

bau+
immobilien

ausgabe 11 | 2012



Report

www.report.at das magazin für wissen, technik und vorsprung www.report.at

Spannung am Bau

*Die Bauindustrie als
Indikator für die
gesamtwirtschaftliche
Entwicklung.*

Fragen an die Politik

*Was die Bau- und Immobilien-
branche tatsächlich interessiert.*

Die große Interviewreihe zum
Jahreswechsel: Robert Jägersberger,
Wolfgang Kradischnig, Friedrich
Mozelt, Josef Unger, Erwin Fahrberger
und Helmut Oberndorfer im Gespräch.

RÜCKBLICK
2012
AUSBLICK
2013



Fundamente für die Zukunft

*Erfolg durch Kompetenz,
Flexibilität und
Zuverlässigkeit.*

Ihr Partner im Spezialtiefbau

NGT

Neue Gründungstechnik Spezialtiefbau GmbH

A - 2320 Schwechat, Schloßmühlstraße 7a
Telefon 01/282 16 60, Fax 01/282 16 61

Projektinfos

www.ngt.at

Unser Leistungsspektrum

- **Planung, Projektierung, Beratung**
- **Bohrpfähle**, 40 cm – 120 cm Durchmesser
Greiferbohrung, Drehbohrung, SOB-Pfähle,
VDW-Pfähle
- **Rammpfähle**
Duktile Pfähle, Stahlrammpfähle, Energiepfähle
- **Kleinbohrpfähle**
Gewi-Pfähle, Injektionsbohrpfähle IBO
- **Baugrubensicherungen**
Komplette Baugrubenlösungen inkl. Erdarbeiten
- **Pfahlprobekbelastungen**
Micropfähle, Bohrpfähle
- **Bodenerkundungen**
Rammsondierung, Aufschlußbohrungen

editorial



Bernd Affenzeller,
Redakteur

Der Kampf gegen Windmühlen

Wohnen bleibt ein heißes Eisen. Es vergeht kaum ein Tag, an dem sich nicht die eine oder andere Interessensvertretung zu Wort meldet und mit mehr oder weniger fundierten Argumenten ihrer Klientel zur Seite springt. Jetzt hat sich auch die Nachhaltigkeitsinitiative »Umwelt + Bauen« in Stellung gebracht und das Strategiepapier »Wohnen 2020« präsentiert. Darin enthalten sind sieben konkrete Maßnahmen zur »Sicherung der Leistungskraft der österreichischen Wohnungswirtschaft«. Ein zentraler Punkt ist die bedarfsorientierte Zweckbindung der Wohnbauförderung. Nur so könne sichergestellt werden, dass genügend Geld zur Verfügung steht und vor allem dorthin fließt, wo tatsächliche Nachfrage herrscht. Auch in unserer neuen Rubrik »Fragen an die Politik« erfreut sich das Thema Wohnbauförderung großer Beliebtheit. Knauf-Geschäftsführer Otto Ordelt will vom steirischen Wohnbaulandesrat Johann Seitinger wissen, wie die Steiermark zu einer Wiedereinführung der Zweckbindung steht und wie man mit den Wohnbaufördergeldern in Zukunft umgehen will. Josef Muchitsch, Bundesvorsitzender der Gewerkschaft Bau-Holz und Sprecher der Initiative »Umwelt + Bauen«, konfrontiert Finanzministerin Maria Fekter mit der Tatsache, dass seit der Aufhebung der Zweckbindung Wohnbaufördergelder sehr oft anderweitig eingesetzt werden. Seine konkrete Frage: »Warum werden vonseiten des Finanzministeriums keine Aktivitäten gesetzt, um leistbares Wohnen zu sichern?« Die Antworten lesen Sie ab Seite 12. Aber so viel sei verraten: Ermutigend sind die Antworten der Politiker nicht. Die Chancen auf eine Wiedereinführung der Zweckbindung stehen schlecht. Aber wie hieß es bei der Präsentation des Strategiepapiers: »Wir kämpfen darum, eine Chance zu haben.« Und das ist gut so.



Spannung am Bau: Die Bauindustrie als Konjunkturmotor und Indikator für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. **seite 16**

interviews

Erwin Fahrnberger. »Seit 2010 geht es stetig bergauf.« **seite 21**

Robert Jägersberger. »Im Bereich der Förderungen gibt es noch viel Optimierungspotenzial.« **seite 22**

Helmut Oberndorfer. »Wir werden unsere Expansionsstrategie beibehalten.« **seite 28**

Wolfgang Kradischnig. »Wir brauchen mehr Mut zur Wahrheit.« **seite 32**

Friedrich Mozelt. »Gute Partnerschaften sind das beste Verkaufsargument.« **seite 38**

Josef Unger. »Haben uns nie vor der First-Mover-Rolle gescheut.« **seite 42**

inside

In aller Kürze. Von Veranstaltungen, Auszeichnungen, Neuent-

wicklungen, Trends, Spatenstichen u.v.m. **ab seite 5**

politik & bau

Fragen an die Politik. Was die Bau- und Immobilienbranche wirklich interessiert. **seite 12**

sicherheit

Einbruchsicher: Die Schwachstellen im Wohnbau und wie man sich schützen kann. **seite 24**

edv & bau

Werkzeuge für den Bau: Wie praktisch und effizient der Werkzeugkasten IT für den Bau sein kann. **seite 34**

baumaschinen

Baggern, walzen, transportieren. Neues aus der Welt der Baumaschinen. **seite 36**

firmenwnews

Neues aus den Unternehmen: Energiecomfort, Hypo NOE, AFI, Steinbacher, Maba. **ab seite 43**

Impressum

Herausgeber und Chefredaktion: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Verlagsleitung: Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] Chef vom Dienst: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Autoren: Mag. Karin Legat; Valerie Uhlmann, Bakk; Lektorat: Mag. Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 E-Mail: office@report.at Website: www.report.at



qualityaustria
Erfolg mit Qualität

Quality Austria
Trainings-, Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH

Customer Service Center
Am Winterhafen 1/1, 4020 Linz
Tel.: (+43 732) 34 23 22

www.qualityaustria.com

➤ *Gastkommentar Andreas Pfeiler*

Alles neu in Phase 3

Die Europäische Kommission wagt gegen Ende des Jahres und vor Beginn der dritten Emissionshandelsperiode 2013–2020 einen Vorstoß in Sachen Zertifikatereduktion. Dass dies sicherlich **nicht mit Vorteilen** einer energieintensiven Industriebranche verbunden ist, steht von vornherein außer Zweifel.

Zugegeben: Der EU-Emissionshandel basierend auf RL 2003/87/EG wird derzeit kritisch beäugt und die Preise für CO₂-Zertifikate sind seit Mitte 2011 im Keller. Aber das liegt nicht daran, dass der Markt nicht funktioniert, sondern dass eine nicht vorhersehbare Wirtschaftskrise vor wenigen Jahren auch den CO₂-Ausstoß wesentlich verringert hat. Andererseits war und ist die Industrie stets aufgefordert, durch Steigerung der Ressourceneffizienz und durch Investition in innovative Technologien ihre Emissionen stark zu reduzieren. Sollen diese Leistungen unbelohnt bleiben?

Zum Ende der zweiten Emissionshandelsperiode stellt sich nun heraus, dass fast eine Milliarde überschüssige CO₂-Zertifikate in die dritte Phase übernommen werden können. In einem Vorschlag zur Ergänzung der Richtlinie EU/1031/2010 soll die Menge an zu versteigernden Emissionszertifikaten zwischen 2013 und 2015 um insgesamt 900 Mio. t CO₂ verringert werden. Diese Zertifikate sollen gegen Ende der dritten Periode 2019–2020 dem System wieder zugeführt werden (Back-Loading).

Es besteht die berechtigte Befürchtung, dass die einmal herausgenommenen Zertifikate nicht wieder zurückgegeben werden, um den CO₂-Markt künstlich zu stützen. Eine dauerhafte Verknappung der Zertifikate würde letztlich eine Verschärfung des Klimaschutzzieles der EU bedeuten. Die Anhebung des Reduktionsziels auf 30 % bis 2020 ist auch schon Teil der strukturellen Maßnahmen, die im »Carbon Market Report« aufgelistet sind. Das Europäische Parlament erwägt aus formalen Gründen eine ablehnende Position, da der Beschluss zum Back-Loading vor der Änderung der Richtlinie erfolgen



»Eine dauerhafte Verknappung der Zertifikate würde eine Verschärfung des Klimaschutzzieles der EU bedeuten.«

würde und dadurch die Spielregeln im System durch die Kommission geändert würden. Gleichzeitig ist das EP aber bereit, über die strukturellen Maßnahmen zu diskutieren. Noch im Dezember soll im Climate Change Committee über Back-Loading entschieden werden.

Aber was passiert mit den medienwirksamen 20-20-20 Strategien der Kommission, wenn schon vor Start von Phase 3 alles wieder anders ist? Und wieso spricht man bei einem Zertifikatüberschuss von Überallokation? Ist der Überschuss nicht auch ein Zeichen dafür, dass die Wirtschaft derzeit nicht gerade optimale Bedingungen vorfindet und eventuell unter zu geringer Auslastung leidet?

Das eigentliche Reduktionsziel soll nicht außer Acht gelassen werden, jedoch sollte zumindest abgewartet werden, was die neue Zuteilung bringt und wie sich die ersten Monate der dritten Phase entwickeln. □

➤ **Dr. Andreas Pfeiler** ist Geschäftsführer des Fachverbandes Steine-Keramik.

TELEGRAMM

news in kürze

➤ **Immorent:** Aufzughersteller Kone wird 4.000 m² der insgesamt 13.000 m² Bürofläche im von Erste Group Immorent erbauten klima:aktiv Passivhaus SILO in Wien-Liesing anmieten. SILO soll Ende 2014 fertiggestellt und übergeben werden.

➤ **Wiener Wohnen:** Direkt gegenüber dem Gasometer entwickelt die BAI Bauträger Austria Immobilien GmbH einen Bürokomplex, bestehend aus zwei miteinander verbundenen Bauteilen, der ab Ende 2014 die neue Zentrale für Wiener Wohnen sein wird.

➤ **Würth-Gruppe:** Die Würth-Gruppe hat Ende November 2012 den Vertrag zum Kauf des deutschen Chemieunternehmens Chemofast Anchoring GmbH unterzeichnet. Würth erwirbt die Chemofast Anchoring GmbH, die 2011 einen Umsatz von rund 30 Mio. Euro erwirtschaftete und ca. 60 Mitarbeiter beschäftigt, vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden.

➤ **Pema:** Ende November wurde das „Headline“-Gebäude am Innsbrucker Hauptbahnhof feierlich eröffnet. Das 49 Meter hohe Gebäude soll die Gegend rund um den Hauptbahnhof aufwerten und beleben.

➤ **Strabag:** Die Strabag AG erhielt den Auftrag über die Errichtung des Teilabschnittes der Westbahnstrecke zwischen St. Pölten und Loosdorf. Der Auftragswert liegt bei 32,6 Mio. Euro. Der Auftrag über die 24,7 km lange, zweigleisige Neubaustrecke beinhaltet die Errichtung des Radleitentunnels, der Radleitentanne mit Wildbrücke und des Bründlkapellentunnels.

➤ **IG Immobilien:** Das IG-Bürohaus Váci 33 in Budapest wurde als erstes Gebäude in Ungarn mit einem LEED-Zertifikat ausgezeichnet. Das Objekt erhielt für die „Leadership in Energy and Environmental Design“ die Auszeichnung in Silber. Zu den Mietern der IG zählen die US-Unternehmen American Express, Celanese sowie Bunge. Der Komplex verfügt über Büros auf insgesamt 16.700 m² Fläche.

➤ WOHNEN 2020

Neue Strategien im Kampf um leistbares Wohnen



Franz Roland Jany (GDI), Josef Muchitsch (GBH), Bauexperte Margarete Czerny, BIM Hans-Werner Frömmel, Josef Schmidinger (sBausparkasse), Johannes Wahlmüller (GLOBAL 2000).

Leistbares Wohnen zählt aktuell zu den gesellschaftspolitisch heißesten Themen des Landes. Jetzt hat sich auch die überparteiliche Nachhaltigkeitsinitiative »Umwelt + Bauen« in Stellung gebracht und ein Gesamtkonzept präsentiert, das leistbares Wohnen in Österreich sicherstellen soll. Im Strategiepapier »Wohnen 2020« werden wohnungspolitische Zielsetzungen ebenso behandelt wie Fragen der Finanzierung, Problemfelder in der Raumordnung, Umwelt- und Energiefragen sowie sozial- und gesellschaftspolitische Aspekte. »Der Fokus liegt auf kurzfristig umsetzbaren Lösungen, die keine zusätzlichen Budgetmittel verlangen, dafür aber Arbeitsplätze schaffen und sichern und der Finanzministerin zusätzliche Einnahmen bringen«, erklärt Umwelt + Bauen-Sprecher und Gewerkschaft Bau-Holz Chef Josef Muchitsch die Stoßrichtung des Papiers. Insgesamt wurden sieben konkrete Maßnahmen formuliert. Darunter finden sich bekannte Forderungen wie die bedarfsorientierte Zweckbindung der Wohnbauförderung oder die Schaffung fiskalischer Anreize für private Auftraggeber, aber auch neue Aspekte, wie etwa die Einrichtung einer Bundeswohnbauagentur zur Absicherung einer bedarfsgerechten Wohnbaufinanzierung und als Investitionsimpuls für Neubau und

Sanierung oder der schrittweise Ausbau des Bundes-Sanierungsschecks zu einer »Sonderaktion: Thermische Sanierungsmilliarde«.

»Mit diesem Strategiepapier präsentieren wir der Regierung sowohl Vorschläge, die in der laufenden Legislaturperiode umgesetzt werden könnten, als auch Maßnahmen, die im Zusammenhang mit den kommenden Finanzausgleichsverhandlungen zu sehen sind«, sagt Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel, der sich über mächtige politische Verbündete freuen darf. »In Sachen Zweckwidmung der Wohnbauförderung haben Sie in mir einen Mitstreiter. Das müssen wir im nächsten Finanzausgleich auf die Tagesordnung setzen«, sagt etwa Staatssekretär Andreas Schieder. Und Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner bedankte sich anlässlich der Präsentation des Strategiepapiers bei der Initiative Umwelt + Bauen für ihr Engagement und ihre Expertise. Wie viel diese Unterstützung wert ist, wird die nahe Zukunft zeigen. »Das Strategiepapier ist fertig, jetzt liegt es am politischen goodwill, ob die Maßnahmen auch umgesetzt werden«, sieht Muchitsch den Ball nun bei der Regierung.

Das Gesamtkonzept ist unter www.umwelt-bauen.at erhältlich.

RINGER
Gerüste - Schalungen

RINGER KG. Römerweg 9
A 4844 Regau
Tel: +43 7672 72711 0
Fax: +43 7872 78805
e mail: verkauf@ringer.at
<http://www.ringer.at>

GERÜSTE



SCHALUNGEN



RINGER
Gerüste - Schalungen

TELEGRAMM
news in kürze

➤ **DGNB:** Die Messe München GmbH und die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB verstärken ihre Zusammenarbeit. Auftakt ist die DGNB Sonderschau auf der BAU 2013 in München. Unter dem Titel »Nachhaltig bauen. Mit Transparenz zum passenden Produkt« zeigt die DGNB verschiedenste Projekte und bietet ein Vortragsprogramm mit renommierten Partnern.

➤ **Porreal:** Die Porreal Facility Management übernimmt mit 2013 das Facility Management für das gesamte Euro Plaza und ist damit für den Geschäftsbereich Facility Management der Porreal Immobilien Management GmbH in Österreich verantwortlich. Mieter und Park- und Garagenplätze des 200.000 m²-großen Projekts werden seit Beginn von der Porreal betreut.

➤ **Wiener Immobilienball:** Am 24. Jänner 2013 findet bereits zum achten Mal der Immobilienball in der Wiener Hofburg statt. Mit jährlich bis zu 2.500 Besuchern zählt er zu den Fixsternen der Wiener Ballsaison. Bei der besonderen Mitternachtseinlage performen ELO unvergessliche Welthits.

➤ **Würth:** Würth wurde für den Betrieblichen Sozialpreis des Vereins fair-finance nominiert. Das Projekt »Gesundheitscup der Generationen« der Gesundheitsinitiative »Well@Würth« zählt zu den besten 15 Projekten zur Förderung sozialer Maßnahmen auf betrieblicher Ebene. Die Kampagne sollte mit Angeboten während der Arbeitszeit das Gesundheitsbewusstsein der Mitarbeiter schärfen.

➤ **Strabag:** Bei der »Best Of 2012«-Feier in Wien ehrte die Strabag die Leistungen ihrer Mitarbeiter. Zurzeit erlernen etwa 370 Lehrlinge einen Bauberuf bei Strabag in Österreich. Von 85 Lehrlingen von Berufen wie u.a. Maurer, Tiefbauer, Schalungsbauer, Trockenausbauer-Stuckateure schlossen heuer 21 die Lehrabschlussprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg ab.

➤ **CA Immo:** Die Robert Bosch AG mietet die gesamte Fläche des Bürogebäudes Silbermöwe am Standort Lände 3 für eine Laufzeit von mindestens zehn Jahren an. Mit einem Volumen von 21.500 m² ist dies bisher die mit Abstand größte Neuvermietung am Wiener Büromarkt im Jahr 2012.

➤ **KÜNDIGUNGSSTEUER**

Sonderregelung für Bauwirtschaft



Aufgeschoben: Vorerst keine Kündigungssteuer in der Bauwirtschaft.

Den Anstrengungen der Bausozialpartner ist es zu verdanken, dass die sogenannte »Kündigungssteuer« vorerst nicht für die Bauwirtschaft gilt.

Ab 1. Jänner 2013 sind alle Arbeitgeber bei Auflösung eines Dienstverhältnisses verpflichtet, 113 Euro als Beitrag für die Arbeitsmarktpolitik abzuliefern. Auf Initiative der Bausozialpartner wurde beschlossen, dass diese Abgabe für Arbeiter, die dem Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungsgesetz (BUAG) unterliegen, bis 1. Juli 2013 nicht anfällt. Damit soll verhindert werden,

das Unternehmen noch vor Jahresende Kündigungen aussprechen. Im Gegenzug führt die Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungskasse (BUAK) einen Pauschalbeitrag an das Sozialministerium für Zwecke der Arbeitsmarktpolitik ab.

»Diese Lösung ist praktikabel und unbürokratisch für die Bauwirtschaft. Wir werden die Frist nutzen und konstruktive Verhandlungen führen. Ziel ist es, für die saison- und witterungsabhängige Bauwirtschaft bis zum Sommer eine Sonderlösung zu finden«, erklären die beiden Bausozialpartner Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel und der Vorsitzende der Gewerkschaft Bau-Holz Josef Muchitsch.

Die Bausozialpartner werden im ersten Halbjahr 2013 Verhandlungen starten, die zu einer verbesserten Durchbeschäftigung und zu einer Verringerung der Winterarbeitslosigkeit vor allem bei älteren Bauarbeitern führen sollen.

➤ **STADTPLANUNG**

Wachsen im Inneren

Wien wächst. Die Statistik Austria rechnet mit einem Bevölkerungsanstieg bis 2030 von 1,72 auf 1,96 Millionen. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von rund 18.000 neuen Stadtbewohnern. Der Bedarf an zusätzlichem Wohnraum wird in Wien nicht ausschließlich mit den bisher unverbauten Flächenreserven der Stadt gedeckt werden können, ein Teil der neu Zuziehenden wird sich im bereits dicht

bebauten Gebiet ansiedeln. »Um dieses Wachstum bewältigen zu können, sollen neue und vor allem ganzheitliche Strategien entwickelt werden, aus denen Handlungsempfehlungen für die Planungspraxis abgeleitet werden können«, erklärt Wohnbaustadtrat Michael Ludwig. Deshalb werden jetzt anhand des Ottakringer Hippviertels zwischen Thaliastraße und Gablenzgassee, Lerchenfelder Gürtel und Liebhartsgasse die Wachstumspotenziale von gründerzeitlichen Stadtquartieren untersucht. Das Ergebnis der Untersuchung soll Mitte 2013 vorliegen.

➤ **RIGIPS**

Den eigenen Ansprüchen verpflichtet

Die französische Saint-Gobain Gruppe hat das ehrgeizige Ziel, weltweit als »die« Referenz in der nachhaltigen Gestaltung von Lebensräumen anerkannt zu werden. Damit diese Vision auch glaubwürdig kommuniziert werden kann, kehrt Saint Gobain erst einmal vor der eigenen Tür. Bis 2040 sollen der Energiebedarf und die CO₂-Emissionen sämtlicher Verwaltungsgebäude der Gruppe um drei Viertel reduziert werden. Dieser Strategie ist auch das neue Gebäude für Verwaltung, Seminare, Forschung und Entwicklung von Saint-Gobain Rigips in Puchberg verpflichtet. Deshalb wird der Neubau als Passivhaus mit Multi-Komfort realisiert. Die Baustoffe dafür kommen so weit wie möglich aus dem eigenen Haus, ergänzt durch Produkte



In Puchberg entsteht ein neues Leuchtturmprojekt der Saint-Gobain Gruppe.

der Schwesterunternehmen Isover, Eckelt und Weber. Geplant wurde das Gebäude vom Neunkirchner Architektenteam Rudischer & Panzenböck Architekten. Das Fundament kommt vom Puchberger

Baumeister Jägersberger. Den Holzbau liefert Fertighaushersteller Vario Bau aus Wiener Neustadt. Gegenüber dem alten Verwaltungsgebäude soll der Energieverbrauch um 90 Prozent reduziert werden.



Schneller schalen

mit der innovativen MX Anker-technik ohne Hüllrohr und Konen

Zeit sparen

durch systematisierte und reduzierte Ankerstellen

Arbeitsgerüste einsparen

da dank der einseitig bedienbaren MX Anker-technik der Zugang nur von einer Seite notwendig ist

Einfach anker

bei vorhandenen Fugenblechen und bei stark bewehrten Bereichen

Kosten sparen

beim Schalen am Baugrubenrand, insbesondere bei Lückenbebauungen

Besseres Betonbild

durch geordnetes Fugen- und Ankerraster und in Elementmitte angeordnete Ankerstellen

PERI MAXIMO Rahmenschalung mit der MX Anker-technik ohne Hüllrohre und Konen



myPERI Ihr Online Portal

Projekt- und Arbeitshilfen rund um die Uhr | www.myPERI.at



Schalung
Gerüst
Engineering

www.peri.at

➤ AUSTROTHERM

Spatenstich in Wittenberge



Landrat Hans Lange, Generalunternehmer Josef Unger, Austrotherm-Projektleiter Helmuth Ast, Staatssekretär Henning Heidemanns, Austrotherm-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn und Bürgermeister Oliver Hermann beim Spatenstich mit Spaten aus rosa Austrotherm XPS, das künftig in Wittenberge produziert wird.

