



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
BETON- UND FERTIGTEILWERKE

Pressespiegel

April 2018

Stand: 30. April 2018

Inhalt (Berichte erschienen vom 27. März bis 30. April 2018)

ÖBM – FV Steine-Keramik: Austria first! März 2018	3
ÖBM – VÖB Konjunkturbarometer März 2018.....	4
Profil – Kommentar: Wer lebt schon gern passiv? März 2018.....	5
SOLID – Konjunktur: Ja, aber April 2018.....	6
Internationaler Holzmarkt – Richtlinie für Recycling von Holzbeton April 2018.....	8
a3 Bau – Solide Umsätze 17. April 2018.....	9
Bauzeitung – Fundamentale Entscheidungen 07/2018.....	10
Bauzeitung – Beton erzählt Geschichte 07/2018.....	12
public – Heißes Pflaster 3-4/2018	13
Medianet – Der Inhalt hat Vortritt 6. April 2018.....	15
solidbau.at – Konjunktur am Bau: Ja mit Aber 10. April 2018.....	17
SOLID Newsletter – Konjunktur am Bau: Ja mit Aber 11. April 2018	19
solidbau.at – 3D am Bau: „Beispiel nehmen an IKEA!“ 24. April 2018.....	20
SOLID Newsletter – 3D am Bau: „Beispiel nehmen an IKEA!“ 25. April 2018	23
wohnet.at – Warum Sie auf einen Keller aus Beton nicht verzichten sollten! 17. April 2018	24
Wohnnet Newsletter – Warum Sie auf einen Keller aus Beton nicht verzichten sollten! 23. April 2018.....	27

GREMIEN & VERBÄNDE

FV Steine-Keramik

Austria first!

Der Fachverband der Stein- und keramischen Industrie präsentierte kürzlich die Ergebnisse der alljährlichen Konjunkturerhebung unter seinen über 300 Mitgliedsunternehmen.

Mit einem Umsatzwachstum von 3,62 % auf EUR 3,53 Mrd. verzeichneten wir unterm Strich ein gutes Jahr. Allerdings kommt dieses Plus in erster Linie von den hochspezialisierten Industriezuliefer-Branchen wie der Feuerfest- oder feinkeramischen Industrie. Die Baustoffproduzenten lagen mit +2,53 % deutlich unter dem BIP-Wachstum“, so Andreas Pfeiler, Geschäftsführer des Fachverbands Steine-Keramik in seiner Einleitung zum Presseggespräch.

Ebenfalls sehr gut gelaufen ist es für die Beton- und fertigteilindustrie. Sie konnte durch einen starken Industrie- und Wohnungsbau in den Städten ein Umsatzplus von 8,2 % erwirtschaften.

Rückläufige bzw. stagnierende Ergebnisse mussten u.a. die Ziegel- und -Ziegelfertigteilindustrie (-1,21 %), die Transportbetonindustrie (-1,00 %), die Kalkindustrie (-0,96 %) und die Schotterindustrie (-0,29 %) hinnehmen.

STÄNDIGE INNOVATIONEN NOTWENDIG, BESCHÄFTIGTENZAHL STAGNIERT

Die Baustoffindustrie steht laut eigenen Angaben unter einem starken Preis- und Innovationsdruck. „Wir sind mehr denn je gefordert, uns in der Produkt- und Angebotspalette weiterzuentwickeln. Mit Standardprodukten und „more of the same“ werden wir auf Dauer kein Geld mehr verdienen können. Das schränkt



GUTES JAHR. v.l.n.r.: Manfred Asamer (Obmann des FV Steine-Keramik), Andreas Pfeiler (Geschäftsführer des FV Steine-Keramik) und Robert Schmid (Obmann-Stv. des FV Steine-Keramik)

Foto: FV Steine-Keramik / Brunnbauer

den Spielraum für Investitionen und Innovationen massiv ein“, führt Pfeiler aus. Die Beschäftigtenzahl konnte mit fast 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Jahr 2017 konstant gehalten werden.

VERPFLICHTENDE HERKUNFTSBEZEICHNUNG FÜR ALLE BAUSTOFFE GEFORDERT

Die Pläne der Bundesregierung, den Einsatz heimischer Baustoffe im öffentlichen Raum zu forcieren, werden vom Fachverband unterstützt. „Das ist eine Entscheidung in die richtige Richtung. Nur mittels Nachweispflichten kann garantiert werden, dass die ökologischen Vorteile der kurzen Transportwege und der regionalen Wertschöpfung ausgeschöpft werden“, betont Manfred Asamer, Obmann des Fachverbands. Dazu gehört auch, die regionale Wertschöpfung im Land halten und bei Ausschreibungen berücksichtigen.

Regionalität ist dem Fachverband auch im Bereich der Infrastruktur ein großes Anliegen. „Wir brauchen auch abseits der großen Achsen eine funktionierende Infrastruktur, um die Lebensqualität am Land zu stärken, Arbeitskräfte vor

Ort zu halten und der Landflucht entgegenzuwirken“, ergänzt Robert Schmid, Obmannstellvertreter des Fachverbands.

Einmal mehr sprach er sich auch für eine neue Sanierungsoffensive aus. „Derzeit dümpelt sie bei deutlich unter 1 % herum. 3 % Sanierungsrate wären erforderlich, um den Gebäudealtbestand wenigstens in 30 Jahren auf einen zeitgemäßen Standard zu bringen“, so Schmid.

AUSBLICK 2018 POSITIV, AKTIVE MITWIRKUNG DES BAUSTOFFFACHHANDELS NOTWENDIG

„Die Ankündigungen der Bundesregierung im Bereich heimische Wertschöpfung, Stärkung des ländlichen Raums und Ausbau von Infrastrukturen lassen uns vorsichtig optimistisch ins neue Jahr blicken.

Außer Frage steht für uns als Branche, dass die Zukunft in der Entwicklung neuer innovativer Produkte und in der Verlängerung der Wertschöpfungskette durch neue Beratungs- und Kundendienstleistungen auch durch unsere Vertriebspartner liegt“, so Asamer abschließend.

VÖB Konjunkturbarometer

Umsatzhoch im Massivbau setzt sich fort

Ein Ende der guten Baukonjunktur scheint auch heuer nicht in Sicht. Der aktuelle Konjunkturbarometer des Verbandes Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) bestätigt erneut, dass die Betonfertigteilbranche von soliden Umsätzen 2018 ausgeht.

FRANZ JOSEF EDER
Präsident VÖB



Beflügelt wird die Auftragslage vor allem durch den Hochbau: Die Bereiche Wohnbau sowie Gewerbe- und Industriebau konnten schon 2017 ein Plus im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Damit scheinen die wirtschaftlichen Einbrüche durch die Finanzkrise 2008 überwunden zu sein. Der VÖB mahnt jedoch zur Vorsicht: Die andauernd sehr gute Auslastung der Betriebe birgt die Gefahr, Überkapazitäten zu produzieren, die das aktuelle Plus rasch ins Gegenteil umkehren könnten.

FERTIGTEILBRANCHE RECHNET AUCH 2018 MIT GUTER AUFTRAGS-SITUATION

Die Stimmung der gesamten Baubranche spiegelt sich auch im aktuellen VÖB Konjunkturbarometer wider: Im 1. Halbjahr 2018 rechnen gut 90 % der Mitglieder mit einem mindestens zufriedenstellenden Ergebnis für ihr Unternehmen. Mit Blick auf die gesamte Branche stuften sie die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2018 weiterhin optimistisch ein: 63 % gehen von einer Umsatzsteigerung aus, ein gutes Drittel erwartet sich zumindest einen gleichbleibenden Umsatz im Vergleich zu 2017.

GÜNSTIGE AUFTRAGSLAGE DANK STARKER KONJUNKTUR

Als Gründe für die Umsatzsteigerung im vergangenen Jahr benennen 84 % die gute Auftragslage in ihrem Marktsegment. Die günstige Zinssituation verlockt zudem zu Investitionen, sodass auch 2018 für alle ein zufriedenstellendes Jahr zu werden verspricht. Eine stabile Binnenkonjunktur mit zusätzlichen, teils großvolumigen Projektaufträgen und eine vermehrte Nachfrage auch im Export verleihen der positiven Wirtschaftslage einen zusätzlichen Schub. Mehr als ein Drittel der Betriebe erwartet sich sogar eine Umsatzsteigerung in Höhe von drei bis fünf Prozent. „Die Konjunktur in Österreich befindet sich auf einem Hoch. Auch der Betonfertigteilsektor profitiert davon massiv“, erklärt VÖB Präsident Franz Josef Eder die aktuellen Entwicklungen.

