



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
BETON- UND FERTIGTEILWERKE

Pressespiegel

Juli 2018

Stand: 01. August 2018

Inhalt (Berichte erschienen vom 30. Juni bis 31. Juli 2018)

VÖB

Bau & Immobilien Report 03. Juli 2018.....	3
Bau & Immobilien Report – Sorgen auf der Erfolgswelle 24. Juli 2018	7
Bau & Immobilien Report – Zukunft am Bau 24. Juli 2018.....	8
Architektur Aktuell – Beton im Mittelpunkt 30. Juli 2018.....	12
Report.at – Interessensvertretungen: Der Blick hinter die Kulissen 10. Juli 2018.....	13
Report.at – Erfolg verpflichtet 10. Juli 2018	18
Architektur/Wettbewerbe Journal – Schutz vor Schall und Lärm Juni 2018	19

Umfeldbeobachtung

Bau & Immobilien Report – „Manchmal waren wir vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort“ 03. Juli 2018.....	20
Building Times – Nachhaltigkeit – (K)Eine Frage des Materials 26. Juli 2018.....	23
Bau & Immobilien Report – Marktanalyse 24. Juli 2018.....	26
Bau & Immobilien Report – Sommerlicher Überhitzungsschutz 24. Juli 2018	28
Report.at – „Manchmal waren wir vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort“ 11. Juli 2018	29
Wohnnet.at – Bond-Erlebniswelt 23. Juli 2018.....	33
Österreichische Bauzeitung – Fokus Massivbau 24. Juli 2018	36

LOBBYING



Interessensvertretungen:

Der Blick hinter die Kulissen

Von Andre Exner

Ohne Interessensvertretung bleiben Unternehmen im politischen Prozess außen vor – das gilt auch in der Baustoffbranche. Weil die Politik sowohl auf EU-Ebene als auch national immer transparenter wird, sind die Fürsprecher der Industrien heute mehr denn je gefordert, ihre Agenden erfolgreich und glaubwürdig zu vertreten.

Nach dem verheerenden Hochhausbrand in London im Vorjahr, der 80 Menschenleben forderte, war die Bestürzung riesig. Die Schockstarre währte aber nur kurz: Schon wenige Tage nach dem Ereignis hat die Suche nach den Ursachen begonnen. Die zwei wichtigsten Fragen waren dabei, wie das Desaster passieren konnte – und wie sich ähnliche Katastrophen in Zukunft vermeiden lassen. Wichtige Erkenntnisse



lieferte die Organisation Fire Safe Europe – und stellte fest: Europa spielt mit dem Feuer. Denn 90 Prozent der Brände passieren im Gebäudeinneren, wo die Menschen 90 Prozent ihrer Zeit verbringen. Europa-weit passieren laut Fire Safe Europe zwölf

»Lobbying ist immer Interessensvertretung, Interessensvertretung ist aber nicht immer Lobbying«, weiß Gernot Brandweiner, Geschäftsführer des Verbands der österreichischen Beton- und Fertigteilewerke VÖB.

Foto: Etnosic



Todesfälle durch Brände pro Tag, 126 Milliarden Euro an Wertschöpfung gehen Jahr für Jahr buchstäblich in Flammen auf – das entspricht einem Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung Europas. Ohne neue Regulative und weniger entflammbare Materialien wird sich diese Situation nur verschlimmern, rief Fire Safe Europe daher schon wenige Wochen nach der Londoner Katastrophe die EU-Politik zum Handeln auf. Mit Erfolg: Umgehend

wurden im Europäischen Parlament Feuersicherheit diskutiert und neue Gesetze und Vorschriften in Aussicht gestellt.

>> Vorteile verschaffen <<<

Von der Arbeit von Fire Safe Europe profitieren alle Europäer – schließlich ist es im Interesse aller, den Brandschutz zu verbessern. Doch jede Änderung der bestehenden Normen und Gesetze hat neben einer gesellschaftlichen auch ei-

ne wirtschaftliche Relevanz. Daher ist es wohl keine Überraschung, dass hinter der Initiative Fire Safe Europe gleich mehrere Hersteller mineralischer Dämmstoffe und Verbände aus der Massivbau-Branche stehen, die seit vielen Jahren den besseren Brandschutz als eines der Hauptargumente für ihre Produkte und Lösungen betonen. Dabei ist dieser Fall nur ein Beispiel dafür, wie Interessensvertretung auf europäischer Ebene praktiziert wird, um die ►