Am 12. Dezember fand in Wittenberge in Brandenburg der Spatenstich für das Dämmstoffwerk von Austrotherm statt. „Mit dem neuen Werk sind wir deutlich näher am Markt und durch den Wegfall der langen Transportwege zudem schneller und flexibler beim Kunden. Außerdem ermöglicht es uns den Export nach Nordeuropa, Polen und in die Benelux-Länder«, erklärt Austrotherm-Geschäftsführer Gerald Prinzhorn. Der Bürgermeister der Stadt Wittenberge Oliver Hermann zeigt sich naturgemäß erfreut über das geplante 40-Mio.-Euro-Investment: „Austrotherm setzt heute ein deutliches Signal. Im Industriegebiet Nord wird in ca. einem Jahr ein modernes Dämmstoffwerk die Produktion aufnehmen. Hier werden zukünftig 70 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ihren Arbeitsplatz haben.

In der ersten Ausbaustufe wird ein Produktionswerk für Austrotherm XPS gebaut. Am 114.000 m² großen Areal errichtet die Unger Steel Group als Generalunternehmer eine Produktionshalle mit Verwaltungsgebäude. Es sollen Ende 2013 die ersten rosafarbenen wasser-

und druckresistenten XPS-Dämmstoff-Platten die Werkshalle verlassen. In Deutschland ist Austrotherm seit 2001 mit einer Vertriebsmannschaft vertreten. Das neue Werk soll die Verfügbarkeit der XPS-Platten vor Ort optimieren.

➤ WETTBEWERB

austrian brick and roof award 13/14

Zum bereits vierten Mal haben Wienerberger Österreich und Tondach Gleinstätten den austrian brick and roof award für zeitgemäße Ziegelarchitektur ausgeschrieben. Organisatorische Plattform des Wettbewerbs ist der Verband Österreichischer Ziegelwerke (VÖZ). Der Award wird in den Kategorien Wohnbau kleinvolumig, Wohnbau/Nicht-Wohnbau großvolumig, Steildach mit Tondachziegel und Fassadengestaltung mit Ziegel und Klinker vergeben. Zur Einreichung eingeladen sind Bauherren/Bauträger,



Der austrian brick and roof award geht in die nächste Runde.

Architekten/Planer und Baumeister/Bauausführende. Das Preisgeld beträgt insgesamt 10.000 Euro. Einreichungen sind bis zum 29. März 2013 möglich.

Weitere Infos unter www.ziegel.at

➤ ZERTIFIZIERUNG

Neue Normen für Stahl- und Aluminiumbau

Ab 1. Juli 2014 gelten im Stahl- und Aluminiumbau neue verpflichtende Normen. Ab dann dürfen tragende Bauteile aus Stahl oder Aluminium nur mehr mit CE-Kennzeichen in Verkehr gebracht werden. Auch wenn bis dahin noch etwas Zeit ist, empfiehlt die Quality Austria Trainings-, Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH, sich bereits jetzt intensiv mit der EN 1090 auseinanderzusetzen. »Es braucht eine gewisse Vorlaufzeit, um fit für die Zertifizierung zu werden. Darüber hinaus könnte es zu Engpässen

kommen, wenn erst alle gegen Ende der Frist um die Zertifizierungsaudits ansuchen. Damit würden auch allfällige Zeitpuffer wegfallen, falls Schwachstellen im Audit erkannt werden und diese durch Korrekturmaßnahmen abuarbeiten sind«, sagt Wolfgang Nesitka, Produktmanager EN 1090 und Netzwerkpartner der Quality Austria.

Nach ÖNORM EN 1090 ist nachzuweisen, dass alle tragenden Bauteile den Anforderungen entsprechend konstruiert und produziert werden. Damit sind die wesentlichen Geschäftsfelder im Stahl- und Aluminiumbau erfasst, insbesondere die Fertigung in der Werkstatt. Falls auch Konstruktion und Bemessung zu den Unternehmensbereichen zählen, werden diese in die Zertifizierung mit einbezogen. Die Festlegungen in ÖNORM EN 1090 gelten auch für alle tragenden Verbundkonstruktionen aus Stahl und Beton.

Quality Austria ist seit Oktober auf dem Gebiet der Produktzertifizierung für die Zertifizierung nach EN 1090 akkreditiert.

➤ VERANSTALTUNGSTIPP

Zukunftsforum Bauen



In Bad Aussee diskutieren prominente Gäste über die Zukunft des Menschen und seiner Lebensräume.

Am 16. und 17. Jänner lädt Baumit die Elite der heimischen Bauwirtschaft in das geographische Zentrum Österreichs nach Bad Aussee, um exklusiv mit Bauunternehmern, Entscheidungsträgern aus Handel, Industrie, Wohnbaugenossenschaften sowie Architekten einen Blick auf die Zukunft des Bauens zu werfen.

»Das Einzigartige an diesem Zukunftsforum ist, dass wir das Thema Innovation ganzheitlich betrachten und nicht nur Baufachleute, sondern auch Opinionleader aus den verschiedensten Bereichen zu Wort kommen lassen«, so Georg Bursik, Geschäftsführer von Baumit Wopfinger.

Das Programm geht weit über die klassischen baufachspezifischen Bereiche hinaus: Sophie Karmasin wird den Teilnehmern erklären, warum wir nur das kaufen, was für uns emotional wertvoll ist. Im Rahmen einer Podiumsdiskussion soll geklärt werden, »wie viel Technik ein Haus wirklich braucht.«

Franz Fischler, Präsident des Ökosozialen Forums und des Europäischen Forums Alpbach, wird Denkanstöße zur Zukunft Europas liefern, Trendforscher Sven Gabor Janszky wird aktuelle Zukunftstrends analysieren und Markenexperte Dietmar Dahmen die ver-

schiedenen Gründe für den Erfolg von Unternehmen darlegen.

Dass auch die aktuellen Entwicklungen, Trends und Zukunftsperspektiven rund ums Bauen und Wohnen nicht zu kurz kommen, dafür sorgen u.a. der internationale Farbenguru Axel

Venn, Umweltmediziner Hans Peter Hutter, Bauchemie-Experte Emanuel Mairinger und Universitätsprofessor Peter Maydl.

Mehr über B]AUSSEE ZUKUNFTS FORUM BAU-EN unter baussee.com

Bekömmlich.

Diese köstlichen Erdbeeren wachsen in Gartenerde, die Styropor enthält.

Was gut für Erdbeeren ist, ist auch gut für die Umwelt.

STYROPOR SCHÜTZT: die Erde vor Verdichtung, die Fassade vor Wärmeverlusten. Wärmedämmung mit Styropor ist ökologisch unbedenklich und spart Energie.

www.styropor.at

styropor | GPH

PERSONALIA DES MONATS



Hans-Werner Frömmel ist Ehrensenator der Donau-Uni Krems.

➤ **Zum Ehrensenator ernannt.** Im Rahmen eines akademischen Festaktes wurde Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel zum Ehrensenator der Donau-Universität Krems (DUK) ernannt. Der Titel wurde für die langjährige Zusammenarbeit mit der DUK und Frömmels Engagement im tertiären Bildungsbereich verliehen. »Die berufsbegleitende Weiterbildung gibt Unternehmern und Führungskräften die Möglichkeit, eine akademische Ausbildung auf sehr hohem Niveau zu erwerben. Mittlerweile zählt eine beeindruckende Anzahl von Spitzenkräften in der Bauwirtschaft zu den erfolgreichen Absolventen dieser Studiengänge«, so Frömmel in seiner Dankesrede.



Michael Salzmann wechselt von Hochtief zur Porr.

➤ **Neuer Geschäftsführer.**

Michael Salzmann ist seit 1. Dezember 2012 neuer Geschäftsführer der Porr Bau GmbH und verstärkt damit die bereits bestehende Führungsmannschaft. Zuletzt war der gebürtige Steirer Vorsitzender der Geschäftsführung der Hochtief Construction Austria.



Jurist Georg Eisenberger wurde als Ehrenprofessor der TU Graz geehrt.

➤ **Ehrung.** Die TU Graz verlieh Georg Eisenberger die

Auszeichnung der Ehrenprofessur, um seine hervorragenden Leistungen und sein Engagement an der Fakultät für Architektur zu würdigen. Eisenberger gilt als einer der erfolgreichsten Rechtsanwälte Österreichs sowie als Experte für Baurecht. Ab 1991 war er für verschiedene Anwaltskanzleien tätig, seit 1992 ist er Lektor für Bau- und Raumplanungsrecht.



Holger Schmidtmayr verabschiedet sich von der S Immo AG.

➤ **Verkleinerter Vorstand.**

Das Mandat von Holger Schmidtmayr wird in bestem Einvernehmen per Ende Jänner 2013 auslaufen. Damit besteht der S Immo-Vorstand künftig aus Ernst Vejdovszky und Friedrich Wachernig, die Schmidtmayrs Agenden übernehmen werden. Schmidtmayr ist seit 2004 Vorstand der Gesellschaft. Er war maßgeblich an der Expansion der S Immo AG in neue Märkte beteiligt.



Goldenes Verdienstzeichen für Bruno Diesenreiter

➤ **Auszeichnung.** Artwe-

ger-Geschäftsführer Bruno Diesenreiter wurde von Landeshauptmann Josef Pühringer mit dem Goldenen Verdienstzeichen des Landes Oberösterreich ausgezeichnet. Diesenreiter trage in seiner Funktion viel zur hohen Innovationskraft des Wirtschaftsstandortes Oberösterreich bei, betonte Landeshauptmann Pühringer in seiner Laudatio.



Herbert Spiegel wird Geschäftsführer von Volvo Trucks und Renault Trucks in Österreich.

➤ **Führungswechsel.** Die Vol-

vo Group besetzt die Führungsfunktionen neu. Thomas Maurer übernimmt ab sofort die Verantwortung für die Marken Volvo Trucks und Renault Trucks in der neuen Region Central Europe. Die Position der Geschäftsführung der beiden Marken in Österreich übernimmt mit Anfang 2013 Herbert Spiegel.



Mareike Steinwider hat die Personalagenden bei Gaulhofer übernommen.

➤ **Neu bei Gaulhofer.** Die

Gaulhofer Gruppe hat Mareike Steinwider zur neuen Leiterin der Personalentwicklung bestellt. Nach mehreren Jahren bei

ISS Facility Services und Sandvik Mining and Construction wechselt sie nun in die Baustoffindustrie. Als Leiterin der Personalentwicklung der Gaulhofer Industrie-Holding wird sie auf personeller Ebene die Ambitionen des Unternehmens mitgestalten.



Hans-Herbert Grüner war von 1997 bis 2005 Wiener Landesinnungsmeister Bau.

➤ **Abschied.** Mitte November

ist der ehemalige Wiener Landesinnungsmeister Bau, Hans-Herbert Grüner, verstorben. Unter seiner Leitung setzte die Standesvertretung wichtige Impulse in Richtung Imageverbesserung und Öffentlichkeitsarbeit. So wurde erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg eine intensive Zusammenarbeit mit der Standesvertretung der Architekten und Ingenieurkonsulenten mit gemeinsamen Informationsveranstaltungen ins Leben gerufen. Auch der Umbau und die Generalsanierung des Innungshauses aus 1851, wo unter anderem das Dachgeschoß zu einem modernen Innungsbüro ausgebaut wurde, wurde in der Ära Grüner durchgeführt.

immovement

Immobilien- und Facility Management-Consulting GmbH

Entwicklung gestalten

Tel: +43/2236/8002-4000
office@immovement.at
www.immovement.at

Die wirtschaftlichste Lösung!

ABIS[®]

abisplan abisava abisstatik
ABIS Softwareentwicklungs Ges.m.b.H.
Reichbauerstraße 20-22 8010 GRAZ
Tel.: 0316 / 83 13 61 Fax: 0316 / 83 78 08
www.abis-software.com

THERMA

MIT DEM SCHILD VON AUSTROTHERM®

Der Triumph über Kälte und Hitze



AUSTROTHERM EPS®
F-PLUS
Fassadendämmplatte

Spart Energiekosten!

- ▶ 23 % bessere Wärmedämmung gegenüber herkömmlichem Styropor
- ▶ Protect-Beschichtung für einfache und sichere Verarbeitung
- ▶ Perfekt für thermische Sanierung

ERHÄLTlich IM BAUSTOFF-FACHHANDEL
AUCH IM BAUMIT-SYSTEM!

FRAGEN AN DIE POLITIK

In der Rubrik »Fragen an die Politik« haben Vertreter der Bau- und Immobilienbranche die Möglichkeit, Fragen an die Politik zu formulieren. In dieser Folge kommen *Synthesa-Geschäftsführer Josef Hackl, Knauf-Geschäftsführer Otto Ordelt, der Bundesvorsitzende der Gewerkschaft Bau-Holz Josef Muchitsch, Halfen-Geschäftsführerin Angelika Bein und Robert Schmid, Geschäftsführer der Baunit Beteiligungen, zu Wort.* Es antworten Finanzministerin Maria Fekter, Umweltminister Niki Berlakovich, der steirische Wohnbaurat Johannes Seitingner, Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner und Finanzstaatssekretär Andreas Schieder in Vertretung von Bundeskanzler Werner Faymann.

Robert Schmid, Geschäftsführer der Baunit Beteiligungen und geschäftsführender Gesellschafter der Schmid Industrieholding: »Die SPÖ setzt sich seit geraumer Zeit für die Wiedereinführung von Vermögens- und Erbschaftssteuern ein. Vermögen, das keinen (oder wenig) Ertrag bringt, tut sich schwer, diese Steuern zu verdienen. Vermögen, welches Erträge erwirtschaftet, wird meist wieder investiert. Mittelbar oder unmittelbar ist da immer die Bauwirtschaft im Spiel. Gerade in Zeiten wie diesen, wenn jedermann Angst um seine Euros hat, wird viel privates Geld in Aufbau und Erhalt von Bausubstanz investiert. Das schafft für Österreich Arbeit, Steuern und nachhaltige Werte. Besteht durch eine Vermögenssteuer nicht die Gefahr, dass weniger Vermögen dort aufgebaut wird, wo es besteuert



wird und es zu einer Vermögensflucht kommt? Ist nicht zu befürchten, dass die ohnehin schon angeschlagene Bauwirtschaft weniger zu tun haben würde, weniger Bauarbeiter einen Job und Österreich weniger Lohnsteuern und Umsatzsteuern bekommen würde? Und zwar viel weniger, als auf der anderen Seite Vermögenssteuer hereinkommen würde?«

Andreas Schieder, Finanzstaatssekretär: »Die Bauwirtschaft hat nichts zu befürchten. Im Gegenteil: Vermögensbezogene Steuern sind konjunkturfördernd. Vermögen ist in Österreich extrem ungleich verteilt. Das reichste Prozent der Bevölkerung (rund 80.000 ÖsterreicherInnen) besitzt ein Drittel des gesamten Vermögens. Zuletzt hat dies die Studie der Österreichischen Nationalbank aufgezeigt. Und hier sagen die SozialdemokratInnen ganz entschieden, das muss sich ändern! Wir wollen nicht die kleinen Häuslbauer treffen, sondern eine gerechte Verteilung des Vermögens. Derzeit besitzen 90 Prozent der Bevöl-

kerung gemeinsam weniger als ein Drittel des Gesamtvermögens. Und internationale Vergleiche zeigen, dass in Österreich Einkommen aus Arbeit deutlich höher besteuert werden als leistungsferne Einkünfte aus Vermögensbesitz. Zudem gibt es in Österreich einen großen Bevölkerungsanteil, der geringe Summen erbt, aber sehr wenige Reiche, die sehr viel erben. Daher wollen wir jeweils einen Freibetrag von einer Million Euro. Das, was wir wollen, ist eine gerechte und ökonomisch vernünftige Steuerpolitik. Denn eine gerechte Verteilung bedeutet immer auch Wachstum. Das heißt mehr Investitionen und in Folge mehr Arbeitsplätze, die wir gerade in schwierigen Zeiten dringend benötigen. Ein Beispiel zum Schluss: 100 Millionen Euro für die thermische Sanierung brachten 2.500 neue Jobs. Das wollen wir weiterführen!«



Josef Hackl, Geschäftsführer der Synthesa Gruppe: »Auch heuer hat die Bundesregierung wieder insgesamt 100 Mio. Euro für die thermische Sanierung bereitgestellt. Von den darin enthaltenen 70 Millionen für private Haushalte wurden laut OÖN 27 Mio. Euro Förderung noch gar nicht abgeholt, von den 30 Millionen für Betriebe wurden bis dato 12 Millionen Euro Förderung liegen gelassen. Es ist davon auszugehen, dass sich an diesen Zahlen bis Jahresende nicht mehr allzu viel ändern wird. Offensichtlich sind die Förderungen zu wenig attraktiv, denn das Potenzial an förderbaren Objekten wäre durchaus vorhanden. Ist daran gedacht, die Förderungen attraktiver zu machen und - gerade in Anbetracht der zu erwartenden Kyoto-Strafzahlungen - den Anreiz für unentschlossene Hauseigentümer noch zu erhöhen? Und wird die heuer liegen gelassene Förderung 2013 fortgeschrieben?«

Niki Berlakovich, Umweltminister: »Die in Kürze abschließend bilanzierbare diesjährige Förderaktion der Bundesregierung für die thermische Sanierung war auch heuer ein großer Erfolg: Trotz einer konjunkturell bedingt gedämpften

Investitionsbereitschaft der betrieblichen und privaten Investoren ist in diesem Jahr mit Förderzusagen im Gesamtausmaß von rund 75 Millionen Euro zu rechnen, die in Form von Sanierungsschecks privaten Hauseigentümern und für Maßnahmen im betrieblichen Bereich zugutekommen. Die aus dem diesjährigen Maximalzusammenhang nicht beanspruchten Mittel werden keineswegs eingespart, sie sollen im kommenden Jahr zusätzlich zur regulär vorgesehenen Tranche von neuerlich 100 Millionen Euro zur Ausschüttung gelangen. Für 2013 werden aktuell eine Reihe von Verfahrensvereinfachungen und Kommunikationsaktivitäten vorbereitet und zusätzliche Boni gesetzt, die sich stimulierend auf die Nachfrage im betrieblichen und privaten Bereich auswirken sollten. Die Präsentation dieser neuen Richtlinien für die Aktion 2013 wird im Jänner erfolgen.«



Angelika Bein, Geschäftsführerin Halfen GesmbH: »Die Anzahl an lokalen und harmonisierten Normen hat sich in Österreich seit dem Jahr 2000 mehr als verdoppelt. Diese Internationalisierung erfordert nun für einen Hersteller von Bauprodukten mit Qualitätsanspruch laufend neue Zulassungen. Jedoch unterstehen die für Gutachten und Zulassungen zuständigen Behörden jeweils der Länderverantwortung (OIB, BauCert, die relevanten Magistratsabteilungen in Wien, bzw. ist das Normeninstitut eine private Gesellschaft). Sie leiden für diesen Umfang an massiven Kapazitätsengpässen - Zulassungsverfahren dauern durchschnittlich drei Jahre und mehr! Das verhindert die Innovation von effizienteren sowie kostengünstigeren Bauprodukten und führt zu Haftungsrisiken, bis hin zu Strafen für die Beteiligten. Wäre es nicht sinnvoller, wenn das Wirtschaftsministerium diese Aufgaben zentral übernehmen und dadurch im Sinne der Bauwirtschaft für eine österreichweite Strategie und Ressourcenplanung sorgen könnte?«



Reinhold Mitterlehner, Wirtschaftsminister: »Die aktuelle Aufgabenteilung im Bereich der Zulassungen und der entsprechenden behördlichen Verfahren ist in Österreich gesetzlich vorgegeben und liegt je nach Themenbereich beim Bund oder bei den



Ländern. Die grundsätzliche Zuständigkeit für das Bauwesen haben jedoch die Bundesländer - ohne Einverständnis der Landesregierungen ist hier also keine Kompetenzänderung möglich. Unabhängig davon läuft die Kooperation zwischen den einzelnen Gebietskörperschaften und den Unternehmen in Österreich im Wesentlichen gut und weisen gerade die Bauprodukte-Unternehmen einen hohen Innovationsgrad auf. Mitverantwortlich für längere Zulassungsverfahren bei den Ländern ist die steigende Komplexität der technischen Vorgaben, wobei hier vor allem EU-Rechtsakte zunehmend berücksichtigt werden müssen. Vor dieser Herausforderung steht nicht nur Österreich, sondern ganz Europa. Um auf diese Entwicklung zu reagieren, haben die Bundesländer mit dem Österreichischen Institut für Bautechnik (OIB) eine Koordinierungsplattform und Zulassungsstelle geschaffen. Damit ist gesichert, dass die Produkte unserer Bauprodukte-Unternehmen auch in Zukunft immer den neuen internationalen Qualitätsstandards entsprechen und dass Österreichs Interessen in Brüssel gut vertreten werden.«

Otto Ordelt, Geschäftsführer Knauf GmbH: »Was sagen Sie zu der Forderung von Wirtschaftskammerpräsident Christoph Leitl bezüglich der Wohnbauförderung (Wiedereinführung Zweckbindung zur Steigerung der Volumina bei Neubau und Sanierung; Anm. d. Red.) und wie geht das Land Steiermark mit diesen Mitteln in Zukunft um? Ist wieder eine allfällige Zweckbindung angedacht? Wie schaut es mit einer Inflationsanpassung aus? Und was sagen Sie zum Salzburger Wohnbauförderungsmodell, stellt dieses eine Option für die Steiermark dar?«



Johann Seitinger, steirischer Wohnbaulandesrat:

»Natürlich unterstützen wir die Forderung von Christoph Leitl. Ein entsprechendes Antragsschreiben wurde bereits im Jahr 2010 durch den Steiermärkischen Landtag an die Bundesregierung übermittelt. In der daraufhin zugestellten Stellungnahme des Bundeskanzleramtes wurde festgehalten, dass im Finanzausgleich 2008 die Finanzaufweisungen und Zweckzuschüsse des Bundes an die Länder und Gemeinden in Ertragsanteile ohne Zweckbindung umgewandelt worden sind, und sich das Bundesministerium für Finanzen aus diesem Grund gegen eine bundesgesetzliche Zweckbindung für Zwecke der Wohnbauförderung der Länder ausspricht. Es wird jedoch vonseiten des Bundes auf die außerordentliche Bedeutung der Wohnbauförderung in sozialer, wirtschaftspolitischer und



ökologischer Hinsicht hingewiesen. Und man geht davon aus, dass diese Aufgabe, die entsprechenden Mittel im Landeshaushalt zur Verfügung zu stellen, von den Ländern wie bisher in eigener Verantwortung, und auch ohne bundesgesetzliche Zweckbindung im Bewusstsein dieser Bedeutung wahrgenommen wird. Da die jährlichen Ausgaben für die steiermärkische Wohnbauförderung (inkl. Verpflichtungen an die Banken und Förderungswerber) mit 400 Mio. Euro weit über dem damaligen für die Steiermark zweckgebundenen Betrag von 238 Mio. Euro liegt, stellt das Land Steiermark jährlich schon wesentlich mehr Finanzmittel zur Verfügung, als der Zweckbindungsbetrag von 2008 ausmacht.

Wenn überhaupt, dann wäre also eine Zweckbindung von Landesmitteln speziell für neue Förderzusagen im Rahmen der Wohnbauförderung auf Landesebene sinnvoll.

Aufgrund der Budgetsanierungsmaßnahmen in der Steiermark ist derzeit aber an keine Zweckbindung gedacht. Wir versuchen, die Fördersätze so gut wie möglich an die wirtschaftlichen Entwicklungen, wie steigende Baukosten, anzupassen. Eine automatische Indexanpassung gibt es aber nicht.

