

BAU |
IMMOBILIEN

AUSG

Report



PETER KRAMMER

spricht im Interview über die Zeit
bei der Strabag, seine Pläne mit Swietelsky
und die Lage der Baunation.

SOZIALE MEDIEN

Wer die Plattformen am besten
beherrscht und wofür LinkedIn & Co
genutzt werden.
Die große Report-Analyse

WUNSCH UND WIRKLICHKEIT

Wie sich die UVP-Novelle in der
Praxis auswirken wird.

**Nur ein steter
Tropfen führt zu
Klimaschutzprodukten
mit Zukunft.**

Mehr Infos über unseren neuen Weg unter steinbacher.at





Mehr als nur ein blaues Auge . . .

Die Weltwirtschaft trübt sich weiter ein. Und diesmal scheint sich die Bauwirtschaft dem Trend nicht entziehen zu können. Das zeigt auch das aktuelle Baubarometer der Info-Techno Baudatenbank. 58 % der 480 befragten Unternehmen erwarten für die nächsten zwölf Monate eine rückläufige Entwicklung der Bauwirtschaft, nur 22,6 % eine positive. Das ist die negativste Prognose seit Beginn der Erhebungen. »Die dunklen Wolken kommen näher, wir wissen aber nicht, wie sie sich auswirken werden«, sagt auch Peter Krammer. Im Interview analysiert er nicht nur die aktuelle wirtschaftliche Gemengelage, sondern spricht auch offen über seine Zeit bei der Strabag und seine Pläne als neuer Vorstandsvorsitzender der Swietelsky AG.

Das und noch vieles mehr präsentieren wir Ihnen in gewohnter Qualität, aber neuem Layout. Wir hoffen, es gefällt!

Bernd Affenzeller

Bernd Affenzeller
Chefredakteur

INHALT

BAU UND IMMOBILIEN REPORT



12

MEHRKOSTENFORDERUNGEN: Wer das Risiko von Preissteigerungen trägt

18

Wunsch und Wirklichkeit

Wie sich die UVP-Novelle in der Praxis auswirken wird



20

COVERSTORY: »Es wäre ein großer Fehler, bei der Swietelsky alles umzukrempeln«, sagt Peter Krammer

28

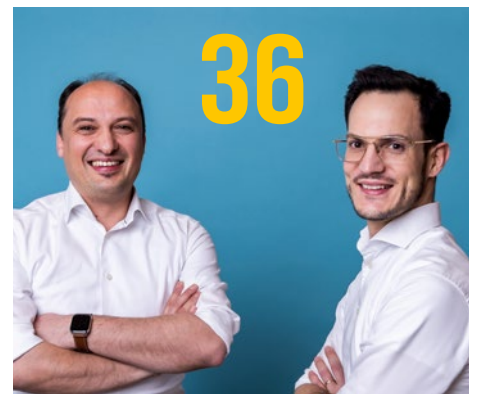
Soziale Medien

Wer LinkedIn & Co am besten beherrscht

32

Lean Baumanagement

Die Wertstromanalyse. Teil 4 der Serie



36

INTERVIEW: »Wir verkaufen keine Zeit und vermieten keine Mitarbeiter«, sagen Bülent Yildiz und Claus Nesensohn

38

CAD/AVA/BIM

Die große Architekt*innenbefragung des Report

46

Immo-Finanzierung

Die neuen Regeln für Wohnkredite

62

Best of Schalung

Nationale und internationale Vorzeigeprojekte

INSIDE

Was brisant ist und was sie wissen müssen

KURZ ZITIERT

»Wir erkennen jetzt langsam eine Stabilisierung der Materialpreise auf hohem Niveau und sind vorsichtig optimistisch, was diese Situation betrifft«, sagt Porr-CEO Karl-Heinz Strauss.

»Der Hype ist vorbei. Heute ist Digitalisierung wieder das, was sie sein soll, nämlich Mittel zum Zweck, um die Produktion zu verbessern und die Effizienz zu steigern«,

ist der zukünftige Vorstandsvorsitzende der Swietelsky AG, Peter Krammer, überzeugt.

»Wir sind überzeugt, dass jedes Projekt in der Hälfte der Zeit, mit gleichen Ressourcen und weniger Geld umgesetzt werden kann«,

sagen die Gründer des Beratungsunternehmens refine Bülent Yildiz und Claus Nesensohn.

»TikTok kann für die Bauwirtschaft in der Lehrlingsakquise ein echter Gamechanger werden«,

ist BuzzValue-Geschäftsführer Markus Zimmer überzeugt.

»Menschen wehren sich gegen Veränderungen. Das liegt in unserer Natur. Deshalb muss bei jedem Veränderungsprozess der Mensch im Mittelpunkt stehen«, sagt Chiara-Marie Kleinsasser von EY Austria über die digitale Transformation in der Bauwirtschaft.

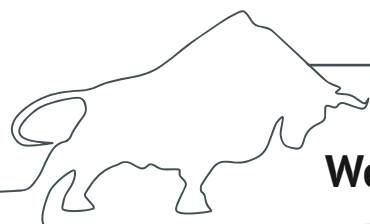


Mit dem Projekt BRISE geht die Stadt Wien den nächsten Schritt zur Verwaltung der Zukunft. (v.l.n.r. Klemens Himpele (CIO Stadt Wien), Kathrin Gaál (Vizebürgermeisterin & Wohnbaustadträtin), Bernhard Jarolim (Baudirektor Stadt Wien))

FINALE TESTPHASE FÜR DIGITALE BAUEINREICHUNG

Die Wiener Baubehörde prüft derzeit mit Hilfe von 13 realen Bauprojekten das erste BIM-basierte Bewilligungsverfahren der Welt.

Mit BRISE-Vienna, dem digitalen Leuchtturmprojekt der Stadt Wien, sollen die Antragsunterlagen für eine baurechtliche Genehmigung künftig digital eingereicht und digital überprüft werden können. Bei BRISE (Building Regulations Information for Submission Involvement) kommen neben BIM auch computergestützte Datenanalysen, Prüfroutinen, künstliche Intelligenz und Augmented Reality zum Einsatz. So entstand in den letzten Jahren ein Paket an Werkzeugen, das sowohl beim Antragstellen als auch beim Antragprüfen wertvolle Unterstützung bieten kann. Planer*innen können schon vor der Einreichung eine bautechnische Vorprüfung durchführen, deren Informationen dann noch vor der eigentlichen Einreichung in die Planung einfließen können. Für die Baubehörde wird das System zur wertvollen Assistenz, die Dokumente selbsttätig auf ihre Vollständigkeit checkt und relevante rechtliche Bestimmungen automatisch zur Verfügung stellt. Das soll die Verfahrensdauer in Zukunft um bis zu 50 Prozent reduzieren. »Mit der durchgängig digitalen Baubewilligung realisiert Wien erfolgreich ein weiteres Element der serviceorientierten, bürgernahen und wegweisenden Verwaltung der Zukunft«, ist Wohnbaustadträtin Kathrin Gaál überzeugt.



Wechselhafter Sommer

Die Sommermonate Juli und August brachten für die an der Wiener Börse gelisteten Titel der Bau- und Immobilienbranche Licht und Schatten. Während sich etwa Palfinger- und Wienerberger-Aktionäre über satte Zugewinne freuen durften, mussten Anteilseigner von Warimpex, Strabag, Porr und UBM teils empfindliche Einbußen hinnehmen.

Unternehmen	30.06.2022	31.08.2022	Performance
1 Palfinger	21,80 €	25,95 €	19,04 %
2 Wienerberger	20,48 €	23,34 €	13,96 %
3 CA Immo	30,25 €	31,75 €	4,96 %
4 Immofinanz	14,48 €	14,80 €	2,21 %
5 S Immo	22,75 €	22,75 €	0,00 %
6 Warimpex	0,84 €	0,81 €	-3,80 %
7 Strabag	40,55 €	38,25 €	-5,67 %
8 Porr	12,26 €	11,42 €	-6,85 %
9 UBM	34,30 €	31,10 €	-9,33 %
Immobilien ATX (IATX)	351,75 €	350,01 €	-0,49 %

Quelle: Börse Wien

➔ Insolvenzstatistik

Bau mit höchsten Passiva

Laut aktueller Hochrechnung des KSV1870 waren in den ersten neun Monaten 2022 in Österreich 3.482 Unternehmen von einer Insolvenz betroffen. Das ist zwar ein Plus von 92 Prozent gegenüber 2021, liegt aber immer noch unter dem Wert von 2019 (3.808 Insolvenzen). Die meisten Insolvenzen verzeichnen die Branchen »Handel & Instandhaltung/Reparatur von Kfz«, die »Bauwirtschaft« sowie »Beherbergung & Gastronomie«. Mit 242

Millionen Euro wurden in der Baubranche die höchsten Passiva angehäuft. Ursachen für viele Pleiten sind laut Karl-Heinz Götze, Leiter KSV1870 Insolvenz, anhaltende Kostenexplosionen, gravierende Lieferengpässe und die schwierige Suche nach Personal. Auch die Erwartungshaltung für die kommenden Monate ist laut Götze gedämpft. »Rund die Hälfte der Betriebe blickt eher negativ in Richtung Jahresende«, so Götze.

INSOLVENZEN Q1-Q3 2022

Branche	Fälle	Passiva
1 Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen	644	227 Mio. €
2 Bau	567	242 Mio. €
3 Beherbergung und Gastronomie	422	85 Mio. €

Quelle: KSV1870

Strategie-Update



S IMMO-Vorstand Herwig Teufelsdorfer.

Die Wertzuwächse, die in den letzten Jahren im deutschen Wohnportfolio der S IMMO erzielt wurden, sollen zeitnah realisiert werden. Durch den Verkauf von deutschen Wohnimmobilien – deren gesamter Buchwert sich zum 30.06.2022 auf EUR 846,1 Mio. belief – wird die bereits bestehende Liquidität erhöht und soll vor allem in Büroobjekte in Österreich und Ungarn reinvestiert werden. Dadurch rechnet die S IMMO bereits ab 2023 mit positiven Auswirkungen auf die Ertragskennzahlen.

Bereits seit über 20 Jahren ist die S IMMO in Ungarn tätig und Budapest stellt einen wichtigen Markt für das Unternehmen dar. Von besonderer Relevanz sind bei Akquisitionen Objekte, die bestimmte ESG-Kriterien erfüllen und auch entsprechende Zertifizierungen vorweisen können. Zuletzt wurde das ungarische Portfolio im Herbst 2021 mit dem Erwerb des BudaPart Gate um eine moderne, »LEED Gold«-zertifizierte Büroimmobilie erweitert. Momentan wird über den Ankauf der ungarischen Büroobjekte der CPIPG, einschließlich derer der IMMOFINANZ, diskutiert.

Vorstand Herwig Teufelsdorfer kommentiert: »Die S IMMO wird auch weiterhin ein eigenständiges Profil und Geschäftsmodell als Bestandhalterin hochqualitativer Objekte, mit Fokus auf Büroimmobilien in Hauptstädten der Europäischen Union sowie einem soliden und ausgewogenen Finanzierungsprofil, haben. Mit der CPIPG gewinnt die S IMMO zusätzlich einen starken strategischen und Finanzpartner, wovon die Gesellschaften wechselseitig profitieren können.«

Helmut Buchgraber
Neuer Geschäftsführer



Prokurist Helmut Buchgraber ist neuer Geschäftsführer von Hünnebeck Austria. Er folgt damit auf Gerald Schönthaler, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Buchgraber verantwortet die operativen Bereiche Vertrieb, Anwendungstechnik und Materialmanagement.

Ruth Schiffmann
Neue Geschäftsführerin



Ruth Schiffmann ist neue Geschäftsführerin der Nevavis Bausoftware GmbH. Zuletzt verantwortete sie als Geschäftsführerin das zentral- und westeuropäische Geschäft der Bluebeam GmbH, einem weiteren Unternehmen der Nemetschek Group.

Katharina Sigl
Neue Geschäftsführerin



Die Unternehmensberaterin, Autorin und Business-Refresherin Katharina Sigl übernahm per 1.7. 2022 die Geschäftsführung im Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie von Regina Müller, die nach 30 Jahren in den Ruhestand tritt.

Anton Glasmaier
Neuer Geschäftsführer



Mit Anfang August hat Anton Glasmaier die Geschäftsführung des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) übernommen. Sein Ziel ist, die österreichische Fertigteilbranche verstärkt als Teil der Lösungen für eine klimafittere Bauweise mit Beton zu positionieren.

➔ **Statistik Austria**

Baukosten steigen weiter

Auch im August lagen die Baukosten laut Statistik Austria weiter deutlich über dem Vorjahr. Die Dynamik lässt aber wie schon in den letzten Monaten vor allem im Brücken-, Wohnhaus- und Siedlungsbau nach.

PREISENTWICKLUNG 2022*

Monat	Wohnhaus- und Siedlungsbau	Straßenbau	Brückenbau	Siedlungswasserbau
1 Jänner	+11,9 %	+12,5 %	+14,5 %	+11,0 %
2 Februar	+11,5 %	+12,5 %	+13,2 %	+11,0 %
3 März	+15,2 %	+21,7 %	+20,4 %	+15,6 %
4 April	+16,0 %	+21,5 %	+21,1 %	+16,1 %
5 Mai	+13,9 %	+20,3 %	+17,6 %	+15,8 %
6 Juni	+10,7 %	+19,5 %	+12,8 %	+14,1 %
7 Juli	+8,5 %	+18,8 %	+9,1 %	+13,1 %
8 August	+7,3 %	+18,5 %	+7,3 %	+12,4 %

*Gegenüber Vergleichsmonat 2021

Quelle: Statistik Austria

Im Wohnhaus- und Siedlungsbau haben die Baukosten laut Statistik Austria gegenüber dem Vorjahresmonat um 7,3 % zugelegt. Gegenüber Juli 2022 fiel

der Index wiederum um 0,6 %. Die Tiefbausparten verzeichneten ebenfalls allesamt Kostenanstiege. Im Straßenbau stiegen die Kosten im Vergleich zum Vor-

jahr um 18,5 % (-0,2 % im Vergleich zu Juli 2022). Im Brückenbau lag der Anstieg bei 7,3 % gegenüber dem Vorjahresmonat (-1,2 % im Vergleich zu Juli 2022). Die Kosten für den Siedlungswasserbau stiegen gegenüber August 2021 um 12,4 % (-0,6 % im Vergleich zu Juli 2022).

Obwohl Stahl langsam wieder billiger wird, sind Stahlprodukte im Vergleich zum August 2021 immer noch deutlich teurer, was sich insbesondere im Brückenbau auswirkte. Auch die Kosten für Kunststoffwaren sowie Transportkosten stiegen gegenüber dem Vorjahresmonat erheblich. Im Wohnhaus- und Siedlungsbau war die Warengruppe Polystyrol, Schaumstoffplatten beträchtlicher Kostentreiber. Die Warengruppen bituminöses Mischgut sowie Diesel, Treibstoffe verzeichneten ebenfalls deutliche Kostenanstiege, was sich vor allem auf die Tiefbausparten und den Straßenbau auswirkte. Zudem gab es in der Warengruppen Gusseisenwaren und -rohre sowie Kunststoffrohre starke Kostenanstiege, was vor allem den Siedlungswasserbau beeinflusste.

Fotos: beigestellt, Stefan Seelig BDOE



Digital findet Stadt hat im Auftrag des BMK die Digitalisierungspraxis der Bau- und Immobilienbranche untersucht. Präsentiert wurde der Technologiereport im Rahmen des Innovationskongresses von Digital findet Stadt.

DIGITALE TOOLS

NUTZUNG DIGITALER TECHNOLOGIEN HEUTE UND MORGEN*

Technologie	Regelmäßige Nutzung	Nutzung bei Pilotprojekten	Nutzung geplant	Keine Nutzung
3D-Beton-Druck	4 %	3 %	13 %	79 %
BIM	32 %	35 %	19 %	15 %
CDE**	40 %	21 %	22 %	17 %
Internet der Dinge	13 %	32 %	31 %	24 %
Künstliche Intelligenz	11 %	23 %	35 %	30 %
Laser Scans	27 %	34 %	18 %	22 %
Robotik	7 %	10 %	24 %	59 %
Virtual & Augmented Reality	26 %	28 %	23 %	23 %

*gerundet; n=139

**Common Data Environment (gemeinsame Datenumgebung)

Quelle: Digital findet Stadt

Am stärksten werden heute schon BIM und eine gemeinsame Datenumgebung genutzt. Noch kaum eine Rolle spielen Robotik und der 3D-Beton-Druck.

Mit einer qualitativen Umfrage unter 139 Unternehmen wurde der aktuelle Stand der Technik und das geschätzte Marktpotenzial digitaler Technologien erhoben. Der Großteil der befragten Unternehmen ist sich einig, dass die Digitalisierung ein wichtiger Puzzlestein für die Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit des europäischen Bausektors ist. Auf dem Weg dorthin gibt es aber zahlreiche Stolpersteine. Kompetenzaufbau, fehlende Standardisierung und Investitionsbereitschaft wurden in der Umfrage als die größten Hürden bei der Einführung digitaler Tools genannt. Die Lösung dieser Herausforderungen scheint sich jedoch im Fortschreiten des Anwendungsprozesses zu zeigen. Fast durchgängig schätzen erfahrene Nutzer*innen den technischen Reifegrad und auch das Marktpotenzial einer Technologie deutlich höher ein, als Nicht-Nutzer*innen. Schon zu Beginn der Einführung digitaler Tools in das tägliche Arbeiten wird laut der Umfrageteilnehmer*innen rasch das große Nutzenpotenzial evident. Hat man den Implementierungsaufwand einmal überwunden, will kaum jemand mehr die Vorteile missen.

DOKA CONNECTS
with you at bauma
24.-30. Oktober 2022
Stand FN.421-FN.423

doka

Leidenschaft.

Das Gefühl, mit Tunnellösungen von Doka zu arbeiten.

KOMMENTAR

Was Meinung ist und wer Position bezieht



”

Der Umstieg auf nachwachsende Rohstoffe klingt nur am Papier gut. Die Mengen sind schlichtweg nicht verfügbar.

“

Dr. Andreas Pfeiler / Geschäftsführer / Fachverband Steine-Keramik

Resilienz aufbauen – Chancen nutzen!

»Die Welt aus den Angeln« lautet der Buchtitel von Philipp Blom, der darin eine recht kalte und unwirtliche Periode im ausgehenden 16. Jahrhundert beschreibt. Durch verschiedene Umwelt- und Natureinflüsse, aber auch damit verbundene gesellschaftliche Veränderungen, wurden zumindest in Europa neue Verhältnisse geschaffen. Gewisse Parallelen zur aktuellen Situation abzuleiten, ist durchaus zulässig.

Auch heute können wir eine »Welt aus den Angeln« beobachten. Nicht nur, dass uns in Europa schonungslos die Energieabhängigkeit unserer Gesellschaft aufgezeigt wird, müssen wir uns auch eingestehen, dass sich die Natur mit ihrer Kraft derzeit auch nicht von der freundlichsten Seite zeigt. Während also einerseits unsere Energielieferanten zunehmend unzuverlässiger werden, sorgen die Nachwehen der Pandemie, der Krieg vor den Toren Europas, Hitzeperioden und geringe Wasserstände für eine zusätzliche Instabilität und Neuordnung der Lieferketten. Aber wie soll man sich nun dem Problem stellen? Eines steht fest: Der Umbau des Energiesystems ist kurzfristig nicht zu bewerkstelligen. Wer auf Sonnenenergie setzt, muss sich auf Lieferfristen bis zu einem Jahr und mehr einstellen, und auch der Netzausbau hinkt ob der Entwicklung stark hinterher. Nicht selten können PV-Anlagen wegen fehlender Netzkapazitäten erst gar nicht in Betrieb genommen werden. Der Umstieg auf nachwachsende Rohstoffe klingt auch nur am Papier gut. Die Mengen sind schlichtweg nicht verfügbar, will man den Gasausstieg ehestmöglich umsetzen. Der propagierte kurzfristige Rückschritt zu Öl wird ebenfalls schwer möglich sein. Durch den schleichenden Ausstieg aus diesem Energieträger über Jahrzehnte fehlt auch hier bereits die erforderliche Transportinfrastruktur in nun gewünschter Größenordnung, von der Verfügbarkeit des Energieträgers ganz zu schweigen. Die niedrigeren Flusspegelstände wiederum sorgen für eine reduzierte Nutzung der Wasserkraft, was Lieferketten beeinflusst und auch zu geringerer Stromproduktion führt.

WELT DREHT SICH WEITER

Alles in allem ein schlechter Mix an Einflüssen, die für Verunsicherung sorgen und Energie kostbar machen. Die Planbarkeit



Die Rahmenbedingungen werden schwieriger, Strukturen und Routinen müssen hinterfragt werden.

für Unternehmen ist ohnehin bereits kaum mehr möglich und viele erwägen bereits die Produktion nach dem Winter nicht mehr in Betrieb zu nehmen. Stehen die Baustoffproduktionen, gibt es im nächsten Jahr auch keine Bautätigkeit. Gibt es keine Bautätigkeit...

Aber so weit wollen wir das Bild gar nicht malen, denn eines ist sicher, die Welt dreht sich auch im Frühjahr noch. Es gilt nun, Resilienz aufzubauen und Strukturen und Routinen zu hinterfragen. Denn mit dem bisherigen uns lieb gewonnenen Rüstzeug ist die Chance auf Erfolg gering. Aber wie auch immer die jetzige Phase ausgehen wird, es wird auch jene geben, die Chancen nutzen und zu Gewinnern werden. Ähnlich wie im späten 16. Jahrhundert, als die Niederlande die Neuordnung nutzten und zu einer weltumspannenden Seemacht aufstiegen.

Fotos: FV Steine-Keramik/Lukas Lorenz, iStock

➔ Branchenradar

Keine Trendwende bei Preissteigerungen



Für 2022 rechnen die Unternehmen mit Preissteigerungen von 7,8 %.

Für die Erzeuger bauaffiner Produkte war das erste Halbjahr 2022 laut Branchenradar.com Marktanalyse vor allem durch die zum Teil deutlich steigenden Verkaufspreise geprägt. Im Schnitt erhöhte sich in den 38 untersuchten Warengruppen der Durchschnittspreis um 7,4 Prozent gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres. Im zweistelligen Prozentbereich verteuerten sich Garagentore, Parkett, Abdichtungsbahnen, WDVS und Bodenbeschichtungen. Die Nachfrage wuchs im Halbjahresvergleich hingegen nur noch relativ moderat: Im Mittel aller untersuchten Märkte um 1,9 Prozent. Ein robustes Wachstum um sieben Prozent und mehr gab es lediglich bei Fertigteilhäusern, Dachmaterial, vorgehängten hinterlüfteten Fassaden, WDVS und Heizkesseln.

Bis Jahresende erwarten die Hersteller keine Trendwende. Für das Gesamtjahr 2022 geht man im Mittel von einem Anstieg der Nachfrage um 1,8 Prozent gegenüber Vorjahr aus. Die Verkaufspreise sollten im Durchschnitt um 7,8 Prozent anziehen.

PREISENTWICKLUNG 1. HALBJAHR

Warengruppe	Veränderung
1 WDVS	+11,5 %
2 Fenster	+9,3 %
3 Dachmaterial	+9,0 %
4 Bodenbeschichtungen	+8,7 %
5 Wandfarben	+6,0 %
6 Dämmstoffe	+5,3 %
7 VHF-Bekleidungen	+5,2 %
8 Schrauben & Dübel	+4,5 %
9 Fliesenkleber	+4,0 %
10 Mauersteine	+3,9 %

Quelle: Branchenradar



60%
weniger
Aerosole*

Die neue Raumluftqualität

Baumit IonitColor verbessert die Raumluft aktiv

Bessere Raumluft in nur 90 Minuten

Aerosole sind winzige Schwebeteilchen, die beim Sprechen und Atmen in die Raumluft gelangen und als potenzielle Träger von Viren und Bakterien gelten. Die mineralische Wandfarbe Baumit IonitColor hilft dabei, die Luft von ihnen zu reinigen. Denn sie bindet durch die ständige Aktivierung von Luftionen nachweislich bis zu 60 % der Aerosole in geschlossenen Räumen.



*Mehr Infos auf baumit.com/ionit



- reduziert Aerosolbelastung
- reduziert Pollen und Feinstaub
- fördert Wohlbefinden und Konzentration

#FRAGEN AN DIE POLITIK

In der Rubrik »Fragen an die Politik« haben Vertreter*innen der Bau- und Immobilienwirtschaft die Möglichkeit, konkrete Fragen an Spitzenpolitiker*innen zu richten. In der aktuellen Ausgabe kommt die Frage von Reinhard Kerschner, Strabag Unternehmensbereichsleiter Österreich. Gerichtet wurde sie an das Klimaschutzministerium.

THEMA: KREISLAUFWIRTSCHAFT



REINHARD KERSCHNER,
Strabag Unternehmensbereichsleiter Österreich:

»In Österreich werden jährlich zwei Millionen Tonnen Altasphalt ausgebaut. Trotzdem werden derzeit lediglich ca. 40 Prozent des Altasphalts wieder in den Kreislauf eingespeist, von Asphaltmischanlagen aufbereitet bzw. als Schüttmaterial oder ungebundene Tragschicht eingebaut. Warum werden seitens der öffentlichen Auftraggeberschaft Regelwerke und Ausschreibungen nicht im Sinne der Kreislaufwirtschaft angepasst und höhere Recyclinganteile gefordert? Diese Maßnahme würde den Einsatz von Primärmineralrohstoffen, wie beispielsweise Bitumen, wesentlich reduzieren. Bei untergeordneten Verkehrsflächen gibt es bereits Asphaltflächen, die erfolgreich mit 70 Prozent Recyclinganteil umgesetzt wurden.«

STATEMENT DES KLIMASCHUTZMINISTERIUMS



»Der nationale Aktionsplan für eine nachhaltige öffentliche Beschaffung (naBe) wurde im Juni 2021 von der österreichischen Bundesregierung beschlossen und seine Anwendung für sämtlichen Bundesstellen für verbindlich erklärt. Der naBe enthält Ausschreibungskriterien für 16 Produktgruppen, eine davon umfasst den Tiefbau. Hier wird – für den Bau von Bundesstraßen – ein verpflichtender Einsatz von mindestens zehn Prozent Recyclingasphalt für die Herstellung von bituminös gebundenen Deck-, Binde- und Tragschichten vorgeschrieben, wenn eine Recyclingmaterialzugabe gemäß den ÖNORMEN der Normenreihe ÖNORM B 358x-Serie oder gleichwertig zugelassen ist.

Im Entwurf der Österreichischen Kreislaufwirtschaftsstrategie wird darüber hinaus ebenfalls auf Mindestquoten eingegangen. Sowohl auf Ebene der darin formulierten Ziele, wie auch auf Ebene der formulierten Maßnahmen wird darauf eingegangen. Nach Beschluss und im Zuge der Umsetzung der Kreislaufwirtschaftsstrategie sollen die Maßnahmen weiter konkretisiert und der Grad der Verbindlichkeit festgelegt werden.«

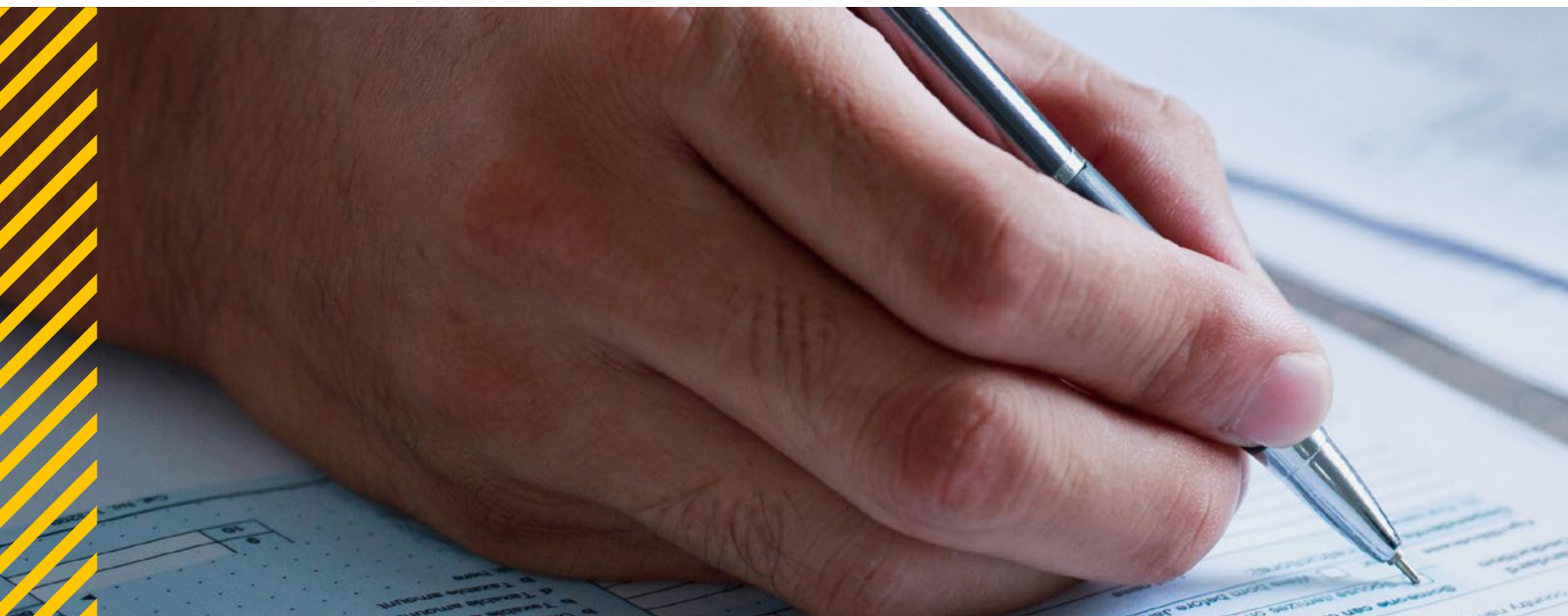
CAT MOBILBAGGER

M314



KRAFTVOLL. KOMFORTABEL. EFFIZIENT.

Der Cat M314 Mobilbagger überzeugt mit leicht zu bedienenden Steuerelementen, Tiltrotator-Integration, einer bequemen Kabine und verbesserter Kraftstoffeffizienz. Sparen Sie bis zu 10 Prozent für Verschleißteile und profitieren Sie von längeren Wartungsintervallen. Des Weiteren sind alle Stellen für die tägliche Wartung vom Boden aus erreichbar, was Ihnen Zeit und Geld spart.



MEHRKOSTEN- FORDERUNGEN

Wer das Risiko bei Preissteigerungen trägt.

Vor dem Hintergrund der aktuellen geopolitischen Lage und den damit einhergehenden massiven Materialpreissteigerungen in der Bauwirtschaft sehen sich Auftraggeber derzeit regelmäßig mit umfangreichen Mehrkostenforderungen konfrontiert. Wann Mehrkostenforderungen gerechtfertigt sind und wann nicht.

TEXT | CHRISTIAN MARTH

RISIKOVERTEILUNG NACH DER »SPHÄRENTHEORIE«

Ob ein Anspruch auf Anpassung des Werklohnes besteht, hängt zunächst vom Vertrag und den darin getroffenen Risikozuweisungen ab. Sofern nicht vertraglich anderes vereinbart, ist die werkvertragliche Risikoverteilung des AB-GB anzuwenden. Hier gilt nach der herrschenden Auffassung der allgemeine Grundsatz, wonach jeder Vertragsteil das Risiko für jene Ereignisse zu tragen hat, die der jeweils eigenen (beherrschbaren) Sphäre zugeordnet werden können. So wird das Risiko von Preissteigerungen am Baustoffmarkt grundsätzlich der Sphäre des Werkunternehmers zugeordnet, der dieses Risiko bei der Kalkulation seines Angebotes zu berücksichtigen hat und somit auch das Kalkulationsrisiko trägt.