Erfolg verpflichtet

■ **UM KEINE ANGRIFFSFLÄCHEN** zu bieten, halten sich die Interessensvertreter mit detaillierten Berichten über vergangene Erfolge lieber zurück und verweisen auf Allgemeines. »Ein großer Erfolg ist sicher das positiv gewordene Image des Werkstoffs Beton«, meint VÖB-Geschäftsführer Brandweiner: »Der Weg dahin verlief über viele einzelne Mosaiksteine, die alle im Einzelnen dazu beigetragen haben.« Auch Andreas Pfeiler vom Fachverband Steine-Keramik will keine einzelnen Erfolge herausposaunen – und verweist lieber darauf, dass auch das Abwenden einer restriktiven neuen Gesetzgebung sehr wichtig sein kann: So wurde im vergangenen Jahr die Reform zum europäischen Emissionshandel beschlossen – was es dringend notwendig machte, negative Auswirkungen der geplanten Regelungen auf den Wirtschaftsstandort Europa und Österreich aufzuzeigen, wie der WKO-Experte sagt. »Gemeinsam mit unseren europäischen Dachverbänden und unseren befreundeten Verbänden in den anderen Mitgliedsstaaten konnten wir unsere Sichtweise glaubhaft und mit Studien untermauert darstellen: Die Reform wurde beschlossen, die Spitzen gekappt. Die heimische Baustoffindustrie hätte sonst Mehrkosten von einem hohen zweistelligen Millionenbetrag jährlich verbucht und Arbeitsplätze reduzieren müssen – und das, obwohl wir in dieser Sache mit den österreichischen Produktionsstätten zur Weltspitze hinsichtlich umweltschonender Technologien gehören.«



»Auch das Abwenden einer allzu restriktiven neuen Gesetzgebung ist Ergebnis erfolgreichen Lobbyings«, sagt Andreas Pfeiler vom Fachverband Steine-Keramik.



Gesetze werden heute nicht mehr im Elfenbeinturm geschrieben: Der politische Diskurs findet in der Öffentlichkeit statt.

Entstehung neuer Rahmenbedingungen zu beeinflussen. Wobei natürlich nicht nur der Massivbau – hier über den Betonfertigteilerhersteller-Dachverband BIBM (Bureau International du Béton Manufacturé) – in Sachen Agenda-Setting aktiv ist: Die Holzbranche hat mit EOS (European Organisation of the Sawmill Industry) ihre Fürsprecher, die Dämmstoffproduzenten betreiben mit Eurima (European Insulation Manufacturers Association) einen Verband auf EU-Ebene. Diese Organisationen bringen sich bei aktuellen Themen sofort in Stellung und versuchen so gut es geht, Stimmung zu machen und ihren Mitgliedern damit wirtschaftliche Vorteile zu verschaffen oder Nachteile zu verhindern.

Dass das ein Muss ist, versteht sich von selbst: Bereits der Duden definiert Politik als die »Methode, bestimmte eigene Vorstellungen gegen andere Interessen durchzusetzen.« Und wenn wie heute eine schier unendliche Anzahl von Interessen auf Basis des vom Gesetzgeber postulierten öffentlichen Interesses vertreten werden, ist die Gefahr sehr groß, nicht erhört zu werden, wie Gilbert Rukschcio, Managing Partner Pantharei Europe sagt. »Der Gesetzgeber hat keine allumfassende Wahrheit – es gibt keinen Code und keinen Algorithmus, der nur mit Daten gefüttert werden muss und dann die Wahrheit ausspuckt. Dennoch muss er komplexe und weitreichende Entscheidungen treffen und dabei alle betroffenen Stakeholder-Gruppen berücksichtigen.«

Die rechtlichen Rahmen-

bedingungen werden dabei nicht nur von den offiziellen Teilnehmern des politischen Prozesses mitgestaltet: Rukschcio, der sich nach seiner Tätigkeit im Europäischen Parlament auf Strategieberatung von Unternehmen im Kontext Europa-relevanter Themenstellungen spezialisiert hat und einen tiefen Einblick in die politische Hexenküche in Brüssel wie in Wien hat, vergleicht den politischen Prozess mit einem Trichter. Vor der Gesetzesbildung kommt immer die Meinungsbildung, sagt er – und dort, wo es um Meinungen geht, gibt es am meisten Raum, sich einzubringen. »Je mehr es Richtung Gesetz und fina-