Wir haben uns das Modell von Salzburg ebenfalls angeschaut, sind jedoch zu dem Schluss gekommen, dass in der Steiermark die Voraussetzungen für die Einrichtung eines solchen Wohnbaufonds, welcher aus den Rückflüssen und durch Bankenfinanzierungen gespeist wird, nicht möglich ist. In der Steiermark wurden in den letzten 15 Jahren neben der Streichung des Bundeszuschusses und der Verwendung der zweckgebundenen Wohnbaurücklagen zur Budgetsanierung auch die meisten Darlehensforderungen aus den gewährten Wohnbauförderungs-Landesdarlehen an die Bankinstitute verkauft.

Deshalb würde ein Umstieg von den jetzigen Förderungen mit Annuitätzuschüssen auf eine Förderung mit Landesdarlehen den jährlichen Budgetbedarf massiv erhöhen, was in Zeiten der Budgetkonsolidierung recht schwer umsetzbar sein würde.«



Josef Muchitsch, Bundesvorsitzender der Gewerkschaft Bau Holz: »Seit der Aufhebung der Zweckbindung kommt es immer wieder vor, dass die Wohnbaufördergelder nicht oder nicht ausschließlich für den Wohnbau eingesetzt werden. Das verteuert das Wohnen, schwächt die Kaufkraft und senkt die Steuereinnahmen. Warum werden vonseiten des Finanzministeriums keine Aktivitäten gesetzt, um leistbares Wohnen zu sichern?«

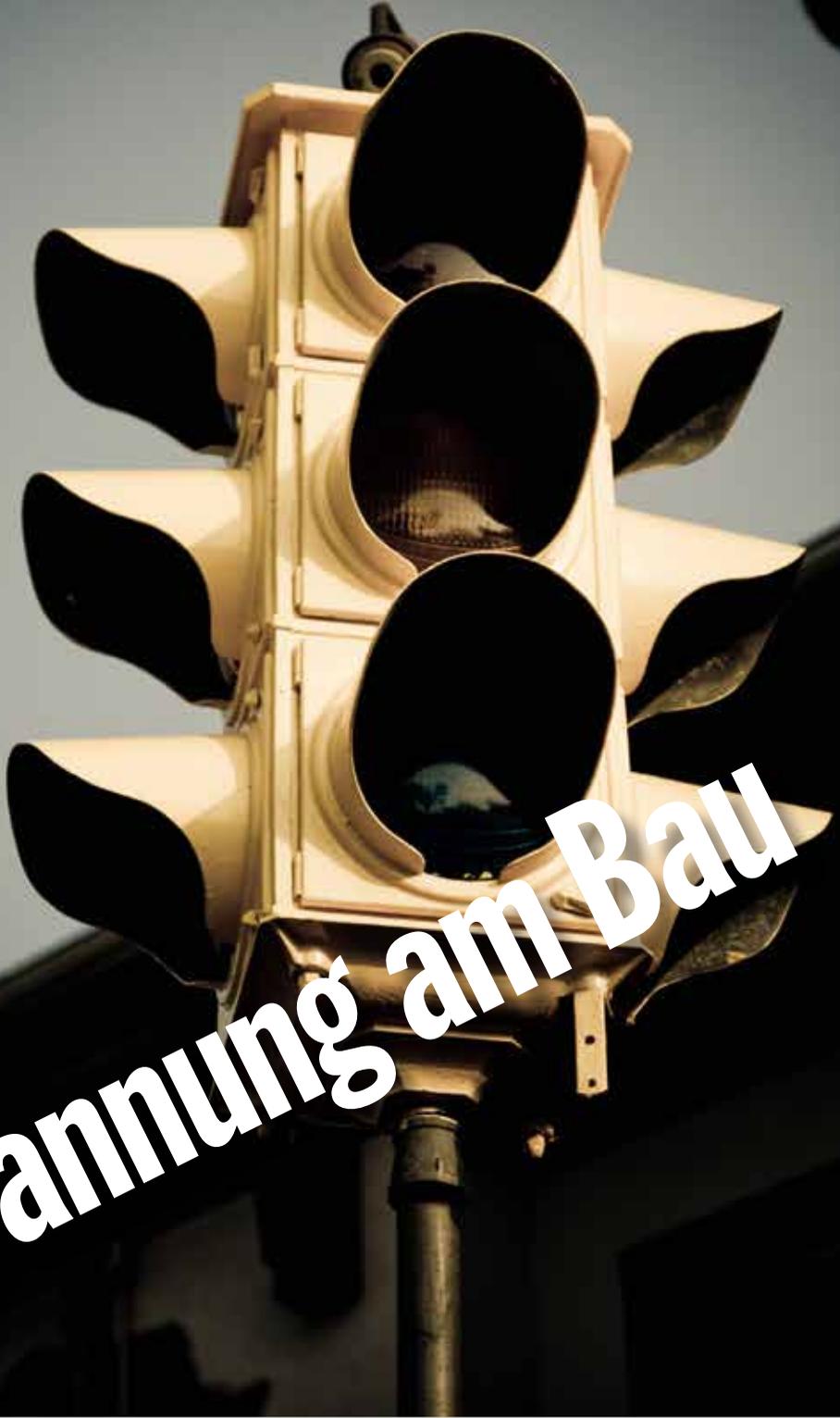
Maria Fekter, Finanzministerin: »Als Teil des Ergebnisses der Verhandlungen zum Finanzausgleich ab 2008 wurden die meisten Finanzausweisungen und Zweckzuschüsse des Bundes an die Länder und Gemeinden in Ertragsanteile ohne Zweckbindung umgewandelt. Das erfolgte aus gutem Grund, denn nur durch den Entfall von Zweckbindungen kann die Aufgaben- und Ausgabenverantwortung für die Wohnbauförderung auf der Ebene der Länder zusammengeführt werden. Damit wurde im Übrigen auch einer langjährigen Forderung der Wissenschaft an den österreichischen Finanzausgleich entsprochen. Aus Sicht eines für die Gesamtfinanzen Verantwortlichen ist jede Zweck-

bindung, welche ja den Grundsatz der Gesamtdeckung durchbricht und damit die Effizienz der Haushaltsführung beeinträchtigt, kritisch zu sehen. Zweckbindungen verhindern, dass die Mittel für die Zwecke mit den jeweils höchsten Prioritäten eingesetzt werden. Diese Prioritätensetzung im Landeshaushalt ist alleinige Aufgabe der Länder, insbesondere der Landtage im Rahmen ihrer Budgethoheit. Mir ist die außerordentliche Bedeutung der Wohnbauförderung in sozialer, wirtschaftspolitischer und ökologischer Hinsicht bewusst, ich gehe aber davon aus, dass diese Aufgabe von den Ländern wie bisher in eigener Verantwortung und auch ohne bundesgesetzliche Zweckbindung im Bewusstsein dieser Bedeutung wahrgenommen wird und dabei die erforderlichen Mittel unter Abwägung der jeweiligen Erfordernisse des Landeshaushalts zur Verfügung gestellt werden.«



Die Bauindustrie ist ein Konjunkturmotor und mit etwas Verzögerung ein Indikator für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. *In welcher Ampelphase* befindet sich dieser Indikator derzeit – grün, orange, rot oder in einer Umschaltphase?

Von Karin Legat



Spannung am Bau

Wenn Staatshaushalte konsolidiert werden – das findet derzeit europaweit statt –, gibt es Budgetdruck auf allen Ebenen. Bund, Länder, Gemeinden. Wirtschaftsunternehmen mit kurzfristiger Auftragslage leiden darunter ebenso wie die Bauindustrie mit ihrem hohen Anteil an öffentlichen Tiefbau-Aufträgen. Diese ist zudem mit einem Branchenmalus behaftet. »Das hat auch damit zu tun, dass Bilanzen von Bauunternehmen schwerer lesbar und interpretierbar sind, zumal sich laufende Projekte noch im Schwebezustand befinden«, erklärt Michael Steibl, Geschäftsführer der Vereinigung industrieller Bauunternehmungen, VIBÖ. Dieser Bewertungsspielraum lässt Banken zögern. »Wir haben das bei den Ratings von Bauunternehmen gemerkt. Bauunternehmen steigen bereits mit einem Malus in den Ring.« Zuletzt haben die zögernde Haltung der Banken und in der Folge schlechte und ausgesetzte Bonitätsbewertungen Alpine Bau schwer unter Druck gesetzt.



Impulse durch Konjunkturpakete sind bald Einsparungen und Budgetsanierung gewichen. Die Zahl an Aufträge im Tiefbau sinkt drastisch.

Zwei Fronten

Grundsätzlich hat die heimische Bauindustrie mit nationalen und internationalen Herausforderungen im Hoch- und Tiefbau zu kämpfen. Die Finanz- und Wirtschaftskrise erschwert die Finanzierbarkeit der Infrastrukturprojekte maßgeblich. Das trifft vor allem größere Unternehmen, die sich in den besonders betroffenen Ländern in den letzten Jahren stark engagiert haben.

Am heimischen Markt gibt es Hürden im Tiefbau, der von der öffentlichen Hand dominiert ist. »Zunächst haben wir hier Impulse durch Konjunkturpakete gespürt, durch den nunmehrigen Paradigmenwechsel weg von Konjunkturbelebung hin zu Einsparungen und Budgetsanierung sinkt die Auftragszahl im Tiefbau jedoch drastisch«, stellt Michael Steibl fest. Im Gegensatz zum Hochbau gibt es in diesem Bereich keine Kompensation durch Private, Tunnel und Straßen bleiben öffentlich. Besonders von den rückläufigen öffentlichen Investitionen betroffen ist hier unter anderem die tiefbaulastige Habau Unternehmensgruppe. »Der private Bereich hat speziell im Hochbau jedoch einen Ausgleich ◊

BAUPRODUKTION IM 10-JAHRES-RÜCKBLICK



Der Tiefbau wird aus den derzeit klammen Bundes-, Landes- und Gemeindekassen finanziert. Der Hochbau dagegen ist vielfach von privaten Investoren getragen, die sich antizyklisch und langfristig verhalten und nicht die unmittelbare Situation in den Vordergrund rücken. Quelle: VIBÖ



Noch kann der Hochbau die rückläufige Auftragslage im Tiefbau weitgehend kompensieren.

geschaffen«, berichtet Karl Steinmayr, kaufmännischer Geschäftsführer bei Habau. Bekannt ist diese Taktik, auf mehrere Bereiche gleichzeitig zu setzen, auch unter dem von Hans Peter Haselsteiner geprägten Begriff Tausendfüßlerstrategie. Neben der Ausweichstrategie, mit der Unternehmen ihren Heimmarkt erweitern und zwischen auftretenden Konjunkturzyklen wechseln können, bietet sich den Unternehmen auch die Möglichkeit der Anpassungsstrategie. Hier werden keine fixen Organisationseinheiten gebildet, um rasch auf die Entwicklung am Markt reagieren zu können.

Abkühlung nutzen

»Großvolumige Bauprojekte sind mit langen Planungs- und Vorlaufzeiten verbunden«, so Andrea Kunnert, Experte für Strukturwandel und Regionalentwicklung beim WIFO. »Nach unserer Beobachtung ist die Bauwirtschaft nicht rückläufig, wir stellen nur ein gebremstes Wachstum fest. Im vergangenen Jahr ist

“ **Die heimische Bauindustrie rechnet 2013 mit einem flauen Geschäftsverlauf auf niedrigem Niveau. Diese Phase wird von einige Unternehmen genutzt, um den Markt zu analysieren und sich strategisch neu auszurichten.** ”

die Bauwirtschaft mit 4,4 Prozent deutlich besser gewachsen als die Gesamtwirtschaft mit 2,7 Prozent.« Für 2012 rechnet Kunnert weiter mit einem Wachstum, wenn auch mit 1,1 Prozent etwas verhaltenen. 2013 sinkt das Plus auf 0,6 Prozent. »Wenn Budgetkonsolidierung das absolute Prioritätsthema stellt, ist nicht mehr zu erwarten«, so Steibl. Die heimische Bauindustrie rechnet 2013 ebenfalls mit einem flauen Geschäft auf eher niedrigem Niveau. Diese Abkühlung der Konjunktur nutzen einige Bauunternehmen, um an sich Gesundenuntersuchungen vorzunehmen, wie es die Strabag formuliert. »Um auch künftig erfolgreich am Markt zu agieren, ist es wesentlich, den Markt

laufend zu analysieren und das Unternehmen vorausschauend darauf auszurichten. Daher haben wir vor kurzem die Task Force Strabag 2013ff gegründet, die die Möglichkeiten zur künftigen organisatorischen und strategischen Aufstellung des Strabag-Konzerns evaluiert«, berichtet CEO Hans Peter Haselsteiner.

Himmelwärts

Im jüngsten WIFO-Konjunkturtest hat die Bauindustrie jedoch eine positive Einschätzung für die nächste Zeit abgegeben. »Die Auftragsbestände entwickeln sich positiv«, berichtet Kunnert. Auch das Bauunternehmen Porr sieht die Situation am Bau positiv. »Der österreichische

Baumarkt ist wie auch der deutsche und der Schweizer Markt im Vergleich zur gesamteuropäischen Entwicklung durchwegs stabil. Wir gehen in den kommenden Jahren von leichten Zuwächsen aus, während insgesamt der europäische Baumarkt immer noch schrumpft bzw. stagniert. In Osteuropa geht es Polen und Tschechien deutlich besser als den anderen Märkten. Tief in der Krise stecken etwa Ungarn, die Slowakei, Slowenien und Kroatien«, wertet Porr-Generaldirektor Karl-Heinz Strauss die aktuelle Situation. Die Strabag sieht dagegen eine rückläufige Auftragslage im Vergleich

zu den vergangenen Wachstumsjahren, wobei zusätzlich regionale Unterschiede festzustellen sind. Der Hochbau, vielfach von privaten Investoren getragen, die sich antizyklisch und langfristig verhalten und nicht die unmittelbare Situation in den Vordergrund rücken, ist nach den Jahren der Krise wieder im Steigen. Die Investitionen nehmen hier wieder zu. Strauss berichtet von zahlreichen erfolgreichen Akquisitionen im laufenden Jahr, wodurch der Auftragsbestand im dritten Quartal um 17,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnte. Alpine Bau blickt nach den finanziellen Turbu-

lenzen des abgelaufenen Jahres wieder mit frischem Mut in die Zukunft. »Die Auftragsbücher für 2013 sind teilweise schon gut gefüllt. Der Rückgang von öffentlichen Aufträgen kann vielfach durch private kompensiert werden«, zeigt sich Unternehmenssprecher Johannes Gfreder optimistisch.

Not zur Tugend machen

Die langen Projekt- und Planungszeiten, mit denen die Bauindustrie konfrontiert ist, sind ein zweischneidiges Schwert. Sie bieten den Vorteil, dass nicht unmittelbar auf Änderungen



Bruttowertschöpfung, real (berechnet auf Basis von Vorjahrespreisen)

➤ zu Herstellungspreisen

	Prognose				Prognose					
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2012	2013
	Mrd. Euro (Referenzjahr 2005)				Veränderung gegen das Vorjahr in %					
					Juni			September		
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	3,36	3,88	3,57	3,57	-4,3	+15,3	±0,0	±0,0	-8,0	±0,0
Herstellung von Waren einschl. Bergbau	47,67	51,59	51,84	53,14	+7,0	+8,2	+1,0	+3,0	+0,5	+2,5
Energie- u. Wasserversorgung, Abfallents.	6,44	6,97	7,07	7,21	-3,3	+8,2	+1,5	+2,0	+1,5	+2,0
Bau	14,17	14,66	14,83	14,92	-2,5	+3,5	+0,5	+0,6	+1,1	+0,6
Handel, Kfz	29,84	30,22	30,10	30,25	+1,4	+1,3	+0,5	+0,8	-0,4	+0,5
Verkehr	10,56	10,66	10,61	10,56	-0,7	+1,0	+0,3	+1,0	-0,5	-0,5
Beherbergung und Gastronomie	11,07	11,21	11,36	11,55	+1,4	+1,3	±0,0	+1,7	+1,3	+1,7
Information und Kommunikation	8,15	8,08	8,08	8,08	-0,9	-0,9	-0,5	±0,0	±0,0	±0,0
Kredit- und Versicherungswesen	15,43	15,64	15,41	15,56	+5,4	+1,4	+1,5	+2,0	-1,5	+1,0
Grundstücks- und Wohnungswesen	22,72	23,30	23,81	24,05	+2,6	+2,6	+0,3	+0,5	+2,2	+1,0
Sonst. wirtschaftl. Dienstleistungen¹	21,05	21,50	21,83	22,20	+4,1	+2,2	+0,5	+2,0	+1,5	+1,7
Öffentliche Verwaltung²	40,61	40,88	41,29	41,29	+0,8	+0,7	+0,5	±0,0	+1,0	±0,0
Sonstige Dienstleistungen	6,57	6,57	6,64	6,70	+1,3	-0,0	+0,5	+1,0	+1,0	+1,0
Wertschöpfung der Wirtschaftsbereiche³	237,50	244,96	246,30	248,86	+2,2	+3,1	+0,6	+1,3	+0,5	+1,0
Bruttoinlandsprodukt	262,61	269,69	271,18	273,93	+2,1	+2,7	+0,6	+1,3	+0,6	+1,0

1) Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen, technischen und sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (ÖNACE M_N).

2) Einschl. Sozialversicherung, Verteidigung, Erziehung, Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen (ÖNACE O_Q).

3) Vor Abzug der Gütersubventionen und vor Zurechnung der Gütersteuern.

Laut WIFO-Konjunkturtest liegen die Erwartungen der heimischen Bauindustrie weiterhin etwas über dem langfristigen Durchschnitt, obwohl seit einigen Monaten auch hier eine Abschwächung festzustellen ist.

in der Konjunktur reagiert werden muss. Sie haben aber auch einen Nachteil: Als Folge der Finanzkrise scheuen Banken langfristige Finanzierungen. »Langfristige Fremdmittel zu erhalten, ist heute ungleich schwieriger, selbst bei Projekten mit guter Rentabilität«, weiß Steibl. UBM-CEO Karl Bier bestätigt die unsichere Finanzierungswelt. »Die Banken zeigen Zurückhaltung, Projekte über 50 Millionen Euro bedürfen wegen der zumeist notwendigen Finanzierung im Konsortium besonders langer Vorbereitung, weil in der Finanzbranche gegenseitiges Misstrauen vorherrscht.« Große Unternehmen nutzen daher verstärkt den Corporate-Bond-Markt. »Anleihefinanzierungen bilden eine bedeutende Perspektive für die Bauindustrie, wobei die Renditen durchaus unterschiedlich sind und Anleihen im Vergleich zur Kreditfinanzierung nicht immer das billigste Finanzierungsmedium sind«, zeigt Steibl auf. »Aber mit Anleihen bleiben Unternehmen unabhängig.« Zuletzt hat die Alpine mit 5,25 und 6,00 % Papieren auf Corporate Bonds zurückgegriffen, daneben die Strabag mit 4,25 % und 4,75%, Swietelsky mit 4,625 % und Porr mit 6,25 %. Kleinen Entwicklern oder Newcomern ist diese Finanzierungsform laut Karl Bier nur schwer möglich. Durch die Bank sind Bauunternehmen derzeit auf Stabilität bedacht. Gerade in der schwachen Konjunktur gilt es unnötige Risiken zu vermeiden, ist aus der Branche zu hören. »Unsere Kreditpolitik beschränkt sich rein auf kurzfristige Mittel im Rahmen der Vorfinanzierungszeit von Bauaufträgen«, berichtet Karl Steinmayr von Habau, einem Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von 30 Prozent. Auch die Strabag verweist auf ihre hohe Eigenkapitalquote von knapp 30 Prozent. »Damit sind wir sehr solide aufgestellt. Der hohe Polster an freier Liquidität gibt uns einen Wettbewerbsvorteil etwa bei Public-Private-Partnerships«, so Haselsteiner. Auch Porr spricht von einer soliden Finanzlage. Alpine Bau, zuletzt durch hohe Verschuldung ins Visier von Banken und Versicherungen geraten, beschwichtigt mit dem Hinweis auf langjährige Kundenpartnerschaften und den laufenden Restrukturierungsprozess des Unternehmens. □



Der private Bereich hat 2012 speziell im Hochbau einen Ausgleich der rückläufigen Auftragslage im Tiefbau geschaffen.

NEUE HERAUSFORDERUNGEN



VZI-Podiumsdiskussion »Entwicklung der Dienstleistung« mit VZI-Vizepräsident Wilhelm Reismann, Porr-Generaldirektor Karl-Heinz Strauss, Strabag-Vorstand Siegfried Wanker und Moderatorin Karin Keglevich.

➤ **Auf welche Veränderungen** sich technische Dienstleister bei der Zusammenarbeit mit der Bauindustrie einstellen müssen, wo die Sichtweisen übereinstimmen und wo Spannungsfelder entstehen – darüber diskutierten auf Einladung des Verband der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe VZI Porr-Generaldirektor Karl-Heinz Strauss, Strabag-Vorstand Siegfried Wanker und VZI-Vizepräsident Wilhelm Reismann.

Ausgangspunkt der Diskussion war, dass traditionelle Planungsschritte immer weniger den Anforderungen der heutigen Zeit entsprechen. Das klassische Dreieck aus Auftraggeber, Planer und Ausführenden hat sich zunehmend verändert. Strauss kritisierte, dass die leeren Kassen bei Bund, Ländern und Gemeinden einen hohen Druck beim Ausführenden hinterlassen würden. Dies führe

zu mangelnder Glaubwürdigkeit der Planer und den letztendlich leidtragenden Baufirmen, die die Schuld für verpfuschte Projekte ernten. Wanker kritisierte eine fehlende »Kultur des Bestellens«, was dazu führt, dass sich Bauingenieure immer schlechter mit Bauunternehmen verstehen. Dort, wo früher das Wort gegolten hat, sieht man sich heute mit Vertragskonvoluten konfrontiert, die oft kurz vor der Vertragsunterzeichnung noch ergänzt werden, was wiederum nur die Anwälte erfreut. Und auch VZI-Vizepräsident Reismann ortete eine Krise in der Bauorganisation: Zu viele Beteiligte seien zuständig und die Juristen dominieren zunehmend das Geschehen. In der Praxis erlebt Reismann immer häufiger, dass durch schlechte Vorbereitung viele Projekte bereits im Vorfeld zum Scheitern verurteilt sind.

Laut Strauss beginnt die Wurzel des Übels bereits bei der Planung, denn bei der Vergabe sei hauptsächlich nur der Preis entscheidend und nicht etwa die Qualität und die Erfahrung bei ähnlichen Projekten.

Reismann schlug vor, die Öffentlichkeit und vor allem auch die öffentlichen Auftraggeber auf die Situation drastisch aufmerksam zu machen. Ein Weg wäre, aktuelle negative Fallbeispiele öffentlich darzustellen, bzw. über eine Plattform Probleme bei Ausschreibungen aufzuzeigen. Ob das eine VZI-Initiative sein könnte, z.B. in Kooperation mit der VIBÖ, muss noch diskutiert werden.

➤ Bauindustrie

»Seit 2010 geht es stetig bergauf«

Erwin Fahrnberger, Vorsitzender der Geschäftsleitung Hochtief Construction Austria, spricht im Interview über das persönliche Krisenjahr 2010, das Potenzial von PPP-Projekten und internationale Trends, die in Österreich noch nicht angekommen sind.