HÖHERE GEWALT

Nun gibt es aber viele Umstände, die zunächst keiner Sphäre zugeordnet werden können und damit auch keiner Vertragspartei zurechenbar sind. Dazu gehören vor allem unvorhergesehene schwerwiegende Ereignisse, die als sogenannte »höhere Gewalt« bezeichnet werden, wie z. B. Kriege, Seuchen und Umweltkatastrophen. Die Rechtsprechung ordnet Ereignisse höherer Gewalt und andere unvorhersehbare Ereignisse einer dritten, sogenannten »neutralen Sphäre« zu. Es stellt sich somit die Frage, wer auf Basis des geschlossenen Vertrages das Risiko von Umständen aus dieser neutralen Sphäre zu tragen hat. Sind die Risikoregelungen der ÖNORM B 2110 vereinbart, so trägt das Risiko der neutralen Sphäre grundsätzlich der Werkbesteller (Punkt 7.2.1 Abs 3 ÖNORM B 2110).



HÖHERE GEWALT WIRD DER DRITTEN, NEUTRALEN RISIKOSPÄHRE ZUGEORDNET.

RISIKOVERTEILUNG NACH DEM ABGB

Gibt es zur Risikotragung in Bezug auf die neutrale Sphäre keine ausdrücklichen vertraglichen Regelungen und ist auch die diesbezügliche Risikoverteilung der ÖNORM B2110 nicht vereinbart, greift das dispositive Recht des ABGB. Die werkvertraglichen Regelungen des ABGB weisen das Risiko für die neutrale Sphäre ►

Der Falke ist in Wien gelandet

Ausgezeichnete Lean Construction, IPA und BIM Expertise. Ab jetzt direkt vor Ort.

PARIS

STUTT GART

MÜNCHEN

ZÜRICH

WIEN



Die aktuellen Preissteigerungen können das vertraglich vorgesehene Wertgleichgewicht von Leistung und Gegenleistung empfindlich stören.

(samt der sogenannten höheren Gewalt) nach herrschender Meinung dem Werkunternehmer zu (§§ 1168 f ABGB). Der Werkunternehmer trägt das Risiko in all jenen Fällen, die nicht der Sphäre des Werkbestellers zuzuordnen sind, denn der Werkunternehmer schuldet den Erfolg seiner Leistung. Bei derartigen Ereignissen hat der Werkunternehmer demnach keinen Mehrkostenanspruch. Im Ergebnis weist das ABGB dem Werkunternehmer somit ein Risiko zu, das er nicht beherrschen kann.

AUSSERKRAFTSETZUNG DER RISIKOZUWEISUNG

Angesichts der aktuellen Situation am Baustoffmarkt und den damit einhergehen-

ÜBER DIE KANZLEI

VAVROVSKY HEINE MARTH

gilt als One-Stop-Shop im Immobilien- und Baurecht und bietet Beratung über den gesamten Lebenszyklus und die komplette Wertschöpfungskette einer Immobilie. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von Transaktionen über Projektentwicklung und Verwertung bis hin zur immobilien- und baurechtlichen Konfliktlösung. Geleitet wird das Vavrovsky Heine Marth Immobilienteam von Christian Marth, der von international anerkannten Anwaltsverzeichnissen als einer der führenden österreichischen Immobilienrechtsexperten empfohlen wird. Er ist unter anderem auf nationale und grenzüberschreitende Immobilientransaktionen, Immobilienprojektentwicklung sowie die Beratung nationaler und internationaler Immobilienfonds spezialisiert.

den akuten Preissteigerungen führt die bestehende Risikozuweisung nach dem Vertrag bzw. dem dispositiven Recht aus Sicht des Werkunternehmers oft zu einem unbefriedigenden Ergebnis. Durch die Preissteigerungen kann das vertraglich vorgesehene Wertgleichgewicht von Leistung und Gegenleistung empfindlich gestört werden. In diesen Fällen wird daher vermehrt die Anwendungsmöglichkeit von Rechtsinstituten diskutiert, die entgegen der vertraglich und/oder gesetzlich vorgesehenen Risikoverteilung etwa wegen nachträglichem Wegfall der Geschäftsgrundlage oder nachträglicher Unmöglichkeit der Leistungserbringung Mehrkostenansprüche des Werkunternehmers begründen sollen. Ein derartiger Eingriff in das bestehende Vertragsgefüge wird jedoch nur in besonderen Ausnahmefällen argumentiert werden können.

Oft begründet der Werkunternehmer seine Mehrkostenforderung auch damit, dass er – etwa durch die Vereinbarung eines Festpreises – das unkalkulierbare Risiko einer außergewöhnlichen Preissteigerung übernommen hätte. Unter einer unzulässigen »Risikoüberwälzung« ist nach der Rechtsprechung eine vom dispositiven Grundkonzept des ABGB abweichende vertragliche Übertragung eines kalkulatorisch nicht sinnvoll erfassbaren Risikos aus der Sphäre eines Vertragspartners in die Sphäre des anderen Vertragspartners zu verstehen. Eine Festpreisvereinbarung ist daher nicht per se mit der Übernahme eines unkalkulierbaren Risikos in diesem Sinn gleichzusetzen. Ein unveränderlicher Preis bedeutet für beide Vertragsteile die Übernahme eines gewissen Risikos, das im Fall von Preissenkungen zulasten des Werkbestellers gehen und daher auch für den Werkunternehmer vorteilhaft sein kann.

Prüfung einer Mehrkostenforderung im Überblick

Ob der Werkunternehmer seine Mehrkostenforderung erfolgreich durchsetzen kann, lässt sich im Wesentlichen anhand der nachfolgenden Prüfschritte beurteilen.

1

Was steht im Vertrag?

Zunächst sind die vertraglich vereinbarten Risikozuweisungen insbesondere in Bezug auf Ereignisse aus der sogenannten »neutralen Sphäre« zu prüfen.

2

Sind die Risikoregeln der ÖNORM B2110 vereinbart?

Die Vertragsklauseln der ÖNORM B2110 weisen das Risiko aus der »neutralen Sphäre« grundsätzlich dem Werkbesteller zu.

3

Ist die dispositive Risikoverteilung nach dem ABGB anzuwenden?

Das Risiko für die »neutrale Sphäre« trägt bei einem sogenannten »ABGB-Vertrag« nach herrschender Meinung der Werkunternehmer.

4

Gilt die vertraglich und/oder gesetzlich vorgesehene Risikoverteilung zulasten des Werkunternehmers ausnahmsweise nicht?

Die vertragliche und/oder gesetzliche Risikoverteilung kann in besonderen Ausnahmefällen außer Kraft gesetzt sein, etwa wegen nachträglichem Wegfall der Geschäftsgrundlage oder nachträglicher Unmöglichkeit oder bei unzulässiger Risikoüberwälzung der Leistungserbringung.

Quelle: Vavrovsky Heine Marth

Helmut Oberndorfer

(1947–2022)



1.050 MitarbeiterInnen, 8 Werke, 110 Jahre Unternehmenstradition. Helmut Oberndorfer hinterlässt sein Lebenswerk – ein Imperium an Betonfertigteilwerken – mit allem was dazu gehört. Jetzt mussten wir den ehemaligen Chef schweren Herzens gehen lassen.

Die Firma OBERNDORFER ist bekannt als #CHAMPIONIMBETONBAU. Diesen Ruf verdankt der Konzern dem ehemaligen Unternehmensleiter Helmut Oberndorfer. Und das zurecht: er leitete den Betrieb in die richtige Richtung. Dank seiner bahnbrechenden Unternehmerpersönlichkeit, dem exakten Gespür für richtige Entscheidungen und seinem willensstarken Tatendrang machte er den einstigen Handwerksbetrieb zum österreichweit agierenden Marktführer. In tiefer Trauer mussten wir nun dem langjährigen Unternehmensleiter, welcher am 05. August 2022 friedlich eingeschlafen ist, für immer Lebewohl sagen.

Pionier der Baubranche:

Helmut Oberndorfer übernimmt 1974 den Familienbetrieb in dritter Generation. Mit der erstmaligen Produktion der Spannbeton-Hohldiele leistete Oberndorfer über Österreich hinaus Pionierarbeit, welche zur erfolgreichen nationalen sowie internationalen Expansion des Konzerns führte. Mittlerweile existieren acht Werke mit einem Team von mehr als 1.050 MitarbeiterInnen. Sein Team sowie die Quali-

tät seines Unternehmens standen dabei für Helmut Oberndorfer immer an oberster Stelle. 2020 trat er nach einer glanzreichen Karriere in den Hintergrund und überlässt Tochter Simone die Führung des Unternehmens. Mit diesem Schritt erfüllte sich Oberndorfers Herzenswunsch, das Unternehmen bleibt familiengeführt.

Seine liebevolle, hilfsbereite Art, sein Tatendrang, sein Mitpacken, sein stets offenes Ohr für jegliche Angelegenheiten zeichneten den erfolgreichen Unternehmer aus. »Bei unserem Chef stand immer der Mensch im Vordergrund« ist sich das OBERNDORFER-Team einstimmig einig.

Als »Mensch, den es so kein zweites Mal gibt«, Mann der Taten, Fundament der Firma OBERNDORFER und richtungsweisender Visionär bleibt uns Helmut Oberndorfer auf ewig als Vorbild in liebevoller Erinnerung.



Rohstoff-Hedging

Absicherung gegen Preissteigerungen

Die aktuelle Preisrallye bei Rohstoffen ist eine akute Bedrohung für viele Unternehmen. Eine vollständige Weitergabe der Preissteigerungen ist kaum möglich. Mit Rohstoff-Hedging können Risiken minimiert werden. Ein solches Modell wurde beim Constantinus Award in der Kategorie »Strategisches Krisenmanagement« ausgezeichnet.

TEXT | BERND AFFENZELLER

Die Pandemie und in weiterer Folge der Ukraine-Krieg haben dazu geführt, dass die Preise auf den Rohstoffmärkten enorm gestiegen sind. Traditionelle Maßnahmen, um Preisschwankungen auszugleichen, wie langfristige Verträge, Lagerhaltungen oder Preisklauseln reichen längst nicht mehr aus, um die Preissteigerungen in diesen Dimensionen abzufedern. Neue, innovative Ansätze zur Rohstoffpreisabsicherung, dem sogenannten Rohstoff-Hedging (Commodity & Foreign Exchange Hedging), sind gefragt. Ein solches Modell zur »Absicherung der Einkaufspreise zur Vermeidung existenzieller Risiken aus Steigerungen der Rohstoffpreise« wurde heuer mit dem Constantinus Award in der Kategorie »Strategisches Krisenmanagement« ausgezeichnet. Ein Modell, das auch in der Baubranche zum Einsatz kommen kann. »Aufgrund der niedrigen Renditen der Bauwirtschaft ist es ratsam, sich mit der Absicherung von Preissteigerungen und der Generierung von Einkommensströmen außerhalb des operativen Geschäftsmodells zu beschäftigen«, erklärt Günther Jauck, Winning Business Models, der das Modell gemeinsam mit Johannes Moser, Moser Alpha, entwickelt hat.

STATISCH VS. DYNAMISCH

Für das Rohstoff-Hedging stehen prinzipiell zwei verschiedene Arten zur Auswahl: das statische und das dynamische Hedging. Beim klassischen Hedging stehen Instrumente wie Futures, Forwards oder Optionen zur Auswahl. Das Problem

bei diesen Fixkontrakten besteht vor allem in der Bindungsfrist und dem festen Kauf- oder Verkaufspreis und der möglichen Gegenläufigkeit der Preise während der Laufzeit. Außerdem kann es wie im aktuellen Fall der Wien Energie zu hohen Sicherungsleistungen kommen.

Im Gegensatz zum statischen Hedging zielt die dynamische Absicherung sowohl auf steigende als auch auf fallende Preise über laufende Kauf- und Verkaufstransaktionen. »Wir favorisieren die dynamische



GERADE BEI NIEDRIGEN MARGEN IST ROHSTOFF-HEDGING WICHTIG.

Absicherung und orientieren uns verstärkt an der Marktpreisentwicklung«, erklärt Jauck. Damit reduziert sich das Risiko gegenüber einer fixen Bindung und einem festem Preis. »Unser System ist umgangssprachlich von den Transaktionen her so wie ein »asymmetrischer Reißverschluss« zu verstehen«, erklärt Jauck. Ein wichtiger Unterschied besteht auch darin, dass bei Fixkontrakten Kosten entstehen, die nicht rückerstattet werden. »Nachschüsse wie im Falle der Wien Energie werden nur refundiert, wenn sich der Preis nachhaltig erholt. Ansonsten wird die Sicherungsleistung einbehalten«, erklärt Jauck.

Beim dynamischen Modell wird eine andere Form der Sicherungsleistung verlangt, und zwar eine Art Kautionsleistung. »Diese kann bei positivem Verlauf wieder refundiert werden.«



BEST PRACTICE

➤ Volkswagen hat trotz des Ukraine-Kriegs und stockender Produktion wegen der Corona-Bekämpfung in China zu Jahresbeginn einen Milliardengewinn eingefahren. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie vor Sondereinflüssen aus der Diesellaffäre lag im ersten Quartal bei 8,5 Mrd. Euro. Im Jahr davor hatte VW ein operatives Ergebnis von rund 4,8 Mrd. Euro erzielt. Dabei profitierte VW stark von einem positiven Effekt aus der Neubewertung von Instrumenten, mit denen sich der Konzern gegen Rohstoffpreisschwankungen absichert. Diesen Effekt bezifferte VW auf 3,5 Mrd. Euro.

Quelle: Die Presse

Fotos: iStock

CHARAKTERISTIKA VERSCHIEDENER ABSICHERUNGSMODELLE

Statisches Hedging	Dynamisches Hedging	Kein Hedging
➔ Positive Effekte bei steigenden Preisen	➔ Dynamisches Marktfolgesystem	➔ Positive Effekte bei sinkenden Preisen
➔ Negative Effekte bei fallenden Preisen	➔ Adressiert steigende und fallende Preise	➔ Negative Effekte bei steigenden Preisen
➔ Hohe revolvingierende Kosten der Sicherung	➔ Konstantes Investment	➔ Keine Transaktionskosten
➔ ROI erfordert Zeit	➔ ROI schneller realisierbar	➔ Unkalkulierbare Geschäftsrisiken
➔ Absicherungspreis konstant	➔ Flexibler Absicherungspreis	➔ Hohes Haftungsrisiko
➔ Limitierte Hedging-Vorteile	➔ Skalierbare Hedging-Vorteile	
➔ Fixe Terminkontrakte	➔ Einsatz liquidester Hedging-Instrumente	

FÜNF STUFEN ZUM ERFOLG

Um die passende Einkaufspreisabsicherung für jedes Unternehmen zu finden, wird ein mehrstufiges Analyseverfahren durchgeführt – beginnend mit einem

Awareness-Workshop über die Evaluierungsphase (Analyse, Konzeption, Test & Simulation und Planung) bis zum abschließenden Monitoring. »Im Hintergrund läuft in der Evaluierungsphase ein Live-Real-Ac-

count mit. Daran folgt im Anschluss die Entscheidung, ob eine Einkaufspreis-Absicherung durchgeführt werden soll oder nicht«, erklärt Johannes Moser. Die Vergütung erfolgt über eine Erfolgsbeteiligung. ■

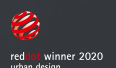
MEHR DESIGN FÜR IHR DACH.

Tondach V11

Design by STUDIO F·A·PORSCHE



Jetzt kostenlosen Musterziegel bestellen:
www.musterziegel.at



Wienerberger




UVP-NOVELLE

Was lange währt wird endlich gut?

Die schon seit längerer Zeit überfällige UVP-Novelle zur Anpassung des nationalen Gesetzes an die Vorgaben aufgrund eines gegen Österreich geführten EU-Vertragsverletzungsverfahrens ist nun endlich in Begutachtung. Das Ziel: UVP-Verfahren sollten nicht nur EU-konform, sondern schneller und effizienter werden und den Erfordernissen der Energiewende und des Klimaschutzes Rechnung tragen (der Report berichtete). Aber wird dies tatsächlich gelingen?

EINE ANALYSE VON SANDRA KASPER UND STEFANIE WERINOS-SYDOW, PHH RECHTSANWÄLTE



„
Der Instanzenweg wird präziser geregelt. Missbräuchlich oder unredlich vor dem Bundesverwaltungsgericht vorgebrachte Einwendungen werden als unzulässig abgewiesen.“

Stefanie Werinos-Sydow.



„
Klarere Fristsetzungen, sowohl für die Beteiligten aber insbesondere für die Behörden, wären nach wie vor wünschenswert.“

Sandra Kasper

NEUE FRISTEN

Um UVP-Verfahren effizienter zu machen, sollen einerseits verstärkt Online- und Hybridveranstaltungen möglich sein, andererseits konkrete Fristen der bisher gängigen Praxis Einhalt gebieten, durch immer neue Beschwerden die Verfahren zu verlängern.

Einwendungen sollen während der Auflage des Vorhabens nur noch binnen bestimmter Fristen zulässig sein. Wer zu spät kommt, wird zurückgewiesen, und diese Personen haben ihre Parteistellung im Verfahren verwirkt. Fristen zur Äußerung gibt es auch nach der öffentlichen Auflage und Kundmachung des Umweltverträglichkeitsgutachtens. Neue Tatsachen und Beweismittel sind in der mündlichen Verhandlung nicht mehr zulässig, auch ergänzende Vorbringen müssen innerhalb einer Woche vor der mündlichen Verhandlung eingebracht sein.

Zudem wird der Instanzenweg präziser geregelt. Missbräuchlich oder unredlich vor dem Bundesverwaltungsgericht vorge-

brachte Einwendungen werden als unzulässig abgewiesen. Das ist etwa der Fall, wenn es der Beschwerdeführer bewusst unterlassen hat, die Einwände bereits innerhalb der im Verwaltungsverfahren vorgesehenen Frist vorzubringen. Außerdem kann das Bundesverwaltungsgericht künftig angemessene Fristen für zulässige Beschwerdeergänzungen vorsehen. Und: Umweltorganisationen können künftig nur noch Revision an den VwGH erheben, sofern diese im Verfahren vor dem Bundesverwaltungsgericht Parteistellung hatten.

STAND DER TECHNIK

Ebenfalls eine Erleichterung für Projektwerber ist das »Einfrieren des Stands der Technik«. Bei langwierigen Verfahren werden keine Änderungen des Stands der Technik mehr notwendig sein, maßgeblich ist nunmehr der Zeitpunkt der vollständigen Einreichung der Einreichunterlagen.



AUSGLEICHS- UND ERSATZMASSNAHMEN

Für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen kann im Rahmen der Bewilligung vorab ein Konzept bewilligt werden. Konkrete Maßnahmen müssen allerdings erst in einem Änderungsverfahren und spätestens bis zur Abnahme vorgelegt werden. Kompensationsflächen müssen zudem nicht mehr bindend am gleichen Ort sein, und auch finanzielle Ausgleichszahlungen sind vorgesehen. Dadurch wird mehr Flexibilität hinsichtlich der zeitlichen und örtlichen Fixierung ökologischer Kompensationsmaßnahmen geschaffen.

TECHNISCHE ANPASSUNG NUR NOCH ANZEIGEPFLICHTIG

Immissionsneutrale Änderungen sowie Änderungen aufgrund technologischer Weiterentwicklungen des Vorhabens unterliegen gemäß der Novelle meist nur noch einer Anzeigepflicht. Zudem kann die Behörde im Rahmen des Abnahmebescheids »geringfügige Abweichungen« genehmigen, wie etwa technologische Weiterentwicklungen mit vernachlässigbaren Auswirkungen oder immissionsneutrale Änderungen. Das betrifft bspw. geringfügige Lageänderungen oder eine Änderung der Verkabelung, bei Windparks auch eine geringe Erhöhung der Engpassleistung. Bei Zweifel kann die Behörde aber ein reguläres § 18b UVP-G Verfahren einleiten.

ENERGIEWENDE IM FOKUS

Die Novelle definiert erstmals »Vorhaben der Energiewende«, also Projekte, die der Errichtung, der Erweiterung oder Änderung von Anlagen zur Erzeugung, Speicherung oder Leitung erneuerbarer Energien dienen. Damit sind

die Erzeugung und Speicherung von erneuerbarer Energie eindeutig erfasst, aber auch Transportleitungen für erneuerbare Energien. Diese Vorhaben gelten künftig als Vorhaben von »hohem öffentlichen Interesse«. Das bedeutet, dass diese nicht aus Gründen der Beeinträchtigung des Landschaftsbilds versagt werden können. Auch erfahren Vorhaben der Energiewende eine Besserstellung durch den künftigen Ausschluss der aufschiebenden Wirkung. Dies ist möglich, wenn dem nicht zwingende öffentliche Interessen entgegenstehen und die Beschwerde nicht durch Tatsachen belegt wurde. In der Praxis sind es nämlich vor allem Vorhaben der Energiewende, die aufgrund solcher Vorbringen massive Verzögerungen erleiden. Dies soll mit dem künftigen Ausschluss der aufschiebenden Wirkung hintangehalten werden.

Eine Sonderstellung in der geplanten Novelle erlangen zudem Windkraftanlagen. Diese sollen künftig auch auf Flächen errichtet werden können, die in der örtlichen Raumplanung (Flächenwidmung) eine solche Errichtung grundsätzlich nicht vorsehen würden.

KEIN HAPPY END

Die hier aufgezeigten Änderungen in Bezug auf Verfahrenseffizienz und Energiewende sind grundsätzlich als positiv zu werten und gehen jedenfalls in die richtige Richtung. Ein »Happy End« bescheren diese Änderungen derzeit jedoch – noch – nicht.

Die Verwaltungspraxis in Verfahren zur Energiewende und vor allem Zeiten wie diese zeigen klar, dass der Gesetzgeber zu größeren Schritten gefordert ist. So sollte es »Widmungsblindheit« nicht nur für die Windkraft und nicht nur für UVP-Vorhaben, sondern für sämtliche Vorhaben erneuerbarer Energien (z. B. ist die Errichtung von 1-MW-PV-Anlagen nur bei Widmungskonformität zulässig) österreichweit verankert werden. Auch in Sachen Verfahrenseffizienz wären klarere Fristsetzungen, sowohl für die Beteiligten aber insbesondere für die Behörden, nach wie vor wünschenswert. ■

ÜBER PHH

➔ **PHH RECHTSANWÄLTE** ist eine der führenden Anwaltskanzleien für Wirtschaftsrecht in Österreich. Die insgesamt elf PHH-Partner und rund 80 Mitarbeiter*innen arbeiten in Experten-Clustern, die von M&A über Prozessführung, Bank- und Finanzrecht, Steuerplanung bis hin zu Immobilienrecht reichen.

➔ Info: www.phh.at

Für alles,
was Sie
planen, hat
A-NULL
die Lösung



BAUSOFTWARE

Individuelle Anwendungen
für Bauplanende



SCHULUNGEN

Aus- und Weiterbildung
für mehr Erfolg



CONSULTING

Gemeinsam schneller
zum Ziel



A-NULL
Bausoftware GmbH

WWW.A-NULL.COM

»ES WÄRE EIN GROSSER
FEHLER, BEI DER
SWIETELSKY ALLES
UMZUKREMPELN.«

Im Interview mit dem *Bau & Immobilien Report* spricht der zukünftige Vorstandsvorsitzende der Swietelsky AG, Peter Krammer, über seine Zeit bei der Strabag und seine Pläne für den drittgrößten Baukonzern Österreichs. Er erklärt, was die aktuell größten Herausforderungen der Branche sind und warum es gut ist, dass der Digitalisierungshype zu Ende ist. Außerdem spricht er offen über Ursachen und Auswirkungen des aufgeflogenen Baukartelles.

TEXT | BERND AFFENZELLER

➔ Sie sind seit 2005 bei der Strabag, seit 2010 im Vorstand. Was waren die wichtigsten Meilensteine in dieser Zeit? Mit welchen Gefühlen blicken Sie zurück?

Krammer: Es war eine unglaublich schöne Zeit. Und ich bin sehr dankbar für die Möglichkeit, dass ich als Vorstand in einem so großen Unternehmen arbeiten und die Zukunft mitgestalten durfte. Etwa als wir im Jahr 2012 die Strabag im Vorstandsbereich von einer spartenorientierten zu einer flächenorientierten Unternehmung umgestellt haben. Ein ganz wichtiger Meilenstein für mich war auch, die Kollegen im Vorstand zu überzeugen, dass wir in Deutschland speziell im Verkehrswegebau eine neue Organisationsform brauchen, nämlich einen Unternehmensbereich, der von vier Personen geführt wird und für ganz Deutschland zuständig ist. Das wurde zu einer absoluten Erfolgsgeschichte. Auch die Markenintegration in Deutschland war ein wichtiger Schritt. Nicht unter der Marke Strabag aufzutreten, ist heute unvorstellbar, schon alleine in Hinblick auf das Employer Branding.

➔ Sie wurden lange Zeit auch als möglicher Nachfolger von Thomas Birtel gehandelt. Es ist anders gekommen. Warum haben Sie sich entschlossen, die Strabag ganz zu verlassen?

Krammer: Es war keine leichte Entscheidung. Ich habe die Wahl des Aufsichtsrats, Klemens Haselsteiner als CEO vorzuschlagen und einzusetzen, verstanden. Hans-Peter Haselsteiner hat den Konzern aus einem kleinen Unternehmen aufgebaut. Er ist ein absolut geni-



»Die Chance bei Swietelsky ist etwas Tolles und ich nehme diese Herausforderung als CEO gerne an«, sagt Peter Krammer.

aler Top-Manager, dem ich viel zu verdanken habe und von dem ich viel gelernt habe. Klemens Haselsteiner ist im Kern ein ähnlicher Typ, aber eine neue Generation. Mit Thomas Birtel habe ich lange und intensiv zusammengearbeitet. Diese Zusammenarbeit hat so gut funktioniert, außerdem war ich der Zweitälteste im Vorstand, dass ich für mich beschlossen habe, gemeinsam zu gehen. Es war für mich okay, loszulassen. Natürlich ist das auch eine Frage der Alternativen, aber die haben sich zum Glück aufgetan. Die Chance bei Swietelsky ist etwas Tolles und ich nehme diese Herausforderung als CEO gerne an.

➔ Wie sehen Ihre Pläne mit dem drittgrößten Baukonzern Österreichs aus? Woran soll man Ihre Handschrift erkennen?

Krammer: Das Schlimmste, das ein neuer CEO, der von außen kommt, machen kann, ist sofort alles umzukrempeln. Das würde die Belegschaft als reinen Aktionismus werten. Es geht auch nicht darum, aus der Swietelsky eine Strabag zu machen. Zuerst werde ich alles daran setzen, das Unternehmen mit seinen Besonderheiten zu verstehen und meine Erfahrung einzubringen, um Dinge zu verbessern. Wo sind etwa die Perlen, die man noch mehr polieren und in den Vordergrund stellen kann. Eine dieser Perlen ist auf jeden Fall der Bahnbau. Es wird darum gehen, den Geräteinsatz, der einzigartig ist, mit der Bautätigkeit zu kombinieren, um den Kunden alles aus einer Hand bieten zu können. Das ist eine von mehreren Überlegungen, aber sicher ein ganz zentraler Punkt.

➔ In der Presseaussendung zu Ihrer Bestellung werden Sie mit folgenden Worten zitiert: »Es gilt, unsere Geschäftsmodelle den Erfordernissen der Zeit anzupassen«. Fällt diese Überlegung da auch darunter?

Krammer: Ganz genau. Jeder, der mich kennt, weiß, dass ich großen Wert auf eine kooperative Projektabwicklung lege. Diese steht für Innovation und die Verbindung von Planung und Bauen, um das vorhandene Know-how bestmöglich für das Projekt und die Kunden zu nutzen. Gerade im Bahnbau sehe ich hier große Chancen.

➔ Sprechen wir über die Branche allgemein. Derzeit vergeht kaum ein Tag ohne wirtschaftspolitischen Hiobsbotschaften. Wie geht es der Bauindustrie in der aktuellen Gemengelage?

Krammer: Der Branche geht es noch gut. Im Vergleich zu stationären Industrien sind wir keine energieintensive Industrie. Natürlich steckt in den Produkten teilweise viel Energie, was zu enormen Preissteigerungen im letzten halben Jahr geführt hat. Das hat überall dort, wo es Festpreise gibt, speziell im Baugewerbe aber auch teilweise in der Industrie, zu großen Irritationen und Nervosität geführt, weil man die gestiegenen Kosten nicht weitergeben konnte. Mittlerweile können die gestiegenen Preise in den Kalkulationen berücksichtigt werden. Das führt zu stark steigenden Baukosten. Da reduziert sich gerade im kleinteiligen, privaten Bereich die Nachfrage schon spürbar. Die Bauindustrie merkt das viel weniger, weil die Auftragsbestände enorm hoch sind. Im heurigen Jahr wird da nichts mehr passieren, für das nächste Jahr sind Prognosen schon

»IN DIESER FORM WIRD ES KARTELLE SICHER NICHT MEHR GEBEN.«

schwieriger. Die dunklen Wolken kommen näher, wir wissen aber nicht, wie sie sich auswirken werden.

Man muss aber auch sagen, dass wir in den letzten Jahren überaus ausgelastet waren, wir sind am Zahnfleisch gekrochen. Eine kleine Abschwächung ist also noch keine Katastrophe. Es kann aber auch schnell gehen. Und wie stark der Rückgang sein wird, lässt sich nicht seriös abschätzen.

➔ Neben den gestiegenen Preisen sieht sich die Bauwirtschaft – wie viele andere Wirtschaftszweige auch – aktuell weiteren großen Herausforderungen gegenüber. Das beginnt bei der Digitalisierung und reicht über Kreislaufwirtschaft und Klimawandel bis zum Fachkräftemangel und der Lieferkettenproblematik. Wo sehen Sie aktuell die größten Probleme? Wo müsste der Hebel zuerst angesetzt werden?

Krammer: In der Bauabwicklung ist es vor allen der Personalmangel. Wir haben eine schrumpfende Erwerbsgesellschaft und ▶

NOVA AVA

AVA & BIM 5D aus der Cloud

Smarteres Baukostenmanagement nach Ö-Norm

Kostenlos testen unter www.avanova.de

wissen noch nicht, wie wir damit umgehen sollen. Das heißt, wir müssen unsere Produktivität steigern. Dafür brauchen wir einfachere Produkte, die man leichter zusammenbauen kann. Da wäre eine Vereinfachung der überbordenden Regularien ein wichtiger Ansatz. Wir administrieren uns zu Tode.

Natürlich ist weiterhin die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Der Hype hat vor knapp zehn Jahren begonnen, BIM wurde als Wunderwaffe verkauft. Da ist viel Ernüchterung eingetreten. Heute ist Digitalisierung wieder das, was sie sein soll, nämlich Mittel zum Zweck, um die Produktion zu verbessern und die Effizienz zu steigern.

Aber diese ganzen Themen wurden abgelöst von der Nachhaltigkeit. Das wird uns in den nächsten Jahren am meisten beschäftigen, auch wenn wir noch nicht alle Dreh- und Angelpunkte kennen.

☛ Mit dem naBe gäbe es zumindest im öffentlichen Bereich ein Instrumentarium, um Nachhaltigkeit einzufordern. Allerdings ist er nicht einklagbar. Haben die Auftraggeber vielleicht auch Angst vor einer Angebotsverknappung?

Krammer: Diese Angst gibt es. Das verstehe ich auch. Wenn ich etwas ausschreibe, das nur ein, zwei Anbieter erfüllen können, hab ich ein Problem. Das ist aber ein Henne-Ei-Problem. Ein gutes Beispiel ist Tschechien. Hier hat die Politik entschieden, dass BIM Pflicht wird. In Österreich ist man da leider sehr zurückhaltend. Deshalb braucht es dann Instrumente wie das Merkmalservice, damit sich die einzelnen Merkmalserver untereinander verstehen. Das Merkmalservice ist eine Krücke, die es braucht, weil die Politik untätig ist. Deshalb brauchen wir auch ein eigenes Bautenministerium. Wir als Branche haben schon oft bewiesen, dass wir gemeinsam mit den Auftraggebern an einem Strang ziehen können. Was fehlt, ist die Unterstützung der Politik.

☛ Wie wird aus Ihrer Sicht eine Baustelle in zehn Jahren aussehen? Woran wird man merken, dass ein Jahrzehnt vergangen ist?