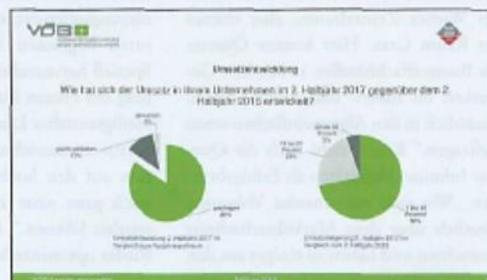
WOHNBAU SOWIE GEWERBE- UND INDUSTRIEBAU SIND ZUGPFERDE DES KONJUNKTURHOCHS

„Einen Trend aus der Talsohle nach 2008-2010 konnten wir bereits in den vergangenen fünf Jahren beobachten. Vor allem die letzten beiden Jahre haben

ein Plus im Hochbau, allen voran im Wohnungs- aber auch im Gewerbe- und Industrieausektor, hervorgebracht“, bestätigt Eder die Umfrageergebnisse: 55 % stehen hinsichtlich ihrer Unternehmenszahlen mittlerweile besser da als vor der Finanzkrise 2008, 44 % sind zumindest wieder auf demselben Stand wie zur Zeit des Einbruchs. Ein knappes Viertel konnte allein im zweiten Halbjahr 2017 sogar größere Umsatzsteigerungen von bis zu 20 % im Vergleich zum Vorjahr verbuchen.

BAUBOOM IST ALLES ANDERE ALS NACHHALTIG

Eder versteht die Euphorie, die die einträgliche Auftragslage derzeit mit sich bringt, mahnt die Branche jedoch zur Vorsicht: „Auch wenn die derzeitige Auslastung Anlass zur Freude gibt, kann sich die Situation in den kommenden Jahren durchaus verändern. Es wurden rund 55.000 neue Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt, 40.000 bis 45.000 Genehmigungen werden von der Branche als vernünftiger, nachhaltiger Bedarf gesehen.“



WAS MEINUNG IST UND WER POSITION BEZIEHT

Kommentar

Wer lebt schon gern passiv?

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



10

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

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steino-Keramik

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

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

>> Wo das Passivhaus an Grenzen stößt <<

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

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

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

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

>> Breite Palette an Alternativen <<

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

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

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



Konjunktur: Ja, aber

Branchenbarometer.

Die Lagebeurteilung zweier großer Fachverbände zeigt Licht und Schatten. Initiativ-Sein bleibt ein Muss mit Risiko. **Von Thomas Pöll**



Baustoff-Multi Robert Schmid. „Dort, wo die Autobahnen und Eisenbahnen hingehen, entwickelt sich etwas. Wo sie nicht hingehen, entwickelt sich nichts.“

Sowohl der Fachverband Steine-Keramik als auch der Beton-Fertigteilhersteller VÖB haben vor Kurzem ihre Konjunkturerhebungen veröffentlicht. Das Bild gleicht sich insofern, als beide Verbände zwar eine gute Konjunktur, aber auch gehörigen Preis- und Innovationsdruck sehen.

So sagt Steine-Keramik-Geschäftsführer Andreas Pfeiler: „Mit einem Umsatzwachstum von 3,62 % auf EUR 3,53 Mrd. verzeichneten wir unterm Strich ein gutes Jahr. Bei genauerer Betrachtung wird aber ersichtlich, dass dieses Plus in erster Linie von den hochspezialisierten Industriezuliefer-Branchen getragen wird. Diese verzeichneten ein Wachstum von 7,88 %. Die bauaffinen Branchen lagen mit +2,53 % deutlich unter dem BIP-Wachstum.“

Unter starkem Preis- und Innovationsdruck Die Baustoffindustrie ist unter einem ganz starken Preis- und Innovationsdruck. „Wir sind mehr denn je gefordert, uns in der Produkt- und Angebotspalette weiterzuentwickeln. Mit Standardprodukten und ‚more of the same‘ werden wir uns auf Dauer nicht behaupten können. Bei fast allen Bauprodukten sind wir allerdings gleichzeitig mit einem erheblichen Preisverfall konfrontiert, was den Spielraum für

Investitionen und Innovationen massiv einschränkt“, ergänzt Pfeiler.

Damit die Branche ihr Innovations- und Wachstumspotenzial heben kann, müssen politische Weichenstellungen vorgenommen werden. „Konkret geht es uns um die Forcierung heimischer Baustoffe, um eine Regionalitäts- und eine Infrastrukturoffensive“, so Manfred Asamer, Obmann des Fachverbands.

Wopfinger-Chef Robert Schmid zur Infrastrukturoffensive: „Es geht um politische Konzepte und Raumordnungsthemen, die dazu führen, die Flucht vom Land in die Stadt etwas zu verlangsamen oder vielleicht sogar umzudrehen. Wenn sie sich etwa deutschlandweite Ballungskarten anschauen, gibt es drei bis vier große Regionen – vornehmlich in Bayern, aber auch in Nordrhein-Westfalen –, wo auch außerhalb der Städte wahnsinnig viele Menschen wohnen und wo auch ein unglaublicher Zuzug herrscht. Der Grund ist, dass sie das Konzept der Erreichbarkeit durch die Verkehrswege einfach gut umgesetzt haben. Man muss sich ja nur die Gegend nördlich und nordwestlich von Wien anschauen. Das war ja vor 20 bis 30 Jahren noch alles tote Hose. Seit die Verkehrswege da ausgebaut worden sind, gibt es dort eine konjunkturelle Entwicklung, die außergewöhnlich

ist.“ Die Stimmung der gesamten Baubranche spiegelt sich auch im aktuellen VÖB-Konjunkturbarometer wider: Im 1. Halbjahr 2018 rechnen gut 90 % der Verbandsmitglieder mit einem mindestens zufriedenstellenden Ergebnis für ihr Unternehmen. Mit Blick auf die gesamte Branche stufen sie die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2018 weiterhin optimistisch ein: 63 % gehen von einer Umsatzsteigerung aus, ein gutes Drittel erwartet sich zumindest einen gleichbleibenden Umsatz im Vergleich zum Vorjahr.

VÖB-Präsident Franz Josef Eder versteht zwar die Euphorie, die die einträgliche Auftragslage derzeit mit sich bringt, mahnt die Branche jedoch zur Vorsicht: „Auch wenn die derzeitige Auslastung Anlass zur Freude gibt, kann sich die Situation in den kommenden Jahren durchaus verändern. Es wurden rund 55.000 neue Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt. 40.000 bis 45.000 Genehmigungen werden von der Branche als vernünftiger, nachhaltiger Bedarf gesehen. Vor nicht allzu langer Zeit wurden lediglich 35.000 Baugenehmigungen statistisch erfasst“, warnt Eder vor allzu euphorischen Zukunftsaussichten und weist damit auf die knifflige Situation hin, in der sich die Branche befindet. ◊

Werner Pröll, VÖB, sieht vor allem ein Kapazitätsproblem und dessen Folgen.



C. SOLID



„BEISPIEL AN IKEA NEHMEN“

Werner Pröll, VÖB-Vizepräsident und Geschäftsführer bei Oberndorfer, über die Investitionszurückhaltung, das Preisproblem und seine IKEA-Idee als Abhilfe.

SOLID: Über den Stellungnahmen der Verbände zu den diversen Konjunkturbarometern könnte in der Regel ein großes „Ja, aber“ stehen. Wie stellt sich das für den VÖB dar?

Werner Pröll: Wir jammern derzeit auf hohem Niveau. Es ist tatsächlich so, dass der Rückenwind, den wir durch die Konjunktur haben, in preislicher Sicht nicht zu dem großen Erfolg führt, sondern nur in Mengensicht. Es sind einfach im vorgelagerten Bereich die Baufirmen, die uns nichts verdienen lassen. Aber denen geht es genauso, die bekommen ihre gewünschte Gewinnspanne auch nicht. Wir haben Situationen, da sind wir ausverkauft – egal, wer es ist. Aber beim Investieren und Ausbauen will keiner der erste sein, weil man Angst hat, dass es doch wieder einmal bergab geht.