Report: Im abgelaufenen Jahr wurde die österreichische Bauindustrie von einigen Turbulenzen erschüttert. Wie ist 2012 aus der Sicht von Hochtief gelaufen?

Erwin Fahrnberger: Die Bauindustrie blieb, wie schon in den Jahren zuvor, auch 2012 nicht verschont. Die Branche hat aber mittlerweile gelernt, sich auf Turbulenzen einzustellen und entsprechend zu reagieren. So hat auch Hochtief Construction Austria Vorsorge getroffen, wirtschaftlich schwierige Zeiten, in denen große, öffentliche Infrastrukturprojekte spärlich gesät sind, mit einer konstruktiven, lösungsorientierten Herangehensweise und einer sorgfältigen Planung gut zu durchschiffen. Unser Krisenjahr war das Jahr 2010. Seitdem geht es wieder stetig bergauf. 2012 ist für uns ein gutes Jahr. Wir konnten im Zuge des Baus der Mühlviertler Schnellstraße S 10 gleich zwei Neuaufträge verbuchen und erst kürzlich haben wir einen Vertrag für den infrastrukturellen Ausbau des internationalen Flughafens in Riga, Lettland, unterschrieben.

Report: Ihr Mutterkonzern ist das größte Bauunternehmen Deutschlands und weltweit aktiv. Welche internationalen Trends sind aktuell zu erkennen? Und welche Auswirkungen haben sie auf Österreich?

Fahrnberger: Zu den wichtigsten Wachstumsbereichen zählen sicher die Energie- und Verkehrsinfrastruktur sowie allgemein die Gestaltung von Metropolen. In Österreich sind diese internationalen Entwicklungen leider noch nicht erkennbar, aber einer Trendwende



»Gerade in Zeiten fehlender öffentlicher Investitionen ist der privatwirtschaftlich finanzierte Ausbau von Verkehrsinfrastruktur die Chance, dringende Infrastrukturprojekte zeitnah umzusetzen«, leistet Erwin Fahrnberger weiter Überzeugungsarbeit in Sachen PPP.

würden wir als Kompetenzzentrum für Erd- und Straßenbau, vor allem im Bereich der Verkehrsinfrastruktur, positiv gegenüberstehen.

Report: Die öffentliche Hand wird auch 2013 zurückhaltend sein bei Investitionen. Werden private Investoren dieses Minus kompensieren können?

Fahrnberger: Dass die öffentliche Hand als Investor deutlich nachgelassen hat, ist unumstritten. Wie sich die privaten Investoren verhalten werden, ist schwer zu sagen, aber dass sie die fehlenden Investitionen der öffentlichen Hand kom-

pensieren werden, ist ein Wunschdenken und aus meiner Sicht absolut nicht zu erwarten.

Report: Hochtief hat sich in der Vergangenheit immer wieder als Verfechter von PPP-Projekten positioniert. In Österreich fehlen die großen Erfolgsgeschichten in Sachen PPP noch. Werden Sie auch in Zukunft auf PPP setzen?

Fahrnberger: PPP ist bei uns nach wie vor im Fokus. Gerade in Zeiten fehlender öffentlicher Investitionen ist der privatwirtschaftlich finanzierte Ausbau von Verkehrsinfrastruktur die Chance, dringende Infrastrukturprojekte zeitnah umzusetzen. Beim Bau der Nordautobahn A 5 ist das Konzept aufgegangen und wir werden weiterhin Überzeugungsarbeit in diese Richtung leisten, weil wir der Ansicht sind, dass für PPP auch in Österreich ein beträchtliches Potenzial vorhanden ist und das Modell durchaus erfolgreich sein kann.

Report: Welche aktuellen Projekte hat Hochtief Construction Austria in der Pipeline?

Fahrnberger: Einerseits das erwähnte Flughafenprojekt in Lettland, das Mitte nächsten Jahres starten wird, und auf der anderen Seite arbeiten wir an aktuellen Projekten, wie der Mühlviertler Schnellstraße S 10, die noch längstens bis 2016 andauern. Selbstverständlich laufen auch interessante Ausschreibungen, an denen wir teilnehmen und wo wir uns den einen oder anderen Zuschlag erwarten. Sie werden aber verstehen, dass ich über ein Projekt erst dann spreche, wenn die Verträge dazu unterzeichnet sind.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Fahrnberger: Erklärtes Ziel ist es, Hochtief Construction Austria nicht nur am österreichischen Markt weiter zu positionieren, sondern als Kompetenzzentrum für Erd- und Straßenbau international tätig zu sein. Die ersten Schritte wurden bereits mit den Projekten A8 Ulm – Augsburg und dem Flughafen in Lettland erfolgreich getätigt, weitere Projekte sind bereits im Fokus. Ich bin daher zuversichtlich, dass wir auch 2013 der Krise trotzen und interessante Projekte akquirieren bzw. realisieren werden. □

Report: Wie ist 2012 für die niederösterreichische Bauwirtschaft gelaufen?

Robert Jägersberger: Besser als erwartet. Die vielen negativen Prognosen und die allgemeine Krisenstimmung haben uns sehr verhalten ins Jahr 2012 gehen lassen. Es hat sich aber gezeigt, dass die Bauwirtschaft stabiler ist als befürchtet. Entwicklungen wie die Eurokrise und die damit verbundene Flucht in Immobilien haben uns da sicher geholfen. Da sind Investitionen getätigt worden, die man so nicht erwarten durfte.

Report: Private Investoren kompensieren also die Zurückhaltung der öffentlichen Hand?

Jägersberger: Ja, aber nur zum Teil. Vor allem für das Gewerbe ist der kommunale Auftraggeber sehr wichtig. Und wenn da aufgrund der angespannten finanziellen Situation die Vorsicht dominiert, dann fehlen natürlich die Projekte, von denen fast jede Gemeinde zwei bis drei in der Schublade liegen hat und die nur auf die Umsetzung warten.

Report: Der Bedarf wäre also gegeben?

Jägersberger: Sowohl in der Erneuerung als auch in der Neuerstellung gibt es in allen Bereichen Handlungsbedarf, von der Infrastruktur bis zu energetischen Maßnahmen.

Report: Woher soll das Geld kommen?

Jägersberger: Im Förderbereich gibt es noch viel Optimierungspotenzial. Es würde schon helfen, wenn die Fördergelder in der Kommune bleiben würden. Da geht es nicht nur um direkte Förderungen, sondern man muss vor allem darauf achten, dass die Wertschöpfung in der Region bleibt und Arbeitsplätze gehalten und geschaffen werden. Die Bauwirtschaft kann all das garantieren, muss aber auch entsprechend gestärkt werden.

Report: Das heißt Maßnahmen wie die Verlängerung der Schwellenwertverordnung machen aus Ihrer Sicht Sinn?

Jägersberger: Absolut. Man muss aber aufpassen, nicht den Bock zum Gärtner zu machen. Diese Freiheit kann auch missbraucht werden, indem Firmen aus dem benachbarten Ausland beauftragt werden, die vielleicht etwas günstiger an-



»In fast allen Gemeinden liegen Projekte in der Schublade, die dringend umgesetzt werden müssten. Aber wie so oft fehlt das Geld«, sagt Robert Jägersberger.

»Im Bereich der Förderungen gibt es immer noch viel Optimierungspotenzial«

Der niederösterreichische Landesinnungsmeister Bau Robert Jägersberger spricht im Interview über die Rolle der kommunalen Auftraggeber, die Zukunft der Wohnbauförderung und das Risiko, das vor allem private Auftraggeber eingehen, um vermeintlich Kosten zu sparen.

Von Bernd Affenzeller

bieten können. Damit riskieren die Kommunen eine nicht bauordnungskonforme Ausführung ebenso wie Probleme mit der Gewährleistung. Außerdem hat jeder Bürgermeister auch eine soziale Verantwortung gegenüber lokalen Betrieben.

Report: Was kann man dagegen tun, auch als Landesinnung?

Jägersberger: Ich kann keinem Bürgermeister Vorschriften machen, man kann diese Fälle aber an die Öffentlichkeit bringen und so Druck ausüben. Es muss ja jedem daran gelegen sein, dass es den Regionen gut geht. Nur so können wir unser Sozialsystem aufrechterhalten.

Report: Die Nachfrage nach leistbarem Wohnraum steigt. Gleichzeitig stagniert der Neubau österreichweit. In Wien wird eine Mietpreisobergrenze diskutiert. Wie leistbar ist Wohnen in Niederösterreich?

Jägersberger: Niederösterreich hat wie ich glaube ein gutes Förderungssystem. Auch wenn es aus unserer Sicht natürlich schade ist, dass ein beträchtlicher Teil der Mittel in die Subjektförderung fließt. Niederösterreich verfügt in den Ballungsräumen über ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, dort gibt es auch einen qualitativ sehr hochwertigen Wohnbau. Schwieriger ist es in den klassischen Abwanderungsgemeinden. Dort gibt es auch weitere Förderungen, um Wohnraum zu schaffen und die Abwanderung zu stoppen. Aber natürlich besteht die Gefahr, an der Nachfrage vorbei zu produzieren. Wenn ich andererseits nur nachfragegetrieben agiere und nur dort Wohnungen errichte, wo es jetzt schon die Nachfrage gibt, forcieren ich damit auch die Abwanderung. Gerade in der näheren Umgebung von Wien wird wieder mehr und mehr direkt vom Plan weg gekauft. Das hat es Jahre nicht mehr gegeben.

Report: Im Zuge der Finanzausgleichsverhandlungen wird auch über die Wohnbauförderung diskutiert. Die Bau-sozialpartner favorisieren mittlerweile eine bedarfsorientierte Zweckbindung der Wohnbauförderung. Wie würde sich das auf Niederösterreich auswirken?

Jägersberger: Auch ohne dass es dezidiert niedergeschrieben ist, ist schon jetzt der Wille da, es genauso zu praktizieren.

Niederösterreich wendet schon jetzt deutlich mehr für die Wohnbauförderung auf, als wir an Mitteln vom Bund bekommen. Es gilt aber, was wahrscheinlich in den meisten Ländern gilt: Man lässt sich nur ungern Fesseln anlegen. Das ist auch nachvollziehbar. Ich denke aber, dass zumindest die Summen, die unter dem Titel »Wohnbauförderung« eingenommen werden, ausschließlich für die Objektförderung zweckgebunden werden sollten. Dass der tatsächliche Bedarf berücksichtigt werden muss, steht außer Frage.

Report: Vor eineinhalb Jahren wurde der Arbeitsmarkt für die neuen EU-Mitgliedsländer geöffnet. Ein erstes Fazit Ende 2011 war nicht so negativ wie be-

“ Ich kann keinem Bürgermeister Vorschriften machen. Aber wenn Maßnahmen wie die Verlängerung der Schwellenwertverordnung dazu führen, Aufträge ins Ausland zu vergeben, muss man das an die Öffentlichkeit bringen. ”

fürchtet. Wie sieht es heute aus?

Jägersberger: Niederösterreich hat von der Ostöffnung und der Vergrößerung Europas zweifellos sehr stark profitiert. Wir haben aber immer darauf hingewiesen, dass es gewisse Risiken gibt. Speziell im Baubereich, weil es hier sehr viele Grauzonen gibt. Das Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz ist sicher ein richtiger Ansatz, ihm fehlt aber die Durchsetzungskraft. Die Überprüfung und der Vollzug im Ausland sind etwa weiter ungeklärt.

Die Lohnkosten in Österreich sind einfach deutlich höher als im benachbarten Ausland. Und selbst wenn der österreichische Kollektivvertragslohn gezahlt wird, sind die zusätzlichen Abgaben andere als in Österreich und bieten einen Wettbewerbsvorteil.

Report: Wer nutzt diese Vorteile? Nur die Privaten oder auch die öffentliche Hand?

Jägersberger: Die öffentliche Hand, mit einigen wenigen Ausnahmen, Gott sei Dank nicht. Aber viele private Bauherren wollen diese vermeintlichen Preisvorteile nutzen. Die vergessen dann aber oft, dass Fragen der Qualität und der

Gewährleistung nicht geklärt sind. Ich kenne Baustellen, wo im Nachhinein das Zwei- bis Dreifache investiert werden musste, um die bestellte Qualität zu erreichen. Aber da sind auch die Bauherren gefragt, nicht blauäugig alles zu glauben und versprochene Qualitäten zu hinterfragen und regelmäßig zu prüfen.

Report: Wo muss man aus Ihrer Sicht den Hebel ansetzen?

Jägersberger: Ich denke, dass man heute zu leicht an einen Gewerbeschein kommt. Da wird auch viel Schindluder getrieben. Auch wenn ich dafür Kritik ernte, wir brauchen in der Baubranche keine 10.000-Euro-GesmbH, sondern eine 100.000-Euro-GesmbH. Damit

kann man Jungunternehmer auch vor sich selbst schützen.

Report: Was erwarten Sie von 2013? Wie ist die Stimmung bei den niederösterreichischen Bauunternehmen?

Jägersberger: Die Stimmung ist verhalten. Die Vollausslastung nach Wochen ging zurück, obwohl die Auftragseingänge leicht gestiegen sind. Das ist ähnlich paradox wie die Tatsache, dass die Arbeitslosenrate am Bau steigt und wir gleichzeitig einen Höchststand an Beschäftigten haben. Es gäbe genügend Investitionsbedarf in Niederösterreich, nicht nur aufseiten der öffentlichen Hand, auch bei den privaten und vor allem im Gewerbe. Aber da agiert man derzeit auch eher vorsichtig, ich hoffe aber, dass wir das Niveau halten können. Ein Problem sehe ich bei Privaten. Diejenigen, die ihr Geld lieber in Immobilien investieren als es auf die Bank zu tragen, werden uns bald ausgehen. Da muss man schauen, wie viel Investitionen aus diesem Bereich 2013 kommen werden.

Man muss jetzt nicht schwarzmalen, aber einfach wird das nächste Jahr bestimmt nicht. Was wirklich auf uns zukommt, weiß heute aber keiner. □



SICHER IST SIC

Wie in den Vorjahren dominierten auch 2011 die Diebstahlsdelikte mit einem Anteil von 40,1 Prozent die Kriminalitätsstatistik. Schwachstellen im Wohnbau sind Haupteingangs-, Terrassen- und Nebentüren sowie Fenster. Mit Prävention kann und soll Ganoven das Handwerk erschwert werden.

CHER

Durchschnittlich werden laut Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs jeden Tag mehr als 40 Einbrüche verübt. Die beliebtesten Einstiegsorte sind dabei beim Einfamilienhaus Terrassentüre (50 %), Fenster (30), Eingangstüre (15) sowie Keller- und Dachflächenfenster. In Mehrfamilienhäusern bilden Eingangstüren die Hälfte aller Quellorte für Einbrüche, dahinter folgen Terrassen- und Balkontüren mit 30 sowie Fenster mit 20 %. Wie eine aktuelle Studie zeigt, waren bei der Hälfte der Einbruchobjekte keine Sicherheitsvorkehrungen vorhanden. Das höchste Sicherheitsbedürfnis besteht laut dem Verband der Sicherheitsunternehmen Österreichs VSÖ in Wien und Niederösterreich, am sichersten fühlen sich die Bewohner in Vorarlberg. Der Wert der Sicherheit wird oft erst erkannt, wenn der Schaden eingetreten ist, bedauert die Sicherheitsbranche. »Unsere Kunden erwecken oft den Eindruck, keine umfassenden Sicherheitslösungen zu benötigen, da im Schadensfall ohnehin eine Versicherung dafür aufkommt. Vorbeugen ist aber besser als der Verlust von Eigentum«, betont Cesar A. Cárcamo, Geschäftsführer von CES Austria und regt zum Nachdenken an.

Mechanische Security

Aus Sicht des Täters muss der Einbruch rasch, unbemerkt und lautlos erfolgen. Einbruchhemmende Baubeschläge wie Schlösser, Schließbleche, Schutzbeschläge, Schließzylinder und Nachrüstprodukte stellen sich diesem Wunsch ebenso entgegen wie mechatronische Schlösser. Mechanische Schließanlagen bilden die gängige Praxis und sind vom Markt nicht wegzudenken. Gründe sind laut EVVA die hohe Ausfallsicherheit, die lange Lebensdauer und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Innovation macht vor Mechanik nicht halt. Herbert Maté, stellvertretender Be-

reichsleiter Produktmanagement Mechanische Schließsysteme von EVVA, nennt dazu einige neue Produkte. »EPS ist ein klassischer Schließzylinder mit dreifacher Berechtigungsprüfung, ICS umfasst drei unterschiedliche Sperrtechnologien inklusive innenliegendem Kopierschutz. 3KSplus steht für eine federnfreie Sperrstiftfunktion.« Selbstverriegelnde Antipanik-Schlösser gibt es etwa bei DORMA, die Grundmann Beschlagtechnik GmbH überzeugt u.a. mit verstärkten Einbruchschlössern. Kaba setzt den Schwerpunkt auf Wendeschlüsselsysteme und Komplettlösungen mit Mehrpunktverriegelungen, Schließblechen und Schutzbe-

«Entweder-oder ist ein Auslaufmodell. Sowohl-als-auch wird zur Norm, d.h. Mechatronik bildet in der Gebäudesecurity die Zukunft.»

schlagen sowie Komfortlösungen für den Wohnbau.

Kombinierte Security

Entweder-oder ist ein Auslaufmodell. Sowohl-als-auch wird zur Norm. Die Zukunft gehört der Mechatronik kombiniert mit einfacher Handhabung. »Die neue Technologie geht in Richtung Transponder und z.B. Fingerprint. Es gibt die unterschiedlichsten Funktechnologien, z.B. mit Handy und Bluetooth. Diese Technik ist aber noch nicht ausgereift«, berichtet Georg Senft, Landesinspektionsmeister Metalltechnik und Geschäftsführer von Senft. EVVA bestätigt das. »Unserer Einschätzung nach ist der Entwicklungsstand von Fingerprint & Co noch nicht auf demselben Sicherheitslevel angelangt, den die Mechanik bieten kann. Da die Bandbreite immer größer wird und teilweise viele unausgereif-

Die Sicherheitsindustrie wächst stetig. Laut dem Verband der Sicherheitsunternehmen Österreichs VSÖ lag der Umsatz der gesamten Sicherheitsindustrie in Österreich 2011 bei 700 Mio. Euro. Große Wachstumsraten sind v.a. im Bereich Video für Unternehmen zu registrieren.



te Technologien auf dem Markt sind, gehen wir auf Nummer sicher und raten, auf bewährte Systeme zurückzugreifen«, formuliert Maté.

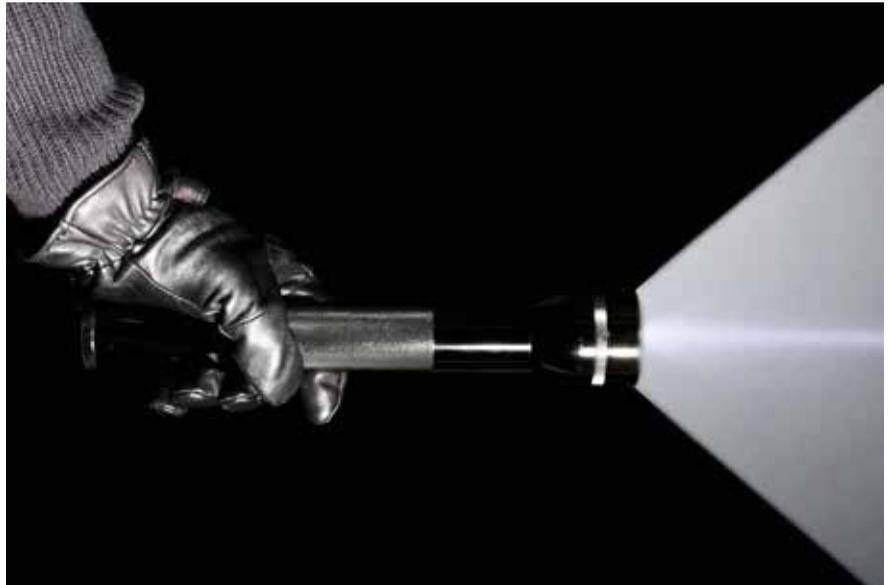
Im großen Angebot sehen die Experten viele Vorteile. »Wir stellen bei Beratungen immer wieder den Wunsch nach möglichst vielen Features fest«, berichtet Markus Biechl, Regional Marketing Director bei DORMA. Einige innovative Technologien wie Wendeschlüssel-systeme kombiniert mit Elektronik sind bereits ein bewährtes Medium. Hier ersetzt ein auf das Sekundärradarverfahren aufbauendes digitales Schließsystem mechanische Schließzylinder. Mit der klassischen Alarmanlage liegen Sicherheitsbewusste aber auch nicht falsch. Befragungen in Gefängnissen ergaben, dass Einbrecher vor allem Objekte ohne Alarmanlagen für ihre Aktionen auswählen.



Der Wert der Sicherheit wird oft erst erkannt, wenn keine Sicherheit mehr da ist.

Alles aus einer Hand

Die Zukunft der Sicherheitsbranche gehört intelligenten Lösungen, die mechanische und elektronische Produkte miteinander kombinieren. Darüber ist sich die Fachwelt einig. Für Grundmann-Profi Buchegger ist damit der Weg frei für eine weitere Revolution in der Gebäudesecurity: Alles aus einer Hand. Heute sind in ein und demselben Objekt oft mehrere Sicherheitssysteme im Einsatz. Das Sicherheitsmodell der Zukunft schafft ein und dasselbe Schutzsystem für ein und dasselbe Objekt, »sei es von der Briefkastenanlage zur Wohnungstüre oder vom Firmentor mit integrierter Zeiterfassung bis zur Zutrittskontrolle des Serverraumes«, so Markus Pletterbauer, Geschäftsführer DOM Sicherheitstechnik. Der Nutzer muss nur mehr ein Schließmedium mitführen, d.h. einen Schlüssel, Transponder, Schlüsselkarte oder eine Kombination von elek-



Das höchste Sicherheitsbedürfnis besteht in Wien und Niederösterreich, am sichersten fühlen sich die Bewohner laut Verband der Sicherheitsunternehmen Österreichs VSÖ in Vorarlberg.

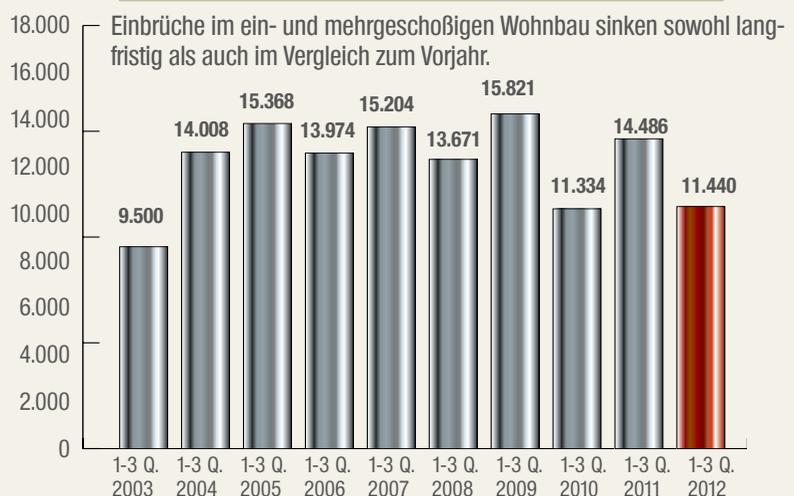
tronischem Medium und mechanischem Schlüssel wie Clip-Tac.