Krammer: Vor allem wird nirgends mehr Rauch herauskommen. Davon bin ich überzeugt. Das wird das Offensichtlichste sein. Auch die Vorproduktion wird deutlich zunehmen. Und wenn die Planung genauer und tiefer wird, kann die Produktion ganz anders gesteuert werden. Die Planungssicherheit ist höher und die Werke können besser ausgelastet werden, wenn es nicht täglich zu Änderungen kommt. Deshalb ist auch kooperative Pro-



»IN DER BAUWIRTSCHAFT IST EINE KLEINE ABSCHWÄCHUNG NOCH KEINE KATASTROPHE. MAN MUSS ABER AUFPASSEN, DENN ES KANN AUCH SCHNELL GEHEN.«

jektentwicklung so wichtig. Mit Allianzmodellen, wo Planer, Bauherren, Bauunternehmen und wesentliche Nachunternehmen in einem Team arbeiten und gemeinsam das Projekt durchdenken, ist die größte Effizienzsteigerung möglich.

☛ Kommen wir noch kurz zum Thema Kartellrecht. Mit Stand heute sind die großen Vier verurteilt und zu Strafzahlungen verpflichtet worden. Wie glaubwürdig ist es, dass das Top-Management von diesen Vorgängen nichts mitbekommt? Wie kann man das in Zukunft verhindern?

Krammer: Als zuständiger SE-Vorstand habe ich mich intensiv mit der Thematik auseinandergesetzt und einen tiefen Einblick in die Struktur des Kartells gewonnen. Wir haben uns alle die Frage gestellt, wie es sein konnte, dass das Management nichts davon gewusst hat. Es hat sich gezeigt, dass die Kartelle sehr regional agiert haben und auch von der Struktur der Bauwirtschaft profitiert haben. Es gibt viele kleine Aufträge, wiederkehrende Tätigkeiten. Ich will nichts schönreden, aber es ist nicht um den maximalen Gewinn oder die Schädigung der Kunden gegangen, sondern in erster Linie ging es um die Ressourcenauslastung. Wir haben auch kein Indiz gefunden, dass es teurer geworden ist, sondern es ging um eine kontinuierliche Auslastung.

☛ Aber der Preiswettbewerb wurde verhindert?

Krammer: Der Ressourcenkampf wurde verhindert und damit wahrscheinlich auch dem einen oder anderen weniger effizienten Unternehmen das Überleben gesichert.

Es haben aber alle Analysen gezeigt, dass hier nichts von oben gesteuert wurde, sondern sich über die Jahre regional entwickelt hat. Verhindern kann man solchen Entwicklungen nur mit Bewusstseinsbildung, Informationen und Schulungen. Das muss auch vorgelebt werden. Wir haben auch von Verbandsseite einen »Corrective Action Plan« entwickelt, um genau so etwas in Zukunft zu verhindern. Dafür treffen sich auch die zuständigen Compliance-Manager aus den verschiedenen Unternehmen. Man muss das Bewusstsein schaffen, dass so ein Vorgehen einem Unternehmen nichts bringt, aber wahnsinnig viel kostet. Nicht nur die Bußgelder, auch die Anwalts- und Verfahrenskosten und die Ressourcen, die damit gebunden werden. Ganz wird man es vielleicht nie verhindern können, aber in der Form wird es Kartelle sicher nicht mehr geben.

Gemeinnützige Bauvereinigungen als Konjunkturmotor

Die gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bauen auch in der Krise leistbares Wohnen in ganz Österreich und sind ein verlässlicher Partner der Baubranche.



©Wien Süd

Die Wien Süd errichtete im »CARRÉ ATZGERSDORF« 362 Miet- und Eigentumswohnungen. Das Projekt hat eine Photovoltaikanlage auf dem Dach sowie Schwimmbad, Sauna und Fitnessraum.

Die letzten Jahre haben unser Leben mehr durcheinandergewirbelt als uns lieb war. Wirtschaftlich aber auch gesellschaftlich hat sich durch COVID-19 und seine Folgen vieles geändert. Aber es gibt auch Konstanten, die weiterhin Grund zur Zuversicht bieten.

Die 185 gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bieten seit über 100 Jahren mehr als »nur« eine Wohnung. Sie wollen möglichst viele Menschen mit leistbaren Wohnungen versorgen und für diese einen nachhaltigen, langfristigen Mehrwert schaffen. Sie leisten mit ihren Wohnungen einen Beitrag zu einer lebenswerteren Gesellschaft. Und diese sozialpolitische Aufgabe erfüllen sie gerade in der Krise.

GBVs BAUEN KONTINUIERLICH

Die 185 GBVs sind und werden auch in den nächsten Monaten und Jahren mit ihrer Bauleistung ein wichtiger Konjunkturmotor für die Baubranche und deren verwandte Branchen sein. Gerade in Zeiten von Krisen sind stabilisierende Faktoren gefragt. Die GBVs bauen kontinuierlich und investieren auch antizyklisch. 2020 bauten die GBVs fast 19.100 neue, leistbare Wohnungen in ganz Österreich.

GBVs SICHERN NACHHALTIGKEIT

Die Gemeinnützigen sind zusätzlich Vorreiter bei Sanierung und Klimaschutz. Mit ihrer Sanierungstätigkeit haben sie in der Vergangenheit überproportional zur Reduktion von Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen beigetragen. Allein 2020 wurden rund 6.800 Wohnungen saniert. Zusätzlich sind im GBV-Sektor rund 65 % der Wohnungen an Fernwärme angeschlossen bzw. nur mehr rund 27 % mit fossilen Brennstoffen bzw. Strom beheizt.

Mit den Maßnahmen zur Optimierung der Heizungsanlagen sowie den zusätzlich erfolgten Maßnahmen zur Wärmedämmung wurden neben dem großen Beitrag zu den österreichischen Klimazielen die Wohnqualität der Bewohnerinnen und Bewohner erhöht und die Energiekosten gesenkt.

GBVs SCHAFFEN ARBEITSPLÄTZE

Mit der Sanierungs- und Bautätigkeit aller 185 GBVs in ganz Österreich werden jedes Jahr über 71.000 Arbeitsplätze in ganz Österreich gesichert, sowohl in der Baubranche als auch in deren verwandten Branchen. Diese Bauleistung werden die GBVs auch weiterhin aufrechterhalten.

www.gbv.at

DIE GEMEINNÜTZIGEN BAUVEREINIGUNGEN ÖSTERREICHS

- **Verwaltungsbestand:**
680.000 Miet- und Genossenschaftswohnungen; 290.000 Eigentumswohnungen
- **Investitionen/Jahr**
3,8 Mrd. € Neubau; 0,9 Mrd. € Sanierung
- **Neubauleistung:**
ca. 16.200/Jahr (32 % des Gesamtmarkts)
- **Arbeitsplätze**
rd. 9.000 bei den Bauvereinigungen
71.000 durch Wohnbauinvestitionen



Die Antwort auf die Frage, wann ein Projekt »gut« ist, umfasst mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit das magische Dreieck des Projektmanagements – unabhängig davon, wen man fragt: Wenn das Projekt pünktlich, im Kostenrahmen und mit der geforderten Qualität beendet wurde, dann ist es in der Regel »gut«. Doch die Antwort ist schwammig und die Definition greift zu kurz. Denn was bedeutet »pünktlich«, wie eng ist der Kostenrahmen und wie misst man Qualität?

WAS EIN GUTES PROJEKT AUSMACHT

TEXT | BARBARA NILKENS

Wenn aufgrund von Frost die Baustelle drei Wochen später fertig wird, ist das deshalb dann ein schlechtes Projekt? Oder ist das Projekt schlecht, weil ein Dreimillionenprojekt am Ende 3,1 Millionen gekostet hat? Oder ist es erst ab einer Grenze von 3,2 Millionen schlecht? Die Diskussionen, was »Qualität« im Bauwesen ist, füllt Bibliotheken – wo ist hier die Grenze? Ingenieure sind zu Recht stolz darauf, dass sie Dinge bemessen und anhand belastbarer und nachweisbarer Zahlen Entscheidungen treffen. Aber bei dieser Frage driften sie unausweichlich ins Ungefähre ab.

SONDERFALL PROJEKTALLIANZ

Das herausragende Merkmal einer Projektallianz kommt in dem magischen Dreieck gar nicht erst vor: das Team. Die Idee der Projektallianzen ist auch deshalb entstanden, weil allgemein bekannt ist, dass das institutionalisierte Gegeneinander in den Bauprojekten jegliches »Gute« im Projekt verhindert. In Projektallianzen wird viel

Fotos: iStock

Energie auf die Auswahl der Teammitglieder verwendet. Aber nach welchen Kriterien wird ausgewählt? Es wird die fachliche Eignung überprüft, also die Qualität. Es werden nur Vollzeitkräfte zugelassen, die ununterbrochen zur Verfügung stehen, also die Zeit. Die Kosten sind eine interne Entscheidung der Unternehmen. Die Kandidaten werden auf Belastbarkeit und Verhalten unter Druck geprüft. Und natürlich wird das Verhalten im Team geprüft. Denn wenn das gesamte Team gut zusammenarbeitet, kann der Ansatz der Projektallianz erfolgreich umgesetzt werden. Kehren wir zurück zur ursprünglichen Frage: Wann ist ein Projekt ein gutes Projekt? Ein Projekt ist dann gut, wenn die Menschen gerne und erfüllt in diesem Projekt arbeiten. Es geht also um Motivation, es geht um Befähigung und um Vertrauen. Es geht darum, dass die Menschen fühlen, dass sie am richtigen Platz sind. Und wir müssen zwischen den verschiedenen Beteiligten unterscheiden: den Auftraggebern, den planenden und den ausführenden Ingenieuren.



treter der Auftraggeber gemeinsam mit Baufachleuten und diese sollten gemeinsam festlegen, was gebraucht wird und welche groben Möglichkeiten es gibt, das zu erreichen. Im Rahmen dieses Workshops werden erste Festlegungen gemacht, was sein muss, damit das Projekt am Ende ein gutes Projekt ist. Hier werden die Grenzen definiert, an denen das Gesamtprojekt gestoppt werden muss, weil das Basisziel verfehlt wird, oder welche Ziele angepasst werden müssen, damit das Budget nicht überschritten wird. In Allianzprojekten wird intensiv und im Team an genau diesen Festlegungen gearbeitet, die Workshops werden von ausgebildeten Moderatoren geleitet und zum Ziel geführt. Das ist eine wesentliche Ursache für den großen Erfolg dieses Projektansatzes. Es gibt meines Erachtens keinen Grund, warum diese Art Workshops nicht auch in klassischen Projekten durchgeführt werden können. Der Mehrwert dieser Anfangsphase ist unabhängig vom vertraglichen Gerüst.

DIE GRUNDLAGEN EINES GUTEN PROJEKTES

Für Auftraggeber ist ein Projekt gut, wenn die Kosten eingehalten wurden und er das Gefühl hat, das bekommen zu haben, was er auch wollte. Und diese sehr vage Beschreibung zeigt das Grunddilemma der meisten Auftraggeber. Sie wissen oft nicht detailliert genug was sie wollen und sie haben oft wenig baufachliche Ahnung, was technisch möglich und bezahlbar ist. Hier würde ein professionell geleiteter Workshop Abhilfe schaffen. Teilnehmen sollten Ver-

DER WEG ZUR AUSFÜHRUNGSPLANUNG

Für planende Ingenieure ist ein Projekt dann gut, wenn sie verschiedene Möglichkeiten der technischen Umsetzung abwägen können, intelligente Ideen für knifflige Ecken austüfteln und elegante Lösungen zur Umsetzung entwickeln können. Die Motivation der planenden Ingenieure liegt in ihrem Beruf, sie ist bereits da. Sie brauchen jetzt nur noch einen ausreichend leistungsfähigen Computer mit der notwendigen Software und sie brauchen Zeit. Und hier beginnt ein typischer Frust in Projekten. Die komple- ▶

Die neue Generation der Mineralwolle

Stark

Die innovative Plattenstruktur der URSA TECTONIC Mineralwolle-Dämmung ermöglicht hohe Festigkeit, Steifigkeit und Klemmfähigkeit.

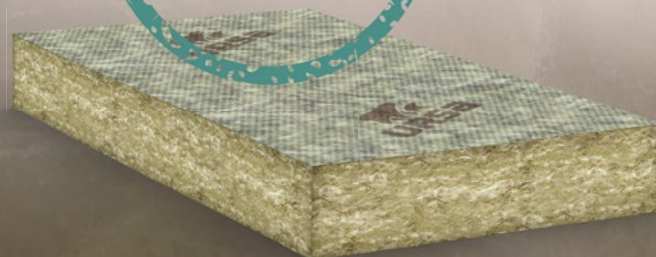
Recyclierbar

URSA TECTONIC Mineralwolle-Dämmung wird mit Recyclingglas aus Österreich hergestellt und ist vollständig recycelbar.

Kreislauffähig

URSA TECTONIC Mineralwolle-Dämmung kann nach dem Ausbau als vollwertiger Dämmstoff wiederverwendet werden.

New generation & innovative product
URSA TECTONIC



Das gute Projekt im Überblick

Wenn nach Fertigstellung eines Projekts das Triumvirat aus Planer, Auftraggeber und Auftragnehmer zufrieden ist, stehen die Chancen gut, dass das Projekt »gut« ist.

Das bedeutet... ...für den Planer:

- ➔ die Aufgabenstellung war interessant,
- ➔ seine Vorschläge wurden angenommen.

...für den Auftraggeber:

- ➔ das Projekt ist bezahlbar,
- ➔ er erhält, was er haben wollte.

...für den Auftragnehmer:

- ➔ es kann nach Plan gebaut werden,
- ➔ er wird wie vereinbart bezahlt.



Beim Allianzmodell ist das Team entscheidend für die Projektqualität.

DIE UMSETZUNG

Für bauausführende Firmen ist es ein gutes Projekt, wenn nach den ausgegebenen Plänen gebaut werden kann. Und Geld muss natürlich auch verdient werden. In klassischen Projekten ist jeder Änderungsvorschlag der Baufirma auch ein Verbesserungsvorschlag an der Arbeit der planenden Ingenieure. Der Irrglaube, dass eine Bauplanung fehlerfrei sein kann, führt zu Vertrauensverlust und zu erheblichen Konflikten. In Allianzprojekten wird durch die frühe und intensive Zusammenarbeit diesem Konflikt vorgebeugt. Die gesamte Planung wird von allen gemeinsam erstellt. Der Auftraggeber hat zu jeder Festlegung genickt und damit gesagt, dass er es so haben möchte. Die planenden Ingenieure haben dazu genickt und gesagt, dass dieser Teil so den technischen Anforderungen entspricht. Und die Baufirma hat genickt und damit gesagt, dass die Planung umsetzbar ist. Die Moderation stellt dar, welche Entscheidungen gefällt wurden und sichert so, dass die Diskussion nicht zurückfällt auf »alte« Themen. Es ist ebenfalls Aufgabe der Moderation, darauf hinzuweisen, dass es immer zu Änderungen im Prozess kommen kann und mit dem Team zu erarbeiten, wie mit Änderungen und Fehlern umgegangen werden kann. Hier liegt die klare Schwäche von klassischen Projekten. Die Trennung zwischen Planung und Umsetzung führt fast zwangsweise zu Planungsänderungen und sich ändernden Kosten. Dies kann umgangen werden, indem Mitarbeiter der Baufirma als Berater an der Planung beteiligt sind. Es gibt Beispiele, wo diese Form der Mitarbeit stattgefunden hat und die Baufirma rechtlich sauber als Anbieter sich für die Ausführung bewerben konnte.

FAZIT

Damit ein Bauprojekt von den Beteiligten als ein gutes Projekt bewertet wird, müssen die Menschen die Zusammenarbeit als positiv empfunden haben. Die üblichen Kriterien der Zeit, der Kosten und der Qualität sind für das Bauwerk wichtig, aber nicht für die Menschen.

Wesentlich für den Projekterfolg ist, dass die Bedürfnisse der verschiedenen Projektbeteiligten berücksichtigt und miteinander in Einklang gebracht werden. Das erfordert eine intensive und dauerhafte Zusammenarbeit während der gesamten Projektlaufzeit, am besten mithilfe einer professionellen Moderation. Alle Beteiligten müssen Entscheidungen gemeinsam diskutieren und fällen. Durch die externe Begleitung dieses Prozesses wird sichergestellt, dass diese Abstimmung dauerhaft stattfindet. Die intensive Abstimmung zwischen allen Parteien ist nicht abhängig davon, ob das Projekt als Allianzprojekt oder als klassisches Projekt durchgeführt wird. Sie hängt alleine davon ab, dass vorab der Auftraggeber aber auch alle anderen Beteiligten diese Art der Zusammenarbeit unterstützen und mitgestalten. ■

DIE AUTORIN

BARBARA NILKENS

ist Bauingenieurin, Kommunikationsexpertin und Inhaberin des gleichnamigen Ingenieurbüros für Baukommunikation. Ihr Ziel ist es, für gute Kommunikation im Bauwesen zu sorgen.

➔ Info: www.baukommunikation.com

xen Verwicklungen und Abhängigkeiten sind für Außenstehende oft nicht verständlich und werden vom Auftraggeber als Untätigkeit und Unfähigkeit der Planer erlebt. Damit geraten die Ingenieure leicht unter Rechtfertigungsdruck – keine gute Basis für eine weitere Zusammenarbeit. In Projektallianzen wird diesem Problem durch die enge Zusammenarbeit im Team vorgebeugt. Besprechungen werden professionell moderiert, es werden Kreativtechniken angewendet und so Zusammenhänge für alle verständlich erarbeitet. Da alle Entscheidungen gemeinsam gefällt werden, entsteht ein enger Austausch und eine dauerhaft gute Abstimmung zwischen den Beteiligten.

Auch dieser enge Austausch ist nicht abhängig von der Vertragsform. Auch in klassischen Projekten kann diese enge Abstimmung stattfinden. Sie bedarf allerdings eines erheblichen Zeitaufwandes auf allen Seiten und dieser Zeitaufwand muss bekannt und akzeptiert sein und am Ende auch bezahlt werden.

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!**

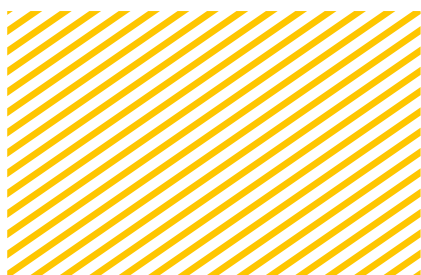


DIE BAUBRANCHE IN DEN SOZIALEN MEDIEN

DIE GROSSE REPORT-ANALYSE

AUCH HEUER WIEDER HAT BUZZVALUE FÜR DEN BAU & IMMOBILIEN REPORT DIE SOCIAL-MEDIA-AKTIVITÄTEN DER HEIMISCHEN BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT UNTER DIE LUPE GENOMMEN. DAS ERGEBNIS: LINKEDIN IST DIE WICHTIGSTE PLATTFORM, ABER INSTAGRAM IST AUF DER ÜBERHOLSPUR. TWITTER SPIELT KAUM EINE ROLLE UND BEI TIKTOK HABEN VIELE UNTERNEHMEN BERÜHRUNGSÄNGSTE.

TEXT | BERND AFFENZELLER



DIE TOP 10 INTERAKTIONEN*

	Unternehmen	Interaktionen
1	Strabag	296.476
2	Palfinger	267.198
3	Porr	90.039
4	UBM	42.119
5	Swietelsky	41.683
6	Binderholz	41.289
7	Doka	34.804
8	Baumit	33.238
9	Egger Group	33.079
10	Leyrer + Graf	31.875

*LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, Youtube; Erhebungszeitraum: 1.8.2021–31.7.2022
Quelle: BuzzValue

Knapp 1,2 Millionen Interaktionen im Zeitraum von einem Jahr hat das Social-Media-Marktforschungsunternehmen BuzzValue für die bislang umfangreichste Studie über die Social-Media-Aktivitäten der heimischen Bau- und Immobilienwirtschaft analysiert. Zum ersten Mal wurden die Plattformen LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, YouTube und TikTok gemeinsam in einer einzigen Untersuchung erfasst. Bei der laut BuzzValue-Geschäftsführer Markus Zimmer wichtigsten Kennzahl in den sozialen Medien, den Interaktionen, hat die Strabag mit knapp 300.000 die Nase vorn. Auf Platz zwei folgt Palfinger dank eines enorm starken Instagram-Accounts.

DIE TOP 10 BEITRÄGE*

	Unternehmen	Beiträge
1	UBM	1.355
2	Strabag	936
3	Egger Group	833
4	Mapei	742
5	Rhomberg	615
6	Swietelsky	518
7	Porr	511
8	Doka	494
9	Binderholz	488
10	Habau	483

*LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, Youtube; Erhebungszeitraum: 1.8.2021–31.7.2022
Quelle: BuzzValue

Der sorgt auch dafür, dass der Kranspezialist die meisten Follower (315.014) und durchschnittlichen Interaktionen pro Beitrag (589,8) hat. »Palfinger nimmt sicher eine Sonderstellung ein, aber unsere Untersuchung zeigt ganz klar, dass Instagram generell in der Branche an Bedeutung gewinnt«, so Zimmer. Auch der Instagram-Account der Strabag ist enorm erfolgreich, die Porr verzeichnet auf Instagram ähnlich viele Interaktionen wie auf LinkedIn, bei Swietelsky sind es sogar mehr. Wenig Interaktionen aber große Reichweite (Views) kann man auf YouTube erzielen. Die meisten Views im Beobachtungszeitraum erreicht Josko (891.452), gefolgt von Palfinger (803.353) und Strabag (597.768).

Analysedesign

Für die vorliegende Analyse hat BuzzValue die Social-Media-Aktivitäten dieser 31 Unternehmen im Zeitraum 1.8.2021 bis 31.7.2022 unter die Lupe genommen: Austrotherm, Ardex, Baumit, Binderholz, Bodner Gruppe, Bundesimmobiliengesellschaft, CA Immo, Doka, Dywidag, Egger Holzwerkstoffe, Habau, i+R Gruppe, Immofinanz, Internorm, Josko, Kirchdorfer Gruppe, Knauf, Lafarge Zementwerke GMBH, Leyrer + Graf, Lieb Bau, Mapei Austria, Palfinger, Porr, Rhomberg Bau, S Immo, Sto Ges.m.b.H., Strabag, Swietelsky, Synthesa, UBM und Wienerberger.

DIE TOP 10

Ø INTERAKTIONEN /BEITRAG*

Unternehmen	Ø Interaktionen/Beitrag
1 Palfinger	589,8
2 Strabag	316,7
3 Porr	176,2
4 Leyrer + Graf	118,9
5 Josko	105,2
6 Baumit	101,7
7 Bundesimmobiliengesellschaft	89,6
8 Binderholz	84,6
9 Swietelsky	80,5
10 Doka	70,5

*LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, Youtube; Erhebungszeitraum: 1.8.2021–31.7.2022
Quelle: BuzzValue

DIE TOP 10 FOLLOWER*

Unternehmen	Follower
1 Palfinger	315.014
2 Strabag	299.722
3 Egger Group	223.787
4 Doka	119.731
5 Internorm	106.479
6 Porr	76.608
7 Josko	73.362
8 Wienerberger	42.948
9 Binderholz	29.175
10 Swietelsky	27.932

*LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, Youtube; Stichtag: 31.7.2022
Quelle: BuzzValue

VERSCHIEDENE PRIORITÄTEN

Über die gesamte Branche gesehen, bleibt LinkedIn aber die wichtigste Plattform. »Das ist die Bau- und Immobilienwirtschaft eine echte Benchmark«, erklärt Zimmer. Es gibt praktisch kein

Natürlicher Fassadenschutz

Erster biozidfreier Putz



NaturePor

Der Biozidfreie

- absolut biozidfrei
- ohne bioziden Filmschutz
- ohne biozide Topfkonservierung
- im neuen Recycling-Gebinde
- der Umwelt zuliebe

TIKTOK KANN FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT IN DER LEHRLINGSAKQUISE EIN **ECHTER GAMECHANGER** WERDEN.



ÜBER BUZZVALUE

Markus Zimmer, BuzzValue: »Auf LinkedIn ist die Baubranche eine echte Benchmark.«

BUZZ VALUE

ist eines der führenden österreichischen Social-Media-Marktforschungsunternehmen. Mit der Zielsetzung, Meinungs- und Stimmungsbilder von User*innen über Unternehmen, Marken und Produkte im Social Web zu analysieren, betreut BuzzValue seit über zehn Jahren führende Unternehmen aus zahlreichen Branchen. Dafür verbinden die Social-Media-Marktforscher*innen bewährte Methoden der Markt- und Meinungsforschung mit modernsten Technologien aus dem Bereich Social Media. Hierbei bietet BuzzValue Services in folgenden Bereichen an.

- ➔ **Monitoring:** tagesaktuelle Beobachtung der Interaktion im Social Web.
- ➔ **Research:** rückblickende qualitative Social-Media-Analysen.
- ➔ **Analytics:** Social-Media-Kennzahlen zu Wettbewerbern & Benchmarks.

➔ Info: www.buzzvalue.at

Unternehmen, das auf LinkedIn verzichtet. Allerdings wird es aufgrund geänderter Algorithmen zunehmend schwierig, organisch hohe Reichweiten zu erzielen. Kaum eine Rolle spielt Twitter, Facebook wird von den meisten Unternehmen »mitgenommen«, genießt aber keine Priorität mehr. Derzeit noch ein Schattendasein fristet auch TikTok. »Zu Unrecht«, ist Markus Zimmer überzeugt. Denn mit TikTok könne man unglaublich viele Menschen erreichen und vor allem ein völlig anders Publikum ansprechen. »TikTok kann für die Branche ein echter Gamechanger in der Lehrlingsakquise sein«, ist Zimmer überzeugt. Mit Ausnahme von Lieb Bau nutzt aber noch kaum jemand die Plattform. Die Berührungängste, die viele Unternehmen haben, die Sorge, unseriös zu wirken, sind für Zimmer zwar verständlich, aber nicht nötig. »Auf TikTok darf und soll man anders sein. Es muss nicht alles bierernst sein«, so Zimmer, der aber weiß, dass ein TikTok-Account eine große Herausforderung für die Marketingabteilungen der Unternehmen ist. »Das muss man können und er sollte entweder von einer spezialisierten Agentur oder auf jeden Fall von jemanden aus der Generation der Zielgruppe betreut werden.«

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Die Themen sind unabhängig von der jeweiligen Plattform ähnlich. Meist werden die sozialen Medien für Employer Branding, Recruiting und die interne Kommunikation genutzt. Einzig LinkedIn geht mehr in Richtung Partner- und Corporate-Themen. Faszinierend ist für Zimmer »wie gut Baustellen und Baumaschinen in den sozialen Medien funktionieren«. Deshalb ist für ihn auch unstrittig, dass die sozialen Medien auch in der Bau- und Immobilienbranche gekommen sind, um zu bleiben und auch in Zukunft ein fixer Bestandteil im Marketing-Mix der Unternehmen sein werden.

Die Top-Posts



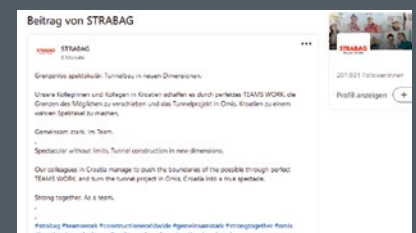
Facebook
Synthesa: 3.359 Interaktionen



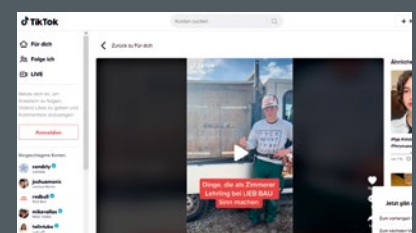
Instagram
Palfinger: 6.158 Interaktionen



Twitter
Wienerberger: 95 Interaktionen



LinkedIn
Strabag: 4.154 Interaktionen



TikTok
Lieb Bau: 64.900 Views

ONLINE-PRÄSENZ:

Die stärksten Marken

Zusätzlich zur Social Media-Analyse (Artikel links) hat der Bau & Immobilien Report auch die Gesamtpräsenz der heimischen Bauwirtschaft im Internet untersucht. Wie im »echten« Wirtschaftsleben haben auch im Netz Firmen wie Strabag, Wienerberger und Porr die Nase vorne. Was nicht immer nur positiv ist...

TEXT | BERND AFFENZELLER

DIE TOP 10

Unternehmen	Beiträge
1 Strabag	2.590
2 Wienerberger	2.117
3 Porr	564
4 Saint-Gobain	513
5 Doka	385
6 Knauf	160
7 Mapei	147
8 Peri	107
9 Velux	91
10 Austrotherm	82

Quelle: BG-thinktank. Berücksichtigt wurden Online-Beiträge im Zeitraum 1.8.2022 bis 1.9.2022 aus Österreich (Quellenland).

Strabag und Wienerberger verzeichnen mit großem Abstand die meisten Online-Beiträge. Strabag punktete vor allem mit ihrer Top-Platzierung im Baukonzern-Ranking, Wienerberger mit einer guten Halbjahresbilanz.

Exklusiv für den Bau & Immobilien Report hat der Web-Analyst und Strategieberater BG-thinktank eine umfassende Studie durchgeführt, welchen Unternehmen es gelingt, online – von klassischen News-Plattformen über die sozialen Medien bis zu Blogs – Trendthemen wie »Nachhaltigkeit«, »Lean«, »ESG«, »BIM« oder »Kreislaufwirtschaft« zu besetzen (mehr dazu in der nächsten Ausgabe). Den Anfang macht die hier veröffentlichte Akteursanalyse. Diese zeigt, welche Marken im Beobachtungszeitraum 1. August bis 1. September 2022 am stärksten im Netz präsent waren. Die mit Abstand meisten Beiträge entfielen auf die Strabag (2.590) und Wienerberger (2.117). Dahinter folgen die Porr (564), Saint-Gobain (513) und Doka (385). »Die hohe Zahl der Beiträge ist bei der Strabag vor allem durch reichweitenstarke Online-News-Medien getrieben, die über die Studie von Deloitte berichtet haben, wonach die Strabag auf Platz 19 der weltweit größten Baukonzerne liegt«, erklärt BG-thinktank-Analystin Christina Pufitsch. Auch die meisten Beiträge über die Porr betreffen die Deloitte-Stu-

die. Wienerberger verdankt seinen zweiten Platz vor allem Meldungen zur positiven Halbjahresbilanz sowie dem hohen Anteil an Eigenkommunikation auf LinkedIn und Twitter. Gerade Twitter zeigt aber, dass Beiträge auch schnell ins Negative kippen können. »Die Strabag liegt auch dank vieler Twitter-Meldungen auf Platz eins, viele davon waren aber Negativ-Nennungen zu Verbindungen mit Russland«, erklärt Pufitsch. Wie man auf solche Negativ-Meldungen am besten reagiert und präventiv dagegen vorgeht, lesen Sie ebenfalls in der kommenden Ausgabe des Bau & Immobilien Report.

HINTERGRUND

Für die vorliegende Analyse hat BG-thinktank eine quantitative und qualitative Online-Analyse (Online-Artikel, Reichweite, Kanalverteilung und Vergleich der Social-Media-Kommunikation) durchgeführt. Grundlage dieser Auswertung sind alle Veröffentlichungen in traditionellen Online-Medien (News, Newsaggregatoren, Pressemeldungsportale, Bewertungsportale, Foren, Websites) und sozialen Medien (Blogs, Twitter, Social Networks, Bilder- & Video-Sharing-Sites) im Beobachtungszeitraum 1. August bis 1. September 2022 mit dem Quellenland Österreich.

HOHE PRÄSENZ DANK DELOITTE-STUDIE

Untersucht wurden folgende Unternehmen: Ardex, Austrotherm, Baunit, Binderholz, Doka, Egger, Habau, Internorm, Kirchdorfer, Knauf, Leyrer + Graf, Mapei, Peri, Porr, Rhomberg Bau, Saint-Gobain, Strabag, Swietelsky, Synthesa, Unger Stahlbau, Velux, Wienerberger, Zeppelin Rental.

Vorschau: Themenführerschaft

In der kommenden Ausgabe des Bau & Immobilien Report lesen Sie, welchen Unternehmen es am besten gelingt, sich zu zentralen Themen wie »Nachhaltigkeit«, »Lean«, »ESG«, »BIM« und »Kreislaufwirtschaft« zu positionieren.

Info: www.bg-thinktank.com

SUCCESS X

BIM für einfach alle.

Der österreichische Standard für BIM-Software.