»Die wichtigste Währung für erfolgreiches Lobbying ist die Glaubwürdigkeit«, sagt Gilbert Rukschcio, Managing Partner Pantharei Europe.

ler Kompromiss geht, umso kleiner wird der Trichter. Daher muss man als Interessensvertretung von Anfang an dabei sein. Das braucht Ressourcen – persönlicher und finanzieller Natur.«

Diese Sichtweise bestätigt auch Genot Brandweiner, Geschäftsführer des Verbands der österreichischen Beton- und Fertigteilerwerke VÖB, der regelmäßig in Brüssel weilt und sich als einziger

Foto: P. Skopec/Kosovik - Waf

Vertreter einer direkt von Baustoffproduzenten finanzierten Organisation zum Thema Lobbying zu äußern bereit war: »Grundsätzlich gilt: Lobbying ist immer Interessensvertretung, Interessensvertretung ist aber nicht immer Lobbying. Lobbying bedeutet, dass ich einem Entscheidungsträger meinen Standpunkt erkläre und ihn unbedingt von meiner Sache überzeugen will. Bei der Interessensvertretung kommen vielerlei Institutionen zusammen, in denen man sozusagen als Gleicher unter Gleichen z.B. an einem Regelwerk mitarbeitet. Das ist unter anderem bei der Normung der Fall: In einem Komitee finden sich verschiedene Fachleute ein, die zwar durchaus von Interessensgruppen entsandt sein können, jedoch rein auf Fachebene diskutieren. Daraus wird ein Werk, zum Beispiel ein Normenentwurf, erstellt, kommentiert und nachbearbeitet. Im letzten Schritt wird darüber abgestimmt.«

>> Lange Liste <<

Die Liste der Interessensvertretungen der Baustoffproduzenten ist daher nicht nur in der EU, sondern auch in Österreich lang: VÖB, VÖZ (Vereinigung der österreichischen Zementindustrie), Betonmarketing und BauMassiv! auf der einen, ProHolz und die Holzforschung Austria auf der anderen Seite – um vom Isolierverband sowie den Händlerverband VBÖ gar nicht zu sprechen. Dazu kommen Fachverbände in der WKO sowie Aktivitäten kapitalstarker Unternehmen in der Branche. Entscheidend für den Erfolg beim langwierigen politischen Entscheidungsprozess mit vielen Beteiligten ist allerdings nicht die Größe der involvierten Unternehmen oder das Budget der Verbände – auch wenn ein Milliardenkonzern mehr Möglichkeiten als ein KMU hat. Vielmehr zählt der Image-Faktor, wie Rukschcio sagt: »Die wichtigste Währung ist die Glaubwürdigkeit: Gerade wo es nicht um den Diskurs unter unterschiedlichen Branchen, sondern zum Beispiel zwischen NGOs und der Industrie geht, heißt es oft, dass Konzerne mit ihrem Geld mehr bewegen können. In der Realität wird NGOs aber oft eine hohe Glaubwürdigkeit zugeschrieben – und wenn das so ist, kommt der NGO auch bei politischen Entscheidungsträgern besser an.«

>> Ende der Geheimabsprachen <<

Glaubwürdigkeit lässt sich natürlich auch erzeugen und stärken. Dazu gehört oft, nach einer neuen Entscheidung – ob national oder international – die »ahnungslose Politik« zu kritisieren. Ein Argument, das Andreas Pfeiler, Geschäftsführer im Fachverband Steine-Keramik in der Wirtschaftskammer, nicht gelten lässt: »Ich denke, jeder agiert im besten Wissen und Gewissen. Sollten Informationsdefizite vorhanden sein, dann liegt es an uns, entsprechende Aufklärungsarbeit zu leisten. Schwierig wird es nur dann, wenn Dogmatiker ihre Position nicht verlassen und sich einer ordentlichen Diskussion verschließen. Es braucht aber heutzutage für eine ernstzunehmende Argumentation ohnehin stets auch eine entsprechend fundierte Studien- oder Datenbasis, um sein Gegenüber

zu überzeugen.«

Denn selbst wenn Politiker auch nur Menschen sind und damit Soft Facts in Entscheidungen hineinfließen, zählen am Ende des Tages nicht Emotionen und Freundschaften, sondern Daten und Fakten: Die Zeit der Geheimabsprachen, Zigarrenclubs und per Handschlag besiegelten Abkommen ist vorbei – und kommt in der Ära von Whistleblower-Hotlines und Wikileaks auch nicht mehr wieder zurück. »Gesetze werden nicht im Elfenbeinturm geschrieben, im Gegenteil: Der politische Diskurs findet in der Öffentlichkeit statt«, wie Rukschcio sagt. Der Entscheidungsprozess ist sehr