Derzeit verdienen wir mit der Menge und mit dem Wetter. Wenn man das erste Quartal herinnen hat, weiß man schon, wie es am Ende des Jahres aussieht. Wenn das erste Quartal wegen schlechten Wetters schlecht war und die Aufträge nicht aus den Baugruben herausen sind, können wir das danach nicht mehr aufholen.

Wir sind von März bis Weihnachten an der Kapazitätsgrenze. Die Mitglieder des VÖB arbeiten technologisch wirklich auf sehr hohem Stand. Wir haben Robotersysteme, wir haben Automatisierung

etc., da sind große Investitionssummen nötig, wenn man etwas erreichen will. Dazu kommt fehlende Planbarkeit, weil es kaum mehr Bauvorbereitung gibt. Wir brauchen viel mehr und viel besseres Personal – auch das ist eine sehr große Herausforderung. Wir müssen zum Teil in der Planung 160 bis 180 % handeln, damit wir am Ende des Tages 100 % liefern können. Terminwahrheit ist mittlerweile ein Lügenbuch.

An sich geht ja der Trend in Richtung Vorfertigung und auf der Baustelle nur mehr Montage. Das müsste ja der Fertigteileindustrie in die Hände spielen, oder?

Pröll: Den Trend gibt es ganz klar, aber man muss ein bisschen vorsichtig sein. Von der Gesamtkonjunktur her gibt es einen Schwellwert, der für uns ideal ist. Wenn diese Grenze überschritten wird, ziehen wir überproportional mehr Nutzen daraus, weil die Baufirmen ihr Personal ja auch zu 100 Prozent auslasten und wenn mehr da ist, geht es in die Vorfertigung. Wenn diese Grenze aber unterschritten wird, sind wir der überproportionale Verlierer, weil sie dann mit ihren Leuten die Dinge auf der Baustelle selber machen. Und daraus ergibt sich dann die Angst vor den Überkapazitäten.

Die Lösung wäre ja wohl zu versuchen, auf der Preisschiene etwas zu tun. Aber was?

Pröll: Ein Kartell können und wollen wir ja nicht bilden, also bleibt nur mehr der Appell an die Vernunft. Oder ist Österreichs Bauwirtschaft tatsächlich zu groß?

Pröll: Grundsätzlich wahrscheinlich ja. Es kommt dazu, dass die großen Konzerne – teils auch mangels Nachfolgeregelung – die kleinen Firmen aufkaufen und integrieren. Von genau den kleineren Baufirmen aber haben wir früher auch noch bessere Preise bekommen. Der Konzern verdient dann über den zentralisierten Einkauf den Kaufpreis für die Baufirma zurück und wir verlieren die gute Klientel.

Gibt es die Möglichkeit, am Produkt noch etwas zu verbessern und damit höhere Preise zu erzielen?

Pröll: Das müssen wir. Nehmen wir das HoHo, das sogenannte Holzhochhaus (in der Seestadt Aspern, Anm.). Wir müssen den Trend ernst nehmen und unsere Produkte möglichst einfach handhabbar machen und millimetergenau fertigen, was wir derzeit noch nicht können. Dann haben wir am Markt Zukunft. Wir müssen uns da fast ein Beispiel an IKEA nehmen – klick und passt –, auch weil uns das Personal ausgeht durch Pensionierungen und Nachwuchsmangel. Wenn 15 Prozent der Leute in Pension gehen, nehmen die 40 Prozent des Wissens mit. Das macht mir schon Angst.

Ist 3D-Drucken von Fertigteilen auf der Baustelle ein Thema?

Pröll: Ich glaube eher, dass Kräne oder Drohnen mit 3D-Kameras kommen werden, die das abscannen und dann aus den Systemen, die wir entwickeln müssen, das Gewünschte rasch zusammenstecken können. Diese Systeme brauchen wir. In ein paar Jahren muss man Betonfertigteile wie Lego zusammenstecken können – Holz wird das auch schaffen, und zwar früher als wir.

BIM – Chance oder Risiko?

Pröll: Es ist eine Chance, weil man effizienter produzieren kann. Das Risiko ist, dass der Eigentümer des Modells einfach viel mehr Macht bekommt, weil er den Einkauf mit im System hat. Wir als Fertigteilbranche können ein Projekt, das auf Schwierigkeiten stößt, zwar oft später im Bau noch retten, aber beim Einkauf sieht man das noch nicht. Durch das BIM-Modell sind wir auch leichter ersetzbar. ◊

C. FRANZ OBERNDORFER GMBH & CO. KG



Die Fertigteilproduktion über das ganze Jahr zu planen, ist eine knifflige Aufgabe.

Richtlinie für Recycling von Holzbeton

Der Verband Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) hat erstmalig eine Richtlinie zum Recycling von Holzbetonbauteilen erstellt. Auf Basis von Versuchen, durchgeführt durch die Bautechnische Versuchs- und Forschungsanstalt Salzburg (bvfs), zeigt die Richtlinie die Aufbereitung des Baustoffs nach dem Abbruch und Anwendungsmöglichkeiten des Rezyklat auf. Damit fördern die Hersteller von Holzmantelbetonsystemen im VÖB den nachhaltigen Umgang mit ihrem Baustoff. Anstatt bisher weitgehend üblicher Deponierung werden die Baumaterialien effizient wieder genutzt.

Holzbeton ist grundsätzlich ein besonders nachhaltiger Baustoff. Holzbeton, wie er beispielsweise in Gebäudewänden oder Lärmschutzwänden eingesetzt wird, besteht im Durchschnitt aus rund 50 Prozent Rest- und Altholz. In der Produktion entstehen nahezu keine Abfälle, sogar Frässhrot und Schnittstaub werden bis zu 99 Prozent wieder dem Produktionskreislauf zugeführt. Mit einer Lebensdauer von vielen Jahrzehnten gilt Holzbeton außerdem als beständiger Baustoff.

„Trotz der Langlebigkeit von Holzbeton ist schon jetzt ein effektives Recyclingkonzept des Baustoffs im Sinne der Ressourceneffizienz notwendig. Die Bestandteile von Holzbetonsystemen – Holz, Zement, Wasser, Kernbeton – sind vollständig natürlichen Ursprungs. Holzbeton und Kernbeton werden jedoch bislang kaum getrennt. Durch die Trennung können die Bestandteile deutlich besser als bisher verwertet werden“, kommentiert Gernot Brandweiner, Geschäftsführer des VÖB die Beweggründe für die neue VÖB Richtlinie.

Recycling-Baustoffe der höchsten Qualitätsklasse

Auf Basis wissenschaftlich begleiteter Versuchsreihen der bvfs formulierte der VÖB eine Richtlinie, wie eine Trennung in Leicht- und Schwerstoffe des Abbruchmaterials durchzuführen ist. Das Ergebnis des empfohlenen Recyclingverfahrens ist zum einen ein Schwerstoff (Betonbruch aus dem Kernbeton), der bis zur höchsten Qualitätsklasse U-A gemäß Recycling-Baustoffverordnung reicht. Zum anderen bieten sich die aussortierten Leichtstoffe (Holzbeton) als Rohstoffe für neue Holzbeton-Bauteile oder als Dämmmaterialien an.

„Wir betrachten jedes Bauwerk ganzheitlich. Dazu gehört neben der Errichtung und praktischen Nutzung auch der Abbruch“, erklärt Brandweiner. „Durch die neue Richtlinie tragen wir entscheidend dazu bei, Bauabfälle wieder zu verwenden und damit Deponien zu entlasten.“



Foto 1: Holzbetonhaus beim Abbruch | Foto 2: Trennung von Holzspänen | Foto 3: Materialien nach der Trennung | Foto 4: „Holzbeton und Kernbeton werden jedoch bislang kaum getrennt. Durch die Trennung können die Bestandteile deutlich besser als bisher verwertet werden.“ Gernot Brandweiner, VÖB



VÖB-Präsident Franz-Josef Eder

BETON- UND FERTIGTEILWERKE

Solide Umsätze

Ein Ende der guten Baukonjunktur scheint auch heuer nicht in Sicht. Der aktuelle Konjunkturbarometer des Verbandes Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB) bestätigt erneut, dass die Betonfertigteilbranche von soliden Umsätzen 2018 ausgeht. Beflügelt wird die Auftragslage vor allem durch den Hochbau: Die Bereiche Wohnbau sowie Gewerbe- und Industriebau konnten schon 2017 ein Plus im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Damit scheinen die wirtschaftlichen Einbrüche durch die Finanzkrise 2008 überwunden zu sein. Der VÖB mahnt jedoch zur Vorsicht: Die andauernd sehr gute Auslastung der Betriebe birgt die Gefahr, Überkapazitäten zu produzieren, die das aktuelle Plus rasch ins Gegenteil umkehren könnten.