Neue Risiken?

Die Gefahren in der Mechatronik werden gleich eingeschätzt wie für bestehende Systeme. Laut Grundmann präsentieren sie sich nur anders. »Das mechanische Schloss wird mithilfe eines Schraubenziehers aufgebrochen, das elektronische mit einem PC.« DOM Sicherheitstechnik möchte einen Punkt nicht unerwähnt lassen. »Wir sehen ein Risiko in der Schnittstelle zwischen Transponder und Empfänger. Eine un-

verschlüsselte oder schwach codierte Übertragung erlaubt das heimliche Auslesen des Transponders und Klonen des Inhalts auf einen anderen Transponder«, warnt Markus Pletterbauer. Trotzdem wird Mechatronik allgemein mit höherer Sicherheit verbunden. »Hochwertige mechatronische und digitale Schließsysteme sind mit modernen Chip-Technologien nach internationalen Standards ausgestattet. Damit kann das Zutrittsmedium bzw. der Schlüssel an der Zutrittskomponente sowohl auf mechanische als auch auf elektronische Berechtigungen geprüft werden«, heißt es bei Kaba. □

Einbruch in Wohnungen und Häusern in Österreich 1. - 3. Quartal 2003 bis 2012





Für den Hochbau im Großraum Wien produziert Mischek Systembau in Gerasdorf jährlich mehr als 500.000 m² Wand- und Deckenelemente.

➤ MISCHEK Fertigteile

Bauen mit System

Mischek Systembau mit Firmensitz in Gerasdorf bei Wien ist der kompetente Anbieter von Wohnbauten in Fertigteilkomplettlösungen seit fast 50 Jahren.

Gemeinsam mit der Konzernmutter STRABAG und Mischek Bauträger werden jährlich ca. 1.000 Wohnungen im Raum Wien errichtet.

Seit 2012 bietet Mischek Systembau sein Know-how interessierten Bauträgern und Bauunternehmen an, die von der Wohnbaukompetenz von Mischek überzeugt sind. Gemeinsam wird die Einsatzmöglichkeit von 15 cm schlanken Vollwandelementen erarbeitet, um den Vorteil einer Wohnnutzflächensteigerung von bis zu 5 % optimal nutzen zu können. Gerade in Zeiten steigender Grund- und Baukosten kann hier der entscheidende Schritt zum Erfolg eines mehrgeschoßigen Wohnbauprojektes gesetzt werden.

Die Kombination der 15 cm Vollwand mit Fertigteilen für Elementdecken und Doppelwände ermöglicht es, das Tragwerk des Gebäudes kostengünstig in rascher Rohbauzeit zu errichten. Der zusätzliche Einsatz von Fertigteilen für Treppen, Liftschacht, Laubengang- und Loggienplatten ergänzt optimal die Komplettlösung für die Errichtung des Rohbaus.

Mischek Systembau setzt auf Nachhaltigkeit. Der Einsatz von 15 cm schlanken Wänden ist ressourcenschonend, der Antransport der Fertigteile per Bahn möglich.

Die Beratung der Bauträger beginnt bereits in der Einreichphase, hier kann der Planende die Möglichkeiten eines Fertigteileinsatzes ermitteln. Dem Bau-

unternehmen kann anschließend rasch Kalkulationssicherheit beim Erstellen des Rohbaus mit Vollwandelementen gegeben werden, zusätzlich kann die Bauzeitplanung witterungsunabhängiger durchgeführt werden. Der gewonnene Nutzflächenvorteil und die rasche Rohbauzeit ermöglichen es, auch architektonische Herausforderungen mit Kompetenz und Flexibilität zu lösen.

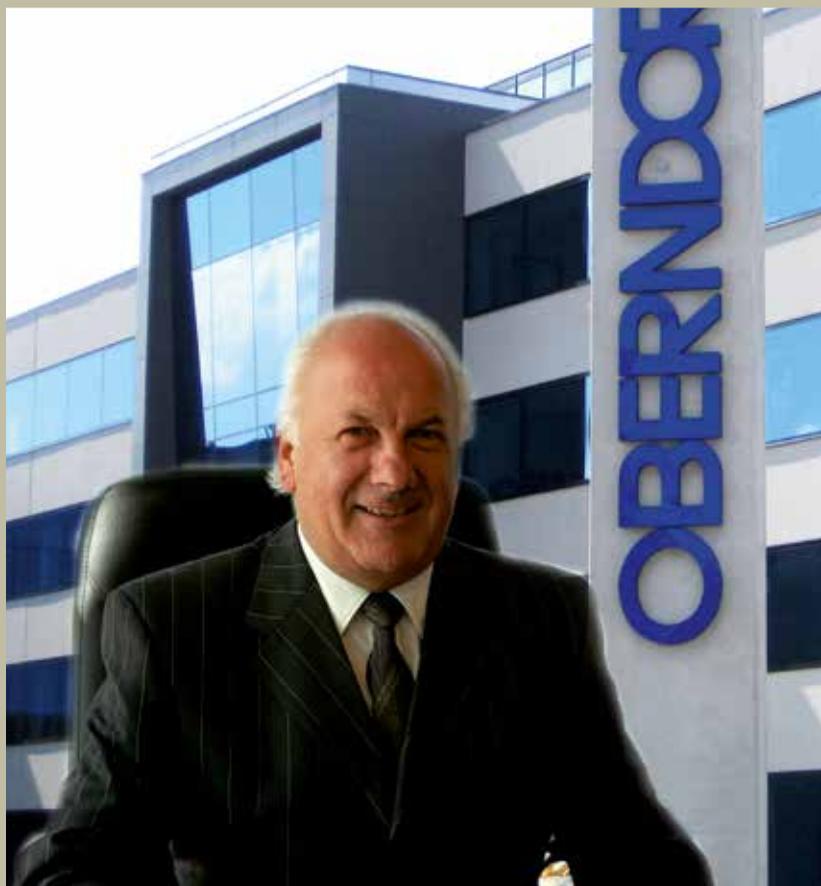
Mischek Systembau produziert in Gerasdorf bei Wien in über 30.000 m² Fertigungshallen jährlich mehr als 500.000 m² Wand- und Deckenelemente für den Hochbau im Raum Wien. □

➤ ECKDATEN ◀

- Bis zu 5 % Wohnnutzflächengewinn
- Verkürzung der Rohbauzeit
- Ressourcenschonend durch schlanke Wände, Bahntransport der Fertigteile möglich
- Wohnbaukompetenz seit mehr als 40 Jahren
- **Bei Rückfragen** steht Ihnen Ing. Anton Glasmaier gerne unter 0676/781 85 99 zur Verfügung.

»Wir werden unsere Expansionsstrategie beibehalten«

Helmut Oberndorfer, geschäftsführender Gesellschafter der Franz Oberndorfer GmbH & Co KG, spricht im Interview über die Stimmung in der Branche, die schleppende Marktentwicklung im benachbarten Ausland und warum Oberndorfer seine Expansionsstrategie dennoch beibehalten wird.



»In Deutschland, der Slowakei, Ungarn und Slowenien, wo wir aus den österreichischen Werken hin liefern, ist es schwer, sich am Markt zu etablieren«, stellt Helmut Oberndorfer fest.

Report: Der VÖB-Konjunkturbarometer zur Jahresmitte zeigte eine durchaus optimistische Beton- und Fertigteilindustrie. Wie ist die Stimmung in der Branche am Jahresende?

Helmut Oberndorfer: Ich denke, die gesamte Branche kann zufrieden sein. Ich blicke optimistisch auf 2013.

Report: Wie ist 2012 für Oberndorfer gelaufen?

Oberndorfer: Wir sind mit 2012 recht zufrieden. Oberndorfer hat heuer sein 100-jähriges Bestehen gefeiert – umso schöner ist es, dass dieses Jahr ein recht erfolgreiches für uns war.

Report: Die öffentliche Hand hat bereits angekündigt, auch 2013 bei Investitionen zurückhaltend zu agieren. Mit welchen Auswirkungen auf die Branche ist zu rechnen?

Oberndorfer: Natürlich haben nicht umgesetzte Bauvorhaben Auswirkungen auf die gesamte Branche. Wir als Oberndorfer sind jedoch von den öffentlichen Bauten nicht so massiv betroffen und ich bin zuversichtlich, dass vor allem die Industrie-, Gewerbe- und Privatbauten das Jahr 2013 für uns wieder ein gutes sein lassen werden.

Report: Oberndorfer ist neben Österreich auch in Deutschland, der Slowakei, Ungarn, Slowenien und Kroatien tätig. Wie entwickeln sich diese Märkte?

Oberndorfer: Ehrlich gesagt, eher schleppend – speziell in Deutschland, der Slowakei, Ungarn und Slowenien, wo wir aus den österreichischen Werken hin liefern, ist es schwer, sich am Markt zu etablieren. In Kroatien sind wir mit unserem Werk in Sisak direkt vor Ort, dies zeichnet sich als Vorteil am Markt ab und ich bin davon überzeugt, dass wir hier bald sehr erfolgreich sein können.

Report: Oberndorfer ist in den letzten Jahren einen konsequenten Expansionskurs gefahren. Soll diese Strategie beibehalten werden?

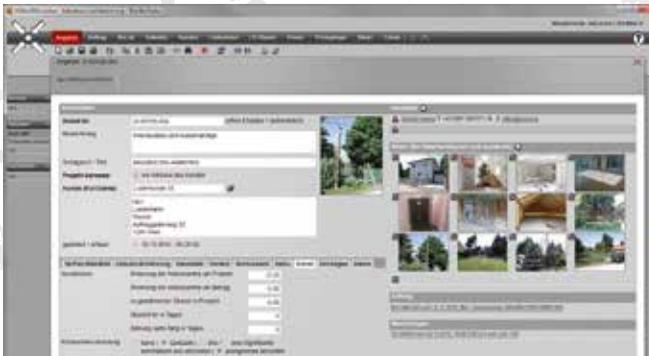
Oberndorfer: Ja, wir werden diese Strategie beibehalten. Ich kann einem Stillstand nichts abgewinnen und bin der Meinung, dass die stetige Weiterentwicklung und unsere Innovationen die absoluten Stärken unseres Unternehmens sind. Die aktuellen Expansionschritte gehen sogar über die Grenzen Europas hinaus – so haben wir im Juni 2012 ein Joint-Venture-Unternehmen mit einem chinesischen Partner gegründet.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Oberndorfer: Vereinfacht ausgedrückt hoffe ich, dass das Jahr 2013 so gut wird, wie es 2012 war. □

➤ HSB(AU)EVOLUTION

Die neue Softwaregeneration



Dank Cloudlösung ist HSB(AU)Evolution permanent verfügbar und kann flexibel eingesetzt werden.

Mit der Veröffentlichung der neuen Software HSB(AU)Evolution im Oktober 2011 wurden für Planer und Ausführende völlig neue Möglichkeiten geschaffen. Die W. Scheidl KG setzt seit 2011 auf die Cloud und revolutioniert damit die Softwarenutzung.

Nach dem erfolgreichen Start der neuen Softwaregeneration HSB(AU)Evolution im Jahr 2011, zieht Werner Scheidl, Geschäftsführer der W. Scheidl KG, eine positive Bilanz. »Vor allem die Möglichkeit, die Softwarelizenz ohne Installation und zusätzliche Kosten auf unterschiedlichen Rechnern und mobilen Geräten zu verwenden, wird von den Anwendern sehr geschätzt.« Die Vorteile der flexiblen

Arbeitsweise und permanenten Verfügbarkeit der Daten sind heute wichtige Kriterien für den Einsatz zeitgemäßer Software.

Das Programm

HSB(AU)Evolution wurde in zweijähriger Entwicklungsarbeit vollständig neu entworfen. Die Benutzeroberfläche hat ein gänzlich neues Design und die Programmbedienung wurde für das moderne Nutzerverhalten optimiert. »Wer durchs Internet surfen kann, kommt auch mit der Software HSB(AU)Evolution bestens zurecht«, sagt Scheidl. Bisher einzigartig ist, dass HSB(AU)Evolution einfach mit dem eigenen Browser gestartet wird. Der Anwender muss sich um keine Updates mehr kümmern und arbeitet automatisch immer mit der aktuellsten Version. »Es gibt praktisch keinen Wartungsaufwand, ganz gleich, ob es ein Arbeitsplatz im Betrieb oder ein entfernter Heimarbeitsplatz ist«, erklärt Scheidl.

Die Kosten

Bereits ab 0,005 Euro pro Minute, oder ab 19 Euro pro Monat kann HSB(AU)Evolution genutzt werden. Aktuell verfügbar sind Module für die Projekt-Verwaltung, LV-Erstellung, LB- und Artikel-Verwaltung, Preisspiegel, Kalkulation, Auftragserfassung und Rechnungslegung. Zusatzfunktionen für Termine, Aufgaben und Nachrichten unterstützen den Anwender laufend.

Weitere Informationen unter www.wsedv.at und www.hsbau.at

➤ ENERGIEAUSWEIS

Das Ende des zahnlosen Tigers

Seit 1. Dezember 2012 ist das neue Energieausweis-Vorlage-Gesetz in Kraft. Es schreibt verbindlich vor, dass jede Immobilie einen Energieausweis haben muss und dass bei jedem Inserat auch die Energiekennzahl angegeben werden muss. Bei einem Verstoß drohen empfindliche Verwaltungsstrafen von bis zu 1.450 Euro.

Ein Unternehmen, das sich schon seit 2006 intensiv mit dem Thema Energieausweis auseinandersetzt ist IfEA Institut für Energieausweis, eine Tochter der Energie AG Oberösterreich. Schon mehr als 5.000 Energieausweise hat das Beratungsunternehmen in den letzten Jahren erstellt. Dabei verfolgt die IfEA den Ansatz, dass der Energieausweis nicht nur ein Gesetz erfüllen soll: Die Daten, die ihm zugrundeliegen, sollen vielmehr auch weiter verwendet werden, um zum Beispiel das Sanierungspotenzial

eines Gebäudes und die wirtschaftlichsten Sanierungsvarianten zu berechnen. »Die Sanierungsberechnungen, kombiniert mit den durch IfEA vorbereiteten Förderansuchen, werden von Immobilieneigentümern angesichts steigender Energiekosten und neuer Förderungen immer häufiger in Anspruch genommen«, ist IfEA-Geschäftsführer Michael Mascherbauer überzeugt.

Durch die aktuelle Novelle bekommt der Energieausweis einen neuen Stellenwert, was qualitativ hochwertige Be-

standsaufnahme und Analyse erfordert. »Der Energieausweis ist also auch ein Faktor, um den Wert eines Gebäudes zu bestimmen«, sagt Mascherbauer.

Die Qualität des Energieausweises, der dann für zehn Jahre gilt, ist somit ein Haftungsthema – denn der Aussteller haftet für die Richtigkeit des Energieausweises. Es zahlt sich daher aus, bei der Auswahl des Energieausweiserstellers auf einen beständigen und professionellen Dienstleister zurückzugreifen.

➤ VARIO THERM

Wärme für Geist und Körper

Im Sommer ist es in Kirchen angenehm kühl, dafür verwandeln sie sich im Winter nicht selten in wahre Eis-



Fast unsichtbar lässt sich die Heizleiste von Variotherm unter der Kirchenbank einbauen und spendet behagliche Wärme dort, wo sie gebraucht wird.

höhlen. Es ist vielleicht nicht ganz puristisch, aber passende Heizsysteme können dafür sorgen, dass die Gotteshäuser nicht nur für eine spirituelle Erwärmung sorgen, sondern auch wohlige Wärme für den Körper spenden. Mit herkömmlichen Heizsystemen kommt man aufgrund der hohen Räume nicht weit. Deshalb hat das niederösterreichische Familienunternehmen Variotherm spezielle Heizleisten entwickelt, die gar nicht erst versuchen, den ganzen Raum zu heizen, sondern nur den Aufenthaltsraum. Diese Heizleisten lassen sich nahezu unsichtbar unterhalb der Kirchenbänke einbauen und mit individuellen Abdeckungen verkleiden. Diese Lösung ist laut Variotherm nicht nur praktisch sondern auch energiesparend, weil durch einen geringen Heizwasserinhalt eine rasche Wirkung garantiert ist und durch kurze Aufheizzeiten ein kurzfristiges Einschalten nur zu den Gottesdienstzeiten möglich ist.

➤ WEITERBILDUNG

Neue Studien für die Bauwirtschaft



Bauwirtschaft: Nach dem erfolgreichen Abschluss an der Donau-Uni Krems erhalten die Studierenden den akademischen Grad „Master of Business Administration“.

Ab Jänner 2013 ist der MBA-Lehrgang der BAUAKademie Oberösterreich ein offizielles Studium der Donau-Universität Krems. Das Weiterbildungsstudium ist auf Management- und Führungsfragen fokussiert und richtet sich an Personen, die sich ein umfangreiches kaufmännisch-rechtliches Wissen in Bezug auf die Baubranche aneignen wollen.

Die Philosophie des MBA-BauW ist es, eine qualifizierte und effiziente BAU-Management-Weiterbildung für Führungskräfte der Bauwirtschaft anzubieten. Das Ausbildungsprogramm bietet ein einzigartiges viersemestriges Programm, das allgemein anwendbares Know-how für leitende Angestellte vermittelt.

Etwas später, im Herbst 2013, startet an der FH Campus Wien das neue Bachelorstudium Green Building. In sechs berufsbegleitenden Semestern lernen die Studierenden, zukunftsfähige Gebäude zu entwerfen, zu planen und zu konstruieren. Anders als im TU-Architekturstudium ist der Studienplan auf Gebäude für Wohn- und Gewerbezwecke fokussiert und widmet außerdem den künstlerischen und historischen Aspekten der Architektur weniger Aufmerksamkeit. So bleibt genügend Zeit für Theorie und Praxis zum Schwerpunktthema Gebäude-Nachhaltigkeit.

➤ LITERATURTIPP



Leitfaden für die Praxis



Handbuch Betonstraßen: Erhältlich im Fachbuchhandel und beim Herausgeber Zement + Beton Handels- und Werbeges.m.b.H. (zement@zement.co.at; 01/714 66 85 – 0)

➤ **Handbuch für Betonstraßen.** Die Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie (VÖZ) hat mit Unterstützung von BMVIT/Verkehrssicherheitsfonds, ASFINAG/Baumanagement GmbH sowie Experten aus der Branche das Buch »Betonstraßen – Das Handbuch, Leitfaden für die Praxis« auf den Markt gebracht. Die wissenschaftliche Leitung hatte Ronald Blab vom Institut für Verkehrswissenschaften an der TU Wien inne. Das Handbuch widmet sich in insgesamt neun Kapiteln allen wesentlichen Aspekten der Betondeckenbauweise, beginnend bei den Eigenschaften der Fahrbahnen, über die Zusammensetzung des Baustoffs, Konstruktion und Einbau sowie Qualitätssicherung, bis hin zu den unterschiedlichen Einsatzgebieten und schließlich der Erhaltung von Betonfahrbahnen. Das Buch richtet sich an Planer, örtliche Bauaufsicht und Ausführende sowie an Lehrende und Studierende in technischen Schulen, Fachhochschulen und Universitäten.



Nevaris überzeugt mit skalierbaren Bildschirmen und einem hohen Maß an Usability.

➤ *Nevaris*

Software mit neuartigem User-Interface

Mit Nevaris® bringt Nemetschek eine durchgängige, prozessorientierte Bautechniklösung auf den Markt, die alle Anforderungen hinsichtlich Bauausführung und Kostenplanung bis hin zum Controlling erfüllt. Diese Durchgängigkeit und Prozessorientierung zeichnet sich im gesamten Erscheinungsbild der Software ab, hinter dem eine enge Zusammenarbeit mit den erfahrenen User-Interface-Designern der C-U-P steht.

Es ging zunächst darum, drei bestehende Konzernprodukte mit überlappenden Funktionalitäten zu einem neuen Produkt zusammenzuführen und diese Lösung mit einer komplett neuen Benutzeroberfläche zu versehen«, erläutert Hanspeter Hüttisch, Geschäftsführer der C-U-P. Leichte Erlernbarkeit wurde mit intuitiver Benutzung gepaart, praktikabel für Gelegenheitsnutzer wie auch Experten. Die komplette Produkt-Suite wurde optisch ansprechend mit konsistentem Look-and-Feel auf das Corporate Design der Nemetschek AG abgestimmt.

Neben diesen auf das Nevaris®-Design bezogenen Merkmalen galt es, produktspezifische Ziele umzusetzen. »Kunden erwarten heute ein hohes Maß an Gebrauchstauglichkeit (Usability), schnelle und sichere Erledigung der Aufgaben und geringen Arbeitsaufwand. Die Benutzung muss attraktiv und komfortabel sein und zugleich Spaß machen«, erklärt Hüttisch.

Die Zielgruppenbestimmung erfolgte mit sogenannten »Personas«. Diese archetypischen Benutzermodelle charak-

terisieren Eigenschaften und Merkmale einer Zielgruppe und helfen im UI-Konzept, in die Rolle potenzieller Nutzer zu schlüpfen. Personas werden mit Namen, Gesicht, Funktion und Werdegang versehen, typische Verhaltensweisen, Erwartungen und Vorlieben werden beschrieben. »Diese Methode hilft uns, neben den Anwendungsszenarien auch sehr unterschiedliche Benutzergruppen in den Griff zu bekommen und deren Anforderungen im Fokus zu behalten«, so Hüttisch.

In Nevaris® kommen die wesentlichsten Prinzipien eines User-Interfaces, wie Selbstbeschreibungsfähigkeit, Aufgabenangemessenheit und Steuerbarkeit zum Ausdruck. »Das User-Interface kommuniziert Produktqualität, ist solide, zuverlässig, leistungsstark und nahe am Puls der Zeit mit der nötigen Innovation«, so Hüttisch.

Das Besondere am Nevaris®-Look-and-Feel ist die Anknüpfung an die herkömmliche papierbasierte Projektarbeit und die damit verbundene Gliederung des Bildschirms in »Dokument« und »Anwendungsrahmen«. So entsteht

für den Anwender eine hohe Dichte an Funktionalität und Information, ohne den Überblick zu verlieren. Die Nevaris®-Arbeitsumgebung wirkt aufgeräumt, strukturiert und beherrschbar. Nevaris® macht das Komplexe einfach – in der Tat. □

GUTES ZEUGNIS IM BETATEST

➤ **Im Juni und Juli 2012 wurde Nevaris**

ausgewählten Kunden sowie Handels- und Vertriebspartnern zum Betatest vorgestellt. Für den österreichischen Markt fand die Softwarepräsentation in Wien, für den deutschen Markt in Düsseldorf statt. Im Anschluss an die Präsentation konnten die Gäste in einer ausgedehnten Fragerunde Anregungen, Wünsche und Kritikpunkte äußern. Zudem wurden Feedbackbögen verteilt, die optisches und logisches Design sowie Fragen zur Bereitstellung enthielten. Die durchschnittliche Benotung der Software fiel dabei sehr gut bis gut aus und lieferte wesentliche Anregungen für den Endspurt der Nevaris-Entwicklung.