Bei den vielen unterschiedlichen Interessen ist die Gefahr groß, nicht gehört zu werden.

transparent – so sind bei EU-Parlamentariern oder EU-Kommissaren selbst die Liste der Meetings im Internet einsehbar, die sie hatten. »Natürlich heißt Transparenz aber nicht, dass nicht alles gleich auf Facebook live übertragen wird und Kompromissfindung braucht auch einen gewissen Raum an Vertraulichkeit«, meint der Experte. »Mein persönliches Gefühl ist aber, dass die Zeit der Hinterzimmergespräche vorbei ist.« Dieses Mehr an Transparenz ist auch für Großkonzerne eine große Herausforderung und der Aufholbedarf in Sachen digitaler Interessensvertretung riesig. Wie riesig, zeigt etwa der Fall VW, der eine gesamte Branche in Mitleidenschaft gezogen hat; aber auch prominente österreichische Industriebetriebe wie Voestalpine oder Rosenbauer hatten viel negative Publicity zu erleiden. Dieser Kelch ist an der heimischen Baustoffindustrie bisher vorübergegangen – wohl auch dank des unermüdlichen Einsatzes ihrer Interessensvertretungen in Brüssel und Wien. ■

BAUSTOFFE



Die Koordination mit den Bauunternehmen wird nicht nur für die Fertigteilhersteller zunehmend schwierig.

Sorgen auf der Erfolgswelle

Sowohl Leicht- als auch Massivbauer schwimmen zumindest in Sachen Umsatz mit dem aktuellen Bauboom auf einer Erfolgswelle. Die positive Entwicklung dürfte auch noch einige Zeit anhalten. Sorgen bereitet neben dem Facharbeitermangel auch die mitunter schwierige Zusammenarbeit mit den Bauunternehmen.

Die Bauwirtschaft boomt. Davon profitieren auch die Baustoffhersteller, sowohl die Massiv- als auch die Leichtbaubranche hat nur wenig Grund zur Klage. Die Beton- und -fertigteilindustrie ist im Jahr 2017 um stolze 8,2 Prozent gewachsen, 2018 wird mit einer ähnlichen Entwicklung gerechnet. »Unsere Mitgliedsunternehmen profitieren derzeit überproportional von den starken Wachstum«, erklärt Gernot Brandweiner, Geschäftsführer des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke. Vor allem die vorgelagerten Bauunternehmen schöpfen ihre Kapazitäten voll aus und greifen dabei verstärkt auf vorgefertigte Bauteile zurück. »Wenn sich die Situation künftig bei den Baufirmen wieder beruhigen wird, werden jedoch voraussichtlich die Fertigteilhersteller überproportional verlieren«, glaubt Brandweiner, der als positiven Nebeneffekt des aktuell günstigen Marktfeldes auch eine gestiegene Investitionsbereit-

schaft der Unternehmen sieht. Auch die Ziegelhersteller bekommen einen schönen Teil vom Kuchen ab. »Es gibt zwar witterungsbedingt teilweise monatliche Verschiebungen zu den Vorjahren, gesamt gesehen sind unsere Mitgliedsunternehmen aber zufrieden«, sagt Norbert Prommer, Geschäftsführer des Verbands Österreichischer Ziegelwerke VÖZ. 2017 lag das Wachstum bei rund 7 %, eine ähnliches Ergebnis wird auch für 2018 erwartet. Der Markt für Mauersteine entwickelt sich generell sehr positiv. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch Marktanteilsgewinne im Bereich Ein- und Zweifamilienhaus zu

Lasten der Fertigteilhäuser sowie durch Anteilsgewinne höherpreisiger Ziegel.