Fundamentale Entscheidungen

Ein bisschen aus der Mode gekommen, birgt der Keller jedoch großes Potenzial – wenn er denn richtig ausgeführt wurde.

TEXT: SONJA MESSNER

Über die letzten Jahre ist der Keller beim österreichischen Häuslbauern immer mehr zum Stiefkind mutiert. Als einer der Hauptgründe wird dafür immer der hohe Kostenpunkt genannt. Aber auch das Image des Kellers hat gelitten, denn fast jeder kennt mindestens einen Eigenheimbesitzer – direkt oder über drei Ecken –, der sich mit Baumängeln und feuchten Kellerwänden herumschlagen muss.

Diesen Vorbehalten mit guten Argumenten zu entgegnen, ist unter anderem die Aufgabe eines Bauunternehmens, denn die Investition in einen Keller macht sich längerfristig kalkulliert meistens doch bezahlt. Laut einer Studie des Instituts für Bauforschung (Hannover, 2016) bietet ein Keller in einem freistehenden Einfamilienhaus für rund 20.000 Euro Mehrkosten etwa 100 Quadratmeter mehr Nutzfläche gegenüber einem Haus mit lediglich einer Bodenplatte. Denn auch Erdaushub, frostsichere Gründung der Fundamente sowie eine Bodenplatte mit Wärmedämmung und Feuchtigkeitssperre bei kellerlosen Häusern verursachen nicht zu unterschätzende Kosten.

Da unterkellerte Wohnhäuser in der Regel einen höheren Wiederverkaufswert erzielen, zahlt sich die Entscheidung für einen Keller häufig auch aus finanzieller Sicht aus.

Schallschlucker und Klimaanlage

Allerdings sprechen auch bauphysikalische Argumente für ein Untergeschoß, denn es fungiert nicht nur als Klimapuffer, sondern auch als Schallschlucker. Schallschutz ist gerade bei Reihen- und Doppelhäusern ein wichtiges Thema. Selbst bei Haustrennwänden mit getrennten Fundamenten ist der Schallschutz bei nicht unter-

bel schlechter ist als bei einem Haus mit Keller. Das bedeutet mehr als eine Halbierung des Schallschutzes. Der Ärger mit dem Nachbarn ist somit leider oft vorprogrammiert, und eine nachträgliche Verbesserung ist kaum oder zumeist nur mit Verlust an Wohnfläche möglich.

Keller senken den Energieverbrauch, denn ein gut gedämmter Keller wirkt wie eine natürliche Klimaanlage. Im Sommer leitet der kühle Keller die Wärme des Hauses ab und verhindert so ein allzu schnelles Aufheizen. Im Winter speichert seine große Masse die Wärme besser als oberirdische Räume, denn das umschließende Erdreich ist deutlich wärmer als die kalte Außenluft.

Platz für innovative Haustechnik

Neben zusätzlichem Wohnraum spielen auch alternative Energieträger wie etwa Holzpellets oder Solaranlagen bei der Entscheidung zwischen Keller und Bodenplatte eine große Rolle. Immer öfter setzen Bauherren auf alternative Energieträger – dank der Bauteilaktivierung können sogar Kellerdecke und -wände als Energiespeicher dienen. Das heimelige Wohnraumklima gibt es inklusive.

Kelleraußenwände werden oft aus Beton ausgeführt. Entscheidend ist dabei die Auswahl der richtigen Betongüte (Festigkeit, Umweltklasse). Zudem empfiehlt es sich, vor allem im Fugenbereich eine Feuchtigkeitsabdichtung vorzusehen. Eine fachgerechte Ausführung und vor allem das richtige Einbringen, Verdichten und Ummanteln der Fugenbänder ist entscheidend, dann kann der Baustoff seine Stärken ausspielen. Zum Beispiel in Form von Sichtbetonwänden, die modern sind und ästhetisch wirken. Ein weiteres Vorteil von Beton ist seine Vielseitigkeit – er kann mit verschiedens-

INTERVIEW Praxisleitfaden

Die wichtigsten Tipps und Infos rund um den Keller findet man im neuen Leitfaden des Betonmarketing Österreich.

Bauherren stellen sich am Anfang oft die Frage: Keller oder Bodenplatte? Als Bauunternehmer oder Planer sollte man dann möglichst rasch fachlich fundierte Argumente für die richtige Entscheidung parat haben. Aber worauf kommt es beim Kellerbau überhaupt an, und was muss bauphysikalisch beachtet werden? Reinhold Lindner, Autor des neuen Buchs „Keller bauen“ im Interview.

Was sind die wichtigsten Punkte, auf die man bei der Kellerplanung im Vorfeld achten sollte?

REINHOLD LINDNER: Neben den konstruktiven Anforderungen an den Keller werden heutzutage Überlegungen zur Bauphysik insbesondere für ein behagliches Wohnklima in den Kellerräumen immer wichtiger. Dazu sind eine fachgerechte Ausführung der Kellerabdichtung und entsprechend professionell ausgeführte Durchführungen wichtige Punkte für das Gelingen eines Kellerbauwerks.

Gibt es eine Empfehlung einer bestimmten Bauweise?

LINDNER: Sowohl die Variante Fertigg Keller als auch der geschälte Keller mit der Befüllung durch Transportbeton haben jeweils verschiedene Vorteile, die im vorliegenden Buch genau beschrieben werden. Je nach Kundenwunsch und individuellen Anforderungen kann die eine oder andere Variante die optimale Lösung sein. Auch betreffend der jeweiligen Kosten finden sich im Buch Ansätze, die einen Vergleich der Varianten ermöglichen.

Keller zur Wohnraumnutzung: Was ist bautechnisch nötig, um den Keller behaglich zu machen?

LINDNER: Heutzutage können Kellerräumlichkeiten bei entsprechender bautechnischer Ausführung und Belichtung nicht nur zu Wohn- und Freizeitzwecken genützt werden, sondern sie können zusätzlich auch durch die thermische Speicherwirkung der Wände und Decken als Energiespeicher verwendet werden. Siehe dazu auch das Kapitel „Thermisch aktivierter Betonkeller“ im Buch.

Welcher Beton eignet sich für Kelleraußenwände?

LINDNER: Diese Frage ist nicht ganz einfach zu beantworten, weil je nach Umgebungsbedingungen unterschiedliche Einflüsse auf die Kellerwände einwirken. Im Kapitel „Beton – der richtige Baustoff für den Keller“ finden sich Beschreibungen, welche Sorte für welchen Anwendungsfall verwen-



Stefan Messner

„Heutzutage kann der Keller nicht nur zu Wohn- und Freizeitzwecken verwendet werden, sondern auch als Energiespeicher.“

REINHOLD LINDNER,
BAUPHYSIKER UND
AUTOR





Rieder/Geisler/Dietz [2]

Beton erzählt Geschichte

Nicht nur der Inhalt des Forschungs- und Sammlungsentrums der Tiroler Landesmuseen ist sehenswert. Auch die Glasfaserbetonfassade von Rieder ist ein Highlight.

Die Tiroler Alpen als Hintergrundkulisse könnten fast schon kitschig wirken – umso eindrucksvoller ist der markante, monolithische Entwurf des Architekturbüros Franz&Sue für das neue Forschungs- und Sammlungszentrum der Tiroler Landesmuseen in Hall. Der Großteil des Baukörpers befindet sich unter der Erde, umso mehr Wert wurde auf die Fassade aus dunkelgrauem Glasfaserbeton gelegt. „Mit der aufwendigen Gestaltung der Gebäudehülle möchten wir das Alte mit dem Neuen verbinden und lesbar machen: Ein Faustkeil aus dem siebenten bis achten Jahrtausend ist eines der ältesten Werkzeuge der Sammlung. Dessen Abdruck ist es, der sich an den verformten Betonplatten abzeichnet“, erklärt Erwin Stättner vom Architekturbüro Franz&Sue.

