudeln, wenn auch weniger als andere Branchen. Bis Ostern konnte ein Teil der Verluste bereits wieder eingespielt werden.

RANG	UNTERNEHMEN	28.02.2020	15.04.2020	PERFORMANCE
1	Porr	16,08 €	14,86 €	-7,59%
2	Strabag	27,30 €	24,25 €	-11,17%
3	Palfinger	22,55 €	19,00 €	-15,74%
4	CA Immo	37,00 €	29,65 €	-19,86%
5	Warimpex	1,51 €	1,15 €	-24,09%
6	Wienerberger	23,08 €	16,03 €	-30,55%
7	S Immo	24,00 €	16,28 €	-32,17%
8	Immofinanz	23,30 €	15,33 €	-34,21%
9	UBM Development	42,00 €	27,20 €	-35,24%
Immobilien ATX (IATX)		422,79 €	296,25 €	-29,93%

Quelle: Börse Wien

7

Optimistische Ziviltechniker

Trotz erwarteter Umsatzeinbußen durch die Coronakrise zeigen sich die österreichischen ZiviltechnikerInnen überwiegend optimistisch. Dies geht aus einer Umfrage der Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen hervor, an der rund 1.000 Architekten und Zivilingenieure teilnahmen.

Laut Umfrage halten 80 % eine Liquiditätssicherung des Unternehmens aktuell nicht für erforderlich. Zwei Drittel erwarten einen starken Rückgang der Aufträge durch private, 46 % durch öffentliche Auftraggeber. Bei 29 % der Befragten haben private Auftraggeber bereits angekündigt, offene Honorare nicht innerhalb des üblichen Zeitraums begleichen zu können. Dennoch wurden Kündigungen bis jetzt nur selten ausgesprochen (7 %) bzw. erwogen (22 %). »Eine Schlüsselqualifikation der ZiviltechnikerInnen ist, dass sie im Dienste des

Allgemeinwohls Lösungen auch in schwierigsten Situationen entwickeln«, sagt Rudolf Kolbe, Präsident der ZT-Bundeskammer. »Technische Berufe, wie jener der Planerinnen und Planer, sind Mangelberufe. Daher versuchen unsere KollegInnen auch in Krisensituationen alles, um Arbeitsplätze zu erhalten.« Die weitere Entwicklung hängt jedoch von der Dauer der Krise ab, da die Akquise von neuen Aufträgen derzeit schwer durchführbar ist und es vermehrt zur Einstellung geplanter Projekte durch Kunden kommt. ■



AVA & BIM 5D aus der Cloud!

- Baukostenmanagement
- AVA, BIM & Controlling
- Lean Construction Management

- Für alle Endgeräte
- Für alle Betriebssysteme
- Jederzeit von jedem Ort

ÖNORM A2063
ÖNORM B 1801-1

Rechenzentren in Deutschland
Zertifizierte Anwendungssicherheit

Jetzt kostenlos testen unter www.avanova.de

Der Weg zu mehr Liquidität

Aktuell sind viele Unternehmen unverschuldet in eine existenzbedrohende Liquiditätskrise gerutscht. Kerngesunde Unternehmen weisen plötzlich einen äußerst schlechten Cashflow auf. Um Schlimmeres zu verhindern, braucht es eine Liquiditätsplanung. Es ist nie zu spät, damit zu beginnen.



»In der aktuellen Lage muss das buchhalterische Denken, der Blick in die Vergangenheit, abgelegt werden. Jetzt muss man agieren«, sagt Roland Beranek, BMD.

8

Bevor ein Unternehmen insolvent wird, durchläuft es zumeist drei Krisen. Den Beginn macht die strategische Krise. »Es passieren Managementfehler, falsche Entscheidungen werden getroffen. Das Ergebnis sind falsche Produkte oder Dienstleistungen«, erklärt Roland Beranek, Leiter der BMD Akademie. Diese Phase dauert bis zu drei Jahre oder länger und wirkt sich nicht sofort auf das Unternehmensergebnis aus. Als idealtypisches Beispiel nennt Beranek Nokia. »Nokia ist eigentlich der Erfinder des Smartphones. Die Innovation wurde vom damaligen CEO aber als unnötig abgelehnt. Der Rest ist Geschichte«, so Beranek. Auf die strategische Krise folgt die Ertragskrise. Die Kosten steigen, die Umsätze sinken und damit auch die Gewinne. »Kunden verlassen das Unternehmen, ebenso Mitarbeiter. Banken werden misstrauisch«, erklärt Beranek. Von dort geht es direkt in die Liquiditätskrise. Kontorahmen werden überzogen, Zahlungen bei Lieferanten stocken. Es gibt Stundungsansuchen beim Finanzamt, nicht »lebensnotwendige« Lieferanten werden nicht mehr bezahlt und Gehälter werden verspätet oder gar nicht ausgezahlt. »Die Zahlungsfähigkeit ist nicht mehr gegeben. Es folgt der Vertrauensverlust bei Kunden, Lieferanten

und Mitarbeiter und das Geld geht aus«, sagt Beranek.

>> Von Null in Phase drei <<

Corona hat dazu geführt, dass Unternehmen ohne die ersten beiden Phasen zu durchlaufen direkt in der Liquiditätskrise gelandet sind. »Wir erleben derzeit, dass bisher kerngesunde Unternehmen, die im normalen Wirtschaftsleben auch sehr ertragreich sind, einen extrem schlechten Cashflow aufweisen«, sagt Beranek. »Nun heißt das aktuelle Gebot: den Cashflow kräftigen – soweit dies möglich ist – und eine Verminderung der kurzfristigen Verbindlichkeiten anzustreben.« Unternehmer sollen jetzt bloß nicht den Kopf in den Sand stecken. Beranek empfiehlt betroffenen Unternehmen, sofort kurzfristige Liquiditätsplanung zu erstellen. Das reicht von der Analyse der geplanten Umsätze über die Möglichkeit von Ratenzahlungen und Stundungen bis zur Kundenanalyse (siehe Kasten). Denn schon 2008 sind laut Beranek vor allem jene Unternehmen auf der Strecke geblieben, die instabil waren und ihre Zahlen nicht im Griff haben. Man müsse das buchhalterische Denken aufgeben. »Der Blick zurück bringt nichts. Von den Bilanzen der Vergangenheit kann man nicht leben. Jetzt muss man agieren«, ist Beranek überzeugt. Dabei gäbe es im-

mer noch Unternehmen, die nicht einmal ihre Kreditraten kennen.

>> Kurzfristige Finanzplanung <<

BMD bietet seinen Kunden eine kurzfristige Finanzplanung, mit der Unternehmen die geplante und reale Liquidität immer im Fokus haben und sehen, ob es einen Liquiditätsbedarf oder Überschuss gibt. Ermittelt werden dabei die Zahlungsflüsse, z. B. nach Kalenderwochen anhand der offenen Posten. Dabei werden die effektiven Zahlungsgewohnheiten aus der Zahlungsvergangenheit des Kunden errechnet und ein Schnitt daraus ermittelt. So ist eine realistischere Prognose möglich als bei der Ermittlung nach den Wunschzahlungszielen. Zudem kann ein Kunde als Skonto- oder Nettzahler oder mithilfe der Bonitätsanalyse laut durchschnittlichem oder gewichtetem Zahlungsziel eingestuft werden. Darüber hinaus können auch manuell Zahlungen erfasst bzw. Kunden und einzelne Rechnungen für Berechnungen gesperrt werden. ■

Liquiditätsplanung

Eine Liquiditätsplanung sollten Unternehmen in guten wie in schlechten Zeiten haben. Aktuell ist es besonders wichtig. Zu einer Liquiditätsplanung zählen unter anderem

- rasche Analyse der geplanten Umsätze
- rasche Analyse der vorhandenen Liquidität und Cashpuffer
- rasche Analyse, wo Ratenzahlungen bei Lieferanten möglich sind – oder Stundungen
- rasche Kontaktaufnahme mit Banken, Finanzamt und der Österreichischen Gesundheitskassa, um Steuern und Beiträge auszusetzen oder zu stunden
- rasche Kundenanalyse, wer ist zahlungskräftig, wer braucht Aufschub
- Factoring und Kurzarbeit in Betracht ziehen
- Ausgabeanalyse

COVID-19: Verzögerungen bei Genehmigungsverfahren hintanhalten

Die Baubranche sieht sich derzeit mit erheblichen Verzögerungen im behördlich-administrativen Bereich konfrontiert. Die Bauinnungen appellieren an die öffentliche Hand, die Genehmigungsverfahren rasch wieder aufzunehmen und zügig durchzuführen.

Die Bauinnungen sind seit Wochen intensiv damit beschäftigt, die Auswirkungen der Corona-Pandemie für ihre Mitgliedsbetriebe bestmöglich abzufedern. Einige gesetzliche Klarstellungen und eine von den Bau-Sozialpartnern in Zusammenarbeit mit dem Zentral-Arbeitsinspektorat erstellte »Handlungsanleitung« für sicheres Arbeiten auf Baustellen haben dazu beigetragen, dass die Bauwirtschaft nicht zum Erliegen gekommen ist und dort weitergearbeitet werden kann, wo es aus Sicht des Gesundheitsschutzes vertretbar und aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll ist.

Nunmehr gilt es, den Blick nach vorne zu richten und die Bautätigkeit wieder in Schwung zu bringen. Dafür ist es unabdingbar, dass sich die öffentliche Hand ihrer Verantwortung bewusst wird und eine aktive Rolle übernimmt: Behördenverfahren müssen dringend wieder aufgenommen und geplante Projekte zügig vergeben werden.

Verfahren liegen auf Eis

Derzeit ist leider vielfach das Gegenteil der Fall: die Vorbereitung geplanter Bauvorhaben stockt, da Genehmigungsverfahren ausgesetzt und Verhandlungen zu den eingereichten Verfahren nicht ausgeschrieben bzw. abgesagt wurden. »Wenn nichts geschieht, steuert der Bau nach Ab-

arbeiten der laufenden Projekte flächendeckend auf einen zweiten – diesmal hausgemachten – Konjunkturereinbruch zu. Keinesfalls darf jetzt der Grundstein für eine neuerliche Krise am Bau gelegt werden«, so Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel.

Es ist davon auszugehen, dass derzeit Bauvorhaben mit einem Volumen von mehreren Milliarden Euro mangels behördlicher Erledigung auf Eis liegen. Aus rechtlicher Sicht ist hier leider wenig Schützenhilfe zu erwarten: Der Gesetzgeber hat kürzlich ein verwaltungsrechtliches Covid-19-Begleitgesetz beschlossen, wonach die Rechtsmittelfristen und die behördliche Entscheidungsfristen unterbrochen bzw. gehemmt werden:

■ Die Rechtsmittelfristen wurden unterbrochen. Das bedeutet, dass die Rechtsmittelfrist bei allen Entscheidungen, die nicht vor dem 22. März 2020 rechtskräftig wurden, mit 1. Mai 2020 neu zu laufen beginnen. Besonders relevant ist diese Regelung für den Baubeginn, da dieser grundsätzlich erst mit Rechtskraft des Bescheids zulässig ist.

■ Die behördlichen Entscheidungsfristen sind für die Zeit vom 22. März 2020 bis zum Ablauf des 30. Aprils 2020 gehemmt.

Dies bedeutet, dass dieser Zeitraum nicht in die Entscheidungsfrist der Behörde eingerechnet wird und sich die maximale Entscheidungsfrist um sechs Wochen verlängert.

Verfahrensstau wohl nicht mehr aufzuholen

Fakt ist aber: Die Verpflichtung der Behörde, gemäß § 73 Abs 1 AVG »ohne unnötigen Aufschub« zu entscheiden, bleibt trotz der Verlängerung der maximalen Entscheidungsfrist aufrecht. Hier ist die Politik gefordert, das Problembewusstsein in der Verwaltung zu schärfen: Bei anhaltender Verfahrenseinstellung bzw. Verzögerungen im Verfahrensverlauf würde mittelfristig ein massiver Verfahrensstau drohen, der aufgrund der beschränkten Ressourcen bei Amtssachverständigen und Verhandlungsleitern vermutlich auch nicht so schnell wieder aufzuholen sein wird.

»Die Baubranche kann nur dann ihrer Rolle als Konjunkturmotor gerecht werden, wenn ausreichend genehmigte Projekte umsetzbar sind«, so Frömmel. Die Bauinnungen appellieren daher an Politik und Verwaltung, Genehmigungsverfahren rasch wieder aufzunehmen und diese ggf. auch mit alternativen Verfahrensabläufen (z.B. unter Einsatz digitaler Hilfsmittel) zügig voranzubringen.

Corona-Virus: Aktuelle Informationen für die Bauwirtschaft

Kommentar

Von Konjunkturpaketen und Respekt, Glutnestern und »Flieder«

Nachdem mit zahlreichen Maßnahmen die erste Akutphase der Coronakrise erfolgreich bekämpft wurde, gilt es nun, den Wiederaufbau zu starten. Dafür braucht es rasch konjunkturbelebende Maßnahmen, damit die heimischen Unternehmen auch über den Sommer hinaus überleben.



10

»Die richtigen Probleme stehen erst vor der Tür, neue Projekte sind kaum in Sicht.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Die Entwicklungen der letzten Wochen wirken beinahe surreal, wären da nicht die wöchentlichen Wirtschaftsprognosen, die uns auf den harten Boden der Realität zurückholen. Anfangs war die Rede von -2% , mittlerweile wird ein BIP-Rückgang von 7% für dieses Jahr prognostiziert. Und bereits nächste Woche könnte auch diese Prognose Makulatur sein. Derart instabile Rahmenbedingungen machen eine seriöse Planung unmöglich.

Gerade der Baubereich zeigte deutlich auf, wie instabil der Markt wird, wenn die Verunsicherung Oberhand gewinnt. Das Schließen vieler Baustellen in der ersten Phase sorgte für abrupte Umsatzrückgänge in nie dagewesener Form. Ein Konsens der Sozialpartner sollte in diesem Bereich die Stabilität rasch wiederherstellen. Nach dem Motto »Brand aus« bildeten sich aber unmittelbar die nächsten »Glutnester«. Die Fragen »Wie bringt man die Pendler wieder über die Grenze?« oder »Wo bekommt man die Schutzmasken her?« sind nur zwei kleine Beispiele für Fragen, auf die es kurzfristig oft keine triviale Antwort gab.

Aber die richtigen Probleme stehen erst vor der Türe. Die Auslastung beruht auf bestehenden Aufträgen und reicht bei einigen nicht über den Sommer. Neue Projekte sind derzeit kaum in Sicht. Behördenverhandlungen sind ausgesetzt,

geplante Investitionen plötzlich zurückgestellt. Was es dringend braucht, sind daher rasch konjunkturbelebende Maßnahmen, um große und kleine Projekte umzusetzen. Dass diese Maßnahmen im Optimalfall mit den Klimaschutzambitionen aus dem Regierungsprogramm im Einklang stehen sollen, versteht sich von selbst. Die Förderung von Sanierung würde dem ebenso entsprechen wie der Ausbau von Infrastruktur. Wichtig ist Beschäftigung, Beschäftigung, Beschäftigung. Denn ohne Steueraufkommen wird auch dem Staat der berühmte »Flieder« irgendwann ausgehen.

Der Baubereich steht am Beginn der Wertschöpfungskette und hat gezeigt, was bei gemeinsamer Anstrengung möglich ist. Wenn wir diesen nicht rechtzeitig stützen, sind demnächst nicht Glutnester, sondern ein Flächenbrand zu löschen.

Hochachtung verdienen die vielen Unternehmer hierzulande, auf deren Schultern enorme Verantwortung ruht. Innerhalb der Belegschaft zwischen Homeoffice, Kurzarbeit oder gar Vollbeschäftigung zu differenzieren und gleichzeitig nicht zu wissen, wie es wirtschaftlich weitergeht, braucht nicht nur Verständnis der Arbeitnehmer, sondern auch Fingerspitzengefühl und Entschlossenheit der Verantwortlichen. Ihnen gebührt großer Dank und unser aller Respekt. ■

Glutnester vermeiden. Die erfolgreichen Akutmaßnahmen können nur der Anfang gewesen sein.



Foto: FV Steine-Keramik - Wolff, iStock

Es wird weiter gebaut.

Setzen Sie jetzt auf einen starken Partner!

Top-Zinsen!

**3 Monate
Zahlungsziel!***

JETZT KAUFEN - SPÄTER BEZAHLEN

Bis zum 31.5.2020 gilt beim Kauf von Neumaschinen: Zahlungsziel 3 Monate - bei Finanzierung über unseren ausgewählten Finanzierungspartner. Entscheiden Sie sich jetzt für eine starke Baumaschine von Cat und Zeppelin und machen Sie damit drei Monate Umsatz ohne Investitionskosten. Neben den Finanzierungsraten, die erst ab dem 4. Monat fällig sind, bieten wir auch Top-Zinsen. Bitte kontaktieren Sie unsere Verkaufsrepräsentanten für weitere Details.

* Angebot freibleibend. Umsatzsteuer auf den Kaufpreis sofort fällig. Gültig nur für gewerbliche Kunden im Zeitraum vom 14.4.2020 bis 31.5.2020, Rechnungsstellung bis 30.09.2020. Zahlungsziel 3 Monate gilt nicht bei Leasing oder Rent-Purchase-Option. Finanzierungsvertrag (Kaufpreisstundung), keine Anzahlung. Für die Finanzierung gelten die Allgemeinen Finanzierungsbedingungen unserer Finanzierungspartner. Für Kauf und Service-Leistungen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Zeppelin Österreich GmbH. Für weitere Details wenden Sie sich bitte an unsere Verkäufer. Bilder können Sonderausrüstungen zeigen, die nicht zum Lieferumfang gehören.

Corona und die Bauwirtschaft – erste Zahlen und ein Stimmungsbild

Die Stimmung in der Bauwirtschaft hat sich durch die Coronakrise massiv eingetrübt, ist aber weniger pessimistisch als in anderen Branchen. Für eine möglichst rasche Erholung braucht es staatliche Eingriffe vor allem auf subnationaler Ebene, so die Einschätzung des Wirtschaftsforschungsinstituts WIFO.

Von Michael Klien, Bau-Experte WIFO, und Werner Hölzl, Leiter Konjunkturumfragen WIFO



Sinnvoller als neue Förderprogramme auf Bundesebene ist eine Stabilisierung der Investitionsnachfrage von Ländern und Gemeinden.

12

Österreich befindet sich zwar bereits wieder auf dem Weg zu einer Normalisierung der Lebensverhältnisse, die Wirtschaft war im April aber weiterhin stark von den Maßnahmen zur Bekämpfung von Covid-19 betroffen. Zumindest für das Bauwesen gab es mit der Einigung der Sozialpartner und der anschließenden Öffnung der Baustellen ab 27. März jedoch auch Positives zu vermelden. Trotz eines hohen Maßes an verbliebener Unsicherheit (Lieferketten, ausländische Arbeitskräfte) sollte die Bautätigkeit im April daher weniger stark eingeschränkt sein als im Vormonat.

Wie stark sich die Baustellenschließungen auf die Bauproduktion ausgewirkt haben, lässt sich anhand der Arbeitsmarktzahlen erahnen: Die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse im Bauwesen verzeichnete im März (Monatsdurchschnitt) einen Rückgang von 10 % bzw. 26.600 Personen gegenüber März 2019¹. Diese 10 % dürften aber eine eher opti-

mistische Schätzung sein, da die Beschäftigung zu Jahresbeginn 2020 aufgrund der guten Witterung merklich über dem Niveau von 2019 lag. Spiegelbildlich dazu stieg die Arbeitslosigkeit im Bauwesen um rd. 28.000 Personen gegenüber März 2019, was einer Steigerung um über 100 % entspricht. Hinzu kommt, dass viele Beschäftigte vorsorglich zur Kurzarbeit angemeldet wurden. Die tatsächlichen Produktionsrückgänge dürften daher größer sein, als sich von der Beschäftigungsentwicklung ablesen lässt. Das heißt, obwohl die Baustellenschließungen nicht flächendeckend waren und weniger als zwei Wochen andauerten (16. bis 27. März) waren

die Folgen für die österreichische Bauwirtschaft demnach sehr groß.

>> Stimmungseintrübung <<

Unter dem Eindruck dieser Produktionseinbußen sind auch die Befragungsergebnisse des WIFO-Konjunkturtests vom April 2020 zu sehen. Die monatlich abgefragten Unternehmenseinschätzungen zur Baukonjunktur illustrieren die massive Stimmungseintrübung durch Covid-19. Der Konjunkturklimaindex der Bauwirtschaft lag zu Jahresbeginn 2020 noch bei Werten über 20 Punkten² und war deutlich positiver als andere Bereiche der österreichischen Wirtschaft. Zu-

Konjunkturklimaindex ²						
	Nov. 2019	Dez. 2019	Jan. 2020	Feb. 2020	März 2020	Apr. 2020
Gesamtwirtschaft	8,7	7,1	10,2	10,5	2,6	-32,3
Bauwirtschaft	21,5	20,7	23,7	25,3	22,9	-11,7

Quelle: WIFO-Konjunkturtest

Fotos: iStock

dem konnte sich die Bauwirtschaft auch im März noch den ersten Abwärtstrends entziehen. Die Befragungsergebnisse vom April – der Großteil davon wird in den ersten beiden Wochen des Monats gemeldet – zeigen dann einen der stärksten Einbrüche seit Bestehen des Konjunkturtests: Der Konjunkturklimaindex sank um fast 30 Punkte. Die Konjunktüreinschätzungen in der Bauwirtschaft sind damit innerhalb eines Monats von hochkonjunkturähnlichen Werten (22,9 im März) in den negativen Bereich (-11,7 im April) abgestürzt. Die Verschlechterung des Index in der Bauwirtschaft war dabei sehr ähnlich jener in der Gesamtwirtschaft, die ebenfalls um rund 30 Punkte verlor. Aufgrund der besseren Ausgangslage ist die Stimmung in der Bauwirtschaft aber weniger pessimistisch als in anderen Branchen.

Trotz der weniger pessimistischen Einschätzung im Bauwesen, offenbaren die Detailergebnisse dennoch einige bedenkliche Entwicklungen. So hat sich die Einschätzung des Auftragsbestandes durch die Bauunternehmen von März auf April deutlich verschlechtert. Dies deutet darauf hin, dass nicht nur die Bautätigkeit eingeschränkt war, sondern dass auch Bauprojekte storniert oder zumindest aufgeschoben wurden. Diese Entwicklung lässt Zweifel dahingehend aufkommen, dass die Bauwirtschaft die Coronakrise einfach »durchtauchen« kann. Ein großer Teil der befragten Unternehmen sieht keine Möglichkeit, die Umsatzeinbußen aufholen zu können.

>> Vergleich 2008/2009 <<

Bei der aktuellen Krise drängt sich natürlich der Vergleich mit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 auf. Die Geschwindigkeit, mit der die Bauwirtschaft aufgrund von Covid-19 abgebremst hat, ist zweifelsohne deutlich höher als damals. Der Konjunkturklimaindex verschlechterte sich in der letzten Krise langsam, aber sukzessive in elf aufeinanderfolgenden Monaten. Gleichzeitig sind die derzeitigen Konjunktüreinschätzungen doch (noch) um einiges besser als vor gut zehn Jahren: Damals wurde ein Wert von -18,2 Punkten erreicht. Hinzu kommt, dass speziell die Erwartungen der Bauunternehmen nicht so stark negativ sind wie damals. In der Branche herrscht demnach die Einschätzung, dass es nach dem dramatischen Produktionseinbrüchen relativ rasch zu einer Erholung kommt.

>> Notwendige Maßnahmen <<

Die Geschwindigkeit der Erholung dürfte dabei jedoch langsamer ausfallen, als dies zu Beginn der Krise, auch vom WIFO, erwartet worden ist. So könnte die österreichische Bauwirtschaft zwar den direkten Corona-Schock einigermaßen glimpflich überstehen, aber in der Folge mit einer schwächeren gesamtwirtschaftlichen Nachfrage konfrontiert sein. Klarheit darüber, welches dieser Szenarien sich verwirklicht, wird man jedoch erst in einigen Monaten haben.

Sollte Österreich und Europa in eine tiefere, und vor allem länger anhaltende Rezession schlittern, stellt sich freilich die Frage nach der Rolle der Bauwirtschaft in staatlichen Konjunkturprogrammen. Abgesehen vom reinen Vorziehen bereits geplanter staatlicher Infrastrukturinvestitionen (beispielsweise bei ÖBB und ASFINAG) sollte das Augenmerk dabei vor allem auf die subnationale Ebene, d.h. Länder und

Gemeinden, gelegt werden. So wird ein Großteil der staatlichen Bau- und Infrastrukturinvestitionen von Ländern und Gemeinden getätigt, welche jedoch massive Ausfälle in den Steuereinnahmen zu befürchten haben. Anstatt neuer Förderprogramme auf Bundesebene wäre daher eine Stabilisierung der Investitionsnachfrage von Ländern und Gemeinden der sinnvollere Weg für (Bau-)Konjunkturpolitik. Dies würde zudem dem Geiste des aktuellen Regierungsprogramms entsprechen, wonach Impulse und ökologische Reformen im Bereich Bauen und Wohnen nur im Zusammenspiel mit Ländern und Gemeinden zu realisieren sind. ■

1) Zahl der Beschäftigungsverhältnisse im Bauwesen gemäß Hauptverband der Sozialversicherungsträger

2) Die Werte des Konjunkturklimaindex reichen von -100 bis +100 Punkte. In einer Hochkonjunkturphase werden typischerweise Werte zwischen 20 und 30 Punkten erreicht. Ein Wert von 0 repräsentiert ein neutrales Konjunkturklima.

WIFO-Sonderbefragung zur Corona Pandemie

■ IM RAHMEN DES WIFO-KONJUNKTURTESTS wurden den Unternehmen Sonderfragen zur Corona-Pandemie gestellt. Die vorliegende Vorauswertung deckt den Zeitraum 01.04. bis 16.04. ab und gibt Aufschluss über die Auswirkungen der Corona-Pandemie und der damit zusammenhängenden Maßnahmen auf die österreichischen Unternehmen.

Die Sonderauswertung zeigt, dass die Mehrzahl der österreichischen Unternehmen durch die Coronakrise stark negativ betroffen ist. Mehr als 85 % der antwortenden Bauunternehmen geben an, dass ihre derzeitige Geschäftstätigkeit negativ oder sehr negativ betroffen ist. Nur in der

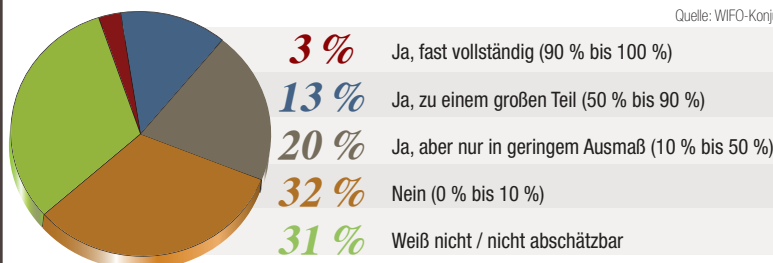
Dienstleistungsbranche sind die Einschätzungen noch negativer.

Über 90 % der Bauunternehmen rechnen mit einem Rückgang des Jahresumsatzes aufgrund der Coronakrise. Durchschnittlich erwarten die Unternehmen einen Umsatzrückgang um ein Fünftel, wobei kleinere Unternehmen tendenziell größere Rückgänge befürchten.

Die Mehrzahl der Unternehmen rechnet nicht damit, diese Umsatzrückgänge durch zusätzliche Umsätze im kommenden Jahr auszugleichen (siehe Abbildung). Speziell in der Bauwirtschaft war jedoch das Ausmaß der Unsicherheit bei dieser Frage überdurchschnittlich hoch.

Erwarten Sie, dass Ihr Unternehmen den heurigen Rückgang des Umsatzes durch zusätzliche Umsätze im kommenden Jahr ausgleichen kann?

Quelle: WIFO-Konjunkturtest



DIE GESAMTERGEBNISSE sind auf der Homepage des WIFO und unter www.itkt.at abrufbar.

Der große Baustellen-Check

VON BERND AFFENZELLER



14

Ein allgemeiner Baustopp konnte in Österreich durch die Einigung der Sozialpartner mit der Regierung zwar verhindert werden, dennoch kamen im Zuge des Shutdowns Mitte März zahlreiche Baustellen zum Erliegen. Auftraggeber wie ÖBB und Asfinag haben ihre Baustellen ebenso eingestellt wie alle großen Auftragnehmer. Ab Ende März wurden die Baustellen wieder hochgefahren. Der Bau & Immobilien Report hat je acht Auftraggeber und Auftragnehmer unterschiedlicher Größe gefragt, wie viele ihrer ursprünglichen Baustellen wieder in Voll- oder Teilbetrieb sind, wie viel ihres theoretischen Arbeitskräftepotenzials im Einsatz ist und was die größten Hürden beim Neustart der Baustellen sind. Ein Überblick

Die Report-Umfrage zeigt, dass die heimischen Baustellen auf dem Weg zurück in die Normalität sind. Die meisten der befragten Auftragnehmer und Auftraggeber berichten, dass ein hoher Prozentsatz der Baustellen, die vor Corona in Betrieb waren, wieder annähernd Vollbetrieb ha-

Auftragnehmer (Stand: 24. April)

Bauunternehmen Jägersberger

Anzahl Baustellen vor Corona	19
Davon wieder in Vollbetrieb	9
Davon wieder in Teilbetrieb	8
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	73 %

Sedlak Bau

Anzahl Baustellen vor Corona	k. A.
Aktuelle Betriebsleistung	75 %
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	55 %

Pongratz Bau

Anzahl Baustellen vor Corona	ca. 20
Davon wieder in Vollbetrieb	alle
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	fast 100 %

Habau Group

Anzahl Baustellen vor Corona	900
Davon wieder in Betrieb	400*
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	75 %

*Anm. Habau: »Das liegt vor allem am Flächengeschäft, wo aktuell nur 30 % betrieben werden.«

Riederbau

Anzahl Baustellen vor Corona	25
Davon wieder in Vollbetrieb	23
Davon wieder in Teilbetrieb	2
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	95 %

Leyrer + Graf

Anzahl Baustellen vor Corona	ca. 350
Davon wieder in Vollbetrieb	ca. 300
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	90 %

Strabag

Anzahl Baustellen vor Corona	ca. 1000
Aktuelle Betriebsleistung	90 %
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	k.A.

Lieb Bau

Anzahl Baustellen vor Corona	ca. 300
Davon wieder in Vollbetrieb	95 %*
Eingesetztes Arbeitskräftepotenzial	fast 100 %

* Anm. Lieb Bau: »Von Gewerk zu Gewerk unterschiedlich. Hochbau weitgehend im Vollbetrieb, Trockenbau etwas darunter.«

ben, der Großteil der restlichen Baustellen ist zumindest in Teilbetrieb. Die echten Stillstände werden täglich weniger. Dazu kommt, dass vor allem öffentliche Auftraggeber aus dem Bereich der Verkehrsinfrastruktur die Gunst der Stunde nutzen und wegen des geringen Verkehrsaufkommens Projekte vorziehen. So führt etwa die ÖBB derzeit zahlreiche für einen späteren Zeitpunkt geplante Instandhaltungsarbeiten durch.

>> **Hürden beim Hochfahren** <<

Der Neustart einer Baustelle ist nicht einfach. In der aktuellen Situation kommen noch zahlreiche Stolpersteine hinzu. Für fast alle befragten Unternehmen sind die Einhaltung und Umsetzung der gesetzlichen Schutzmaßnahmen die größten Hürden. »Gerade zu Beginn war es fast unmöglich, die notwendige Schutzausrüstung zu bekommen«, erklärt der niederösterreichische Landesinnungsmeister Bau, Robert Jägersberger. Auch die Aufrechterhaltung der Lieferketten stellt eine Baustelle vor erhebliche Schwierigkeiten. Vorleistungen werden nicht oder verspätet durchgeführt. Dazu kommt der enge Abstimmungsbedarf zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer und der hohe organisatorische Aufwand. Michael Pech, Vorstandsvorsitzender des österreichischen Siedlungswerks ÖSW, sieht die größten Hürden »in den Produktivitätsverlusten aufgrund von Personalmangel speziell bei ausländischen Arbeitskräften sowie teilweise Lieferverzögerungen bei Materiallieferun-

Auftraggeber (Stand 24. April)

Graz Holding

Anzahl Baustellen vor Corona	30
Davon wieder in Vollbetrieb	fast alle
Davon wieder in Teilbetrieb	alle

Verbund

Anzahl Baustellen vor Corona	7
Davon wieder in Vollbetrieb	4
Davon wieder in Teilbetrieb	1

Stadt Wien (MA28, Straßenbau)

Anzahl Baustellen vor Corona	20
Davon wieder in Vollbetrieb	20

Land Kärnten (Referat Straßenbau)

Anzahl Baustellen vor Corona	5
Davon wieder in Vollbetrieb	5

Bundesimmobiliengesellschaft BIG

Anzahl Baustellen vor Corona	über 70
Davon wieder in Vollbetrieb	ca. 20
Davon wieder in Teilbetrieb	ca. 50

Österreichisches Siedlungswerk ÖSW

Anzahl Baustellen vor Corona	40
Davon wieder in Vollbetrieb	40
Davon wieder in Teilbetrieb	-

Land Oberösterreich (Abteilung Straßen-, Brücken- und Tunnelbau)

Anzahl Baustellen vor Corona	12
Davon wieder in Vollbetrieb	11
Davon wieder in Teilbetrieb	1

ÖBB

Anzahl Baustellen vor Corona	200
Davon wieder in Voll- oder Teilbetrieb	90%

*Anm. ÖBB: »Selbstverständlich mit teilweisen Einschränkungen – nicht zuletzt aufgrund der Schutzmaßnahmen, aber u.a. auch aufgrund von Engpässen von Arbeitskräften und Lieferungen.«

gen«. Dennoch konnte das ÖSW im April alleine in Wien 145 Wohnungen übergeben. Das Problem mit ausländischen Zulieferbetrieben kennt man auch bei der BIG. Obwohl man von Anfang an bemüht war, Bauvorhaben weiterzuführen, kommt es beim Parlamentsumbau aktuell zu Verzögerungen, weil die Gläser für die Dachkonstruktion aus dem Ausland kommen und aufgrund von Produktionsausfällen derzeit

nicht geliefert werden können. Häufiger Kritikpunkt sind auch zeitverzögerte Behördenaktivitäten sowie nicht-erfolgende Fördervergaben, wodurch Beauftragungen stocken und Baustellen nicht wie geplant starten können. ■

Fotos: iStock

ÖKOBETON 

Transportbeton in Ihrer Nähe!

NORMALBETON ■ BETONBLOXX® ■ RECYCLING ■ KIES ■ **ÖKOBETON** 

Wopfinger
Transportbeton



wopfinger.com



Nachschub für die Baustellen

Die Baustellen werden sukzessive wieder hochgefahren.

Aber viele Lieferanten sind in Kurzarbeit und haben ihre Produktion stark gedrosselt. Eine groß angelegte Umfrage des Bau & Immobilien Report unter führenden Baustofflieferanten zeigt, wie es um die Versorgungssicherheit der heimischen Baustellen bestellt ist und wo mit Engpässen zu rechnen ist. Außerdem werfen wir einen Blick auf das Krisenmanagement der Lieferanten und zeigen, welche Auswirkungen die Coronakrise auf die Zusammenarbeit mit dem Baustoffhandel haben wird.