>> Boom mit Hindernissen <<

Ebenfalls positiv, wenn auch nicht allzu sehr ins Detail gehen wollend, äußert sich Gregor Todt vom Verband Österreichischer Stuckateur- und Trockenbauunternehmen. »Die Umsätze 2017 lagen deutlich über dem Vorjahr. 2018 sollte ähnlich wie 2017 laufen, mit leichten Steigerungen im Wohnbau.« Die vollen Auftragsbücher haben aber auch Schattenseiten, denn der Facharbeitermangel spitzt sich immer weiter zu (siehe auch Interview Seite 40). »Unsere Mitgliedsunternehmen versuchen, eigenes Personal aufzunehmen, auszubilden und nachhaltig und dauerhaft im Unternehmen unterzubringen«, sagt Todt. Dabei treibt die Unternehmen natürlich die Hoffnung, mit den zukünftigen Marktpreisen die Kosten des Eigenpersonals auch abdecken zu können. Aber genau das könnte schwierig werden. »Viele Bauunternehmen, speziell große Generalunternehmer, erwarten gute Qualität von finanzkräftigen oder gut organisierten Trockenausbaubetrieben. Aber die Abgeltung der Leistung ist noch unter dem erforderlichen Niveau, die es für perfekt ausgebildetes Eigenpersonal bräuchte«, sagt Todt und hofft auf eine zukünftige Verbesserung der Achse Bauherr, Planer, Baufirma und Trockenbaubetrieb.

Verbesserungspotenzial in der Zusammenarbeit mit den Bauunternehmen gibt es aber nicht nur bei den Trockenbauern. Auch Gernot Brandweiner wird von seinen Mitgliedern berichtet, dass die Koordination mit den Bauunternehmen zunehmend schwierig wird. »Eine große Herausforderung für die Unternehmen ist, die Produkte zur richtigen Zeit in der gewünschten Qualität an die Kunden zu liefern.« Allerdings erfolgen viele Bestellungen für verfrüht angesetzte Liefertermine und erschweren so eine bedarfsgerechte Produktionsplanung. »Dies führt trotz guter Auftragsituation zu übervollen Lagern«, sagt Brandweiner. ■

Umsatzentwicklung Mauersteine & Betonfertigteile

Jahr	2014	2015	2016	2017
Total	364,5 Mio. €	362,6 Mio. €	385,9 Mio. €	415,0 Mio. €
Mauersteine	136,6 Mio. €	140,9 Mio. €	150,3 Mio. €	152,0 Mio. €
Fertigbetonwände & Decken	227,9 Mio. €	221,7 Mio. €	235,6 Mio. €	263,0 Mio. €

Quelle: BRANCHENFADAT Mauersteine & Betonfertigteile in Österreich 2018

Foto: Shutterstock

AUSBILDUNG



Die Baulehrlinge wünschen sich vor allem moderne und zukunftssträngige Ausbildungsinhalte», berichtet Eva Rauch, Lehrlingsexpertin in Oberösterreich, von ihren Gesprächen. Die Baubranche muss sich hip und cool präsentieren, um von Jugendlichen nachhaltig wahrgenommen zu werden. Bislang war davon am Bau wenig zu sehen, die guten Berufsaussichten wurden kaum erkannt. Das spiegelt sich im bestehenden Fachkräftemangel am Bau wider, von FußbodenschleiferInnen bis zu DachdeckerInnen. Die **Bundesinnung** Bau arbeitet derzeit am Konzept Baulehre 2020 zur strategischen Neuausrichtung der Baulehre. Baumeister Johannes Dinthobl, Vorsitzender des Ausschusses für Berufsausbildung, hält fest, dass auf die Imagesteigerung durch moderne Berufsausbildung, die Modernisierung der Lehrinhalte wie Digitalisierung und moderne Bautechniken, die Modularisierung der Baulehre sowie



Andreas Hauser, Geschäftsführer der BAU-Akademie Wien: »Viele Baumeister beklagen das fehlende Praxiswissen von HTL-Absolventen.«
Schaffung einer Baukaderlehre besonders geachtet wird. »Wir müssen die Lehre für neue Zielgruppen, etwa mehr Frauen und Personen über 21, öffnen«, forderte auch Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck im Rahmen des Expertengipfels »Mit der Lehre an die Spitze«. Die Lehre müsse Breitensport und nicht Spitzensport sein. Bereits jetzt gibt es für Wissbegierige das Auslandspraktikum **Erasmus**, Baurat Wal-

ther Wessiak, Kursleiter an der BAU-Akademie Steiermark und Geschäftsführer von Bau+Brunnen Consulting, verweist auf die neue Ausbildung zum/zur Bautechnischen AssistentIn für Poliere und Bauleiter, die seit Juli 2018 angeboten wird.