Einzigartig und dauerhaft

Für diese spezielle Anforderung hat Rieder, der Experte für Lösungen aus Beton, gemeinsam mit dem Architekturbüro diese einzigartige, verformte Gebäudehülle entwickelt. Bei der Produktion wird ein dem Faustkeil ähnliches Objekt verwendet, über dem der Werkstoff aufgetragen wird. Dadurch ist jedes 13 Millimeter dünne, 60 x 60 Zentimeter große, verformte Fassadenelement einzigartig.

Die Fassade, die auf den ersten Blick besonders zart und empfindlich wirkt, ist jedoch das Gegenteil. Die Paneele sind bei der Installation einfach zu handhaben und bedürfen im Laufe der Jahre keinerlei

Wartung. Denn mit einer getesteten Langzeitbeständigkeit von mehr als 50 Jahren müssen diese weder abgeschliffen noch gestrichen werden und sind zudem nicht brennbar, verspricht Rieder.

Partner für Sonderlösungen

Die Elemente aus Glasfaserbeton werden in der Manufaktur des Familienunternehmens vielfach gemeinsam mit Architekten, Fachplanern und Kunden für das jeweilige Projekt entwickelt und maßgeschneidert angefertigt. Hierfür beschäftigt Rieder ein eigenes Team, das sich ausschließlich um die Unterstützung von Architekten und Planern bei der Umsetzung von komplexen Projekten kümmert. □



Außergewöhnliche Lösungen für außergewöhnliche Architektur: die Glasfaserbetonfassade von Rieder.



Mit dem Paving Design Award ist dem Forum Qualitätspflaster eine Auszeichnung gelungen, von der Studenten und Gemeinden gleichermaßen profitieren. VON ELISABETH HUNDSTORFER

Ziel des 6.000 Euro dotierten Paving Design Awards an der Universität für Bodenkultur ist die praxisorientierte Lehre und Ausbildung in den Kernkompetenzen der Landschaftsarchitektur in der Form eines studentischen Ideen-Wettbewerbes. Mit fachlicher Begleitung der Lehrenden sind ein verkehrsplanerisches und freiraumplanerisches Konzept, ein landschaftsarchitektonischer Entwurf und für gesondert definierte Vertiefungsbereiche eine gestalterische und bautechnische Detailplanung zu entwickeln.

Es profitieren nicht nur die Studierenden der Universität für Bodenkultur, die sich an der Ausschreibung beteiligen, sondern auch die Ortschaften, die die preisgekrönten Entwürfe in ihrer Gemeinde umsetzen.

SEHR PRAXISORIENTIERT. „Unser Wettbewerb ist sehr praxisorientiert und richtet sich an alle, die bereits während des Studiums mit anderen Disziplinen zusammenarbeiten und wie in der Berufspraxis gemeinsam Lösungen zu

themenübergreifenden Fragestellungen entwickeln möchten“, so Eduard Leichtfried, Vorstandsvorsitzender des Forums Qualitätspflaster. Das kann auch der Bürgermeister von Schwarzau am Steinfeld, Günter Wolf, bestätigen, dessen Gemeinde für den Paving Design Award 2017 ins Rennen ging: „Ende April wird das Siegerprojekt im Veranstaltungszentrum der Gemeinde Schwarzau der Bevölkerung durch die Projektanten, welche den Sieg errungen haben, vorgestellt. Die Zusage, dass wir das Projekt umsetzen, wur-

de bereits gegeben. Vom Zeitplan wurde das Jahr 2019 fixiert. Ich kann nur anderen Gemeinden weiterempfehlen, sich am Paving Design Award zu beteiligen. Ich habe nur die besten Erfahrungen gemacht, da zielorientiert und professionell gearbeitet wurde. Alle Vereinbarungen wurden prompt eingehalten.“

BLICK VON AUSSEN. Der Bürgermeister von Edelstal, Gerald Handig, zeigte sich gegenüber *public* ebenfalls sehr begeistert. In der Gemeinde Edelstal steht das



Bgm. Gerald Handig informiert seine Edelstaler Bevölkerung über die Umgestaltung.

Schwarzau am Steinfeld: Der Siegerentwurf 2017 konnte durch die soliden Detaillösungen der Pflasteraufbauten überzeugen.

Siegerprojekt aus dem Jahr 2015 kurz vor der Umsetzung, dies wird in drei Phasen erfolgen. Heuer soll der erweiterte Kirchenvorplatz in Angriff genommen werden. „Nachdem ich die Ausschreibung gelesen habe, ergriff ich sofort die Initiative, unsere Gemeinde dafür anzumelden“, so der engagierte Bürgermeister der rund 750-Seelengemeinde. Gesucht wurden Lösungen für die Neugestaltung des öffentlichen Raumes der Hauptstraße, der Paargasse und des Kirchenvorplatzes. „Es ist eine schwierige Aufgabe, im Zentrum – im innersten Kern der Gemeinde – eine größere Veränderung durchzuführen. Es muss zum Beispiel die Fahrbahn zurückgebaut werden, gleichzeitig jedoch ihre Funktion entsprechend den Anforderungen aufrechterhalten bleiben. Wir haben sehr vom Blick von außen profitiert. Man hat ja so seine eingefahrenen Vorstellungen, wenn man in der Ortschaft lebt. Die Studenten sind durch den Ort gegangen, haben fotografiert, mit der Bevölkerung gesprochen und ihre Aufzeichnungen gemacht. Es war uns wichtig, aktiv mitmachen zu können und eine Mitsprache zu haben. Es hat dieser Austausch sicher zur optimalen Lösungsfindung beigetragen. Darum ist es auch umso wichtiger, dass das Projekt dann auch umgesetzt wird. Dass wir die Umsetzung in drei Phasen aufteilen, hat sich sehr bald ergeben. Es ist einerseits eine Budgetfrage, andererseits ist es auch wichtig zu sehen, wie der Umbau von der Bevölkerung angenommen wird. Bis jetzt sind alle sehr begeistert und stehen hinter dem Projekt. Wir machen nur minimale Abstriche vom Entwurf.“

GEMEINDE GESUCHT. „Für den nächsten Durchgang suchen wir bereits eine Gemeinde mit einem konkreten Projekt, das in den nächsten Jahren umgesetzt werden soll. Der Vorteil beim Paving Design Award ist einerseits die hohe Kreativität der Studenten und andererseits die Kompetenz der Fachexperten, die auch der Gemeinde unterstützend zur Seite stehen“, meint Eduard Leichtfried, Vorstandsvorsitzender des Forums Qualitätspflaster. ■

Weiterführende Informationen

Ausloberin

Forum Qualitätspflaster (FQP) Qualitätsgemeinschaft für Flächengestaltung mit Pflastersteinen und Pflasterplatten
1070 Wien
Tel. +43-1-522 44 66 88
■ www.fqp.at

Gemeinden gesucht

Für den nächsten Paving Design Award sucht das Forum Qualitätspflaster (FQP) Gemeinden mit konkreten Projektvorhaben. Gemeinden, die eine Neugestaltung des öffentlichen Raumes in absehbarer Zeit planen, können sich ab sofort an das FQP wenden.

Art des Wettbewerbs

Interdisziplinärer studentischer Ideen-Wettbewerb für Studierende der Masterstudien Landschaftsplanung & Landschaftsarchitektur (LAP & LARCH) und Kulturtechnik & Wasserwirtschaft (KT & WW).

INTERVIEW

MIT JANINA MÜLLER, CAROLIN MARTIN UND PHILIPP SPÖRL

public hat dem Gewinner-Trio 2017 ein paar Fragen zu seiner Teilnahme am Paving Design Award gestellt.



Was hat Sie bewogen, am Award teilzunehmen?

Wir fanden das Projekt im Zuge einer Lehrveranstaltung an der Universität für Bodenkultur Wien sehr spannend, und die Chance auf eine Umsetzung eines Projektes ist im Studium sehr selten. Das Preisgeld war zudem ein besonderer Ansporn, unser Bestes zu geben!

Konnten Sie von der Teilnahme profitieren?

Bei jedem neuen Projekt lernt man etwas Neues dazu, egal wie viel Erfahrung man in der Landschaftsarchitektur mitbringt. Jeder Projektort bedarf verschiedener Lösungsansätze. Für uns war vor allem die Einhaltung eines bestimmten Kostenrahmens spannend, da wir dies im Studium bisher wenig berücksichtigen mussten. Für die Jobsuche ist es zudem sicher ein gutes Referenzprojekt im Portfolio.