16

1. Eine Reihe von Maßnahmen wie beispielsweise die Hygienevorschriften für Mitarbeiter, Richtlinien zu persönlichen Kontakten oder Zugangsbeschränkungen sind umgesetzt und funktionieren. Wir produzieren nach wie vor 5 Tage/Woche. Die Bestellannahme und die Warenauslieferung laufen in gewohnter Art und Weise unter Beachtung der Schutzmaßnahmen ab. Die Anwesenheit der MitarbeiterInnen ist dort, wo es möglich ist, auf das absolut notwendige Maß reduziert. Ein Großteil der Belegschaft arbeitet von zu Hause aus. Unsere Techniker sind uneingeschränkt für unsere Kunden und Partner wie gewohnt erreichbar. Wir sind in vollem Umfang handlungsfähig. ■

2. Nein ■

3. Die Produktion läuft in geplantem Ausmaß mit keinen Einschränkungen. Für unsere Kunden sind wir wie gewohnt erreichbar. Wir können die Belieferung der Baustellen sowie die Verfügbarkeit der Produkte mindestens für die nächsten Monate garantieren. ■

4. Wir erwarten keine Engpässe. Ardex bezieht mehr als 90% der Rohstoffe aus der Region. ■

5. Nein, den Vertrieb und Verkauf betreffend nicht. Wir vertreiben und verkaufen die Produkte ausschließlich über den Fachgroßhandel. Im Bereich Kundenansprachen und -schulungen oder zur Klärung technischer Fragen werden wir verstärkt auf digitale Lösungen umstellen. Das setzen wir zum Teil auch schon um. ■



1. Von Anfang an wurde auf höchste Hygiene- und Sicherheitsstandards bei allen Mitarbeitern geachtet, die Sicherheit und Gesundheit aller Mitarbeiter hat nach wie vor höchste Priorität ■

2. Ja ■

3. Derzeit wird in allen Saint-Gobain-Werken produziert. Im Zuge der Corona-Krise hat es sich sehr bewährt, dass es Bergbaue in Österreich gibt und diese nicht in andere Regionen der Welt verlagert wurden. Wir von Saint-Gobain agieren in diesem Bereich sehr verantwortungsbewusst und nachhaltig. Unsere Bergbaue werden beispielsweise laut Natura 2000 rekultiviert und der Umwelt nach dem Abbau sinnvoll wieder zurückgegeben. Die Notwendigkeit von nachhaltiger Rohstoffsicherheit in Österreich sehen wir sogar gestärkt. ■

4. keine Angabe ■

5. Saint-Gobain ist beim Thema Digitalisierung sehr gut aufgestellt, nicht nur bei der Planung oder beim Bau-Management mit unserem systemübergreifenden BIM-Plugin, sondern auch beim täglichen Business – vom Dokumentenlauf über unsere Homeoffice-Plattform bis hin zu digitalen Meetings. Sollten verstärkt digitale Lösungen im Vertrieb gefordert sein, werden wir uns auch - in Partnerschaft mit dem Baustoffhandel - auf diese Situation einstellen. ■



1. Wie haben Sie auf die Coronakrise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritte wurden gesetzt?
2. Wurde Kurzarbeit angemeldet?
3. Können Sie die Belieferung der Baustellen garantieren? Für wie lange?
4. In welchen Bereichen ist am ehesten mit Engpässen zu rechnen?
5. Wienerberger-Chef Heimo Scheuch fürchtet im Wirtschaftsmagazin Trend einen Aderlass im Baustoffhandel und will deswegen das Geschäftsmodell verstärken auf digitale Lösungen für Endkunden umstellen. Gibt es bei Ihnen ähnliche Überlegungen?

AUSTROTHERM
Dämmstoffe

1. Wir haben bereits Anfang März, noch bevor staatliche Anordnungen kamen, zahlreiche Maßnahmen mit dem Ziel gesetzt, unsere Mitarbeiter zu schützen und die Produktverfügbarkeit und raschen Lieferzeiten aufrecht zu halten. Es wurden präventive Maßnahmen wie die Bereitstellung von Desinfektionsmitteln gesetzt, um eine Infektion am Arbeitsplatz zu verhindern. Außerdem wurden organisatorische Veränderungen vorgenommen, um durch zeitliche und räumliche Trennung den Kontakt der Mitarbeiter auf ein Minimum zu reduzieren. Im Verwaltungsbereich haben wir innerhalb von sehr kurzer Zeit de facto alle Mitarbeiter ins Home Office geschickt.

In der Produktion erfolgt immer zum Schichtwechsel eine zusätzliche Reinigung des Equipments. Die persönliche Schichtübergabe wurde abgeschafft und erfolgt nun telefonisch. Unsere Führungs- und Abteilungsmeetings – national wie international – werden über Videokonferenzen abgehalten. ■

2. Ja, wir haben für Teilbereiche des Unternehmens von 1. April bis 30. Juni Kurzarbeit eingeführt. Dabei wurden alle organisatorischen Maßnahmen zur Bewältigung der Krise bestmöglich arbeitnehmerfreundlich gestaltet. ■

3. Ja, als österreichisches Familienunternehmen können wir mit unseren regionalen Produktionen in Purbach und Pinkafeld die schnelle Versorgung des Marktes mit unseren Dämmstoffen aktuell garantieren. Die bestehende Lieferfähigkeit wird durch die breite internationale Aufstellung des Austrotherm Konzerns zusätzlich abgesichert, weil wir jederzeit auf unser Lieferanten- und Produktionsnetzwerk zurückgreifen können. ■

4. Einige wenige Rohstofflieferanten aus Italien und Frankreich hatten Lieferprobleme. Wir konnten durch unser bestehendes Lieferanten- bzw. Produktionsnetzwerk Ausfälle vermeiden. ■

5. Nein, unser langjähriger Partner ist der Baustoffhandel, der für uns sehr wichtige Funktionen im Vertrieb zum Endkunden übernimmt. Dies ist zum Teil die Logistik, die persönliche Beratung, aber auch der persönliche Verkauf der Produkte. ■

1. Im ersten Schritt haben wir besonders gefährdete Personen und unsere Schwangeren ins Home-Office geschickt und generell für alle MitarbeiterInnen die Möglichkeit geschaffen, von zu Hause aus zu arbeiten. Die Schaffung der damit einhergehenden IT-Infrastruktur (Hardware, Einwahlknoten etc.) war ein Kraftakt, den wir mit vereinten Kräften bewältigen konnten. Im Lager haben wir einen Schichtbetrieb dergestalt eingeführt, dass sich die MitarbeiterInnen nicht physisch begegnen, um die Warenverfügbarkeit auch im »worst-case« einer Infektion eines Mitarbeiters zu gewährleisten. Weiters wurden KollegInnen, die bisher öffentlich angereist sind, in einer Schicht zusammengefasst und von einem Shuttle abgeholt. Die weiteren Maßnahmen wie Erhöhung der Reinigungsintensität, Aufstellung von Desinfektionsspendern und das Verbot von externen Besuchen sind fast schon selbstverständlich. ■

2. Ja ■

3. Wir haben unsere Lagerbestände zur Sicherheit deutlich erhöht, haben aber derzeit auch mit den Lieferungen aus unseren Produktionen keinerlei Probleme. Der Großteil unserer Produkte kommt aus dem Stammwerk im Schwarzwald und ist somit »Made in Germany«. Wir sind naturgemäß mit unseren Kunden in enger Abstimmung, um den Bedarf für die nächsten Monate möglichst genau zu definieren und die Produktion am tatsächlichen Bedarf ausrichten zu können. Solange die Grenze nach Deutschland also für den Warenverkehr offen bleibt, sollte es keine Engpässe geben. ■

4. Mit Engpässen bei Produkten aus Europa ist nur bei einem kurzfristigen und unerwarteten Wegfall aller Corona-Maßnahmen und somit einer sprunghaften Bedarfserhöhung zu rechnen, doch danach sieht es derzeit gar nicht aus. Die verschärften Grenzkontrollen und damit längeren Wartezeiten führen jedoch mitunter zu etwas längeren Lieferzeiten. ■

5. Die Digitalisierung ist sicher nicht aufzuhalten und wird durch die momentanen Geschehnisse auf jeden Fall beschleunigt, wir haben uns in den letzten Jahren diesbezüglich aber bereits gut aufgestellt. Unsere digitalen Anwendungen (wie z.B. Dübelfinder und Professional App) helfen uns ebenso wie unsere Präsenz in sozialen Medien dabei, in allen Kanälen präsent zu sein und unsere Produkte immer dort verfügbar zu machen, wo der Anwender sie gerade braucht. ■

1. Wie haben Sie auf die Coronakrise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritte wurden gesetzt?

2. Wurde Kurzarbeit angemeldet?

3. Können Sie die Belieferung der Baustellen garantieren? Für wie lange?

4. In welchen Bereichen ist am ehesten mit Engpässen zu rechnen?

5. Wienerberger-Chef Heimo Scheuch fürchtet im Wirtschaftsmagazin Trend einen Aderlass im Baustoffhandel und will deswegen das Geschäftsmodell verstärkt auf digitale Lösungen für Endkunden umstellen. Gibt es bei Ihnen ähnliche Überlegungen?

KNAUF

1. Wir haben sehr rasch auf die Coronakrise reagiert. Innerhalb kürzester Zeit haben wir einen sicheren Arbeitsplatz in der Produktion und für alle Verwaltungs- und Vertriebsmitarbeiter geschaffen, sei es im Werk, in den Büros oder im Homeoffice. Wir haben einen strengen Schutzmaßnahmenkatalog bezüglich COVID-19 erarbeitet, der von allen KollegInnen mitgetragen und umgesetzt wird. Es wurden zudem bauliche Maßnahmen im Werk getroffen, die den Schutz unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner erhöht haben. Wir haben uns auch rasch mit der Frage beschäftigt, wie wir unseren Geschäftspartnern einen zusätzlichen Service anbieten können und haben in nur wenigen Tagen unser Webinarprogramm hochgefahren. Damit können wir allen Interessierten ein effizientes, informatives aber auch kurzweiliges Schulungsprogramm anbieten. ■

2. Wir haben bis dato keine Kurzarbeitszeit angemeldet, unsere Mitarbeiter bauen im Bedarfsfall Überstunden und Urlaub ab. Die Produktion in Weißenbach läuft weiter. ■

3. Wir können in gewohnter Knauf Service-Qualität Baustellen beliefern, daran wird sich aus heutiger Sicht auch nichts ändern. ■

4. Da unser Industriezweig von jeher auf regionale beziehungsweise hauptsächlich europäische Lieferketten gesetzt hat, sind wir zurzeit noch keinem Druck durch wegfallende Lieferanten ausgesetzt. Dennoch sehen wir mögliche Engpässe wie zum Beispiel beim Stahl auf uns zukommen. ■

5. Wir werden sicherlich keinen eigenen Onlineshop eröffnen, unsere Partner sind nach wie vor Baustoffhändler sowohl in analoger als auch digitaler Form. Das heißt aber nicht, dass wir das Thema Digitalisierung in unserem Unternehmen nicht forcieren. ■





Zukunft Bauen.
EDER

**BAU
MIT**
baumit.com

1. Nach den dramatischen Nachrichten aus Italien und den ersten Ankündigungen der Regierung haben wir bereits am Sonntag, den 15. März, damit begonnen unsere Ziegelproduktionen in Peuerbach und Weibern kontrolliert herunterzufahren. Unsere Büros wurden zur Sicherheit unserer MitarbeiterInnen auf Journaldienst und Homeoffice umgestellt und die erforderlichen Schutzmaßnahmen wurden getroffen. Nach den nötigen Vorkehrungen in der Disposition konnten bereits am 19. März wieder Ziegel abgeholt werden und seit 30. März können wir auch wieder im beschränkten Umfang Baustellen beliefern. Der direkte Kontakt mit uns war und ist über Telefon und Mail möglich. Ansonsten sind in unseren Büros alle notwendigen Sicherheits- und Hygienevorschriften umgesetzt, um die laufenden Geschäfte sicher abzuwickeln. ■

2. Ja ■

3. Kurz vor Ostern waren auch in den Produktionen die Hygienevorschriften umgesetzt und die Werke wurden langsam wieder hochgefahren, sodass wir Ende April wieder volle Anlagenleistung fahren können. Wir haben diesen Winter durchproduziert und unsere Lager sind gut für eine leistungsstarke Saison gefüllt. ■

4. Wenn sich alle an die vorgegebenen Spielregeln halten, rechnen wir mit keinen Engpässen. ■

5. Eine Digitalisierung der Baubranche ist schon lange im Gang. Auch wir arbeiten verstärkt an digitalen Beratungsangeboten und Entscheidungshilfen für Baufamilien und Bauunternehmen. Ob sich das auf Dauer durchsetzt oder nur ein Zusatzangebot ist, wird sich zeigen. ■

1. Wir haben gleich zu Beginn kritische Bereiche wie die Brückenwaage genau geprüft. Als Ergebnis wurden etwa Plexiglaswände aufgestellt, um die Dokumentenübergabe sicher zu gestalten und den direkten Kontakt zu den Fahrern zu vermeiden. Dort, wo es möglich ist, haben wir Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt und Abteilungen aufgetrennt, um bei einem positiven Coronafall zu verhindern, dass alle Kollegen in Quarantäne müssen und es zu einem kompletten Stillstand kommt. Wir haben die Produktion auch an die sinkende Nachfrage angepasst. ■

2. Ja, wir haben mit 1. April für das ganze Unternehmen Kurzarbeit angemeldet. ■

3. Die Baustellenversorgung können wir zu jeder Zeit garantieren. Die Mitarbeiter sind nicht weg, sie können jederzeit reaktiviert werden. Die Werkskapazitäten bleiben gleich. ■

4. Das größte Thema ist der Facharbeitermangel bei den Verarbeitern. In der Produktion sehen wir keine Engpässe, auch nicht bei den Lieferanten. Die meisten Rohstoffe produzieren wir selbst und in der Region. ■

5. Wir rechnen nicht mit einer derartigen Entwicklung. Ich glaube auch nicht, dass bei unseren Produkten die Endkunden wieder mehr mitarbeiten werden. Da braucht es Profesionisten. Der Baustoffhandel hat vor allem regional große Bedeutung. Das hat man auch jetzt in der Krise gesehen. Da haben viele Händler schnell Zustelldienste angeboten und so die Versorgung aufrecht erhalten. ■

1. Wie haben Sie auf die Coronakrise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritte wurden gesetzt?
2. Wurde Kurzarbeit angemeldet?
3. Können Sie die Belieferung der Baustellen garantieren? Für wie lange?
4. In welchen Bereichen ist am ehesten mit Engpässen zu rechnen?
5. Wienerberger-Chef Heimo Scheuch fürchtet im Wirtschaftsmagazin Trend einen Aderlass im Baustoffhandel und will deswegen das Geschäftsmodell verstärkt auf digitale Lösungen für Endkunden umstellen. Gibt es bei Ihnen ähnliche Überlegungen?



sto

Bewusst bauen.

20

1. Wir haben uns sehr schnell auf die neue Situation eingestellt und erst einmal alles geschlossen. Dort, wo es möglich war, haben wir die Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt. Das war mit enormen Anstrengungen und hohem IT-Aufwand verbunden. Es gibt ein Dienstreiseverbot und die Kunden werden aus der Distanz betreut. In den Verkaufsstellen haben wir eine Notbesetzung eingerichtet, um die Kunden, die beliefert werden mussten und wollten, zu betreuen. Für uns überraschend war, dass wir deutlich mehr liefern konnten als befürchtet. Vor allem kleine Verarbeiterrfirmen haben weiter gearbeitet. Da ist das oft schlicht eine Frage der Existenz. ■

2. Ja, wir haben von Beginn an für das ganze Unternehmen Kurzarbeit angemeldet, weil wir nicht wussten, was auf uns zu kommt. ■

3. Auf jeden Fall. Wir können unsere Produktion von heute auf morgen voll hochfahren und sind zu 100 Prozent lieferfähig. Im März hatten wir einen Umsatzrückgang von 10 bis 15 Prozent. In dieser Zeit haben wir alle unsere Lager in Österreich aufgefüllt. ■

4. Es kann natürlich durch die Einschränkung des Personenverkehrs zu personellen Engpässen kommen. Aber gerade in den Ländern, in denen wir aktiv sind, in Slowenien, Kroatien und Serbien, wurden die Staatsbürger, die im Ausland arbeiten, aufgefordert, auch im Ausland zu bleiben. ■

5. Unsere Produkte werden von Fachleuten verarbeitet. Ich glaube nicht, dass es zu einer neuen Do-it-yourself-Welle kommt. Wir sind auch Direktbelieferer und arbeiten direkt mit den Firmen. Der Baustoffhandel hat im Moment vor allem Verteilfunktion. Die wird er auch in Zukunft haben. Da wird sich nicht viel ändern. ■

MAPEI

1. Der Schutz unserer Mitarbeiter, Kunden und Partner hat höchste Priorität. Die Mitarbeiter an unseren Standorten müssen bei Eintritt Gesundheitschecks absolvieren. Dazu gehören u.a. tägliche Fiebermessung, Stabilitätstests und Lungentests. Jene Mitarbeiter, die für unser tägliches Geschäft an den Standorten nicht unabdingbar sind, sind derzeit im Home-Office tätig, das betrifft natürlich speziell den Verwaltungsbereich. ■

2. Wir haben bis dato keine Kurzarbeit angemeldet. Wir messen derzeit nur wenig Abweichungen zum Normalbetrieb, die Produktions- und Lieferkette ist voll im Gange. Zum einen wurden in den letzten Wochen speziell unsere Nachbarländer mit Produkten und Rohstoffen versorgt, zum anderen setzen wir derzeit auch einen starken Fokus auf den österreichischen Markt und unsere Kunden. ■

3. Wir garantieren eine volle Produktions- und Lieferkette. Die Versorgung mit Rohstoffen ist für mindestens zwei Monate gesichert. ■

4. Unsere Produkte werden größtenteils selbst an unseren Standorten in Nußdorf ob der Traisen sowie Langenwang produziert. Daher ist in naher Zukunft kein Engpass absehbar. ■

5. Digitale Lösungen werden nicht erst seit der Coronakrise verstärkt nachgefragt. Die Wirtschaft befindet sich schon lange im Wandel und digitale Geschäftsmodelle werden immer präsenter. Mit der Mapei App oder unseren Video-Tutorials sind wir immer und überall verfügbar. Darüber hinaus entwickeln wir derzeit spezielle Online-Schulungen für unsere Kunden. ■



SYNTHESA

1. Die Synthesa ist trotz der angespannten Corona-Lage bei sehr guter Verfassung und voll arbeitsfähig. Wir haben frühzeitig mit der Umsetzung von Schutzmaßnahmen für unsere Mitarbeiter begonnen. Jedoch ändert sich die gesamte Art der Zusammenarbeit: Die Verkaufsaktivitäten wurden so umgestellt, dass vielfach elektronisch bestellt wird, physische Kundenkontakte unterbleiben soweit möglich. Dort, wo es möglich ist, arbeiten unsere Mitarbeiter von zu Hause aus. Besprechungstermine werden über Telefon oder Videokonferenzen gehalten. Natürlich wurde auch die Produktion den neuen Gegebenheiten angepasst. Zur Erhöhung der Sicherheit wird in kleinen Teams mit abgetrennten Schichtzeiten und räumlicher Trennung gearbeitet. Zwischen den Schichten wird jeweils der Arbeitsplatz desinfiziert, um der nächsten Schicht bestmöglichen Schutz zu garantieren. Temporär produziert Synthesa aus den im Hause verfügbaren Rohstoffen sogar eigenes Desinfektionsmittel. ■

2. Um auf eine weitere Abschwächung der Auftragslage gerüstet zu sein, haben wir seit 1. April von der Corona-Kurzarbeitsregelung Gebrauch gemacht. ■

3. Wir produzieren weiter an allen Standorten, unsere Lieferbereitschaft für Gewerbe und Industrie besteht uneingeschränkt, es gibt lediglich geringfügig längere Lieferzeiten, im Besonderen bei Kleinmengen und getönter Ware. ■

4. Die Rohstoffsituation ist gut, wir bekommen die Grundstoffe, die wir zur Erzeugung unserer Produkte brauchen, gegenwärtig problemlos angeliefert. Die Herausforderung liegt bei unseren Kunden: Viele Baufirmen sind bemüht, die geforderten Sicherheitsvorkehrungen für ihr Personal am Bau zu treffen um die Arbeiten gefahrungsfrei fortsetzen zu können. ■

5. Wir sehen langfristig einen Nutzen darin, unseren Kunden mit digitale Lösungen den Bezug unserer Produkte zu vereinfachen. Unser Fokus bleibt jedoch der Gewerbekunde. Ein Vertrieb unserer Produkte über Internet direkt an Endkunden ist in näherer Zukunft nicht angedacht. ■

KIRCHDORFER
INDUSTRIES

1. Bis Ende März wurden in unseren Firmen Zeitguthaben und Alturlaub abgebaut und vereinzelt Betriebsurlaub angeordnet, seit 1.4. haben wir fast flächendeckend auf Kurzarbeit umgestellt. Weitere Maßnahmen wie die Einteilung in getrennte Arbeitsteams sowie umfangreiche Aufklärung des Personals und maximale Flexibilisierung durch Homeoffice wurden bei uns konsequent bereits seit Anfang März durchgeführt. Dadurch, dass seitens der Regierung endlich Klarheit für die Arbeit auf den Baustellen geschaffen wurde, kommt das System langsam wieder ins Rollen. Bisher war unsere Produktion beinahe auf Notbetrieb heruntergefahren – nun wird es Zeit, durch schrittweises und gezieltes Hochfahren die Produktionskapazitäten wieder aufzustocken. ■

2. Ja, wir haben mit 1. April fast flächendeckend auf Kurzarbeit umgestellt. ■

3. Für laufende Projekte war unsere Lieferfähigkeit durch vorausplanende Lagerhaltung stets garantiert und das wird auch zukünftig so bleiben. In unserer Rolle als Lieferant sind wir in permanenter Abstimmung mit den Kunden und passen unsere Produktionskapazitäten dementsprechend an. ■

4. Von unserer Seite ist die Lieferfähigkeit ohne Einschränkungen gegeben, daher wird es durch uns auch nicht zu Engpässen kommen. Bei Lieferungen ins angrenzende Ausland kann es zu Verzögerungen durch Grenzkontrollen kommen, diese sind jedoch beim Güterverkehr sehr überschaubar und stellen allgemein kein großes Problem dar. ■

5. Auch wir rechnen damit, dass die Digitalisierung einen kräftigen Sprung nach vorne macht. Allerdings sehen wir den Baustoffhandel auf lange Sicht in wesentlichen Bereichen der Bauwirtschaft als unentbehrlichen Partner der Industrie. Auch für den Handel ergeben sich durch diese Krise neue Chancen, die sich im besten Fall gemeinsam nutzen lassen. ■



1. Wir haben bereits Anfang Februar ein sogenanntes »Business Resilience Team« ins Leben gerufen, das sich mit den aktuellen Entwicklungen rund um das Virus beschäftigt und Maßnahmen für die Mitarbeiter an allen Standorten in Österreich vorbereitet hat. Das Tragen einer persönlichen Schutzausrüstung ist in unseren Werken ohnehin Pflicht, Schutzmasken sind aus unserem Arbeitsalltag nicht wegzudenken und auch für werksfremde Personen haben wir vorsorglich Schutzmaßnahmen erlassen. Mit täglichen oder wöchentlichen Updates und Postern zur richtigen Hygiene haben wir unsere Mitarbeiter informiert. Das Einhalten der 1-Meter-Abstandregelung haben wir sichergestellt, Werkkantinen wurden geschlossen. Sonderurlaube für Betreuungspflichtige und Homeoffice für den Angestelltenbereich wurden bereits am 16. März vorgeschrieben. Selbstverständlich haben wir auch in den Werksteams auf Zweierschichten gesetzt, um möglichst wenige Mitarbeiter an den Standorten zu haben. ■

- 2.** Wir haben Kurzarbeit für Teile des Unternehmens beantragt. ■
- 3.** Unsere österreichischen Zementwerke verfügen über genügend Kapazität und Lagerbestand. Wir sind lieferbereit und solange uns entscheidende Rohstoffe weiterhin zur Verfügung stehen, sehen wir keinen Grund für Lieferengpässe. ■
- 4.** Die eigene Produktion sehen wir momentan nicht als Engpass, aber der Blick speziell auf Baustellen lässt uns eine mögliche Verknappung an Facharbeitern, wie Eisenbieger oder Maurer, erahnen, da diese vielfach aus östlichen und südöstlichen Ländern kommen. ■
- 5.** Im besagten Fall: nein. Wir pflegen sehr gute Beziehung zum Baustoffhandel und gerade in den vergangenen Wochen hat eben dieser für eine gute Auslastung des Sackzements gesorgt. Daher sehen wir hier keine Notwendigkeit, auf direkte, digitale Lösungen für Endkunden zu setzen. ■



1. Gemeinsam mit der Konzernzentrale in Dänemark wird die Gefahrenlage täglich neu bewertet, um eventuell weitere Schutzmaßnahmen im Sinne aller MitarbeiterInnen zu implementieren. In Österreich wurden für alle MitarbeiterInnen sehr kurzfristig Homeoffice-Arbeitsplätze eingerichtet. Im Rahmen verschiedener Digitalisierungsprojekte wurden Abläufe und Prozesse unseres Tagesgeschäfts in jüngerer Vergangenheit bereits optimiert und auf aktuelle Herausforderungen vorbereitet. Mit diesem Know-how und den Erfahrungswerten, die wir daraus gezogen haben, konnten wir den Wechsel ins Homeoffice auf Knopfdruck völlig reibungslos umsetzen. ■

2. Ja, Rockwool Österreich hat in der KW 14 Kurzarbeit angemeldet. ■

3. Die Steinwolle-Dämmstoffe für den österreichischen Markt werden in den deutschen Werken Gladbeck, Flechtingen und Neuburg a. d. Donau hergestellt. Aktuell produzieren die Werke unter Einhaltung aller notwendigen Vorsichts- und Schutzmaßnahmen im Normalbetrieb. Das ermöglicht uns eine weiterhin hohe Lieferfähigkeit für unsere Produkte. ■

4. Es gibt für unsere Produkte in den Segmenten Hochbau, Flachdach, WDVS und Haustechnik aktuell keine Lieferengpässe. ■

5. Digitale Prozesse und Instrumente unterstützen uns derzeit dabei, die Erreichbarkeit unserer MitarbeiterInnen für unsere Kunden sicherzustellen – insbesondere auch für den Fachhandel, um die entsprechende Servicequalität für das verarbeitende Gewerbe aufrecht zu erhalten. Der Baustofffachhandel war, ist und bleibt für uns ein wichtiger Partner. ■



1. Alle Mitarbeiter, die nicht produzieren, nicht im Labor, Lager oder Logistik arbeiten, sind von Anfang an im Homeoffice tätig. Meetings halten wir zu einem Großteil digital ab. Mitarbeiter und externe Besucher müssen mindestens 1,5 m Abstand zueinander halten, ihre Hände gründlich waschen und wir stellen Handschuhe und Masken bereit. Nach jeder Schicht werden alle Oberflächen, die regelmäßig berührt werden, sorgfältig desinfiziert. An den Produktionsstandorten wurden separate und isolierte Toiletten für Besucher aufgestellt. Für das Be- und Entladen von LKW gelten spezielle Vorschriften, die Hygiene und Abstand garantieren. Zudem wurden alle Außentore auf dem Betriebsgelände geschlossen, sodass sich Externe nicht ohne eine ausdrückliche Anweisung auf dem Betriebsgelände bewegen können. ■

2. Ja. Die Nachfrage ist aufgrund der vorherrschenden Unsicherheit zurückgegangen, durch das Hochfahren der Baustellen geht es aber wieder kontinuierlich aufwärts. Deshalb wird sich bei uns in den kommenden Wochen herausstellen, in welchem Umfang die Kurzarbeit erforderlich sein wird. ■

3. Wir können die Belieferung der Baustellen langfristig garantieren. Die Produktion an unseren österreichischen Standorten in Bludenz und Innsbruck läuft fast normal und die Beschaffung von Sika-Produkten, die innerhalb des Konzerns produziert werden, sowie Handelswaren von Drittlieferanten funktioniert gut. ■

4. Es gibt gewisse Engpässe in der Beschaffung von Rohmaterialien. Dank des großen Netzwerks der Sika Gruppe können wir uns jedoch grenzüberschreitend unterstützen. ■

5. Wir bieten unseren Kunden seit Oktober 2019 einen eigenen Online-Shop mit Produkten und Zubehör aus dem Bereich Dachabdichtung. Der Ausbau des Shops auf weitere Geschäftsbereiche ist bereits in Planung. Der Baustoffhandel wird aber nach wie vor eine wichtige Rolle spielen. Viele Produkte sind erklärungsbedürftig und Kunden wünschen sich, vor Ort individuell durch einen Mitarbeiter des Baustoffhändlers beraten zu werden. Ein wesentlicher Punkt ist auch die sofortige Verfügbarkeit. ■



In tiefer Betroffenheit und Trauer gibt die Schmid Industrieholding Nachricht vom Ableben von

Gewerke Kommerzialrat

Friedrich Schmid

Industrieller

der am 31. März 2020 im 78. Lebensjahr den Kampf gegen seine Krankheit verloren hat und friedlich eingeschlafen ist.

Friedrich Schmid hat über viele Jahrzehnte hinweg aus einem kleinen Kalkwerk im südlichen Niederösterreich eine der größten und erfolgreichsten österreichischen Unternehmensgruppen im Baustoffbereich mit Unternehmen in 25 Ländern geschaffen. Vor rund 10 Jahren zog er sich aus dem operativen Geschäft zurück und übergab die Agenden an die nächste Generation, blieb aber seinen Firmen und vor allem seinen Mitarbeitern intensiv verbunden.

Sein erfolgreiches Wirken als Unternehmer wurde durch zahlreiche nationale und internationale Auszeichnungen gewürdigt. Dennoch blieb er immer ein bodenständiger, bescheidener und naturverbundener Mensch, sozial engagiert und mit einem offenen Ohr für die Sorgen und Nöte seiner Mitmenschen.

Sein Tod hinterlässt im Konzern eine große Lücke, die uns alle betroffen macht. Er hinterlässt vor allem auch das Vermächtnis, seinen Weg und seine Prinzipien in Zukunft weiter zu verfolgen und damit sein Andenken zu ehren.

Unser besonderes und tief empfundenes Mitgefühl gilt seiner über alles geliebten Familie, insbesondere seiner Gattin, seinen Kindern sowie seinen Enkelkindern.

In dankbarem Gedenken und im Namen aller 6300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Baunit, Austrotherm, Murexin, Wopfinger Transportbeton, Wolf Plastics, Lorencic, Eurofillers, Furtenbach, Ortner, Kettner, Werbeagentur Wahrheit.

Wopfing, im April 2020

» ... dann muss man halt ein bisschenl streiten«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Bernd Rießland, Obmann des Verbands der gemeinnützigen Bauvereinigungen GBV und kaufmännischer Direktor

der Sozialbau, über den Stand von Sanierungs- und Neubauprojekten, die langfristigen Auswirkungen der Coronakrise auf den Wohnungsmarkt und die gelebte Praxis der Zusammenarbeit mit den Auftragnehmern.

Report: Wie haben die gemeinnützigen Bauträger auf die Coronakrise reagiert?

Bernd Rießland: Der erste Gedanke war, dass es in der Hausverwaltung zu einem enormen Ansturm kommt, wenn alle zu Hause sind. Wir haben damit gerechnet, dass die Telefone heiß laufen werden mit Schadensmeldungen und dergleichen. Aber genau das Gegenteil war der Fall. Es gab sogar einen Rückgang der Anrufe um fast 25 Prozent.

Und natürlich mussten wir uns alle die Frage stellen, wie man im Unternehmen selbst mit der neuen Situation umgeht. Da hat die Umstellung auf Homeoffice fast überall problemlos funktioniert. Auch jeder Hausverwalter hat über sein Handy jederzeit Zugriff auf das IT-System und kann so Aufträge an Professionisten vergeben. Nur in Tirol hat es kleinere Probleme durch die Ausgangssperre gegeben.

Report: Die gemeinnützigen Bauträger sind wichtige Auftraggeber für die Bauwirtschaft. Wie war die Situation der Gemeinnützigen als Bauherr?

Rießland: Im Neubaubereich war das Verhalten der Unternehmen sehr unterschiedlich. Einige haben einfach weitergebaut, andere haben einfach aufgehört. Wir sind dann mit den betroffenen Unternehmen in Kontakt getreten, um zumindest die Projekte, die kurz vor der Fertigstellung stehen, abschließen zu können. Denn was machen die zukünftigen Mieter, wenn sie ihre Wohnung gekündigt haben, aber noch nicht einziehen können? In Summe gab es eine Atempause von zwei, drei Wochen. Jetzt ist wieder alles in Bau. Aber es gibt natürlich teilweise Probleme mit fehlendem Personal oder Baumaterial. Im Großen und Ganzen läuft es aber gut und die Verzögerungen bei den Übergaben sind überschaubar.

Interessant war die Situation in der Sanierung, wo die Gemeinnützigen jährlich eine Milliarde Euro umsetzen. Da kommen hauptsächlich kleinere Unterneh-

»Ich fände es nicht fair, wenn wir Bauträger jetzt wegen Verzögerungen Pönalen verrechnen würden. Genausowenig würde ich es fair finden, wenn jetzt auf Mehrkostenforderungen bestanden wird«, sagt Bernd Rießland.



men zum Zug, die anscheinend mit mehrheitlich lokalen Arbeitskräften arbeiten, denn da gab es kaum Unterbrechungen. Durch die rückläufigen Schadensmeldungen gab es aber auch einen Rückgang bei den Aufträgen um rund acht Prozent.

Report: Wie nehmen Sie die Bauunternehmen in dieser Situation wahr? Die Interessen sind ja doch sehr unterschiedlich. Stichworte Pönalen und Mehrkostenforderungen?

Rießland: Die Kommunikation ist unterschiedlich. Die Bauunternehmen haben ja auch Rechtsabteilungen (*lacht*). Da sind zahlreiche Briefe eingetrudelt von der Baueinstellung bis zu Forderungsanmeldung für Verzögerungskosten aufgrund höherer Gewalt. Wir haben aber auch Rechtsabteilungen und diese Forderungen erst einmal abgelehnt. Unser

Report: Denken Sie, dass der Fairnessgedanke genügend ausgeprägt ist?

Rießland: Ich gehe davon aus. Denn das Verhalten in der jetzigen Situation ist natürlich auch ein Ausscheidungsgrund für die Zukunft. Wenn wir von partnerschaftlicher Abwicklung reden, dann müssen beide Seiten Partner sein. Unserer Branche traue ich diesen Partnerschaftsgedanken auf breiter Front zu. Und die Baubranche weiß, glaub ich, auch, dass wir ein kontinuierlicher und verlässlicher Partner sind. Ich denke, dass wir hier durchaus eine Kultur des Entgegenkommens pflegen. Und wenn das einmal nicht der Fall ist, dann muss man halt ein bisschen streiten.

Report: Über kooperative Projektentwicklungen und partnerschaftliches Bauen ist ja viel geredet worden. Werden diese Themen an Bedeutung gewinnen? Wird

Verantwortungen niemanden zuzurechnen sind, sondern von außen kommen. Unsere Aufgabe ist es nun, gemeinsam Schadensminimierung zu betreiben.

Report: Mit welchen langfristigen Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt rechnen Sie?