➤ Dienstleistung im Hochbau

»Wir brauchen mehr Mut zur Wahrheit«

Wolfgang Kradischnig, Geschäftsführer bei Delta, im Interview über partnerschaftliches Bauen, mangelndes Vertrauen und die wachsende Kluft zwischen Anspruch und Realität.

Von Bernd Affenzeller

»Das Problem ist das derzeit vorherrschende Misstrauen zwischen allen Beteiligten. Wer offen über Kosten spricht, gerät gleich in Verdacht, zu überhöhten Preisen anzubieten«, kritisiert Wolfgang Kradischnig.



Report: Delta ist in vielen verschiedenen Bereichen tätig, von der Architektur über Recht, EDV & IT bis Baumanagement und Generalplanung. Wie geht es der Baudienstleistungsbranche zum Jahreswechsel 2012/2013?

Wolfgang Kradischnig: In Österreich herrscht ein Verdrängungsmarkt. Man muss als Unternehmen schon sehr gut aufgestellt sein, um nachhaltig Erfolg zu haben. Das reicht von der strategischen Ausrichtung über die Personalsituation bis zur Produkt- und Dienstleistungsqualität. Ein Unternehmen muss unter

den heutigen Rahmenbedingungen ein sehr vitaler Organismus sein, der sich auf wechselnde Bedingungen gut einstellen kann. Das ist einfacher, wenn man breit aufgestellt ist und nicht nur in einer Nische zu Hause ist. Unternehmen, die sich auf nur einen Bereich konzentrieren, tun sich bei sich ändernden Umfeldbedingungen schwer. Wir haben daher in den letzten Jahren versucht, uns auf vielen verschiedenen Ebenen zu engagieren.

Report: Und wie geht es aus Ihrer Sicht der Baubranche allgemein?

Kradischnig: Ich glaube, dass sich die ausführenden Unternehmen in der Baubranche mindestens genauso schwer tun. Wir als Planer sind viel näher am Bauherrn und können uns leichter durch verschiedene Lösungen differenzieren, bei den ausführenden Unternehmen ist es oftmals ein reiner Preiskampf. Und der ist in vielen Fällen ruinös, vor allem dann, wenn es in den letzten Jahren nicht gelungen ist, sich mit neuen Geschäftsfeldern breiter aufzustellen. Unter dieser Entwicklung leiden aber natürlich auch wir. Denn wenn die Baukosten immer weiter nach unten gefahren werden, dann reduziert sich auch unser Honorar als Planer. Da ist in der Branche schon eine große Unzufriedenheit spürbar. Aber nur wenige schaffen den Schritt von der Unzufriedenheit in die Aktivität.

Report: Ist die IG Lebenszyklus Hochbau, deren Gründungsmitglied Sie sind, ein Beispiel für diesen Schritt aus der Unzufriedenheit in die Aktivität?

Kradischnig: Die IG ist weniger aus dieser Unzufriedenheit heraus entstanden, sondern man hat, unter anderem durch den Aktionsplan zur nachhaltigen Beschaffung, den Bedarf erkannt, eine Immobilie über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu betrachten. Denn durch den NAP wird die Nachfrage der öffentlichen Hand nach ganzheitlichen Lösungen steigen und wir als Branche müssen Antworten haben. Deshalb wollen wir alle am Lebenszyklus Beteiligten an einen Tisch holen, denn nur so können wir etwas verändern und diesen neuen Anforderungen entsprechen.

Report: Wurden Ihre Erwartungen an das Projekt erfüllt?

Kradischnig: Im ersten Jahr ist sehr viel passiert. Vor allem im Bereich der Bewusstseinsbildung haben wir viel erreicht. Wir haben mit sechs Unternehmen begonnen und haben heute knapp 50 Mitglieder. Die einzelnen Player sind auch enger zusammengedrückt, weil man sich durch diese gemeinsame Plattform besser kennengelernt hat und sich jetzt noch besser versteht.

Report: Welche Themen soll die IG im nächsten Jahr angehen?

Kradischnig: Wir haben mehrere Ziele. An zentraler Stelle steht die Erarbeitung eines Leitfadens, der sich an Bauherren richtet, die sowohl Bau- als auch Betriebsinteresse haben. Das ist exakt unsere Zielgruppe. Ein Bauherr, der nur baut und dann verkauft, wird für unser Anliegen weniger empfänglich sein als einer, der eine Immobilie auch selbst betreibt.

Report: Der Wohnbau zählt noch nicht zu den klassischen Adressaten der IG?

Kradischnig: Jeder, der sich mit diesem Bereich auseinandersetzt, ist willkommen. Aber im Wohnbau geht aus meiner Sicht die Schere derzeit zu weit auseinander. Der Auslober hat sehr hoch gesteckte Ziele, Stichwort Seestadt Aspern, die aber zu den vorgegebenen Konditionen für die Auftragnehmer nicht zu wirtschaftlichen Preisen umzusetzen sind. Wir realisieren gemeinsam mit zwei Bauträgern in der Seestadt Aspern ein 176-Wohnungen-Projekt, aber zu für die Branche zu niedrigen Preisen. Die Alpine ist ja nur die Spitze des Eisbergs. Solche Projekte im Wohnbau dienen lediglich der Ressourcenauslastung, der Erreichung von Deckungsbeiträgen und als Referenzprojekte. Wirtschaftlich ist das Ganze aber bei weitem nicht. Da werden viele Visionen auf der Strecke bleiben.

Report: Sehen Sie einen Ausweg aus diesem Dilemma?

Kradischnig: Ich will gar nicht jammern. Ich investiere meine Energie lieber in die Suche nach Lösungen. Und die Lösung kann aus meiner Sicht nur lauten: partnerschaftliches Bauen. Wir wollen Bauen als Teamprozess etablieren, mit dem Ziel einer partnerschaftlichen Generalunternehmung. Dass wir jetzt ein solches Projekt im Handel gewonnen haben, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind und mit klassischen Modellen durchaus mithalten können.

Report: Wo ist der Unterschied zum klassischen GU-Modell?

Kradischnig: Die Philosophie ist eine andere. Der klassische Generalunternehmer kommt meist aus der Bauindustrie. Dieser hat ein paar Subunternehmer, aber die Entscheidungsbefugnis liegt immer beim GU. Für das H&M-Projekt

haben fünf Unternehmen eine Projektgesellschaft gegründet. Das ist ein völlig anderer Zugang. Wenn es hier zu Schwierigkeiten kommt, setzt man sich gleichberechtigt an einen Tisch. Damit findet man in der Regel qualitativ viel bessere Lösungen.

Report: Wie weit geht dieser gemeinsame Ansatz?

Kradischnig: Dieser gemeinsame Zugang umfasst auch den Bauherrn, weil bereits zu Beginn eines Projektes Auftraggeber und Beteiligte aus Planung und Ausführung an einem Tisch sitzen. Während eines Projekts ist es dann wichtig, dass die einzelnen Beteiligten nicht in erster Linie an sich selbst denken, sondern das Projekt im Vordergrund steht. Das erfordert natürlich viel Vertrauen.

“**Wir wollen Bauen als Teamprozess etablieren. Dabei muss jeder in der Branche bereit sein, alles offen auf den Tisch zu legen und der Auftraggeber ist gefordert, zu vertrauen. Das ist ein Kulturwandel, der sich derzeit vollzieht.**”

Report: In Zeiten, in denen das Geld immer knapper wird, ist die Baukostenüberschreitung ein wichtiges Thema. Delta ist bekannt für eine verlässliche Kostenkalkulation. Wie ist eine Budgeteinhaltung möglich oder anders gefragt: Was läuft oft schief?

Kradischnig: Sehr oft fehlt der Mut zur Wahrheit. Projekte müssen so aufgesetzt werden, dass alle Beteiligten offen über die Kosten sprechen können. Ein Hauptproblem ist, dass heute schon in sehr frühen Projektphasen Zahlen genannt werden, die dann, obwohl zu diesem Zeitpunkt gar nicht seriös abschätzbar, in Stein gemeißelt sind. Wenn dann während eines Projekts nicht offen mit Kostenänderungen umgegangen wird, folgt am Ende das böse Erwachen. Dafür gibt es derzeit ja einige prominente Beispiele, aber dann wird lieber der Konsulent gewechselt, als den Tatsachen ins Auge zu blicken. Das Problem ist das derzeit vorherrschende Misstrauen zwischen allen Beteiligten. Wer offen über Kosten spricht, gerät gleich in Verdacht, zu überhöhten Preisen anzubieten. Deshalb muss jeder in der Branche bereit sein, al-

les offen auf den Tisch zu legen und der Auftraggeber ist gefordert, zu vertrauen.

Report: Skandale wie Skylink oder Flughafen Berlin Brandenburg dürften Ihnen dabei durchaus in die Karten spielen?

Kradischnig: In gewisser Weise, weil man sieht, dass es so nicht geht. Der Kulturwandel ist im Gange. Aber solange die Rahmenbedingungen so sind, wie sie sind, Stichwörter Vergabegesetz und Billigstbieterprinzip, bleibt es für einzelne Player schwierig, etwas zu bewegen. Aber wir arbeiten daran.

Report: Viele Unternehmen haben sich aus dem Ostgeschäft zurückgezogen. Sie haben vor einem Jahr noch vom ungebrochenen Potenzial Osteuropas gesprochen. Wie ist Ihre Einschätzung heute?

Kradischnig: Daran hat sich nichts geändert, denn der Osten hat sich für uns sehr gut entwickelt. Wir sind in der Ukraine, Tschechien und der Slowakei aktiv. Die Ukraine und Tschechien sind voll ausgelastet und die Slowakei unterstützt derzeit unser tschechisches Büro. Ich halte heute mehr denn je fest an unseren Ostaktivitäten. Denn mit der engen Anbindung an Österreich können wir speziell in der Ukraine einen Standard bieten, der von lokalen Büros nur sehr schwer erreichbar ist. Und wir sehen uns auch als Pioniere, Themen wie lebenszyklusorientiertes Bauen und partnerschaftliches Bauen in der Ukraine zu verankern.

Report: Diese Themen sind auch mit Kosten verbunden. Ist das Geld in der Ukraine vorhanden und ist man bereit, es in die Hand zu nehmen?

Kradischnig: Wir bauen hauptsächlich für westliche Unternehmen. Denen ist bewusst, dass Qualität ihren Preis hat und sie sind auch bereit, diesen Preis zu zahlen. Für uns geht es in diesen drei Ländern konstant bergauf. □

WERKZEUGE für den Bau

Information und Technologie: österreichische Erfindungen, Plattformen und Projekte für die Baubranche und das Baunebengewerbe. **Findige Unternehmer,** Trends und Entwicklungen in Produkte und Services gegossen. Wie praktisch und effizient der Werkzeugkasten IT für den Bau sein kann.

Von Martin Szelgrad



Werkzeughauer und Sanierungsexperten Jalal El-Youssef, Beko, Angelika Aubrunner, WKNÖ, Armin Fürst, Beko, und Petra Lackner, Österreichische Energieagentur.

Energetische Sanierung

Gebäudesanierung schön und gut – was aber kann in der Regel eingespart werden? Auf der Internetplattform esan-zb.at können sich Unternehmen, die selbst keine Experten dazu sind, rasch einen Überblick über das Energieeinsparungspotenzial ihres Betriebsgebäudes verschaffen. Für die Serviceleistung der Wirtschaftskammer Niederösterreich erstellte das heimische Technologieunternehmen Beko ein interaktives 3D-Modell. Dazu wurde IT-Kompetenz mit Ingenieurwissen verheiratet: Maschinenbauexperten recherchierten eine große Menge Gebäude-, Maschinen- und Ausstattungsdetails für die Erstellung der Animationen. Bekos Softwareentwickler bastelten in Folge mithilfe eines 3D-CAD-Programms entsprechende Schnittstellen für die

Animationen. Das Ergebnis sind im Web dreh- und skalierbare Gebäudemodelle, die einen guten ersten Blick auf übliche Einsparungs- und Sanierungsmöglichkeiten geben.

Info: www.esan-zb.at

Unterm Strich verbessert

Manch Architekt und Ingenieur kennt sie bereits: »untermStrich« ist die Controlling- und Managementsoftware, abgestimmt auf die Branche. Sie stellt die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens übersichtlich dar. In der jüngsten Version »untermStrich X« wurde die Branchenlösung für Planungsbüros neu entwickelt. Das steirische Softwarehaus hat trotzdem den gewohnten Funktionsumfang hineingepackt: Werkzeuge zur wirtschaftlichen Büروفührung, zur Steuerung des Projekterfolgs und zur Organisation der wichtigen Prozesse im Architektur- oder Ingenieurbüro. Das praktische Tool ist nun auch für den mobilen Einsatz geeignet und kann auch auf Tablet-PCs oder am Smartphone genutzt werden. Die Lösung ist Mitte der 90er-Jahre in einem Architekturbüro entstanden. Inzwischen hat untermStrich mehr als 30.000 Anwender in Österreich und international – bis in die USA und China.



dar. In der jüngsten Version »untermStrich X« wurde die Branchenlösung für Planungsbüros neu entwickelt. Das steirische Softwarehaus hat trotzdem den gewohnten Funktionsumfang hineingepackt: Werkzeuge zur wirtschaftlichen Büروفührung, zur Steuerung des Projekterfolgs und zur Organisation der wichtigen Prozesse im Architektur- oder Ingenieurbüro. Das praktische Tool ist nun auch für den mobilen Einsatz geeignet und kann auch auf Tablet-PCs oder am Smartphone genutzt werden. Die Lösung ist Mitte der 90er-Jahre in einem Architekturbüro entstanden. Inzwischen hat untermStrich mehr als 30.000 Anwender in Österreich und international – bis in die USA und China.

Info: www.untermStrich.com

Krankonfigurator



Kranaufsätze selbst bauen: Epsilon Kran stellt Onlinekonfigurator bereit.

Epsilon ist ein Mitglied der börsennotierten Palfinger AG und einer der größten Hersteller von Kranen für Holz- und Schrottmanipulation sowie Recyclingeinsätze. Die Webschmiede pixelart erneuerte gemeinsam mit Epsilon die Website des Unternehmens. Im Brennpunkt der Visitenkarte im Netz steht die Flexibilisierung in den Produkten und Dienstleistungen der Salzburger. So wird online nun ein Krankonfigurator geboten. In sechs Schritten stellt sich der Besucher einen spezifisch auf das Einsatzgebiet und seine speziellen Anforderungen abgestimmten Kran zusammen und kann ebenfalls medienbruchfrei gleich ein Angebot abfragen.

Info: www.epsilonkran.com



Anita Moser, AKD Baunetzwerk, und Josef Rechberger, ABAU OÖ, in gemeinsamer Sache für beschleunigten Rechnungsablauf für die Bauwirtschaft.

Rechnung aus der Wolke

Die Einkaufsgemeinschaft Austria Bau Oberösterreich (ABAU OÖ) und ihre Baumeister setzen auf beschleunigte, papierlose Rechnungsprozesse, die aus der Wolke erbracht werden. Gemeinsam mit dem Linzer IT-Dienstleister AKD Baunetzwerk wurde eine cloudbasierte Lösung zur Abwicklung aller Prozesse der Eingangsrechnungsverarbeitung geschaffen. Dabei werden alle Vorgänge zwischen Lieferanten und Bauunternehmen sowie auch optional die Kontroll- und Buchungsprozesse der ABAU-Mitglieder automatisiert. Rechnungen sind für die Unternehmen nun zeit- und ortsunabhängig auf einen Blick verfügbar und können standardisiert verarbeitet werden. AKD-Geschäftsführerin Anita Moser weiß von enormen Einsparungen bei den Unternehmen. Gerade im Zahlungsverkehr sei es wichtig, auf die richtigen Instrumente vertrauen zu können. »Wir decken mit unserer Software auch in der Bauwirtschaft übliche Spezialitäten wie etwa Teil- und Schlussrechnungen oder Anzahlungsrechnungen ab«, erklärt Moser.

Info: www.akdbau.at

Flexibler Katalog

Der Beschlägerhersteller Mayer & Co hatte seit jeher ein Problem mit der Aktualität seines umfangreichen Produktkatalogs. Um die technischen Dokumentationen für Außendienstmitarbeiter und Kunden bereitzustellen, war die Produktion von Printexemplaren notwendig – eine teure Angelegenheit, zumal die Inhalte wieder schnell überholt waren. Der IT-Experte cubido entwickelte

erstmals in Österreich auf Basis des neuen Windows 8 einen elektronischen Produktkatalog. Durch den generischen Entwicklungsansatz dient die Lösung zugleich als Prototyp für andere Branchen mit ähnlichen Anforderungen. Der Produktkatalog ist offline über USB-Stick genauso wie online updatebar – mit auf Fingerbedienung optimierter Benutzerführung, mit integrierter Kamera für den Barcodescan, mit Volltextsuche und tech-



Präsentation des Katalogs von Wolfgang Ennikl, cubido, und Siegfried Skofic, Mayer & Co.

nischen Zeichnungen, die bis ins Detail gezoomt werden können.

Info: www.cubido.at

Infrastrukturmanagement

Ob Immobilie, Spielplatz, Kanal oder Baum – das alles findet draußen statt und wird gemeinsam im Außen- und im Innendienst verwaltet. Für Abteilungen in Unternehmen gilt also, gemeinsam zu planen, zu überprüfen und zu dokumentieren. Basierend auf aktueller Server- und Webtechnologie wurde von SynerGIS Informationssysteme mit »ProOffice« eine Softwarelösung geschaffen, die den Zugang und die Analyse von Sachdaten,

Dokumenten und raumbezogenen Informationen für Anlagen, Immobilien und Investitionsgüter prozessorientiert abbildet. Die Features der mobilen, ortsunabhängig zugänglichen Lösung: Touch-Bedienebarkeit, Selbstverortung, Integration von Karten- und Plandaten, Kollaborationswerkzeuge, Mail-Benachrichtigungen, Aufgabenlisten und ein leistungsstarkes Berichtswesen.

Info: <http://prooffice.mysynergis.com>

Mobile Immobilien



Österreichischer IT-Entwickler »my world behind« mit Smartphone-Tool QReal.

Das Lösungspaket »QReal« bietet Immobilienfirmen die Möglichkeit, ihr Webportfolio auf einfache Weise über einen offenen Standard um eine mobile Internetpräsenz zu erweitern. Die dafür entwickelte Plattform ist hinsichtlich einfacher Bedienerbarkeit und optimaler Darstellung für Smartphones optimiert. Zahlreiche Features wie eine Bildersammlung, Objektbeschreibung, eingebettete Youtube-Videos, Google Maps, Merkbbox, Objektsuche, Makler-Visitenkarte, Teilen der jeweiligen Seite über QR-Code, E-Mail, Facebook oder Google+ stehen dem Makler und in weiterer Folge dem User zur Verfügung. Über Call-to-Action-Buttons können Interessierte ohne Umwege mit dem Makler in Kontakt treten.

Info: www.qreal.com



WIRTSCHAFTSPREIS

➤ Die vorgestellten Projekte haben am Wirtschaftspreis »eAward« von Report Verlag und Bundeskanzleramt – Plattform Digitales Österreich teilgenommen. Mehr zu den Projekten in allen Bundesländern und Preisträgern erfahren Sie unter award.report.at.



► KOMATSU

Neuer Radlader

Auf der Intermat 2012 präsentierte Komatsu erstmals sein neuestes Modell der Serie 7 aus der Hannoveraner Radlader-Produktion. Der WA380-7 verfügt über eine Motorenleistung von 194 PS, angetrieben wird er von einem Komatsu SAA6D107E-2-Motor. Auf Basis der bewährten Motorplattform nach EU Stufe IIIA hat Komatsu einen umweltfreundlichen Motor zu entwickeln, der die Leistung erhöht und gleichzeitig den Kraftstoffverbrauch um etwa 10 % im Vergleich zum WA380-6 vermindert. Bei einem Gewicht von rund 18.100 Kilogramm verspricht der WA380-7 eine verbesserte Leistung, einen geringeren Kraftstoffverbrauch, mehr Fahrerkomfort und eine weiter verbesserte Wartungsfreundlichkeit. Damit sollen Kunden die Produktivität bei gleichzeitiger Verringerung der Betriebskosten maximieren können.



Neu bei Gaugl: Umschlagbagger A 934 und Radlader L 528 von Liebherr.

► LIEBHERR

Nachhaltiges Wirtschaften als Erfolgsrezept

Bei der Firma Gaugl im oststeirischen Kaindorf nehmen soziale Werte, Umweltschutz und Mitarbeiterorientierung eine zentrale Rolle im Unternehmen ein. Der hohe Stellenwert des Nachhaltigkeitsgedankens zeigte sich unter anderem beim Bau des neuen Firmensitzes, der als Passivhaus realisiert wurde. Um einen weiteren Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten, wurde auf der neuen Arbeitshalle eine Photovoltaikanlage installiert. Mit den Arbeiten beauftragt wurden bevorzugt Unternehmen aus der Region.

Die Mitarbeiter- und Umweltorientierung schlägt sich auch bei der Wahl der von Gaugl eingesetzten Maschinen nieder. So sorgen ein Liebherr-Radlader L 528 in Recyclingausführung sowie ein Liebherr-Umschlagbagger A 934 C ERC Litronic für den wirtschaftlichen Materialumschlag im Unternehmen. Der Radlader L 528 P ist mit einer Parallelkinematik ausgestattet, die bei Einsätzen mit schweren Ausrüstungen konstruktive Vorteile im Vergleich zur traditionellen Z-Kinematik hat. Der Radlader, der sich laut Liebherr durch besondere Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit, Leistungsfähigkeit und Komfort auszeichnet, ist mit einer 2,5 m³ großen Hochkippschaufel für Schnellwechsler ausgestattet und besonders auf den Industrie- und Recyclingeinsatz abgestimmt.

Der Umschlagbagger A 934 C ERC Litronic ist das Allroundgerät in seiner Klasse und mit dem neuen ERC-System ausgestattet, welches der Maschine zusätzliche Mehrleistung verleiht und zugleich 15 % bis 20 % Kraftstoffersparnis verspricht. Der neue Liebherr-Energiespeicherzylinder ist ein Gaszylinder, der speziell für Materialumschlaggeräte konzipiert wurde, um den Gesamtwirkungsgrad des Hydrauliksystems und somit die Wirtschaftlichkeit der Maschine zu erhöhen. Mit hoher Motorleistung, modernster Technik und hohem Fahrkomfort verfügt die Maschine zudem über ideale Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Materialumschlag und zählt schon jetzt zu den Schlüsselgeräten der Gaugl-Gruppe.



Der Komatsu WA380-7 verfügt über eine vollautomatische, kraftstoffsparende Motorsteuerungstechnologie.

Foto: Beigestellt

Hybrid braucht Zeit

Vom 15. bis 21. April 2013 findet in München die bauma, 30. Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte, statt. Eines der zentralen Themen der Messe werden alternative Antriebe sein. Im Kurzinterview gibt Günter Kunze, Leiter des Lehrstuhls für Baumaschinen- und Fördertechnik bei der Technischen Universität Dresden, einen Einblick in aktuelle Entwicklungen.



»Auch Toyota hat im Kfz-Bereich für Akzeptanz und Marktdurchdringung des Hybridantriebs mehr als zehn Jahre gebraucht«, sagt Günter Kunze von der TU Dresden.