Modellbasiert.
Elementbasiert.
IFC-basiert.
Standardisiert.

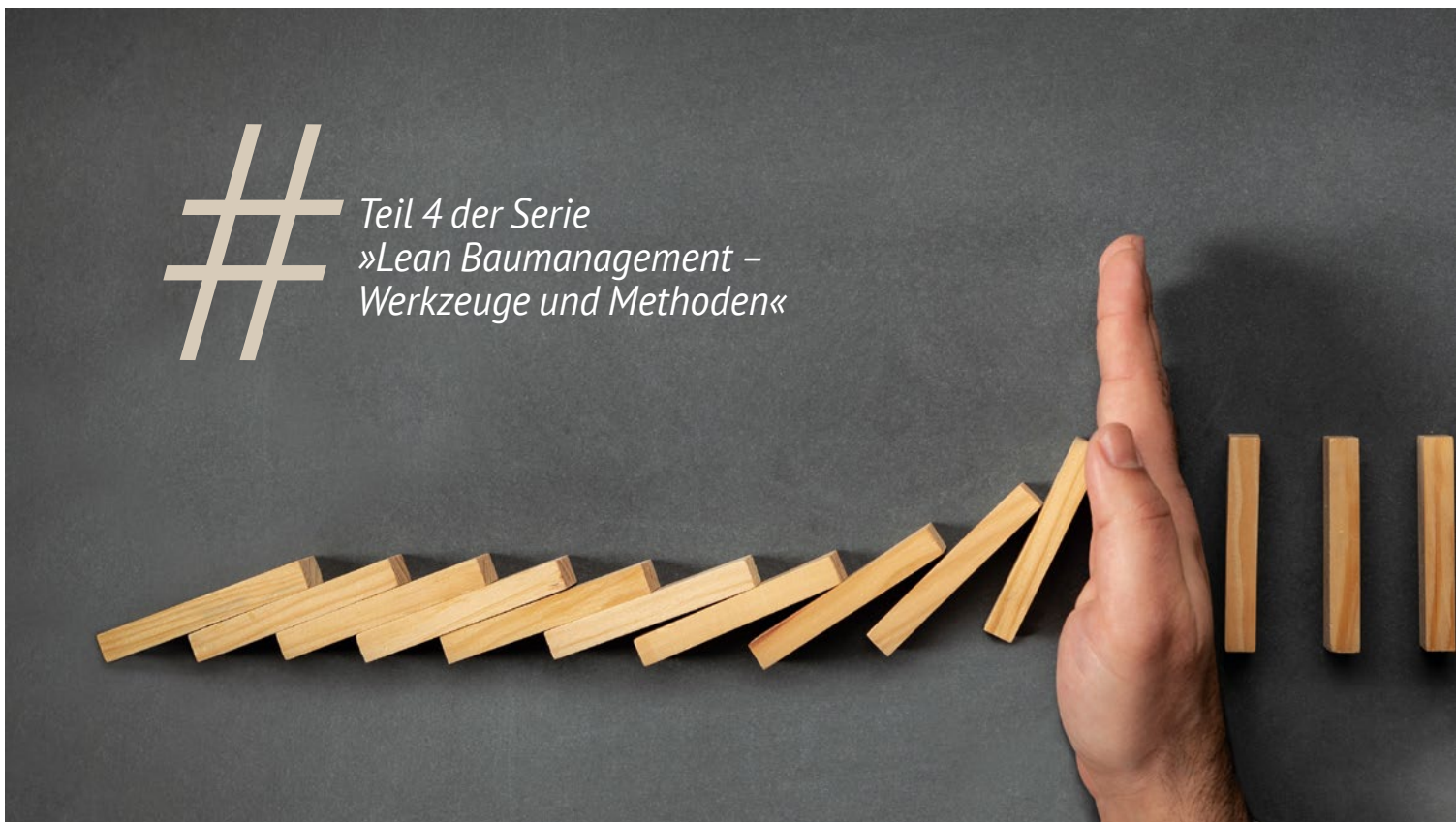
Mit BIM Viewer, eigenem Elementkatalog nach ÖNORM A 2063:2021 und openBIM dank IFC-Schnittstelle.

www.success-x.at

Hungerburgbahn
Foto:
Günther Egger



Teil 4 der Serie
»Lean Baumanagement –
Werkzeuge und Methoden«



VERSCHWENDUNG

MIT DEM WERKZEUG DER WERTSTROMANALYSE KÖNNEN AUCH IN DER BAUWIRTSCHAFT DIE EINZELNEN PRODUKTIONS-PROZESSE AUF VORHANDENE VERSCHWENDUNG DURCHLEUCHTET WERDEN – MIT DEM ZIEL, SIE ANSCHLIEßEND ZU OPTIMIEREN.

TEXT | GOTTFRIED MAUERHOFER

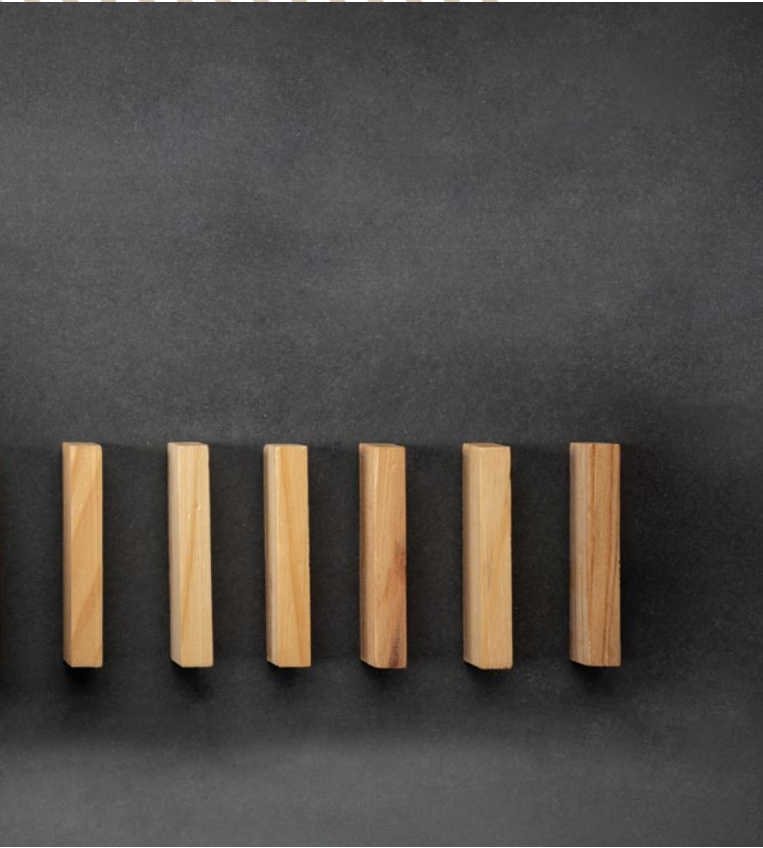
Die Wertstromanalyse ist ein Werkzeug zur systematischen Identifikation der vorhandenen Verschwendung in unterschiedlichen Unternehmensprozessen. Dieses Werkzeug entwickelte sich aus Flussdiagrammen, welche schon längere Zeit zur Aufzeichnung von Unternehmensprozessen und gegenseitigen Abhängigkeiten verwendet wurden. Mit ihrer Anwendung können Prozesse hinsichtlich ihres derzeitigen Zustandes auf Verbesserungspotenziale und Probleme analysiert werden. Eine abteilungsübergreifende Wertstromanalyse wird häufig als Startschuss zur Prozessoptimierung genutzt, da mit ihr die Ist-Zustände systematisch aufgezeichnet werden. Dies stellt eine Voraussetzung für die Entwicklung eines Soll-Zustandes von Unternehmensprozessen dar. Aufbauend auf der Darstellung der aktuellen Gegebenheiten können Problemlösungen mittels PDCA-Zyklus (Plan, Do, Check, Act) eingeleitet werden. Durch die Wertstromanalyse können die notwendigen Schritte aufgezeichnet und miteinander in Verbindung gebracht werden. Grundsätzlich sind die Schritte einer Wertstromanalyse folgende:

- ① Auswahl einer Produktfamilie
- ② Ist-Zustand
- ③ Soll-Zustand
- ④ Umsetzungsplan¹

AUSWAHL EINER PRODUKTFAMILIE

Eine Produktfamilie ist eine Gruppe an Produkten oder Services, welche die gleichen oder ähnlichen Prozessschritte durchlaufen.

Fotos: iStock



STOPPEN

IST-ANALYSE

Die Ist-Analyse sollte immer vor Ort passieren, indem der Material- und Informationsfluss abgegangen wird. Dazu kann ein schneller Durchgang des Prozesses der untersuchten Produktfamilie gemacht werden. Damit erhält man einen Überblick von Prozessbeginn bis Prozessende. Danach sollte der Prozess vom Ende aus in Richtung Beginn aufgenommen werden. Auf diese Weise zeigen sich jene Prozessschritte zuerst, welche direkt mit dem Kunden verlinkt sind. Bei der Prozessaufnahme sollten die wahren Gegebenheiten vor Ort untersucht werden. Dies kann beispielsweise mit einer Stoppuhr erfolgen. Auch wenn in Computerprogrammen Daten über die Prozesse vorhanden sind, sollte hier den tatsächlichen Bedingungen vor Ort mehr Gewichtung geschenkt werden. Es empfiehlt sich, alle Prozessschritte gemeinsam im Team aufzuzeichnen, damit ein Verständnis des Prozesses und eine gemeinsame Wissensbasis entwickelt werden. Diese Aufzeichnungen vor Ort sollten mit Papier und Stift erfolgen und erst zu einem späteren Zeitpunkt digitalisiert werden.²

Die Wertstromlandkarte des aktuellen Zustandes ist das Ergebnis der Ist-Analyse. Sie ist in drei Bereiche eingeteilt: Den Materialfluss, den Informationsfluss und die Zeitschiene. Der Materialfluss geht vom Vorleister oder Lieferant über die Prozessschritte Lager, Vormontage, Endmontage und Funktionstest bis zur ►



SICHER UND LANGLEBIG DÄMMEN

DRUCKFEST

Ein Dämmstoff, auf den man sich verlassen kann: **XPS** gibt Bauherren und Verarbeitern größte Sicherheit. Allem voran punktet es mit seiner Druckfestigkeit – unter der Bodenplatte, im Perimeterbereich und überall, wo starke Kräfte auf die Dämmung einwirken.

FEUCHTIGKEITSRESISTENT

XPS-Platten sind nahezu geschlossenzellig und nehmen kaum Wasser auf. So können auch widrigste Wetterbedingungen wie Schlagregen nichts ausrichten – ihre Dämmwirkung bleibt voll erhalten.

DÄMMT LANGLEBIG

XPS hält den widrigsten Bedingungen stand und hat sich als nicht verrottender Dämmstoff bewährt. So sichert die perfekte Verbindung von Dämmleistung und zuverlässigem Schutz die Effizienz der Dämmung über viele Jahre hinweg – ein Gebäudeleben lang.

DER Ö**XPS**-VERBAND STEHT FÜR QUALITÄT:



Der Ö**XPS** ist ein Zusammenschluss von **XPS**-Herstellern mit dem Ziel, die Qualität der am österreichischen Markt befindlichen **XPS**-Produkte laufend zu überprüfen und in höchstem Maß sicherzustellen.

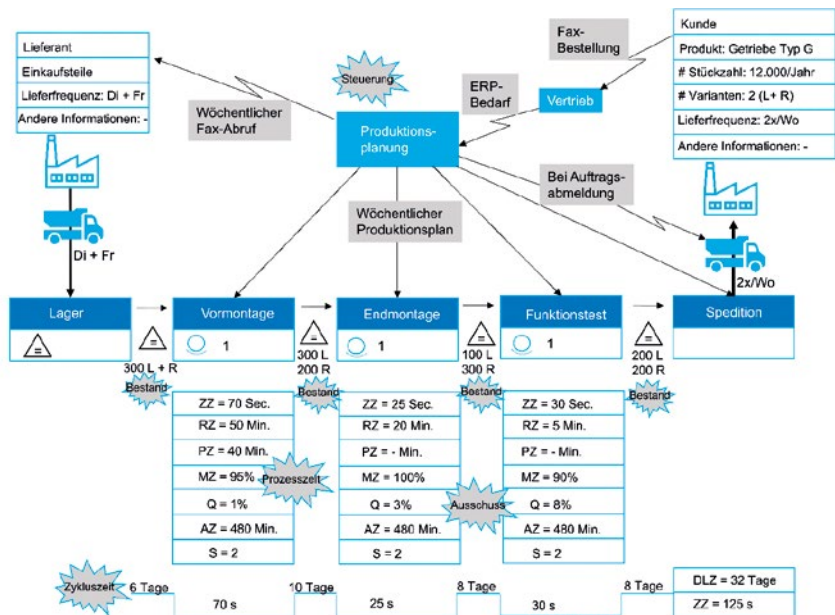




Lean Baumanagement Teil 3: Lean Reporting in der Baubranche

Der dritte Band der Reihe Lean Baumanagement hinterfragt die Aspekte des Unternehmens- und Projekterfolgs in der Baubranche und zeigt Möglichkeiten auf, wie sich die Bauindustrie neuartige Managementansätze, deren Ursprünge in der stationären Fertigung, insbesondere in der Automobilbranche, liegen, zu Nutzen machen kann, um den Erfolg im Gesamtunternehmen nachhaltig zu steigern. Durch die Betrachtung, Aufarbeitung und Verbindung der Begrifflichkeiten »Erfolg«, »Lean Management« und »Hoshin Kanri« im Literaturteil der Arbeit wird geklärt, inwiefern sich diese drei Konzepte gegenseitig beeinflussen und welche positiven Wechselwirkungen sich daraus ergeben können. Darüber hinaus werden die Ansätze aus dem Lean Management und von Hoshin Kanri in ein Reporting verpackt, um den Projekt- und Unternehmenserfolg steuern und nachhaltig verbessern zu können.

Herausgeber:
Gottfried Mauerhofer
Autor: Bianca Gollner
Erscheinungsjahr: 2022
ISBN: 978-3-200-08333-2
www.leanbau.at



Beispiel einer Wertstromanalyse: Ist-Zustand.

Spedition. Der elektronische Informationsfluss wird mittels gezackter Pfeile dargestellt. Die Pfeile ausgehend von der Produktionsplanung zu den Prozesskästchen symbolisieren den analogen Informationsfluss. Es wird ersichtlich, dass die einzelnen Prozessschritte mittels wöchentlicher Produktionspläne separat von der Produktionsplanung gesteuert werden. Der untere Bereich zeigt eine Zeitleiste, in welcher die gesamte Durchlaufzeit den einzelnen wertschöpfenden Zeiten gegenübergestellt wird. In diesem Beispiel wird die aggregierte wertschöpfende Zeit von 125 Sekunden mit der gesamten Durchlaufzeit eines Teiles, von der Anlieferung bis zum Kunden, in Beziehung gesetzt. Die Aussage dieser Wertstromanalyse ist, dass innerhalb der 32 Tage, welche das Material für das Durchlaufen des Prozesses benötigt, nur etwa 125 Sekunden direkte Wertschöpfung am Produkt geschieht – der Rest ist Verschwendung. Diese Darstellung sowie die während der Aufzeichnung des Ist-Zustandes gesammelten Daten und Informationen sind die Basis für die aufbauende Entwicklung der Prozesslandkarte des Soll-Wertstromes und den dazugehörigen Implementierungsplan.

SOLL-ZUSTAND

Bei der Entwicklung des Soll-Zustandes wird darauf geachtet, dass ein Prozessschritt nur dann Teile produziert, sobald sie der nächstgelagerte Prozess benötigt. Mit der Verlinkung der einzelnen Stationen entsteht ein kontinuierlicher Fluss vom Kunden zurück

zum Rohmaterial. Dadurch entstehen die geringste Durchlaufzeit, die höchste Qualität und die geringsten Kosten.

Nach dem Prinzip der Massenproduktion ist es sinnvoll, viele gleiche Produkte in großen Loses hintereinander zu produzieren, und dann die Maschinen ein Mal zu rüsten, bevor andere Produkte verarbeitet werden können. Im Gegensatz dazu wird mit Lean versucht, den schwankenden Kundenbedarf mit mehr Flexibilität und Anpassungsfähigkeit bestmöglich zu erfüllen. Damit soll eine gleichmäßige Auslastung der Ressourcen mittels Aufteilung verschiedener Produkte gewährleistet werden. Folglich muss auch die Rüstzeit und der dazugehörige Aufwand minimiert werden.

UMSETZUNGSPLAN

Nachdem die Prozesslandkarte für den Soll-Zustand gezeichnet wurde, muss diese auch umgesetzt werden. In der Regel wird ein Umsetzungsplan für das nächste Jahr entwickelt, an welchem der aktuelle Implementierungsfortschritt, die verantwortlichen Personen und das Startdatum sowie das Enddatum abzulesen sind. Dieser Plan wird häufig auch dazu verwendet, eine Priorisierung der einzelnen Themen sowie eine Aufteilung der Aufgaben unter den Projektbeteiligten vorzunehmen (siehe Abbildung rechts oben).

Oben mittig stehen die Projektziele, welche in anschließenden Reviews gemessen werden. Links ist eine Legende zu finden, die dazu dient, Teilprojekte und einzelne Punkte mit

Projekt		Wertstromanalyse				Prozent erledigt	
Status	Ziele	Durchlaufzeit	Verlust	Prozess	Team	Prozent	
N = nicht gestartet	20%	Durchlaufzeit um 50% reduzieren, Bestände um 50% reduzieren, Teamwork verbessern	50%	Chempa Lab Processcenter: Chem Line Automatic Wertstrommanager: Elisen Albst Datum Review		50%	
I = in Bearbeitung	40%						
E = Erledigt	40%					50%	
Titel	ID	Schritt	Start	End	Erledigt	Team	Kommentare
1	1	1					
2	1	1					Verbesserte Sichtweite
3	1	1					Werkzeit auf Teile
4	1	1					Keine Fehler
5	2	1					Reduzierung der Zykluszeit um 3 Minuten
6	1	3					Verbessertes Fluss, keine sozialen Lieferungen
7	1	3					Unterstützung durch IT
8	1	3					SSBB Projekt
9	1	3					Diese Woche in Bearbeitung
10	1	3					Nicht gestartet

Beispiel für einen Umsetzungsplan zur Implementierung des Soll-Zustandes.

einem Status – »Noch nicht gestartet«, »in Bearbeitung« oder »schon erledigt« – zu kennzeichnen. Weiters werden darunter der Einsatz und der Aufwand sowie der erwartete Effekt auf die Verbesserungen eingetragen. Damit kann eine Priorisierung erfolgen, auf Basis derer die Projekte ausgewählt werden, die gestartet werden sollen. Es werden solche bevorzugt, die eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen oder einen großen positiven Effekt für wenig Aufwand liefern. Nach der Auflistung

der einzelnen Maßnahmen, welche aus der Soll-Zustand-Prozesslandkarte abgeleitet wurden, wird das Startdatum und Enddatum jedes Teilprojektes sowie eine verantwortliche Person eingetragen. So ist auf einen Blick ersichtlich, welche Projekte gestartet und erledigt wurden und wo Bedarf für spezielle Unterstützung von Führungskräften erforderlich ist.

FAZIT

Die Wertstromanalyse bietet ein breites Anwendungsfeld und ein großes Potenzial hinsichtlich der Identifikation und Eliminierung der Verschwendung. Die Anwendung der Wertstromanalyse wird mit jedem Durchlauf der Reihenfolge – Produktfamilie, Ist-Analyse, Soll-Zustand und Umsetzungsplan – immer effizienter und hochwertiger. Abschließend kann gesagt werden, dass dieses Werkzeug bei erfolgreicher Anwendung nicht nur die vorhandene Verschwendung sorgfältig aufzeigt, sondern durch die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit echtes Teamwork fördert.

1 ROTHER, M.; SHOOK, J.: Learning to see - Value Stream Mapping to Create Value and Eliminate Muda. Workbook. S.17
2 ebd S.21

HINTERGRUND ZUR SERIE

LEAN BAUMANAGEMENT

umfasst mehrere Bereiche, in denen unterschiedliche Werkzeuge und Methoden angewendet werden, um die Vorteile aus der Lean-Philosophie für den Baubereich nutzen zu können. Die Erläuterungen in den weiterführenden Ausgaben teilen sich grob in die sechs Bereiche Lean Production, Lean Construction, Lean Design, Lean Administration, Lean-Logistik sowie Supply Chain Management und Lean-Kultur auf. Aufbauend auf die Übersichtstabelle für Lean Baumanagement der Ausgabe 04/22 werden die einzelnen Bereiche kurz beschrieben und Werkzeuge und Methoden erläutert, die die Verschwendung identifizieren, reduzieren oder sogar eliminieren können.

Aus Steinwolle wird Steinwolle



Nachhaltig gut: Rockcycle® Austria – der Recycling-Service von ROCKWOOL

Auf ROCKWOOL Dämmstoffe aus Steinwolle baut man gerne. Aber wohin mit dem Baustellenverschnitt? Mit Rockcycle Austria bieten wir Ihnen einen Recycling-Service zur umweltgerechten Entsorgung von Baustellenverschnitt an. Denn unsere Steinwolle ist 100 % recycelbar. Ein Problem weniger für Sie. Eine nachhaltige Lösung mehr von uns. Neue Steinwolle-Dämmstoffe für alle.



www.rockwool.at/rockcycle



»Wir sind überzeugt, dass die Branche jedes Projekt in der Hälfte der Zeit mit gleichen Ressourcen und weniger Geld umsetzen kann«, sagen die *refine*-Gründer Bülent Yildiz (l.) und Claus Nesensohn.

» WIR VERKAUFEN

KEINE ZEIT «

Mitte Juni hat das internationale Beratungsunternehmen *refine* eine Zelle in Österreich eröffnet. Im Interview mit dem *Bau & Immobilien Report* erklären die beiden Gründer Bülent Yildiz und Claus Nesensohn, warum sie sich grundlegend von anderen Beratern unterscheiden, wie sie mit IPA und Lean Construction die Zusammenarbeit und Wertgenerierung forcieren und nichts weniger als die Baubranche revolutionieren wollen.

TEXT | BERND AFFENZELLER

refine ist nicht einfach eine weitere Consulting-Bude, erklären Bülent Yildiz und Claus Nesensohn. »Wir verkaufen nicht Zeit und vermieten keinen Mitarbeiter. Das ist nicht unser Zugang. Unsere Beratung sind Produkte.« *refine* will ein eigenes Ökosystem aufbauen und vergleicht sich lieber mit Tesla und Apple als mit anderen Beratern. »Wir sehen uns als Community, wo auch andere Unternehmen andocken können, mit dem Ziel die Baubranche zu revolutionieren.«

☞ Wie genau möchten Sie die Baubranche revolutionieren?
Bülent Yildiz: Ein wichtiges Asset von *refine* ist die Unterneh-

menskultur. Die ist so ausgeprägt, dass sie Kunden in Form von Produkten aufsaugen.

Nesensohn: Unser Claim lautet »collaborate and create value«. Die Bauwirtschaft soll die beste Branche in Sachen Zusammenarbeit und Wertgenerierung werden.

☞ Davon ist sie aktuell noch ein Stück weit entfernt.

Nesensohn: Das ist richtig. Deshalb müssen wir die Kollaborationskultur kultivieren. Dafür steht *refine*. Deshalb gibt es bei uns auch kein Home-Office. Und zur Wertgenerierung: die Baubranche ist weltweit in fast allen Ländern der größte Wirtschaftszweig, gleichzeitig ist sie auch die unproduktivste Branche und die Branche, die für den größten CO₂-Ausstoß verantwortlich ist und für 100 Prozent der Bodenversiegelung. Es gibt ja zahlreiche Studien, die einen Produktivitäts-Gap von 50 Prozent und mehr sehen. Wenn man disruptiv arbeiten will, muss man genau hier ansetzen. Uns ist in Projekten schon eine Produktivitätssteigerung von 40 Prozent gelungen, die 50 werden wir auch noch schaffen. Wir sind überzeugt, dass die Branche jedes Projekt in der Hälfte der Zeit mit gleichen Ressourcen und weniger Geld umsetzen kann.

☞ Wie genau soll das gehen, welchen Beitrag kann *refine* leisten?

Yildiz: Hinter dem Ökosystem steckt nicht nur der Managementgedanke mit Lean und integrierter Projektabwicklung, sondern mit der *refine* VVC (Virtual Value Chain) begleiten wir Unternehmen auch bei der digitalen Transformation. Im Gegensatz zu anderen Unternehmen setzen wir aber nicht nur auf Methodik. Die

Fotos: Refine

braucht es auch, aber viel wichtiger ist der Mensch. Die beste Technologie hilft nichts, wenn sie falsch eingesetzt wird. Es geht um das richtige Team.

☞ Bei der integrierten Projektabwicklung steht das Team im Vordergrund. Die Menschen und Teams sollen sich dem Projekt verantwortlich und zugehörig fühlen und erst in zweiter Linie dem eigenen Unternehmen. Das ist also nicht ganz neu. Reicht das, um sich so vom Wettbewerb zu differenzieren, wie Sie das möchten?

Yildiz: Ich kenne keinen Berater unserer Branche, der so konsequent mit Wirtschafts- und Arbeitspsychologen zusammenarbeitet. Genau das machen wir. Das ist bei der Auswahl der Teams und Mitarbeiter ganz wichtig. Nicht jeder passt überall hin.

Nesensohn: Sie haben recht, IPA gibt es seit vielen Jahren, ebenso Lean Construction. Aber dennoch hat es noch kein Unternehmen im DACH-Raum geschafft, Lean Construction flächendeckend in der Organisation, der Planung und auf der Baustelle einzusetzen.

☞ Da gibt es in Österreich CEOs, die Ihnen jetzt widersprechen würden.

Nesensohn: Ich weiß, aber selbst in diesen Unternehmen ist bei weitem nicht alles lean. Da ist auch viel Marketing dabei. Es stimmt schon, dass vereinzelte Baustellen und Unternehmensbereiche sehr weit sind, nicht aber die Konzerne in ihrer Gesamtstruktur. Auch bei vielen Allianzprojekten in Österreich ist nicht alles Gold, das glänzt. Oftmals wird immer noch auf Werkverträge gesetzt. Man tastet sich heran, bleibt aber in der alten Welt des Silodenkens. Totalunternehmer mit Allianzvertrag geht einfach nicht. Es müssen alle in einem Vertrag vereint sein.

☞ Es eignet sich aber auch nicht jedes Projekt für IPA, oder?

Nesensohn: Das ist mittlerweile widerlegt. Auch wir haben das widerlegt mit unserem eigenen Büroprojekt in Stuttgart. Das ist mit 400.000 Euro und zwölf Wochen Projektzeit das kleinste und schnellste umgesetzte IPA-Projekt Deutschlands. Das wurde mit einem einzigen Vertrag umgesetzt. Das ist möglich und setzt sich auch immer mehr durch. Und diesen Prozess wollen wir ermöglichen und begleiten. Durch unser internationales Netzwerk verarbeitet *refine* als Katalysator das Wissen der Welt. Unser Kunden bekommen ein auf sie zugeschnittenes Produkt, die passende Kultur, das richtige Team für ein Projekt.

Yildiz: Unsere Vision umfasst eine ganze Branche, nicht nur das eigene Unternehmen. Die Vision, die Branche zu verändern, ist machbar. Wir sehen auch schon die ersten Erfolge. Wir haben Kunden, bei denen diese Vision der Kollaboration nach kürzester Zeit nicht nur bei einem Projekt, sondern im gesamten Unternehmen sichtbar wird. Unternehmen wie diese fungieren als Multiplikatoren unserer Idee. So versuchen wir mit vielen Mitstreitern die Visionen in die Branche zu tragen. Der Rohstoff der Zukunft sind nicht Daten. Die sind auch wichtig und ohne Digitalisierung wird es schwer. Aber der wichtigste Rohstoff der Zukunft ist Vertrauen. Und wo *refine* drauf steht, ist Vertrauen drinnen, weil wir alle gleich behandeln, unabhängig von der Hierarchie.

☞ Was waren die Beweggründe, ein Büro in Österreich zu eröffnen?

Nesensohn: Wir arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich mit österreichischen Unternehmen wie Porr, Swietelsky oder Handler. Die haben sich auch nie daran gestört, dass wir aus Deutschland kom-

men. Aber wenn man so viel Vertrauen bekommt, muss man auch mal etwas zurückgeben. Deshalb haben wir das Büro in Wien eröffnet. Und wir wollen auch in Österreich unseren Teil zur Transformation der Branche beitragen.

☞ Die Kunden, die sie erwähnt haben, sind große Unternehmen. Die Baubranche ist aber sehr kleinteilig. Wie erreichen Sie die kleineren Player?

Nesensohn: Über die Projekte. Wir haben mit Handler 27 Projekte realisiert und bei jedem mit zahlreichen Subunternehmen zusammengearbeitet. So lernen alle in der Wertschöpfungskette unsere Ideen kennen.

☞ Wie sehen Ihre Ziele mit *refine* Österreich aus? Wenn wir uns in einem Jahr wiedersehen, was muss in diesem Jahr passiert sein, damit Sie von einem erfolgreichen Start in Österreich sprechen?

Nesensohn: Das ist relativ einfach. Wenn wir unsere Stammkunden weiterhin glücklich gemacht und zu Kollaboration und Wertschöpfung geführt haben und wir viel Spaß, und das meine ich genau so, viel Spaß haben mit neuen Kunden. Unsere Mitarbeiter freuen sich auf ihre Teams und ihre Kunden. Es gibt keine Zahlen als Vorgabe, die kommen von selbst, wenn wir die gesteckten Ziele erreichen. Ein weiterer Erfolg wäre, wenn wir an Universitäten, bei Vorträgen und Veranstaltungen merken, dass der Lean-Gedanke weiter um sich greift. Dann können wir von einem rundum geglückten Start in Österreich sprechen. ■

DIGITALE LÖSUNGEN
für den Straßenbau

- Digitaler Bestell- und Lieferprozess
- Bauprozesssteuerung
- Ressourcendisposition
- Einbauüberwachung und Dokumentation

oder erlebe unsere digitalen Lösungen LIVE am **bauma** Stand FS.909

bauma 24.-30. OKTOBER 2022, MÜNCHEN
BESUCHE UNS Halle A2 Stand 447A

q-point.com **point**



Welche CAD-Software verwenden Sie hauptsächlich?

1	ArchiCAD	37,79 %
2	AutoCAD	29,13 %
3	Revit	9,45 %
4	Allplan	8,66 %
5	Abisplan	6,29 %
➔	Sonstige	8,68 %

ArchiCAD ist auch bei den heuer befragten Architekturbüros die klare Nummer eins. Die Zufriedenheit mit den verwendeten CAD-Programmen ist sehr groß, entsprechend planen nur knapp drei Prozent einen Softwarewechsel.

Welche AVA-Software verwenden Sie?

1	ABK-AVA	27,27 %
2	Auer Success	22,72 %
3	Abis AVA	15,15 %
4	Orca Ava	10,60 %
5	Coor	7,57 %
➔	Sonstige	16,69 %

Bei der AVA-Software hat bei den heuer befragten Architekturbüros erstmals ABK die Nase vorn. Auch hier liegt die Wechselbereitschaft bei unter drei Prozent.

CAD

AVA

BIM

Architekt*innen-Befragung:
Womit sie arbeiten und warum BIM immer noch einen schweren Stand hat.

TEXT | BERND AFFENZELLER

Die alljährliche Umfrage des Bau & Immobilien Reports zeigt, welche CAD- und AVA-Programme in den heimischen Architekturbüros tatsächlich zum Einsatz kommen und welche Rolle Building Information Modeling (BIM) spielt. Fazit: Für die meisten der 137 befragten Unternehmen ist BIM aktuell kein Thema. 40 Prozent gehen sogar davon aus, dass das auch in Zukunft so bleiben wird.

Umfragedesign

Für die vorliegenden Ergebnisse hat der Bau & Immobilien Report 137 Architekturbüros mittels Online-Fragebogen und Telefoninterviews befragt.