Rießland: Wir haben uns jahrelang alle in demselben Niedrigzinsumfeld befunden, wo der Kapitalmarkt günstigere Konditionen geboten hat als die Wohnbauförderung. Die Mietpreise im gemeinnützigen Sektor liegen bei fünf bis sieben Euro, im gewinnorientierten Sektor bei gleichen Grundstückspreisen, gleichen Finanzierungs- und Baukosten aber bei elf bis zwölf Euro. Wenn es jetzt zu Rückgängen in der Einkommenssituation der Bevölkerung kommt, sind die Auswirkungen sehr stark davon abhängig, in welchem System ich wohne.

Im gemeinnützigen Sektor wird die Wohnung zu dem Preis vermietet, den sie kostet. Im anderen Sektor zu dem Preis, den die Mieter noch bereit sind zu zahlen oder, bei verknapptem Angebot, was ein Mieter noch in der Lage ist, zu zahlen.

Die Behauptung, dass durch Wettbewerb der günstigste Preis entsteht, hat sich als falsch herausgestellt. Das sieht man bei den Mieten. Wirtschaftspolitisch müssen wir uns die Frage stellen, ob wir die Frage der Kostenminimierung nicht über die Gewinnmaximierung stellen sollten, zumindest in den Bereichen der Grundversorgung. Das System der gemeinnützigen Bauvereinigungen ist dafür ein mustergültiges Beispiel und könnte auch für andere lebensnotwendige Bereiche als Vorbild dienen. ■

»Das Verhalten der Auftragnehmer in der jetzigen Situation ist natürlich auch ein Ausscheidungsgrund in der Zukunft.«

Fokus lag von Anfang an darauf, so weit es möglich war, weiterzuarbeiten. Ich habe Verständnis, dass die andere Seite Forderungen aufstellt. Die andere Seite wird aber auch verstehen, dass wir diese Forderungen erst einmal zurückweisen. Die Wahrheit werden die Endabrechnungen zeigen. Ich fände es nicht fair, wegen Verzögerungen Pönalen zu verrechnen. Genausowenig würde ich es fair finden, wenn jetzt auf Mehrkostenforderungen bestanden wird.

es in Zukunft mehr in Richtung Risikoteilung gehen?

Rießland: Die Praxis der Abwicklung hängt stark von der jeweiligen Unternehmenskultur ab. Ich denke aber, dass die Gemeinnützigen hier immer mit sehr viel Augenmaß agieren. Auch die Auftragnehmer sind gut beraten, entsprechend zu agieren. Denn wir haben über eine sehr kontinuierliche Auftragsvergabe und man trifft sich ja im Leben immer zweimal. Die aktuelle Krise zeigt aber auch, dass gewisse

FÜR JEDE ANWENDUNG EINE SUPER WAHL.



Entscheidend für jeden Bau ist ein solides Fundament. Unsere Zemente sind regional und ökologisch. Und natürlich haben wir für jede Anwendung den richtigen Zement.

Lafarge –
Fundament
der Zukunft.

LAFARGE

www.lafarge.at

So retten Sie Ihr (Bau-)Vorhaben in Zeiten der Corona-Krise

Viele laufende Projekte wurden durch den Shutdown gestoppt. Für Unternehmen stellen sich in diesem Zusammenhang zahlreiche Fragen, wie Projekte fortgeführt, neu gestartet oder erfolgreich abgeschlossen werden können. Dabei ist zwischen jenen Projekten zu unterscheiden, die derzeit noch vorbereitet (geplant) werden, jenen, die in laufenden Genehmigungsverfahren stehen und jenen, die bereits umgesetzt werden. Unter Berücksichtigung einiger Stolpersteine steht einer Fortführung der Projekte nichts im Weg.

Von *Berthold Lindner, Heid und Partner Rechtsanwälte*



26

Vorweg ist festzustellen, dass die aktuell angekündigten, schrittweisen Lockerungen der Regierung eine deutliche Entspannung der Situation ermöglichen. Mehrere Einschränkungen werden aber weiter bestehen und Genehmigungsverfahren müssen wieder zum Laufen gebracht werden. Im Folgenden werden Möglichkeiten zum Umgang mit der Krise dargestellt.

>> Planungsphase <<

Auf Grundlage des Covid-19-Maßnahmengesetzes wurde durch Verordnung ein Betretungsverbot für öffentliche Orte festgelegt. Dieses wurde der Öffentlichkeit durch den Satz »Es gibt nur vier Gründe hinauszugehen« bekannt. Einer dieser Gründe waren »unaufschiebbare berufliche Tätigkeiten«. Zu diesen Zwecken dürfen unter folgenden Voraussetzungen Arbeiten im Freien durchgeführt werden:

- am Ort der beruflichen Tätigkeit wird zwischen den Personen ein Mindestabstand von 1 m eingehalten, sofern nicht durch entsprechende Schutzmaßnahmen das Infektionsrisiko minimiert werden kann;

- allenfalls Tragen von MNS-Masken (nur im Einvernehmen zwischen Arbeitgeber und -nehmer zulässig);

- berufliche Tätigkeit hat vorzugsweise außerhalb der Arbeitsstätte zu erfolgen (Home-Office bzw. Telearbeit).

Diese gesetzlichen Vorgaben ermöglichen daher die für Projektvorbereitungen erforderlichen Arbeiten. Es können Vermessungsarbeiten und Bodenerkundungen ebenso durchgeführt werden wie allenfalls notwendige ökologische Erhebungen.

Sollten für das Vorhaben Verkehrsuntersuchungen bzw. Lärm- und Luftschadstoffmessungen erforderlich sein, so erscheint deren Durchführung zurzeit jedoch problematisch. Erhebungen, die in diesen Bereichen derzeit erhoben werden, können als verfälscht beurteilt werden. Dies teilweise sogar zulasten des Projektwerbers, wenn etwa die ermittelte Bestandsituation besonders leise ist und dadurch eine Genehmigung erschwert wird.

Besonderes Augenmerk ist bei Außenarbeiten auf die Einhaltung der Abstandsvorschriften bei der Anreise zu legen. Gegebenenfalls ist diese nur mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder durch getrennte PKW möglich.

>> Stillstand im Genehmigungsverfahren <<

In den ersten Tagen der Ausgangsbeschränkungen herrschte bei vielen Projektwerbern große Unsicherheit, wie lange die Genehmigungsverfahren verzögert werden. Diese Verzögerung ist jedoch nicht zwingend, weil viele Schritte im Genehmigungsverfahren ein Zusam-

menkommen von Personen nicht erfordern. Betrachtet man den Ablauf von Genehmigungsverfahren, so ist zu erkennen, dass die Prüfung der Unterlagen und Erstellung der Gutachten die längste Zeit in Anspruch nimmt. Zahlreiche Sachverständige arbeiten derzeit im Homeoffice und haben Zeit, unbelastet von sonstigen Terminen Gutachten zu erstellen. Auch die Verbesserung von Unterlagen bei allfälligen Mängeln kann derzeit durchgeführt werden.

Es ist daher durchaus empfehlenswert, mit der Behörde Kontakt aufzunehmen, um das Weiterlaufen der Genehmigungsverfahren zu ermöglichen.

Kaum möglich ist dagegen die Durchführung von Verhandlungen und Ortsaugenscheinen. Diese sind nach den Erläuterungen zum Verwaltungsrechtlichen Covid-19-Begleitgesetz nur zulässig, wenn diese »unbedingt erforderlich« sind. Dies wird nur bei besonderer Dringlichkeit für die Umsetzung eines Bauvorhabens (etwa eine dringend benötigte Krankenanstalt) zu begründen sein. Ortsaugenscheine können allerdings eigenständig durch Sachverständige durchgeführt werden. Hier gilt Gleiches wie in der Projektphase.

Sollte eine rasche Umsetzung erforderlich sein, so kann anhand des konkreten Projekts geprüft werden, ob diese in einzelne Teile »gestückelt« werden kann. Sind einzelne Projektbestandteile »anzei-



gefähig«, können also in Form einer Zurkenntnisnahme der Behörde konsentiert werden, so können zumindest diese Projektteile vorab genehmigt und mit deren Umsetzung begonnen werden. Diese Lösung scheidet für UVP-pflichtige Projekte aus. Bei allen anderen Projekten ist eine dahingehende Prüfung jedoch durchaus sinnvoll.

>> Baubeginn und Baustelleneinstellung <<

Wurde die Baustelle eingestellt und soll nun fortgeführt werden, müssen dabei die allgemeinen Covid-19-Schutzmaßnahmen (etwa Mindestabstand) berücksichtigt werden. Positiv hervorzuheben ist die von den Sozialpartnern erstellte Handlungsanleitung für den Umgang mit Baustellen aufgrund von Covid-19 vom 26.3.2020, durch die die Fortführung von Baustellen ermöglicht wird, gleichzeitig aber auch Maßnahmen zum Schutz der Arbeitnehmer definiert werden. Auf deren genaue Regelungen kann an dieser Stelle nur verwiesen werden.

>> Meldepflichten und Fristen <<

Bei allen Bauprojekten sind gesetzliche und bescheidmäßig festgelegte Fristen zu beachten. So muss der Baubeginn ebenso fristgerecht gesetzt werden, wie der Bau innerhalb bestimmter Fristen abgeschlossen werden muss. Werden Fristen nicht berücksichtigt, droht das Erlöschen von Bewilligungen.

Durch zahlreiche Bundes- und Landesgesetze wurden Fristenunterbrechungen vorgesehen. Allerdings sind diese Regelungen auf Bundes- und Landesebene extrem unterschiedlich ausgefallen. Insbesondere die Regelungen der Länder weichen erheblich voneinander ab. Teilweise beginnen Fristen mit 1.5.2020 neu zu laufen, teilweise wurden Fristen nur unterbrochen und teilweise wurde für laufende Fristen (etwa Baubeginn!) überhaupt keine Regelung getroffen. Um ein Fristversäumnis zu vermeiden, muss jede Frist anhand der konkreten Regeln neu geprüft und – so weit möglich – gegebenenfalls eine Verlängerung beantragt werden. Werden Fristen versäumt, kann ein Verlust der Genehmigung drohen.

>> Sonderfall Altlastenbeiträge <<

Bei zahlreichen Bauvorhaben fallen Abfälle an (Aushub, Baustellenabfälle etc). Auch ohne eine Krise kommt es hier oft zu Problemen bei der Berechnung von und fristgerechten Erklärung über die Höhe von Altlastenbeiträgen. Auch hier laufen Fristen etwa für die Zwischenlagerung (drei Jahre, wenn Abfälle verwertet, ein Jahr, wenn diese beseitigt werden sollen). Diese Fristen können nicht verlängert werden! Ein rasches Handeln ist gegebenenfalls geboten, um Altlastenbeiträge zu vermeiden.

Die Covid-19-Krise führt auch bei der Umsetzung von (Bau-)Vorhaben zu großen Herausforderungen. Die Krise bedeutet jedoch nicht das Ende des Projekts. Unter Beachtung der Stolpersteine ist eine Fortführung der Projekte möglich. ■



BODENPLATTEN-DÄMMUNG: WAS HÄLT DEM DRUCK STAND?



MIT XPS RICHTIG DÄMMEN!

Die Dämmung der Bodenplatte muss besonders viel Druck aushalten – schließlich lastet auf ihr das Gewicht des gesamten Hauses. XPS-Dämmstoffe erfüllen seit Jahrzehnten hohe Anforderungen bei der Anwendung unter Fundamentplatten. Welche Fakten sind dabei wichtig?

Nur die Kurzzeit-Druckfestigkeit gibt keine Sicherheit.

Verlässt man sich nur auf die „Kurzzeit-Druckfestigkeit“, geht man in die Irre: Dies ist ein rein technischer Wert, für die Belastungsfähigkeit über lange Zeit nicht aussagekräftig und für die Praxis nicht relevant.

Nur die Langzeit-Druckfestigkeit gibt Sicherheit.

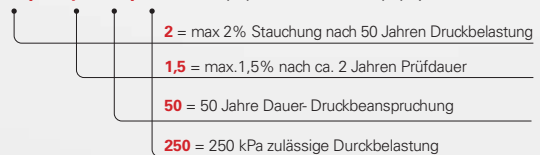
XPS hat einen hervorragenden Wert bei der „Langzeit-Druckfestigkeit“ (Kriechverhalten). Dieser Wert gibt an, wieviel Gewicht auf der Dämmung rechtlich lasten kann, ohne dass sich das Material innerhalb von 50 Jahren mehr als 2 % staucht. Nur dieser Wert ist für die Praxis sinnvoll und wichtig.

Die Gewährleistung der Werte findet man bei den Herstellern im ÖXPS-Verband.

Die Mitglieder stellen sicher, dass ihre Produkte für jede Anwendung die richtigen Werte aufweisen.

Bezeichnungsschlüssel am Beispiel XPS-G 70:

XPS-EN 13164-T1-DS(TH)-CS(10/Y)700-DLT(2)5-CC(2/1,5/50)250-WD(V)3-FTCD1-WL(T)0,7



Fazit: Sicher ist sicher! XPS liefert auch langfristig die geforderten Werte der Dauerdruckfestigkeit.

Der ÖXPS-Verband bürgt für Qualität:

Die Österreichische Fachvereinigung Polystyrol-Extruderschäum wurde 2008 mit dem Ziel gegründet, höchste Ansprüche an Qualität und Sicherheit zu erfüllen sowie die Einhaltung aller österreichischen XPS-Dämmstoffnormen verlässlich zu gewährleisten.



»» Werden uns ein Stück weit neu erfinden müssen ««

Der Bau & Immobilien Report erreicht UBM-CEO Thomas G. Winkler überraschend in seinem Büro. »Mir sind die Druckerpatronen ausgegangen, sonst bin auch ich im Homeoffice«, versichert Winkler lachend. Im Interview spricht er über den aktuellen Status der in Bau befindlichen UBM-Projekte und wie Europas größter Hotelentwickler möglichst unbeschadet durch die Krise kommen will. Die eine oder andere Kurskorrektur wird unausweichlich sein. Aber: »Ein Developer kann immer Geschäfte machen.«

Von Bernd Affenzeller

Report: Wie hat UBM in den letzten Wochen auf die Einschränkungen durch die Coronakrise reagiert?

Thomas G. Winkler: Ich bin sehr stolz darauf, dass Österreich sehr frühzeitig und streng auf die Coronakrise reagiert hat. Dasselbe gilt auch für die UBM. Wir haben schon am 2. März den UBM-Tag, unsere gruppenweite Mitarbeiterveranstaltung, abgesagt, also noch bevor die MI-PIM abgesagt wurde. Da waren wir sehr früh dran. Und die ganze Mannschaft ist am 16. März geschlossen ins Homeoffice gegangen. Das fällt uns als Developer natürlich leichter als einer Baufirma. Aber das haben wir rigoros eingehalten, nicht nur in Österreich, sondern gruppenweit.

Report: Wie ist es Ihren Projekten in den letzten Wochen gegangen?

Winkler: Die vorübergehende Einstellung der Bautätigkeit hat schon zu einer Disruption geführt. Das betrifft aber nicht nur Österreich, auch in anderen Ländern kam es zu Verzögerungen aufgrund des Personalengpasses. In Prag entwickeln wir aktuell das Hotelprojekt Sugar Palace, leider war es unserem erfahrensten Hotelentwickler wegen Corona nicht mehr möglich, nach Tschechien einzureisen. Relativ reibungslos sind unsere Projekte in Deutschland gelaufen, obwohl man auch dort die Absenz von ausländischen Mitarbeitern, speziell aus Polen, gespürt

hat. Wir waren auch von Anfang an sehr bemüht, sämtliche Schutzmaßnahmen wie Masken und Desinfektionsmittel auf den Baustellen zur Verfügung zu stellen.

Report: Die UBM ist vor allem im Hotelsegment stark. Kurzfristig ist die Hotellerie eine der am stärksten betroffenen Branchen. Wie gehen Sie mit der Situation um?

Winkler: Wir haben ein wesentlich ausgeglicheneres Portfolio als es unsere Marketingstrategie vermuten lässt. Das Hotelsegment ist unser Hauptdifferenzierungsmerkmal, aber tatsächlich besteht unsere Pipeline zu je 40 Prozent aus Hotel und Wohnen und 20 Prozent Büro. Aber natürlich ist die Hotelparte aktuell unser Schwachpunkt.

Gerade in der Hotelentwicklung zahlt sich heute unsere Strategie der Risikominimierung aus. Auch in der absoluten Boomphase haben wir auf Forward-Verkäufe gesetzt, auch wenn wir zu einem späteren Zeitpunkt vielleicht mehr hätten verdienen können. Das heißt, alles, was 2020 fertig wird, ist bereits verkauft. Wir haben aber auch noch vier Projekte in Bau, die noch nicht verkauft sind. Da könnte es auch sein, dass wir unplanmäßig zum Bestandhalter werden, bis die Nachfrage nach Hotels wieder steigt. Das wird aber noch dauern. Das ist aber nicht so schlimm, weil wir die Hotels auch selbst

betreiben können, wir sind schon jetzt Pächter von 13 Hotels.

Report: Mit welchen Verlusten rechnen Sie bei diesen 13 Hotels?

Winkler: Nach unseren ersten Berechnungen wird die aktuelle Situation unser Ergebnis vor Steuern mit rund zehn Millionen Euro belasten. Das basiert aber noch auf der Annahme, dass die Hotels bis Anfang Juni geschlossen sind. Die Annahme stammt vom 19. März, damals war das konservativ geschätzt, aus heutiger Sicht ist es eine eher aggressive Schätzung. Jeder Monat mehr, in dem die Hotels geschlossen sind, kostet uns eine Million Euro mehr. In dieser Annahme ist aber noch kein Entgegenkommen der Eigentümer enthalten. Die Einschätzung geht aber schon davon aus, dass es nach dem Hochfahren einen Aufschwung gibt, wie wir ihn vom 11. September oder nach der letzten Krise 2008/2009 kennen.

Report: Welche Auswirkungen wird Corona auf Ihre zukünftigen Entwicklungen haben? Ist ein Strategiewechsel, weg vom Hotel hin zu mehr Büro und Wohnen, denkbar?

Winkler: Lassen Sie mich mit einer Metapher antworten. Wir sind ein Schiff, das mit voller Fahrt in eine undurchdringliche Nebelbank geraten ist. Wir haben von Anfang an nicht damit gerechnet, dass sich der Nebel schnell lichtet. Wir haben die Fahrt

»Ein Developer macht immer Geschäft. In der Hochphase kann er teuer verkaufen, in einer Krisenphase kann er günstig einkaufen. Die Herausforderung ist, die Übergänge zu managen«, sagt Thomas G. Winkler.

kann er günstig einkaufen. Die Herausforderung ist, die Übergänge zu managen. Wenn Sie jetzt teuer eingekauft haben, könnte es schwierig werden, diese Immobilien am Markt zu platzieren. Es wird sich zeigen, ob wir derartige Objekte im Portfolio haben. Auf der anderen Seite können wir aber jetzt auch günstig investieren. Wir sind angetreten, um zu beweisen, dass Development nicht nur ein nachhaltiges Geschäftsmodell ist sondern es auch möglich ist, kontinuierlich Erträge sicherzustellen.

Report: Sehen Sie geografisch neue Märkte, die nach der Krise vielleicht interessanter sein könnten, als das vor der Krise der Fall war?

Winkler: Die geografische Diskussion ist bei uns halbjährlich auf der Agenda. Bislang haben wir uns immer dagegen entschieden, weil wir genug Opportunitäten auf den Märkten gesehen haben, auf denen wir bereits aktiv sind. Nach Corona werden die Opportunitäten in den Märkten noch mehr werden. Also sehe ich keinen Grund für eine geografische Diversifikation, die auch immer mit Einstiegshürden verbunden ist.

Report: Wie bewerten Sie die schon länger anhaltenden Fusionspläne am heimischen Immobilienmarkt? Wäre das auch für die UBM ein vorstellbarer Weg?

Winkler: Wir sehen uns das sehr interessiert von der Seitenlinie an. Es führt dazu, dass der österreichische Markt auch international für mehr Interesse sorgt. Das wirkt sich auch positiv auf uns aus. Wir spielen aber nicht mit.

Report: Was wird von der Krise übrigbleiben? Wird der Bau- und Immobilienmarkt je wieder so sein wie vorher?

Winkler: Ich bin ein Freund des Kapitalmarkts. Und der zeigt, dass Bauunternehmen aktuell von der Situation profitieren. Die haben sich entweder sehr gut gehalten wie die Porr oder haben wie die Strabag einen enorm scharfen Rebound geschafft. Denn rational betrachtet wird es in Zukunft zu verstärkten Infrastrukturinvestitionen kommen müssen. Und der Developer profitiert wie gesagt sowohl in der Krise als auch in der Hochphase. Mehr lässt sich aus heutiger Sicht schwer sagen. Das Wichtigste, was ein Kapitän jetzt machen kann, ist, keinen Eisberg zu treffen. Aber gerade als Hotelentwickler wird man sich ein Stück weit neu erfinden müssen. ■

daher maximal gedrosselt, um Treibstoff zu sparen. Unser Treibstoff ist Liquidität. Wir verfügen über 200 Millionen Euro an liquiden Mitteln, die wir eigentlich für Opportunitäten wie den FAZ-Tower vorgesehen haben. Diesen Treibstoff werden wir jetzt dafür verwenden, um bei verlangsamer Fahrt so lange wie möglich durch den Nebel zu kommen. Jetzt müssen wir schauen, wie die Welt um uns herum aussieht, wenn sich der Nebel lichtet. Erst dann können wir den neuen Kurs bestimmen.

Report: Aber es wird ein neuer Kurs sein und nicht der alte?

Winkler: Er wird sicher nicht ident sein mit dem alten Kurs. Aber aktuell kann man jeder Asset-Klasse mit Skepsis begegnen. Beim Wohnen kann man eine befürchtete Massenarbeitslosigkeit oder länger anhaltende Kurzarbeit in den Raum stellen, was die finanziellen Möglichkeiten der Konsumenten deutlich einschränkt und Wohnungskäufe nur schwer möglich macht. Ich glaube nicht an dieses Szenario. Denn es wird auch nach wie vor geerbtes Geld geben und die Sorge, dass es zu einer Geldentwertung kommt, wird die Nachfrage nach Immobilien steigen las-

sen. In der Assetklasse Büro werden viele sagen, dass durch die positiven Homeoffice-Erfahrungen in Zukunft weniger Büroraum benötigt wird. Meine Erfahrung ist, dass Menschen die Arbeits- und Privatwelt getrennt haben wollen. Wenn es durch die Coronakrise aber dazu kommt, dass Unternehmen schrumpfen und weniger Büroraum brauchen, ist es eher unwahrscheinlich, dass sie das in der Immobilie machen, in der sie gerade eingemietet sind. Da wird es Neuentwicklungen brauchen. Ich glaube aber auch, dass sich die Fläche pro Mitarbeiter durch Corona eher vergrößern wird. Beim Hotel müssen wir uns sicher auf eine längere Durststrecke einstellen, aber da ist unsere Bilanzstärke ein Garant, dass wir das auch können. Ich kenne auch keine andere Assetklasse, in die ich jetzt hineindifferenzieren könnte

Report: Sie werden aber auch in Zukunft Entwickler bleiben und nicht als Immobilieninvestor aktiv werden?

Winkler: Auf jeden Fall. Wir halten an unserer Strategie des Pure Play Developments fest. Denn ein Developer macht immer Geschäft. In der Hochphase kann er teuer verkaufen, in einer Krisenphase

Stillstände sinnvoll nutzen

Baustellen, die komplett oder teilweise eingestellt sind, stellen viele Unternehmen vor große Probleme. Daraus ergibt sich aber die Chance, die erzwungenen Ruhephasen sinnvoll zu nutzen. Einzelne Projekte und ganze Organisationen können analysiert und für »den Tag danach« optimiert werden. Bestehendes kann verbessert und wenn nötig Neues geschaffen werden. Welche Maßnahmen Wissenschaftler, Unternehmens- und Strategieberater empfehlen und was führende Branchenvertreter bereits umgesetzt haben.



30

Die Zeit des Stillstands kann genutzt werden, um Abweichungen auf Baustellen und bei internen Prozessen gezielt zu analysieren und gegenzusteuern.

Die durch die Coronakrise verursachten kurz- und langfristigen Stillstände der Baustellen haben der österreichischen Bauwirtschaft einen harten Schlag versetzt. Auch wenn ein kompletter Baustopp verhindert werden konnte, sind die meisten Baustellen von einem Normalbetrieb ein Stück weit entfernt (siehe auch Seite 14). Jetzt geht es darum, den Schaden so gering wie möglich zu halten. Es gilt, diese erzwungenen Phasen, in denen Baustellen gar nicht oder nur auf Sparflamme laufen, sinnvoll zu nutzen. »Baustellenschließungen bieten Raum und Zeit zur Optimierung und Neuaufstellung für die Zeit danach«, erklärt Franz Biehal, Unternehmensberater und Mitbegründer der Trigon Entwicklungsberatung. Das gilt sowohl für die einzelnen Baustelle als auch die Organisation als Ganzes. »Aufgrund der hohen Auslastung in den letzten Jahren waren sowohl Ausführende als auch Planende immer am Anschlag und am Rande des Machbaren«, sagt auch Marc Höhne,

Geschäftsführer von Drees & Sommer Österreich. Gerade große Projekten hinken mit der Planung oft hinterher. »Das kann man jetzt aufholen«, ist Höhne überzeugt. Dafür muss man das Projekt aber noch einmal anschauen, gegebenenfalls neu aufsetzen sowie neue Methoden und Tools implementieren. »Jetzt ist die Zeit, Abweichungen auf Baustellen gezielt zu analysieren und gegenzusteuern«, sagt Höhne. Das beginnt bei vertraglichen Regelungen und geht über Projektorganisation bis zum Termin- und Ressourcenmanagement. Auf fast allen Baustellen fehlen Teile des Personals, ausländische Mitarbeiter kommen nicht ins Land. Damit wird die ohnehin schon knappe Ressource Arbeitskraft noch knapper. »Die vorhandenen Ressourcen müssen viel effektiver eingesetzt werden. Darüber muss man sich jetzt Gedanken machen, nicht erst dann, wenn die Baustellen wieder voll am Laufen sind«, so Höhne. Man muss priorisieren, wo auf der Baustelle der Druck am größten ist.

>> Wettbewerbsfähigkeit steigern <<

Unternehmen, die jetzt Maßnahmen zu wirtschaftlichen Optimierung setzen, die ihre Organisation aufräumen oder in verabsäumte Anpassungen und Nachrüstungen investieren, verbessern langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit. »Trotz allen Versuchen der Regierung, die Wirtschaft zu stützen, wird diese Krise wesentliche und einschneidende Auswirkungen auf die österreichischen Unternehmen haben und es wird zu einer Marktkonsolidierung und einem Überleben der Fittesten kommen«, ist Martin Lamprecht, Unternehmensanierer und geschäftsführender Gesellschafter der Avatar Management und Beteiligungs GmbH, überzeugt. Allerdings erfordert diese Neuorganisation Investitionen zu einem Zeitpunkt, wo die Ergebnisse einbrechen und man lieber sparen will. »Um nicht im eigenen Saft zu kochen, ist es vermutlich auch sinnvoll, sich bei der Neuorganisation von erfahrenen Prozess- und Organisationsberatern begleiten zu lassen«, sagt Lamprecht.

Für jene, die Rücklagen gebildet haben, ist jetzt aber eine gute Zeit, in die Zukunft zu investieren. »Das Mindeste, was man tun kann, ist, organisatorische Optimierungen ohne große Investitionsanforderungen sofort umzusetzen und sich einen Investitions- und Maßnahmenplan zu erstellen, den man nach Bewältigung der Krise konsequent angeht«, erklärt Lamprecht. Die Neuordnung des Unternehmens kann dann beginnen, wenn das Überleben gesichert ist.

>> Optimieren vs. Neuschaffen <<

Bei der Neuordnung von Unternehmen wird entweder versucht, Bestehendes zu optimieren oder völlig Neues zu schaffen. »Die erste Neigung vieler Menschen in Veränderungssituationen ist die Suche nach Verbesserung im Rahmen des bestehenden Systems, ohne grundsätzliche Veränderung des dahinterliegenden Denk-, Werte- und Handlungsmodells«, sagt Lamprecht. Es wird dann oft nach jenen Best Practices gesucht, die auch in der Krise äußerst belastbar erscheinen. In der Regel sind das Unternehmen, die ausreichend Rücklagen und Liquidität aufgebaut haben, möglichst geringe Fixkosten aufweisen, breit gestreute Kundenstrukturen in Märkten mit unterschiedlichen Konjunkturzyklen und geringe Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern oder Mitarbeiter haben. An diesen Unterneh-

men versucht man sich im Veränderungsprozess zu orientieren.

Die zweite Variante ist mutiger und riskanter. »Hier wird das bestehende Denkmodell hinterfragt und gegebenenfalls grundsätzlich verändert«, erklärt Biehal. Dafür ist es nötig, den Pfad des Bekannten zu verlassen und sich auf das unangenehme Gefühl einzulassen, im Trüben zu fischen. »Intuition spielt gemeinsam mit Erfahrungswissen eine wesentliche Rolle beim Herantasten an neue Wege«, so Biehal. Dafür muss das aktuelle Geschäftsmodell und dessen Wertschöpfung ohne Tabus hinterfragt werden. Dasselbe gilt für das Selbst- und Beziehungs-Verständnis im Umgang mit Kunden und Lieferanten und für das Verständnis für das im Unternehmen geschaffene Arbeitsumfeld. »Wer sich darauf einlässt, geht Risiken ein, wird aber vielleicht mit einer phönixhaften Neuerschaffung des Unternehmens belohnt«, so Biehal.

>> Integrales und digitales Arbeiten <<

Die Krise hat gezeigt, dass viele Unternehmen deutlich flexibler und leistungsfähiger sind als sie vielleicht selbst dachten. Homeoffice, Videokonferenzen oder flexible Arbeitszeiten funktionieren in vielen Fällen einwandfrei. »Leistungsfähigkeit lässt sich als ein Spektrum zwischen Effizienz und Veränderungsvielfalt beschreiben«, erklärt Jan Mendling, Professor an der Wirtschaftsuniversität Wien. Viele Unternehmen sind deshalb besonders leistungsfähig, weil sie ihre Abläufe effizient organisiert haben. Die Krise hat viele nun



»Wir konnten die Zeit nutzen, um einige Projekte, denen in Zeiten der Vollaustattung weniger Ressourcen zur Verfügung stehen, weiter voranzutreiben«, erklärt Manfred Rosenauer, Strabag.

dazu gezwungen, sich kurzfristig auf Veränderungsvielfalt zu konzentrieren. »Die Chance der Krise besteht nun darin, viele dieser Adhoc-Änderungen nicht gleich wieder abzudrehen. Vielmehr ist es sinnvoll, nützliche Änderungen beizubehalten und weiterzuentwickeln«, so Mendling. In der Phase der erzwungen Stillstände kann das nicht zur Gänze ausgelastete Personal auf mehr Veränderungsvielfalt vorbereitet werden. »Im eng getakteten Tagesgeschäft bleibt oft wenig Zeit für Weiterbildung. Insbesondere jetzt empfehlen sich Maßnahmen, um neue Formen der digitalen Arbeit bzw. der Anreicherung von klassischen Bauarbeiten mit neuen Technologien zu trainieren«, so Mendling.

Christoph M. Achammer, Ehrenvorstand der IG Lebenszyklus Bau, sieht durch

die staatlich verordneten Maßnahmen die »einmalige Chance, das digitale, integrale und partnerschaftliche Arbeiten in der Bauwirtschaft zum Wohle aller Beteiligten und der gebauten Umwelt nachhaltig zu implementieren«. Achammer ist überzeugt, dass die bei der IG Lebenszyklus Bau seit Jahren entwickelten digitalen und integralen Projektarbeitsmodelle- und Methoden wie das K.O.P.T.-Modell (Kultur, Organisation, Prozess, Technologie) und die vernetzte und digitale Bauplanung, Ausführung und Baubewirtschaftung mit BIM massiv an Bedeutung gewinnen. »Das vom Verband entwickelte »hybride Projektmanagement« als Mixform zwischen agilen und klassischen Methoden, Interdisziplinarität als gelebtes und aktives »daily business«, der zeitgleiche digitale Austausch und Abgleich von Baudaten und die maximale digitale Vernetzung der Bauakteure ermöglichen ein erfolgreiches, nachhaltiges und in jeder Hinsicht weitreichendes Bauprojektresultat«, so Achammer. Diese positiven Effekte würden gerade in der jetzigen Situation auf den Baustellen durch die Abwicklung im Partnerschaftsmodell, wie etwa beim Allianzvertrag mit *risk sharing*, verstärkt (siehe auch Seite 40).

>> Heute für morgen <<

Viele Unternehmen haben die Zeit des erzwungenen Stillstands auch genutzt, um sich für die Zeit nach Corona zu wappnen. Die Strabag hat sich in der Phase der geringeren Geschäftstätigkeit um Themen gekümmert, die sonst zu kurz kommen. »Wir konnten die Zeit nutzen, um einige Pro- ▶

Bauwerksbucherstellung

Erstellen von Bauwerksbüchern inklusive digitaler Aufbereitung für Facility und Hausverwaltungen.

Gebäudedatenbank

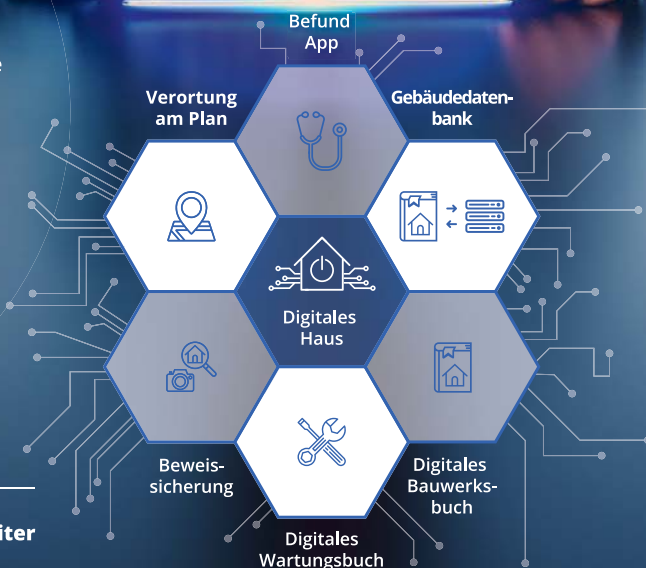
Erhebung und digitale Verarbeitung von Dokumentationspflichten gemäß Bundesgesetz (Wohnungsregister) AGWR und Landesgesetz (z. B. WBO §128b Gebäuderegister).

Digitales Wartungsbuch

Wir erfassen sämtliche wartungsrelevante Anlagen vor Ort. Unsere Software informiert Sie über zukünftige Kontroll- und Wartungstermine.

Haben Sie Interesse?

Kontaktieren Sie dazu unsere Mitarbeiter unter ☎ +43 (0)1 236 4132-0



ISHAP
GEBÄUEDOKUMENTATION MIT SYSTEM

Sorglos Paket für Ihre Immobilie

100% digital

100% sicher

100% ISHAP

ISHAP

Gebäuedokumentations GmbH

📍 Giefinggasse 6/2/2.4, 1210 Wien

☎ +43 (0)1 236 4132-0

☎ +43 (0)1 236 4132-50

✉ office@ishap.at

🏠 www.ishap.at

jekte, denen in Zeiten der Vollaustattung weniger Ressourcen zur Verfügung stehen, weiter voranzutreiben, vor allem in der Bereichen Digitalisierung, Personalentwicklung und -marketing«, erklärt Manfred Rosenauer, Unternehmensbereichsleiter Österreich. Um nach der Krise über ausreichend qualifiziertes und engagiertes Personal zu verfügen, werden jetzt auch Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung gesetzt.

