

Im September 2002 wagte der *Bau & Immobilien Report* einen weiten Blick über den eigenen Tellerrand. Unter dem Titel »Ausbau der Insel« wurden die gigantomanischen Stadtplanungsfantasien Singapurs analysiert. **Außerdem im Heft:** Der harte Wettbewerb in der heimischen Schalungsbranche.



Der *Bau & Immobilien Report* im September 2002.

Bei einem Lokalausgange in Singapur im Sommer 2002 konnte sich Franz Artner, der damalige Chefredakteur des *Bau & Immobilien Report*, ein Bild von den ehrgeizigen Plänen des südostasiatischen Stadtstaates machen. Innerhalb von zehn Jahren sollten 20 neue Zentren entstehen und die Bevölkerung von vier auf 5,5 Millionen anwachsen. Dafür sollte den Marktkräften weitgehend freie Hand gelassen werden. Lediglich die steigende Umweltverschmutzung durch die Industrie und das zunehmende Bedürfnis nach Freizeittflächen hatten die Politik dazu veranlasst, engere Richtlinien vorzugeben.

Als zentrale Herausforderung wurde aufgrund des erwarteten Bevölkerungswachstums der Wohnbau gesehen. Rund 50 Stockwerke hoch sollten die neuen Bauten sein. Das Büro ARC Studio Architecture + Urbanism legte gemeinsam mit der Firma RSP Architects Planners & Engineers eine Serie von 48-stöckigen Wohnblöcken mit bis zu 1.800 Wohneinheiten vor. Das Besondere daran: Sowohl im 26. Stock als auch am Dach der Wohngiganten waren weitläufige Parkanlagen vorgesehen. Im Gegensatz zu vielen anderen Projekten wurde dieses Vorhaben unter dem Namen »Pinnacle« sogar tatsächlich realisiert.

Harte Schale

Während in Singapur alles nach den Sternen griff, wurden hierzulande deutlich kleinere Brötchen gebacken. Die Entwicklung am heimischen Schalungsmarkt wurde selbst von Marktführer Doka nur als »durchgewachsen« bezeichnet. Dafür verantwortlich waren vor allem deutsche Unternehmen, die wegen der schlechten Marktlage im Heimatland verstärkt nach Österreich drängten. Es gab aber auch andere Gründe. Für Peri etwa hatte das Eindringen in den österreichischen Markt in erster Linie strategische Bedeutung. »Hier ist Doka Marktführer, von hier aus soll

der Hauptkonkurrent auch attackiert werden«, erklärte Raimund Schmid, Österreichvertriebsleiter von Peri.

Schon damals erkennbar war ein brutaler Preiskampf. »Die großen Mitbewerber drücken das Preisniveau unlogischerweise nach unten«, beklagte NOE-Geschäftsführer Wolfgang Sengseis. »Alle beißen mit, auch die Kleinen«, wies Umdasch-Vorstand Werner Haring die selektive Kritik zurück. Josef Lehn, Technikleiter und interimistischer Geschäftsführer bei Meva Österreich, sah die Ursache des Verfalls im Wunsch der Baufirmen, Preise zu bekommen, wie sie bei Großbaustellen wie dem Wiener Millenniumtower erzielt wurden.

Raimund Schmid von Peri schließlich plädierte für Bewusstseinsbildung beim Bauherrn: Es müsse ihm die Bedeutung qualitativ hochwertiger Schalungssysteme klar gemacht werden. »Das Teuerste für ein Bauunternehmen sind die Lohnkosten, deshalb ist ein Schalungssystem, das weniger Arbeitsaufwand erfordert, das günstigste für ihn«, so Schmid.

Abseits vom Ringen um Marktanteile tobte in Österreich der Kampf zwischen Holz- und Kunststofffraktion. Doka setzt ebenso weiterhin auf die traditionellen Schaltafeln aus mehrschichtig verleimten Holzplatten wie Peri und NOE. Andere Hersteller wie etwa Meva suchten ihr Heil im Kunststoff. Die Tafeln waren zwar fast doppelt so teuer wie Holzplatten, sollten dafür aber zweieinhalb- bis dreimal so lang halten.

Eine Innovation, die auch heute noch im Einsatz ist, präsentierte Peri im Sommer 2002: Das Skydeck, ein Unterstellungssystem für Deckenschalungen, bei dem die Schaltafeln über einen »Fallkopf« bereits nach zwei Tagen, also ungefähr vier Tage früher als sonst, entfernt werden können, während die Stützen weiterhin mit der noch nicht ausgehärteten Stahlbetondecke in Verbindung bleiben und sie stützen. □