>> Digital fit am Bau <<

2018 haben alle BAU-Akademien im Auftrag der Bundesinnung das Projekt Digitalisierung der Baulehre gestartet. Im Mittelpunkt stehen digitales Erlernen, digitales Lernen sowie der Zugang zu innovativen Methoden und Werkzeugen. Andreas Hauser, Geschäftsführer der BAU-Akademie Wien: »Das Feedback unserer SchülerInnen ist sehr positiv. Viele waren am Anfang der Meinung, Arbeiten am Bau sei heiß, schwierig, kalt und man sei immer draußen.« Mit der Digitalisierung hat sich das gewandelt. Vermessungsgeräte werden heute von einer Person bedient, früher war ein ganzes Team nötig.

Nicht nur die Vermessung wird digita-

Foto: Infobau, Foto: Bauernecce photography, BAU-Akademie Wien, Dindar Bauernecce



Baumeister Johannes Dinthob geht seit 20 Jahren in Schulen und macht Werbung für eine Lehre am Bau.

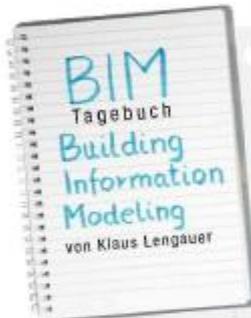
lisiert, ebenso Dokumentation und Wissensvermittlung. »Durch innovatives e-Learning gelingt die Modernisierung des Lernens in der dualen Baulehre auf mehreren Ebenen«, informiert Harald Kopecek, Geschäftsführer der BAUakademie

»Die Lehre muss Breitensport und nicht Spitzensport sein«, sagt Margarete Schramböck.

Oberösterreich. Anfang 2019 gibt es auch einen jugendgerechten Youtube-Channel mit zahlreichen Kurzfilmen zum Bauhandwerk. Weitere Schwerpunkte neben den technischen Lehrinhalten liegen im Bereich unternehmerische Kenntnisse, Persönlichkeitsentwicklung, Grundlagen der Führung, vertiefende Kenntnisse und Fertigkeiten des Baustellenbetriebes. Kopecek: »Damit wollen wir vor allem gute Schüler der NMS für die Lehre begeistern.« www.baudeinezukunft.at macht die Lehre greifbar, zeigt das große Potenzial, das mit der Entscheidung für den Bau verbunden ist.

Apropops e-Learning: Der **VÖB** launcht derzeit die Plattform Beton.Wis-

sen. Neben der Vermittlung von Grundlagen über den Baustoff Beton und die gesamte Palette der Betonfertigteile wird die Möglichkeit geboten, an Seminaren zu einzelnen Produktgruppen teilzunehmen und Montageanleitungen zu bestimmten Betonfertigteilen zu erhalten. VÖB-Geschäftsführer Gernot Brandweiner: »Für praktische Übungen sind Lern-Videos, Podcasts und Webinare zum Download geplant.« Teil des Projektes ist das Miteinbeziehen von Partnern aus der Wirtschaft. Hilti stellt zum Beispiel moderne digitale Vermessungsgeräte zur Verfügung, um die IT-affine Jugend noch mehr anzusprechen. Klar ist aber: Jede Baustelle ist auch weiterhin primär mit manuellen Ar- ▶



BIM-Fachleute gesucht

BIM KANN MAN NICHT KAUFEN, BIM muss man lernen. Fachhochschulen und Unis hinken hier noch hinterher. Deshalb sind die Unternehmen gefragt, ihre Mitarbeiter BIM-fit zu machen.

Dass an der Anwendung der Building Information Modelling (BIM)-Arbeitsweise bei Immobilienprojekten künftig kein Weg vorbeiführen wird, ist mittlerweile (fast) allen Protagonisten der Bau- und Immobilienwirtschaft klar. Nicht ganz so klar ist jedoch, woher man die Fachkräfte nehmen soll, die die Anforderung an ein erfolgreiches BIM-Projekt auch praktisch umsetzen können. BIM kann man nicht kaufen, sondern muss man erlernen. Grundlagen sind ein profundes, bautechnisches und baurechtliches Verständnis sowie genaue Kenntnisse über die notwendigen Prozesse und ihr Zusammenspiel. Als ob diese Anforderungen nicht schon kräftig genug wären, kommt noch erschwerend hinzu, dass BIM eine sehr junge Entwicklung ist (vor fünf Jahren wurde auch von den meisten Baufachleuten der Begriff »BIM« noch mit der Straßenbahn assoziiert) und Regeln sowie Standards sich zum Teil noch im Aufbau bzw. schon wieder im Wandel befinden.