Porr-CEO Karl Heinz Strauss sieht in der Krise einen »Beschleuniger vieler Themen«. Die digitale Welt mit Online-Handel, Cloud-Diensten oder virtuellen Meetingräumen wird auch die Zusammenarbeit in der Bauwirtschaft nachhaltig verändern. »Das Fundament für die Digitalisierung haben wir schon vor Jahren gelegt. Heute erschaffen wir Projekte ganzheitlich. Mit den Themen BIM und Lean Construction haben wir uns schon längst in vielen Projekten bewiesen«, so Strauss.

Auch Peter Giffinger, CEO von Saint-Gobain Österreich geht davon aus, dass die Coronakrise die digitale Transformation stark beschleunigen wird. »Die Digitalisierung wurde vom Trendthema zur Notwendigkeit, um Geschäftsprozesse weiter am Laufen zu halten.« Durch die digitalen Möglichkeiten konnten die Prozesse von Saint-Gobain und seinen Kunden aufrecht

32



»Aufgrund der hohen Auslastung in den letzten Jahren waren sowohl Ausführende als auch Planende immer am Anschlag und am Rande des Machbaren. Das kann man jetzt aufholen«, sagt Marc Höhne, Geschäftsführer von Drees & Sommer Österreich.

erhalten werden. »Nicht nur bei der Planung mit dem digitalen Bau-Management und systemübergreifenden BIM-Plugin, sondern auch beim täglichen Business – vom Dokumentenlauf über unsere Homeoffice-Plattform bis hin zu digitalen Meetings«, so Giffinger. ■



»Die Handlungsanleitung der Sozialpartner hat eine enorme Erleichterung gebracht. Das war ein großer Wurf von Politik und Sozialpartnern. Auch wenn die Umsetzung nicht immer leicht ist«, sagt Stefan Graf.

Report: Seit Mitte März hat uns Corona fest im Griff. Wie sieht Ihr aktueller Arbeitsalltag aus?

Stefan Graf: Die ersten vier Wochen waren fast ausschließlich von Corona dominiert. In der ersten Woche ging es darum, wieder Luft zu bekommen, nachdem die ganze Welt im Eis eingebrochen und im kalten Wasser gelandet ist. Ein ganz wesentlicher Schritt war dann für uns die Handlungsanleitung der Sozialpartner. Ab diesem Moment kam es zu einer Stabilisierung. Nach Ostern sind wir vom Krisenchaos in den Krisenmodus gekommen und ich konnte mich erstmals auch wieder um Themen abseits von Corona kümmern.

Ein großes Kompliment muss ich auch unseren Mitarbeitern aussprechen. Wie die sich in dieser für alle so schwierigen Situation verhalten haben und was sie geleistet haben, war großartig.

Report: Ich weiß, dass Sie das Wort »Problem« gern vermeiden, Sie sprechen lieber von Herausforderungen. Aber haben wir, hat die Branche und auch die Gesellschaft jetzt nicht ein ordentliches Problem?

Graf: Der Begriff der Herausforderung ist eine Art, auf ein Problem zu reagieren. Da schwingt positive Energie und Optimismus mit, »Problem« ist sehr negativ konnotiert. Da muss man auch aufpassen, dass man nicht in eine Negativspirale kommt.

Aber Sie haben recht. Probleme gibt es viele. Die gab es zum Teil aber auch schon vor Corona, Stichwort: Fachkräftemangel und Klimawandel. Leichter ist es jetzt aber sicher nicht geworden. Da kommen jetzt viele Fragen dazu, andere sind dafür komplett verschwunden.

Report: Welche sind das?

Graf: Wir haben uns Sorgen gemacht über Marktüberhitzungen und dass wir zu viel Arbeit haben. Auch vom Klimawandel haben wir länger nichts mehr gehört. Das ändert sich aber jetzt wieder und ist auch wichtig aus meiner Sicht. Andere Themen wie die Wirtschaftsentwicklung gewinnen massiv an Bedeutung.

Report: Vor dem Ausbruch der Coronakrise haben wir auch viel über Themen wie BIM, Lean Management, oder kooperative Projektentwicklung geredet. Werden diese Themen durch Corona weiter an Bedeutung gewinnen oder in den Hintergrund gedrängt?

Graf: Die Frage ist absolut berechtigt. In der ersten Phase der Krise müssen diese Themen in den Hintergrund treten. Da geht es um das nackte Überleben. Ein Ertrinkender macht sich auch keine Sorgen um seine langfristige Zukunft. Genauso ging es uns als Gesellschaft, in einem ersten Schritt mussten die Vitalfunktionen gesichert werden. Wir haben trotzdem versucht, die Themen BIM und

» Die Sensibilität für Risikoteilung steigt «

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Stefan Graf, CEO von Leyrer + Graf, über konstruktive Gespräche mit den Auftraggebern, wie Corona die Bauwirtschaft und das Unternehmen Leyrer + Graf auf Dauer verändern wird und warum man gerade jetzt den Optimismus nicht verlieren darf.

Lean nicht ganz aus dem Fokus zu verlieren. Unsere Mitarbeiter, die mit dem Thema betraut sind, haben sich auch weiter damit beschäftigt. Die Welt ist ja nicht untergegangen und es gibt ja auch ein Leben nach der Krise. Nicht zuletzt hat die Krise ja auch gezeigt, wie wichtig Digitalisierung ist. Nur damit konnte sich Telearbeit durchsetzen und Social Distancing eingehalten werden.

Report: Wie ist der aktuelle Status Ihrer Baustellen? Wie schwierig ist es, wieder einen geregelten Normalbetrieb zu schaffen?

Graf: Die Handlungsanleitung der Sozialpartner hat eine enorme Erleichterung gebracht. Das war ein großer Wurf von Politik und Sozialpartnern. Aber die Umsetzung ist natürlich schwierig. Jetzt geht es darum, die geforderten Maßnahmen sicherzustellen und die Abläufe anzupassen. Da sind die Bauleiter massiv gefordert.

Report: Wie gestalten sich die Gespräche mit den Auftraggebern? Wie groß ist das Verständnis für die jeweils andere Seite?

Graf: In den meisten Fällen nehme ich einen sehr partnerschaftlichen Zugang zur aktuellen Situation wahr. Zum Großteil treffen wir auf sehr verständnisvolle Auftraggeber. Auch hier hat die Handlungsanleitung viel Klarheit geschaffen, etwa welche Mehrkosten verrechnet werden dür-

fen. Es muss aber jedes Projekt einzeln und individuell betrachtet werden.

Report: Das Thema der kooperativen Projektabwicklung hat in letzter Zeit generell an Fahrt aufgenommen. Ein wesentlicher Aspekt ist die Risikoteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Wird das Thema durch Corona weiter befeuert?

Graf: Ich glaube, dass Corona die Sensibilität für Risikoteilung beeinflusst.

»Wir versuchen auch jetzt, Themen wie BIM und Lean nicht aus dem Fokus zu verlieren.«

sen wird. Das spürt man schon jetzt sehr stark. Überall dort, wo die richtigen Leute zusammenkommen, die ein gemeinsames Interesse und Verständnis füreinander haben, profitiert das Projekt. Es geht um Kooperation statt Konfrontation.

Report: Wie sehr wird die Coronakrise die Bauwirtschaft und das Unternehmen Leyrer + Graf für immer verändern?

Graf: Ich bin Optimist. Kurzfristig wird man eher weniger spüren. Wir fahren auf einem sehr hohen Level und befinden uns bei 80 bis 100 Prozent unserer Produktivität. Auch der Forecast ist positiv, solange die Infektionszahlen auf einem niedrigen Niveau und die Lieferketten aufrecht blei-

ben. Viele Projekte sind am Laufen. Aber natürlich wird es Einbußen geben.

Mittelfristig werden wir eine Delle spüren, weil das Investitionsvolumen zurückgehen wird. Konsumenten, Unternehmen und auch der Staat sind massiv betroffen. Da stellt sich die Frage, wo noch Geld vorhanden ist, das investiert werden kann. Langfristig rechne ich wieder mit einer positiven Entwicklung. Wie andere Generationen vor uns werden auch wir diese Krise bewältigen. Das

Leben wird nicht stillstehen. Deshalb ist es auch wichtig, dass wir unsere positive Grundeinstellung nicht verlieren.

Wir sehen durch die Krise auch, dass bestimmte Dinge besser funktionieren, als man angenommen hat. Ich persönlich wäre skeptisch gewesen, dass die Telearbeit in so kurzer Zeit und in diesem Umfang so reibungslos umsetzbar ist. Ich hätte nie gedacht, dass das so gut klappt. Die Digitalisierung ist generell für mich ein enorm wichtiges Thema. Die Krise gibt diesem Weg auch recht und ist für mich Ansporn, das Thema weiter zu forcieren. Das sind Aspekte, die wir aus der Situation mitnehmen und die unser Unternehmen sicher verändern werden. ■

CAD/AVA/BIM

Die IT-Werkzeuge der Bauunternehmen

Die alljährliche Umfrage des Bau & Immobilien Report zeigt, welche CAD- und AVA-Programme in den heimischen Bauunternehmen tatsächlich zum Einsatz kommen und welche Rolle Building Information Modeling (BIM) im beruflichen Alltag heute schon spielt. Fakt ist: Der Stellenwert von BIM steigt auch bei Bauunternehmen deutlich an, für eine Implementierung im eigenen Unternehmen sehen viele Unternehmen aber noch große Hürden.



34

Der Bau & Immobilien Report hat auch heuer wieder die österreichischen Bauunternehmen befragt, mit welchen CAD- und AVA-Programmen sie arbeiten. Trotz der Verwerfungen durch die Coronakrise haben mehr als 100 Unternehmen an der Umfrage teilgenommen. Bei den CAD-Programmen hat das klassische Au-

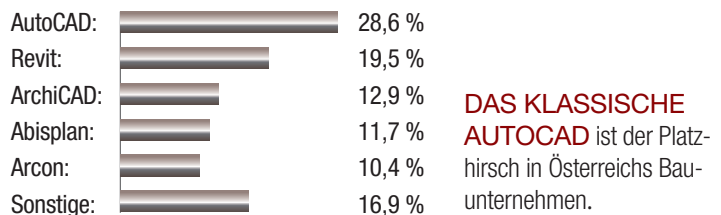
Die aktuelle Umfrage zeigt, dass immer mehr Bauunternehmen schon heute BIM einsetzen

toCAD mit 28,6 % die Nase vorn, gefolgt von Revit und ArchiCAD. Bei der AVA-Software sichert sich auch in diesem Jahr Auer Success mit Respektabstand den Platz an der Sonne. Interessant ist nach wie vor die hohe Zahl an Totalverweigerern. 12,8 % der befragten Bauunternehmen verzichten ganz auf eine AVA-Software, sogar 16,6 % auf eine CAD-Software.

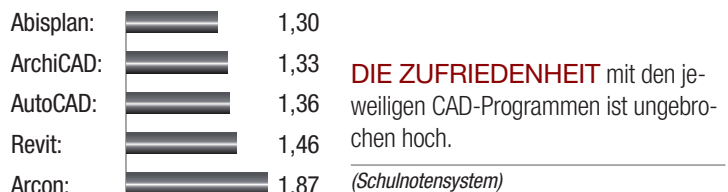
Umfragedesign

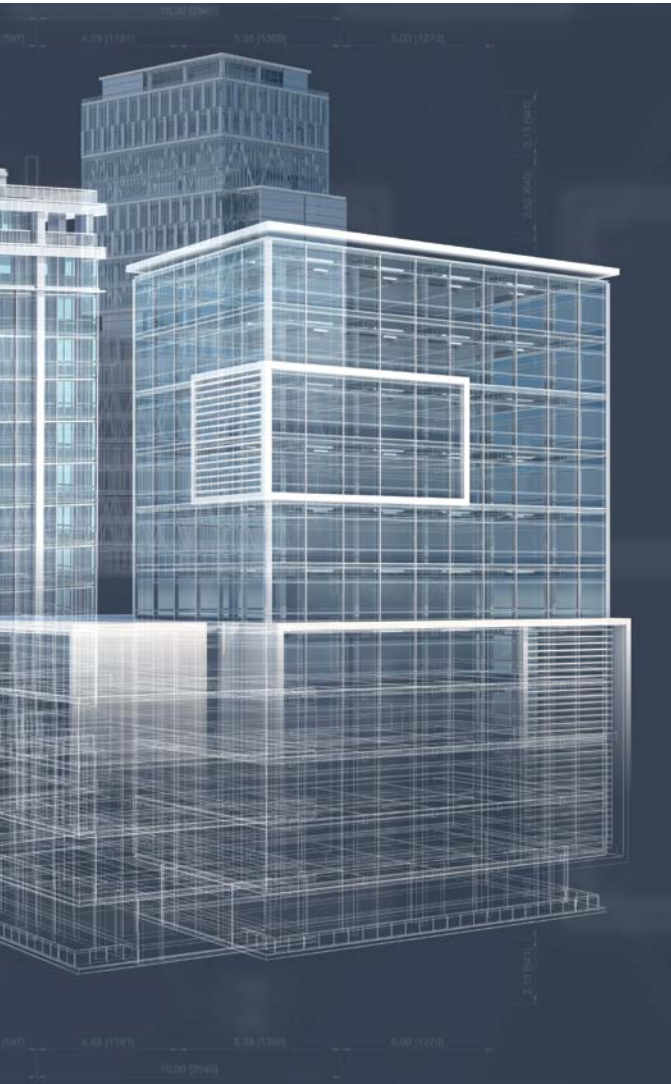
Für die vorliegenden Ergebnisse hat der *Bau & Immobilien Report* 102 Bauunternehmen mittels Online-Fragebogen und Telefoninterviews befragt.

Welche CAD-Software verwenden Sie?

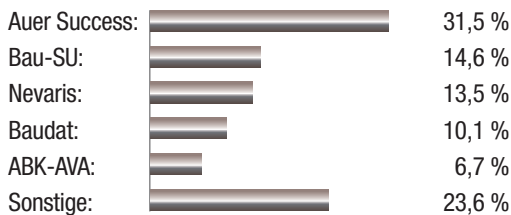


Wie zufrieden sind Sie mit der von Ihnen verwendeten CAD-Software?





Welche AVA-Software verwenden Sie?

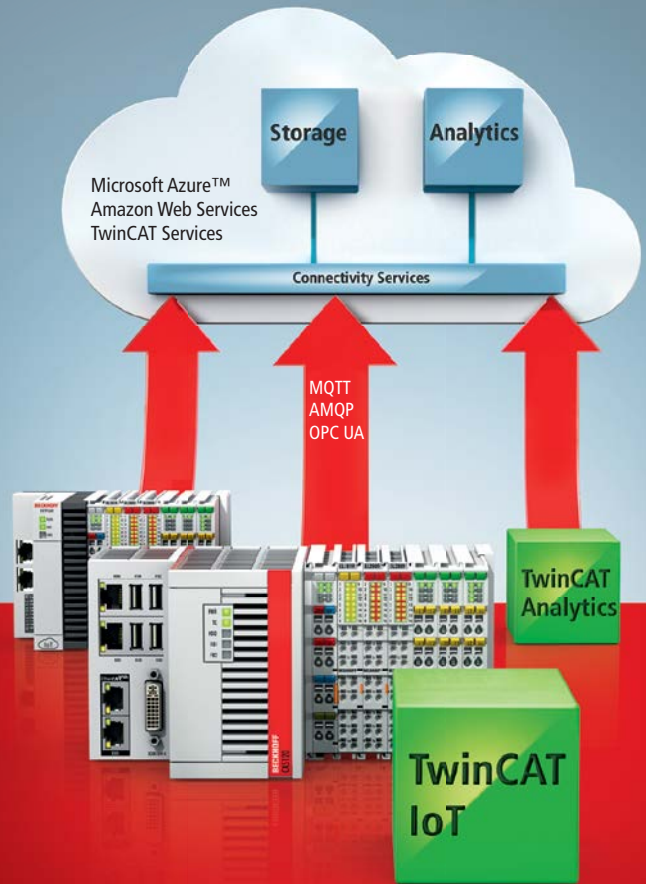


AUER SUCCESS bleibt weiterhin unangefochten an der Spitze der meistverwendeten AVA-Software.

Wie zufrieden sind Sie mit der von Ihnen verwendeten Software?



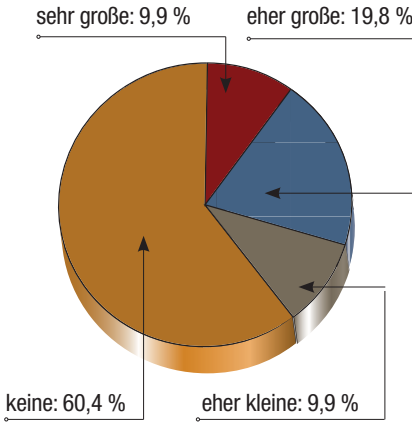
Die Steuerungsplattform für Industrie 4.0: TwinCAT



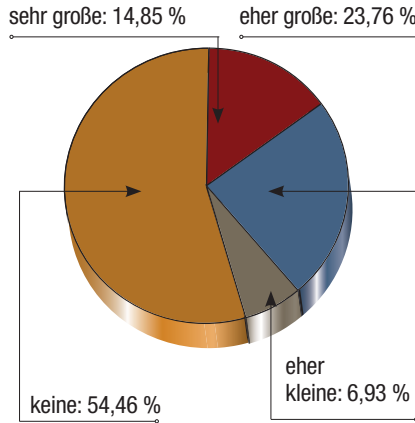
www.beckhoff.at/Industrie40

Mit PC-based Control bietet Beckhoff die Basistechnologie für Industrie-4.0- und IoT-Anwendungen. Maschinensteuerungen lassen sich über die Engineering- und Steuerungsplattform TwinCAT entsprechend erweitern: für Big-Data-Anwendungen, Cloud-Kommunikation, vorausschauende Wartung sowie für umfassende analytische Funktionen zur Erhöhung der Produktionseffizienz. Dabei unterstützt TwinCAT IoT standardisierte Protokolle für die Cloud-Kommunikation; Cloud-Dienste und -Services sind einfach in das Maschinen-Engineering integrierbar. TwinCAT Analytics bietet, neben Fehleranalyse und vorausschauender Wartung, zahlreiche Möglichkeiten zur Energie- und Prozessoptimierung von Maschinen und Anlagen.

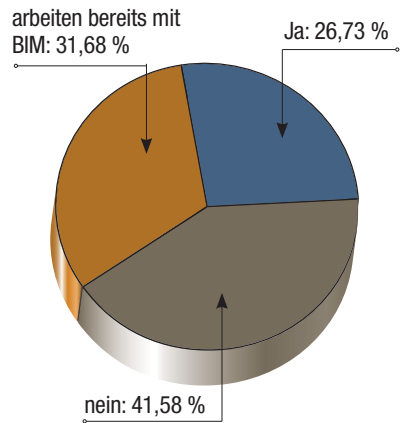
Welche Rolle spielt BIM in Ihrem beruflichen Alltag?



Welche Rolle wird BIM in Zukunft in ihrem Berufsalltag spielen?



Planen Sie in den nächsten drei Jahren die Einführung von BIM?



Für die vorliegenden Ergebnisse hat der *Bau & Immobilien Report 102* Bauunternehmen mittels Online-Fragebogen und Telefoninterviews befragt.

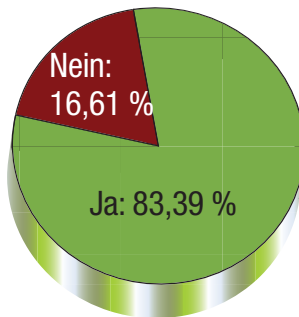
>> Quasi-Monopolmarkt CAD <<

Der Markt für CAD-Software ist weiterhin fest in der Hand zweier Konzern. Acht von zehn Unternehmen vertrauen auf Lösungen aus dem Hause Autodesk oder der Nemetschek-Gruppe. Die meisten User hat nach wie vor das klassische AutoCAD. Bei den Bim-fähigen Lösungen behauptet sich Revit mit 19,5 % vor ArchiCAD mit 12,9 %. Positiv für alle Hersteller ist die generell hohe Zufriedenheit der User mit den verwendeten Programmen. Die besten Noten stellen die User Abisplan (Durchschnittsnote: 1,30) aus, gefolgt von ArchiCAD (1,33) und AutoCAD (1,36). Dennoch denkt derzeit fast jedes vierte Unternehmen über einen Softwarewechsel nach.

>> Auer Success ohne Konkurrenz <<

Klare Verhältnisse gibt es in Sachen Ausschreibungs-, Vergabe- und Abrechnungssoftware. Mit 31,5 % liegt Auer Success weiter unangefochten an der

Gibt es aus Ihrer Sicht genügend Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen für BIM?



Schippe drauf. Nevaris kommt auch auf eine Durchschnittsnote von 1,1, ebenso ABK-Software. Nicht viel schlechter ergeht es Auer Success und Bau-SU mit einer Durchschnittsnote von je 1,2. Aktuell

denken rund 8 % Prozent ernsthaft über einen Softwarewechsel nach.

>> BIM – angekommen in der Praxis <<

In den letzten Jahren hat die Report-Umfrage immer ein klares Bild gezeichnet: Der Großteil der Bauunternehmen hat in der Praxis mit Building Information (BIM) wenig am Hut. Noch im letzten Jahr gaben gerade einmal 14 % der Unternehmen an, dass BIM für sie eine »große« oder »sehr große« Rolle spielt, aber für fast 60 % spielte BIM »keine« Rolle. Heuer geben fast 30 % der Bauunternehmen an, dass BIM für sie schon heute eine »große« oder »sehr große« Rolle spielt. Die Zahl derer, die BIM weiterhin die kalte Schulter zeigen, bleibt mit 60 % überraschend konstant.

Auch der Trend spricht eine deutliche Sprache. Knapp 40 % gehen davon aus,

Die größte BIM-Hürde ist fehlendes Know-how.

Spitze. Auf den Plätzen folgen Bau-SU (14,6 %), Nevaris (13,5 %) und Baudat (10,1 %).

Sind die CAD-User schon äußerst zufrieden mit der von ihnen verwendeten Software, legen die AVA-Programme in Sachen Kundenzufriedenheit noch eine

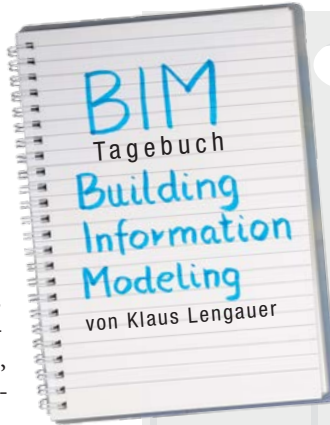
Was sind aus Ihrer Sicht die größten Hürden bei der Einführung von BIM?



(gestützt; Mehrfachnennungen möglich)

dass BIM in Zukunft eine »große« oder »sehr große« Rolle spielen wird.

Befragt nach konkreten Plänen für eine BIM-Ausrol- lung im eigenen Unterneh- men, geben heute rund 32 % (2019: 21 %) an, bereits jetzt zumindest fallweise mit BIM zu arbeiten. Die Zahl derer, die planen, BIM in den näch- sten drei Jahren einzuführen, ist von 16 % auf 27 % gestie- gen.



>> **Die größten BIM-Hürden** <<

Auch wenn die Offenheit gegen- über BIM zunimmt, für eine Imple- mentierung im eigenen Unternehmen werden noch zahlreiche Probleme aus- gemacht. Am häufigsten (35 %) wer- den in einer gestützten Abfrage wei- terhin das nicht genügend ausgebil- dete Personal und fehlendes Know- how als Hürden genannt. Rund 30 % bezeichnen BIM als »ungeeignet für den eigenen Betrieb«, dahinter folgen The- men wie »technologische Komplexität«, »Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts in der Einführungsphase« und »finanzieller Aufwand«.

Befragt nach den angebotenen Schu- lungs- und Fortbildungsmaßnahmen zum Thema BIM, geben knapp 84 % an, dass die Anzahl der angebotenen Kur- se ausreichend ist. Inhaltlich sehen viele Bauunternehmen aber Verbesserungspo- tenzial. Man wünscht sich »einheitliche Inhalte«, eine »leicht verständliche Wis- sensvermittlung« oder auch eine »Wei- terbetreuung für unternehmensspezifi- sche Fragen nach Kursende«.

Welche Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen würden Sie sich wünschen?

(offene Fragestellung; häufigste Nennungen, thematisch zusammengefasst)

- »Einheitliche Inhalte«
- »Einfache und leicht verständliche Wis- sensvermittlung«
- »Weiterbetreuung nach der Schulung für unternehmensspezifische Fragen«
- »Stärkere Verankerung in Fachhochschu- len und Universitäten«
- »Zertifizierte Schulungen von Praktikern für Praktikern«

Zum Glück gezwungen

DIE AKTUELLE SITUATION treibt nicht nur die Nutzung von Video- und Telefonkonferenzlösun- gen in lichte Höhen. Auch die Offenheit gegenüber BIM-Kollaborationsplattformen steigt angesichts der erzwungenen Isolation – selbst bei ausgewiesenen BIM-Skeptikern.

Einige Tage vor Ostern hatte ich eine Besprechung mit einem langjährigen Freund und Archi- tekten – natürlich in Form eines Online- Meetings. Beide stellten wir fest, dass wir uns eigentlich in der Zeit vor Co- vid-19 nicht mit Online-Meetings und virtuellen Präsenzen beschäftigen wollten, aber da es quasi in der mo- mentanen Situation zum Abhalten von Besprechungen alternativlos ist, wir ehrlich überrascht waren, wie gut das eigentlich funktioniert – gerade die »Bildschirm teilen«-Funktion ist unser beider Favorit. »Und du wirst es nicht glauben: Ich hab mir jetzt auch Zugang zu unserer Projektplattform einrichten lassen – das haben ja bislang alles meine Mitarbeiter gemacht –, weil ich kann ja nicht wegen jeder Kleinigkeit den Christian anrufen ...« Ich war baff. Mein Freund – schwer alte Schule – nutzt plötzlich persönlich die BIM- Kollaborationsplattform und lässt sich auf einmal nicht mehr alles als PDF und Excel vorlegen. »Ja, zu Beginn hab ich schon geflucht, weißt eh... aber wie viel Info da direkt im 3D-Modell mit diesem Viewer abrufbar ist... schon geil... und finden tut man die Info auch schnell, weil ja die Daten und zum Teil sogar die zugehörigen Dokumente direkt an den Bauteilen und Anlagen hängen...« – So als würde ich ihm das nicht schon die ganze Zeit erzählen. Momentan war ich fast beleidigt. „Weißt, ich mach grad Projektleitung bei einem größeren Projekt und die Meute der Fachplaner zu koordinieren ist – sagen wir – herausfordernd... aber in den AIA steht, dass alle Planer ihre Modellinhalte

mit ihrem Kürzel kennzeichnen müs- sen... weißt wie super... ich klick das Ding an und bekomm sofort den Kontakt zum Zuständigen und kann ihn direkt über die Plattform kontaktieren... und die Konversation wird auch noch richtig zugeordnet und archiviert – weißt, da ist dann auch alles nachvollziehbar...« Irgendwie ist es doch immer wieder überraschend, welche extreme Verän- derungen es manchmal braucht, um Neues wirklich auszuprobieren und dann zu erkennen: »...das ist aber eigentlich schon super.«

ZUR PERSON

■ **KLAUS LENGAUER** ist BIM-Consultant bei A-NULL Bausoftware und Mitglied in vie- len relevanten Normenausschüssen. Als einer der führenden Experten in Sachen Building Information Mode- ling versorgt er die Leserinnen und Leser des *Bau & Immobilien Report* mit seinem BIM-Tagebuch mit Neu- igkeiten und Hintergrundinfos zum Thema BIM.



»Manch- mal braucht es dramatische Veränderungen, um das Gute zu erkennen.«

»Ich bin fest überzeugt, dass wir mit einem blauen Auge durch die Krise kommen. Die Baustellen werden sich weiter öffnen und es zeigt sich, dass auch im Krisenmodus mit den entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen weiter gebaut werden kann«, sagt Mike Bucher.



»Zwischen Vertragsunterzeichnung und Dienstantritt kam Corona«

38

Nach nur zwei Jahren als Geschäftsführer hat Mike Bucher Wienerberger Österreich verlassen und bei Schöck angeheuert. In seinem ersten Interview als neuer CEO spricht er über die schwierige Einarbeitungsphase und was von seinen ursprünglichen Plänen für Schöck übrigbleibt. Er kündigt neue Produkte und Markteintritte an und erklärt, warum er für die neue Aufgabe seine »Lebensplanung über den Haufen geworfen« hat.

Von Bernd Affenzeller

Report: Sie übernehmen mitten in der schlimmsten Krise seit dem Zweiten Weltkrieg den Vorstandsvorsitz von Schöck. Ihren Amtsantritt haben Sie sich vermutlich anders vorgestellt, oder?

Mike Bucher: Genau so ist es. Ich hab mir das völlig anders vorgestellt. Schöck ist ein kerngesundes Unternehmen mit hervorragendem Ruf und Marktpositionierung. Da war die Aufgabenstellung, die ich mit dem Aufsichtsrat diskutiert habe, natürlich eine komplett andere. Als ich den Vertrag unterschrieben habe, war von Corona noch keine Rede. Zwischen Vertragsunterzeichnung und Dienstantritt kam Corona und plötzlich wird aus der Herausforderung eines neuen Starts und einer Einarbeitung, die ohnehin schon groß genug ist, ein Abenteuer.

Report: Wie hätten denn die Aufgaben und Schwerpunkte ausgesehen, die Sie mit dem Aufsichtsrat besprochen haben?

Bucher: Schöck ist gut positioniert und es geht dem Unternehmen den Umständen entsprechend gut. Wir haben nur in einem einzigen Werk Kurzarbeit angemeldet, das ist leider in Österreich. Alle anderen Werke produzieren voll. Die Märkte reagieren sehr unterschiedlich, das balanciert sich derzeit gut aus. Bislang haben wir uns nur ein paar blaue Flecken geholt. Jetzt hängt alles davon ab, wie sich die Lockerungen auswirken und welche Langzeitwirkung es geben wird. An der grundsätzlichen Marschroute des Unternehmens ändert sich dadurch nichts. Natürlich gibt es derzeit Notfallpläne und wir prüfen jeden Tag die Auftragseingänge. Im Unternehmen selbst spürt man die Krise kaum. Wir sind in allen Märkten liefer- und beratungsfähig.

Report: Wie stark sind die Rückgänge bei den Auftragseingängen?

Bucher: Das ist sehr unterschiedlich.

In Deutschland etwa verzeichnen wir sogar Zuwächse. Das liegt daran, dass die Bauindustrie annähernd normal weitergearbeitet hat und es zu Beginn der Krise sogar zu »Hamsterkäufen« gekommen ist. Das war auch in Polen sehr stark spürbar. Dafür sind Märkte wie Frankreich fast zum Erliegen gekommen.

Report: Kommen wir noch einmal auf Ihre Aufgaben und Schwerpunkte zurück. Wie werden diese aussehen?

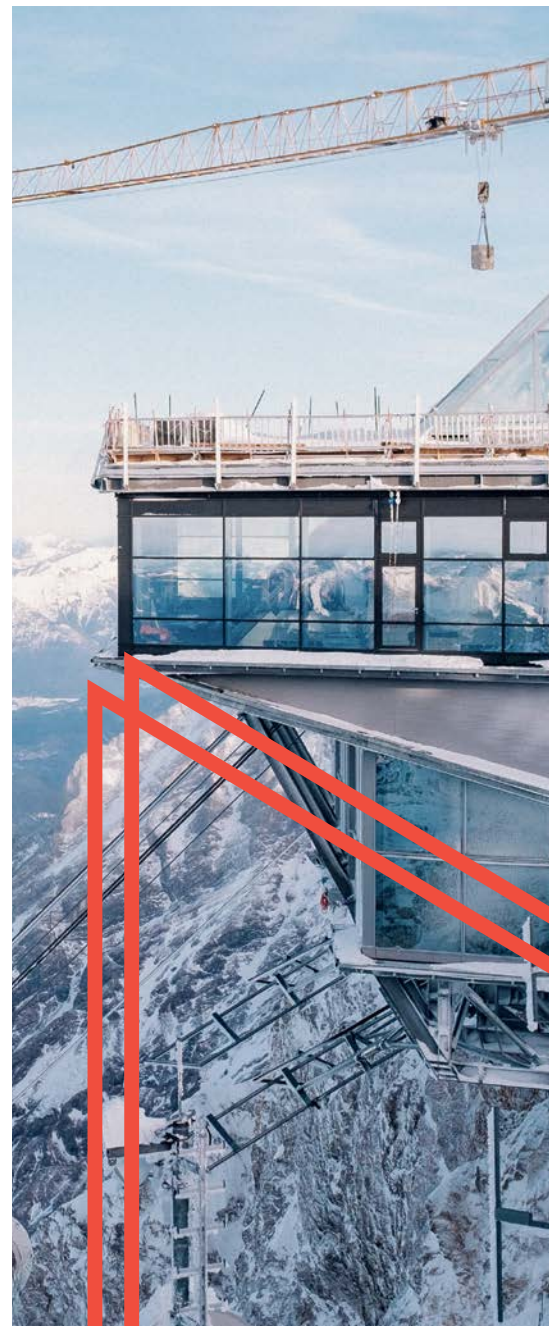
Bucher: Die Schwerpunkte bleiben dieselben, aber natürlich mit geänderten Vorzeichen und immer mit dem Thema Corona verknüpft. Es geht um die drei großen Themenblöcke Digitalisierung, Internationalisierung und Innovation. Das sind die Grundpfeiler, auf denen der gute Ruf des Unternehmens ruht und die von großer Bedeutung sind, um auch in Zukunft immer einen Schritt voraus zu sein. Dafür braucht es Digitalisierung und

REVOLUTIONÄRE BAUSOFTWARE AUS ÖSTERREICH.

Es gibt X Wege, um an die Spitze zu gelangen. Mit dem neuen Success X gehen Sie auf Nummer sicher. Setzen Sie auf Nachhaltigkeit. Auch bei Ihrer Bausoftware.

Gehen Sie den Erfolgsweg mit uns?

www.success-x.at



dafür braucht es auch Innovation. Und man muss gewisse Produktgruppen in bestimmten Ländern neu positionieren und auch völlig neue Märkte erschließen. Die Geschwindigkeit bestimmt allerdings jetzt Corona. Das zeigt sich schon bei meiner Einarbeitung. Das Virus entscheidet, welche Märkte und welche Standorte ich besuchen und kennenlernen kann, keine strategischen Überlegungen.

Report: Sie haben das Thema Innovation angesprochen. Schöck ist ein sehr spezialisiertes Unternehmen. Gibt es Überlegungen für völlig neue Produkte oder geht es eher um die Weiterentwicklung von bestehenden Produkten?

Bucher: Es geht um beides. Ich will jetzt noch nicht zu viel vorwegnehmen. Aber wir planen auf der Bau in München Anfang nächsten Jahres die Präsentation von völlig neuen Produkten. Da sind wir derzeit in der Finalisierungsphase. Das wird auch Corona nicht aufhalten. Natürlich geht es auch immer um Produktweiterentwicklungen. Die Märkte sind auch sehr unterschiedlich. In Österreich kennt wohl jeder, der mit Bau zu tun hat, den Isokorb. Dafür ist ein Produkt, das in Deutschland schon gut eingeführt ist, in Österreich noch eher unbekannt: Das ist die Tronsole für die Trittschalldämmung von Betonstufen. Da war Deutschland normativ früher dran und einfach schneller.