Der Bau & Immobilien Report hat auch heuer wieder österreichische Architekturbüros befragt, mit welchen CAD- und AVA-Programmen sie arbeiten. Bei der Planungssoftware setzt deutlich mehr als ein Drittel der in diesem Jahr befragten 137 Architekturbüros auf ArchiCAD, gefolgt von AutoCAD mit 29,13 Prozent und Revit mit knapp Prozent. Bei der AVA-Software konnte sich heuer erstmals ABK den Platz an der Sonne sichern. Etwas mehr als ein Viertel setzt auf ABK, knapp unter einem Viertel vertraut auf Seriensieger Auer Success. Komplettiert wird das Siegereppchen von Avis AVA, das in rund jedem sechsten der 137 Unternehmen zum Einsatz kommt.

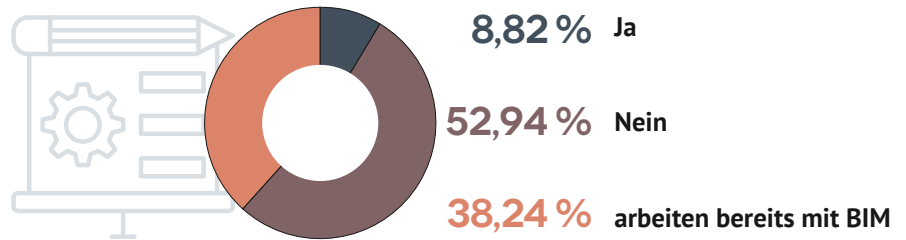
Auffallend ist auch in diesem Jahr die hohe Zufriedenheit der Kunden mit der verwendeten Software, was sich auch in einer äußerst geringen Wechselbereitschaft von jeweils unter drei Prozent zeigt.

BIM: ZUKUNFTSTHEMA MIT STARTSCHWIERIGKEITEN

Zu BIM scheinen die österreichischen Architekturbüros weiterhin ein etwas gespaltenes Verhältnis zu haben. Bei fast der Hälfte der 137 befragten Unternehmen spielt BIM noch gar keine Rolle, für weitere knapp 30 Prozent nur eine kleine Rolle. Bei weniger als einem Viertel spielt BIM heute eine »sehr große« oder »eher große« Rolle. 40 Prozent gehen davon aus, dass BIM auch in Zukunft kaum eine Rolle spielen wird.

Für die BIM-Implementierung im eigenen Unternehmen sehen die Unternehmen noch zahlreiche Hürden. Am häu-

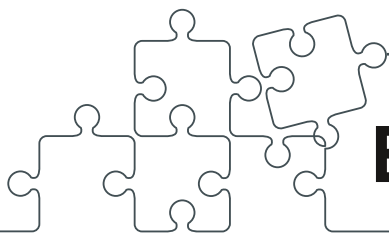
Planen Sie in den nächsten drei Jahren die Einführung von BIM?



GARANTIERT PROFESSIONELL.

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

LEYRER + GRAF Baugesellschaft m.b.H.
Hochbau • Tiefbau • Energie + Telekom • Holztechnik | www.leyrer-graf.at



Energie sparen mit BIM

TEXT | KLAUS LENGAUER

Die Frage des Energieverbrauchs von Gebäuden ist heute wichtiger denn je. Werden Energiemanagementsysteme in ein BIM-Modell integriert, können große Einsparungen erzielt werden.

➔ ...und auf einmal war sie da, die Energiekrise. Innerhalb weniger Wochen, ja zum Teil Tagen, stiegen die Preise für Gas, Strom, Öl und sogar von Holz sowie Holzpellets (da ist Österreich sogar Netto-Exporteur) um das Doppelte, Dreifache und zeitweise sogar um das Fünffache der Vorjahrespreise. Plötzlich ist Energieeffizienz nicht nur zum Erreichen der angestrebten Rating- oder Förderkriterien erforderlich, sondern ein, in manchen Fällen DER entscheidende Faktor, welcher über die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie und deren Betrieb entscheidet. Da ist es mit der passiven Gebäude- und Bauteiloptimierung (Baukörperform, Dämmwerte, Anlagenwahl...) nicht mehr getan, man wird auch die Potenziale beim Energieeinsatz und -verbrauch im Gebäudebetrieb nutzen müssen. BEMS (Building Energy Management Systeme), IOT und Sensortechnik ermöglichen schon jetzt detaillierte Auswertungen, Steuerungsmöglichkeiten und Monitoring der Gebäudetechnik. Jedoch fehlt die

visuelle, räumliche Verortung und Darstellung der eigentlichen Gebäudestruktur, was eine schnelle Erfassung der Situation und daraus resultierende Entscheidungen erschwert. Wird jedoch das BEMS in ein angepasstes 3D-BIM-Modell integriert, können alle Energiesystemverbraucher, -komponenten und Sensoren mit ihren Live-Daten und Steuerungsmöglichkeiten an ihrem Einbauort auch räumlich zugeordnet werden, technische und organisatorische Zusammenhänge können schneller erkannt und entsprechend schneller kann reagiert werden. Lokalisieren von Fehlfunktionen, Wartung und die gleichzeitige Verfügbarkeit von Information zum räumlichen und technischen Umfeld sowie der Nutzerinformationen ermöglichen weitgehend automatisierte Abwicklungsprozesse in der Instandhaltung. Durch Überlagerung von historischen und aktuellen Nutzungs- und Verbrauchsdaten kann der Energieverbrauch eines Gebäudes anhand der tatsächlichen Erfordernisse gemanagt

werden und so maßgebliche Energieeinsparungen ermöglichen, ohne dass es zu einem Komfortverlust für die Nutzer kommt.



KLAUS LENGAUER

ist BIM-Consultant bei A-NULL Bausoftware und Mitglied in vielen relevanten Normenausschüssen. Als einer der führenden Experten in Sachen Building Information Modeling versorgt er gemeinsam mit Alfred Hagenauer und Bernhard Binder die Leser*innen des *Bau & Immobilien Report* im BIM-Tagebuch mit Neuigkeiten und Hintergrundinfos zum Thema BIM.

figsten (68 Prozent) wird in einer gestützten Abfrage weiterhin das nicht genügend ausgebildete Personal und fehlende Know-how genannt. 52 Prozent scheuen sich vor der technologischen Komplexität, 42 Prozent betrachten BIM als ungeeignet für den eigenen Betrieb. 40 Prozent schreckt der erwartete finanzielle Aufwand ab.

SCHWARZ ODER WEISS

Erstmals hat der *Bau & Immobilien Report* in diesem Jahr den 137 befragten Architekturbüros acht klassische Entscheidungsfragen gestellt, mit interessanten Ergebnissen. So glaubt fast die Hälfte, dass das Thema BIM überschätzt ist. Ebenfalls die Hälfte der befragten Büros glaubt nicht, dass BIM das Planen und Bauen in Zukunft

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

(Gestützte Umfrage; Mehrfachnennungen möglich)




Nicht genügend ausgebildetes Personal/Fehlendes Know-how	68,55 %
Technologische Komplexität	52,42 %
Ungeeignet für den eigenen Betrieb	42,74 %
Finanzieller Aufwand	40,32 %
Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts in der Einführungsphase	31,45 %
Schlechte Kosten-Nutzen-Rechnung	30,13 %
Zu lange Amortisationszeiten	23,39 %

Dauerthema Fachkräfte. Wie in den letzten Jahren sehen auch die heuer befragten Architekturbüros das fehlende Personal als größte Hürde für die BIM-Einführung.

besser machen wird. 70 Prozent halten BIM für zu unausgereift für den flächendeckenden Einsatz und drei von vier Büros gehen

davon aus, dass sich BIM nicht durchsetzen kann, wenn es nicht aktiv vom Auftraggeber eingefordert wird. Kein gutes Zeug-

ZENTRALE FRAGEN So denken die Architekt*innen über BIM

 Frage	 Ja	 Nein
Das Thema BIM wird überschätzt	44,00 %	56,00 %
BIM ist vor allem für größere Unternehmen geeignet	74,22 %	25,78 %
Ohne BIM werden Unternehmen in Zukunft nicht wettbewerbsfähig sein	49,61 %	50,39 %
BIM ist noch zu unausgereift für den flächendeckenden Einsatz	70,09 %	29,91 %
Solange die Auftraggeber BIM nicht aktiv einfordern, wird sich BIM nicht durchsetzen	75,40 %	24,60 %
Die verschiedenen BIM-Initiativen in Österreich arbeiten zum Wohle der Branche	47,06 %	52,94 %
Die verschiedenen BIM-Initiativen in Österreich verfolgen vor allem Eigeninteressen	89,58 %	10,42 %
BIM wird das Planen und Bauen in Zukunft besser machen	49,61 %	50,39 %

nis stellen die Befragten den verschiedenen BIM-Initiativen des Landes aus. Zwar glaubt knapp die Hälfte, dass die Initiati-

ven zum Wohle der Branche arbeiten, aber neun von zehn Befragten glauben, dass die BIM-Initiativen vor allem ihre eigenen In-

teressen verfolgen. Hartnäckig hält sich auch die Überzeugung, dass BIM vor allem für große Unternehmen relevant ist. ■

WELCHER BAUSTOFF BAUT BRÜCKEN IN EINE CO₂-NEUTRALE ZUKUNFT?

DENK MAL NACH

Mehr auf natuerlich-beton.at

NATÜRLICH BETON

Beton aus Österreich ist bereits heute Spitzenreiter, was die Reduktion von CO₂ in der Herstellung betrifft. Nirgendwo sonst auf der Welt wird Beton so CO₂-sparend produziert wie bei uns. Doch wir haben große Ziele: null CO₂ bis 2050! Dank innovativer Technologien kommen wir unserem Ziel Schritt für Schritt näher – und schlagen heute die Brücke in unsere Klimazukunft.





BAU VORAN

ANGESICHTS VON FACHKRÄFTEMANGEL UND LIEFERKETTEN-PROBLEMEN GEWINNT EINE GUTE LOGISTIK AUF DER BAUSTELLE NOCHMALS AN BEDEUTUNG. DABEI IST DIGITALISIERUNG GEFRAGT, EXCEL-LISTEN UND PAPIER STEHEN IM ABSEITS.

TEXT | KARIN LEGAT

Geht es um Investitionen in die Digitalisierung denken Bauunternehmer in erster Linie an BIM oder an Software zur Baustellendokumentation sowie zur Beschleunigung von Verwaltungsprozessen. Bei Großbaustellen mit beengten Platzverhältnissen braucht es die Digitalisierung aber auch in der Logistik. Asfinag und ÖBB haben Digitalisierungskonzepte bereits in die Vergabekriterien integriert. »Dabei wird der Ablauf auf der Baustelle simuliert, berücksichtigt werden kann eine eventuell vorhandene Rohstoffknappheit«, betont Christian Schranz vom Zentrum Digitaler Bauprozess der TU Wien. Insbesondere für eine genaue und mit geringen Unsicherheiten behaftete Bauzeitplanung stellt die digitale Baustellenlogistik eine wesentliche Grundlage dar. Daraus ergeben sich laut Asfinag Vorteile in der Vertragsabwicklung und der Risikoabschätzung.

AKTUELLE ANFORDERUNGEN

Durch die meist geringen Platzkapazitäten auf den Baustellen ist nur eine geringe



»Wenn auf Baustellen täglich 60 bis 90 LKW im Einsatz sind, braucht es Zeitfenstervergaben und Transportsteuerung«, sagt Dominik Müller, Zeppelin Rental.

Lagerhaltung durchführbar. »Ein zeitnahe Überblick über die Produktionsfaktoren ist essenziell, um zu wissen, welche Güter wann auf die Baustelle kommen und wie diese auf der Baustelle zu verteilen sind«, betont Christian Hofstadler, Leiter des Instituts für Baubetrieb und Bauwirtschaft an der TU Graz. Das gelte auch für den Abtransport und die Entsorgung. Angesichts der hohen Geschwindigkeit, in der heute gebaut wird, ist die Taktung der einzelnen Bauabschnitte sehr relevant. »Je größer das Projekt, desto wichtiger ist daher eine optimierte digita-

le Projektlogistik. Zu wissen, was wann geplant ist und was wann kommt, wird immer wichtiger für den Erfolg von Bauprojekten«, ergänzt Thomas Roithmeier, Geschäftsführer von Insite IT. Je digitaler die Arbeitsvorbereitung umgesetzt wird, desto digitaler sind auch die erarbeiteten Baustellenlogistikkonzepte. »Wir versprechen uns von der Digitalisierung der Baustelle mehr Effizienz, weniger Fehler und vor allem eine größere Sicherheit für alle Beteiligten«, betont Christian Maier, Leiter Bauwirtschaft – Digitales Bauprozessmanagement in der Habau Gruppe. Schon heute sei zum Beispiel die Maschinensteuerung der Bagger ein wichtiger Hebel gegen den Fachkräftemangel. Statt drei muss jetzt lediglich eine Fachkraft eingesetzt werden. Viele Lieferanten und Nachunternehmer haben laut Karl-Heinz Strauss, CEO von Porr, den Mehrwert des digitalen Datenaustausches schon erkannt und arbeiten gemeinsam mit Porr am weiteren Ausbau der Systeme und Prozesse. Liefertermine seien aufgrund der derzeitigen weltwirtschaftlichen Entwicklungen volatiler und es gebe wesentlich öfter Verschiebungen, auf die man reagieren muss. Diese könnten nicht immer nur mit Ablaufänderungen abgedeckt werden. Manchmal sei es notwendig, auf Produktalternativen auszuweichen. Projektübergreifende Analysen sind immer mehr gefordert, um vorhandene Ressourcen richtig zu verteilen.



DIGITALISIERUNG

Klemmbrett und Strichliste gehören der Vergangenheit an. »Digitalisieren bringt eine wesentliche Effizienzsteigerung auf der Baustelle«, weiß Dominik Müller, Geschäftsführer von Zeppelin Rental Österreich. LKW fahren zum Beispiel durch die von Zeppelin Rental entwickelte intelligente Schranke. Sind Transporte angemeldet und ist die gebuchte Ladezone frei, wird automatisch die Einfahrt gewährt. Bei digitalisierter Versorgungslogistik kann generell nachvollzogen werden, wer z. B. eine Entladung beauftragt hat, wann sie tatsächlich stattgefunden und wie lange sie gedauert hat. Diese können zur Planung späterer Projekte herangezogen werden. Derzeit

MAN MUSS SO PLANEN, DASS FACHARBEITER*INNEN AUF DER BAUSTELLE IHRE FACHARBEITEN ERLEDIGEN.

arbeitet Zeppelin Rental mit eigenen Softwarelösungen wie InSite, Rental+ und der bereits am Nordbahnhof in Betrieb befindlichen intelligenten Schranke. Weiterentwicklungsmöglichkeiten erkennt Müller unter anderem in der Versorgungslogistik. »Wir arbeiten an einer intelligenten Vorstauffläche für innerstädtische Baustellen. Angefahren wird dabei ein Tower außerhalb der Stadt, über ein Display erhält der Fahrer Abfahrtsdaten, damit er just in time auf die Baustelle liefern kann.« Rhomberg Bau steht auf der Baustelle laut Geschäftsführer Matthias Moosbrugger noch relativ am Anfang dessen, was alles möglich sein wird und was sich das Unternehmen vorstellt. »Unsere Maschinenführer arbeiten aber bereits mit teilautonomen Baumaschinen wie Baggern und bekommen Maße und Tiefen direkt am Steuer angezeigt.« Dazu nutzen sie Leica-Software und -Produkte. Zudem sind auf den Baustellen Tablets, Smartphones und auch Handvermessungsgeräte von Leica im Einsatz. Dadurch kann sich das Baustellenpersonal auf den eigentlichen Bauablauf konzentrieren und auf Veränderungen prompt reagieren. Der Kommunikationslevel innerhalb eines

Baustellenteams kann mittels Lean Construction gesteigert werden. Die Baulogistik-Plattform Sequello bietet eine komplett digitale Abwicklung für Bestellung, Lieferschein und Rechnung, mit der Möglichkeit der direkten Anbindung an Dispo und ERP-Systeme mit nur einer Schnittstelle. Die Daten können anschließend für weitere Auswertungen, z. B. im Hinblick auf die verwendeten Materialien, herangezogen werden. »Aktuell ist der digitale Prozess für Beton, Kies, Sand und Schotter möglich. In Zukunft werden weitere Materialien und Dienstleistungen folgen«, informiert Geschäftsführer Michael Pum. Die Field App wird auch von Porr eingesetzt. »Bestell- und Lieferinformationen können jederzeit abgerufen werden, Rückfragen und langwierige Abstimmungen entfallen, was sich positiv auf die Planungssicherheit auswirkt«, erklärt Pum. Trimble ist ebenso eine Lösung für Transport und Logistik. Habau arbeitet nicht mit direkten Baustellenlogistikprogrammen, sondern erstellt die Ablaufpläne mit einer etablierten Terminplanungssoftware. Um rasch auf Änderungen reagieren zu können, vertraut man auf traditionelle Papierpläne. ■

**DIGITAL.
EINFACH.
GENIAL.**

GET
CONNECTED



**BMD BUSINESS
SOFTWARE**

DER SOFTWARE-PARTNER FÜR BAUPROFIS

Von Leistungserfassung und Projektmanagement über Kostenkalkulation, Lohnverrechnung und Buchhaltung bis zur Fakturierung: BMD ist Ihr Allround-Partner für optimierte Arbeitsabläufe in der Baubranche. Wir informieren Sie gerne auch in einem persönlichen Gespräch – kontaktieren Sie uns!

WE MAKE BUSINESS EASY!

SIE FINDEN UNS IN: Steyr, Wien, Salzburg, Graz, Linz, Hamburg, Budapest, Frauenfeld, Prag, Budweis, Bratislava

BMD SYSTEMHAUS GesmbH

Telefon: +43 (0)50 883 1000 | E-Mail: verkauf@bmd.at

www.bmd.com

Start
der Serie
»Prüf- und
Warnpflichten«



Die Warnpflicht des Auftragnehmers im Bauvertrag

Der Auftragnehmer (AN) hat im Bauvertrag zwar primär seine eigenen Leistungen mangelfrei zu erbringen, jedoch trifft den AN auch eine werkvertragliche Warnpflicht gegenüber dem Auftraggeber (AG).

TEXT | KATHARINA MÜLLER UND MATHIAS ILG

GEGENSTAND DER WARNPFLICHT

Der AN ist für das Misslingen des Werkes infolge offenkundiger Untauglichkeit des vom AG gegebenen Stoffes oder offenbar unrichtiger Anweisungen des AG für den Schaden verantwortlich,

wenn er den AG nicht gewarnt hat (§ 1168a ABGB). Der Begriff des »Stoffes« ist weit auszulegen. Es fällt darunter alles, aus dem oder mit dessen Hilfe ein Werk herzustellen ist (im Bauvertrag vor allem beigestellte Materialien und Vorleistungen sowie Baubsubstanz). Eine »Anweisung« liegt vor, wenn der AG die Art der

WARN- UND PRÜFPFLICHTEN IM ÜBERBLICK



Gegenstand der Warnpflicht

- ➔ Untauglichkeit von Stoffen, worunter alles fällt, aus dem oder mit dessen Hilfe das Werk herzustellen ist.
- ➔ Unrichtigkeit von Anweisungen, worunter konkrete und verbindliche Vorgaben des AG zur Art der Herstellung zu verstehen sind.
- ➔ Erkennbarkeit der Untauglichkeit/Unrichtigkeit, i. d. R. nach objektivem Sorgfaltsmaßstab eines Fachmanns (Sachverständigenhaftung).



Umfang der Prüfpflicht

- ➔ Eingeschränkte Prüfpflicht bezogen auf Stoffe und Anweisungen, die die Leistungserbringung des AN betreffen.
- ➔ Keine umfangreichen, technisch schwierigen oder kostenintensiven Untersuchungen.



Umfang der Warnpflicht

- ➔ Warnpflicht besteht auch gegenüber sachkundigem und sachverständig beratenem/vertretenem AG.
- ➔ Warnpflicht entfällt nur, wenn der AG bereits gewarnt wurde oder die Untauglichkeit/Unrichtigkeit für jedermann offenkundig ist.

DIE AUTOREN

KATHARINA MÜLLER

ist Partnerin bei Müller Partner Rechtsanwälte mit den Beratungsschwerpunkten Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

☎ Kontakt: k.mueller@mplaw.at

MATHIAS ILG

ist Juniorpartner bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

☎ Kontakt: m.ilg@mplaw.at

www.mplaw.at

Herstellung des Werks konkret und verbindlich vorgibt (im Bauvertrag vor allem zur Verfügung gestellte Ausführungsunterlagen, wie etwa Pläne, Gutachten etc. sowie ausdrückliche Anordnungen).

Eine Warnpflicht besteht nur dann, wenn die Untauglichkeit/Unrichtigkeit »offenbar« ist. »Offenbar« ist alles, was der AN bei der vorausgesetzten Sachkenntnis erkennen muss. Dabei ist er für die Anwendung der in seinem Beruf üblichen Sorgfalt i. d. R. als Sachverständiger (§§ 1299f ABGB) anzusehen, sodass er für die Sorgfalt eines Fachmannes seiner Profession nach den Regeln der Technik eintreten muss (objek-

tiver Sorgfaltsmaßstab); auf subjektive Fähigkeiten oder Kenntnisse des AN kommt es nicht an.

UMFANG DER PRÜFPFLICHT

Bei der Beurteilung des Sorgfaltsmaßstabs stellt sich regelmäßig die Frage, ob den AN auch eine Prüfpflicht trifft. In der werkvertraglichen ÖNORM B 2110 und B 2118 sind hierzu konkretisierende Bestimmungen enthalten (Pkt. 6.2.4.3). Demnach gelten Mängel, zu deren Feststellung umfangreiche, technisch schwierige oder kostenintensive Untersuchungen oder die Beiziehung von Sonderfachleuten erforderlich sind, nicht als erkennbar. Diese Regelung entspricht im Wesentlichen der Rechtsprechung. Es besteht daher eine eingeschränkte Prüfpflicht des AN, wobei die wirtschaftlichen Aspekte des Einzelfalles zu berücksichtigen sind. Bei der Warnpflicht handelt es sich um eine vertragliche Nebenpflicht des AN, die nicht gesondert vergütet wird. Überschreitet die notwendige Prüfung den wirtschaftlichen Rahmen, ist diese gesondert zu beauftragen und zu vergüten. Der AN ist nicht verpflichtet, auf eigene Kosten einen Spezialisten beizuziehen oder ein Gutachten einzuholen. Die Prüfpflicht (nicht aber die Warnpflicht) ist auf jene Stoffe und Anweisungen beschränkt, die die Leistungsbringung des AN betreffen.

UMFANG DER WARNPFLICHT

Der Umfang der Warnpflicht ist durchaus weit gefasst. Es ist nicht nur ein sachkundiger, sondern sogar ein sachverständiger

beratener/vertreter AG zu warnen. Die Warnpflicht entfällt nur dann, wenn ein Dritter den AG zum selben Sachverhalt bereits gewarnt hat oder die Untauglichkeit/Unrichtigkeit sogar für einen Laien leicht erkennbar ist. Den AN trifft zwar grundsätzlich nur im Rahmen seiner eigenen Leistungspflichten eine Prüf- und Warnpflicht. Er muss den AG aber auch warnen, wenn ihm aufgrund seines Fachwissens ohne besondere weitere Untersuchungen etwa auffällt, dass nicht sein Gewerk betreffende Vorleistungen technisch unrichtig erbracht oder allgemeine anerkannte Regeln der Technik verletzt wurden.

FAZIT

Der AN hat bei offener Untauglichkeit von Stoffen (im Bauvertrag vor allem beigestellte Materialien und Vorleistungen sowie die Bausubstanz) und bei offener Unrichtigkeit von Anweisungen (im Bauvertrag vor allem Ausführungsunterlagen und ausdrückliche Anordnungen) zu warnen. Die Offenkundigkeit bestimmt sich i. d. R. nach dem objektiven Sorgfaltsmaßstab eines Fachmanns (Sachverständigenhaftung). Es besteht eine eingeschränkte Prüfpflicht hinsichtlich der die Leistungserbringung des AN betreffenden Stoffe und Anweisungen. Die Beiziehung externer Spezialisten ist nicht erforderlich. Der AN hat auch dann zu warnen, wenn ihm nicht sein Gewerk betreffende Mängel auffallen. Eine Warnung kann nur dann entfallen, wenn der AG bereits gewarnt wurde oder der Mangel für jedermann offenkundig ist. ■



Fundament der Zukunft



**Bauen wir gemeinsam am
Fundament der Zukunft!**

ECOPlanet
Der grüne Zement

CO₂-reduzierter
Zement für unsere
Klimazukunft

A MEMBER OF
HOLCIM

www.lafarge.at

NEUE REGELN FÜR WOHNKREDITE

Seit August 2022 gelten für Immobilienkäufer*innen deutlich strengere Anforderungen. Der Bau & Immobilien Report zeigt, welche konkreten Auswirkungen das in der Praxis haben wird.

TEXT | ROBERT WIPPEL



Die verschärften Vorgaben sollen eine Überhitzung des Immobilienmarkts verhindern.

Seit 1. August 2022 sind Haus- und Wohnungskäufer bei der Aufnahme von Krediten mit strengeren gesetzlichen Regelungen konfrontiert. Grund dafür ist die von der Finanzmarktaufsicht (FMA) unlängst erlassene »Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung« kurz KIM-V, die die Finanzierung von Wohnimmobilien für Kreditnehmer in der Praxis durchwegs erschwert. An kaum jemandem sind die immer weiter in die Höhe schießenden Immobilienpreise der letzten Jahre unbemerkt vorbeigegangen. Dazu gesellt sich zudem seit kurzem eine grassierende Inflation, die auch die Leitzinsen steigen lässt und letztlich bei den am österreichischen Immobilienmarkt häufig variabel verzinsten Krediten zu höheren Zinsen führt.

Die FMA befürchtete vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen zunehmend systemische Risiken für den überhitzten Immobilienmarkt. Aus diesem Grund sollen verschärfte gesetzliche Vorgaben die Vergabe von privaten Immobilienkrediten qualitativ verbessern und das Risiko von Zahlungsausfällen reduzieren. Die KIM-V gilt daher für die Fremdfinanzierung von Wohnimmobilien, also z. B. für den Erwerb einer Eigentumswohnung. Für

OB DIE FMA IHRE ZIELE ERREICHEN WIRD, BLEIBT ABZUWARTEN.

Immobilienunternehmen, insbesondere Bauträger, ergeben sich hingegen keine unmittelbaren Auswirkungen aus der KIM-V für ihre Geschäftstätigkeit. Diese werden nicht von den neuen Regelungen umfasst.

AUSWIRKUNGEN AUF PRIVATE KREDITNEHMER

Zunächst wird die mögliche Laufzeit von privaten Immobilienkrediten auf 35 Jahre begrenzt. Außerdem darf die Beleihungsquote nicht mehr als 90 % vom gesamten Kreditvolumen betragen – Kreditinstitute können also nur Hypotheken bis zu diesem Wert im Grundbuch eintragen. Kreditnehmer müssen somit die verbleibenden 10 % des Kaufpreises sowie die Nebenkosten (weitere 10 %) durch Eigenkapital leisten. In Summe sind also mindestens 20 % an Eigenmitteln für den Kauf einer Immobilie notwendig. Die FMA legt auch eine maximale Schuldendienstquote von 40 % fest. Die Kreditnehmer sollen monatlich nicht mehr als diesen Prozentsatz an Gesamtkosten für den Kredit bezah-

len. Dabei wird die Quote nach dem Nettoeinkommen aller Kreditnehmer berechnet. Sollten mehrere Personen einen Kredit aufnehmen, könnten sich – etwa im Falle einer Ehescheidung – für verbleibende Kreditnehmer Probleme ergeben. Darüber hinaus enthält die KIM-V eine Geringfügigkeitsgrenze von 50.000 Euro. Bis zu diesem Betrag finden die Regelungen der Verordnung keine Anwendung auf private Immobilienkredite, die ab dem 2. August 2022 neu aufgenommen werden.

NACHFRAGE- UND PREISENTWICKLUNG

Die Kriterien der KIM-V werden sich voraussichtlich negativ auf die Nachfrage am Immobilienmarkt auswirken, da die Kreditvergabe beschränkt wird. Ob sich dadurch der bisherige ungebremste Preisanstieg im Immobiliensektor eindämmen lässt, bleibt abzuwarten. Fest steht hingegen, dass die neuen Regelungen schon jetzt einer gewissen Kritik ausgesetzt sind, da sie in der Praxis teilweise als starr empfunden werden. So gilt z. B. die Schuldendienstquote von 40 % auch für Gutverdiener, die sich problemlos eine hohe Kreditrückzahlung leisten können. Damit bleibt abzuwarten, ob die FMA mit der neuen Verordnung ihre Ziele, nämlich Kreditnehmer zu schützen und Zahlungsausfälle zu vermeiden, tatsächlich erreichen wird. ■

DER AUTOR






DR. ROBERT WIPPEL

ist Rechtsanwalt und Counsel in der Praxisgruppe Bank- und Finanzrecht bei Baker McKenzie in Wien. Er ist spezialisiert auf Finanzierungs- und Kapitalmarkttransaktionen und deckt ein breites Spektrum an Themen ab, von der Beschaffung neuen Kapitals bis hin zu Umstrukturierungen und der Beratung zu regulatorischen Fragen.

ZUKÜNFTIGE IMMOBILIENFINANZIERUNG

Die »Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung« (KIM-V) im Überblick. (Quelle: Baker McKenzie)

	Die wichtigsten Änderungen im Kurzüberblick 	Änderungen im Detail 
Anwendung der KIM-V	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Private Wohnimmobilien ➔ Ab 1. August 2022 ➔ Bis 30. Juni 2025 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Der Kredit ist für den Bau/Erwerb von Wohnimmobilien bestimmt und wird durch eine Liegenschaft besichert. ➔ Kreditnehmer können bis zu vier natürliche Personen sein, die als Verbraucher im Sinne des KSchG gelten. ➔ Keine Anwendung auf Immobilienunternehmen ➔ Keine Anwendung auf Altverträge, die vor dem 1. August 2022 abgeschlossen wurden.
Beleihungsquote	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Maximal 90 % vom Kreditvolumen 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Summe von neuen und existierenden Immobilienkrediten wird mit dem Marktwert der Immobilie in Verhältnis gesetzt. Daraus ergibt sich die Beleihungsquote. ➔ Maximal 90 % des Kreditvolumens können durch eine Hypothek sichergestellt werden.
Eigenmittel	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Immobilienkäufer müssen 20 % an Eigenmitteln aufbringen 	<p>Die Eigenmittel sind erforderlich für:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ 10 % des Kaufpreises (nicht hypothekarisch besichert) und ➔ 10 % Nebenkosten (z. B. Grunderwerbssteuer, Eintragungsgebühren, Notariatsgebühren).
Schuldendienstquote	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Maximal 40 % vom gesamten Einkommen der Kreditnehmer 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Schuldendienst = Summe der jährlichen Kredittilgungen und Zinsen aus allen Kreditverbindlichkeiten ➔ Die Schuldendienstquote wird nach dem jährlichen Nettoeinkommen der Kreditnehmer berechnet. ➔ Kreditnehmer sollen monatlich nicht mehr als 40 % ihres Nettoeinkommens für die Kreditkosten aufwenden.
Laufzeit	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Maximal 35 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Der Zeitraum von privaten Immobilienkrediten wird auf 35 Jahre begrenzt.
Geringfügigkeitsgrenze	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Maximal 50.000 € ➔ Keine Anwendung der KIM-V 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Summe von allen existierenden und neuen Immobilienkrediten ist unter 50.000 €. ➔ Die Regelungen der KIM-V sind nicht zu beachten, wenn die Geringfügigkeitsgrenze unterschritten wird.
Ausnahmen von der KIM-V	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Banken dürfen teilweise Immobilienkredite mit höherer Beleihungs- und Schuldendienstquote sowie längerer Laufzeit vereinbaren. 	<p>Von den neuen Immobilienkrediten können:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ 20 % die Beleihungsquote, ➔ 10 % die Schuldendienstquote, ➔ 5 % die Laufzeit überschreiten. <p>Insgesamt sollen nur 20 % der neuen Immobilienkredite eine der genannten Obergrenzen verletzen.</p>
Auswirkungen auf Banken und Immobilienmarkt	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Keine Kreditvergabe entgegen der KIM-V (bis auf die Ausnahmen oben) ➔ Sonst Sanktionen durch Bankenaufsicht 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Reduzierte Nachfrage nach Wohnimmobilien aufgrund der strengen Anforderungen bei der Kreditaufnahme ➔ Anstieg der Immobilienpreise soll dadurch beschränkt werden ➔ Immobilienkäufer werden besser vor Zahlungsschwierigkeiten durch steigende Leitzinsen geschützt. ➔ Geringeres Risiko von Kreditausfällen



*In Frankreich müssen in Gemeinden mit über 10.000 Einwohner*innen mindestens 25 % der neu errichteten Unterkünfte als sogenannte HLM-Wohnungen mit moderaten Mieten konzipiert sein.*

LYON, Stadt der Vielfalt

2022 hat der Verein für Wohnbauförderung (VWBF) in die französische Rhône-Alpes-Region geladen. In Lyon informierte der VWBF über die Stadtentwicklung vor dem Hintergrund der klimapolitischen Herausforderungen und über die Entwicklung des sozialen Wohnbaus.