Wird Ihr Projekt genau nach Ihrem Plan umgesetzt oder gibt es Veränderungen?

Wir werden unseren Entwurf Ende April in der Gemeinde Schwarzau vorstellen. Hier wird alles weitere besprochen. Aber wir würden uns natürlich sehr freuen, wenn

wir in den weiteren Planungsprozess miteinbezogen werden.

Was konnten Sie persönlich aus dem Prozess des Wettbewerbs für sich mitnehmen?

Allgemein der Wettbewerbsprozess an sich, aber auch die enge Zusammenarbeit im Team sowie die gemeinsame Entwicklung von der Herleitung des Entwurfs bis zur technischen Ausführung und grafischen Aufarbeitung des Projekts konnten wir für uns mitnehmen. Auch die öffentliche Preisverleihung mit der Bekanntgabe der Gewinnerinnen und Gewinner des Awards war eine besondere Erfahrung für uns.

Würden Sie Studierenden empfehlen, sich an einem Wettbewerb zu beteiligen?

Unbedingt! Im Studium werden viele fiktive Projekte behandelt und deshalb ist es etwas Besonderes, bei einem realen Projekt teilzunehmen. Es bietet die Möglichkeit, bereits vor dem Jobeinstieg verschiedene Akteurinnen und Akteure kennenzulernen und einen Einblick in den Ablauf von Projekten im späteren Berufsleben zu bekommen. ■

Der Inhalt hat Vortritt

Eva Mandl, Gründerin und Geschäftsführerin der Agentur Himmelhoch, ist ein wahrer Content-Profi – im Interview sprach sie über ihre Leidenschaft.

••• Von Gianna Schöneich

WIEN. „Content war in der PR immer schon das Allerwichtigste“ weiß Eva Mandl, Gründerin und Geschäftsführerin der PR-Agentur Himmelhoch. Im Interview mit medianet erklärt Mandl, woran man strategisch durchdachten Content erkennen und was man damit alles erreichen kann.

medianet: ‚Content is king‘ – dieses Zitat, das ursprünglich aus der Feder von Bill Gates stammt, predigen viele. Auch, aber nicht nur PR-Agenturen. Was ist damit aus Ihrer Sicht gemeint?

Eva Mandl: Gut gemachter Content hilft dabei, Ziele zu erreichen und ist damit tatsächlich der Schlüssel zum Erfolg. Spannende Inhalte ermöglichen es, einen Expertenstatus zu etablieren, eine Online-Community aufzubauen, Kunden zu begeistern und zu binden. In Folge steigert relevanter Content die Bekanntheit eines Unternehmens, vermittelt ein gewünschtes



© Himmelhoch

so gut, wie die Inhalte, die wir zusammen mit unseren Kunden kreieren. Jeden von uns erreichen tagtäglich Zigtausende Botschaften. Die Kunst liegt darin, die Dialoggruppen mit möglichst aussagekräftigen und pointiert formulierten Inhalten für sich zu begeistern. Wer es schafft, den Zielgruppen eine Vision zu vermitteln, sie zu überraschen und ihnen vielleicht sogar neue Perspektiven zu eröffnen, gewinnt und hält ihre Aufmerksamkeit – und genau das ist unser oberstes Ziel, wie etwa bei der Live-Marketing-Aktion ‚Kunst, Baby!‘ von MAM Babyartikel, dem Influencer-Voting von Spitz oder der Guerilla-Aktion der Jungen Wirtschaft Wien zu den Anrainerparkplätzen.

medianet: Was macht gut gemachten Content aus Ihrer Sicht aus?

Mandl: Bei gut gemachtem Content spielen mehrere Komponenten zusammen. Kreativität nimmt eine ebenso große Rolle ein wie genau recherchiertes, mit Zahlen und Fakten fundiertes Hintergrundwissen. Was auch nicht fehlen darf, ist der berühmte rote Faden, der aus bloßen, aneinandergereihten Botschaften eine Geschichte kreiert, die informiert und emotionalisiert. So verwandeln sich nüchterne Fakten in greifbare

”

Wir als PR-Agentur sind nur so gut, wie die Inhalte, die wir zusammen mit unseren Kunden kreieren.

Eva Mandl
Himmelhoch

Image, etabliert neue Produkte am Markt und erhöht die Glaubwürdigkeit. Dabei geht es nicht nur darum, ein Unternehmen ins beste Licht zu rücken, sondern

primär darum, einen echten Nutzen für den Konsumenten zu stiften. Hochwertiger Content versorgt die Zielgruppen mit Informationen, unterhält, inspiriert und berät sie – die Marke hält sich im Hintergrund und lässt dem Inhalt den Vortritt. Wer dies strategisch und authentisch plant und umsetzt, wird zum hilfreichen Begleiter seiner Kunden.

“

medianet: Welche Rolle spielt diese Prämisse in der PR bzw. in Ihrer Agentur tatsächlich?

Mandl: Content war in der PR immer schon das Allerwichtigste – bereits bevor der Begriff als Buzzword in aller Munde war. Wir als PR-Agentur sind nur

Getränke Spitz
Profi-Barkeeper Tom Sipos kreiert Cocktails beim Influencer-Voting.



© www.stiltpartner.com

Erlebnisse

Aus der Jubiläumsfeier von Crossfield's machte Himmelhoch eine Heuschrecken-Competition.

Erlebnisse. Aus einer Jubiläumsfeier wird, wie bei Crossfield's, eine Heuschrecken-Competition; oder ein Messeauftritt wird, wie bei J.Hornig, zum interaktiven Festival. Und schließlich: *Begeisterung* und die Fähigkeit, andere zu begeistern – ohne diese läuft in der PR nichts und das ist gleichzeitig das Wunder-schöne an unserer Arbeit. Inspirierend ist zudem, dass unsere Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen stammen, darunter beispielsweise der VÖB aus der Bau-Branche, Soluto aus dem Handwerk, das Fintech Blue Code aus dem Mobile Payment-Bereich, Dimension Data als IT-Experte, Square One Foods aus



der Start-up-Szene oder Syll aus dem Tourismus-Bereich – wir betreuen ganz bewusst eine Vielfalt an Kunden. Das steigert nicht nur das branchenübergreifende Netzwerk, sondern motiviert uns tagtäglich zu außergewöhnlichen, neuen PR-Aktionen.

medianet: Wie würden Sie den Begriff 'Content' definieren? Steckt mehr dahinter, als die bloße englische Übersetzung des Wortes Inhalt?

Mandl: Nach Himmelhoch-Definition steckt hier definitiv mehr dahinter. Denn: Es geht nicht ausschließlich um relevante Inhalte, sondern auch darum,

Interaktiv

Livemarketing für MAM und eine Aktion zu Anrainerparkplätzen.

sie mit den passenden strategischen Maßnahmen zu verbinden. Es gilt, Inhalte zielgruppenspezifisch, glaubwürdig und nachhaltig aufzubereiten. Wir peilen keine Schnellschüsse an, sondern Content, der langfristige Erfolge generiert. Kurzum: Content ist weit mehr als nur die Übersetzung des Wortes Inhalt, denn Content bedarf immer einer wohlgedachten und geplanten Strategie.

medianet: Haben Sie den Eindruck, dass der PR-Nachwuchs ein Verständnis für die Schlüsselrolle von gutem Content mitbringt?



”

Content ist weit mehr als nur die Übersetzung des Wortes Inhalt, denn Content bedarf immer einer wohlgedachten und geplanten Strategie.

“

Mandl: Unser 30-köpfiges Himmelhoch-Team wächst kontinuierlich und mit jedem Neuzugang stellen wir fest, dass junge Menschen gute Geschichten nicht nur lieben, sondern auch hervorragend selbst erzählen. Als einzige PR-Agentur Österreichs sind wir ISO 9001-zertifiziert. Die Qualitätsansprüche, die hinter dieser Auszeichnung stecken, unterstützt Himmelhoch-Neulinge von Tag eins an, Stories strategisch, kreativ und mit Begeisterung zu entwickeln.

Konjunktur am Bau: Ja mit Aber

Die Lagebeurteilung zweier großer Fachverbände zeigt Licht und Schatten. Initiativ-Sein bleibt ein Muss mit Risiko.

Von THOMAS PÖLL



Sowohl der Fachverband Steine-Keramik als auch der der Beton-Fertigteilhersteller VÖB haben vor kurzem ihre Konjunkturerhebungen veröffentlicht. Das Bild gleicht sich insofern, als beide Verbände zwar eine gute Konjunktur, aber auch gehörigen Preis- und Innovationsdruck sehen.