Report: Welche neuen Märkte wird Schöck im Rahmen der Internationalisierungsstrategie ins Visier nehmen?

Bucher: Auch da kann ich noch nicht allzu viel sagen. Aber es gibt schon sehr konkrete Marktstudien. Die weiteren Schritte sind aber auch da von Corona abhängig. Wir sind aktuell in 30 Märkten aktiv. Es spricht nichts dagegen, dass daraus bald 35 oder 40 werden. Man wird in diesen neuen Märkten aber nicht morgen starten, sondern eher übermorgen. Jetzt geht es darum, die bestehenden Märkte gut zu versorgen und aus der Krise zu kommen.

Report: Sie waren gerade einmal zwei Jahre Geschäftsführer von Wien-

berger Österreich. Ihr Abgang kam für viele überraschend. Wie blicken Sie auf diese Zeit zurück?

Bucher: Die Zeit bei Wienerberger war für mich sehr spannend. Und der Abgang war für alle überraschend, auch für mich (*lacht*). Das war so nicht geplant, aber als der Anruf von Schöck kam und die ersten Gespräche geführt wurden, reizte mich diese neue Herausforderung so sehr, dass ich meine eigene Lebensplanung einfach über den Haufen geworfen habe. Meine aktuelle Planung ist wieder deutlich längerfristig angelegt.

Report: Was haben Sie bei Wienerberger hinterlassen? Wo denken Sie, dass Ihre Handschrift länger sichtbar sein wird?

Bucher: In diesen zwei Jahren ist sehr viel passiert. Es ging darum, eine neue Unternehmenskultur zu schaffen, die die drei Unternehmen Wienerberger, Tondach und Ziegelwerk Brenner unter einem Dach vereint. Aus drei Unternehmen wurde eines. Das braucht Zeit, aber den Grundstein für diese neue Kultur hab ich, glaub ich, hinterlassen. Wir haben die Digitalisierung auf Schiene gebracht und im Produktbereich mit dem Porsche V11 Dachziegel wirklich Großes geschafft. Auch wenn die Zeit kurz war, blicke ich stolz darauf zurück.

Report: Wenn wir uns in einem Jahr wieder unterhalten: Was muss passiert sein, damit Sie von einem erfolgreichen ersten Jahr als CEO von Schöck sprechen?

Bucher: Wir sollten mit einem blauen Auge aus der Coronakrise gekommen sein. Da glaube ich auch fest daran. Die Baustellen werden sich weiter öffnen und es zeigt sich, dass auch im Krisenmodus mit den entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen weiter gebaut werden kann. Für mich persönlich wird es wichtig sein, in diesem ersten Jahr das Unternehmen Schöck nicht nur zu begreifen, sondern zu durchdringen. Und in einem Jahr soll eine klare Strategie für die nächsten fünf Jahre definiert sein. Wir sollten im Laufe dieses Jahres so viel Sicht haben, dass wir eine Strategie bis 2025 formulieren können. ■



Durch das Allianzmodell konnten Auftragnehmer Swietelsky und Auftraggeber Donau Chemie gemeinsam an technischen und terminlichen Optimierungen partizipieren, ohne den Umweg über langwierige Vertragsfortschreibungen wie Value Engineering oder Minderkostenforderungen nehmen zu müssen.

40

Allianzvertrag

Teil 2 »light«

Die Sicht des Auftragnehmers

Die Aufweitung eines bestehenden Stollens beim Kraftwerk Wiesberg wurde aufgrund der überschaubaren Größe als Allianzmodell »light« abgewickelt. Die wesentlichen Vorteile bleiben bestehen. Das Risiko wird geteilt, ebenso der Erfolg. Das Projekt an sich rückt in den Vordergrund. Im Gegensatz zu klassischen Vertragsmodellen gab es während der gesamten Bauphase praktisch keine Vertragsdiskussionen. Sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer zeigen sich zufrieden.

Allianzverträge eignen sich nur für Projekte ab einem Volumen von rund 35 Millionen Euro – dachte man bislang. Mit diesem ungeschriebenen Gesetz haben Auftraggeber Donau Chemie und Auftragnehmer Swietelsky mit Unterstützung von der auf Ingenieurdienstleistungen spezialisierten Bernard Gruppe und Heid und Partner beim Projekt Kraftwerk Wiesberg jetzt er-

folgreich gebrochen. Die technisch weitgehend unspektakuläre Aufweitung eines bestehenden Stollens bewegt sich gerade mal in einer Größenordnung von vier bis fünf Millionen Euro. Dennoch kam bei diesem Projekt ein Allianzvertrag zum Einsatz, wenngleich auch als eine Art letzter Ausweg. »Wir hatten ursprünglich ein Einheitspreisangebot erstellt. Im Zuge der Auftrags- und Preisverhandlungen wur-

den vom Auftraggeber Änderungs- und Optimierungsszenarien abgefragt, die im Einheitspreisregime kosten- und risikomäßig nur schwer aufzulösen waren«, erklärt Wolfgang Pacher von Swietelsky Tunnelbau. Vom Auftraggeber wurde dann auf Initiative von Wolfgang Holzer von Bernard Ingenieure das Allianzmodell ins Spiel gebracht. Aufgrund der Größe des Projekts entschloss man sich, nicht alle Maßnahmen eines Allianzmodells zu übernehmen, um den Aufwand in der Abwicklung möglichst gering zu halten. Die konkrete Vertragsgestaltung übernahm Daniel Deutschmann von Heid und Partner. Herausgekommen ist ein Allianzmodell »light«, das völlig neu entwickelt und an das Projekt angepasst wurde. »Bei diesem Vertragsmodell hatten auch wir als Auftragnehmer das Gefühl, dass unsere Interessen entsprechend berücksichtigt wurden. Die endgültige Entscheidung für den Allianzvertrag war dann nur noch ein kleiner Schritt«, erklärt Pacher.

>> Fokus Risk-Sharing <<

Beim Allianzmodell »light« werden einzelnen Aspekte aus dem klassischen Allianzmodell rausgenommen und umgesetzt. Im konkreten Fall des Kraftwerks Wiesberg war das der Risk-Sharing-Ansatz, der in einem eigenen dreistufigen Vergütungsmodell mit Bonus-Malus-System umgesetzt wurde (siehe Kasten). Ne-

Allianzmodell »light« am Beispiel Kraftwerk Wiesberg

Das Vergütungsmodell für das Projekt Kraftwerk Wiesberg besteht aus drei Teilen. Besondere Berücksichtigung erfährt die Geologie, die das größte Risiko des Projekts darstellt. Abgesehen davon handelt es sich um ein eher einfaches Projekt.

■ TEIL 1: SONSTIGE LEISTUNGEN

Diese beinhalten sämtliche nicht in Abhängigkeit mit der Geologie zu erbringenden Leistungen wie etwa die Baustelleneinrichtung oder die Herstellung des Schutz-Aquädukts. Die Vergütung erfolgt gemäß den angebotenen Preisen ohne Bonus-Malus.

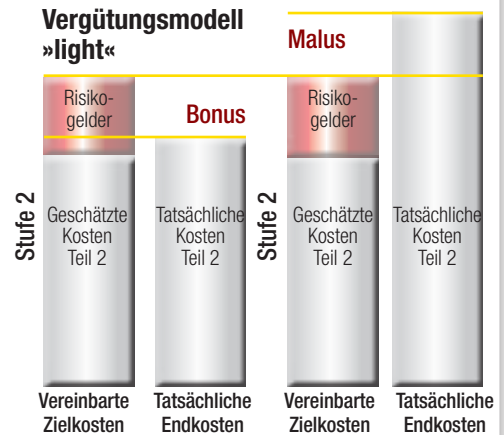
■ TEIL 2: LEISTUNGEN GEOLOGIE

Hier geht es um die Vergütung der Stützmittel sowie der Vortriebsmannschaft inklusive zeitgebundener Kosten. Dabei werden die Einheitspreise mit den tatsächlichen Massen und

der jeweilige Tagessatz mit den tatsächlichen Arbeitstagen multipliziert.

■ TEIL 3: BONUS-MALUS GEOLOGIE

Das Herzstück des Vergütungsmodells ist das Bonus-Malus-System. Liegen die tatsächlichen Kosten aus Teil 2 unter den geschätzten Kosten inklusive Risikogelder, greift die Bonusregelung, liegen sie darüber, kommt es zu einem Malus. Auftraggeber und Auftragnehmer teilen sich in einem vorab vereinbarten Schlüssel sowohl den Bonus als auch die Mehrkosten.



ben der Risikosphäre Auftraggeber und der Risikosphäre Auftragnehmer wurde eine dritte, gemeinsame Risikosphäre eingeführt. Gemeinsam mit den Projektbeteiligten wurden Risiken identifiziert und Eintrittswahrscheinlichkeiten berechnet und daraus die Zielkosten abgeleitet. Aus diesen Zielkosten ergeben sich auch die Bonus- und Maluszahlungen.

Nicht nur Auftraggeber Donau Chemie ist von den Vorteilen des Allianzvertrags »light« überzeugt (siehe *Bau & Im-*

Vertragsfortschreibungen wie Value Engineering oder Minderkostenforderung nehmen zu müssen«, sagt Pacher.

>> An einem Strang <<

Einigkeit herrscht bei Auftraggeber Donau Chemie und Auftragnehmer Swietelsky darüber, dass das Allianzmodell die Voraussetzung dafür schafft, sich wieder mehr mit dem eigentlichen Produkt, dem Bauwerk mit all seinen technischen Herausforderungen, zu widmen und es

tragnehmerseite entschärfen. »Aus meiner Sicht ist ein Allianzmodell insgesamt nicht wesentlich komplexer als herkömmliche Vertragsmodelle. Es ist lediglich noch ungewohnt.« Allerdings verschiebe sich die vertragliche Komplexität in die Angebots- und Vergabephase und hier vor allem in die Sphäre des Auftraggebers. »Dieser muss sicherstellen, dass die Bestbieterermittlung auf Basis eines fairen, objektiven und möglichst transparenten Wettbewerbs erfolgt«, erklärt Pacher. Da ein derartiges Verfahren im Vergleich zum herkömmlichen Einheitspreisvertrag teurer ist, bleiben klassische Allianzmodelle tendenziell größeren Projekten vorbehalten, die derartige Kosten und Aufwendungen eher rechtfertigen. Die »Light«-Version beim Kraftwerk Wiesberg hat aber gezeigt, dass der Allianzvertrag seine Stärken auch in abgespeckter Form ausspielen kann.

Inwieweit der für das Allianzmodell bei allen Akteuren benötigte Kulturwandel eine Hürde darstellt, ist aktuell noch schwer abschätzbar. Aber nicht nur namhafte Player wie Stefan Graf, CEO von Leyrer + Graf, sind der Meinung, dass durch die aktuelle Situation rund um Corona »die Sensibilität für Risikoteilung steigt«. Ein weiteres wichtiges Argument wirft Daniel Deutschmann von Heid und Partner, der beim Kraftwerk Wiesberg für die Vertragsgestaltung des Allianzmodells »light« verantwortlich war, in den Ring: »Ich habe noch von keinem einzigen Unternehmen gehört, das mit dem Allianzmodell schlechte Erfahrungen gemacht hätte.« ■

Allianzmodell sorgt für gemeinsame Interessen.

mobilien Report 2/2020 Seite 18ff). Auch Auftragnehmer Swietelsky zieht ein positives Zwischenfazit. »Der wesentliche Vorteil des Allianzmodells liegt in der umfassenden Gleichschaltung der Interessen von Auftraggeber und Auftragnehmer«, erklärt Pacher. Auch in der abgespeckten Version wird jede Optimierung als gemeinsamer Erfolg gesehen. Bei auftretenden Problemen wird umgehend gemeinsam an der günstigsten Lösung gearbeitet, ohne sich vorher auf die zeitraubende Suche nach einem Zuständigen oder Schuldigen zu geben.

»Im Vergleich zu den herkömmlichen Einheitspreisverträgen hatten wir während der gesamten Bauphase quasi keine Vertragsdiskussionen. Außerdem konnten wir gemeinsam an technischen und terminlichen Optimierungen partizipieren, ohne den Umweg über langwierige

gemeinsam bestmöglich zu fairen Bedingungen abzuwickeln. »Man sieht, dass alle an einem Strang ziehen und ein gemeinsames Ziel verfolgen«, sagt Kurt Pachinger, Leiter Kraftwerk bei Donau Chemie. Für Wolfgang Pacher von Swietelsky kann mit dem Allianzmodell das technische und terminliche Gelingen eines Projekts wieder enger mit dem wirtschaftlichen Erfolg des bauausführenden Unternehmens verknüpft werden. »Damit hätte derjenige die größten Erfolgsaussichten, der das Bauen als Handwerk und Ingenieurskunst versteht und seine Ressourcen auch nach diesen Grundsätzen einsetzt und pflegt«, ist Pacher überzeugt.

>> Projektgröße kein Hindernis <<

Eine weit verbreitete Annahme, wonach Allianzmodelle in vielen Fällen zu komplex seien, kann Pacher zumindest für die Auf-



»Es kann nicht immer nur entscheidend sein, dass ein Produkt ein paar Cent billiger ist. Viel wichtiger ist die Versorgungssicherheit. Dieses Bewusstsein müssen wir jetzt wieder schaffen«, sagt Roland Heibel.

Report: Welche Maßnahmen hat Steinbacher gesetzt, um durch diese Phase zu kommen?

Heibel: Wir hatten das große Glück, dass wir durch unser Netzwerk immer einen Vorsprung hatten. Wir hatten schon Tage vor dem Shutdown ein Kernteam implementiert und uns mithilfe eines Folders, der ein halbes Buch war, zum Thema betriebliche Vorsorge auf die kommenden Ereignisse vorbereitet. Wir haben für unsere Mitarbeiter eine Handlungsanleitung zu hygienischen Fragen entwickelt und klare Vorschriften für die Schichtübergabe erstellt. So konnten wir von Anfang an in jeder Phase die Sicherheit unserer Mitarbeiter gewährleisten.

Report: Die Produktion bei Steinbacher lief also kontinuierlich weiter?

Heibel: Wir haben weiterproduziert. Man muss aber unterscheiden zwischen dem Haustechnik- und dem Hochbaubereich. Die Haustechnik ist deutlich exportorientierter. Das, was wir hier in Österreich erlebt haben, ist in Deutschland oder Frankreich erst mit zwei Wochen Zeitverzögerung eingetreten. Österreich war sehr rigoros. Das hat uns zwar geholfen, war aber auch eine Herausforderung, etwa was unsere Mitarbeiter aus Bayern angeht. Da hat das System aus Industriellenvereinigung, Wirtschaftskammer und Land Tirol aber sehr gut funktioniert.

Report: Kurzarbeit ist bei Ihnen kein Thema?

Heibel: Natürlich ist Kurzarbeit auch bei uns ein Thema. Wir haben auch rückwirkend Kurzarbeit angemeldet, das betrifft am Standort Erpfendorf im Moment aber nur einen kleineren Teil der Belegschaft. Zum Anmeldezeitpunkt waren die Auswirkungen noch nicht absehbar. Wir wussten nicht, ob es nicht zu einem kompletten Stillstand kommt. Da ist die Kurzarbeit jetzt und auch in Zukunft ein sehr gutes Instrument, um Mitarbeiter

auf Stand-by zu halten. Wenn Mitarbeiter einmal entlassen sind, kommt man in der Startphase, wenn die Wirtschaft wieder anzieht, viel schlechter auf Touren. Und eines muss man schon festhalten: Ohne wirtschaftliche Stabilität kann es auch keine soziale Stabilität geben.

Report: Die Baustellen werden wieder hochgefahren. Können Sie die Belieferung der Baustellen garantieren?

Heibel: Die Versorgung der Baustellen ist vor allem jetzt zu Beginn überhaupt kein Problem. Da kommt uns auch die Regionalität zugute. Mittel- und langfristig wird es vor allem für jene Branchen schwierig, wo man von Importen und da speziell aus China abhängig ist. Das betrifft aber nicht nur die Baubranche, sondern alle systemrelevanten Bereiche. Es muss das Ziel von Europa sein, in der Medizin und Pharmazie unabhängiger vom Ausland zu werden. Es kann nicht sein, dass es nur noch einen westeuropäischen Standort gibt, an dem

»Es werden auch Eingriffe in den Markt nötig sein«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Roland Hebbel, Geschäftsführer Steinbacher Dämmstoffe, über drohende Engpässe auf Baustellen, nötige Eingriffe in den Markt und die neue Rolle von Baustoffhandel und Baustoffindustrie. Und er erklärt, wie Steinbacher die Zeit des Shutdowns nutzte, um sich zu verbessern und Wettbewerbsvorteile für den Neustart zu generieren.

VON BERND AFFENZELLER

Penicillin produziert wird. Da werden auch Eingriffe in den Markt nötig sein. Es kann nicht immer nur entscheidend sein, dass ein Produkt ein paar Cent billiger ist. Viel wichtiger ist die Versorgungssicherheit. Dieses Bewusstsein müssen wir jetzt wieder schaffen.

Report: Manche Branchenvertreter fürchten einen Aderlass im Baustoffhandel und wollen deswegen das Geschäftsmodell verstärkt auf digitale Lösungen für Endkunden umstellen. Gibt es bei Steinbacher ähnliche Überlegungen?

Hebbel: Ich denke, die Zeit der Nachbarschaftshilfe beim Hausbau ist vorüber. Ohne Professionisten wird heute nicht mehr gebaut. Man kauft ja nicht seine Baustoffe im Internet und geht dann damit zum Baumeister. Das wird nicht funktionieren. Der Baustoffhandel wird weiter der Verteiler sein.

Ich denke aber schon, dass sich die Rolle des Baustoffhandels ändern wird. Er wird entweder eine logistische, beratende oder finanzierende Rolle übernehmen müssen. Wenn nicht, wird es schwierig werden und wird das Tun der Industrie dann auch wandeln.

Report: Inwiefern?

Hebbel: Denken Sie an die Sportartikel-Industrie. Vor 30 Jahren hat Atomic Ski produziert. Und zwar nur Ski. Irgendwann sind Skistöcke, Bindungen und Schuhe hinzugekommen. Es ist ein Sys-

»Dort, wo wir von Importen abhängig sind, könnte es schwierig werden.«

tem daraus geworden. Das war aber nicht das Ende.

Heute ist Atomic Teil des internationalen Sportartikelherstellers Amer Sports und es werden Tauchuhren und Sportschuhe mitverkauft. Das Sortiment wird immer breiter, ein Produkt alleine kann nicht überleben. Das ist am Bau nicht anders. Nur mit Ziegeln entsteht keine Immobilie.

Report: Wie lebt Steinbacher diesen Systemgedanken?

Hebbel: Wir haben schon jetzt eine sehr breite Wertschöpfungskette – von der Dämmung der Kelleraußenwand über Dachdämmung und Fußbodensysteme bis zur Rohrisolierung.

Wir versuchen auch, die Beratungsfunktion direkt beim Professionisten wahrzunehmen. Wir wollen dort direkt neue Produkte platzieren und uns als Problemlöser positionieren.

Report: Wie nutzt Steinbacher die Zeit des Corona-Shutdowns? Versucht man, eigene Prozesse und Strukturen zu optimieren und besser aufzusetzen?

Hebbel: Auf jeden Fall. Das war der

erste Gedanke, den wir hatten. Wir haben zum Glück die Möglichkeit und auch die Liquidität, jetzt Dinge anzugehen, die wir sonst vielleicht im Laufe eines ganzen Jahres gemacht hätten.

Report: Welche Themen sind das konkret?

Hebbel: Wir haben im letzten halben Jahr schon sehr viel in den Vertrieb investiert. Jetzt geht es um Prozessoptimierungen in der Produktionsstätte. Da haben wir schon sehr viel Analysearbeit geleistet, das versuchen wir jetzt in einer hohen Geschwindigkeit umzusetzen.

Report: Seit Ostern wird das Land sukzessive wieder hochgefahren. Mit welcher Entwicklung im restlichen Jahr rechnen Sie?

Hebbel: Das ist unmöglich zu beantworten. Aus dem Bauch heraus traue ich mir nur eines zu sagen: Die Krise dauert jetzt mehrere Wochen. Das ist wie beim Bremsen, es dauert etwas, bis man wirklich steht. Und wenn man vergisst, die Kupplung zu treten, stirbt der Motor ab und muss neu gestartet werden. Das dauert. Ich denke, dass wir uns im Jahr 2020 bei einem Rückgang von acht bis zwölf Prozent einpendeln werden. Den Bau treffen Entwicklungen erst mit zwei, drei Jahren Verzögerung. 2021 werden wir sehen, wohin die Reise geht und richtig spüren werden wir die Auswirkungen erst 2022 und 2023. ■



Forschen für den Bau

44

Verglichen mit anderen Branchen sind Forschung und Entwicklung in der Bauwirtschaft ungeliebte Stiefkinder. Es gibt aber auch Lichtblicke: Die Forschungsinvestitionen sind in den letzten Jahren kräftig gestiegen und einzelne Unternehmen verfolgen ehrgeizige Ziele. Auch der Netzwerkgedanke gewinnt an Bedeutung, um gerüstet zu sein für eine ungewisse Zukunft.

Die Statistik Austria hat 2017 zum letzten Mal eine umfassende Erhebung zum Thema »Forschung und Entwicklung in Österreich« gemacht. Demnach gaben die heimischen Unternehmen 7,89 Milliarden Euro für hausinterne Forschung aus. Den Großteil der Forschungsausgaben bestreiten mit 5,16 Milliarden Euro die »Hersteller von Waren«, gefolgt von den Dienstleistern mit 2,59 Milliarden Euro. Auf Platz drei folgt in der Branchenlogik von Statistik Austria schon die Bauwirtschaft – mit bescheidenen 76,7 Millionen Euro allerdings mit gehörigem Respektabstand. Bei Umsatzerlösen von knapp 48 Milliarden Euro entspricht das einer F&E-Quote von gerade mal 0,16 Prozent. Branchenübergreifend liegt die F&E-Quote bei 3,19 Prozent. Gegenüber der letzten großen Erhebung der Statistik Austria im Jahr 2013 hat die Bauwirtschaft aber einen ordentlichen Sprung nach vorne gemacht. Damals lag die F&E-Quote bei 0,1 Prozent.

>> Unterschiedliche Forschungslust <<

Es sind vor allem die bauausführenden Unternehmen, deren F&E-Quote ge-

linde gesagt stark verbesserungswürdig ist. In Bereichen wie der Baustoffindustrie, der Bauchemie oder bei den Baumaschinenherstellern ist die Quote deutlich besser. Das bestätigt auch eine aktuelle Erhebung des *Bau & Immobilien Report*. Wie schon im Jahr 2016 haben wir 20 führende Branchenvertreter quer durch den Gemüsegarten nach ihren F&E-Ausgaben gefragt. Dabei zeigt sich, dass die Forschungsfreude sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Während etwa Baunit eine F&E-Quote von über 10 Prozent angibt und auch ein Zementhersteller wie Leube noch

auf stolze 6,5 Prozent kommt, verzeichnen Branchengrößen wie Wienerberger oder Strabag F&E-Quoten von deutlich unter einem Prozent. Verglichen mit 2016 konnten sieben Unternehmen ihre F&E-Quote steigern, sechs Unternehmen verzeichneten Rückgänge und ebenfalls sechs Unternehmen konnten die Quote halten.

>> Best Practices <<

»Der F&E-Bereich ist unser Schlüssel zum Wachstum. Baunit hat sich das Ziel gesetzt, nicht nur in Österreich, sondern auch in Europa zu den Top-Playern zu ge-

F&E im Bauwesen

Jahr	2007	2009	2011	2013	2015	2017
Ausgaben	20,1 Mio. €	29,1 Mio. €	47,5 Mio. €	40,1 Mio. €	74,5 Mio. €	76,75 Mio. €
Beschäftigte*	183,4	216,4	315,9	392,7	335,4	400,7

*Vollzeitäquivalente

Quelle: Statistik Austria

Im Vergleich zu 2007 haben die Unternehmen aus dem Bauwesen 2017 fast viermal so viel in Forschung und Entwicklung investiert. Alleine von 2013 auf 2015 gab es eine Steigerung von 85,8 Prozent. Interessant ist, dass im selben Zeitraum die Zahl der Beschäftigten im F&E-Bereich um 14,6 Prozent gesunken ist. Bis 2017 legte der Beschäftigtenstand aber wieder um fast 20 % zu.

Die F&E-Quote der Unternehmen aus der Bauwirtschaft

Unternehmen	Umsatz	Ausgaben F&E	F&E-Quote	F&E-Quote 2016	Tendenz
BASF*	59,3 Mrd. €	2,2 Mrd. €	3,70 %	2,77 %	👍
Baumit Österreich	260 Mio. €	k.A.	>10,00%	10,14 %	👉
Caterpillar*	48,06 Mrd. €**	1,62 Mrd. €	3,37 %	3,88 %	👎
Internorm	371 Mio. €	10,0 Mio. €	2,70 %	3,50 %	👎
Josko	157,5 Mio. €	1,7 Mio. €	1,1%***	3,56 %	👎
Kirchdorfer Gruppe*	330 Mio. €	4,0 Mio. €	1,21 %	1,37 %	👉
LafargeHolcim*	25,95 Mrd. €**	92,6 Mio. €	3,60 %	0,88 %	👍
Leube	95,0 Mio. €	6,2 Mio. €	6,50 %	6,00 %	👍
Liebherr*	10,55 Mrd. €**	586 Mio. €	5,60 %	5,05 %	👍
Mapei*	2,5 Mrd. €**	115 Mio. €	4,60 %	5,00 %	👎
Murexin	k.A.	k.A.	7,20 %	7,27 %	👉
Palfinger*	1,75 Mrd. €	54,3 Mio. €	3,10 %	2,80 %	👍
Saint-Gobain*	41,8 Mrd. €**	451 Mio. €	1,10 %	1,04 %	👉
Schindler	10,65 Mrd. €	185,2 Mio. €	1,73 %	1,47 %	👍
Steinbacher	101,7 Mio. €	2,0 Mio. €	2,00 %	1,28 %	👍
Sto*	1,33 Mrd. €	13,5 Mio. €	1,01 %	1,06 %	👉
Stora Enso*	10,06 Mrd. €	141 Mio. €	1,40 %	k.A.	
Strabag*	15,22 Mrd. €**	14 Mio. €	0,09 %	0,12 %	👉
Synthesa	177,8 Mio. €	3,2 Mio. €	1,80 %	1,83 %	👉
Wienerberger	3,31 Mrd. €	15,88 Mio. €	0,48 %	0,60 %	👎

* Gesamtkonzern, ** Zahlen 2018, *** Zahlen 2017

2016 hat der Bau & Immobilien Report schon einmal die F&E-Quote führender Unternehmen aus der Bauwirtschaft erhoben. Die Entwicklung in diesen drei Jahren ist sehr ausgeglichen. Sieben Unternehmen konnten ihre F&E-Quote steigern, bei sechs Unternehmen gab es einen Rückgang. Ebenfalls sechs Unternehmen konnten die Quote zumindest halten.

hören«, sagt Baumit-Geschäftsführer Georg Bursik, der durchaus ehrgeizige Ziele verfolgt. Mittelfristig sollen 20 Prozent des Umsatzes mit Produkten erzielt werden, die jünger als fünf Jahre sind. Dieses Ziel schon deutlich übersprungen hat die Konzernschwester Murexin, die mit einer Forschungsquote von 7,2 Prozent zu den absoluten Musterschülern der Branche zählt. Das Bauchemie-Unternehmen erzielt schon jetzt mehr als Drittel des Umsatzes mit Produkten, die nicht älter als fünf Jahre sind. »Der Fokus unserer Produktentwicklung liegt auf ressourcenschonender Herstellung, Umweltverträglichkeit und Anwenderfreundlichkeit im Hinblick auf die kraftsparende, einfache und sichere Anwendung unserer Materialien sowie die Gesundheit der Verarbeiter«, erklärt Vertriebsleiter Peter Reischer. Dafür wurde auch im letzten Jahr um 1,5 Millionen Euro am Standort Wiener Neu-



»Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung stehen im Fokus unserer F&E-Aktivitäten«, sagt Synthesa-Geschäftsführer Paul Lassacher.

stadt das Schulungs- und Forschungszentrum Technikum errichtet.

Konzernweit 141 Millionen Euro investiert Holzspezialist Stora Enso in Forschung und Entwicklung. Langfristiges Ziel ist es, alle Materialien, die derzeit aus

fossilen Materialien produziert werden, in Zukunft aus Holz herzustellen. »Daher verschreiben wir uns auch in der Division Wood Products einem transparenten Prozess für gesunde und nachhaltige Gebäude. Mittels digitaler Werkzeuge soll die gesamte Value Chain transparent und effizient gemacht werden – vom Rohstoff im Wald bis hin zur Wiederverwendung oder Recycling des Gebäudes«, heißt es bei Stora Enso. Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung stehen auch bei Synthesa auf der Forschungsagenda ganz oben. »Darunter fallen der Einsatz möglichst regionaler Rohstoffe, die Entwicklung möglich effizienter Verarbeitungstechnologien sowie die Reduzierung kennzeichnungspflichtiger und umweltschädigender Substanzen«, erklärt Synthesa-Geschäftsführer Paul Lassacher. So ist es Synthesa etwa gelungen, die ersten konservierungsmittelfreien Innenfarben zu entwickeln. ►

Branchenvergleich: F&E im Unternehmenssektor

Wirtschaftszweige lt. Statistik Austria	Ausgaben in Mio. €	% der Gesamt F&E-Ausgaben	Beschäftigte*	% aller F&E-Beschäftigten
Herstellung von Waren	5163	65,48	32.881,5	62,66
Dienstleistungen	2589	32,8	19.003,8	36,21
Bau	76,7	0,97	400,7	0,76
Energieversorgung	30,8	0,39	102,1	0,19
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	13,3	0,17	11,3	0,03
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	9,5	0,12	33,2	0,06
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung	5,6	0,07	45,2	0,09
Gesamt	7887,9	100	52477,8	100

* Vollzeitäquivalente

Ein Großteil der F&E-Ausgaben im Unternehmenssektor fließt wenig überraschend in den Wirtschaftszweigen »Herstellung von Waren« und »Dienstleistungen«. Mit Respektabstand folgt auf Rang drei das »Bauwesen«, deutlich vor der »Energieversorgung«. Quelle: Statistik Austria

► »Und das, nachdem wir vor 20 Jahre bereits Pionierarbeit im Bereich der lösemittelfreien Technologien geleistet hatten«, sagt Lassacher

Sehr unterschiedliche Forschungsquoten weisen die Töchterunternehmen der Kirchdorfer-Gruppe auf. »Das reicht von 0,5 Prozent bis zehn Prozent«, erklärt Pressesprecher Matthias Pfützner. In den vergangenen Jahren lag der Forschungsfokus vor allem im Bereich der passiven Straßensicherheit. Mit der Marke Steelbloc ist die Kirchdorfer Gruppe auch in Produktion und Vertrieb von Stahlblech eingestiegen, als Ergänzung zum bereits vorhandenen Sortiment der Betonleitwände und Lärmschutzprodukte.

Weitere Forschungsschwerpunkte lagen im Bereich der Digitalisierung von der Auftragsfassung bis zur Projektfertigstellung sowie bei Interaktion aller Betonbestandteile. »Besonders stolz sind wir auch darauf, dass wir in den vergangenen Jahren einige Patente anmelden konnten, wie Zero Debris Concrete, ein abplatzungsfreier Beton, bei dem sich selbst bei einem Anprall mit einem LKW keine Bruchstücke lösen«, so Pfützner.

>> Neue Wege der Kooperation <<

Um mit den großen Konzernen mithalten zu können, haben im Frühjahr 2019 sechs mittelständische Bauunternehmen die Plattform Smart Construction Austria gegründet. Zweck sind Beteiligungen an Forschung und Entwicklung, der gegenseitige Erfahrungsaustausch unter

den Mitarbeitern sowie Förderung von Start-ups. Gerade für die Zeit nach Corona könnte dieses Modell des Miteinander richtungsweisend für viele Unternehmen sein. Sechs Unternehmen, die letztendlich auch Konkurrenten sind, bilden ein Netzwerk, um stärker, schneller und attrakti-



»Die F&E-Quote unserer Unternehmen ist sehr unterschiedlich und reicht von 0,5 bis zehn Prozent«, sagt Matthias Pfützner, Pressesprecher der Kirchdorfer Gruppe.



»Ein Drittel unseres Umsatzes entfällt auf Produkte, die nicht älter als fünf Jahre sind«, sagt Murexin-Vertriebsleiter Peter Reischer.

ver zu sein – offene und transparente Zusammenarbeit als Vorbereitung auf die Zukunft. »Ich kenne kein vergleichbares Projekt«, sagt Geschäftsführerin Renate Scheidenberger. ■

Rückenwind für die Bauforschung

■ **DAS INNOVATIONSLABOR »DIGITAL FINDET STADT«** hat eine Förderzusage der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG im Ausmaß von 1,5 Millionen Euro erhalten.

Die Plattform für digitale Innovationen der Bau- und Immobilienbranche ist ein Gemeinschaftsprojekt von IG Lebenszyklus Bau, AIT Austrian Institute of Technology, Verband der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe VZI, Facility Management Austria FMA und Smart Construction Austria. Ziel des Projekts ist, »mittels eines maßgeschneiderten Leistungsportfolios Innovationen in zwei zentralen Innovationsfeldern – Open BIM und Smart Buildings – zu unterstützen und so den Digitalisierungsgrad und in weiterer Folge die Produktivität der österreichischen Bau- und Immobilienbranche wesentlich zu steigern«. Aufgebaut wird auf ein breites Netzwerk von in Summe 109 Interessensbekundungen, die die sehr inhomogene Branche bestmöglich bauphasen- und gewerkeübergreifend repräsentieren soll. Projektstart ist am 1. Juni 2020, die Laufzeit beträgt fünf Jahre. Die Gesamtkosten liegen bei 3,1 Mio. Euro.



Die genormte Laufbahn und Weitsprunganlage mit speziellem Kunststoffboden für den Profisport.

Sportstättenbau braucht Expertise

STRABAG

Fertigstellung der ersten Leichtathletikanlage nach nationalen Standards im Burgenland

Jedes Bauvorhaben birgt sowohl bekannte als auch ganz individuelle Herausforderungen. Wenn dann noch spezifische Anforderungen durch die erst später angedachte Nutzung eines Projekts hinzukommen, sind einmal mehr Expertinnen und Experten gefragt.

Das trifft besonders auf Gesundheitseinrichtungen, Schulen, aber auch Sportstätten zu. Hätten Sie zum Beispiel daran gedacht, dass eine Sportstätte erst dann ein Austragungsort für Wettkämpfe sein kann, wenn zum Beispiel die Länge und Breite einer Laufbahn exakt an die Vorgaben der nationalen oder internationalen Sportverbände angepasst ist? Vor Herausforderungen dieser Art stehen die Teams des STRABAG Sportstättenbaus täglich. Wo man im Hochbau gern umplant und optimiert, steht man im Sportstättenbau oft vor Anforderungen, die genau an die örtlichen Gegebenheiten angepasst werden müssen.