Report: Wesentliche Treiber bei der Weiterentwicklung der Antriebstechnologien von mobilen Baumaschinen sind die internationalen Abgasnormen. Was sind hier die aktuell wichtigsten Eckpunkte?

Günter Kunze: Nach Leistungsklassen gestaffelt, werden in Europa und den USA stufenweise deutlich strengere Grenzwerte für neue Maschinen eingeführt. Im Fokus stehen die Rußpartikel- und Stickoxidemissionen. Gegenwärtig gilt für den Offroad-Bereich in Europa die EU Stufe III B der Emissionsrichtlinie und in den USA die Abgasnorm US Tier 4 interim. Im Jahr 2014 folgen die EU Stufe IV und die US Stufe Tier 4 final. Diese bringen nochmals eine drastische Absenkung des Emissionsgrenzwertes für Stickoxide mit sich.

Report: Die Branche arbeitet schon seit Jahren intensiv an Hybridantrieben, aber der Marktdurchbruch fehlt bislang. Wie beurteilen Sie den Stand der Entwicklung?

Kunze: Zunächst sei angemerkt, dass auch der Pionier auf dem Hybridge-

biet, die Firma Toyota, im Kfz-Bereich mehr als zehn Jahre für Akzeptanz und Marktdurchdringung benötigt hat. Bei den mobilen Arbeitsmaschinen lassen ihre Vielfalt, ihre geringen Stückzahlen und ihre hohe Lebensdauer einen eher noch verhalteneren Prozess erwarten. Grundsätzlich bedeutet Hybridantrieb das Vorhandensein mindestens zweier Leistungsquellen. Denkbar sind die verschiedensten Kombinationen dieser Quellen. Dies können zum Beispiel ein Verbrennungsmotor und eine elektrische Maschine in Kombination mit elektrischem Speicher sein. Oder auch zwei unabhängige Speicher, beispielsweise in Flurförderzeugen. Für beide Beispiele gibt es bereits ausgeführte und verfügbare Maschinen. Machbar sind auch Lösungen, die Energie in mechanischer oder hydraulischer Form rekuperieren und anschließend speichern. Welche Lösung für welche Maschine eingesetzt wird, hängt entscheidend vom jeweiligen Anforderungsprofil ab. Gerade zur Hybridtechnologie arbeitet die Baumaschinenbranche an vielen Innovationen, die auf der kommenden bauma erstmals vorgestellt werden.

Weitere Informationen unter www.bauma.de

Rote Wölfe in der deutschen Hauptstadt

Der Leipziger Platz in Berlin galt lange als die erste Einkaufsadresse Europas. Das Warenhaus Wertheim, das dort 1897 eröffnet wurde, war seinerzeit das größte Kaufhaus des Kontinents, bis es im Zweiten Weltkrieg zerstört wurde. Mit dem Bau eines Shoppingcenters der Superlative soll jetzt an die alten Zeiten angeknüpft werden. Dafür schickte Wolffkran im Laufe des Jahres ein echtes Großaufgebot an Kranen in die deutsche Hauptstadt.

Der erste Kran wurde bereits im Januar dieses Jahres montiert, der letzte stand Ende September am Leipziger Platz. Wolffkran konzipierte den Aufbau so, dass zuerst die höchsten Krane mit bis zu 86 Metern Hakenhöhe im äußeren Bereich der Baustelle aufgestellt wurden. Mit deren Hilfe instal-

lierte das Team dann die Wölfe mit 46 bis 57 Metern Hakenhöhe im inneren Bereich der Baustelle. Besonders die Montage der drei größten Krane, des W 6522.12 mit 86 Metern Hakenhöhe, des W 6031 mit knapp 80 Metern Hakenhöhe und des W 7532.12 mit 64 Metern Hakenhöhe, war mit einigen Herausforderungen verbunden. Durch den U-Bahn-Tunnel, der unterhalb des Leipziger Platzes verläuft, konnte sich der 500 Tonnen schwere Autokran, der zum Aufbau der Krane verwendet wurde, aus statischen Gründen nur eingeschränkt auf dem Gelände bewegen. Alle neun Krane wurden zudem freistehend auf Fundamentankern montiert. »Unser Team aus Technikern, Statikern und Monteuren plante den Aufbau im Voraus sehr detailliert und präzise. So konnten wir trotz der komplexen Bedingungen eine kurze Aufbauzeit von nur anderthalb Tagen pro Kran erreichen«, erklärt Bernd Soost, Verantwortlicher bei Wolffkran



Eine ganze Armada an roten Kranen ist auf der XXL-Baustelle im Herzen Berlins vertreten, wo bis Ende 2013 eine neue Shoppingmeile entsteht.

Berlin. Der Kunde, die ARGE Leipziger Platz unter Leitung der Fettchenhauer Controlling & Logistic GmbH, freute sich, von der Planung über Aufbau bis Service alle Leistungen aus einer Hand zu erhalten.

► DOKA

Sicher verpackt

Das Braunkohlekraftwerk in Šoštanj liefert rund ein Drittel der Stromerzeugung Sloweniens. Jetzt wird es für zukünftige Herausforderungen fit gemacht. Das markanteste Merkmal der neuen Kraftwerksinfrastruktur ist der Kühlturm der Unit 6. 32 schräge Säulen stützen die Außenhülle des Turms. Die großflächig einsetzbare Trägerschalung Top 50, bestehend aus Holzschalungsträger H20 und Dokaplex-Schalungsplatten, wurde als flexible und schnelle Lösung für den ersten Bauabschnitt verwendet. Nach Fertigstellung der ersten Säulen erfolgte die Konstruktion des ersten Rings. Ein rascher, sicherer und effizienter Baufortschritt wurde mit der Doka-Selbstkletterschalung SK175 erreicht. Insgesamt 47 Innen- und 47 Außenklettereinheiten geben dem Turm Gestalt. Um bis 1,5 Meter wuchs der Turm täglich. Integrierte Aufstiegsysteme und mit dem Bauwerk verbundene Schalungskomponenten bieten selbst bei starken Windgeschwindigkeiten und in großen Höhen zuverlässigen Schutz.



Der Neubau des 164,5 m hohen Kühlturms ist ein Hauptbestandteil der neuen Infrastruktur im Braunkohlekraftwerk Šoštanj. Pro Tag wuchs der Turm um 1,5 Meter.

► Interview mit Friedrich Mozelt

Funktionierende Partnerschaften sind das beste Verkaufsargument

Im Interview mit dem *Bau & Immobilien Report* spricht Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Österreich, über die Marktentwicklung 2012, die Pflicht zu wachsen und erklärt, wie man in einem hoch kompetitiven Markt Kunden gewinnt.

Report: Wie hat sich der Baumaschinenmarkt 2012 entwickelt?

Friedrich Mozelt: Das letzte Jahr entspricht einer Fieberkurve. Im ersten Quartal waren die Stückzahlen sehr gut und auch der Markt hat sich von seiner freundlichen Seite gezeigt. Bis zum Ende des Jahres hat sich der Markt aber leider wieder an 2011 angeglichen. Und dabei sind auch die Margen rückläufig, und das nicht nur im Neumaschinenbereich, sondern auch im Kundendienst und Ersatzteilbereich. Diese Entwicklung hat auch starke Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen, denn im Primärgeschäft lässt sich kaum mehr ein positives Ergebnis erzielen. Dabei sind wir aber zu Wachstum verpflichtet. Nur so können Unternehmen in unserer Branche langfristig gesund bleiben. Dazu muss man auch sagen, dass die Erwartungshaltung der Kunden in Sachen Service und Support permanent steigt, das reicht von der technischen Information bis zu Zeitwertreparaturen, die immer stärker nachgefragt werden.

Report: Wenn Sie zu Wachstum verpflichtet sind, wo soll dieses Wachstum in Zeiten wie diesen herkommen?

Mozelt: Wir verfügen neben den Baumaschinen mit dem Bereich Motoren über ein zweites starkes Standbein, das wir weiter ausbauen wollen. In diesem Bereich wollen wir unseren Kunden ein noch größeres Portfolio und ein noch umfangreicheres Produktsortiment mit einem Schwerpunkt auf schlüsselfertige Lösungen bieten. Derzeit machen wir

rund 70 Prozent des Umsatzes mit Baumaschinen, 30 Prozent entfallen auf den Motorenbereich. Wachstum streben wir in beiden Segmenten an. Bei den Baumaschinen wollen wir unsere umfangreiche Anbaupalette weiter in den Vordergrund rücken, vom Greifer über Hydraulikhammer bis zur Abrisszange.

Report: Sehen Sie noch Chancen für ein Marktwachstum oder handelt es sich um einen reinen Verdrängungswettbewerb?

Mozelt: Das ist zum größten Teil ein Verdrängungswettbewerb. Die Zeiten, in denen einzelne Produkte über absolute Alleinstellungsmerkmale verfügten und den entscheidenden Wettbewerbsvorteil boten, sind vorbei. Natürlich gibt es technisch noch große Unterschiede, aber diese Unterscheidungsmerkmale muss der Kunde auch haben wollen. Und das geht nur über persönliche Erfahrungen, die der Kunde mit einer Maschine hat. Deshalb haben wir auch unser Demoprogramm deutlich ausgeweitet, um so nahe wie möglich am Kunden zu sein.

Report: Wenn die Produkte an sich nicht kaufentscheidend sind, was macht dann den Ausschlag?

Mozelt: Ganz wichtig sind Faktoren wie Vertrauen oder Sicherheit. Langjährige, funktionierende Partnerschaften sind das beste Verkaufsargument. Viele Kunden, die sich von Billigangeboten locken lassen, müssen dann feststellen, dass versprochene Leistungen ausbleiben. Da stellt sich plötzlich die Frage, wer

artnerschaften kaufsargument



»Neben der Margensituation stellt das Suchen und Finden von geeignetem Personal die größte Herausforderung der Zukunft dar«, sagt Zeppelin-Geschäftsführer Friedrich Mozelt.

die Produkte jetzt tatsächlich serviert. Dann nützt auch ein günstigerer Kaufpreis nicht mehr viel. Deshalb ist es uns auch ganz wichtig, dass wir bestehende Kunden halten.

Report: Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen?

Mozelt: Eine zentrale Herausforderung nicht nur für Zeppelin, sondern für die Branche ist die Margensituation. Aber fast noch wichtiger ist die Personalsituation. Es wird in Zukunft sicher nicht einfacher, qualifizierte, motivierte Mitarbeiter zu finden. Das ist auch der Grund, warum wir selber Lehrlinge ausbilden, denn am Markt gibt es die Qualität und Quantität nicht, die wir brauchen. Da stehen wir auch in einem regen Austausch mit den Firmen Winkelbauer und HMM, denen das Thema ebenfalls sehr am Herzen liegt.

Report: Wie sieht dieser Austausch aus?

Mozelt: Wir haben eine Art Lehrlingsverbund. Einmal im Jahr werden Lehrlinge ausgetauscht, um neue Arbeitsinhalte kennenzulernen. Wir lassen uns diese Lehrlingsausbildung auch einiges kosten. Nicht nur in Form von Mitarbeitern, die wir für die Lehrlingsausbildung abstellen, sondern auch in Form von Wohnbeihilfen für Lehrlinge, die aus den Bundesländern kommen. Aber das alles ist immer noch keine Garantie, dass die Lehrlinge nach Abschluss ihrer Ausbildung auch bei uns bleiben.

Report: Wie lassen sich Facharbeiter nachhaltig an ein Unternehmen binden?

Mozelt: Ein wichtiges Argument ist Sicherheit. Wir haben auch am Höhepunkt der Krise kaum Personal abgebaut. Dazu bieten wir zahlreiche Schulungsmöglichkeiten an. Aber vor allem

in den Ballungszentren Wien und Linz ist es schwer, Mitarbeiter langfristig zu binden. Auch das Abfertigungsgesetz neu hat die Mobilität der Mitarbeiter noch einmal deutlich erhöht. Unser Ziel ist es, dass sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren. Zeppelin ist eine Stiftung, die auch gesellschaftspolitische Verantwortung übernimmt. Dazu können wir auf eine mehr als hundertjährige Geschichte zurückblicken, an deren Beginn der berühmte Graf Zeppelin stand.

Report: Fast jeder Baumaschinenhersteller in Österreich beansprucht in irgendeinem Teilbereich die Marktführerschaft. In welchen Segmenten ist Zeppelin unschlagbar?

Mozelt: Wir sind kein Nischenanbieter, sondern ein Komplettanbieter mit mehr als 300 Produkten. Und wir spielen in allen Teilbereichen eine sehr relevante Rolle. Ob wir da oder dort Marktführer sind, steht für mich aber auch nicht im Vordergrund. Wichtiger ist, dass wir jedes Jahr Marktanteile dazugewinnen, was für eine hohe Kundenzufriedenheit spricht.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Mozelt: Beim Verkaufsmarkt wird es kaum Veränderungen geben. Da sehe ich keine Anzeichen für relevantes Wachstum. Für den Gesamtmarkt rechne ich immer noch mit einem leichten Rückgang. Obwohl wir jetzt bald einen Punkt erreicht haben, an dem die Kunden kaufen müssen, weil die Maschinen einfach ihr Ablaufdatum erreicht haben. Deshalb steigt auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Gebrauchsmaschinen kontinuierlich an. Damit wächst auch das Potenzial für unseren Servicebereich, den wir ebenso wie das Ersatzteilsortiment weiter ausbauen wollen. Als Zeppelin planen wir eine leichte Steigerung der Marktanteile.

Report: Wie wollen Sie diese Steigerung erreichen?

Mozelt: Es gibt gute Gründe, dass wir eine Steigerung der Marktanteile nicht nur anstreben, sondern fix einplanen. Diese Gründe werden die Kunden dann auf der bauma im April sehen. □

AUSRÜSTUNG



Peltor G2000 von 3M.

am Bau

Arbeitsschuh Cobra von Waibel.

Ob Brillen, Handschuhe, Kopfschutz, Bekleidung oder das passende Schuhwerk: Die richtige Ausrüstung ist nicht nur wichtig, um die Sicherheit der Arbeiter zu gewährleisten, das richtige Equipment kann auch die Produktivität erhöhen. Der Bau & Immobilien Report hat sich bei den wichtigsten Herstellern umgehört und zeigt, was der Bauarbeiter heute trägt.

3M

Die Peltor-Serie umfasst ein komplettes Sortiment an Schutzhelmen, Visieren und Zubehör für alle, die an ihrem Arbeitsplatz Gefahren ausgesetzt sind. Die Produkte sind auf optimalen Tragekomfort abgestimmt und auch in Kombination mit Peltor-Gehörschützern oder -Brillen erhältlich. Ein Highlight ist der Schutzhelm G2000, der unter anderem mit integrierter Schutzbrille, Visier und Gehörschutz erhältlich ist. Für angenehmes Arbeiten in warmer Umgebung ist der G2000 so konstruiert, dass die Luft zwischen Helmschale und Innenausstattung ungehindert zirkulieren kann. In Kombination mit den Lüftungsschlitzen an der Oberseite des Helms soll dies dazu beitragen, die Trageakzeptanz des Helmes zu erhöhen. Außerdem ist der Helm mit einem Uvicator-Sensor ausgestattet, der anzeigt, wann der Helm aufgrund von über-

mäßiger UV-Einstrahlung seine schützende Wirkung verloren hat und ersetzt werden muss. Dafür misst der Sensor die empfangene UV-Strahlung. Im Laufe der Zeit verblasst das Rot der Anzeige und wird langsam weiß. Ist der Sensor komplett weiß, muss der Helm getauscht werden.

Info: www.3m.com/at



Engelbert Strauss prestige-Kollektion: wind- und wasserdichte Funktionskleidung.

Engelbert Strauss

Die kalte Jahreszeit ist nicht nur kühl und eisig, sie bringt auch Niederschlag, trübe Sicht und viel Dunkelheit mit sich. Deshalb bietet Engelbert Strauss seine e.s. prestige-Kollektion auch als Warnschutzversion in Orange und Gelb an. Die Funktionskleidung mit integrierter Hochleistungsmembran ist dauerhaft wasser- und winddicht sowie atmungsaktiv und liegt weit über der Norm für Wasserdichtigkeit. Damit bleibt der Träger angenehm trocken. Die 3-Lagen-Schicht hält unangenehme Kälte durch Wind fern.

Die extrem feuchtigkeitsableitende Innenschicht lässt keine Staunässe zu. Das Gewebe ist sehr leicht, weich und bewirkt ein hervorragendes Tragegefühl. Kälteempfindliche Stellen wie der Nieren- und Kniebereich sind mit wärmendem Fleece-Material ausgestattet. Die Hosen sind sowohl als Latz- als auch Bundhosen erhältlich.

Alle Teile der Funktionsbekleidung e.s. prestige sind auf die Praxis abgestimmt, dazu zählen die vielen Taschen, das robuste Gewebe oder etwa die flexiblen Dehneinsätze im Rücken, Klima-Netzeinsätze in den Kniekehlen und die mit dynatec verstärkten Kniepartien. Die e.s. Funktionsbekleidung e.s. prestige ist in fünf Farbvarianten erhältlich und weist eine durch unabhängige Forschungs- und Prüfungseinrichtungen geprüfte Qualität auf.

Info: www.engelbert-strauss.at

Mewa

Fußverletzungen sind bei Arbeitsunfällen auf Baustellen häufig. »Auf Außenbaustellen sind deshalb sogar Schuhe der Sicherheitsklasse S3 Pflicht«, informiert Bernd Feketeföldi, kaufmännischer Geschäftsführer der Mewa Textil-Service GmbH. S3-Schuhe schützen die Zehen vor herabfallenden Teilen. Sie federn den Druck ab, wenn jemand aus Versehen mit dem Fuß gegen ein Bauteil stößt, und die



Mewa zeigt, dass Arbeitsschuhe keine klobigen Treter sein müssen.

profilierte, stabile Laufsohle gibt sicheren Halt auf unebenem Untergrund und schützt vor spitzen Gegenständen. Außerdem muss das Material unempfindlich gegen Öl, Säure, Benzin und Fett sein. Mit Marken wie Korsar, Goodyear, Puma oder Dickies hat Mewa Produkte im Sortiment, die beweisen, dass Arbeitsschuhe keine klobigen Treter sein müssen. Gestaltet aus einem mehrfarbigen, modernen Materialmix kommen sie sportlich daher und machen im Aussehen Freizeitschuhen Konkurrenz. Aber nicht nur das Schuhdesign hat mit dem modischen Trend Schritt gehalten. Ebenfalls hinsichtlich des Tragekomforts bewegen sich S3-Schuhe von heute auf der Höhe der Zeit: Ein atmungsaktives Innenfutter und die besondere Verarbeitung halten die Füße im Winter warm, im Sommer kühl und bei Regen trocken. Modelle für stark beanspruchte Füße sind ebenso zu haben wie orthopädisches Schuhwerk.

Info: www.mewa.at

Uvex

Der uvex pheos alpine ist Teil der neuen Helmfamilie uvex pheos und vor allem für Höhenarbeitsplätze geeignet. Der pheos alpine ist sicher wie ein Bergsteigerhelm, dabei aber leicht und angenehm zu tragen und eignet sich laut Uvex vor allem für Arbeiten auf Windrädern, Strommasten, in Kanälen und Schächten, u.Ä. Als erster und bislang einziger Helm erfüllt der uvex pheos alpine die Norm EN 12492 für Höhenarbeitshelme und die Norm EN 397 für Industrieschutzhelme.

Die neue Helmfamilie uvex pheos hat im Ganzen ein signifikant schmaleres und deutlich sportlicheres Design erhalten. Der Vorteil für den Träger ist ein geringeres Gewicht des Helmes und eine klar verbesserte Balance der diversen Features hin zur Helmmitte. Damit wird das Tragen des uvex pheos ermüdungsfreier und der Na-

cken entlastet. Den uvex pheos gibt es für die Bereiche Bau, Chemie und Elektro.

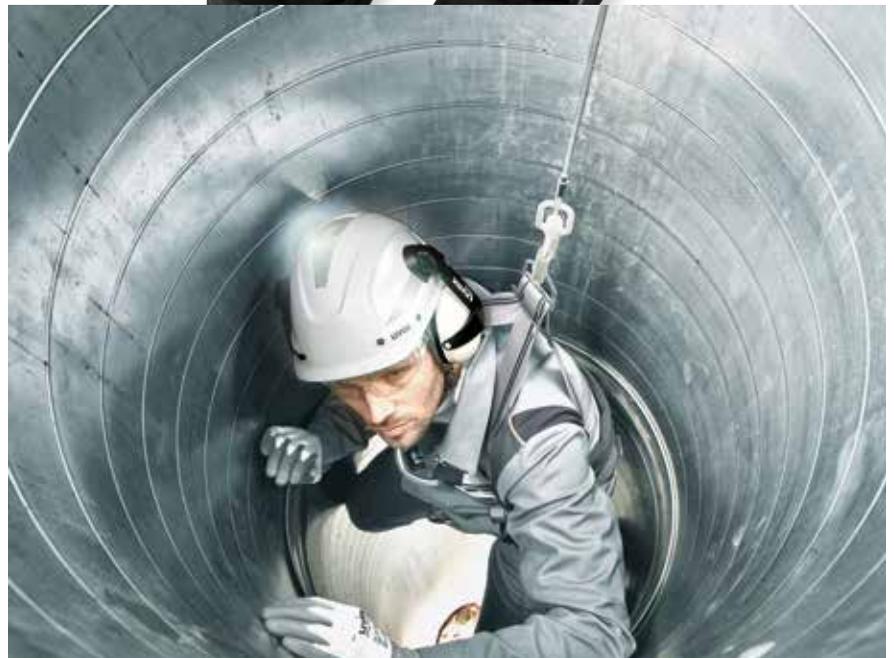
Info: www.uvex.at

Waibel

Das Vorarlberger Familienunternehmen Waibel hat sich ganz auf die Bereiche Schuhe, Hosen und Jacken spezialisiert. Zu den aktuellen Vorzeigeprodukten zählen laut Geschäftsführer Richard Waibel die Cobra-Arbeitsschuhe und die Waibel Flex Hose. Durch die Kombination von hochfunktionellen und robusten Stoffen stellt die Flex-Hose eine neue Generation von Arbeitshosen mit nicht vergleichbarem Tragekomfort dar. Bund und Gesäß sind aus atmungsaktivem und windabweisendem Stretchmaterial



Flex Hose von Waibel mit wasserdichten Knie- und Handytaschen.



Der uvex pheos alpine erfüllt die Normen für Höhenarbeitshelme und Industriearbeitshelme.

»Haben uns nie gescheut, First-Mover-Funktion zu übernehmen«

Im Interview spricht Josef Unger, Geschäftsführer der Unger Steel Group, über internationale Märkte, die Zukunft des Stahlbaus und die First-Mover-Funktion der Unger Steel Group.

Report: In Ost- und Südosteuropa haben sich viele Unternehmen in den letzten Jahren eine blutige Nase geholt. Wie entwickeln sich diese Märkte für die Unger Steel Group?