Allein schon aufgrund dieser Dynamik kann man natürlich auch nicht erwarten, dass Absolventen von Fachausbildungen und Hochschulen »BIM-fit« für den praktischen Einsatz in einem Projekt sind, auch dann nicht, wenn ihre Ausbildungszeit erst wenige Jahre zurück liegt. In der Praxis bilden viele Planungs- und Bauunternehmen das von ihnen benötigte BIM-Fachpersonal selbst aus. Mitarbeiter mit der notwendigen Bauertfahrung und gleichzeitiger Affinität zu digitalen Werkzeugen werden in internen Schulungseinrichtungen oder mit Unterstützung von externen Weiterbildungsangeboten entsprechend ihrem Aufgabengebiet »BIM-fit« gemacht. Für den engagierten Mitarbeiter bedeutet dies auch eine Chance eines beruflichen Aufstiegs durch Fortbildung und Eigeninitiative, denn all diejenigen, die BIM als Arbeitsweise verinnerlicht haben und auch in der Praxis umsetzen können, sind am Arbeitsmarkt sehr gefragt. Hier sind auch die Unternehmen gefordert, ihren Mitarbeitern gute Bedingungen

und Perspektive zu bieten, da Marktgeleiter derzeit durchaus bereit sind qualifizierte »BIM-Arbeiter« abzuwerben, um den BIM-Zug nicht zu verpassen.

ZUR PERSON

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

Karrierechance. »Wer BIM-fit ist, hat gute Aufstiegschancen.«



AUSBILDUNG

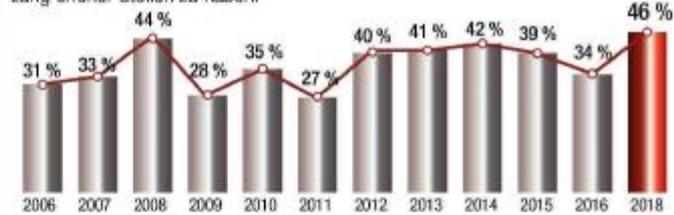
► beiten verbunden. Solange der super-smarte Roboter nicht entwickelt ist, muss eine Schalung händisch errichtet werden.



»Durch e-Learning gelingt die Modernisierung des Lernens auf mehreren Ebenen«, sagt Harald Kopecek, Geschäftsführer der BAUAkademie Oberösterreich.

Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung

In Österreich geben 46 % der befragten Arbeitgeber an, Probleme bei der Besetzung offener Stellen zu haben.



ZUM SECHSTEN MAL in Folge gehören Facharbeiter/Handwerker wie Elektriker, Tischler, Schweißer, Maurer oder Installateure zu den am schwierigsten zu besetzenden Positionen in Österreich.

Quelle: Metrower 2018

>> Fit in der Ausbildung <<

Für Günther Metzler, Lehrlingsbeauftragter der Strabag, stellt die duale bzw. triale Ausbildung – Betrieb, Berufsschule, BAU-Akademie – das Erfolgsmodell dar. »Zurzeit

werden die Lehrberufsbilder überarbeitet, Berufsbilder modernisiert, Bauberufe an den heute modernen Baustellenbetrieb angepasst.« Skepsis kommt vom VÖTB. »Im Trockenbau ist der Lehrplan bereits über

Lehrlinge nach Lehrberufsgruppen 2005–2017

Lehrberufsgruppen ¹⁾	Lehrlinge								in %
	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Bau/Architektur/Gebäudetechnik	14,743	16,548	15,890	15,075	14,030	13,128	12,554	12,421	11,7
Büro/Handel/Finanzen	25,284	28,059	27,973	27,078	25,457	24,228	23,157	22,648	21,2
Chemie/Kunststoff	1,341	1,665	1,697	1,796	1,820	1,814	1,870	1,848	1,7
Medien/Druck/Design	1,082	1,375	1,333	1,176	1,060	934	924	940	0,9
Elektrotechnik/Elektronik	12,403	13,324	12,777	12,522	12,304	11,360	10,840	10,235	9,6
Tourismus/Gastgewerbe/Hotellerie	14,677	13,352	11,845	10,786	10,067	9,492	9,207	9,260	8,7
Freizeitwirtschaft/Sport	169	269	294	296	270	252	262	274	0,3
Gesundheit/Medizin/Pflege	2,436	2,771	2,794	2,702	2,615	2,596	2,609	2,657	2,5
Holz/Papier/Glas/Keramik	7,127	6,948	6,623	6,263	5,876	5,533	5,414	5,469	5,1
Informatik/EDV	1,596	1,909	1,908	1,833	1,794	2,326	3,005	3,751	3,5
Körperpflege/Schönheit	6,545	6,025	5,684	5,327	5,046	4,802	4,785	4,661	4,4
Kultur/Sprache/Gesellschaft	14	53	62	62	65	59	57	48	0,0
Kunst/Kunsthandwerk	183	166	140	103	107	127	137	144	0,1
Lebensmittel und Genussmittel	2,879	2,839	2,763	2,613	2,492	2,465	2,422	2,454	2,3
Maschinen/Fahrzeuge/Metall	27,396	28,866	27,420	26,973	26,221	25,007	23,939	23,906	22,4
Mode/Textil/Leder	428	368	398	378	361	356	356	341	0,3
Land- und Forstwirtschaft/Tiere	1,260	1,503	1,400	1,371	1,295	1,276	1,207	1,234	1,2
Transport/Verkehr/Lager	1,159	1,847	2,086	2,045	1,984	2,013	2,061	2,125	2,0
Recht/Sicherheit/Verwaltung	1,300	1,675	1,790	1,837	1,866	1,889	1,832	1,916	1,8
Umwelt/Energie/Rohstoffe	356	337	351	343	338	306	312	281	0,3
INSGESAMT²⁾	122,378	129,899	125,228	120,579	115,068	109,963	106,950	106,613	100,0