>> Burgenländisches Leichtathletikteam findet neues sportliches Zuhause <<

Für die neue Leichtathletikanlage in Eisenstadt war auf 17.000 m² nicht nur eine Austragungsstätte für nationale Leichtathletikwettkämpfe geplant, sondern auch eine Anlage, die von Schulen und trainierenden Sportlern und Sportlerinnen sowie Vereinen genutzt werden kann. Dazu gehören nicht nur Sportanlagen wie eine genormte Laufbahn mit speziell aufgebautem Kunststoffboden und Zeitmessung, eine

Stabhochsprunganlage, die alle Aspekte der Sicherheit abdeckt, oder ein Beachvolleyballplatz, sondern auch Sanitäreanlagen und eine Tribüne. »Obwohl hier mehr oder weniger auf freiem Feld gebaut wurde, waren die Verhältnisse beengt«, erzählt STRABAG-Projektleiter Herbert Neubauer. Für eine Anlage, auf der auch Wettbewerbe ausgetragen werden können, sind entsprechende Bereiche zum Aufwärmen für die Sportlerinnen und Sportler unerlässlich und auch eine Tribüne für Publikum sowie Trainerinnen und Trainer musste eingeplant werden. »Bei einer Laufbahn, einer Stabhochsprunganlage oder auch einem Beachvolleyballplatz sind alle Maße bereits vorgegeben. Um diese auf der verfügbaren Fläche so anzuordnen, dass genug Freifläche zum Aufwärmen und alle anderen sportlichen Anlagen bleibt, braucht man also genügend Platz. Ein Bereich, der selbst bei Sportstätten selten bedacht wird, auf denen Wettkämpfe ausgetragen werden, ist die Barrierefreiheit. Auf der neuen Anlage in Eisenstadt besteht nun jedoch auch die Möglichkeit, Wettkämpfe im Behindertensport auszutragen«, so Neubauer.

Vom Entwurf über die Planung und Realisierung des Projekts wurde die Leichtathletikanlage in Eisenstadt von Anfang an von STRABAG betreut. Dabei ist STRABAG nicht nur die Expertin bei Bodenbelägen von Kunststoff- und Fallschutzböden oder Beachsportarten, sondern auch für den perfekten englischen Golfrasen. Auch alle Ausstattungsdetails rund um die Anlage werden von



Diskuswurfanlage nach nationaler Norm für Sportstätten.

STRABAG eingeplant und umgesetzt. »Im besten Fall sind wir von der ersten Projektidee an mit dabei. Oft beginnen wir zum Beispiel nur mit einer selbstgezeichneten Skizze unserer Auftraggeberinnen und Auftraggeber. Wir planen dann gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen nach internationalen und nationalen Normen des Sportstättenbaus, die schlussendlich auch in der Nutzung und Erhaltung überzeugen. Dabei sind kaum Grenzen gesetzt. Von Funcourts, Fußballplätzen, Golfanlagen und Entwässerungslösungen wird alles so realisiert, dass Sportlerinnen und Sportler die besten Bedingungen zum Trainieren und für Wettkämpfe vorfinden«, erklärt Neubauer.

Die letzten Restarbeiten am Rasen, den Umlandflächen und der Bewässerung in Eisenstadt werden derzeit abgeschlossen und die burgenländischen Sportler und Sportlerinnen freuen sich über die Leichtathletikanlage mit besten Trainingsvoraussetzungen, die auch den nationalen Standards für Wettkämpfe entspricht. ■



»An ein Abstellen der Anlagen haben wir noch nicht gedacht, aber die Kapazitäten etwa in der Zementproduktion werden deutlich heruntergefahren«, sagt Robert Schmid.



»» Die Versorgung der Baustellen ist zu 100 Prozent garantiert ««

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Robert Schmid, Obmann des Fachverbands Steine-Keramik und Eigentümer der Schmid Industriehol-

ding, über die Branche und seine Unternehmensgruppe, er kritisiert das Informationschaos und lobt das Teamwork im Fachverband. Trotz enormer Produktionsrückgänge kann er die Versorgung der heimischen Baustellen mit mineralischen Baustoffen zu 100 Prozent garantieren. Engpässe erwartet er in anderen Bereichen. Für die Zeit nach Corona ist er vorsichtig optimistisch, dass die richtigen Lehren gezogen werden und dann »intelligente Industriepolitik« gemacht wird.

Von Bernd Affenzeller

Die Vormittage in der Zeit vor Ostern verbrachte Robert Schmid in seinem Büro in Wopfing. »Mutterseelenallein«, wie Schmid versicherte. An den Nachmittagen versuchte er Dinge zu tun, die sonst zu kurz kommen. Der *Bau & Immobilien Report* erreichte ihn in seinem Wald in Gutenstein, wo er Bäume setzte und die Böden kalkte. »Um Humus aufzubauen und meine ökologischen Fußabdrücke zu verringern.« Für das ausführliche Interview über Corona und die Folgen ließ er die Arbeit kurz ruhen.

Report: Wie groß war in den ersten Wochen die Verunsicherung bei den Mitgliedsunternehmen? Wie konnte der Fachverband Steine-Keramik helfen?

Robert Schmid: Die Verunsicherung war überall groß. Die Mitarbeiter des Fachverbands waren praktisch rund um die Uhr im Einsatz. Und das unter erschwerten Bedingungen im Homeoffice. Wir mussten die Unternehmen darauf vorbereiten, was kommt, und bestmöglich informieren. Den einen musste man die Sorgen etwas nehmen, den anderen aber auch klar machen, wie ernst die Sache ist. Es gibt beide Extreme, die Übervorsichtigen und die Überlockeren.

Dazu kam das regelrechte Informationschaos. Man wird ja von unendlich vielen Stellen gleichzeitig informiert. Es haben sich auch alle redlich bemüht. Aber leider waren die Informationen nicht immer deckungsgleich. Deshalb haben wir als Fachverband uns auch nur auf die bau-spezifischen Themen konzentriert und uns nicht auch noch in allgemeine Themen eingemischt. Aber auch das war ein enormer Aufwand und nur durch perfektes Teamwork möglich. Darauf war ich stolz. Das ist jetzt alles geregelt. Jetzt kann man nur warten und beobachten, wie sich die gesetzten Maßnahmen auswirken. Wie wird es sich auswirken, dass die Baustellen in Betrieb bleiben? Werden wir genug Mitarbeiter haben?

Report: Die Schmid Industrieholding hat mehr als 100 Unternehmen mit über 6.000 Mitarbeitern. Wie geht es den Unternehmen?

Schmid: Das letzte Jahr war ein sehr gutes Jahr, in allen Bereichen und Ländern. Ein Jahr, wie wir uns mehrere wünschen. Kein zu extremer Boom, denn auch das kann für die Wirtschaft ungesund sein,

aber ein sehr schönes Wachstum. Auch die ersten beiden Monate 2020 waren gut. Aber jetzt herrscht überall große Verunsicherung.

Report: Wie unterschiedlich nehmen Sie die Situationen in den einzelnen Ländern wahr?

Schmid: Da gibt es tatsächlich große Unterschiede. Und wenn die Politik und die öffentliche Meinung nicht reagieren, dann wird es schwer. Unsere französischen Kollegen haben uns fast wie Außerirdische betrachtet und die Maßnahmen in Österreich als hysterisch abgetan, bevor dann auch Frankreich von einem Tag auf den anderen weitreichende Maßnahmen gesetzt hat.

Report: Wie existenzbedrohend ist die Situation für Ihre Unternehmen?

Schmid: Das ist schwer zu sagen. Wenn das ein ganzes Jahr dauert, dann wird es schon sehr eng. Bei zwei, drei Monaten

wird es eben ein Jahr mit wenig oder keinem Gewinn. Aber nicht existenzbedrohend. Wir haben das Glück, dass wir auch kapitalmäßig sehr gut aufgestellt sind. Wenn wir keine gravierenden Fehler machen, sollten wir gut durch die Krise kommen.

Report: Wienerberger Österreich hat in der ersten Phase die heimischen Werke für ein Monat stillgestellt. Wie haben Ihre Unternehmen wie Baunit, Austrotherm oder Murexin auf die Situation reagiert?

Schmid: An ein Abstellen der Anlagen haben wir noch nicht gedacht, aber die Kapazitäten etwa in der Zementproduktion werden deutlich heruntergefahren. Eine Ofenanlage in einem Zementwerk kann man nicht einfach hoch- und niederfahren. Dafür braucht es enorme Energien. Sollte der Zementabsatz aber komplett einbrechen und sollten die Lager voll sein, dann wird uns auch nichts anderes übrigbleiben, als abzustellen. Wenn das alles rund sechs Wochen dauert und dann langsam wieder der Alltag einsetzt, dann müssen wir gut drüberkommen. ■

Report: Nach der Entscheidung der Bundesregierung gegen einen generellen Baustopp sind die Baustellen sukzessive wieder hochgefahren. Ist die Baustellenversorgung aus Ihrer Sicht garantiert?

Schmid: Absolut, das ist überhaupt kein Problem.

Report: Für wie lange?

Schmid: Für immer! Als Hersteller mineralischer Baustoffe sind wir Nahversorger. Wir beziehen unser Material aus der Region, wir arbeiten mit Menschen aus der Region und unsere Werke liefern in die Region. Wir sitzen direkt vor Ort und können uns entsprechend anpassen. Das unterscheidet uns auch von Importen. Da ist man zu 100 Prozent abhängig von anderen. Das ist auch ein positiver Effekt der Krise, den ich mir erhoffe und mit dem ich auch rechne: dass nach dem Ende der Krise eine intelligente Industriepolitik gemacht wird und darauf Rücksicht genommen wird, welche Industrien echte Schlüsselindustrien

SICHERE VERSORGUNG. »Wir beziehen unser Material aus der Region, wir arbeiten mit Menschen aus der Region und unsere Werke liefern in die Region.«

en sind, die wir in Österreich und Europa zur Versorgungssicherheit halten wollen.

Report: Wo könnte es auf den Baustellen zu Engpässen kommen?

Schmid: Im Bereich der Arbeitskräfte könnte es eng werden. Auch langfristig. Denn viele der Mitarbeiter haben ihren Hauptwohnsitz im Ausland. Wenn die bei der Einreise zwei Wochen in Quarantäne müssten, werden sie nicht kommen. Das hat auch langfristige Auswirkungen. Denn die werden auch danach nicht wieder kommen, sondern zwischenzeitlich in ihren Heimatländern Jobs angenommen haben. Denn auch dort herrscht ein Fachkräftemangel.

Report: Wird die Bauwirtschaft nach Corona eine andere sein?

Schmid: Kurzfristig wird es sicher massive Änderungen geben, gerade auch im Bereich der Arbeitskräfte. Mittelfristig hoffe ich, dass unsere Anstrengungen, den jungen Leuten die Arbeit in der Bauwirtschaft schmackhaft zu machen, Erfolge zeigen. ■

Grüner Beton

Von Angela Heissenberger



50

Beton gilt als Baustoff des 20. Jahrhunderts. Wegen der hohen CO₂-Emissionen bei der Zementherstellung steht das Material jedoch in der Kritik. Doch neue Technologien bei Herstellung und Recycling verbessern zunehmend die Umweltbilanz. Durch innovative Zusatzstoffe avanciert Beton zum Hightech-Produkt und könnte erneut das Bauwesen revolutionieren.

Zement, Wasser, Sand oder Kies – mehr braucht es nicht, um Beton herzustellen. Weltweit ist Beton der am häufigsten verwendete Baustoff, kein anderer ist so beliebig formbar und gleichzeitig stabil, belastbar und langlebig. Der Bau von Kraftwerken oder wichtiger Infrastruktur wie Straßen, Tunnel und Brücken ist ohne Beton undenkbar. Aber auch der Architektur lieferte der vielseitige Baustoff mit kurzen Bauzeiten

und geringen Kosten interessante Impulse. Aus dem Dreistoffgemisch ist längst ein ausgeklügeltes Material aus sechs Komponenten geworden, das den Anforderungen im modernen Bauwesen entgegenkommt und neue Möglichkeiten eröffnet. Durch Variieren der Bestandteile (Zement, Wasser, Gesteinskörnung, Zusatzmittel, Zusatzstoffe und Luft) verfügt Beton jeweils über ganz unterschiedliche Verarbeitungs- und Nutzungseigenschaften. Auf

die Mischung kommt es an, wie schwer, leicht, druckfest oder wärmedämmend Beton ist. Jede Rezeptur muss entsprechend der Anforderungen – Tragfähigkeit, Feuchtigkeit, Brand-, Schall- oder Wärmeschutz – geprüft und zertifiziert werden.

>> Vielseitiger Alleskönner <<

Nicht zuletzt die Vielseitigkeit des Materials trug entscheidend zur Erfolgsgeschichte bei. Beton entwickelte sich weltweit zum wichtigsten Baustoff. Seine bauphysikalischen Eigenschaften wurden durch die hochtechnisierte Produktionsweise noch verbessert.

Das einzige Problem des Betons ist der verwendete Zement. Rund sechs Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen geht auf das Konto des umstrittenen Stoffes. Mehr als vier Milliarden Tonnen Zement werden pro Jahr hergestellt und verbaut, Tendenz stark steigend – vor allem in China und Indien. Die hohen CO₂-Emissionen entstehen großteils aus dem Brenn- und Mahlprozess bei der Herstellung des Zements, sind aber auch auf den hohen Energieverbrauch beim Brennvorgang zurückzuführen. »Der Beton bzw. der darin enthaltene Zement hat in der öffentlichen Diskussion zu Unrecht ein schlechtes Image, denn die Zementindustrie forscht seit Jahren intensiv daran, den Zement und damit den Beton klimafreundlicher zu machen«, sagt Angelika Mettke, Professorin für Bauliches Recycling an der TU Cottbus.

Österreichs Zementindustrie ist seit längerem bestrebt, die Prozesse möglichst effizient zu gestalten und den ökologischen Fußabdruck zu verkleinern. Bereits 2018 erreichte in Österreich hergestellter Zement mit 521 kg CO₂ pro Tonne jenes Ziel, das von der europäischen Zement-Branche (Cembureau) für 2050 vorgegeben wurde. »Man muss die CO₂-Emissionen, die der Zement bei der Produktion verursacht, über den ganzen Lebenszyklus des Betons von durchschnittlich 70 Jahren rechnen«, bringt Franz Denk, technischer Geschäftsführer der Wopfinger Transportbeton Ges.m.b.H., ein weiteres Argument ins Spiel. »Weiters nimmt Beton durch die Carbonatisierung während seiner Lebensdauer wieder ca. 30 % CO₂ auf.«

>> Fußabdruck verkleinern <<

Doch kann es tatsächlich »grünen« Zement geben? Der Brennstoff für die Anlagen kann zwar aus erneuerbaren Ener-



An der TU Graz entwickelte ein Forscherteam Öko-Beton mit umweltfreundlichen Bindemitteln.

Fakten

■ **DIE GESCHICHTE DES BETONS** reicht bis in die Antike zurück – allerdings kannten die Römer noch nicht das wichtige Bindemittel Zement. Das wurde erst im 19. Jh. erfunden: Der englische Bauunternehmer Joseph Aspdin reichte 1824 das Patent ein. Isaac Charles Johnson entwickelte das Produkt weiter, indem er die einzelnen Bestandteile bis zum Sintern erhitze. Dieser Zement verhalf Beton zu hoher Festigkeit und Beständigkeit und kurzer Trocknungszeit – ein neues Zeitalter der Architektur begann.

Wenn heute von Zement die Rede ist, handelt es sich zumeist um Portlandzement. 98 % des weltweit verwendeten Zements fällt in diese Kategorie. Kalkstein, Ton, Sand und Eisenerz werden vermahlen und auf 1450 Grad erhitzt. Beim Brennprozess wandelt sich der Kalk zu Calciumoxid und CO_2 wird freigesetzt. Durch die chemische Reaktion mit Wasser (Hydratation) erhärtet Zement sowohl an der Luft als auch unter Wasser.

Durch den Zusatz von Hüttensand (Nebenprodukt der Stahlproduktion), Puzzolan (Kalkstein, Tonerde oder andere Gesteine) oder Flugasche (Nebenprodukt der Steinkohleverstromung) entstehen Zemente mit unterschiedlichen chemischen und physikalischen Eigenschaften.

Den größten Bedarf an Zement hat China, wo etwa 45 % der weltweiten Produktion verbraucht werden. Von 2012 bis 2014 wurde in der Volksrepublik so viel Zement verbaut wie im gesamten 20. Jh. in den USA. Um die Pariser Klimaziele zu erreichen, müssten die jährlichen Emissionen der Zementindustrie bis 2030 um mindestens 16 % sinken. Deshalb setzen einige Unternehmen auf weniger energieintensive Herstellungsprozesse und Recycling von Altbeton.

Über den gesamten Lebenszyklus betrachtet, fällt die Klimabilanz von Beton deutlich positiver aus.

gien gespeist werden. Für den chemischen Prozess ist aber ein Mindestenergiebedarf nötig, damit der enthaltene Kalkstein entsäuert – hierbei tritt CO_2 aus. Ein verfahrenstechnischer Umstand, weshalb die Zementindustrie zu Unrecht in der Kritik stehe, meint Georg Bursik, Geschäftsführer der Baumit GmbH. Insbesondere der Produktionsstandort Wopfing sei »Weltmeister in der CO_2 -effizientesten Herstellung von Zement«: »Wir haben uns in den vergangenen drei Jahrzehnten technologisch extrem weiterentwickelt und sind innovativer als der Weltmarkt. Dieser Erfolg hat im Wesentlichen zwei Väter: einerseits der Einsatz von Kreislaufstoffen und andererseits die Verwendung von Ersatzbrennstoffen.«

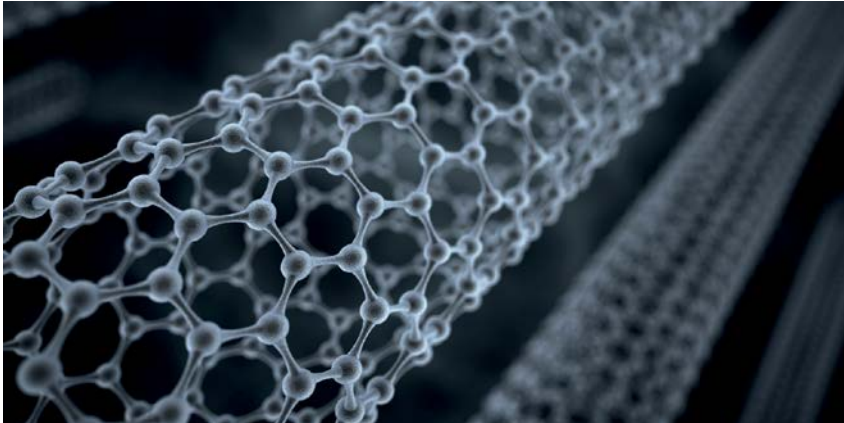
2018 konnten in der Wopfinger Klinkerproduktion mehr als 50.000 Tonnen innerbetriebliche Kreislaufstoffe aus anderen Werksbereichen als Rohstoff eingesetzt werden. Hinzu kommt noch eine weit größere Menge an übernommenen Kreislaufstoffen, wodurch der Ersatzrohstoffanteil bei 30 % liegt. »Damit werden natürliche Ressourcen geschont und Deponievolumen vermindert«, erklärt Bursik. Zudem wird im Wopfinger Zementwerk die Heizenergie zu mehr als 80 % mit

Ersatzbrennstoffen substituiert, die über einen hohen biogenen Anteil verfügen.

Dennoch bleibt bei der Verwertungsquote von Bauschutt noch Luft nach oben. Dass das Recyclingpotenzial an Baustoffen nicht ausgeschöpft werde, liege auch an den Kosten, meint Expertin Angelika Mettke: »Vom Recycling-Baustoff wird erwartet, dass er preislich wesentlich günstiger ist als der Baustoff aus der Natur. Das ist jedoch meist nicht der Fall. Rezyklierte mineralische Baustoffe werden intensiver geprüft, wodurch höhere finanzielle Aufwendungen für Baustoffproduzenten entstehen.« Durch neue Technologien ist es inzwischen möglich, aus Bruchbeton aufbereitetes Material für Recyclingbeton in gleichmäßiger Qualität herzustellen, jedoch stellen die mitunter langen Transportwege die Effizienz der Kreislaufproduktion wieder infrage.

>> Innovative Ideen <<

Um den Kalkanteil im Zement zu verringern, können auch andere Stoffe, beispielsweise Hüttensand, gemahlene Schlacke oder Flugasche, beigemischt werden. Allerdings muss auch dieser Zement den strengen Richtlinien entsprechen – beliebig substituieren lässt sich Kalkstein ►



Das »Wundermaterial« Graphen eröffnet neue Perspektiven, praktische Anwendungen fehlen noch.

► nicht. Das Fraunhofer-Institut für Bauphysik (IBP) in Stuttgart experimentiert mit der Herstellung von Geopolymeren aus Ziegel und Altbeton. Dieser zementfreie Baustoff weist betonähnliche Ei-

genschaften in Bezug auf Festigkeit und Säureresistenz auf. Porenbeton eignet sich aufgrund seiner guten Wärme- und Schalldämmung für den Bau zweistöckiger Häuser, für Fassadenplatten, aber auch

als Isoliermaterial in Innenräumen. Einem Verfahren zufolge, das Techniker am Imperial College in London entwickelten, könnte die Zementindustrie langfristig sogar mehr CO₂ absorbieren, als sie verursacht. Wird Kalk nämlich durch Magnesiumoxid ersetzt, würde diese Mischung beim Aushärten aus der Luft Kohlendioxid aufnehmen. Hochgerechnet könnten dabei pro Tonne Beton 100 Kilogramm CO₂ neutralisieren, während bei der Herstellung von einer Tonne Portlandzement zwischen 650 und 920 Kilogramm CO₂ freigesetzt werden. Tests zur Festigkeit und Haltbarkeit von Zement auf Magnesiumbasis blieben jedoch ausständig. 2010 zur »Breakthrough-Technologie« gekürt, verschwand die Idee nach der Finanzkrise in der Schublade.

Wesentlich konkreter sind schon die Forschungen der TU Dresden mit feinsten

O-TON

»Es braucht neue Breakthrough-Technologien«

Eine CO₂-neutrale Zementproduktion ist das erklärte Ziel der Branche, sagt Gernot Brandweiner, Vorstandsvorsitzender des Verbandes Betonmarketing Österreich und Geschäftsführer des Verbandes der Beton- und Fertigteilwerke Österreichs (VÖB).



Report: Der Baustoff Beton steht wegen der hohen CO₂-Emissionen bei der Zementherstellung unter Kritik. Zu Unrecht?

Gernot Brandweiner: Beton liefert seit Jahren zahlreiche Beiträge zur Verbesserung der Umwelt, sei es durch effizientere und umweltfreundliche Maßnahmen bei Infrastrukturprojekten oder durch die Langlebigkeit von Bauwerken für unsere Wohnungen, Häuser und Arbeitsplätze. Die österreichischen Zementhersteller haben mit konventionellen Methoden bei der CO₂-Reduktion bereits große Erfolge erzielt und sind führend in internationalen Rankings: Durchschnittlich kommen über 80 % alternative anstelle fossiler Brennstoffe zum Einsatz. Weiters erfolgt die Zementklinkerproduktion in Österreich mit hocheffizienter Technologie, nämlich in Drehrohröfen mit Zyklonvorwärmanlagen, die eine Senkung des Gesamtenergieverbrauchs ermöglichen. Eine CO₂-neutrale Zementproduktion ist das erklärte Ziel der Branche, dazu braucht es in erster Linie neue Breakthrough-Technologien zur

Abscheidung von CO₂. Aktuelle Forschungsprojekte auf europäischer Ebene weisen hierbei erste Erfolge auf.

Report: Warum werden nicht mehr Baumaterialien recycelt?

Brandweiner: In Österreich wird »neuer« Beton aus »altem „Beton« je nach lokaler Verfügbarkeit von Recyclingmaterial eingesetzt, wodurch Beton maßgeblich zu einer ressourcenschonenden Kreislaufproduktion beiträgt. Die neue Betonnorm (2018) geht auf die Anforderungen von Recycling-Beton ein. Sie bietet die Möglichkeit, aufbereiteten »Altbeton« (Bruchbeton) wieder als Ausgangsstoff für Frischbeton anstelle von natürlichen Gesteinskörnungen zu verwenden. Unser Recycling-System kann aufbereitetes Recyclingmaterial in einem großen Ausmaß sortenrein zur Verfügung stellen. Im Sinne der Regionalität und Effizienz sollten Recyclingmaterialien aber sinnvollerweise geringe Transportentfernungen einhalten.

»Carbonbeton kann neue Maßstäbe im Neubau setzen.«

Report: Welche Erwartungen setzen Sie in Forschungsprojekte zu Beton mit Carbonfasern?

Brandweiner: Nachhaltiges Bauen, Klimaschutz durch geringere CO₂-Emissionen und Ressourcenschonung gewinnen bei Neubau und Sanierung immer mehr an Bedeutung. Carbonbeton kann hier einen zukunftsweisenden Beitrag als umweltfreundlicher und langlebiger Verbundwerkstoff, der sowohl bei der bautechnischen Verstärkung und Instandsetzung als auch im Neubau neue Maßstäbe setzt, leisten. Vor allem seine hohe Festigkeit bei geringem Eigengewicht und das damit verbundene einfache und kostengünstige Handling machen ihn zu einem zukunftsweisenden Werkstoff – sowohl für Betonfertigteile als auch für Architekturbeton im Bereich Instandsetzung und Verstärkung, wie z.B. in der Sanierung von Böden, Parkhäusern oder Brücken. ■



In Dresden entsteht das weltweit erste Gebäude aus Carbonbeton.

Kohlenstofffasern, dünner als ein menschliches Haar. Ein Geflecht von Carbonfasern soll Stahl ersetzen und damit Bauteile für den Haus- oder Brückenbau filigraner machen. Carbon ist viermal leichter als Stahl, kann dennoch bis zu sechsfache Belastungen tragen und rostet nicht. Eine wenige Millimeter dicke Deckschicht aus Beton reicht aus – der Materialeinsatz von Sand und Zement gegenüber herkömmlichem Stahlbeton ist bis zu 80 % geringer. Zudem können Beton und Carbon am Ende der Nutzungsdauer getrennt und wiederverwertet werden. Das Bauforschungsprojekt »C³ – Carbon Concrete Composite« läuft seit September 2013 und zeigt multifunktionale Möglichkeiten im Neubau und in der Sanierung auf. Bis Ende 2020 entsteht in Dresden das weltweit erste Gebäude aus Carbonbeton, dessen symmetrisch geschwungene Bauelemente die architektonischen Möglichkeiten der Carbonbetonbauweise veranschaulichen sollen.

Noch weitgehend Zukunftsmusik ist die Anwendung von Graphen. Spätestens die Verleihung des Physiknobelpreises 2010 an die Entdecker des Wundermaterials hat jedoch neue Perspektiven eröffnet. Zehnmal härter als Stahl und leichter als Plastik soll das Material sein, das Wissenschaftlern des Massachusetts Institute of Technology (MIT) beim Erhitzen und Zusammenpressen von Graphenfolien gelang. Wabenförmig angeordnete Kohlenstoffatome sorgen, so Projektleiter Markus Buehler, für »fast magisch wirkende Eigenschaften«: ultrahart, leichtgewichtig, extrem hitzebeständig, undurchlässig gegenüber Flüssigkeiten und Gasen. Der korrosionsfreie Hightech-Baustoff wäre besonders für Brücken oder Hochhäuser geeignet. Experimente mit dem

kompliziert aufgebauten Kohlenstoffmaterial brachten bislang aber noch keine in der Praxis umsetzbaren Ergebnisse.

Dennoch legen Innovationen wie diese das Fundament für die kommenden Generationen. Die Reduktion von CO₂ ist das bestimmende Zukunftsthema und betrifft die gesamte Baustoffindustrie und die nachgelagerte Wertschöpfungskette. Die Reduzierung des CO₂, das bei der Zementherstellung durch die Kalkstein-Entsäuerung freigesetzt wird, stellt dabei die

Die Speichermasse Beton könnte bei CO₂-neutralen Gebäuden eine Schlüsselrolle spielen.

größte Herausforderung dar. Die Weiterentwicklung von Zukunftstechnologien in der Zementindustrie wird ein entscheidender Wettbewerbs- und Kostenfaktor, zumal Gebäude und Stadtteile künftig CO₂-neutral sein müssen. Die Nutzung der Speichermasse Beton könnte dabei eine Schlüsselrolle spielen.

>> Neue Rezeptur <<

An der TU Graz forscht ein Team des Instituts für Materialprüfung und Baustofftechnologie an einem umweltfreundlichen Ersatz des Bindemittels Portlandzement. Dabei stützt man sich auf Erfahrungen mit Ultra High Performance Concrete (UHPC), einem besonders festen und widerstandsfähigen Beton. Während bei herkömmlichem Beton in der Regel mehr Wasser zugegeben wird, als für die chemische Reaktion erforderlich ist, wird UHPC durch die Zugabe von Mikrofüllern kompakter. Diese Feinstoffe füllen die Hohlräume zwischen den Partikeln auf, die Pa-

ckungsdichte wird optimiert, der Wasserbedarf sinkt. Dieses Prinzip könnte auch bei der Herstellung von umweltfreundlichem Beton zur Anwendung kommen, indem ein Teil des Zements durch sogenannte »Eco-Füller«, regional verfügbare Stoffe in einem ausgeklügelten Mischverhältnis, ersetzt wird.

Im Auftrag des Verbands der Fertigteileindustrie entwickelte das Forschungsteam rund um Joachim Juhart einen »Öko²Beton«, der auf die speziellen Anforderungen der Branche ausgerichtet ist – die Betonteile müssen bereits nach acht Stunden über die nötige Festigkeit für die Ausschalung verfügen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: »Dieser Ökobeton verursacht in der Herstellung im Mittel um 20 % weniger CO₂-Emissionen als Standardbeton und hat einen um 10 % geringeren Primärenergiebedarf – und das bei gleichen Eigenschaften«, berichtet Juhart. In einem weiteren Projekt (»Erescon«) wurden in Zusammenarbeit mit der Asfinag und den ÖBB ökologische Alternativen für Transportbeton im Infrastrukturbau, etwa für Brücken und Tunnel, ausgelotet. Trotz erfolgreicher Pilot-

versuche wurde der ökologisch optimierte Beton bisher vom heimischen Markt nicht angenommen, bedauert Baustofftechniker Juhart: »Das Konzept, Betonfertigteile umweltfreundlicher herzustellen – und das zum etwa gleichen Preis wie herkömmliche Fertigteile – haben wir fix fertig in der Hand. Es hakt allerdings an der Nachfrage. In der Schweiz und in den Niederlanden ist man in dieser Hinsicht schon viel weiter.« Gesetzliche Vorgaben oder Spezifizierungen in Ausschreibungen gibt es bislang nicht.

Gemeinsam mit dem Botanischen Garten hat sich Juhart inzwischen einem neuen Projekt zugewandt und geht der Frage nach, unter welchen Bedingungen Moos auf Beton wächst. Moose sind die ältesten Landpflanzen der Erde und filtern Partikel aus der Luft, insbesondere Feinstaub. Mit der Begrünung von Betonflächen die Luftqualität verbessern – damit würde grauer Beton tatsächlich grün und lebendig. ■



» Wenn es nicht passt, lassen wir es bleiben «

54

Österreich-Geschäftsführer Erwin Platzer hat Meva verlassen. Seine Position übernimmt zumindest vorläufig der Region Director für Meva Europa und Afrika, Thomas Graf. Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht dieser über die Rolle von lokalen Geschäftsführern, inhaltliche Schwerpunkte und strategische Neuausrichtungen. Außerdem erklärt er, wie er es ausgerechnet in der schwersten Krise der Zweiten Republik schaffen will, für Dienstleistungen bessere Preise zu erzielen.

Von Bernd Affenzeller

Report: Was waren die Gründe für den für viele doch überraschenden Abgang von Erwin Platzer?

Thomas Graf: So überraschend war der Abgang nicht. Es hat vielleicht den Anschein, aber aufgrund der Coronakrise mussten wir in der Kommunikation etwas umstrukturieren. Da haben sich Prioritäten verschoben. Erwin Platzer und ich haben uns um den Jahreswechsel intensiv unterhalten. Wir hatten zum Teil unterschiedliche Auffassungen und sind gemeinsam zu dem Schluss gekommen, dass sich unsere Wege mit Anfang April einvernehmlich trennen werden. Er hat drei Jahre lang ordentliche Arbeit für uns geleistet und möchte sich nun beruflich neu orientieren. Dem haben wir Rechnung getragen.

Report: Es gibt vermutlich angenehmere Zeitpunkte, um die Geschäftsführung einer Landestochter zu übernehmen als eine weltweite Ausnahmesituation wie diese. Welche Pläne haben Sie für Öster-

reich? Ist reines Krisenmanagement angesagt oder bleibt auch Raum für strategische Überlegungen?

Graf: Ich mache meine Arbeit im Normalfall nicht vom Büro aus, sondern bin mit allen Auslandsgesellschaften in meiner Verantwortung für Europa und Afrika in regem Austausch. Ich bin regelmäßig vor Ort, kenne die handelnden Personen und Strukturen. Ich bin auch überall eingetragener Geschäftsführer. Das gilt auch für Österreich. Natürlich war der Zeitpunkt nicht ideal. Wir haben die Übergabe aber schon vor Corona über die Bühne gebracht. Insofern sind wir diesbezüglich von nichts überrascht worden. Dazu kommt, dass ich in sehr engem Kontakt mit den handelnden Personen vor Ort bin.

Report: Planen Sie, die operative Geschäftsführung in Österreich länger auszuüben oder suchen Sie einen neuen Geschäftsführer?

Graf: Natürlich brauchen wir in der Tochtergesellschaft einen lokalen Ge-

schäftsführer. Aber die Rekrutierung von Führungspersonal ist in der aktuellen Situation herausfordernd. Das geht nicht ohne persönlichen Kontakt. Deshalb übernehme ich vorerst die Leitung. Nachdem ich seit vielen Jahren im Schalungsgeschäft tätig bin und auch unsere Strukturen sehr gut kenne, ist das auch kein Problem. Ich bin aktuell zudem auch operativer Geschäftsführer für unsere Benelux-Aktivitäten. Das sind aber keine Dauerlösungen, dafür sind die Märkte zu wichtig. Der lokale Geschäftsführer ist mit seinen Kontakten und Netzwerken immer auch der erste Vertriebsmitarbeiter. Das kann man nicht von der Zentrale aus steuern.

Die aktuelle Phase hat aber auch den Vorteil, dass wir Prozesse und Schnittstellen durchleuchten und analysieren können. Ich nutze diese Zeit, um Abläufe neu aufzusetzen und Optimierungen durchzuführen.

Report: Als Erwin Platzer die Geschäftsführung übernahm, strebte er auch einen Strategiewechsel an – weg vom prestigeträchtigen Projektgeschäft hin zum Flächengeschäft. Wo sehen Sie die größten Optimierungspotenziale?