So sagt Steine-Keramik-Geschäftsführer Andreas Pfeiler: „Mit einem Umsatzwachstum von 3,62% auf EUR 3,53 Mrd. verzeichneten wir unterm Strich ein gutes Jahr. Bei genauerer Betrachtung wird aber ersichtlich, dass dieses Plus in erster Linie von den hochspezialisierten Industrieliefer-Branchen getragen wird. Diese verzeichneten ein Wachstum von 7,88%. Die bauaffinen Branchen lagen mit +2,53% deutlich unter dem BIP-Wachstum.“



Unter starkem Preis- und Innovationsdruck

Die Baustoffindustrie ist unter einem ganz starken Preis- und Innovationsdruck. „Wir sind mehr denn je gefordert, uns in der Produkt- und Angebotspalette weiterzuentwickeln. Mit Standardprodukten und „more of the same“ werden wir uns auf Dauer nicht behaupten können. Bei fast allen Bauprodukten sind wir allerdings gleichzeitig mit einem erheblichen Preisverfall konfrontiert, was den Spielraum für Investitionen und Innovationen massiv einschränkt“, ergänzt Pfeiler. Damit die Branche ihr Innovations- und Wachstumspotenzial heben kann, müssen politische Weichenstellungen vorgenommen werden. „Konkret geht es uns um die Forcierung heimischer Baustoffe, um eine Regionalitäts- und eine Infrastrukturoffensive“, so Manfred Asamer, Obmann des Fachverbands.

Wopfinger-Chef Robert Schmid zur Infrastrukturoffensive: "Es geht um politische Konzepte und Raumordnungsthemen, die dazu führen, die Flucht vom Land in die Stadt etwas zu verlangsamen oder vielleicht sogar umzudrehen. Wenn sie sich etwa deutschlandweite Ballungskarten anschauen, gibt es drei bis vier große Regionen - vornehmlich in Bayern, aber auch in Nordrhein-Westfalen -, wo auch außerhalb der Städte wahnsinnig viele Menschen wohnen und wo auch ein unglaublicher Zuzug ist. der Grund ist, dass sie das Konzept der Erreichbarkeit durch die Verkehrswege einfach gut umgesetzt haben. Man muss sich ja nur die Gegend nördlich und nordwestlich von Wien anschauen. Das war ja vor 20 bis 30 Jahren noch alles tote Hose. Seit die Verkehrswege da ausgebaut worden sind, gibt es dort eine konjunkturelle Entwicklung, die außergewöhnlich ist."

Die Stimmung der gesamten Baubranche spiegelt sich auch im aktuellen VÖB Konjunkturbarometer wider: Im 1. Halbjahr 2018 rechnen gut 90% der Verbandsmitglieder mit einem mindestens zufriedenstellenden Ergebnis für ihr Unternehmen. Mit Blick auf die gesamte Branche stufen sie die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2018 weiterhin optimistisch ein: 63% gehen von einer Umsatzsteigerung aus, ein gutes Drittel erwartet sich zumindest einen gleichbleibenden Umsatz im Vergleich zum Vorjahr.

VÖB-Präsident Franz Josef Eder versteht zwar die Euphorie, die die einträgliche Auftragslage derzeit mit sich bringt, mahnt die Branche jedoch zur Vorsicht: „Auch wenn die derzeitige Auslastung Anlass zur Freude gibt, kann sich die Situation in den kommenden Jahren durchaus verändern. Es wurden rund 55.000 neue Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt. 40.000 bis 45.000 Genehmigungen werden von der Branche als vernünftiger, nachhaltiger Bedarf gesehen. Vor nicht allzu langer Zeit wurden lediglich 35.000 Baugenehmigungen statistisch erfasst“, warnt Eder vor allzu euphorischen Zukunftsaussichten und weist damit auf die knifflige Situation hin, in der sich die Branche befindet.

MEHR ZUM THEMA

ÖSTERREICH 10.04.2018 09:31
Strabag von neuen Russlandsanktionen 'nicht unmittelbar betroffen'

ÖSTERREICH 09.04.2018 10:23
Dämmstoffe im Hoch - auch Sanierung zieht an



Konjunktur am Bau: Ja mit Aber

Die Lagebeurteilung zweier großer Fachverbände zeigt Licht und Schatten. Initiativ-Sein bleibt ein Muss mit Risiko.

SOLID Mittwoch, 25.04.2018 10:20 | Newsletter bestellen f t

Österreich International Köpfe & Karrieren Rankings Blog Produkte Recht & Geld Events **BIM & Co.**

Home > BIM > 3D am Bau: "Beispiel nehmen an IKEA!"

SOLID 04/2018 24.04.2018 09:07

3D am Bau: "Beispiel nehmen an IKEA!"

Werner Pröll, Vizepräsident des VÖB und Chef von Oberndorfer, im SOLID-Gespräch über die Marktzwänge und -chancen für Beton-Fertigteile im digitalen Zeitalter.

Von THOMAS PÖLL

f t G+ x in Fertigteil Beton VÖB Oberndorfer

~ Alle 6 Schlagworte anzeigen



Pöll und Pröll: SOLID-Chefredakteur Thomas Pöll führte das Gespräch mit Werner Pröll. © WEKA Industrie Medien

SOLID: Über den Stellungnahmen der Verbände zu den diversen Konjunkturbarometern könnte in der Regel ein großes "Ja aber" stehen. Wie stellt sich das für den VÖB dar?

Werner Pröll: Wir jammern derzeit auf hohem Niveau. Es ist tatsächlich so, dass der Rückenwind, den wir durch die Konjunktur haben, in preislicher Sicht nicht zu DEM großen Erfolg führt, sondern nur in Mengensicht.

Es sind einfach im vorgelagerten Bereich die Baufirmen, die uns nichts verdienen lassen. Aber denen geht es genau so, die bekommen ihre gewünschte Gewinnspanne auch nicht.

Wir haben Situationen, da sind wir ausverkauft - egal, wer es ist. Aber beim Investieren und Ausbauen will keiner der erste sein, weil man Angst hat, dass es doch wieder einmal bergab geht.

Derzeit verdienen wir mit der Menge und mit dem Wetter. Wenn man das erste Quartal herinnen hat, weiß man schon, wie es am Ende des Jahres aussieht. Wenn das erste Quartal wegen schlechten Wetters schlecht war und die Aufträge nicht aus den Baugruben herausen sind, können wir das danach nicht mehr aufholen. Wir sind von März bis Weihnachten an der Kapazitätsgrenze.



Die Mitglieder des VÖB arbeiten technologisch wirklich auf sehr hohem Stand. Wir haben Robotersysteme, wir haben Automatisierung etc., da sind große Investitionssummen nötig, wenn man etwas erreichen will. Dazu kommt fehlende Planbarkeit, weil es kaum mehr Bauvorbereitung gibt. Wir brauchen viel mehr und viel besseres Personal - auch das ist eine sehr große Herausforderung. Wir müssen zum Teil in der Planung 160 bis 180 % handeln, damit wir am Ende des Tages 100 % liefern können. Terminwahrheit ist mittlerweile ein Lügenbuch.



An sich geht ja der Trend in Richtung Vorfertigung und auf der Baustelle nur mehr Montage. Das müsste ja der Fertigtellindustrie in die Hände spielen, oder?

Pröll: Den Trend gibt es ganz klar, aber man muss ein bisschen vorsichtig sein. Von der Gesamtkonjunktur her gibt es einen Schwellwert, der für uns ideal ist. Wenn diese Grenze überschritten wird, ziehen wir überproportional mehr Nutzen daraus, weil die Baufirmen ihr Personal ja auch zu 100 Prozent auslasten und wenn mehr da ist, geht es in die Vorfertigung. Wenn diese Grenze aber unterschritten wird, sind wir der überproportional Verlierer, weil sie dann mit ihren Leuten die Dinge auf der Baustelle selber machen. Und daraus ergibt sich dann die Angst vor den Überkapazitäten.

MEHR ZUM THEMA

ÖSTERREICH	25.04.2018 09:07
Porri: mehr Umsatz, aber weniger Gewinn erwartet	
ÖSTERREICH	25.04.2018 07:22
Alpine-Pleite: Quote dürfte 13 Prozent erreichen	

Die Lösung wäre ja wohl zu versuchen, auf der Preisschiene etwas zu tun. Aber was?