TEXT | KARIN LEGAT

In den vergangenen Jahren wurden in Frankreich jährlich zwischen 350.000 und 440.000 Wohnungen fertiggestellt, davon 80.000 bis 100.000 HLM-Mietwohnungen (»Habitation à loyer modéré« – Wohnungen mit moderaten Mieten, die mit den heimischen geförderten Wohnungen vergleichbar sind). Der soziale Wohnbau in der Region Rhône-Alpes liegt bei 13 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes. In Lyon liegt er deutlich höher.

Der Anteil des sozialen Wohnbaus an der Neubauproduktion in Österreich beträgt ca. ein Drittel, in Frankreich etwas weniger. Soziale Mietwohnungen werden von etwa 600 Akteuren, davon 202 öffentliche, 175 private non-profit, 162 Genossenschaften und 54 AGs, errichtet.

WOHNRIEGEL ADIEU

Angesichts sozialer Probleme im großvolumigen Wohnbau wurde in den letzten Jahren ein Aufholprozess in Lyon gestartet. »Anfang der 2000er-Jahre hat man begonnen, die riesigen Wohnanlagen, die bis zu 300 Meter lang waren, 20 bis 25 Geschoße und 330 Wohnungen pro Einheit umfassten, abzureißen und durch einen menschlicheren Städtebau zu ersetzen«, berichtete Exkursionsleiter Michael Koller und nannte das Gebiet »La Duchère« als Beispiel. Bei gleichbleibender Wohnungsanzahl wurde der soziale Wohnbauanteil von 80 auf 60 Prozent reduziert und das Stadtge-

biet diversifiziert, mit einer bunten Durchmischung von Firmen- und Wohngebäuden, wodurch auch andere Bevölkerungsschichten angezogen wurden. Drei noch bestehenden Riegelbauten wurden saniert, wobei die Entwicklungsprojekte sicher noch zehn bis 20 Jahre dauern werden. Um private Bauträger zu gewinnen, hat die Stadt bei entsprechendem Engagement Projekte und Kooperationen in attraktiven Stadtteilen in Aussicht gestellt. Einen Unterschied zu Österreich erkennt man in Lyon auch im Verhältnis Kauf zu Miete. Fast zwei Drittel der Bevölkerung sind Haus- oder Wohnungseigentümer, der Anteil der gemeinnützigen Wohnungsbestände liegt bei 16 Prozent, in Österreich bei 24. »Es ist unsere Aufgabe, langfristig leistbares Wohnen in Miete zu sichern, nicht für Profit und Gewinne durch Verkauf von Wohnungen zu sorgen«, erklärt Michael Gehbauer, Obmann des Vereins für Wohnbauförderung VWBF, den österreichischen Weg.

KLIMAVORTEIL FÜR MEHRGESCHOSS

Zur Sprache kam bei den Spaziergängen durch Lyon die Bedeutung des mehrgeschoßigen Wohnbaus für die Energiewende. »Mietobjekte sind bei der aktuell nötigen Umrüstung der Energiesysteme im Vorteil, weil diese rascher und einfacher umgesetzt werden kann«, betont Petra Neuherz, Obmann-Stellvertreterin im VWBF. Es sei nicht leicht, in einer Eigentümergemeinschaft den

WENN MAN DEN KLIMAWANDEL ERNST NIMMT, MUSS MAN SICH BESONDERS AUF DEN MEHRGESCHOßIGEN WOHNBAU KONZENTRIEREN.

Beschluss zu erreichen, ein Haus thermisch zu sanieren und z. B. an die Fernwärme anzuschließen. Im eigenen Bestand kann ohne Beschluss umgesetzt werden. Grüne Maßnahmen gibt es in Lyon einige: mehr Grünzonen werden integriert, es wird weniger versiegelt und nachhaltige Baumaterialien werden verwendet. Allerdings besteht hier das große Problem, die seit Beginn 2022 in Kraft befindlichen neuen ökologischen Vorschriften umzusetzen. Die dafür notwendigen Technologien seien nicht vorhanden, man würde die benötigten Materialien nicht erhalten, der Recyclingkreislauf existiere größtenteils noch nicht, bemängeln Wohnbauvertreter. In Frankreich seien Wärmeisolierungen an der Außenseite von Gebäuden nicht Pflicht. Trotz alledem – und vor allem bezogen auf Österreich: »Wenn wir das Thema Klimawandel ernst nehmen, müssen wir uns besonders auf den Mehrgeschoßwohnbau konzentrieren«, fordert

Klaus Baringer, Obmann des Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen GBV.

ENERGIE IM HEIMISCHEN SOZIALBAU

Das Energiekostenthema können die Gemeinnützigen nicht allein lösen, aber man kann Beiträge leisten, z. B. über die Zurverfügungstellung alternativer Heizsysteme, so Verbandsobmann Baringer weiter. Der gemeinnützige Wohnungsbestand weist die höchste Quote an thermisch sanierten Wohnungen auf und kann auf den größten Fortschritt im Ersatz fossiler Energieträger verweisen. Aktuell sind rund 68 Prozent der Wohnungen im GBV-Sektor an die Fernwärme oder ein erneuerbares Energiesystem angeschlossen. Im Neubau sind die gemeinnützigen Wohnungsunternehmen Vorreiter beim Einsatz neuer Technologien in der Gebäude- und Heizungstechnik. Sie errichten Wohnhausanlagen auf Niedrigstenergieniveau mit Fernwärmeanschlüssen und setzen verstärkt Tiefensonden und Wärmepumpen ein. In der gemeinnützigen Wohnbaubranche gibt es daher vergleichsweise nur mehr geringes Einsparungspotenzial durch Heizungsumrüstungen bzw. den Einsatz erneuerbarer Energiequellen. Die Treibhausgasemissionen haben sich seit 1990 trotz eines starken Zuwachses an Haushalten um beinahe 40 Prozent reduziert. Die Mietbauten der GBVs weisen die höchste Quote an thermisch sanierten Wohnungen auf, ebenso wie die höchsten Raten an ersetzten fossilen Heizungssystemen. ■

ZUK
UNFT
GESTALTEN
Shaping the future



**Besuchen Sie uns auf der bauma 2022!
24. – 30. Oktober 2022 · Messe München**

**Wir können es kaum erwarten, Sie in der PERI Messehalle,
Freigelände Nord FN 719, begrüßen zu dürfen.**

Auf über 4.200 qm erwarten Sie Innovationen, beeindruckende Exponate, Live-Vorfürungen, persönliche Gespräche und natürlich die unverwechselbare, herzliche PERI Gastfreundschaft. Wir freuen uns schon heute auf Ihren Besuch.

PERI

**Schalung
Gerüst
Engineering**

www.peri.com

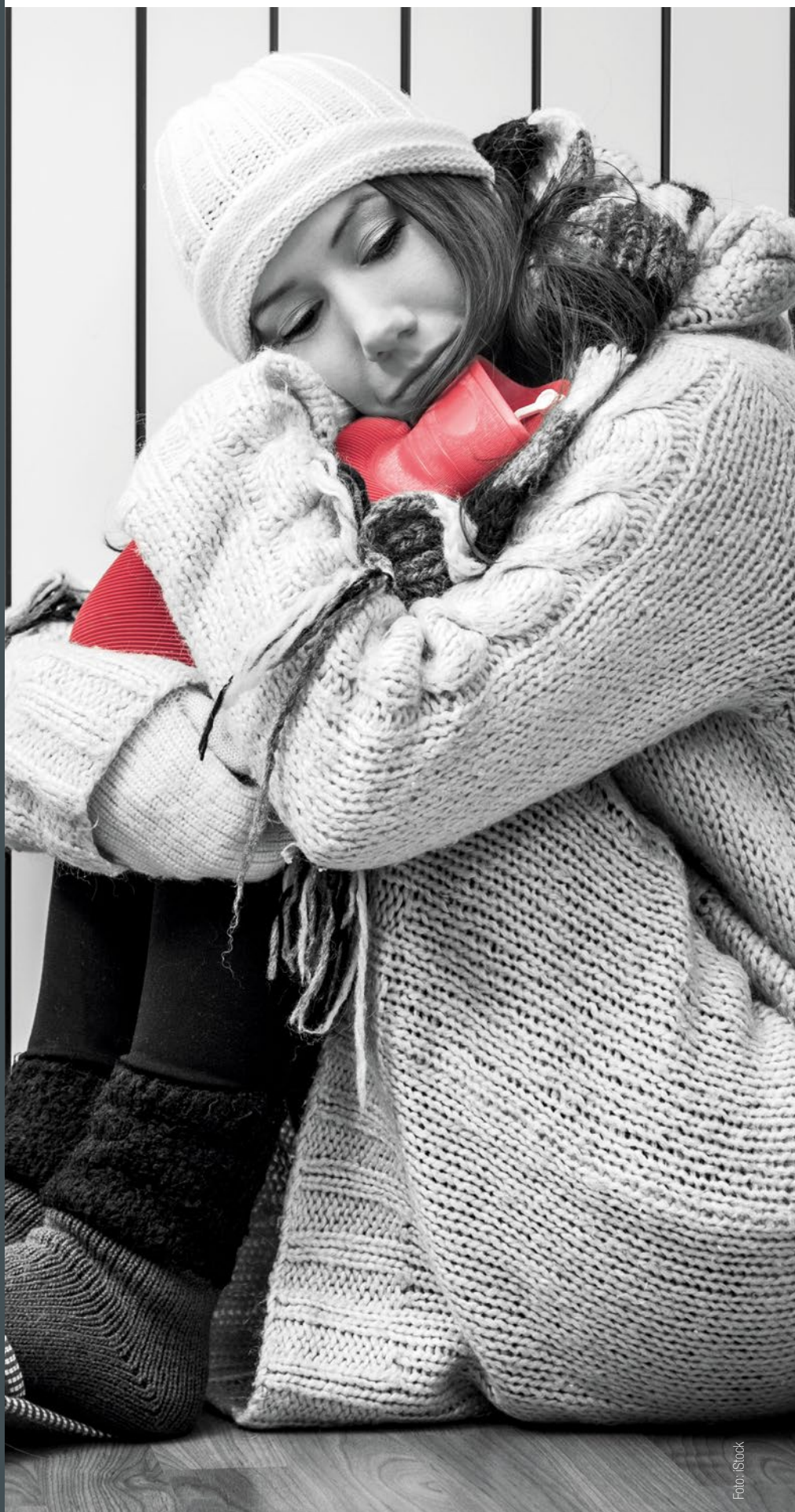
Dämmen mit ...

1

Styropor: »Das erste Halbjahr 2022 war wieder von einer starken Nachfrage nach Austrotherm-Dämmstoffen geprägt«, berichtet Geschäftsführer Klaus Haberfellner. »Bedingt durch die sich eintrübende Baukonjunktur erwarte ich in den nächsten Monaten eine geringere Nachfrage.« Es herrsche aktuell hohe Unsicherheit, Firmen könnten kaum mehr Fixpreise abgeben. Die thermische Sanierung müsse aber steigen. Wie auch Clemens Demacsek erkennt er aktuell keine Lieferengpässe. »Im Frühling gab es vor allem bei XPS-Dämmstoffen längere Lieferzeiten. Derzeit investieren wir 20 Mio. Euro in den Ausbau der Produktion in Purbach am Neusiedler See, um Kundenanfragen noch besser bedienen zu können.« Mit Blick auf die Rückführung der Stoffe spricht er das neue Austrotherm Recyclingservice für XPS-Baustellenverschnitte an. »Saubere Verschnitte müssen die Verarbeiter nicht mehr entsorgen lassen, sondern wir holen diese ab zehn Säcken kostenlos in ganz Österreich ab. EPS-Abfälle werden bereits von Sammlern abgeholt und zu Styroporbeton verarbeitet.« Um EPS wieder zu EPS zu verarbeiten, ist Austrotherm Partner beim Forschungsprojekt EPSolutely.

2

Hartschaum: »Wir haben 2021 ein branchenmäßiges Mengenplus von ca. fünf Prozent erzielt, 2022 erwarten wir, die Vorjahresmenge wieder zu erreichen«, berichtet Roland Hebbel, Geschäftsführer von Steinbacher Dämmstoffe. Trotz exorbitanter Gas- und Energiepreise ist die Bau- und im speziellen die Sanierungsbranche der Fels in der Brandung, um konjunkturell nicht in eine Rezession zu fallen. Die aktuelle Lieferkettenthematik sei schwer zu beurteilen, da die weitere Gas- und Stromversorgung eine signifikante Rolle spielen. Kreislaufwirtschaft ist für ihn ein bereits gelebtes Thema. »Wir bei Steinbacher führen seit Jahrzehnten Produktionsabfälle in den Kreislauf zurück. Unser Ziel ist, den Recyclinganteil von Rohstoffen bei allen Dämmprodukten in diesem Jahrzehnt auf 50 Prozent zu steigern – ein ehrgeiziger Plan, den wir aktuell zur Hälfte bereits umgesetzt haben. Wir sind auf einem guten Weg.«



WIDER DIE HEIZKOSTEN-EXPLOSION

HEIZEN UND KÜHLEN VON GEBÄUDEN WIRD ZU EINER IMMER GRÖßER WERDEN- DEN FINANZIELLEN BELASTUNG. DÄMM- STOFFE WIE EPS, MINERALWOLLE UND HANF SIND DAHER EINE INVESTITION FÜR DIE ZUKUNFT.

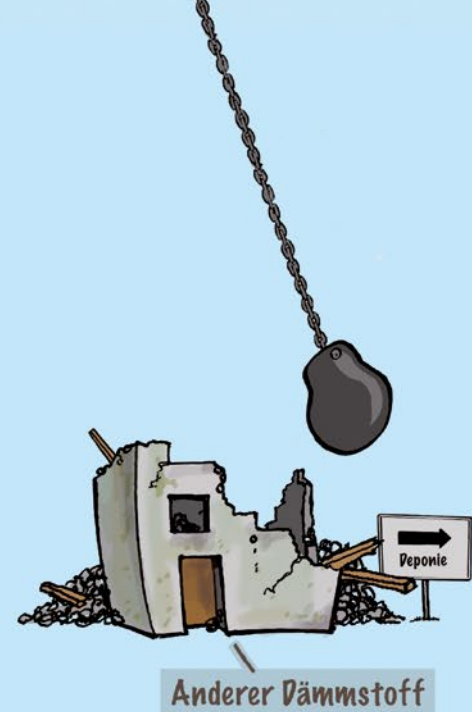
TEXT | KARIN LEGAT

Der von der österreichischen Energieagentur berechnete Energiepreisindex stieg im Jahresvergleich Juli 2022/21 um 48,8 Prozent. »Angesichts dieser Preislage Energiekosten zu sparen, wird damit wichtiger denn je«, betont Roland Hebbel, Geschäftsführer der Steinbacher Dämmstoffe. Werden bei einer Altbausanierung Außenwände und Dach sowie Kellerdecke gedämmt und darüber hinaus die Fenster getauscht, lässt sich die Heizkostenrechnung um bis zu 80 Prozent senken. »Vielfach zu wenig bedacht wird, dass die oberste Geschossdecke und das Dach beim Energieverbrauch eines Gebäudes eine entscheidende Rolle spielen, da warme Luft aufsteigt und über diese Bauteile entweichen kann«, informiert Michael Allesch, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Isover. Laut Baumeister Manfred Wagner, Geschäftsführer von Rockwool, wird auch die fachgerechte Wärmedämmung haustechnischer Anlagen oft unterschätzt. »Sie verbessert die Energieeffizienz, reduziert den CO₂-Ausstoß eines Gebäudes und senkt die Betriebskosten. Zudem sorgt sie für eine stabilere Raumtemperatur.« Eine gut gedämmte Gebäudehülle ist laut Vereinigung der österreichischen Ze-

DÄMMSTOFFE 2021

Dämmstoffarten	Mengen (in Mio. m ³)
1 Schaumstoffe	3,587 (+11,4 %)
2 Mineralwolle	2,450 (-2,0 %)
3 Alternative Dämmstoffe	0,300 (+9,1 %)
= Gesamt	6,337 (+5,7 %)

Quelle: GDI 2050



Styropor ist verwertbar
styropor.at

Styropor ist recyclebar

Aus Alt-Styropor kann wertvolle Energie gewonnen werden





Laut Klima- und Energiefonds gelten 60 Prozent der Gebäude in Österreich aus energetischer Sicht als Sanierungsbedürftig.

mentindustrie VÖZ auch Voraussetzung dafür, dass die thermische Bauteilaktivierung als alleiniges Heiz- und Kühlsystem funktionieren kann.

PLUS AN DÄMMUNG

Die thermische Sanierung ist laut GDI 2050 vom Volumen her noch lange nicht da, wo sie hingehört. »In der Studie ›Wärmezukunft 2050: Anforderungen an die Gebäudesanierung‹ wurde klar herausgearbeitet, dass der vollständige Umstieg auf erneuerbare Energieträger nur bei gleichzeitiger thermischer Gebäudehüllensanierung erreicht werden kann«, zitiert Clemens Demacsek, Geschäftsführer der GDI 2050, eine Arbeit der TU Wien. Laut der IIBW-Studie »Monitoring-System zu Sanierungsmaßnahmen in Österreich« stagniert die Sanierungsrate bei derzeit 1,5 Prozent. Simulationen mit Abschätzungen zu bisherigen Sanierungsraten und dem Anteil des Wohnungsbestands in thermisch unzureichendem Zustand zeigen allerdings den Bedarf nach zumindest 2,5 Prozent. In letzter Zeit ist laut Demacsek ein Run auf Wärmepumpen in Kombination mit PV-Anlagen zu beobachten. Dabei werde nicht bedacht, dass im Winter, wenn der meiste Strom für die Beheizung benötigt wird, die Sonne nur wenig scheint. Eine gut gedämmte Gebäudehülle sei daher unbedingt erforderlich. Die richtige Sanierungsfolge laute dabei Dämmung der Gebäudehülle und erst danach Abdeckung des verbliebenen, deutlich geringeren Heizwärmebedarfs durch eine neue Heizung. Gerade beim gründerzeitlichen Altbau ist es wichtig, die oberste Geschoßdecke und das Dach stärker zu dämmen. Für Steinbacher Dämmstoffe ist die Dämmung der Rohre ein bedeutender Hebel, um Energieverluste zu minimieren.

VERKAUFSSCHLAGER EPS

Nicht nur für EPS sieht die Branche weiterhin deutliches Entwicklungspotenzial. »Wenn die Klassiker den Kostenfaktor 100 haben, liegt Mineralwolle bei 150 und Hanf bei 200«, nennt Wolfgang Folie, Verkaufsleiter bei Capatect, positive Zahlen. Alternative Dämmstoffe haben immer mit den Kosten gekämpft, in den letzten Jahren ist der Preis aber aufgrund steigender Marktanteile etwas gesunken. Die Verkaufsmengen von Hanf liegen bereits über 100.000 m² pro Jahr und steigen kontinuierlich. ■

3

Glaswolle: »Wir sehen großes Potenzial für den Dämmstoff Glaswolle,« betont Michael Allesch, Geschäftsführer Vertrieb bei Isover. Durch die Komprimierung um bis zu 60 Prozent werde auch eine Reduzierung der Transportkilometer vom Werk auf die Baustelle erreicht. Zudem enthält die Isover Glaswolle 80 Prozent Recyclingglas und wird für völlig neue Anwendungsgebiete verwendet, wie das Wärmedämmverbundsystem webertherm freestyle GW. Kreislaufwirtschaft wird bei Isover seit Jahren realisiert. Der anfallende Materialverschnitt wird in die Produktion rückgeführt. »Die Herausforderung liegt bei den rund 90 Prozent Dämmmaterialien aus dem Gebäuderückbau, diese sind oft verunreinigt und unsortiert, was eine Wiederverwertung erschwert«, bedauert Allesch. Neueste Technologien werden auch hier künftig das kreislaufwirtschaftliche Führen von Isover Produkten gewährleisten.

4

Hanf: »Hanf steht als Rohstoff genügend zur Verfügung, die Produktion hat Luft nach oben«, verneint Wolfgang Folie, Vertriebsleiter bei Capatect, etwaige Lieferengpässe. »Aktuell sind wir noch auf den heimischen Markt konzentriert.« Flachs kann nur im Innenbereich eingesetzt werden. Dort kann Flachs von der Verfügbarkeit her Mineralfaser oder Polystyrol 1:1 ersetzen, er halte auch preislich mit. Im Außenbereich hat Hanf laut Folie das Mengenpotenzial, an Mineralwolle heranzukommen. Dazu spricht der Vertriebsleiter das Projekt Elisenstraße an, das mit Wiener Wohnen umgesetzt wurde. Die Hanffassade verschmutzt geringer, da sie sich z. B. statisch weniger auflädt. Ein gutes Zeugnis liefert Hanf auch beim Thema Kreislaufwirtschaft. »Gärtnereien und Bauern verwenden rückgebauten Hanf als Unterbau z. B. für Gewächshäuser.« Für das Bindematerial kann statt Mikrofaser auch Maische und Stärke verwendet werden, dann ist Flachs allerdings in einer anderen preislichen Liga. Folie fordert verstärkt Förderung durch die öffentliche Hand.

5

Steinwolle: »Im 1. Halbjahr 2022 konnten wir ein weiteres Marktwachstum bei Steinwolle feststellen«, berichtet Baumeister Manfred Wagner, Geschäftsführer von Rockwool. Wie die künftige Entwicklung verläuft, hänge allerdings von vielen politischen Einflussfaktoren ab. Die Rohstoffverfügbarkeit sei gegeben, Lieferengpässe sieht Wagner keine, Unsicherheitsfaktor ist das Thema Energie. Das weitere Potenzial für Steinwolle stuft er als sehr gut ein, da eine Gebäudedämmung mit Steinwolle einen entscheidenden Beitrag zum nachhaltigen Bauen leistet. Steinwolle sei der ideale Lösungsansatz für die Herausforderungen in puncto Klima- und Umweltschutz. Auch bei Brand- und Schallschutz spielt Steinwolle ihre Stärken aus, was sie für Hochhäuser, Gebäude mit Menschenansammlungen sowie für den Holzbau auszeichnet. Mit dem Rücknahme-Service Rockcycle ist bereits eine funktionierende Lösung für Kreislaufwirtschaft vorhanden. »Der Konzern treibt das Thema aktiv mit sehr hoher Priorität voran und arbeitet intensiv an einem noch kleineren ökologischen Fußabdruck im Produktionsprozess«, betont Wagner.



2,2 Mio. Tonnen Baurestmassen recycelt Porr jährlich über seine Aufbereitungswerke. Das Recycling Center Himberg ist dabei österreichweit die größte Anlage.



Big Bags mit als gefährlich eingestufte Mineralwolle dürfen nicht geöffnet werden. »Wir rufen zu sortenreiner Lieferung auf«, betont Betriebsleiter René Trauner. Störstoffe wie Eisen müssen getrennt werden, bilden sie doch einen finanziellen Mehrwert.

BAU-KREISLAUF ERWEITERN

400.000 TONNEN BAUSCHUTT FALLEN IM DURCHSCHNITT JÄHRLICH IN DER RECYCLINGANLAGE HIMBERG AN. PORR HAT DORT EINE INNOVATIVE VERARBEITUNG FÜR MINERALWOLL-ABFÄLLE ENTWICKELT UND PATENTIERT.

TEXT | KARIN LEGAT

Im Zuge des ressourcenschonenden Bauens gewinnt die Verwendung von Recyclingbaustoffen in der Bauwirtschaft zunehmend an Bedeutung. »Es gibt bereits hunderte kleine, lokale Recyclingwerke, die aber meist nur auf einen Baustoff spezialisiert sind«, betont Zeljko Vocinkic, Geschäftsführer von Porr Bau. Das Recycling Center in Himberg, RCH, umfasst eine Vielzahl von Materialverfahren und ist mit 87.000 m² die größte Anlage Österreichs. Besonders gut und effizient funktioniert das Recycling von Beton, der als Recycling-Beton weiter genutzt wird, sowie von Ziegeln, die zu einem pflanzenfreundlichen Dachsubstrat verarbeitet werden, das zur Begrünung von Dächern eingesetzt wird. Recycling-Beton wird etwa für Liefer-Beton verwendet, dasselbe passiert mit Asphalt. »Der Bauschutt wird von Porr und Fremdfirmen angeliefert – diese Baurestmassen werden lose geliefert und vor Ort gesäubert. Im Idealfall nehmen an Spitzentagen bis zu 300 LKW bereits qualitativ hochwertig gefertigte Recyclingprodukte gleich wieder für die Bauwirtschaft mit«, informiert Geschäftsführer Günter Mayer. Durchschnittlich seien es 100 LKW täglich, bis zu 700.000 Tonnen Baurestmassen können verarbeitet werden. Derzeit entsteht eine Halle zur Aufbereitung von Glas, die Wiederverwendung von Gips wird vorangetrieben.

DÄMMSTOFF MIT ZUKUNFT

Energiesparen ist im Bauwesen gleichbedeutend mit Dämmstoffen. 2021 gab es

gegenüber dem Vorjahr beim Verbau von Dämmstoffen ein Plus von 5,7 Prozent (6,3 Millionen m³). Der Anteil von Mineralwolle umfasst dabei 2,45 Millionen m², die geschätzte Abfallmenge liegt bei derzeit ca. 24.000 Tonnen pro Jahr.

Bis 1996 hergestellte Mineralwolle, die vor allem bei Abrissarbeiten älterer Gebäude anfällt, ist als krebserregend und damit gefährlicher Abfall eingestuft. Da Mineralwolle sehr leicht und voluminös ist, verbraucht sie viel Deponievolumen und ist wenig standsicher. Ab 2026 ist zudem die Deponierung unbehandelter Mineralwolle verboten, Verbrennen ist auch nicht möglich.

Mit der neuen patentierten Anlage werden im Recycling Center Himberg gefährliche Mineralwollabfälle deponiefähig. Das Material wird zerkleinert, mit Zusatzstoffen versetzt und damit das Volumen um bis zu 80 Prozent reduziert. Die Anlage ist dabei geschlossen, die Luft wird vollständig abgesaugt und gefiltert, damit es zu keinen Faseremissionen kommt. In einem nächsten Schritt arbeitet Porr mit den Herstellern von Mineralwolle an der Vereinheitlichung der Rezepte, damit Mineralwolle künftig in die Baupraxis. »Die Wiederverwendung ist aber realistisch, der Gesetzgeber ist gefragt«, fordert Günter Mayer und verweist auf unzählige Projekte, die in der Forschungsabteilung von Porr Bau bereits laufen.

»Irgendwer wird zahlen müssen«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report erklärt der Geschäftsführer des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) und Vorsitzender des Vereins Betondialog Österreich (BDÖ), Anton Glasmaier, wie der BDÖ neu aufgestellt wird, wie er den VÖB stärker in den Unternehmen verankern will und welche Eingriffe der Politik es in der aktuellen Situation braucht.

TEXT | BERND AFFENZELLER

☛ Das erste Halbjahr 2022 ist für Ihre Mitgliedsunternehmen aufgrund der guten Auftragslage aus 2021 gut gelaufen. Aktuell fürchten aber viele auch am Bau eine Eintrübung, bedingt durch die hohen Energiekosten und steigenden Baupreise. Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein?

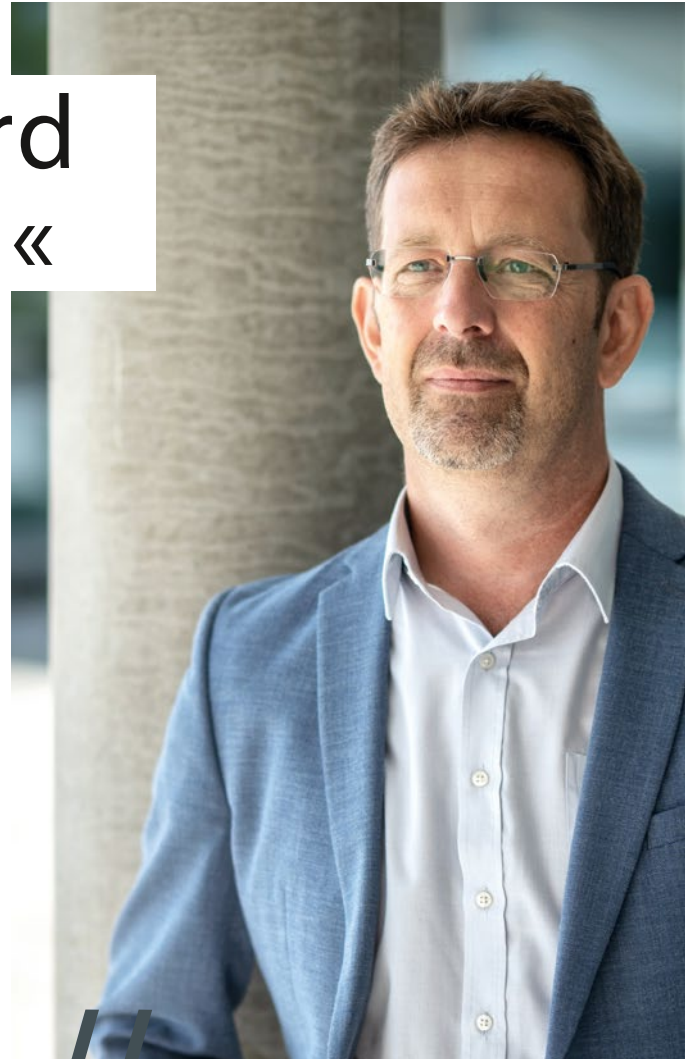
Anton Glasmaier: Viel wird von den EU-Energieministern und ihrer Entscheidung über eine Preisdeckelung abhängen. Vor allem Strom ist in unserer Branche ein großes Thema, Gas weniger weil sich die Zementindustrie schon weitgehend von Gas verabschiedet hat. Aus der Sicht der Beton- und Fertigteilindustrie könnten außerdem Abgaswerte bzw. ihre Überschreitung in nächster Zeit zu einem Thema werden.

Sollte es zu weiteren Preissteigerungen kommen, wird es für die ganze Branche schwierig. Es ist mehr als fraglich, ob die gesamte Lieferkette die Kostensteigerungen weitergeben kann. Entweder es trifft jemanden in der Lieferkette, dann droht diese unterbrochen zu werden, die Belastungen werden auf mehrere Marktteilnehmer aufgeteilt oder aber der Bauherr muss letztendlich zahlen.

☛ Wie bewerten Sie die einzelnen Bereiche? Hat etwa der Infrastrukturbau das Potenzial, den Abschwung abzufedern?

Glasmaier: Die einzelnen Bereiche gestalten sich tatsächlich sehr unterschiedlich. Der geförderte Wohnbau ist schon stark unter Druck. Auch bei privaten Bauträgern stellt sich die Frage, wie lange die Nachfrage noch anhält und sich etwa Vorsorgewohnungen noch veräußern lassen. Auch bei den Häuslbauern wird es mit Sicherheit Eintrübungen geben. Der Infrastrukturbau ist tatsächlich derzeit noch eine Konstante, das sind langfristige Projekte, die auf Schiene sind, dasselbe gilt für den Büro- und Industriebau. Auch Gemeinden und Länder investieren noch.

☛ Herausforderungen gibt es aktuell viele, von den steigenden Kosten über den Fachkräftemangel bis zu den gestiegenen Anforderungen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft. Wo drückt der Schuh bei Ihren Mitgliedsunternehmen aus Ihrer Sicht am stärksten?