Graf: Diese Neuausrichtung war gut und richtig. Wir brauchen in der Gesamtbetrachtung einen gesunden Mix. Vom Baumeister über den Mittelstand bis zu den Großfirmen sind alle Bauunternehmen für uns wichtig. Wir haben zum Glück die richtigen Partner, mit denen wir große und sehr komplexe Projekte umset-

zen. Hochwertige Schalungslösungen für komplexe Strukturen und sichtbar bleibende Oberflächen zählen ja zu den Kernkompetenzen von MEVA. Aber auch bei Dienstleistungen sind wir sehr gut aufgestellt. Da werden wir in Zukunft auch stärker den Fokus darauf legen, dass wir diese Dienstleistungen auch bezahlt bekommen möchten (*lacht*). Da ist die Erwartungshaltung oft die, dass man alles Mögliche gratis dazu bekommt. Das gilt aber nicht nur für Österreich, das ist in Deutschland nicht viel anders. Wir sind sehr stark in den Themen Digitalisierung und 3D-Planung. Wir können Bauprojekte und Abläufe simulieren und Schalungsvorhaltungen optimieren. Somit können wir mögliche Störstellen mit BIM-Modellierungen antizipieren. Da waren wir sehr früh dran. Ich denke, das ist eine Riesenchance, dem Kunden den Mehrwert aufzuzeigen und als Lösungsgeber zu agieren. Aber natürlich müssen diese Leistungen auch entsprechend vergütet werden.

Report: Diese Erwartungshaltung, Dienstleistungen als gratis Add-on zu bekommen, ist zumindest teilweise aus den Folgen der letzten großen Wirtschaftskrise 2008/2009 entstanden, als es darum ging, Marktanteile und Umsätze zu verteidigen. Jetzt stecken wir in einer viel schwereren Krise. Wie soll es ausgerechnet jetzt gelingen, für Dienstleistungen vernünftige Preise zu bekommen?

Graf: Das ist natürlich eine Aufgabe und Herausforderung. Im Prinzip geht es darum, unseren Kunden und Partnern den Mehrwert in der Zusammenarbeit mit Meva aufzuzeigen. Meva hat bereits vielfach, insbesondere auch in Österreich, bewiesen, leistungsstarker und verlässlicher Partner der Bauunternehmen zu sein. Dabei ist das Learning and Library Center der WU Wien nur eines der Leuchtturmprojekte der Vergangenheit, die wir von Meva erfolgreich mitbegleitet haben. Im Zuge der Digitalisierung der Baustelle geht es nun ebenfalls darum, unseren Kunden die Möglichkeiten, die Meva bietet, aufzuzeigen und diese Mehrwerte für unsere Partner darzustellen. Basierend auf diesen Mehrwerten bin ich mir sicher, dass unsere Kunden auch bereits sind, dass wir diese Dienstleistungen vergütet bekommen. Ansonsten haben wir uns für eine selektive Vorgehensweise entschieden.

Report: Wo liegen denn aktuell die Schwerpunkte von Meva abseits der Krisenbewältigung?

Graf: Wir arbeiten aktuell sehr intensiv daran, uns in einem sehr frühen Projektstadium einzubringen und mitzuhelfen, die Bauplanung zu optimieren. Mit dem Joint Venture BIM² können wir digitale Dienstleistungen anbieten, um das Schalungsmaterial so kostengünstig wie möglich einzusetzen und Störstellen zu vermeiden.

Auch die papierlose Baustelle ist ein Riesenthema. Bei einem Pilotprojekt in der Schweiz haben wir ausschließlich mit digitalen Plänen gearbeitet, da gab es gar kein Papier mehr.

Seit der Bauma begleitet uns auch das Thema Augmented Reality. Da können wir Firmen in virtuellen Räumen begleiten und auf eine sehr transparente Art und Weise Möglichkeiten aufzeigen. Da sind wir sehr aktiv und das wird auch von den Firmen sehr positiv angenommen. ■

○-TON

»Verzögerungen bei Baubewilligungen werden uns sicher treffen«

RINGER-GESCHÄFTSFÜHRER MARKUS RINGER im Kurzinterview über Maßnahmen gegen Corona, garantierte Baustellenversorgung und langfristige Folgen der Krise.

Report: Wie hat Ringer auf die Coronakrise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritte wurden gesetzt?

Markus Ringer: Alle Sicherheitsbestimmungen der Regierung werden von uns strikt eingehalten. In Abteilungen, wo es möglich ist, wurde auf Homeoffice umgestellt. Wo arbeitsbedingt eine physische Anwesenheit notwendig ist, wird nur noch in kleinen und fixen Teams mit ausreichendem Sicherheitsabstand gearbeitet. Zusätzlich werden Schutzmasken angeboten.



Report: Haben Sie Kurzarbeit angemeldet?

Ringer: Wie viele andere Firmen haben auch wir Kurzarbeit beantragt. Jedoch in der Hoffnung dass diese, wenn überhaupt, nur in geringem Ausmaß erforderlich ist. Aktuell befindet sich eine überschaubare Anzahl an MitarbeiterInnen in Kurzarbeit. Aufgrund des zunehmenden Tagesgeschäftes werden wir hoffentlich in naher Zukunft auf Normalbetrieb umstellen können.

Report: Kann Ringer die Belieferung der Baustellen garantieren?

Ringer: Definitiv. Unsere Lager sind gut gefüllt, wir sind voll lieferfähig. Da ohne Pause durchgehend weiterproduziert wurde und wird, sind wir auf den kommenden Kundenbedarf bestens vorbereitet.

Report: In welchen Bereichen ist aus Ihrer Sicht am ehesten mit Engpässen zu rechnen?

Ringer: Derzeit gibt es keine relevanten Engpässe, da wir im Anlaufen der Krise unsere Rohstofflager noch zusätzlich aufgestockt haben.

Report: Ist aus Ihrer Sicht schon ansatzweise abschätzbar, welche langfristigen Auswirkungen auf die Bauwirtschaft und das Bauen an sich die Coronakrise haben wird?

Ringer: Die Folgen der Krise lassen sich nur schwer abschätzen, da wir zuvor noch nie mit einer vergleichbaren Situation konfrontiert waren. Nach dem wochenlangen Stillstand ist ein Hochfahren der Baustellen bereits ein erster Schritt in Richtung Normalität. Die Sicherheitsauflagen (Hygienemaßnahmen, Mundschutz, Sicherheitsabstand etc.) werden am Baustellenbetrieb entsprechend angepasst werden müssen und noch länger zum Standard gehören. Verzögerungen bei Baubewilligungen werden uns in nächsten Wochen und Monaten auch sicher treffen, der volkswirtschaftliche Langzeiteffekt ist noch schwer abschätzbar. Mit Sicherheit lässt sich jedoch sagen, dass uns das Thema Corona noch einige Zeit beschäftigen wird.

Die Branche im O-Ton

Wie Doka, Peri und Hünnebeck die aktuelle Situation meistern, wo sie Engpässe erwarten und mit welchen langfristigen Auswirkungen der Coronakrise auf die Bauwirtschaft sie rechnen.

1. Wie haben Sie auf die Coronakrise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritte wurden gesetzt?
2. Wurde Kurzarbeit angemeldet?
3. Können Sie die Belieferung der Baustellen garantieren? Für wie lange?

4. In welchen Bereichen ist aus Ihrer Sicht am ehesten mit Engpässen zu rechnen?
5. Ist aus Ihrer Sicht schon ansatzweise abschätzbar, welche langfristigen Auswirkungen auf die Bauwirtschaft und das Bauen an sich die Coronakrise haben wird?

Harald Zulehner, Geschäftsführer Doka Österreich

1. Die dynamische Entwicklung der Situation erfordert eine tägliche Neubewertung der Lage. In den letzten Wochen haben wir zahlreiche Maßnahmen eingeleitet: Einrichtung eines Krisenstabs, eine internationale Hotline und laufende Info-Aussendungen für alle Beschäftigten, die Möglichkeit für einen Großteil der Mitarbeiter*Innen, im Homeoffice zu arbeiten, die Absage von Seminaren und Werksbesuchen im Headquarter Amstetten sowie das unverzügliche Sperren des Mitarbeiterrestaurants. Wir folgen damit nicht nur den Empfehlungen und Richtlinien der österreichischen Bundesregierung, sondern wollen auch der Sorgfaltspflicht unseren Mitarbeiter*Innen gegenüber nachkommen. Aufgrund der brisanten Lage haben wir uns entschieden, die Produktion der Doka in Amstetten deutlich zu reduzieren. Die Doka-Niederlassungen in Österreich sind mit reduzierten Kapazitäten für Ein- und Auslieferungen immer geöffnet gewesen. Mittlerweile stehen unsere Vertriebsmannschaft und unsere Mitarbeiter*Innen aus den kaufmännischen und technischen Büros wie gewohnt zur Verfügung. Wir geben also unser Bestes, um die Baufirmen bei einem möglichst reibungslosen Hochfahren des Baubetriebs zu unterstützen. ■

2. Ja. ■

3. Die Investition in gut ausgestattete Mietparks bindet natürlich sehr viel Kapital. Diese Maßnahme macht sich aber in der aktuellen Situation für uns und auch für unsere Kunden bezahlt. So ist Doka in der Lage, trotz vorübergehender Reduzierung der Produktion ausreichend Mietmaterial in gewohnter Doka-Qualität vorzuhalten, um sowohl laufende als auch neue Projekte mit Schalungsmaterial zu versorgen. Wie gewohnt können unsere Kunden auch weiterhin in unserem Online-Shop Schalung kaufen und mieten. ■

4. Durch unsere Mietparkbestände und internationale Supply-Chains sehen wir aktuell keine Engpässe bei »Standard-Schalungssystemen«. Für Sonderanforderungen, die erst produziert werden müssen oder für die wir unser internationales Zuliefernetzwerk benötigen, könnte es zu leichten Verzögerungen kommen – dafür haben wir aber noch immer eine Lösung im Schulterschluss mit der Baustelle gefunden. ■

5. Die Coronakrise macht uns zum einen bewusst, dass der Mensch trotz aller Trends zur Automatisierung und Digitalisierung immer noch unersetzlich ist. Unternehmer*innen und Mitarbeiter*innen tragen die Verantwortung einer nachhaltigen Unternehmenssicherung, gleichzeitig wird die Digitalisierung einen kräftigen Schub erhalten. Der »Zwang« zur Arbeit im Homeoffice steigert die Akzeptanz neuer Medien und Werkzeuge wie Online-Meetings, virtueller Trainings oder elektronischer Geschäftsabwicklung (Order-to-cash-Prozess). Die Krise zeigt beispielsweise auch auf, dass vermeintlich »traditionelle Werte« wie eine solide Unternehmenskapitalisierung, Schaffung von Anlage- und Umlaufvermögen durchaus attraktiv für gute Mitarbeiter sein kann. ■





Gerald Schönthaler, Geschäftsführer Hünnebeck Austria GmbH

1. Hünnebeck Austria hat frühzeitig mit verschiedenen Maßnahmen reagiert. Wir haben rasch in allen Abteilungen auf Homeoffice umgestellt und verfügen über eine technische Infrastruktur, die unsere Handlungsfähigkeit uneingeschränkt sicherstellt. Im Lagerbereich haben wir einen Wechselbetrieb an beiden Standorten eingeführt. D.h. wir arbeiten mit zwei getrennt voneinander agierenden Teams und stellen darüber hinaus mit entsprechendem Social Distancing und Hygienemaßnahmen die Einhaltung aller Gesundheitsschutzmaßnahmen sicher. ■

2. In Teilbereichen haben wir Kurzarbeit angemeldet, die wir angesichts der anhaltenden Bauaktivität bislang aber nur in geringem Umfang nutzen. Wir beobachten die Situation sehr intensiv und evaluieren regelmäßig, wann diese Maßnahme wieder aufgehoben werden kann. Unser Kundenservice und unsere Erreichbarkeit sind jederzeit in vollem Umfang sichergestellt. ■

3. Unser Geschäftsbetrieb läuft weiterhin, und auch die Lieferfähigkeit von Hünnebeck ist uneingeschränkt sichergestellt. Unser Team steht wie vor Corona bereit, um unsere Kunden in der gewohnt hohen Produkt- und Servicequalität zu bedienen. ■

4. Da wir mit einem lokal ansässigen Mitarbeiterstamm arbeiten, trifft uns ein möglicher Ressourcenengpass im Personalbereich nicht. Auch in unserem Mietpark verfügen wir über ausreichende Kapazitäten, um die Projekte unserer Kunden zuverlässig zu beliefern. Engpässe sind daher in unserem Bereich nicht zu erwarten. ■

5. Eine seriöse Prognose der langfristigen Auswirkungen lässt sich derzeit meines Erachtens noch nicht abgeben. Ein wesentlicher Faktor wird sein, wie lange die aktuelle Situation andauert, ab wann und in welchen Schritten das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben wieder anlaufen kann. Dies muss natürlich immer unter Sicherstellung der Gesundheit aller Beteiligten erfolgen. Derzeit wollen wir uns an Spekulationen nicht beteiligen, die entweder zu verfrühter Euphorie oder zu unbegründeten Ängsten führen könnten. ■

57

Christian Sorko, Geschäftsführer Peri Österreich

1. Österreich war das einzige Land, in dem eine Vollbremsung hingelegt wurde. Schon als sich diese Vollbremsung indirekt angekündigt hat, habe ich mich in der Branche umgehört, wie die Lage eingeschätzt wird und dann mein Führungsteam zu einer Telefonkonferenz eingeladen, wo wir die weitere Vorgehensweise besprochen haben. Wir haben dann sofort auf Homeoffice umgestellt und de facto einen Shutdown gemacht. Das Risiko war einfach zu groß, dass ein positiver Fall eine Quarantäne nach sich ziehen könnte und wir den Standort schließen müssen. Dazu ist gekommen, dass die Bauindustrie ihre Baustellen stillgelegt hat und die Bestellungen und Auslieferungen komplett eingebrochen sind. Den Lagerbetrieb, wo die Ansteckungsgefahr am höchsten ist, haben wir so reduziert und aufgeteilt, dass unsere Mitarbeiter bestmöglich geschützt waren. Danach haben wir uns Schritt für Schritt den Erlässen der Bundesregierung und Empfehlungen der Sozialpartner angepasst. ■

2. Ja, wir haben sofort für alle Mitarbeiter Kurzarbeit angemeldet. Die tatsächliche Arbeitszeit wird jetzt täglich an die aktuelle Entwicklung angepasst. ■

3. Die Belieferung der Baustellen ist kein Problem. Aber so abrupt, wie der Stillstand kam, kann man nicht erwarten, dass der Betrieb wieder voll aufgenommen werden kann. Wir müssen uns ja an die neuen Vorgaben halten und die entsprechenden Maßnahmen umsetzen. Wir können aber unsere vertragliche Lieferzeit einhalten. Das sind in der Regel fünf Tage. Während der vergangenen Wochen waren wir in ständigem Kontakt mit unseren Kunden, haben diese auch laufend über unsere Maßnahmen informiert und gemeinsam für den Kunden bestmögliche Lösungen erarbeitet. ■

4. Wir sind alle Teil einer internationalen Lieferkette. Da wird es sicher die eine oder andere Lücke geben, die das Arbeiten am Bau erschweren wird. Auch auf der Personalebene könnte es schwierig werden, vor allem dort, wo die Mitarbeiter aus dem Ausland kommen. Für uns kann ich sagen, dass wir die Situation im Griff haben. Wir können liefern. Wir brauchen vielleicht etwas mehr Zeit. ■

5. Es war vor allem ein Wachrütteln. Im Bereich Bau gibt es noch ein großes Potential an Effizienzsteigerung. Ich kann mir vorstellen, dass die Krise noch einmal einen Schub in Richtung Digitalisierung und BIM geben wird. Außerdem werden in der aktuellen Phase die Schwächen der eigenen Kommunikation und Organisation schonungslos offengelegt. Ich glaube auch, dass man jetzt merken wird, dass man gewisse Tätigkeiten und Abläufe, die man für unverzichtbar gehalten hat, eigentlich nicht mehr braucht. Es wird vieles hinterfragt werden. Daraus ergeben sich auch Chancen. ■





Im Energiefokus

Gebäude benötigen etwa 40 Prozent des Gesamtenergiebedarfs in Österreich, fungieren aber auch als Energielieferanten. Der Gebäudehülle kommt damit eine entscheidende Rolle in der Energiefrage zu, auch in der Forschung.

Von Karin Legat

Ungedämmte Wände, ausgeprägte Wärmebrücken, eine zentrale, gasbefeuerte Heizungsanlage, dezentral erzeugtes Warmwasser mit strombetriebenen Boilern in den Wohnungen – so präsentierte sich der energetische Standard von Wohnanlagen der 1980er-Jahre. Bis 2050 ist eine Halbierung des Endenergiebedarfs im gesamten Gebäudesektor zu schaffen. Dies beweist das Ergebnis einer Großfeldanalyse zweier Stadtteile in Wien und Innsbruck. Zur Umsetzung ist eine konsequente Fokussierung auf den besten verfügbaren Baustandard sowohl bei der thermischen Sanierung als auch beim Neubau notwendig.

>> Manko Einsatzbereitschaft <<

»In den letzten Jahren wurden viele Lösungen rund um die innovative Gebäudehülle gefunden«, sieht Professor Alexander Passer von der Arbeitsgruppe Nachhaltiges Bauen der TU Graz gute Fortschritte und verweist u.a. auf die erste Plusanierung in Kapfenberg. Das Gebäude aus den 1960er-Jahren wurde hier durch vorgefertigte Fassadenelemente mit höchster Wärmedämmung, Wärmerückgewinnung und einem innovativen haustechnischen Konzept auf Plusenergiestandard saniert, das ergab über 80 Prozent Einsparung an Energie und Treibhausgasemission. Als weiteres Projekt nennt Pas-

ser FitNeS, fassadenintegrierte modulare Split-Wärmepumpen für Neubau und Sanierung. Möglichkeiten der Energieeffizienzsteigerung ergeben sich auch durch die Erweiterung der energetischen Systemgrenzen vom Einzelgebäude zum multifunktionalen Gebäudeverbund. Anhand des Plusenergieverbundes Reininghaus Süd konnte etwa gezeigt werden, dass eine wirtschaftlich umsetzbare, technisch und organisatorisch innovative Plusenergielösung auch im Gebäudeverbund möglich ist. In internationalen Forschungsprojekten, u.a. IEA EBC Annex 72, wird an der Harmonisierung der Nachhaltigkeitsbewertungen gearbeitet, um auch die graue Treibhausgasemissionen zu berücksichtigen. »Die Technologien sind vorhanden und einsatzbereit. Im breiten Markt zählen aber nach wie vor geringe Herstellungskosten statt langfristiger Nachhaltigkeitsbetrachtungen. Die Bereitschaft der Investoren für innovative Maßnahmen und echten Klimaschutz ist entwicklungsbedürftig«, bedauert Passer. Deshalb fordert u.a. die Grazer Deklaration für Kli-



Im Rahmen mehrerer Forschungsprojekte zum Konzept TABSOLAR entstehen multifunktionale, durchströmbare Komponenten aus Ultrahochleistungsbeton, die als gebäudeintegrierte Solarkollektoren, Niedertemperaturquellen für Wärmepumpen oder thermoaktive Bauteilsysteme dienen können.

maschutz im Baubereich (<https://gd.ccca.ac.at>) entschlossenes Handeln zur Reduktion der Treibhausgasemissionen.

>> Solare Integration <<

Mit 95,6 Prozent stellen Gebäude das am häufigsten genutzte Flächenpotential für PV-Installationen in Österreich dar, wobei nur drei Prozent nicht als



Gebäudehüllen haben erhebliches Potenzial zur Reduktion des Gesamtprimärenergiebedarfs der Bauwerke.



Im Plusenergieverbund Reininghaus Süd ergeben sich zahlreiche energetische Synergieeffekte, die hohe Energieeinsparpotentiale bei geringen Investitionskosten generieren.

Planungs- und Bauprozessen. »Deshalb wird aktuell an diesen Themen mit besonderer Intensität geforscht und entwickelt«, informiert Christoph Mayr, Business Manager PV Modules and Power Plants am Center for Energy des AIT. Dazu läuft u.a. das EU Horizon 2020-Projekt Be-SMART, wo das AIT Center for Energy mit 14 europäischen Partnern an

Verarbeitbarkeit und des geringen Energieaufwands für ihre Herstellung zuletzt an Bedeutung gewonnen haben.

>> Multifunktional <<

»Die Gebäudehülle ist schon immer multifunktional gewesen«, betont Architekt Michael Grobbauer vom Zentrum Alpines Bauen der FH Salzburg. Sie diene als Schall-, Feuchte-, Schlagregen-, Wind- und Wärmeschutz und trennte Innen- und Außenraum. Durch die gestiegenen Anforderungen haben sich diese Funktionen weiterentwickelt. Sogenannte adaptive Fassaden zeigen sich in Form von kontrollierbarer Wärmedämmung und thermischer Masse, Strahlungsaustausch, Lüftung, solarer Energiegewinnung, Tageslicht, Sonnenschutz und Regulierung der Feuchtigkeit. Das smarte Fassadenkonzept nutzt Wettervorhersagen, prognostiziert zukünftiges Nutzerverhalten und aktuelle Anforderungen sowie Randbedingungen, um physikalische Eigenschaften anzunehmen, die zu energieoptimierter Performance und Behaglichkeit für den Nutzer führen. »Neben PV und

»In den letzten Jahren wurden viele Lösungen rund um eine innovative Gebäudehülle gefunden.« (Prof. A. Passer)

Aufdach-Montage, sondern bauwerkintegriert ausgeführt sind. »Speziell in der Kombination mit etablierten Konzepten wie Passiv- oder Niedrigstenergiehaus stellt die PV den wesentlichen Stromlieferanten für zukunftsfähige Bauwerke dar«, betont Hubert Fechner, Obmann der Technologieplattform Photovoltaik. Da viele Projekte Einzellösungen sind, mangelt es aber an standardisierten, zuverlässigen und zertifizierten Produkten,

multifunktionalen Bauteilen forscht, die die isolierenden, schalldämmenden und ästhetischen Aufgaben von Baustoffen erfüllen und zugleich Energie erzeugen. Bei Coolskin speist eine als Kaltfassade realisierte, vertikale PV-Anlage die zur Gänze in der Fassade befindliche Technik wie Wechselrichter, Batterie, Kühleinheit und Ventilation. Altafos ist ein Projekt der TU Graz, das sich mit organischen Solarzellen befasst, die aufgrund ihrer einfachen

Kühlung können auch Beschichtungssysteme zur Sonnenlichtsteuerung für den Innenraum integriert sein«, informiert Christoph Mayr. Funktionelle Beschichtungen in den Fenstergläsern reduzieren den Wärmeeintrag in das Gebäudeinnere oder filtern das Sonnenlicht. Die Tageslichtqualität spricht auch Michael Grobbauer an. »Es stellt sich die Frage, wie gut die Tageslichtautonomie ist, also die Versorgung des Innenraums mit Tageslicht über die Tagesbilanz zur Reduktion des Energieaufwands für Kunstlicht. Das ist bei vielen Bauherren von seiner Bedeutung her noch nicht angekommen.«

>> Faktor Nachhaltigkeit <<

Eine erfolgversprechende Weiterentwicklung sieht Michael Grobbauer in der ökologisch relevanten Gebäudehülle. »Am Zentrum Alpines Bauen arbeiten wir mit zellulosebasierten Materialien, d.h. Holzwerk- und Dämmstoffen im Einsatz für die urbane Nachverdichtung.« Zunehmend finden sich auch Bio-Kunststoffe im Bauwesen, die sich chemisch nicht von erdölbasierten unterscheiden. Regenerative, rezyklierbare und regionale Komponenten im Hochbau sind auch Thema des Projektes natuREbuilt von der TU Wien zusammen mit Bau.Energie.Umwelt Cluster Niederösterreich. Im Gespräch mit dem *Bau&Immobilien Report* spricht Univ.-Prof. Azra Korjenic, Leiterin Forschungsbereich Ökologische Bautechnologien, vor allem den neuen Freiland-Prüfstand an, mit dem ökologische Wand-, Dach- und Terrassenaufbauten auf ihr hygrothermisches Verhalten, auf ihre bauphysikalische Funktionsfähigkeit und Dauerhaftigkeit getestet werden. Es gäbe noch viele Informationsdefizite und Unsicherheiten zur Lebenszeit regenerativer Baustoffe. Das Testgebäude dazu findet sich im TU Wien Science Center. Die Tragkonstruktion ist aus Holz und die einzelnen Prüfflächen modular, sodass die Konstruktionen leicht ausgetauscht werden können. Der gesamte Prüfstand ist drehbar. Auch ein innovatives PV-Grün-Fassadensystem, das im Rahmen einer Dissertation am alten Öko-Prüfstand entwickelt wurde, wird getestet. »Wir haben eine Vielzahl von Sensoren in jeder Schicht eingebaut, die über Wärmestrom, Temperatur, Feuchtigkeit und vieles mehr informieren und Rückschlüsse auf Lebensdauer und Probleme zulassen.« ■



»Durch Corona ergeben sich da auch neue Fragestellungen. Wir beobachten ganz genau, wie sich das Einkaufsverhalten verändert und wie sich Lieferketten entwickeln. Eine Konsequenz kann auch sein, dass wir unsere Wertschöpfungskette vertiefen«, sagt Walter Wiedenbauer.

Report: Wie hat Sto auf die Corona-Krise und die damit einhergehenden Beschränkungen durch die Regierung reagiert? Welche konkreten Schritten wurden gesetzt?

Walter Wiedenbauer: Wir haben uns sehr schnell auf die neue Situation eingestellt und erst einmal alles geschlossen. Dort, wo es möglich war, haben wir die Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt. Das war mit enormen Anstrengungen und hohem IT-Aufwand verbunden. Es gibt ein Dienstreiseverbot und die Kunden werden aus der Distanz betreut. In den Verkaufsstellen haben wir eine Notbesetzung eingerichtet, um die Kunden, die beliefert werden mussten und wollten, zu betreuen. Für uns überraschend war, dass wir deutlich mehr liefern konnten als befürchtet. Vor allem kleine Verarbeiterfirmen haben weiter gearbeitet. Da ist das oft schlicht eine Frage der Existenz.

Wir haben unsere Mannschaften auch zweigeteilt, damit nicht ganze Bereiche stehen, wenn Mitarbeiter erkranken und in Quarantäne müssen.

Report: Nachdem die Baustellen wieder hochgefahren wurden, können

Sie die Belieferung der Baustellen garantieren?

Wiedenbauer: Auf jeden Fall. Wir können unsere Produktion von heute auf morgen voll hochfahren und sind zu 100 Prozent lieferfähig. Im März hatten wir einen Umsatzrückgang von 10 bis 15 Prozent. In dieser Zeit haben wir alle unsere Lager in Österreich aufgefüllt. Es war interessant zu sehen, dass es in den ersten Tagen der Ausgangsbeschränkungen auch bei uns Hamsterkäufe gegeben hat. Auch in unseren ausländischen Niederlassungen in Slowenien, Kroatien und Serbien gab es ähnliche Entwicklungen. Alle unsere Produktionswerke in Europa arbeiten auf Hochtouren. Die Lieferketten sind intakt, auch bei Materialien, die wir aus Italien bekommen.

Report: Rechnen Sie mit Engpässen auf den Baustellen?

Wiedenbauer: Es kann natürlich durch die Einschränkung des Personenverkehrs zu personellen Engpässen kommen. Aber gerade in den Ländern in denen wir aktiv sind, in Slowenien, Kroatien und Serbien, wurden die Staatsbürger, die im Ausland arbeiten, aufgefordert, auch im Ausland zu bleiben.

»» Wir stellen alles in Frage ««

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Sto-Geschäftsführer Walter Wiedenbauer über Versorgungssicherheit, die Lage in den südlichen Exportländern und eine Vertiefung der Wertschöpfungskette. Außerdem spricht er über ein konzernweites Strategieprojekt, das sämtliche Produkte und Prozesse evaluiert und in Frage stellt. Und in Villach steht eine 10-Millionen-Euro-Investition unmittelbar vor der Umsetzung. Es fehlt nur noch die Baugenehmigung.

Report: Wie ist die Situation in den angesprochenen Märkten?

Wiedenbauer: Das ist sehr ähnlich wie in Österreich. Man ist vielleicht ein paar Tage zurück mit den Maßnahmen. Mittlerweile wurden aber dieselben Schritte gesetzt wie hierzulande. Aber auch unabhängig von den jeweiligen örtlichen Gegebenheiten orientieren wir uns an den Vorgaben, die in Österreich gelten. Wir haben etwa alle unsere Niederlassungen mit Plexiglasscheiben ausgestattet, um den direkten Kontakt so weit wie möglich zu vermeiden.

Report: Wie nutzt Sto die Zeit des zumindest teilweise erzwungenen Stillstands? Ist man weiterhin im Tagesgeschäft voll ausgelastet oder kann man sich auch mit Themen beschäftigen, die sonst vielleicht zu kurz kommen?

Wiedenbauer: Es ist auf jeden Fall eine Zeit der Bereinigung, in der viele Altlasten wie Alturlaube oder Überstunden abgebaut werden können. Mit unserem kleinen Management, das wir im Moment aufrechterhalten, sind wir damit beschäftigt, die aktuelle Situation zu meistern und die jeweiligen Bestimmungen umzusetzen, um den Betrieb am Laufen zu halten.

Aber natürlich ist das auch eine Zeit, in der man Prozesse und Abläufe hinterfragt. Das haben wir aber davor auch schon gemacht, weshalb es auch nicht den ganz großen Handlungsbedarf gibt. Die

Wir evaluieren alle unsere Prozesse, von der Produktion über den Vertrieb bis zum Marketing.

Projekte, die jetzt am Laufen sind, wie eine Optimierung des Vertriebs und eine Ausweitung des Verkaufsgebietes, können jetzt schneller realisiert werden, als ursprünglich geplant.

Report: Wie kann die Bauwirtschaft nach Corona wieder in Schwung gebracht werden?

Wiedenbauer: Eine Empfehlung der Kärntner Landesregierung fordert Bürgermeister auf, anstehende Verfahren schneller abzuschließen und Genehmigungen zu erteilen, um heuer den sommerlichen Baustopp in Tourismusgebieten aufzuweichen. Diese Beschleunigung von Baugenehmigungen sind meines Erachtens ganz wichtige Maßnahmen. Auch wenn ich heuer für die Bauwirtschaft noch nicht das große Problem sehe. Aber natürlich kann niemand sagen, welche Auswirkungen die Krise auf die Psyche der Men-

schen hat. Die Investitionsbereitschaft kann deutlich leiden. Wenn es eine Delle gibt, dann nächstes und übernächstes Jahr.

Report: Womit beschäftigt sich Sto abseits von Corona?

Wiedenbauer: Wir haben aktuell ein konzernweites Strategieprojekt laufen. Für einen Teil dieser Strategieentwicklung bin ich zuständig und aktuell habe ich mehr Zeit, mich damit zu beschäftigen (*lacht*). Wir evaluieren alle unsere Prozesse, von der Produktion über den Vertrieb bis zum Marketing. Alles wird in Frage gestellt.

Wir evaluieren auch unser gesamtes Sortiment. Wo müssen wir Produkte verbessern, wo braucht es Innovationen? Durch Corona ergeben sich da auch neue Fragestellungen. Wir beobachten ganz genau, wie sich das Einkaufsverhalten verändert und wie sich Lieferketten entwickeln. Eine Konsequenz kann auch sein, dass wir unsere Wertschöpfungskette vertiefen. In Villach werden wir in die Ausweitung des bestehenden Produktionsstandorts zehn Millionen Euro investieren. Damit können wir unsere Kapazität vervierfachen. Da ist alles auf Schiene und unterschrieben. Das Einzige, das jetzt noch fehlt, ist die Baugenehmigung. ■

Spagat zwischen Verpflichtung und Haftung

Die **Einstellung**, dass im Gebäude schon nichts passieren und daher auf Nachrüstung in der Gebäudesicherheit verzichtet wird, kann böse Folgen haben.

Von Karin Legat

Gebäudesicherheit muss zu den Prioritäten im Wohn- und Gewerbebau zählen.

Wer fahrlässig den Tod eines anderen herbeiführt, ist laut §80 StGB mit einer Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr zu bestrafen. Wer fahrlässig einen anderen am Körper verletzt oder an der Gesundheit schädigt, ist laut §88 StGB mit einer Freiheitsstrafe bis zu drei Monaten oder mit Geldstrafe bis zu 180 Tagessätzen zu bestrafen. Fahrlässig steht hier für den Verzicht auf Investitionen in die Gebäudesicherheit. Regelmäßige Sichtungen sind daher entscheidend. Baumeister Karl Poschalko, der Kurse zum Thema Gebäudesicherheit hält, betont, dass die Gebäudesicherheit immer in der Eigenverantwortung des Eigentümers liegt. »Nach der ÖNORM B1300 ist immer er der Verantwortungsträger.« Das ist der Baubranche sicher bekannt, aber nach wie vor stehen nicht alle umfassender Gebäudesicherheit offen gegenüber. »Baumeister vielleicht



»Bei Gebäudesicherheit muss man sich am aktuellen Stand halten«, fordert Alfred Popper und verweist auf die Fachtagung »Gebäudesicherheit« des ARS am 6. Juli 2020, Wien. Diese wird sowohl als Präsenzveranstaltung als auch als Webinar angeboten.

noch, aber Hauseigentümer sind manchmal der Meinung, bei ihnen im Haus ist in den letzten Jahren nichts passiert, da werde auch weiterhin nichts passieren«, meint Poschalko. Laut Bauingenieur Klaus Pohlplatz, Geschäftsführer von Pohlplatz Bauconsult, holen Hausverwaltungen nur bei Themen mit hohem Gefährdungspotenzial Sachverständige ins Team. Generell werden für B1300-Begehungen relativ wenig finanzielle Mittel eingesetzt. Aber Achtung: In der Nichtdurchführung können Richter einen Verschuldensmaßstab finden.

>> Hausverstand gefragt <<

Karl Poschalko übt Kritik an den Sichtungen, denn es werde sehr oft nach völlig individuellem Maßstab bewertet. »Ich





Einer der häufigsten Mängel im mehrgeschoßigen Wohnbau trifft den Bereich Fassaden, speziell bei Hauptgesimsen.

habe Prüfungsbegehungen gesehen mit drei Seiten und zwei Fehlern und bei einem nachträglichen Gang durch das Haus wurden eindeutige, aber nicht dokumentierte Mängel sichtbar. Andererseits gibt es Gutachten mit 100 Seiten, bei denen jede Putzabblätterung als Mangel angeführt ist.« Die Sichtungen schießen für ihn manchmal über das Ziel hinaus.

Auch Helmut Schöberl, Geschäftsführer von Schöberl & Pöll, erkennt eine sehr breite Bandbreite und sieht in der B1300 einen Spagat zwischen einer Anwendungshilfe für Objektsicherheitsprüfungen und Haftungsfragen, die daraus resultieren können, wenn den Empfehlungen keine Nachrüstungen folgen. Die B1300 definiert die Objektsicherheitsprüfungen für Wohngebäude. Demnach muss eine regelmäßige fachmännische Kontrolle des Hauses auf Schäden und Gefahrenquellen Gefährdungsbereiche von Bauteilen und Ausstattungen aufzeigen sowie Haftungen minimieren oder vermeiden. »Das richtige Maß findet man mit dem Hausverstand«, hält Bauingenieur Klaus Pohlplatz fest. Das Alter müsse ebenso einbezogen werden wie die Nutzung des Objektes.

Die Prüfroutine, sprich die laufenden Objektsicherheitsprüfungen sind einmal jährlich durchzuführen. Die Begehung kann vom Gebäudebetreiber auch selbst durchgeführt werden. Er muss dabei aber gleiche Kenntnisse wie ein Fachmann vorweisen. Usus ist, dass größere Liegenschaftseigentümer wie Genossenschaften sich fachlich qualifizierter Personen bedienen, bei kleineren Gebäuden ist es im Graubereich, wer die Begehung vornimmt. Ergibt sich Gefahr in Verzug, muss sofort gehandelt werden. Besonderes Augenmerk muss auf Absturzsicherungen, Verglasungen, Handläufe, das Abwenden der Rutschgefahr, aber auch Beschilderung gelegt werden.