Pröll: Ein Kartell können und wollen wir ja nicht bilden, also bleibt nur mehr der Appell an die Vernunft.

Oder ist Österreichs Bauwirtschaft tatsächlich zu groß?

Pröll: Grundsätzlich wahrscheinlich ja. Es kommt dazu, dass die großen Konzerne - teils auch mangels Nachfolgeregelung - die kleinen Firmen aufkaufen und integrieren. Von genau den kleineren Baufirmen aber haben wir früher auch noch bessere Preise bekommen. Der Konzern verdient dann über den zentralisierten Einkauf den Kaufpreis für die Baufirma zurück und wir verlieren das gute Klientel.



Gibt es die Möglichkeit, am Produkt noch etwas zu verbessern und damit höhere Preise zu erzielen?

Pröll: Das müssen wir. Nehmen wir das HoHo, das sogenannte Holzhochhaus (in der Seestadt Aspern, Anm.). Wir müssen den Trend ernst nehmen und unsere Produkte möglichst einfach handhabbar machen und millimetergenau fertigen, was wir derzeit noch nicht können. Dann haben wir am Markt Zukunft.

Wir müssen uns da fast ein Beispiel an IKEA nehmen - klick und passt -, auch weil uns das Personal ausgeht durch Pensionierungen und Nachwuchsmangel. Wenn 15 Prozent der Leute in Pension gehen, nehmen die 40 Prozent des Wissens mit. Das macht mir schon Angst.

Ist 3D-Drucken von Fertigteilen auf der Baustelle ein Thema?

Pröll: ich glaube eher, dass Kräne oder Drohnen mit 3D-Kameras kommen werden, die das abscannen und dann aus den Systemen, die wir entwickeln müssen, das Gewünschte rasch zusammenstecken können. Diese Systeme brauchen wir. In ein paar Jahren muss man Betonfertigteile wie Lego zusammenstecken können - Holz wird das auch schaffen, und zwar früher als wir.

BIM - Chance oder Risiko?

Pröll: Es ist eine Chance, weil man effizienter produzieren kann. Das Risiko ist, dass der Eigentümer des Modells einfach viel mehr Macht bekommt, weil er den Einkauf mit im System hat. Wir als Fertigteilbranche können ein Projekt, das auf Schwierigkeiten stößt, zwar oft später im Bau noch retten, aber beim Einkauf sieht man das noch nicht. Im BIM-Modell sind wir auch leichter ersetzbar.





BBT: Strabag will Vergabe von Mega-Baulos an Porr-Konsortium kippen

Lesen Sie hier, wie schnell es jetzt gehen muss und was im schlimmsten Fall droht.

Mehr erfahren >>



SOLID 04/2018

3D am Bau: "Beispiel nehmen an IKEA!"

Werner Pröll, Vordenker beim VÖB und Chef von Oberndorfer, im SOLID-Gespräch über die Marktzwänge und -chancen für Beton-Fertigteile im digitalen Zeitalter.

wohnet.at – Warum Sie auf einen Keller aus Beton nicht verzichten sollten! | 17. April 2018

wohnet
WO UND WIE WOHNEN

Immobilien
finden

Ratgeber
lesen

Firmen
finden

wohne
Business

BAUEN

WOHNEN

SANIEREN

ENERGIE

[Home](#) ▶ [Bauen](#) ▶ [Rohbau und Fassade](#) ▶ [Keller](#)

Warum Sie auf einen Keller aus Beton nicht verzichten sollten!



Keller oder Bodenplatte? Das ist eine der im wahrsten Sinne des Wortes fundamentalen Entscheidungen, die jeder Bauherr treffen muss. In Hinblick auf die Kosten sollte längerfristig kalkuliert werden, denn die Investition in einen Keller aus Beton macht sich bezahlt.

Keller bauen mit Beton

Katalog

Fc



Ve





Betonmarketing

Österreich

c/o Verband
österreichischer Beton-
und Fertigteilwerke (VÖB)

Gablengasse 3/5. OG
A-1150 Wien

Tel: +43 (0)1 403 48 00

Fax: +43 (0)1 403 48 00-19

 E-Mail

 Website

Keller bauen mit Beton – Mehrwert, der sich rechnet!

Ein Keller unterm Haus bedeutet auch Wohn- oder Nutzraum. Gästezimmer, Wellnessbereich, Hobbyraum, Spiel- und Partykeller oder allseits gefragter Abstellraum – die Anlagesicherheit eines Gebäudes wird in jedem Fall erhöht. Immobilienmakler bestätigen, dass sich ein Keller positiv auf den Wiederverkaufswert auswirkt. Unterkellerte Häuser lassen sich leichter verkaufen und erzielen einen deutlich höheren Preis als Eigenheime, bei denen auf einen Keller verzichtet wurde. Laut einer Studie des Instituts für Bauforschung (Hannover, 2016) bietet ein Keller in einem freistehenden Einfamilienhaus für rund 20.000 Euro Mehrkosten etwa 100 m² mehr Nutzfläche gegenüber einem Haus mit lediglich einer Bodenplatte. Das sind aber nur zwei Argumente von vielen.

Ein Keller bietet Schallschutz

Und der ist gerade bei Reihen- und Doppelhäusern ein wichtiges Thema. Denn selbst bei Haustrennwänden mit getrennten Fundamenten ist der Schallschutz bei nicht unterkellerten Eigenheimen oft nicht ausreichend. Messungen haben ergeben, dass dieser in den oberen

Etagen etwa 3 bis 5 dB schlechter ist, als bei einem Haus mit Keller. Das bedeutet mehr als eine Halbierung des Schallschutzes. Der Ärger mit dem Nachbarn ist somit leider oft vorprogrammiert und eine nachträgliche Verbesserung kaum oder nur mit Verlust an Wohnfläche möglich.

Der Keller als Klimaanlage

Keller senken den Energieverbrauch, denn ein gut gedämmter Keller wirkt wie eine natürliche Klimaanlage. Im Sommer leitet der kühle Keller die Wärme des Hauses ab und verhindert so ein allzu schnelles Aufheizen. Im Winter speichert seine große Masse die Wärme besser als oberirdische Räume, denn das umschließende Erdreich ist deutlich wärmer als die kalte Außenluft. Das freut die Umwelt und schont das Haushalts-Budget.



Platz für innovative Haustechnik

Regenerative Energieträger, wie beispielsweise Holzpellets oder Solaranlagen, sind gefragt – das Haus der Zukunft wird daher zunehmend auf die Nutzung von ihnen ausgerichtet sein. Aber auch Regenwasserspeicher, Wärmepumpen oder Lüftungsanlagen finden ausgezeichnet im Untergeschoß Platz. Für diese innovative Haustechnik bietet ein Keller den optimalen, frostsicheren Raum.

Eine Erfolgsgeschichte: Keller aus Beton

Kelleraußenwände werden oft aus Beton ausgeführt. Entscheidend ist dabei die Auswahl der richtigen Betongüte (Festigkeit, Umweltklasse). Zudem empfiehlt es sich, vor allem im Fugenbereich eine Feuchtigkeitsabdichtung vorzusehen. Eine fachgerechte Ausführung und vor allem das richtige Einbringen, Verdichten und Ummanteln der Fugenbänder ist entscheidend, dann kann der langlebige Baustoff Beton seine Stärken ausspielen. Zum Beispiel in Form von Sichtbeton-Wänden, die modern sind und ästhetisch wirken. Ein weiterer Vorteil von Beton ist seine bise Vielseitigkeit – er kann mit verschiedensten Eigenschaften ausgestattet werden. Qualität, Farbe, Oberfläche, Struktur, Festigkeit und die Form des Baustoffs können individuell an die jeweiligen Anforderungen angepasst werden. So wird auch aus dem Keller ein echter Hingucker.

[i WEITERE INFORMATIONEN](#)



Autor: Betonmarketing Österreich
Datum: 17.04.2018

Wohnnet Newsletter – Warum Sie auf einen Keller aus Beton nicht verzichten sollten! | 23. April 2018



Unverzichtbar! Ein Keller aus Beton

Keller oder Bodenplatte? Im Hinblick auf die Kosten sollte diese Entscheidung längerfristig kalkuliert werden denn die Investition in einen Keller aus Beton macht sich bezahlt.

[WEITERLESEN](#)