»Um die Produktivität am Bau zu steigern, wird Digitalisierung wenig nutzen, wenn sich bei der Errichtung von Gebäuden und Bauwerken nichts ändert«, erklärt Anton Glasmaier das aus seiner Sicht enorme Potenzial der Fertigteilbranche.

Glasmaier: Der Fachkräftemangel trifft uns glücklicherweise weniger als andere Branchen. Die Unternehmen bieten sehr attraktive Arbeitsplätze und innovative Arbeitszeitmodelle, bei denen etwa jede zweite Woche eine Viertageweche ist. Die Nachhaltigkeit hingegen beschäftigt uns sehr stark. Wir haben deshalb im VÖB auch eine eigene Arbeitsgruppe eingerichtet, um Best Practices sichtbar zu machen und Quick Wins aufzuzeigen.

Im Bereich Energie und CO₂ gibt es weitere Stellschrauben, an denen auch die Unternehmen drehen können. Da arbeiten wir auch eng mit der Zementindustrie zusammen, um die richtigen Hebel zu finden. Wir machen uns Gedanken, wie wir weniger Zement im Beton und weniger Beton im Fertigteil einsetzen können, ohne an Qualität zu verlieren. Damit bleiben wir auch in Zeiten der Ressourcenknappheit lieferfähig. Auch bei der Produktions- und Heizenergie sind sicher noch Optimierungen möglich.

☛ Sie haben mit Anfang August die Geschäftsführung des VÖB übernommen. Was sind Ihre wichtigsten Pläne und Ziele? Woran soll man Ihre Handschrift erkennen?

Glasmaier: Mein Ziel ist, den VÖB breiter aufzustellen und noch

stärker in den einzelnen Unternehmen zu verankern. In der Vergangenheit haben wir uns sehr auf die technischen Bereiche und Normen konzentriert. Da haben wir auch sehr viel weiter gebracht. Jetzt gehen wir weitere Themen an, etwa die Arbeitssicherheit. Da wollen wir neue Standards schaffen. Bis Ende des Jahres wird der VÖB 45 Schulungen gestaltet haben. Auch das Thema mineralische Restmassen soll einen noch größeren Stellenwert bekommen, Stichwort Kreislaufwirtschaft.

☛ Sie haben auch den Vorsitz im Verein Betondialog Österreich übernommen. Wie sehen hier Ihre Pläne aus?

Glasmaier: Im BDÖ wird es eine zeitgemäße Neuausrichtung geben. Deshalb soll es in Zukunft einen Kommunikationsmanager geben, der die Öffentlichkeitsarbeit koordiniert und mit den einzelnen Branchenvertretungen abstimmt. Dazu werden Sebastian Spaun als Geschäftsführer

der Vereinigung der österreichischen Zementindustrie VÖZ, Christoph Ressler als Geschäftsführer des Güteverbands Transportbeton und ich als VÖB Geschäftsführer die Sprecherfunktionen je nach Thema übernehmen.

Wir wollen proaktiv und selbstbewusst Diskussionen gestalten. Beton ist auch für die Energie- und Mobilitätswende ein unverzichtbarer Baustoff, der mit seinen langlebigen und nachhaltigen Eigenschaften bei Staumauern und Eisenbahntunneln einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten kann. Wir wissen aber auch, dass die Dekarbonisierung des Baustoffs Beton in unserer Verantwortung liegt. Wir arbeiten intensiv an der CO₂-Reduktion und auch an schlankeren Strukturen, ganz im Sinne der Materialeffizienz. Da müssen wir uns nicht verstecken. Hier gilt es, das Potenzial der gesamten Wertschöpfungskette Bau zu heben, wofür ein offener und ehrlicher Dialog die Basis ist. ■

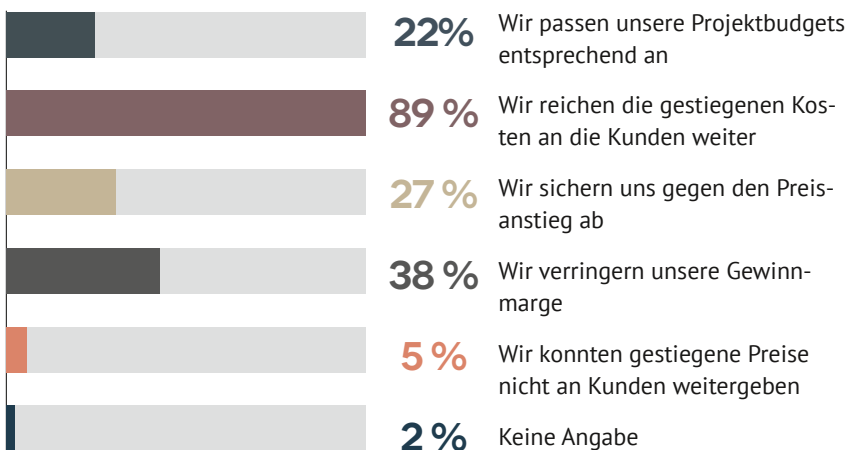
FACTS

VÖB-KONJUNKTURBAROMETER

☛ Die österreichische Beton- und Fertigteilindustrie blickt auf ein relativ stabiles erstes Halbjahr 2022 zurück. 54 % der vom VÖB befragten Unternehmen meldeten eine Umsatzsteigerung um durchschnittlich 14 %. Das Umsatzwachstum ist in erster Linie auf die Weitergabe der gestiegenen Rohstoff und Energiepreise (siehe Grafik unten) sowie auf den Zugewinn neuer Kunden und den Ausbau des Leistungs- und Produktportfolios zurückzuführen. Jedes sechste Unternehmen der Branche meldete aber Umsatzrückgänge

um durchschnittlich 17 %. Als Gründe für den Umsatzrückgang werden eine schlechtere Auftragslage, Rohstoffknappheit sowie gestiegene Preise für Vorprodukte und Energie genannt. Das zweite Halbjahr wird sich für 58 % der Unternehmen »eher bis sehr zufriedenstellend« entwickeln. Mehr als ein Drittel der Befragten (35 %) spricht gleichzeitig von einer »weniger zufriedenstellenden« Entwicklung. Gleichzeitig rechnen 48 % der Befragten mit fallenden Umsätzen im zweiten Halbjahr 2022.

Wie handhaben Sie gestiegene Rohstoff- und Energiepreise in Ihrem Unternehmen? (Mehrfachnennungen möglich)



Oliver Meier
MM-Meistermaler aus Bad Vöslau

Mein Alltag ist spannend genug, daher ist diese spannungsarme Nivelliermasse genau die Richtige für mich. Planebene Untergründe auf allen üblichen Estrichen im Alt- und Neubau? Kein Problem mit Schichtdicken bis 35 mm, die auch noch schnell aufrocknen. Zeitsparend durch schnelle Belegreife, das ist die MUREXIN Nivelliermasse **CA 60**. Die hält.

Mehr Infos unter murexin.com

Das hält.



Der 125 m² große Bürozubau wurde in nur 45 Stunden gedruckt.

ÖSTERREICHS ERSTES GEBÄUDE AUS DEM 3D-DRUCKER

In nur 45 Stunden wurde der neue Bürozubau der Strabag-Asphaltmischanlage in Hausleiten gedruckt. Gemeinsam mit Peri und anderen Technologiepartnern arbeitet die Strabag bereits an einer Weiterentwicklung der 3D-Drucktechnologie.

Der 125 m² große Bürozubau wurde von der Strabag gemeinsam mit Peri umgesetzt, die »Tinte«, der Trockenmörtel, stammt von Lafarge. Dort, wo der 3D-Betondruck technisch und finanziell eingesetzt werden kann, bietet er laut den Projektpartnern mehrere Vorteile wie Geschwindigkeit und Gestaltungsfreiheit. Die maximale Druckgeschwindigkeit liegt bei einem Meter pro Sekunde, abgerundete Formen sind leicht umsetzbar und auch wirtschaftlich kompetitiv. Aufholbedarf gibt es bei konventionellen Formen. Auch die Projektgröße stellt noch eine Art natürliche Grenze dar. Gedruckt werden kann nämlich ausschließlich innerhalb der Achsen des Portaldruckers. Aufbauend auf den Erkenntnissen des Projekts in Hausleiten will die Strabag gemeinsam mit ihren Technologiepartnern den 3D-Betondruck auf die nächste Entwicklungsstufe heben. In Zukunft soll es möglich sein, noch agiler und flexibler zu drucken. Betondruck soll damit auch für Großprojekte einsetzbar werden. Um auch die ökologischen Potenziale des 3D-Betondrucks optimal zu nutzen,

wird aktuell außerdem daran geforscht, in Leichtbauweise zu drucken, um Material und Emissionen einzusparen.



Hintergrund 3D-Betondruck

Bei dem in Hausleiten verwendeten Portaldrucker BOD2 des dänischen Herstellers COBOD bewegt sich der Druckkopf über drei Achsen auf einem fest installierten Metallrahmen. Damit kann sich der Drucker an jede Position innerhalb der Konstruktion bewegen und muss nur einmal kalibriert werden. Der Trockenmörtel wird schichtweise aufgetragen. Durch das Herstellen von zwei parallelen Druckbahnen entsteht eine Hohlwand, die mit Ortbeton hinterfüllt wird und statisch als tragendes System wirkt. Durch eine der Außenwand vorgesetzten Druckbahn entsteht ein weiterer Hohlraum für Wärmedämmmaterial. Während des Druckvorganges berücksichtigt der Drucker bereits die später zu verlegenden Leitungen und Anschlüsse.

20 Mio. Euro für 17.000 Tonnen CO₂

Lafarge hat am Standort Mannersdorf eine neue vertikale Rohmühle errichtet, die durch die Verwendung alternativer Rohstoffe zu einer Einsparung von jährlich 17.000 Tonnen CO₂ führen wird.



Gerhard David, Bürgermeister Mannersdorf, Berthold Kren, CEO Lafarge Österreich, und Peter Suchanek, Bezirkshauptmann Bruck/Leitha eröffnen die neue vertikale Rohmühle im Lafarge Zementwerk Mannersdorf.

Die mit Investitionen von mehr als 20 Millionen Euro errichtete Anlage ermöglicht die Herstellung CO₂-reduzierter Zemente. Dank optimierter Prozesse und erhöhter Zugabe von alternativen Rohstoffen werden künftig jährlich 17.000 Tonnen CO₂ eingespart. Das entspricht den jährlichen Emissionen von 3.000 Haushalten mit Ölheizung. Die wesentlich effizientere Mahltechnologie der vertikalen Rohmühle braucht zudem zehn Prozent weniger Energie, was dem Stromverbrauch von 2.500 Haushalten entspricht. »Dank der vertikalen Rohmühle können wir Baurestmassen nutzen und natürliche Rohstoffe schützen. Abbruchhäuser aus Ziegel oder Beton werden so zur wertvollen Ressource. Weltweit wird einmal pro Monat New York errichtet, 40 Milliarden Tonnen Material werden im Bausektor verarbeitet. Daher müssen wir daran arbeiten, nicht nur den CO₂ Fußabdruck, sondern auch die natürlichen Materialvorkommen zu schützen«, erklärt Lafarge CEO Berthold Kren.

KOMMENTAR



Zusatzgewinne müssen an Bevölkerung und Firmen zurückgegeben werden.



Abg. z. NR Josef Muchitsch
GBH-Bundesvorsitzender

Teuerungswelle: Regierung muss endlich handeln

Es geht um die Existenz vieler Familien, aber auch Firmen und deren Beschäftigte. Die Arbeitswelt muss zukunftsfit gemacht werden.

Durch Corona bekam die Digitalisierung einen enormen Schub. Darauf muss sich die Arbeitswelt einstellen. Das Verhältnis zwischen Freizeit und Arbeitszeit muss neu geordnet werden. Durch den Schock der Krisen sind die Menschen nicht mehr bereit, bis zu zwölf Stunden oder mehr an bis zu sechs Tagen in der Woche zu arbeiten und auf ihre Freizeit mit Freunden und Familie zu verzichten.

Fakt ist, bei mehr Freizeit steigt die Produktivität, die Gesundheit und Zufriedenheit. Auf der anderen Seite machen zu lange Arbeitszeiten krank, mindern die Konzentration und steigern die Fehlerhäufigkeit. Immer mehr Betriebe bieten eine Viertagewoche mit weniger Arbeitsstunden bei vollem Lohnausgleich mit Erfolg an.

TEUERUNGSWELLE ÜBERROLLT UNS

Die Regierung hat den Kontakt zu den Menschen und zur Realität verloren – sie lässt die Bevölkerung im Stich. Durch ihre Teuerungspakete wird kein Produkt in Österreich günstiger. Die Einmalzahlungen kommen zu spät und sind

zu gering, um gegen die Teuerung vorzugehen. Das ist wie ein Tropfen auf einem immer heißer werdenden Stein – der verpufft, bevor er ankommt. In anderen Ländern wurde bereits reagiert und die Kosten auf Energie, Sprit, Lebensmittel und Wohnen gesenkt, während unsere Regierung untätig bleibt.

ZU SPÄT UND ZU WENIG

Nicht einmal der Energiebonus, welcher Anfang des Jahres angekündigt wurde, ist in allen Geldbörsen angekommen. Die Bonuszahlungen zahlt sich die Bevölkerung selbst. Wobei sie nur einen Bruchteil von dem zurückbekommt, was der Finanzminister jetzt mehr einnimmt. Maßnahmen, damit auch die Gewinner der Krise einen Beitrag leisten, fehlen.

Es kann nicht sein, dass die Energiekonzerne Milliarden Gewinne auf Kosten der Bevölkerung verzeichnen, ohne sich finanziell an der Entlastung beteiligen zu müssen. Die Zusatzgewinne und die Zusatzeinnahmen des Finanzministers und der Energiekonzerne müssen an die Bevölkerung und an die Firmen zurückgegeben werden.



www.ringer.at

AluDEK

Das schnellste Deckenschalungs-System am Markt!

SCHAL(«L»)GESCHWINDIGKEIT

NEU DEFINIERT.

10%* schneller als das zweitschnellste System.

- **Zeit- & kostensparend**
 - Hauptelement 1,35 x 1,35m (1,82m²)
 - ein **AluDEK-Kopf** für alle Anwendungsbereiche
 - einfache Montage und Demontage
- **Leistungstark**
 - bis zu 35cm starke Decken mit 20kN Standard-Deckenstützen
- **Extraleicht**
 - nur 16kg/m²
- **Extrem schnell**
 - schnellster Grundriss in **0,14h/m²** ein- und ausgeschalt und gereinigt
 - im Schnitt nur 0,19h/m²
 - im Schnitt 10%* schneller als das zweitschnellste System

LET'S BUILD



RINGER
GERÜSTE + SCHALUNGEN

* Arbeitszeit-Richtwerte im Hochbau (ARH), Handbuch Arbeitsorganisation Bau „Scharbeiten/Systemschalung Decken 2022“, Zeittechnik-Verlag.

PRODUKTE MÜSSEN SO
GESTALTET WERDEN, DASS
WIEDERVERWENDUNG,
WIEDERAUFBEREITUNG UND
RECYCLING ERLEICHTERT
WERDEN.

Die neue Bauprodukteverordnung im Entwurf

Zusammenfassung neuer Umweltverpflichtungen für Hersteller:

1

Nachhaltigkeitskennwerte für Bauprodukte sind auszuweisen, davon das Global Warming Potential (GWP) verpflichtend.

2

Ausweisung der durchschnittlichen Lebensdauern von Bauprodukten.

3

Produkte müssen leicht repariert, renoviert und modernisiert werden können.

4

Einhaltung der Mindestanforderungen an Recyclinganteile sowie an die Umwelt- bzw. Klimaverträglichkeit von Bauprodukten.

5

Neue Verpflichtung, Produkte so zu gestalten, dass Wiederverwendung, Wiederaufbereitung und Recycling erleichtert werden.

6

Neue Verpflichtung, überschüssige und unverkaufte Produkte direkt oder über Händler zurückzunehmen, die sich in einem Zustand befinden, der dem beim Inverkehrbringen entspricht.

7

Externe Stichprobenkontrollen der Einhaltung von Umweltanforderungen an Bauprodukte.

Zehn Jahre nach Erscheinen der ersten Bauprodukteverordnung (CPR) hat die Europäische Kommission (EC) einen Entwurf für die Revision des Regelwerks vorgelegt. Dieser wird von den Europäischen Bau- und Baustoffbranchen als dringend notwendiges Update begrüßt, ist aber in vielen Punkten umstritten. Ein Überblick.

NEUERUNGEN DES ENTWURFS

Die Europäische Kommission soll nicht weniger als 19 Ermächtigungen zur Erlassung von delegierten Rechtsakten erhalten, z. B. zur Erstellung von technischen Spezifikationen für Bauprodukte. Mit diesen Akten wird die EC rechtssetzend tätig auf Basis des gesetzlichen Rahmens, der durch die CPR vorgegeben ist. Laut Entwurf wäre die Kommission u. a. berechtigt, bestimmte Produkthanforderungen sowie zusätzliche Umweltauflagen festzulegen und Normungsaufträge zur Ausarbeitung freiwilliger Normen zu erteilen. Zahlreiche Stakeholder fordern, dass diese Befugnisse der Kommission auf Ausnahmefälle beschränkt werden sollen, um das ordnungsgemäße Funktionieren der CPR und des Europäischen Normungswesens zu gewährleisten.

Der CPR-Entwurf verfolgt eine Ausweitung des Geltungsbereichs auf Produktfamilien, die derzeit nicht als Bauprodukte gelten, z. B. Datensätze für 3D-Drucke, bestimmte Dienstleistungen wie die Herstellung von Schlüsselteilen von Produkten, aber auch Fertighäuser. Hier stellen sich eine Reihe von Abgrenzungsfragen zwischen Gebäuden und Bauprodukten, die es noch zu klären gilt. Bleibt es beim Kommissionsvorschlag, sind Europäische Bewertungsdokumente (EADs) nicht mehr Teil der harmonisierten technischen Spezifikationen.

NEUE PFLICHTEN

Neben der Leistungserklärung (DoP) für Bauprodukte wird eine zusätzliche Konformitätserklärung (DoC) eingeführt. Obwohl die Hersteller die Möglichkeit haben, die »Konformitäts- und Leistungserklärung« in einem einzigen Dokument auszustellen, gibt es Bedenken hinsichtlich des Verwaltungsaufwands und der zusätzlichen Kosten. Diese Produktinformationen müssen in ei-



Bauprodukte müssen in Zukunft leicht repariert, renoviert und modernisiert werden können.

ne neu zu schaffende EU-Baudatenbank hochgeladen werden. Bauproduktehersteller und Importeure befürchten ein bürokratisches Monster, denn die Doppelgleisigkeiten mit nationalen Datenbanken werden damit nicht abgeschafft. Kritiker*innen halten es für ausgeschlossen, diese EU-Datenbank auf einem aktuellen Stand zu halten, der mit dem Bauproduktmarkt synchron geht.

Welche Informationen sollen über die EU-Baudatenbank bereitgestellt werden?

- Digitaler Produktpass = Declaration of Performance (DoP), Declaration of Conformity (DoC).
- Gebrauchsanweisung für Produkte einschließlich Reparaturanleitung.
- Ermöglicht dem Kunden die Auswahl zwischen Produkten auf Basis der Nachhaltigkeitsleistung.
- Verbindung zu digitalen Gebäudedatenbanken.
- Informationen für Jahrzehnte verfügbar.

Maschinenlesbare Leistungserklärungen von Bauprodukten (DOPs) sind im Entwurf bisher nicht vorgesehen. Digitale DOPs, die maschinell eingelesen werden können, sind somit nicht zuge-



In Zukunft muss das Global Warming Potential (GWP) verpflichtend ausgewiesen werden.

lassen. Dieser Mangel wird von maßgebenden Stakeholdern kritisiert. Darüber hinaus werden neue Auskunftspflichten für Wirtschaftsakteure an Behörden eingeführt. Die Daten, wer ein Produkt geliefert hat und wer finanziell oder personell an der Zurverfügungstellung beteiligt ist oder war, müssen zehn Jahre lang auf Nachfrage vorgelegt werden können. Ebenfalls ein bürokratisches Ungetüm, mit dem insbesondere der Handel überfordert wäre.

UMWELTVERPFLICHTUNGEN

Neu ist die Ausweisung von Nachhaltigkeitskennwerten für Bauprodukte, wobei die Details von technischen Produktregelwerken festzulegen sind. Das Global Warming Potential (GWP) muss jedenfalls verpflichtend ausgewiesen werden. Verpflichtend wird auch die Ausweisung der durchschnittlichen Lebensdauer von Produkten sein, um vorzeitige Obsoleszenzen (zu frühes Kaputtgehen) identifizieren zu können. Die Regelung soll zu längeren Lebensdauern von Bauprodukten beitragen. Es ist nicht klar, wie ein Hersteller – ohne das konkrete Bauwerk für den Einbau zu kennen – deklarieren soll, wie lange die Lebensdauer eines Bauprodukts sein wird. Diese ist wesentlich von den Einbaubedingungen abhängig. Die neue CPR fordert, dass Bauprodukte leicht repariert, renoviert und modernisiert werden können müssen. Die diesbezüglichen Anleitungen müssen zehn Jahre lang, ab dem letzten Inverkehrbringen eines Produkts, verfügbar gemacht werden. Harmonisierte technische Spezifikationen müssen zukünftig Mindestanforderungen an den Recyclinganteil von Bauprodukten festlegen sowie andere Grenzwerte in Bezug auf Aspekte der Umwelt-, einschließlich der Klimaverträglichkeit regeln. Es gibt die neue Verpflich-



ZUR ÜBERPRÜFUNG DER UMWELTVERPFLICHTUNGEN WIRD ES EXTERNE STICHPROBENKONTROLLEN BEI HERSTELLERN GEBEN.



tung, Produkte so zu gestalten, dass Wiederverwendung, Wiederaufbereitung und Recycling erleichtert werden – insbesondere durch Erleichterung der Trennung von Bauteilen und Werkstoffen und durch Vermeidung von gemischten, vermengten oder komplizierten Werkstoffen. Dazu kommt, dass Inverkehrbringer verpflichtet werden, überschüssige und von Zwischenhändlern nicht verkaufte Produkte zurückzunehmen, die sich in einem Zustand befinden, der demjenigen entspricht, in dem sie in Verkehr gebracht wurden.

Zur Überprüfung der Umweltverpflichtungen wird das neue »Assessment and Verification System 3+« (AVS-System) eingeführt, das externe Stichprobenkontrollen bei Herstellern vorsieht. Dieses System wird von manchen Branchenexpert*innen als schwer zu erfüllende, kostspielige Schikane bezeichnet.

KEINE KURZFRISTIGE LÖSUNG

Weiters sieht der Entwurf die endgültige Aufhebung der bestehenden CPR zum 1. Januar 2045 vor, sodass eine »Übergangszeit« von mehr als 20 Jahren ermöglicht wird. Warum bleiben zwei Regime so lange Zeit parallel bestehen mit der Gefahr der Verwirrung von Behörden und Wertschöpfungsketten?

Dies hat wesentlich mit den neuen Regeln für die Erstellung bzw. Erlassung von harmonisierten Produktspezifikationen zu tun. Geht es nach der Kommission, sollen zukünftig alle wesentlichen Bauprodukteanforderungen im Rahmen des sogenannten »Acquis-Prozesses« festgelegt werden. Dabei handelt es sich um einen Prozess, der der Europäischen Normung vorgelagert ist. Die Kommission startete vor dem Hintergrund des »James Elliott Case« (Rechtssache C-613/14 EuGH) diesen Prozess, um die bestehenden harmonisierten technischen Spezifikationen im Hinblick auf

Fotos: iStock

IM »ACQUIS-PROZESS« SOLLEN ALLE WESENTLICHEN ANFORDERUNGEN FESTGELEGT WERDEN.

die formalen Anforderungen aus diesem EuGH-Urteil zu überarbeiten. Unter dem »Acquis« ist der gesamte Bestand aller bisher veröffentlichten harmonisierten Spezifikationen, also Normen und Bewertungsdokumente, zu verstehen. Dieser Bestand soll »repariert« werden, um Rechtskonformität und Vollständigkeit des »Acquis« im Sinne des EuGHs zu gewährleisten. Es darf in harmonisierten Spezifikationen z. B. keine Verweise geben auf nationale Normen oder undatierte Verweise auf Europäische Normen und es dürfen nur Regelungen mit Bezug zu den acht Grundanforderungen der CPR geschaffen werden. Um zu verhindern, dass zusätzliche Spezifikationen entstehen, die diesen Anforderungen nicht entsprechen, hat die Kommission seit dem Jahr 2018 nur mehr eine Handvoll Bauproduktenormen im *Official Journal* veröffentlicht. Mehr als 200 Kandidaten-Normen hat sie die Veröffentlichung verweigert, weshalb oft von einer »Normenblockade« gesprochen wird.

Um den Normenbestand zu überarbeiten hat die Kommission im Jahr 2021 begonnen, »Acquis-Produktarbeitsgruppen« einzurichten. Insgesamt 34 Gruppen sollen es im Laufe der Zeit werden, die sich mit den harmonisierten Spezifikationen bestimmter Produktfamilien befassen. Die ersten fünf Gruppen sind »Betonfertigteile«, »tragende Metallteile«, »gehärteter Stahl«, »Türen/Fenster« und »Zement«. Jedes weitere Jahr sollen mehrere neue Produktgruppen dazukommen. Nach den Schätzungen der Kommission wird es mehr als zehn Jahre dauern, bis der gesamte »Acquis« überarbeitet ist. Das erklärt die lange Übergangsfrist der neuen CPR bis zum 1. Januar 2045.

WAS ACQUIS BESSER MACHEN SOLL

Die Acquis-Produktarbeitsgruppen setzen sich aus Vertreter*innen der Kommission, der Mitgliedstaaten und der »Interes-



Bauproduktehersteller und Importeure befürchten ein bürokratisches Monster.

ted Parties« (baunahe Branchen) zusammen. Kommission und Mitgliedsstaaten dominieren den Prozess, Branchenvertreter*innen werden als Expert*innen zugezogen. Die Arbeitsgruppen legen die wesentlichen technischen Produkthanforderungen plus die neuen Umwelanforderungen fest, als Basis für die CE-Kennzeichnung. Nach Ansicht der EC macht erst dieses Gesamtpaket die technischen Spezifikationen vollständig (»exhaustive«) im Sinne des EuGHs. Darüber hinaus wird besonderes Augenmerk darauf gelegt, dass nur wesentliche Anforderungen an Produkte mit Bezug zu den acht Grundanforderungen der CPR festgelegt werden.

Den CEN-Normengremien wirft die Kommission vor, die oben genannten Anforderungen an harmonisierte Produktspezifikationen nicht zu erfüllen. Der Acquis-Prozess soll diese Fehler ausmerzen, indem er die Standardisierungsaufträge an CEN wesentlich stärker determiniert, als dies bisher der Fall war. Der Handlungsfreiraum der CEN-Gremien wird damit bewusst eingeschränkt.

FAZIT

Der schwerfällige Acquis-Prozess bringt es mit sich, dass es viele Jahre dauern könnte, bis neue Produktspezifikationen veröffentlicht werden. Bis dahin muss die Praxis mit veralteten Standards als Basis für die CE-Kennzeichnung von Bauprodukten auskommen. Als Ausweg haben einige CEN-Ausschüsse begonnen, freiwillige (nicht harmonisierte) Produktnormen zu veröffentlichen. ■



Das neue qualityaustria Kursprogramm 2023 ist da!

JETZT INFORMIEREN:

www.qualityaustria.com/kursprogramm



#BEST

SCHALUNG

Tag für Tag stellen die Schalungshersteller auf großen und kleinen Baustellen ihr Know-how unter Beweis. Der *Bau & Immobilien Report* hat die wichtigsten Branchenvertreter nach ihren nationalen und internationalen Vorzeigeprojekten gefragt. Die virtuelle Baustellentour führt heuer innerhalb der österreichischen Grenzen nach Wien, Tirol, ins Burgenland und nach Niederösterreich. Außerhalb Österreichs machen wir Station in Deutschland, Südkorea, Slowenien und Norwegen.



DOKA: Schlossgalerie Landeck, Tirol



In den Tiroler Bergen, im Niemandsland zwischen Fließ und Landeck, errichtet die Strabag gerade die Schlossgalerie, damit Autofahrer bald unbehelligt von Schnee, Stein und Schlamm durch unberechenbares Gelände kommen. Vom Doka-Sonderschalungsbau teils vormontiert geliefert und vor Ort vom Richtmeister mit der Baustellenmannschaft aufgebaut, nimmt die Schlossgalerie damit konstant und sicher Gestalt an. Im Inneren des rund 722 Meter langen Bauwerks sind 74 Blöcke vorgesehen, zwei werden pro Woche errichtet. Per Knopfdruck schiebt sich der Schalwagen SL-1 mit einem Meter pro Minute von einem Block zum nächsten, hebt und senkt sich hydraulisch. Der Verkehr führt zeitweise sogar einspurig durch den SL-1 hindurch, über die Baustelle. Bergwärts setzt die Strabag fürs Abschalen auf Framax-Xlife-Rahmenscha-

lungen, während die Ein- und Ausfahrten aufgrund der individuellen Geometrie mithilfe von Staxo 100 Unterstellsystemen gegossen werden. Talseitig wiederum, an der offenen Galeriewand, bilden Kragplatte, Unterzüge, Pfeiler und Fenster eine Gemengelage, denen mit Top-50-Elementen beigegeben wird. Die außen wie eine robotische Gottesanbeterin fixierte Konstruktion erlaubt es, die Dachkante in einem fort auszubilden. Zugleich lassen sich damit eine Etage tiefer sämtliche Ausprägungen der Galerie rahmen. Durch den Einsatz des Betonmonitoring-Systems Concremo konnte die Strabag auf einen hohen Zementanteil im Beton verzichten, Risse durch zu hohe Temperaturen vermeiden und den CO₂-Fußabdruck deutlich reduzieren. Es konnten insgesamt 330 Tonnen Zement und 35.000 Euro gespart werden.

Foto: Doka

MEVA: FH Burgenland, Pinkafeld, Burgenland

Am Campus der FH Burgenland in Pinkafeld wird ein neues dreigeschossiges Technologiezentrum künftig Freiräume für Forschung und Bildung in der Umwelt- und Energietechnik bieten. Die Anforderungen an die Granit Bau GmbH waren vor allem auf hohe optische Qualität gerichtet. Ein Kriterium war die mögliche Wandschalungshöhe von 4,75 m. Im Sichtbereich von 3,45 m Höhe unter abgehängten Decken sollte kein störender horizontaler Stoß zu sehen sein, außerdem sahen die architektonischen Anforderungen ein harmonisch abgestimmtes Anker- und Fugenbild sowie die Erfüllung von SB3-Sichtbeton vor.

Granit Bau hatte die passende Schalung im eigenen Bestand und brachte 320 m² der Meva-Wandschalung Mammut XT zur Baustelle – vorwiegend die großen Einzelelemente 350/250 mit 8,75 m² Schalfläche. So konnten 3.600 m² Wandflächen zügig errichtet werden. Dazu trug nicht zuletzt die Frischbetondruckaufnahme von 100 kN/m² bei, die schnelle Betoniervorgänge ermöglicht.

Mammut XT hat nur wenige Ankerstellen und kommt mit wenigen Anbauteilen aus. Das vereinfacht die Logistik und Handhabung



und beschleunigt den Baufortschritt. Die praktische Kombi-Ankerstelle erlaubt die Wahl von drei Ankermethoden. In Pinkafeld machte sich die einseitige Ankerung mit XT-Konusankerstab bezahlt. So musste auf der Stellschalungsseite niemand klettern und es waren weniger Gerüste auf- und abzubauen.

PERI: Pottendorfer Linie, Niederösterreich

Die Porr beauftragte Peri mit der Bereitstellung von Schalungsmaterial für den Ausbau der Pottendorfer Linie, Abschnitt Ebreichsdorf, und den Neubau des modernen, viergleisigen Bahnhofs Ebreichsdorf außerhalb des Ortszentrums.