Unger: Wir wissen, wie man Projekte im Ausland umsetzt, und verfügen über ein breites internationales Zulieferernetz und stabile Partnerschaften, die bei der Umsetzung einzelner Projekte wesentlich unterstützen. Aufgrund unseres breiten Kompetenzspektrums sind wir in Ost- und Südosteuropa stark vertreten. Mit großer Freude beobachten wir in den Ländern Ost- und Mitteleuropas wieder eine gewisse Phase der Erholung. Auch werden in diesen Märkten nun wieder verstärkt Finanzierungen durchgeführt. Auftraggeber wählen ihre Partner und Lieferanten gezielter aus als bisher und legen bei der Projektumsetzung verstärkt Wert auf Seriosität, Erfahrung und finanzielle Situation der Geschäftspartner. Für unsere Unternehmensgruppe, die sich über viele Jahre einen guten Ruf als verlässlicher Baupartner erworben hat, ist diese Entwicklung sicher von Vorteil.

Report: Neben Europa hat sich die Unger Steel Group vor allem im arabischen Raum einen Namen gemacht. Wie laufen nach dem Ende des ersten großen Hypes die Geschäfte in Abu Dhabi, Dubai, Katar, Kuwait, Sharjah und Saudi-Arabien heute?

Unger: Österreichisches Know-how genießt großes Ansehen und wird weltweit mit vielen Vorzügen in Verbindung gebracht. Als Spezialist und Generalist in den Bereichen Stahlbau, Generalunternehmung und Real Estate managen wir etliche Projekte im In- und Ausland. Wir



Josef Unger: »Mit großer Freude beobachten wir in den Ländern Ost- und Mitteleuropas wieder eine gewisse Phase der Erholung.«

haben uns nie davor gescheut, die First-Mover-Funktion zu übernehmen. Wir haben in Länder expandiert, als dort noch kaum ein anderes ausländisches Unternehmen tätig war. Dies gilt beispielsweise auch für die Eröffnung unserer zweiten

Produktionsstätte in Sharjah vor fünf Jahren. Wir können auch auf zahlreiche Referenzprojekt in der Region verweisen: Dazu zählen der Flughafen Dubai, die Emirates Mall, die Formel-1-Rennstrecke in Abu Dhabi und die Eingangsportale des Burj Khalifa.

Report: Welche Rolle werden der Stahlbau und die Stahlarchitektur in Zukunft spielen? Wo sehen Sie die größten Potenziale?

Unger: Architektur ist heute anspruchsvoller denn je. Und Stahl ist der ideale Werkstoff dafür: Er ist ebenso leicht wie tragfähig, er ist nachgiebig und zugleich stabil. Stahl lässt sich beliebig formen; geschwungene oder auskragende Bauteile lassen sich nur mit ihm realisieren. Schlank sollen die Gebäude wirken, großzügige Freiräume besitzen. All das mit traditionellen Anforderungen wie Zuverlässigkeit, hohe Tragkraft, stabile Bauweise und lange Lebensdauer. Dafür steht Stahl wie kein anderer Werkstoff. Deshalb bin ich überzeugt, dass Stahl in Zukunft eine noch größere Rolle spielen wird, als das heute schon der Fall ist.

Report: Mit welchen Erwartungen geht die Unger Steel Group ins Jahr 2013?

Unger: »Alles unter einem Dach« ist eine besondere Stärke von Unger als Spezialist und Generalist im Stahlbau und der Generalunternehmung. Wir agieren international und sind in allen Branchen der Bauindustrie tätig. Hierbei profitieren wir von unserer langjährigen Erfahrung in der Baubranche. So werden wir unser Leistungsspektrum noch weiter ausbauen. Das Ziel meines Sohnes und mir ist es, als gesundes Familienunternehmen weiterhin mit neuen Geschäftsfeldern und Innovationen sowie Partnerschaften über die Grenzen hinaus zu wachsen. Wo immer der Kunde unsere Leistungen benötigt, werden wir vor Ort sein und ihn dabei tatkräftig mit unserer Lösungskompetenz unterstützen. □

ENERGIECOMFORT

Nachhaltiges Facility Management seit 35 Jahren

Mit dem Alleinstellungsmerkmal eines ganzheitlichen Gebäudemanagements von der Technik bis zu infrastrukturellen Dienstleistungen kombiniert mit Konzepten einer dezentralen Energieversorgung und hohen Energieeffizienz setzt ENERGIECOMFORT auch im 35. Jahr ihres Bestehens verstärkt den Wachstumskurs fort.

ENERGIECOMFORT zählt zu den führenden Energie- und Facility-Management-Dienstleistern in Österreich. »Dass es heute Energieeffizienz-Dienstleistungen gibt, hätte sich vor 30 Jahren wohl kaum jemand zu prophezeien gewagt«, sagt Martina Jochmann, Geschäftsführerin von ENERGIECOMFORT. Seit der Gründung im Jahr 1978 ist ENERGIECOMFORT stetig gewachsen und als Vorreiter in den Bereichen nachhaltiger Energieeinsatz und Ressourcenoptimierung etabliert. Im Facility Management zählt ENERGIECOMFORT zu den Top-3-Unternehmen in Österreich.

Martina Jochmann: »ENERGIECOMFORT versteht sich als lösungsorientiertes Dienstleistungsunternehmen, das ganzheitliche Beratung, Planung, Errichtung, Betriebsführung und Optimierung im Energie- und Facility Management anbietet. Besonders Fokus legen wir auf Energieeinsparung und effizienten Energieeinsatz.«

Nachhaltigkeit ist Teil des Kerngeschäfts von ENERGIECOMFORT, fest in der Strategie verankert und drückt sich unter anderem im ambitionierten Nachhaltigkeits-



Martina Jochmann, Geschäftsführerin Energiecomfort: »Energieeffizienz ist gut für die Umwelt und für die Unternehmenskassa oder das Gemeindebudget.«

programm aus. »Wir verstehen uns auch als Meinungsbildner und liefern aktive Beiträge, um neue Technologien durchzusetzen und marktreif zu machen. Dazu gehört auch Kommunikationsarbeit mit Kunden auf vielfältigen Plattformen, wo gemeinsam neue Ideen und individuelle Lösungen entwickelt werden«, ergänzt Jochmann.

»Unsere Zieleinsparung beim energieeffizienten Facility Management beträgt mindestens zehn Prozent des Energieverbrauchs bei zuvor definierten Komfortbedingungen«, so Jochmann weiter. »Im langjährigen Schnitt erzielen wir eine Reduktion der

Kosten um zwölf Prozent, in Einzelfällen konnten wir aber auch Anlagen um ein Drittel »fitter« machen.«

»Eindrucksvolle Referenz ist etwa die Energieeffizienz und das Facility Management, die wir für die Stadtgemeinde Schwechat durchführen«, erzählt Jochmann. ENERGIECOMFORT betreut dort aktuell 18 Objekte, darunter Rathaus und Bauhof, Veranstaltungszentren, Kindergärten, Schulen, eine Bibliothek sowie ein Seniorenheim und Sportstätten. Zwischen der Baseline dieses »Gemeindepools« mit einem jährlichen Energieverbrauch von rund 5,1 Millionen Kilowattstunden und dem nunmehrigen Heizungsverbrauch von rund 4,4 Millionen Kilowattstunden ist eine Differenz von etwa 700.000 Kilowattstunden oder mehr als 13 Prozent. Dieser deutlich verringerte Energieverbrauch hat der Gemeinde keinerlei Investitionskosten verursacht.

»In Summe haben wir derzeit 303 Projekte in ganz Österreich im energieeffizienten Facility Management«, berichtet Martina Jochmann, »in Wien beispielsweise haben Energieeffizienz-Dienstleistungen in 23 öffentlichen Schulen

3,6 Millionen Euro gebracht. Andere Heizzyklen, effizienterer Energieeinsatz, ein differenziertes Nutzerverhalten, neue dezentrale Heizanlagen, mit denen auch ein Beitrag zur Umwelt geleistet werden konnte: Der CO₂-Ausstoß wurde um 1.400 Tonnen im Jahr gesenkt.«

Das Konzept von ENERGIECOMFORT als nachhaltiger Anbieter stößt auch in Märkten außerhalb Österreichs auf hohe Nachfrage. Zahlreiche Projekte in den Nachbarländern Österreichs wie in der Slowakei oder in Deutschland wurden erfolgreich umgesetzt. Generell ist angesichts steigender Energiepreise, teurer Rohstoffe und schärferer Umweltauflagen zu reagieren, wenn man als Facility Manager, Immobilienbetreiber, Unternehmen oder Gemeinde langfristig erfolgreich sein will.

»Unsere Geschäftstätigkeit sorgt insgesamt dafür, dass unsere Kunden Jahr für Jahr 70.000 Tonnen weniger CO₂ ausstoßen«, sagt Martina Jochmann abschließend. »Das ist gut für die Umwelt und für die Unternehmenskassa oder das Gemeindebudget.« Dass ENERGIECOMFORT mit dem Thema energieeffizienten Facility Management auch wirtschaftlich den richtigen Weg fortsetzt, zeigen die Kennzahlen: Der Umsatz wurde in den letzten fünf Jahren um 30 Prozent gesteigert, über 100 neue MitarbeiterInnen erhöhten den Personalstand auf mehr als 250.

Info: www.energiecomfort.at
office@energiecomfort.at
+43(0)1 31317-0

➤ AFI

Architekturpreis und Jubiläum

Der Aluminium-Architektur-Preis 2012 der Gemeinschaftsmarke ALU-FENSTER ging in diesem Jahr an das Vorarlberger Architekturbüro Marte.Marte für den Neubau eines Schulzentrums im oberösterreichischen Grieskirchen.

Das Projekt überzeugte durch die Situierung des Gebäudes im Gelände und die differenzierten Erschließungen. Als bemerkenswert hervorgehoben wurde zudem die elegante architektonische Lösung, die das große Volumen geschickt bewältigt. Das Schulzentrum bietet laut Jury innen- und außenräumliche Qualitäten, wobei speziell der kreative Umgang mit dem vorgeetzten Sonnenschutz das Gebäude gelungen strukturiert. Die bodenbündigen Fenster aus schwarzen

➤ HYPO NOE GRUPPE

Neue Konzernzentrale



Bürgermeister Matthias Stadler, Landeshauptmann Erwin Pröll; HYPO-Generaldirektor Peter Harold und LH.Stv. Wolfgang Sobotka bei der Eröffnung der neuen Konzernzentrale.

Die HYPO NOE Gruppe hat eine neue Konzernzentrale. Sowohl strategisch als auch von der Kostenseite erwies sich der Neubau in St. Pölten bei einer eingehenden Standortprüfung als die beste Wahl. Denn sowohl die Instandhaltungskosten, die laufenden Infrastrukturkosten als auch ein erhöhter Verwaltungsaufwand können damit maßgeblich reduziert, ein weiterer Standort vermieden werden. Aus einem international durchgeführten Architekturwettbewerb ging der Entwurf des Architekten Johannes Zieser als Siegerprojekt hervor. »Die neue Konzernzentrale stellt ein Vorzeigeobjekt effizienter Energienutzung dar. Dies wird nicht nur durch ein optimales Energie- und Raumkonzept gewährleistet, sondern auch durch so manches »Grüne Extra« ergänzt«, freut sich HYPO-Generaldirektor Peter Harold und weist vor allem auf die moderne Technik der Fassade hin: »Das außenliegende, sonnenstandgesteuerte Sonnenschutzsystem unterstützt optimale Temperatur- und Lichtverhältnisse in den Innenbereichen des Gebäudes und leistet einen wesentlichen Beitrag zum Energiekonzept. Bei hohem Lichteinfall schließen sich die Sonnenschutzlamellen, bei bewölktem Wetter öffnen sie sich und die dahinterliegenden Fenster kommen zum Vorschein.«

👉 DATEN & FAKTEN

- Bauzeit:** 10/2010 – 10/2012
- Nettogeschossfläche:** rd. 19.000 m²
- Architekt:** Dipl. Ing. Johannes Zieser
- Belegung:** rd. 400 Mitarbeiter
- Gebäudehöhe:** rd. 30 Meter
- Baumeisterarbeit:** ARGE PORR / STRABAG
- Projektbetreuung:** HYPO NOE Real Consult
- Infos:** www.ig-lebenszyklus.at



Aluminium-Architektur-Preis 2012: Jurysprecher Christian Ambos (SUE Architekten), Harald Greger (AFI), Kinayah Geiswinkler-Aziz (Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten), Andreas Renner (AFI), Preisträger Bernhard Marte (Marte.Marte Architekten) und Barbara Feller (Architekturstiftung Österreich) (v.l.n.r.)

Aluminiumprofilen sorgen für eine lebendige Fassade. Das Aluminium-Profilssystem ist bestimmend für die Struktur.

Insgesamt wurden der Jury 30 Projekte zur Bewertung vorgelegt. Bis in die Schlussrunde schaffte es auch noch Architekt Rainer Köberl mit der Vierländerbank (BTV) in Innsbruck. Der Preis wurde von der Architekturstiftung Österreich, der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten und dem Aluminium-Fenster-Institut (AFI) heuer zum achten

Mal vergeben. Grund zum Feiern hatte das AFI auch in eigener Sache. Gemeinsam mit rund 200 Gästen feierte das Aluminium-Fenster-Institut seinen 25. Geburtstag. In dieser Zeit konnte das AFI durch kontinuierliche Branchenarbeit das Image für qualitativ hochwertige Konstruktionen aus Aluminium wesentlich verbessern. »Die wichtigsten Grundsteine für die Erreichung dieses Imagewandels sind Kommunikation, Technik und Partnerschaft«, so Geschäftsführer Harald Greger.

STEINBACHER

Am neuesten Stand der Technik

Wenn vom 14. bis 19. Jänner 2013 die BAU München, Weltleitmesse für Architektur und Baumaterialien, in die bayrische Hauptstadt lockt, wird auch Österreichs einziger Dämmstoff-Komplettanbieter, die Steinbacher Dämmstoff GmbH, mit dabei sein. Den



Noch bessere Dämmwerte am Flachdach – das steinodur UKD plus bringt ein enormes Plus in Sachen Leistung und Effizienz.

Schwerpunkt legt Erpfendorfer Dämmstoffunternehmen bei seinem Messeauftritt auf innovative Dachdämmungslösungen. Denn bis zu 30 Prozent der Heizkosten können mit einer professionellen Dachdämmung gespart werden. Neben dem Erfolgsprodukt steinodur® 120 PUR/PIR Aufdachdämmelement wird in München auch die neue steinodur® UKD plus gezeigt, die neue Rekorde aufstellt und noch bessere Dämmwerte am Umkehrdach erreicht.

Info: Besuchen Sie Steinbacher auf der BAU München in Halle A5, Stand 121



MABA FERTIGTEILINDUSTRIE

CityBloc – Abgrenzungen mit attraktivem Mehrwert

Innovative neue Wege beschreitet die Maba Fertigteilindustrie, ein Unternehmen der international agierenden Kirchdorfer Gruppe, mit dem arrivierten System CityBloc. Als Einzelelement oder geschlossenes System kommen CityBloc-Elemente vorrangig im urbanen Raum für Absperrungen oder als Wegeleitsystem zum Einsatz. Dafür wurde nun ein völlig neues Konzept zur Oberflächengestaltung entwickelt.

Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Ab sofort bietet CityBloc durch Beklebung mit einer witterungsresistenten Folie einen attraktiven Mehrwert. Auf der Folie können Grafiken oder Bilder vorgedruckt werden, anschließend wird diese auf dem CityBloc angebracht. Mit diesem neuen Konzept und den damit verbundenen Gestaltungsmöglichkeiten bietet das bewährte System nun interessante Zusatzfunktionen. »Der CityBloc ist jetzt nicht mehr nur ein hervorragendes System für Absperrungen oder Begrenzungen. Der Handel, die Industrie, kommunale Einrichtungen oder auch private Auftraggeber profitieren davon, dass diese Elemente nun kreativ und nach individuellen Vorstellungen gestaltet werden können. Beispielsweise kann der CityBloc jetzt auch als Werbefläche, als Wegweiser oder einfach zur Verschönerung der Umgebung im urbanen Bereich genutzt werden«, erklärt Dr. Bernhard Rabenreither, Geschäftsführer der Maba Fertigteilindustrie.

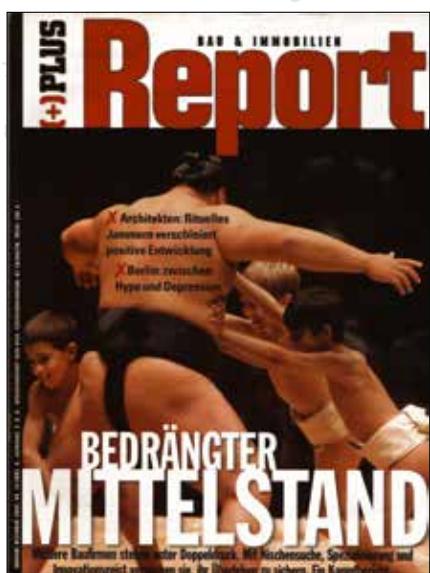
Flexibel einsetzbar. CityBloc-Elemente sind in verschiedenen Ausführungen und Größen erhältlich. Zum Einsatz kommen die Produkte aus dem Hause Delta Bloc International überall dort, wo eine Trennung, eine Abgrenzung, ein Leitsystem oder eine Entschleunigung des Verkehrs benötigt wird. Zum Beispiel in der Parkraumbewirtschaftung, für Rad- und Fußwegabsicherungen, zur Absicherung von Baustellen oder auch als Grundbauelement für Zäune oder Tafeln. »CityBloc-Elemente sind sehr flexibel einsetzbar und können je nach Bedarf neu aufgestellt oder beklebt werden. Es ist auch möglich, die Elemente zu mieten, wenn nur vorübergehender Bedarf besteht«, erläutert DI Daniel Briedl, Vertriebsleiter der Maba Fertigteilindustrie.

Zuverlässiger Schutz für Verkehrsteilnehmer. Der CityBloc kann entweder als Einzelelement eingesetzt oder durch Verbindungsstücke aus verzinktem Stahl zu durchgehenden Ketten verbunden werden. Diese tragen maßgeblich zur Verkehrssicherheit bei, indem sie eine Aufprallenergie von bis zu 50 km/h absorbieren und damit das Durchbrechen von Fahrzeugen verhindern. So werden Fußgänger und Radfahrer vor möglichen Schäden nachhaltig und zuverlässig geschützt.

Weitere Informationen: www.maba.at

Kontakt: Maba Fertigteilindustrie GmbH, Kirchdorfer Platz 1, 2752 Wöllersdorf, +43 (0)5 7715 400-0

Im Dezember 2002 widmete sich der *Bau & Immobilien Report* dem »bedrängten Mittelstand«. Zwischen Großindustrie und Gewerbe versuchten mittelständische Baufirmen, mit Spezialisierung, **Unabhängigkeit und Innovationen** ihr Dasein zu sichern. Kein leichtes Unterfangen. Nicht viel besser erging es kleinen und mittleren Bauträgern. Ihnen machten die Fördersysteme und die Wohnbaukrise zu schaffen.



Der *Bau & Immobilien Report* im Dezember 2002: Wie mittlere Baufirmen mit Nischen-suche, Spezialisierung und Innovationsgeist versuchten, ihr Überleben zu sichern.

Mittelständische Baufirmen hatten es auch zu Beginn des neuen Jahrtausends nicht leicht. Mit Strabag, Porr und Alpine gab es schon damals drei mächtige Bauriesen, die so gut wie alles können und es gelegentlich auch einträglich in Arbeitsgemeinschaften tun. Ob das jetzt kartellrechtlich problematisch ist, bezeichnete der *Bau & Immobilien Report* als akademische Frage, denn ein Kläger fand sich nie. Schließlich wollte man es sich nicht mit potenziellen Auftraggebern verscherzen. Was die Firmen mehr beschäftigte, waren die eigene Auslastung und die jeweilige Marktpositionierung, die als entscheidend für das langfristige Überleben angesehen wurde.

Swietelsky und Habau machten sich erfolgreich in Nischen wie Bahnbau oder Betontechnik im Straßenbau breit, die restlichen Unternehmen pochten auf Tradition, lebten in Wirklichkeit aber von der Innovation. Das sicherte zwar die Akzeptanz der ganz Großen, half angesichts der stark rückläufigen Bautätigkeiten im Wohnbau und in der Sanierung allerdings nur bedingt weiter.

Nicht wenige Unternehmen suchten ihr Glück im Ausland. Die Salzburger Baufirma Hinteregger war gerade dabei, sich als Tunnelbauer in Deutschland einen Namen zu machen, die in Schruns ansässige Jäger Bau GmbH versuchte selbiges in Spanien. Bereits 1980 wagte Schertler den Sprung nach Ungarn, im Dezember 2002 wurden erste Projekte in Tschechien angekündigt.

So richtig optimistisch war aber kaum jemand. Namhafte Unternehmensbera-

ter legten den mittelständischen Baufirmen nahe, ihre Strukturen zu ändern. Weg vom Zentralismus hin zu kleinen, selbstständigen Einheiten.

In einer ganz ähnlichen Situation befanden sich kleine und mittlere gewerbliche Bauträger. Hinter den wenigen Großen wie SEG oder Mischek in Wien und Rhomberg oder Schertler im Westen kämpften viele Kleine um einen Platz an der Sonne. Sie bedienten den Markt der Reihenhäuser und Wohnanlagen mit fünf, zehn oder 15 Einheiten. Diese Unternehmen fühlten sich bei den Wohnbauförderbestimmungen gegenüber den großen gewerblichen und gemeinnützigen Bauträgern krass benachteiligt. Einmannbauträger Gerhard Mairweck kritisierte, dass in der Praxis kleine, gewerbliche Bauträger kaum Chancen hätten, Förderungen zu erhalten. Sie seien de facto davon ausgeschlossen, weil sie lange Prüfungsverfahren und Wartezeiten finanziell nicht durchstehen konnten.

Manche Bauträger suchten dann auch Wege raus aus ihren angestammten, thematischen Gebieten, um noch Wachstumspotenzial zu finden. Etwa der Wiener Bauträger Deba, der zum Neubau von gutbürgerlichen Wohnhäusern die Sanierung von Altbauten, aber auch die Errichtung von Reihen- und Doppelhäusern am Stadtrand für sich entdeckte. Andere planten geografische Expansionsen wie der Vorarlberger Gerhard Rümmele, der ein Büro in Liechtenstein eröffnete. Denn trotz harten Wettbewerbs und stagnierenden Wohnbaus: Nischen gab es noch genug, auch für die Kleinen. □

Kurze Bauzeit
hält das
Geschäft
am Laufen.



**Wieder ein Kunde, der
große Stücke auf MUREXIN hält.**

Kastner & Öhler hat in Graz das Kunststück zuwege gebracht, bei laufendem Betrieb 20.000 m² Geschäftsfläche umzubauen. Dass das ohne allzu große Beeinträchtigung möglich war, dazu haben auch die **abgestimmten, hochwertigen Verfließungssysteme von MUREXIN** beigetragen. Von der Nivelliermasse über Fliesenkleber und Fugenmörtel, diese Systemkomponenten arbeiten in Rekordzeit „Hand in Hand“.

Und was MUREXIN zusammenfügt, das hält.

MUREXIN. Das hält.

MUREXIN

www.murexin.com

Das interaktive Layout.



www.nevaris.com

Nevaris

Die Bausoftware, mit der Sie direkt im Layout arbeiten. Behalten Sie Ihr Projekt im Griff – in jeder Prozessstufe, mit jedem Mouseclick: Nevaris.

Besuchen Sie uns in Halle C3 / Stand 308



BAU 2013