»Regelmäßige Gebäudesichtungen sind entscheidend«, sagt Baumeister Karl Poschalko.

>> Sicherheitslücken <<

Das Problem ist, dass Alt- und Neubauten mit denselben Parametern behandelt werden, man sie aber nicht über einen Kamm scheren kann. »Der Stand der Technik ändert sich permanent«, so Schöberl. Die laufende Nachrüstung von historischen Gebäuden ist unmöglich. »Begeher sollten Herz haben und ihren Hausverstand einschalten«, fordert Baumeister Karl Poschalko. Viele würden den organisatorischen Objektschutz vergessen. Es gebe manchmal andere Wege, die gesetzlichen Anforderungen umzusetzen, etwa durch Kennzeichnung von Gefahrenstellen. Es komme aber auf die Situation an. Bei einem fehlenden zweiten Handlauf genügt es etwa nicht, darauf hinzuweisen. Die Haftung des Gebäudebesitzers nach § 1319 ABGB setzt Erkenn- bzw. Voraussehbarkeit der Absturzgefahr voraus. Alfred Popper, Richter im Ruhestand, Universitätslektor und Trainer zu den Themen Wohnrecht und Hausicherheit, nennt dazu die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes 5Ob118-19t: Durch ein herabfallendes Mauerteil einer vor 2,5 Jahren renovierten und auf Schadenfreiheit geprüften Fassade wurde eine Passantin lebensgefährlich verletzt. Der OGH verwies darauf, dass die Hauseigen-

tümerin selbst im Haus wohnt und täglich auf die Fassade sieht. Eine Gebäudesichtprüfung nach der B1300 hätte daher kein anderes Ergebnis gebracht.

>> In die Jahre <<

Bauingenieur Klaus Pohlplatz, der auch als Gutachter für Gebäudebegehungen arbeitet, nennt die häufigsten Mängel im mehrgeschoßigen Wohnbau. »Diese liegen hauptsächlich im Bereich Fassaden, speziell bei Hauptgesimsen.« Durch Undichtigkeiten im Bereich des Dachsaums, mangelhafte Wartung der Dachrinnen und dadurch bedingte Schädigung der Gesimskonstruktion ergibt sich eine Absturzgefährdung von Putz und Ziegelteilen auf den Gehsteig. Bei Gründerzeithäusern ist speziell im Kellerbereich oftmals eine mangelhafte bzw. unzureichende Beleuchtung anzutreffen. Vielfach sind auch Absperrventile, insbesondere von Gas und Wasser, nicht beschildert oder schwer zugänglich. Feuerwehruzufahrten und Fluchtwege müssen 4x jährlich kontrolliert werden. Hier ergibt sich vielfach das Problem, dass Bewohner Fluchtwege sowie Zugänge zu Sicherheitseinrichtungen verstellen. Tiefgaragen werden durch die Ablagerung von Hausrat, Autoreifen und Benzinkanistern vielfach zur Brandlast. »Bei Elektroinstallationen sehe ich weniger ein Problem, das wird ernster genommen und die vorgeschriebenen Kontrollen erfolgen regelmäßig«, berichtet Pohlplatz. Im Neubau ist die Objektsicherheit durch Bauordnungen, Landesbaugesetze und die OIB-Richtlinien ausreichend gut geregelt. Bei Baustellen erfolgt die Umsetzung der Gefahrenprävention durch den Planungs koordinator nach dem gültigen Bauarbeitenkoordinationsgesetz. ■

Häufigste Mängel im mehrgeschoßigen Wohnbau

- Bereich Fassaden, speziell bei Hauptgesimsen
- mangelhafte Beleuchtung v.a. in Gründerzeithäusern
- fehlende Beschilderung, erschwerte Zugangsmöglichkeit zu Absperrventilen, insbesondere von Gas und Wasser
- eingeschränkte Zugangsmöglichkeit für Feuerwehr
- Brandlast Hausrat, Autoreifen, Ersatzkanister ... in Tiefgaragen

best

Digitalisierung

Der Bau & Immobilien Report hat führende IT-Unternehmen und Entwickler gefragt, welche Lösungen sie für die Bau- und Immobilienwirtschaft im Angebot haben.



64

A1: Asset Tracking

Gerade Unternehmen im Bauwesen sind auf einen effizienten Maschineneinsatz angewiesen, um unnötige Kosten sowie Ausfallzeiten zu vermeiden. Das Bauunternehmen Bodner hat seine Baumaschinen mithilfe von A1 Asset Tracking Lösungen erfolgreich vernetzt. Dafür stützte A1 in Zusammenarbeit mit dem Telematik-Spezialisten Rosenberger Telematics die seit über 100 Jahren bestehende Baugruppe mit einer maßgeschneiderten Fleet-Management- und Asset-Tracking-Lösung aus. Die Maschinen von Bodner wurden durch ein modulares Baukastensystem entsprechend vernetzt: Das System besteht aus einem Bordcomputer mit eingebauter M2M SIM-Karte, Sensoren, Backend-Software und Frontend-Anwendungen. Mittels der implementierten Technik übermitteln die Baufahrzeuge nun via M2M-Kommunikation in Echtzeit Informationen über Standorte, Einsatzzeiten, Fahrtenbücher und den Zustand der Fahrzeuge. Außerdem lässt sich der Einsatz jetzt zentral und damit bequemer und gleichzeitig effizienter koordinieren.

Der Einsatz der Betriebsmittel kann nun auf einer zentralen Plattform nachverfolgt und optimiert sowie Missbrauch schnell aufgedeckt werden. Damit kann Bodner seinen Fuhrpark nun effizienter einsetzen. Zudem verfügen die Fahrzeuge über einen effektiven Diebstahlschutz. Mit der automatischen Anzeige der Wartungszyklen wurden darüber hinaus die Betriebs- und Wartungskosten gesenkt.

AVANADE: Transformation des Immobiliengeschäfts zum Service Marketplace

Avanade bietet mit der »Real Estate Management-Solution« eine End-to-end-Business-Lösung für Immobilienunternehmen an. Sie unterstützt bei der Transformation von statischer Vermietung hin zu einem dynamischen und flexiblen Service Offering. Die Lösung ermöglicht die Integration des operativen Property-Managements mit Finance- und Procurement-Abteilungen. Es werden innovative State-of-the-Art-Interaktionsmöglichkeiten für die ganzheitliche Kommunikation mit Interessenten, Kunden und Lieferanten genutzt. Basis für die Lösung ist Microsoft Dynamics 365.

Abgebildet werden eine Vielzahl von Bereichen: das gesamte Property-Lifecycle-Management, die Errichtung, An- und Verkauf von Objekten, gezielte Marketing-Aktivitäten, Mieterakquisition, Vertragserstellung, Mietabrechnung, die Steuerung von Dienstleistungen für die Instandhaltung und Value Added Services sowie Betriebskosten- und Serviceabrechnung. Ebenso werden das Einkaufs- und Vertragsmanagement sowie der gesamte Finanzbereich der Gesellschaften über die Plattform abgewickelt.



CAPMO: Entwicklung eines europäischen Baustellen-Betriebssystems

Während manche Anbieter für Bau-Software auf komplexe Rundumlösungen für den Desktop und andere auf spezialisierte Insellösungen setzen, entwickelt Capmo ein cloud-basiertes Betriebssystem, das die Vorteile moderner Software mit breitem Funktionsumfang verbindet. »Wir sind überzeugt, dass die Baubranche eine intuitive Gesamtlösung braucht, die jeden Arbeitsschritt auf der Baustelle vereinfacht und den Menschen in der Bauindustrie den Spaß an ihrer Arbeit zurückbringt. Deshalb bauen wir mit Capmo das intuitive Betriebssystem für Baustellen in Europa«, sagt Geschäftsführer Florian Biller. Mit der cloud-basierten Lösung können Architekten, Bauleiter, Bau- und Subunternehmer sämtliche Prozesse auf der Baustelle sowie im Büro digital erfassen, steuern und koordinieren. Mit verknüpfter Mobile und Web App ermöglicht Capmo eine Zusammenarbeit in Echtzeit und liefert datenbasierte Handlungsempfehlungen für effizientes und ressourcensparendes Bauen. Mehrere hundert Kunden in Europa, darunter namhafte Player wie Max Bögl und der Flughafen Düsseldorf, bauen bereits auf die digitale Lösung von Capmo und setzen weit über 5000 Projekte datenbasiert um.



ISHAP: Digitales Bauwerksbuch

Gemäß Wiener Bauordnung sind Liegenschaftseigentümer verpflichtet, ein Bauwerksbuch zu führen. Die Ishap Gebäudedokumentations GmbH verhindert durch die Erstellung eines digitalen Bauwerksbuch großen logistischen Aufwand bei Dokumentations- und Wartungspflichten für Immo-Entwickler und Bauherren. Ab sofort hat man über »Mausklick« Zugriff auf alle relevanten Daten jedes einzelnen Objektes in einem Gebäude über das digitale Bauwerksbuch von ISHAP. Damit können die Daten jederzeit von überall auf dem PC, Tablet oder sogar dem Handy abgerufen, bearbeitet und mittels Cloudlösung 100 % sicher und für ewig gespeichert werden. Das spart Zeit und Geld. Ishap bietet für die Erstellung eines digitalen Bauwerksbuches einen kompletten Service an. Geschulte Mitarbeiter von Ishap übernehmen alle Arbeiten der Digitalisierung von A-Z. Das beginnt bereits mit der persönlichen Erfassung der Daten direkt auf der Baustelle oder im Baubüro. Das Ishap-Bauwerksbuch-Konzept beinhaltet aber noch deutlich mehr, als es die gesetzlichen Bestimmungen der Bauordnung vorschreiben. Es werden nämlich zusätzlich auch all jene Daten, Pläne und Unterlagen erfasst, die für die spätere Instandhaltung des Gebäudes und das Facilitymanagement relevant sein könnten. Damit informiert das digitale Ishap Bauwerksbuch auf Wunsch automatisch über anstehende Termine und gesetzlich erforderliche Kontrollen und macht die Verwaltung von großen Gebäuden auch nach Bauende sehr einfach und mittels Mausclick möglich.



DOCU TOOLS: Weiterentwickelte Kommunikationsplattform

docu tools ist nicht nur eine Software für das Mängelmanagement in jeder Bauphase, sondern auch die Kommunikationsplattform für alle Projektbeteiligten über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Der gleichnamige Hersteller arbeitet laufend an der Weiterentwicklung der Lösung, um noch mehr Effizienz vor allem im Bereich Kommunikation in komplexe Projekte zu bringen.

Das Feature »Teams« ermöglicht nun mit zwei Hauptfunktionen eine noch bessere Kooperation und somit eine Vereinfachung der Prozesse auf der Baustelle oder bei der Verwaltung von Gebäuden.

Zudem können Mitglieder eines Projekts in docu tools in Teams zusammengefasst werden. Aufgaben bzw. Mängel werden dann einem gesamten Team zugewiesen. Zumindest eines der Mitglieder des Teams kann sofort mit der Bearbeitung beginnen.

In der Weiterentwicklung macht docu tools auch die Pins aller Team-Mitglieder sichtbar. Damit können einzelne Teams besser miteinander bzw. zusammen arbeiten und haben volle Kontrolle über alle Pins und Aufgaben ihres Teams, z.B. im Fall von Urlaubsvertretungen oder Ausscheiden aus dem Projekt – besonders praktisch für die Rollen »Externer Betrachter« oder »Assistent«. docu tools gibt es in 21 Sprachen und wird europaweit eingesetzt.



MICROSOFT: Headset für die freihändige Zusammenarbeit

Nach dem Erfolg von Microsoft Teams als Plattform für digitale Projekträume in der Bau- und Immobilienbranche setzt Microsoft gemeinsam mit RealWear nun den nächsten Schritt. Microsoft Teams on RealWear basiert auf denselben sicheren und kompatiblen Diensten, die Teams auf Desktop-, Mobil- oder Raumsystemen hinweg unterstützt. Firstline Worker und Experten benötigen für die Remote-Unterstützung keine separaten Anwendungen mehr. Die robusten, am Kopf montierten RealWear-Geräte und Microsoft Teams bieten dem Außendienst eine zielgerichtete Erfahrung in sicherheitskritischen Umgebungen. Mit RealWear läuft die Kommunikation mit dem Remote-Ingenieur per Video-Anruf, der mittels Sprachbefehl gestartet wird. Statt Informationen in Teams per Tastatur einzugeben, kann völlig freihändig und in Echtzeit der Tatbestand übermittelt werden. Eine schnellere Behebung von Problemen wird ermöglicht und das Risiko teurer Verzögerungen reduziert. ■

MAGENTA: Digitale IoT-Luftgütemessung made in Austria

Das österreichische Start-up one:solutions und Magenta Business bieten eine Plug-and-Play-Lösung für die Bau- und Immobilienbranche. Die IoT-Lösung »Condition Monitoring« in Verbindung mit dem Narrowband-IoT-Netz von Magenta Business erhebt mittels digitaler Sensorik die Feinstaub- und Lärmbelastung auf Baustellen und sendet die Daten mittels Mobilfunk an eine Leitstelle. So kann auf Baustellen die gesetzlich vorgeschriebene Rücksicht auf Umweltgerechtigkeit und ökologische Aspekte leichter eingehalten werden. Erfasst wird ebenso die Feuchtigkeit des Estrichs und ob dieser schon ausgehärtet ist. Luftfeuchtigkeit wird in Räumen während der Bauphase gemessen, nachdem diese entsprechend gelüftet und getrocknet werden müssen, denn eine zu schnelle Trocknung ergibt Risse in den Wänden. Condition Monitoring lässt diese Informationen auf Knopfdruck abrufen.

Für Baustellen ist die inkludierte Ortung von Baumaschinen wie Baggern, Containern, Mischanlagen und Trocknungsgeräten sehr nützlich. Die industrielle Fertigung der Hardware von one:solutions erfolgt in Österreich bei TELE unabhängig von Lieferanten in Asien, denn auch Bauteile wie Printplatten kommen von heimischen Zulieferern. Das hat sich bereits in der Coronakrise bewährt und stärkt die heimische Wirtschaft. Gemeinsam mit Magenta Business setzt one:solutions auch individuelle Kundenanforderungen aufgrund der industriellen Fertigung in Österreich flexibel um. Eine IoT-Lösung 100 % made in Austria. ■



MOGREE: Machine Learning in der Baumaschinenbranche

Mogree hat für einen international tätigen Baumaschinenkonzern eine digitale Servicelösung entwickelt, um Prozesse durch Machine Learning effizienter zu gestalten. Konkret handelt es sich dabei um eine Lösung zur Vereinfachung der Maschinenwartung. Entwickelt wurde ein Machine Learning Service, der automatisch die Seriennummer einer Maschine an ihrer Plakette erkennt. Die bisherige OCR-Technik zur Texterkennung erkennt zwar die Zeichenfolge auf der Plakette, kann aber nicht die Seriennummer identifizieren. Das Machine Learning Service wurde so konzipiert, dass er alle gesammelten Daten gewichtet, klassifiziert und sortiert, um im letzten Schritt die Seriennummer identifizieren zu können. Das Service lernt mit jedem neuen Scan dazu und kann die erkannten Daten auf der Plakette intelligent zuordnen. Die Trefferquote liegt bei über 98 %. Das hat den Vorteil, dass die Wartung der Maschinen von jedem Mitarbeiter direkt auf der Baustelle und ohne bestimmte Kenntnisse durchgeführt werden kann. Dadurch reduzieren sich die Wartungszeit sowie die Wartungskosten enorm. Durch weitere Analyse und Auswertung von Maschinen- und Sensordaten wird es mit Machine Learning möglich sein, auf zukünftige Fehlfunktionen hinzuweisen, sodass die Maschine serviciert wird, bevor überhaupt ein Schaden entstehen kann. ■



NAVAX: ERP-Lösung für den Bau

Navax hat eine speziell auf die Baubranche zugeschnittene ERP-Lösung, die dabei hilft, die Prozesse einfach zu halten. Sie bietet ein perfektes Zusammenspiel aller relevanten Geschäftsprozesse in einer Plattform, mit einer Oberfläche und einer Datenbank. Alle gängigen Normen und Verbandsrichtlinien im D-A-CH Raum werden umfassend unterstützt. Von Kalkulation und Einkauf über Lager und Produktion bis zu Service oder Finanzbuchhaltung – alles wird zentral abgedeckt. In der ERP-Lösung werden alle bauwirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Prozesse in einer einzigen Datenbank gebündelt.

Die Vorteile liegen dabei klar auf der Hand: Datendubletten und fehlerhafte Eingaben werden vermieden und das Tagesgeschäft und die Projekte werden zentral organisiert. Alles, was auf der Baustelle passiert, wird automatisch im Lager oder in der Buchhaltung abgebildet – die Abläufe werden transparent und sicher. Lieferverzögerungen und Personalausfälle werden vermieden und der Status quo des Bauprojektes ist auf Knopfdruck ersichtlich. Jederzeit, überall und mobil. ■

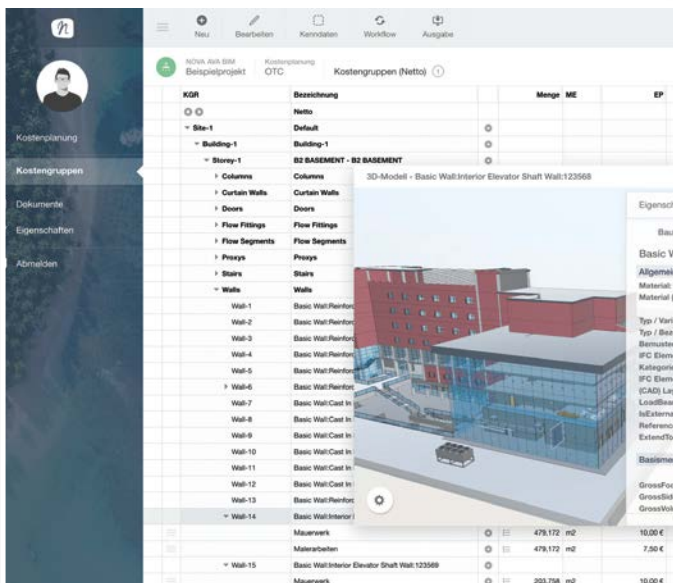
NOVA IT: AVA MIT BIM 5D

Während digitales Planen und Bauen zwar in aller Munde ist, macht ein junges deutsches Unternehmen längst Nägel mit Köpfen. Mit ihrer Software Nova AVA BIM 5D hat die Nova Building IT GmbH die erste und bislang einzige rein cloudbasierte Anwendung des Open BIM Standards für Baukostenmanagement und Projektsteuerung entwickelt.

Mit der Software Nova AVA BIM 5D können alle Module von der Kostenplanung, über AVA bis zum Controlling und der Bauablaufplanung mit BIM-Modellen für interaktives Arbeiten verknüpft werden. Damit bietet die Anwendung inhaltlich alles, was man von einem leistungsfähigen und modernen AVA-Programm erwartet. Als Onlineservice erfolgen alle Arbeitsschritte über einen Browser direkt im Netz – völlig unabhängig von Endgerät, Arbeitsort und Zeit. Dies ermöglicht ein flexibles Co-Working und vereinfacht die Kommunikation der Projektpartner. ■



67



Fotos: iStock, beigestellt

PROJECT NETWORK: Cloudlösung für Bauprojektmanagement

Bauprojekte sind mit hohem Koordinationsaufwand verbunden: Die Informationsbereitstellung in Echtzeit, das Einhalten von Fristen, der unternehmensübergreifende Datenaustausch, sowie die immer neue Zusammenstellung von Projektteilnehmern und das Vermeiden von Fehlern in der Planung und Umsetzung zeigen den hohen Anspruch an das Projektmanagement in der Bauwirtschaft. Genau hier setzt die Software projectnetwork an. Dabei handelt es sich um eine intuitive Cloud Lösung für erfolgreiches Bauprojektmanagement. Gemeinsam mit Kunden entwickelt, wurde die Software den Anforderungen der Baubranche angepasst und stetig weiterentwickelt. Sie bietet u.a. eine zentrale Arbeitsumgebung, Projektstruktur und Terminplanung für alle Beteiligten, einen 100% Überblick über den aktuellen Projektstatus aller Projekte in jeder Projektphase oder auch eine automatisierte Verteilung und übersichtliche Kontrolle aller Aufgaben. ■

JAMES HARDIE Neues ÖFHF- Mitglied

James Hardie ist ab sofort Mitglied des Österreichischen Fachverbands für hinterlüftete Fassaden (ÖFHF).

Mit der Mitgliedschaft beim ÖFHF setzt das Unternehmen einen weiteren Schritt, sich auf dem österreichischen Markt mit seinen Faserzementprodukten HardiePlank und HardiePanel zu etablieren. »Als ÖFHF-Mitglied garantieren wir optimale technische Beratung und Betreuung für unsere Kunden«, erklärt Thomas Grudl, Technischer Leiter bei James Hardie Austria. Das Unternehmen trägt durch ständigen Wissensaustausch mit allen Beteiligten auch zur Qualitätssicherung bei.

Dem Fachverband ist der technische und wirtschaftliche Fortschritt im Fassadenbau ein besonderes Anliegen. Der ÖFHF setzt sich mit über 60 Mitgliedern für die sach- und fachgerechte Ausführung von vorgehängten hinterlüfteten Fassade – mit oder ohne Wärmedämmung – sowie die Normung dieser Fassadenkonstruktionen und der dafür notwendigen Produkte ein. ■



Bei der Vernebelungs- oder auch Aerosoldesinfektion wird aus einem flüssigen Wirkstoff sogenannter Trockennebel erzeugt. Der einzige Rückstand, der durch diese spezielle Sprühdesinfektion hinterlassen wird, ist Sauerstoff.

Sprühnebel gegen Covid-19

Die chemische Entfernung von Keimen auf Händen und Alltagsgegenständen spielt im Kampf gegen die Verbreitung des Coronavirus eine wichtige Rolle. Die Salzburger Firmengruppe ÖWD führt mit ihrem Unternehmen ÖWD cleaning services auch die »Vernebelungs-Desinfektion« von großen Räumen durch.

Die Nachfrage ist seit Ausbruch von Covid-19 sprunghaft angestiegen, u.a. wurde in einem steirischen Industrieunternehmen eine Büro- und Produktionsfläche von 40.000 Quadratmetern desinfiziert. »Sind Mitarbeiter von Unternehmen mit dem Virus infiziert, müssen schnell entsprechende Maßnahmen getroffen werden, um die Räumlichkeiten wieder in Betrieb nehmen zu können«, erklärt Markus Grundner, Key Account & Operations Manager bei ÖWD cleaning services.

Bei der Aerosoldesinfektion wird aus einem flüssigen Wirkstoff sogenannter Trockennebel erzeugt. Durch die Feinheit und das geringe Gewicht der einzelnen Tröpfchen erreichen bereits geringste Wirkstoffmengen einen enormen Oberflächenkontakt. Alle mit dem Nebel in Berührung kommenden Flächen und Gegenstände – auch in schwer zu erreichenden Bereichen – werden so innerhalb kürzester Zeit wirksam und sicher desinfiziert. Diese Form der Desinfektion hinterlässt keine Rückstände, nur Sauerstoff. Deshalb müssen Geräte dabei auch nicht abgedeckt werden, was viel Aufwand und Zeit erspart. Die Räumlichkeiten sind nach ein bis zwei Stunden wieder nutzbar. ■

ABK Mobile Zeit- erfassung

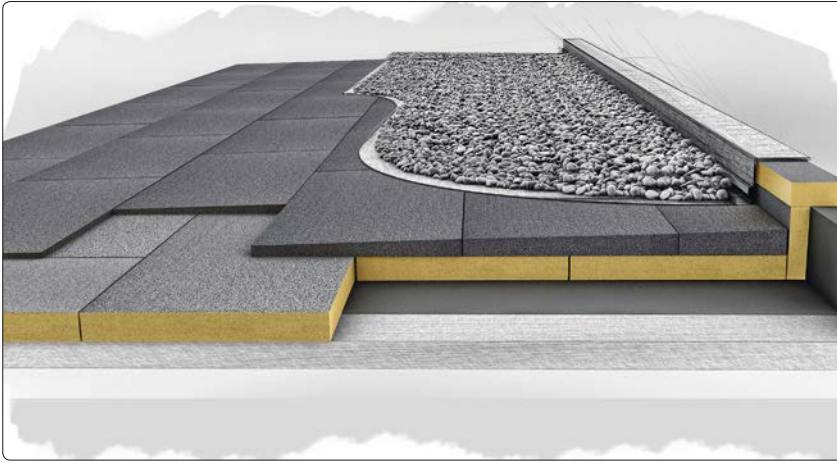
ABK bietet Kunden digitale Lösung für Homeoffice und unterwegs.

Obwohl das Zeitalter der Digitalisierung schon vor etlichen Jahren begonnen hat, beschäftigen sich viele Firmen seit wenigen Wochen erstmalig mit dem Thema »Telexworking«. Insbesondere die Zeiterfassung für Mitarbeiter ist aufgrund der aktuellen Ausnahmesituation ein wichtiges Thema.

ABK hat seine erste App für mobile Geräte unter iOS bzw. Android released. ABK-Anwender können nun im Homeoffice oder unterwegs ihre Arbeitszeiten und Spesen erfassen. Die mühsame Nachpflege im Büro entfällt.

Die ABK-Zeiterfassung gibt es in drei unterschiedlichen Ausführungen. Neben der bewährten Desktopanwendung – die direkt aus der ABK8-Installation aufgerufen werden kann – stehen nun zwei Apps zur Verfügung:

ABK-ZE-App für Android und iOS ist die App für alle, die auch aus aktuellem Anlass im Homeoffice oder unterwegs ihre Arbeitszeiten und Spesen erfassen möchten – egal ob auf der Baustelle oder an wechselnden Standorten. Diese App stellt eine praktische Ergänzung zur Desktopanwendung dar – die eingegebenen Daten werden in Echtzeit an den firmeneigenen Server übergeben und können somit sofort in ABK-Büro- und Projekterfolg büointern für das Controlling und für die Ressourcenplanung verwendet werden. ■



Austrotherm hat das Austrotherm Gefälledach Premium mit bester Dämmwirkung neu ins Sortiment aufgenommen.

Minimale Höhe bei maximaler Dämmung

Das neue Austrotherm Gefälledach Premium gewährleistet ausgezeichnete Dämmwirkung bei minimaler Aufbauhöhe und bringt dazu noch viele weitere Vorteile, wie einfache Verlegung und eine Ersparnis an Manpower.

Der größte Anteil an Wärmeverlusten eines Gebäudes erfolgt über die Dachflächen. Deshalb ist gerade hier die bestmögliche Wärmedämmung be-

sonders wichtig. Eine Komponente des Austrotherm Gefälledachs Premium ist das Austrotherm Resolution® Flachdach mit seiner hervorragenden Wärmeleit-

fähigkeit von $D = 0,022 \text{ W/(mK)}$. Kombiniert wird es mit dem grauen Austrotherm EPS® W30-PLUS, das eine hochdruckbelastbare oberste Dämmschicht mit Gefälle ausbildet.

Durch den Einsatz der schlanken Austrotherm Resolution® erhält das Dach eine niedrigere Dämmstoffdicke und zugleich ein ausgezeichnetes Dämmniveau. Reduzierte Dämmstoffdicken wiederum bringen weitere Vorteile mit sich: Sie haben entscheidenden Einfluss auf die Höhe der Attika sowie auf Anschlüsse, Lichtkuppeln und Rohrdurchführungen. Eine geringe Aufbauhöhe führt daher gleich in mehrfacher Hinsicht zu Kostenersparnis.

Eine Stoßüberdeckung bildet den Aufbau des Austrotherm Gefälledachs Premium. Durch diese Art der Verlegung werden Wärmebrücken wirkungsvoll vermieden. Die Gefälleausbildung, entsprechend der jeweils gültigen Norm, sorgt für eine zuverlässige Entwässerung der Dachfläche.

Ein weiterer Vorteil ist auch das geringe Gewicht des Dämmsystems, denn es ermöglicht eine einfache Verlegung. Dazu stellt Austrotherm einen detaillierten Verlegeplan bereit. So erfordert die Verarbeitung weniger Manpower – auch das spart Zeit, und damit Kosten für den Bauherrn. ■

69

Innovative Photovoltaik-Gebäude

Zum zweiten Mal – aufgrund der aktuellen Situation leider heuer ohne Publikum – vergab die Österreichische Technologieplattform Photovoltaik (TPPV) den »Innovationsaward für Bauwerkintegrierte Photovoltaik«.

Aus 22 Einreichungen wurden die innovativsten und anspruchsvollsten Projekte ausgewählt.

Beim Betriebsgebäude der Windkraft Simonsfeld AG in Ernstbrunn/NÖ (Architekturbüro Reinberg ZT) handelt es sich um ein Plus-Energie-Gebäude, das nicht nur den Heiz- und Kühlbedarf, sondern den gesamten Energiebedarf inkl. Mobilität abdeckt. Neben der Stromerzeugung wird durch den Einsatz der Photovoltaik auch eine Verschattung für passive Kühlung ermög-



Das Betriebsgebäude der Windkraft Simonsfeld AG ist ein Plus-Energie-Gebäude, das nicht nur den Heiz- und Kühlbedarf sondern den gesamten Energiebedarf inkl. Mobilität abdeckt..

licht. Ein Mehrfamilienhaus in Zürich-Leimbach (René Schmid Architekten AG, Kito Solar) überzeugte mit einer wegweisenden Lösung für die zukünftige Energieversor-

gung. Mit Photovoltaikmodulen auf Dach und Fassade als ganzjährige Stromerzeuger, e-Gas/Biogas als Energieträger, dem Erdgasnetz als Speicher, der Power-to-Gas-Technolo-

gie sowie der neuen Hybridbox als Herzstück kann das Haus sogar im Winter Strom ins Netz abgeben. Auch die Optik kommt nicht zu kurz: Die Standard-Module sind wie einzelne Hautschuppen angeordnet und farblich ansprechend gestaltet. Bereits seit 2006 ist Solarstrom ein fester Bestandteil des nachhaltigen Energiekonzeptes der MPREIS Warenvertriebs GmbH. Aus produktionstechnischen Gründen wurde im Jahr 2017 das Tiefkühlager erweitert und im Zuge dessen die PV-Anlage größtenteils in die Fassade integriert. Mit einer aktiven Photovoltaikfläche von 1.475m² zählt das Projekt Tiefkühlhalle zu den größten Fassaden-PV-Systemen Österreichs. ■

Bei dem Objekt in der Louis-Häflinger-Gasse im 21. Wiener Gemeindebezirk kümmert sich Ante Rojnica um das gesamte technische, infrastrukturelle und kaufmännische Facility Management.



Ohne Lehrabschluss zum Objektleiter

Bei der Wisag werden Führungskräfte vorzugsweise aus den eigenen Reihen rekrutiert. So auch Ante Rojnica, der 2013 ohne Lehrabschluss bei der Wisag begonnen hat und heute nach zahlreichen von der Wisag organisierten und unterstützten Weiterbildungen für die Betreuung eines Objekts mit einer Fläche von 58.000 m² verantwortlich zeichnet. Weil der Fachkräftemangel die Branche weiterhin beschäftigen wird, startet die Wisag 2021 ein eigenes Ausbildungs- und Lehrlingsprogramm, wenn die Lage aufgrund des Coronavirus es zulässt.

In Zeiten des Facharbeitermangels müssen sich Unternehmen manchmal auch selbst zu helfen wissen. Als sich Ante Rojnica 2013 bei Wisag Gebäudetechnik bewarb, verfügte er noch nicht einmal über einen Lehrabschluss. Heute ist er alleinverantwortlich für ein Objekt in der Louis-Häflinger-Gasse im 21. Wiener Gemeindebezirk mit einer Gesamtmietfläche inklusive Außenbereiche von 58.000 m². »Als ich mich bei der Wisag beworben habe, wurde mir beim Bewerbungsgespräch kommuniziert, dass nur Fachkräfte aufgenommen werden«,

erinnert sich Rojnica. Er meldete sich dann unmittelbar nach dem Gespräch bei der Wirtschaftskammer für die Lehrabschlussprüfung an. Mit der Aussicht auf den Lehrabschluss startete er bei der Wisag ein Probemonat, nach dem erfolgreichen Lehrabschluss wurde er fix aufgenommen. Drei Jahre lang war er im Filialgeschäft der Wisag tätig und betreute 160 Filialen in der Steiermark, Kärnten, Oberösterreich und in Teilen Salzburgs, bevor ihm die Leitung des Objekts in der Louis-Häflinger-Gasse angeboten wurde. Dort zeichnet er heute für das gesamte technische, infra-

strukturelle und kaufmännische Facility Management verantwortlich. »Die Unterstützung und das Vertrauen der Wisag in diesem gesamten Zeitraum war überwältigend. Man spürt, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen und wertgeschätzt fühlen sollen«, sagt Rojnica. Zahlreiche Aus- und Weiterbildungen wurden von der Wisag organisiert und unterstützt, darunter auch ein Diplomlehrgang zum Facility Manager beim BFI. Und als nächsten Schritt wird Rojnica einen Studiengang an der Donau Universität Krems beginnen.

>> Aktuelle Herausforderungen <<

Abgesehen von den aktuellen Unsicherheiten rund um das Coronavirus sieht auch Rojnica die größte Herausforderung für seine Branche im Facharbeitermangel. Gab es 2012 knapp 1.500 offene Stellen für »Bediener von Anlagen und Maschinen«, sind es heute über 5.000 Stellen. Um dieser Entwicklung gegenzusteuern, braucht es unter anderem eine Neudefinition des Berufsbildes in der Öffentlichkeit. »Wir müssen wegkommen vom Hausmeisterimage. Wir reden hier von einer anspruchsvollen Tätigkeit mit vielen Facetten«, sagt Rojnica. Noch wichtiger ist allerdings die richtige Ausbildung. Das Berufsbild des Facility Managers ist in der dualen Ausbildung schlichtweg nicht existent. Das müssen die Firmen selbst übernehmen. Deshalb startet die Wisag auch 2021 ein eigenes Ausbildungs- und Lehrlingsprogramm, um diese Ausbildungslücke zu schließen. ■

Wohnbau in Österreich

Der Wohnbau in Österreich boomt. Die Baubewilligungen sind in den beiden Jahren 2017 und 2018 auf über 60.000 pro Jahr geklettert. 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 Mietanstieg, die steigende Belastung durch

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

Die Wohnbauleistung unterscheidet sich in Abhängigkeit vom 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:**
662.000 Miet- und
Genossenschaftswohnungen
266.000 Eigentumswohnungen
- **Investitionen/Jahr**
2,8 Mrd. € Neubau
950 Mio. € Sanierung
- **Neubauleistung:**
ca. 15.100/Jahr (27 % des Gesamtmarkts)
- **Arbeitsplätze**
rd. 7.200 bei den Bauvereinigungen
81.000 durch Wohnbauinvestitionen

BAU!MASSIV!



**DU HAST ES
IN DER HAND.**

WIR SIND ECHTE ALLESKÖNNER. WIR SIND FLEXIBEL, NACHHALTIG, KLIMASCHONEND UND ENERGIEEFFIZIENT. WIR SICHERN WERTE FÜR GENERATIONEN. WIR SIND DIE BAUSTOFFE DER ZUKUNFT. WIR SIND BETON. ZIEGEL. PORENBETON. **BAU SICHER. BAU!MASSIV!**