Die größte Herausforderung stellten die unterschiedlichen Sichtbetonbereiche dar. Besonders anspruchsvoll war die Herstellung der Sonderschalungen für die dreidimensional geformten Lärmschutzwände. Hierfür war es zwingend notwendig die Montagepläne in 3D zu konstruieren, um die Krümmungen der benötigten Knaggenkörper digital einer externen Firma weiterleiten zu können. Dieses Unternehmen fertigte die Knaggenkörper mit Hilfe einer CNC-Fräse für die darauffolgende Montage der Sonderschalung bei Peri an.

Bei geraden Wänden ist die Maximo-Rahmenschalung mit Schalhautstreifen belegt. Diese Streifen übernehmen die Funktion der Sparschalung, auf der die Sichtbetonschalhaut befestigt ist. In den Bereichen, in denen kein Sichtbeton vorausgesetzt ist, ist die



Maximo-Schalung als Standardschalung im Einsatz. Als Unterstellung der ausragenden Deckenteile im Sichtbetonbereich kommt das Standarddeckentisch-System Multiflex mit VT20 Schalungsträgern und Multiprop Stützen zur Anwendung. Dieses wird bau-seits aufgedoppelt und mit einer Sichtbetonschalhaut belegt.

RINGER: Wohnanlage Gundackergasse, Wien

SMART-Wohnungen mit Superförderung entstehen aktuell in der Gundackergasse, 1220 Wien. Die Neuerrichtung einer Wohnanlage ist Teil der Bebauung des sogenannten Gehölzbandes und gliedert sich in die umliegenden Naturräume der Seestadt Aspern ein. Errichtet werden in sieben Gebäuden über 120 Wohneinheiten mit eingegliedertem Kindergarten.

Bei der Errichtung der Geschoße kam die leistungsfähige Stahl-Master-Wandschalung zum Einsatz. Die Decken wurden mit der schnelle Modul-Deckenschalung AluDEK geschalt. Da nur drei Hauptkomponenten, das AluDEK-Element (135 × 135 cm), der AluDEK-Kopf sowie Standard-Deckensteher benötigt werden, war die Montage besonders einfach und schnell. Passbereiche konnten mit Hilfe von systemkompatiblen AL2000-Wandelementen ausgeglichen werden. Mit der AluDEK-Ausgleichsschiene wurden Restbe-



reiche und Schräglflächen effizient und mit minimalem Einsatz von teuren Schallplatten geschalt. Für die Sicherheit auf der Baustelle wurden am Deckenrand die bewährten Ringer-Brüstungszwinge sowie 3S-Bühnen eingesetzt.



DOKA: Kläranlage Saarbrücken-Brebach, Deutschland

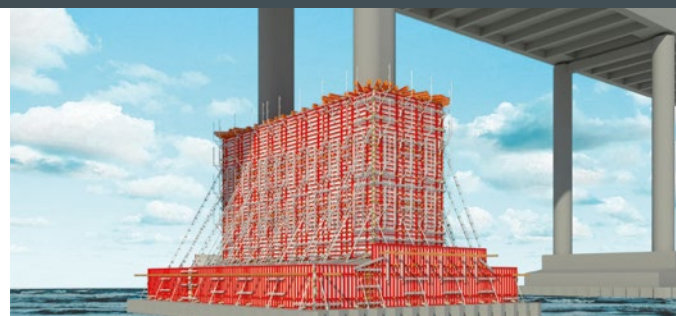


In nur 12 Tagen wurden im deutschen Saarbrücken-Brebach auf dem Gelände einer Kläranlage zwei Faultürme errichtet, in die der bei der Abwasserreinigung anfallende Klärschlamm gepumpt werden soll. Die Rundsilos sind je 18,60 m hoch und haben einen Außendurchmesser von 13,60 m. Die Wandstärke reduziert sich von der Basis bis zur Oberkante von 40 cm auf 25 cm. Die Bauzeit von sechs Tagen pro Silo wurde erst durch die Anwendung einer Gleitschalung möglich. Dabei werden Bauwerke ohne Unterbrechung, rund um die Uhr, 24/7 geschalt und betoniert. Beim Gleitschalensystem von Doka gleitet das gesamte Schalungssystem inklusive aller Arbeitsbühnen kontinuierlich mittels hydraulischer Heber sicher und wirtschaftlich

nach oben. Ausführende Baufirma und Bauherr profitieren von der schnellen Bauzeit, da die permanent gleitende Schalung für einen stetigen Baufortschritt sorgt. Die Gleitschalung kann ihre Stärke besonders bei vertikalen Bauwerken mit großen Höhen und wenig veränderlichen Querschnitten, wie es bei den Faultürmen der Fall ist, ausspielen. Das Erstarren und Erhärten des Betons erfolgt innerhalb der sich bewegenden Schalung. Der aus der Schalung austretende Beton ist ausreichend standsicher, um die Frischbetonlast tragen zu können. Es ist keine Durchankerung notwendig, was einen monolithischen, dichten Baukörper ohne Ankerstellen und Arbeitsfugen ergibt. Zudem ist das System windunempfindlich.

MEVA: Eisenbahnbrücke Sandvika, Norwegen

Für den Bau einer Eisenbahnbrücke in Norwegen führte Meva-Partner Maxbo Teknikk mit Unterstützung von BIM², dem Meva-Partner für Digitalisierung, eine anspruchsvolle Schalungsplanung mit BIM durch. Um den Austausch des Modells zu vereinfachen und eine optimale Anbindung an den BIM-Workflow zu ermöglichen, wurde Schalungsplanung in 3-D genutzt. Die Minnevik-Eisenbahnbrücke wird die Reisezeit zwischen der Hauptstadt Oslo und Hamar deutlich reduzieren. Mit 836 m Länge führt sie über das Wasser des Minnesunds. Das Bauunternehmen PNC Norge führt die Betonarbeiten aus. Die Brücke basiert auf Pfählen und 20 Pfahlkopfplatten (22 × 18 m) in bis zu 14 m unter der Wasseroberfläche. Pfeilerschäfte mit Querschnitt 18,6 × 6,3 m reichen bis zur Oberfläche. Auf ihnen stehen jeweils zwei ovale Stützen (3,2 × 2,2 m), die mit den Querträgern die Gleisanlage tragen. Eine Aufgabe bestand darin, eine effiziente Schalungsplanung von den Pfahlkopfplatten am Grund des Wassers bis hinauf zu den Stützenköpfen zu erstellen. Aufgrund unterschiedlich hoher Pfeilerschäfte mussten Anpassungen



an der Schalungskonstruktion von Beginn an berücksichtigt werden. Weitere Herausforderungen bereits in der frühen Entwurfsphase waren der komplexe Aufbau, die Demontage und Wiederverwendbarkeit für den Bau weiterer Pfeilerschäfte. Die Wandschalung Mammut 350, Triplex-Schrägstützen sowie das KLK-Klettersystem von Meva wurden eingesetzt. Für das Schalen und Aussteifen der schrägen Pfeilerschaftseiten wurden außerdem Holzrahmen angewendet.

PERI: The Sharp Central Park III, Incheon, Südkorea

In der Nähe von Seoul entstanden unter strengen Sicherheitsanforderungen sowie knapp bemessener Bauzeit zwei neue, rund 140 Meter hohe Luxuswohntürme. Dem Wunsch nach einer effizienten Bauausführung sowie geringen Personalkosten kam Peri mit dem neuen RCS-MAX-Schienenklettersystem entgegen. Das RCS-MAX-Schienenklettersystem überzeugte mit dezentralen Hydraulikeinheiten, die ein synchrones Klettern aller Plattformen nach oben ermöglichten. Potenzielle Gefahrenquellen, wie Absturzkanten oder herabfallende Teile, wurden somit bereits systemintegriert ausgeschlossen. Darüber hinaus rundeten Funktionen wie ein automatischer Stopp bei Überlast oder Kollision, eine Totmannschaltung mit mehreren Fernbedienungen sowie ein Not-Aus-Schalter an jeder Plattform das vielschichtige Sicherheitskonzept des schienengeführten Klettersystems ab. Doch nicht nur in puncto Sicherheit stellte das ausgeklügelte System ein Highlight auf der südkoreanischen Baustelle dar. Durch den Lastabtrag über den unteren Kletterabschnitt waren die Plattformen



schneller für den nächsten Abschnitt einsatzbereit, wodurch sich der Kletterzyklus und damit auch die Bauzeit des Projekts verkürzten. Die integrierte Hydraulik des RCS-MAX-Schienenklettersystems reduzierte den Kraneinsatz auf ein Minimum. Auftretende Störungen wurden umgehend per Lichtsignal am Aggregat angezeigt und konnten so schnell erkannt und direkt behoben werden.



RINGER: Apartmentkomplex Spektra, Ljubljana, Slowenien

Der 21-stöckige Apartmentkomplex Spektra an der Celovška cesta in Ljubljana besteht aus zwei Türmen, die sich über das erweiterte Erdgeschoss für Büros und Geschäfte erheben. In beiden Türmen werden insgesamt 208 Wohnungen untergebracht sein. Mit einer Gesamthöhe von 85 m ist der Bau damit das höchste Wohngebäude Sloweniens. Die Schalungs- und Gerüstlösungen kommen von Ringer. Für das über zwei Jahre angelegte Bauprojekt benötigte man ein Wandschalungssystem, das einerseits einen schnellen Baufortschritt gewährleistet, andererseits aber auch höchste Ansprüche an die Robustheit erfüllte. Zum Einsatz kommt in den Regelbereichen die Ringer Stahl Master mit Elementgrößen bis zu 330 x 240 cm. In mit dem Kran nicht erreichbaren Einsatzbereichen wird mit der leichten Stahlschalung ST2000 gearbeitet. Zur raschen und kosteneffizienten Schalung der Decken kommt die AluDEK zum Einsatz. In den auskragenden Bereichen kommen Ringer-Deckentische zum Einsatz, Passbereiche werden mit dem Ringer Flex-System gelöst. Für die notwendige Sicherheit am Bau und Komfort beim Betonieren sorgen 3S-Bühnen.

NEWS IN KÜRZE

Doka kauft ein

Doka hat die Mehrheit am führenden amerikanischen Gerüthersteller AT-PAC übernommen. Die Zusammenarbeit startete bereits Ende 2020.



Mit dem Zukauf will Doka verstärkt in den Industriebereich.

➔ Mit der Mehrheitsbeteiligung an AT-PAC will Doka völlig neue Kundensegmente im Industriebereich adressieren, in dem der internationale Gerüthersteller bereits umfassende Erfahrung mitbringt. »Gemeinsam können wir die Anforderungen und Bedürfnisse von Industriekunden wie etwa aus dem Energiebereich, der Petrochemie oder dem Bergbau optimal bedienen«, sagt Robert Hauser, CEO von Doka. »Indem wir das globale Netzwerk von Doka und die Expertise von AT-PAC bündeln, können wir den gesamten Projektlebenszyklus begleiten und weiteres Wachstumspotenzial im Industriesegment erschließen.« Jeff Davis, CEO von AT-PAC, über die Mehrheitsbeteiligung: »Unsere innovativen Gerüstprodukte und -lösungen kommen bei Industrieprojekten auf der ganzen Welt mit großem Erfolg zum Einsatz. Doka konnte sich einerseits von unserem Engagement überzeugen, mit dem wir unseren Kunden den besten Service bieten. Andererseits konnten wir mit unseren internen Fähigkeiten punkten, indem wir das weltbekannte DIBt-zertifizierte Gerüstsystem Ringlock entwickelt und eingeführt haben. Ringlock wurde übrigens in Atlanta, unserem Hauptsitz, entworfen. Durch die Mehrheitsbeteiligung können wir unsere Kunden nun noch besser betreuen.« Das Ringlock-System wird erstmals auf der Bauma in München präsentiert.

ÖKOBETON 

Transportbeton in Ihrer Nähe!

NORMALBETON ■ BETONBLOXX® ■ RECYCLING ■ KIES ■ ÖKOBETON 

Wopfinger 
Transportbeton

wopfinger.com



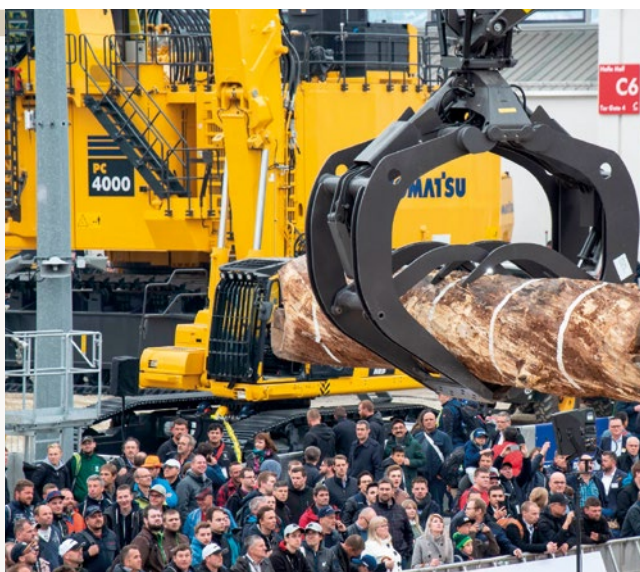
Größer, höher, Bauma

VON 24. BIS 30. OKTOBER FINDET IN MÜNCHEN DIE WELTLEITMESSE FÜR BAUMASCHINEN, BAUSTOFFMASCHINEN, BERGBAUMASCHINEN, BAUFahrzeuge UND BAUGERÄTE STATT. IM ZENTRUM DER BAUMA STEHEN DIE MEGATRENDS DIGITALISIERUNG UND NACHHALTIGKEIT, DIE SICH IN FÜNF LEITTHEMEN WIDERSPIEGELN.

Nach dreieinhalb Jahren trifft sich die Baumaschinenwelt wieder in München. Nach dem Motto Digital & Nachhaltig wird die Branche in München zeigen, dass sie sich den Anforderungen der Zeit stellt, und zahlreiche Lösungen präsentieren, die die Baustelle von Morgen sauberer, effizienter und besser machen werden. Dafür hat die Messe in München fünf Leitthemen (siehe Kasten) definiert, die sich wie ein roter Faden durch die Messewoche ziehen werden. Dafür bietet die Bauma auch in diesem Jahr ein umfangreiches Rahmenprogramm mit vielgestaltigen, teils neuen Formaten an.

Erstmals gibt es mit der Innovationshalle bauma LAB0 einen zentralen Ort für den Wissenstransfer. So wird hier zum Beispiel das bauma FORUM mit Vorträgen, Präsentationen und Podiumsdiskussionen platziert sein. Vom 24. bis 28. Oktober widmet sich das Forumprogramm jeden Tag einem anderen der fünf Leitthemen der Bauma.

In unmittelbarer Nähe zum Forum wird sich der Science Hub befinden. In diesem Bereich informieren zehn Hochschulen und wissenschaftliche Institute über den neuesten Stand ihrer Forschung. Auch hier dienen die fünf Leitthemen als Strukturgeber. Ein weiteres Segment der Innovationshalle im



Was die Hersteller auf der Bauma zeigen

☞ CONTACT ...

... zeigt mit Sitalife die einfachste Lösung für Baustellenplanung, -dokumentation und -analyse. Über alle Gewerke und für alle Bauwerke, inklusive spannenden Kundenbeispielen.

☞ DIGANDO ...

... zeigt auf der Bauma den digitalen B2B-Marktplatz für die Miete von Baumaschinen und Bauequipment, wie man sofort verbindlich in Echtzeit mieten kann.

☞ DOKA ...

... zeigt 45 Exponate und 110 Live-Shows. Zu sehen sind das DIBt-zertifizierte Gerüst Ringlock, eine neue Systemfamilie für die Decke, Upgrades der Rahmenschalung Framax Xlife plus, eine Traggerüst-Komplettlösung für den Infrastrukturbereich sowie digitale Dienstleistungen und Neuheiten.

☞ HUPPENKOTHEN ...

... zeigt neben drei neuen Takeuchi Bagger-Modellen unter anderem auch digitale Assistenzsysteme zur Kontrolle der Löffelposition, zur Hub- und Schwenkbegrenzung und zum automatischen Abziehen und Planieren.

☞ KOMATSU ...

... zeigt mehrere elektrisch betriebene Bagger, einen Kleinradlader und zahlreiche digitale Lösungen wie Smart Construction, Komtrax Next Generation, Komtrax Data Analytics und Smart Quarry. Virtuuell wird ein Ausblick über neue Entwicklungen gegeben, welche in den nächsten zwei Jahren auf den Markt kommen.

☞ LIEBHERR ...

... zeigt über 70 Exponate und diverse Lösungskonzepte aus seinem Leistungsportfolio, das individuellen Kundenbedürfnissen auf jeder Baustelle gerecht wird. Im Mittelpunkt stehen Effizienz, Digitalisierung und Service sowie Produktverantwortung.



Nach 2019 wird die Bauma auch heuer wieder die Massen nach München locken.

Internationalen Congress Center München (ICM) ist die neu ins Leben gerufene Startup Area, in der sich zukunftssträchtige Nachwuchsunternehmen der Fachöffentlichkeit vorstellen können. Als weiterer Besuchermagnet hat sich bereits 2019 die VR-Experience bewiesen. Zur Bauma 2022 wird diese mit einer thematischen Neuausrichtung die Digitalisierung von Baustellen fokussieren. Besucher der VR-Experience können hier in die Baustelle von heute und morgen

eintauchen und das Interagieren zwischen Mensch und Maschine im digitalen Raum persönlich erleben. Die Bauma VR-Experience wird auch in diesem Jahr Teil der Innovationshalle LAB0 sein.

Ein attraktives Rahmenprogramm ist wichtig. Aber jede Messe steht und fällt mit den Ausstellern und ihren Exponaten. Deshalb hat der *Bau & Immobilien Report* bei Herstellern nachgefragt, was sie auf der Bauma zeigen werden. ■



Die 5 Leitthemen der Bauma 2022

- 1 Bauweisen & Materialien von morgen
- 2 Autonome Maschinen
- 3 Bergbau – nachhaltig, effizient, zuverlässig
- 4 Digitale Baustelle
- 5 Der Weg zur Null-Emission

➤ PALFINGER ...

... zeigt Innovationen und Lösungen, die Vernetzung und Nachhaltigkeit verbinden – von der intuitiven Kranspitzensteuerung Smart Control, Großkranen bis hin zu den ersten emissionsfreien Hubarbeitsbühnen.

➤ PERI ...

... zeigt optimierte Betoniervorgänge mit Peri-Sensorik, synchrones und sicheres Klettern mit RCS MAX, das Gerüsttransportsystem STS 300, das Hammock-Sicherheitssystem für Deckenschalungen und bietet einen Einblick in die Zukunft des Bauens mit 3D-Betondruck.

➤ Q POINT ...

... zeigt auf der Bauma alles rund um seine Digitalisierungslösungen im Asphaltstraßenbau, von der digitalen Bestellung über die Optimierung der Produktion bis zum qualitätsgesicherten Einbau.

➤ RINGER ...

... zeigt die einseitig bedienbare Wandschalung Master PRO und mit AluDEK das laut Ringer schnellste Deckenschalungssystem am Markt. Außerdem feiert eine neue Lösung für großflächiges Schalen von Decken auf der Bauma Premiere.

➤ RUBBLE MASTER ...

... zeigt das neue Hybrid-Sieb RM H50X, mit dem Kunden noch mehr Treibstoffkosten sparen können sowie die Softwarelösung RM XSMART und weitere digitale Neuentwicklungen, mit denen sich Betreiber und Maschinen intelligent vernetzen können, um noch mehr aus den Maschinen zu holen.

➤ SITEPLAN ...

... zeigt die digitale Vermessungsapp mit der papierbasierte und analoge Mess- und Dokumentationsprozesse auf Infrastrukturbaustellen abgelöst und wichtige BIM-Daten generiert werden.

➤ TOOLSSENSE ...

... zeigt die neue Version der »ToolSense Asset Operations Platform« Damit können vom Bagger über Kleingeräte bis zu LKWs die gesamte Flotte digitalisiert und Prozesse automatisiert werden.

➤ WACKER NEUSON ...

... zeigt den EW100, der Standards im Bereich Mobilbagger setzen soll, die Bausoftware EquipCare Pro und das Assistenzsystem ConcreTec für einfache und transparente Betonverdichtung sowie das erweiterte »zero emission«-Portfolio.

➤ ZEPPELIN & ZEPPELIN RENTAL ...

... zeigen gemeinsam mit Caterpillar Maschinen und Geräte in allen Größenklassen und für alle Bereiche. Im Technologie-Areal dreht sich alles um die Vernetzung von Cat-Baumaschinen, um damit effizientere Abläufe, mehr Produktivität und Kosteneinsparungen zu erzielen. Ebenfalls gezeigt werden Lösungen zu autonomem Fahren und Neuentwicklungen im Bereich alternative Antriebe.



FIRMENNEWS

Von Firmen für Firmen



SELBER

DÄMMEN

Mit den DIY-Dämmplatten steinopor® 750 von Steinbacher kann man den Dachboden selber dämmen und so bis zu 30 % Heizkosten einsparen.

Die steinopor® Dämmelemente sind auch für Laien schnell und einfach zu verlegen – ohne Spezialwerkzeug – und eignen sich ideal zur nachträglichen Wärmedämmung ungedämmter Altbauten. »Unsere steinopor® Dachbodendämmplatten halten die darunterliegenden Räume warm und verhindern Wärmeverluste nach oben. Bei den derzeitigen Energiepreisen amortisiert sich die Anschaffung bereits nach kürzester Zeit. Nach dem Verlegen ist der Dachboden sofort wieder begehbar und weiterhin als Stauraum nutzbar – ein großer Vorteil gegenüber Mineralwolle und diversen Einblasdämmstoffen«, betont Roland Heibel, Geschäftsführer bei Steinbacher.

Ergänzend zum Dachboden-Dämm-Klassiker steinopor® 750 hat Steinbacher mit steinopor® 850 auch eine Lösung mit Infrarotreflektoren inklusive einer bis zu 25 % besseren Dämmleistung im Sortiment. »Neben Top-Wärmedämmung bieten die steinopor® Elemente mit ihren nicht brennbaren Schutzplatten einen sauberen und trittfesten Abschluss«, so Heibel. Dank ihres handlichen Formats können die Dachboden-Dämmelemente einfach mit einer Handsäge o.ä. zugeschnitten werden. Tipp: Was mit Dämmplatten am Dachboden funktioniert, klappt auch mit der Rohrdämmung im Keller. So lassen sich Isolierungen auf ungedämmten Rohren, beispielsweise in Heizräumen, mit Steinbacher-Produkten sehr leicht selbst herstellen.

Swietelsky kooperiert mit Flexcavo



Durch die Zusammenarbeit mit Flexcavo sollen komplexe Prozesse im Gerätemanagement vereinheitlicht, digitalisiert und teilautomatisiert werden.



Monika Ehlers, Digitale Unternehmensentwicklung, Swietelsky AG: »Wir werden die komplexen Prozesse des Gerätemanagements so vereinheitlichen, dass Entscheidungen zum Ressourceneinsatz möglichst mit nur einem Klick getroffen werden können.«

Flexcavo automatisiert und digitalisiert Arbeitsprozesse insbesondere rund um das Management von Maschinen. Konkret bietet das Start-up Software für die automatisierte und digitale Verwaltung, Planung und Wartung von Baumaschinenflotten an. Durch zusätzliche Effizienz und Transparenz sollen Einsparungen von Zeit, Geld und natürlichen Ressourcen ermöglicht werden. Insgesamt verwalteten Kunden von Flexcavo bereits über 30.000 Baumaschinen und mehr als 1.000 Baustellen über die Plattform FlexcavoOS.

Für SWIETELSKY soll Flexcavo den Maschineneinsatz hinsichtlich Ressourcenschonung und Effizienz optimieren und zahlreiche Aufgaben im Prozess teilautomatisieren. Außerdem soll unter anderem mittels KI-Unterstützung sowie Sprachsteuerung eine nutzerfreundliche Umgebung geschaffen werden.

Dämmen statt verpulvern



Ein thermisch saniertes Haus spart bis zu 80 Prozent der Heizkosten.

Die langlebige Austrotherm Wärmedämmung wird nicht nur umweltfreundlich in Österreich produziert, sie sorgt auch für eine klare Reduktion der CO₂-Emissionen und damit eine niedrigere Jahresabrechnung.

Energiekosten sparen

Wer's zuhause warm haben will, muss dafür immer tiefer in die Tasche greifen: Zeit aktiv etwas zu unternehmen – denn die beste Energie ist immer noch die, die man nicht braucht. Durch die hochwertigen Dämmstoffe

von Austrotherm lässt sich der Energieverbrauch drastisch senken und der verbleibende Wärmebedarf CO₂-reduziert decken.

Energiesparen durch thermische Sanierung

Es kostet ca. 4.500 Euro pro Jahr, um in einem ungedämmten Haus mit 150 m² Bruttogeschoßfläche, erbaut in den 70er Jahren, geheizt mit Öl, ein angenehmes Wohnklima zu schaffen. Wird dasselbe Haus thermisch saniert, können die Heizkosten um bis zu 80 % reduziert werden. Für die Bewohner bedeutet das eine Einsparung der Energiekosten von bis zu 3.600 Euro pro Jahr!

Austrotherm XPS® TOP

Energiekosten und Emissionen sparen? Und das unter starkem Druck und bei hoher Feuchtigkeit? Da ist das rosa Austrotherm XPS® TOP die richtige Wahl. Ob im Umkehrdach, im Perimeterbereich, an der Fassade oder am Sockel, die Austrotherm XPS® Dämmplatten halten den unterschiedlichsten Belastungen stand. Unempfindlichkeit gegen Feuchtigkeit, Frost-Tau-Wechselbeständigkeit, mechanische Festigkeit, Verrotungs- sowie Wurzelfestigkeit sind nur einige der guten Eigenschaften dieses Alleskönners.



Peneder wird klimaneutral

Die Peneder Gruppe hat sich für 2030 ein visionäres Ziel gesetzt: Alle Produkte und Standorte sollen bis zum Jahr 2030 komplett klimaneutral sein.

Im modernisierten Werk in Frahan wird die Vision Wirklichkeit. Der Produktionsstandort wurde komplett CO₂-neutral umgebaut. Seit Anfang des Jahres wird dort nur mit Biomasse befeuert. Mit dem Umstieg von Gas auf Hackschnitzel sinken die CO₂-Emissionen. Zusätzlich hat man nun die Biomasseanlage mit einer

Grünfassade eingekleidet - das soll das Mikroklima verbessern und außerdem CO₂ abfangen. Entwickelt wird der Standort Frahan aber bereits seit 2018: Insgesamt 11 Millionen Euro wurden bis dato investiert. »Vor der Modernisierung wurden sowohl der Pulver-

ofen als auch die Gebäudeheizung mit Gas betrieben. Die damit verbundenen hohen CO₂-Emissionen konnten durch den Umstieg auf Biomasse drastisch gesenkt werden. Ebenso sind wir bereits im Jahr 2018 komplett auf Ökostrom aus dem nahegelegenen Kraftwerk

Glatzing-Rüstorf umgestiegen«, erklärt Produktionsleiter Christoph Moser. Auch in der »Peneder Basis«, dem Hauptsitz der Peneder Gruppe in Atzbach, wird Biomasse zum Heizen und Kühlen eingesetzt, Wärmerückgewinnungsanlagen beheizen das Warmwasser. Den eigenen Energieverbrauch reguliert man über Gebäudetechnik. Was man über die einen Quadratkilometer große eigene Photovoltaikanlage nicht erzeugen kann, wird durch erneuerbare Energie vom unweit entfernten Kraftwerk Glatzing-Rüstorf zugesteuert.



Christian Peneder, Geschäftsführer der Peneder Gruppe, will das oberösterreichische Familienunternehmen in eine klimaneutrale Zukunft steuern.

PORTRÄT

Ingrid Janker gibt einen ganz persönlichen Einblick

Teil 5 der Serie

»Frauen in der
Bauwirtschaft«



Trockenbau hat für Ingrid Janker eine starke Daseinsberechtigung.

Erfolgsleiter Trockenbau

Seit 2015 steuert Ingrid Janker als Geschäftsführerin von Knauf die wirtschaftlichen Erfolge des Gips-Spezialisten in Österreich und Slowenien.

TEXT | KARIN LEGAT

Trockenbau bildet für Ingrid Janker die Bauweise der Zukunft, das Verfahren ist prädestiniert für Kreislaufwirtschaft und nachhaltiges Bauen. »Mit Gips kann der Bestand aufgestockt werden, Nachverdichtungen sind möglich, ebenso die Umnutzung von Gebäuden. Es ist das einzige Mineral, das sich im Kreislauf führen lässt und das dabei seine Eigenschaften nicht verliert«, betont die 44-jährige Managerin, die seit sieben Jahren die Geschäfte des steirischen Trockenbausystemherstellers Knauf in Weißenbach bei Liezen führt. Knauf arbeitet mit synthetischen Gipsen, das heißt Sekundärrohstoffen, um Primärmaterial aus dem Gipsbergbau zu schonen. Es darf dabei aber nicht darauf vergessen werden, dass Trockenbau andere Bauarten und Bauweisen benötigt. Es braucht eine tragende Konstruktion, das kann Beton ebenso sein wie Holz oder Stahl. Wesentlich im Trockenbau wie in der gesamten Bauwirtschaft ist auch das Thema Digitalisierung. »Wir fokussieren sehr stark auf interne Prozesse, um die Effizienz weiter zu steigern sowie auf Kommunikation mit Ausführenden und Kunden. Ziel ist, einen einfacheren Informationsfluss mit Knauf bereitzustellen«, betont Janker und nennt die

Planner Suite für Architekt*innen und die neue Knauf App sowie die Knauf-Videoserie »So geht Trockenbau« als Lösung.

ES MUSS SPASS MACHEN

»Man sieht immer mehr Frauen, die sich in die technischen Domänen trauen«, berichtet die Managerin und weist darauf hin, dass man überall reüssieren könne, wenn man etwas wirklich will. Sie selbst hat sich nach dem Gymnasium für das Studium der Internationalen Wirtschaftsbeziehungen an der Fachhochschule Eisenstadt mit dem Zweig Außenhandel entschieden. Knauf als erster Arbeitgeber war eher Zufall, erzählt sie dem *Bau & Immobilien Report*, denn im Gymnasium zählten eher Geografie, Geschichte und Sprachen zu ihren Lieblingsfächern. »Knauf hat für die Expansion in den Osten Studienabgänger gesucht«, erinnert sich die Niederösterreicherin. Ausschlaggebend war für sie, in der Exportabteilung eines Unternehmens arbeiten zu können, das sich sehr stark in Osteuropa engagiert. »Der Fachbereich internationale Wirtschaftsbeziehungen an der FH war ausgelegt auf Osteuropa, das war meine Spezialisierung.« Zunächst war sie für New Media bei Knauf Österreich verantwortlich und ist dann sehr früh ins Ausland gegangen. Sie zeichnete für Marketing und Debitorenmanagement bei Knauf Rumänien verantwortlich, 2003 übernahm sie für zwei Jahre die Vertriebsleitung und war Handelsbevollmächtigte in Bukarest. Zurück in Wien ließ sie sich am Controller Institut zur Advanced Controllerin ausbilden. 2007 wurde sie Geschäftsführerin von Knauf Bulgarien. Rumänisch beherrscht sie fließend, auch Bulgarisch gehört zu ihren Sprachkenntnissen. Seit November 2015 leitet sie Knauf Österreich und Slowenien. Zu ihren Hobbys zählen Lesen, Musik und ihre Familie. ■

➔ In der nächsten Ausgabe: Doris Hummer, Geschäftsführerin DOMICO Dach-, Wand- und Fassadensysteme

Foto: Cato Kaufmann

ÜBERALL GESUCHT. **NUR HIER**



GEFUNDEN.

Die Welt, in der du fündig wirst.

immo welt

On your site

bauma

Wir sind wieder hier, in unserem Revier – der größten Messe für die Baustellen in aller Welt. Wir zeigen Ihnen unter anderem Weltpremieren und in liebgewonnener Bauma-Tradition: die Zukunft.

LIEBHERR

www.liebherr-bauma.com



24. – 30. Oktober 2022, Messe München

Messestand im Freigelände: Stand 809–810 und 812–813

Komponenten: Halle A4, Stand 326 · **Mischtechnologie:** Halle C1, Stand 425

Anbauwerkzeuge: Halle B5, Stand 439

THINK BIG! Ausbildung bei Liebherr: ICM Foyer, Halle B0, Stand 105

On your
side