Quelle: LEHRLINGESTATISTIK, Wirtschaftskammer Österreich

1) Die Lehrberufe wurden nach Themenbereichen zusammengelassen und die Lehrberufsgruppen entsprechen der vom Institut für Bildungsberichterstattung der Wirtschaft (bei definierten Gruppen) und der Statistik Austria (bei nicht definierten Gruppen) vorgenommenen Einteilung. Diese Umstellung erfolgte ab 2014, rückwirkend bis 2005.

2) Davon haben 7.702 Jugendliche einen Ausbildungsplatz in der Berufsausbildung gemäß §5b (6.075 in verlässlichen Lehrausbildungen und 1.627 in Teilqualifizierungen); 4.708 werden in Unternehmen und 2.994 in Einrichtungen ausgebildet.

DIE ZAHL DER BAU-LEHRLINGE nimmt wesentlich stärker ab als die der Lehrlinge insgesamt.

Forum WKO

30 Jahre alt«, kritisiert Gregor Todt. Der heutige Trockenbau habe nichts mehr mit Leichtbau-Ständerwänden, Verschrauben oder Verklammern zu tun. Zudem fehlten Kontakte: Die Gipsplattenindustrie stünde mit Berufsschulen in Verbindung, mit der Messtechnikindustrie nicht mehr.

Die Kritik, dass die Lehrausbildung an den Berufsschulen der aktuellen Bautechnologie hinterherhinkt, lässt Andreas Hauser nicht gelten. »Die Ausbildung ist ausreichend, und die Lehrkräfte sehr bemüht.« Vielfach können die Lehrlinge dem Lehrplan nicht folgen, es bestehen schon Probleme bei den Grundrechnungsarten. Hauser fordert bereits in Volks- und Hauptschule eine Bildungsreform, auch das Elternhaus sei gefordert. Positives dazu von der Berufsschule Freistadt: »In den letzten zwei Jahren wurden alle Lehrpläne im Baubereich neu überarbeitet«, so Direktor Gerhard Kutschera. Der Lehrplan werde immer so gestaltet, dass neue Technologien jederzeit eingebunden werden können. Engagiert zeigen sich die Akademien zweier führender Bauunternehmen in Österreich: Porr und Strabag. Die Porr investiert fünf Millionen Euro in ihren Ausbildungscampus. Ab September 2019 reicht das Angebot von der Facharbeiterausbildung über Sicherheits- und Führungskräftebildungen bis zur internen Lehrlingsausbildung. Damit soll die Zahl der Lehrlinge von aktuell knapp vier Prozent kurzfristig auf fünf und mittelfristig auf acht Prozent erhöht werden. Zu den Schulungsthemen der Strabag-Lehrlingsakademie zählen u.a. Schalungsbau, Kanalbau, Hochbau, Vermessung, Baugeräte, Pflasterbau und Arbeitssicherheit. Sto fördert seine Kunden mit umfangreichen Technikforen, z.B. zu **WDVS ÖNORM B6400-1** neu, Be-



Bei den Berufsinfotagen Hammerlehre in der Berufsschule Bau in Wien 22 können Jugendliche ihre Talente und Fähigkeiten in Werkstätten erproben.

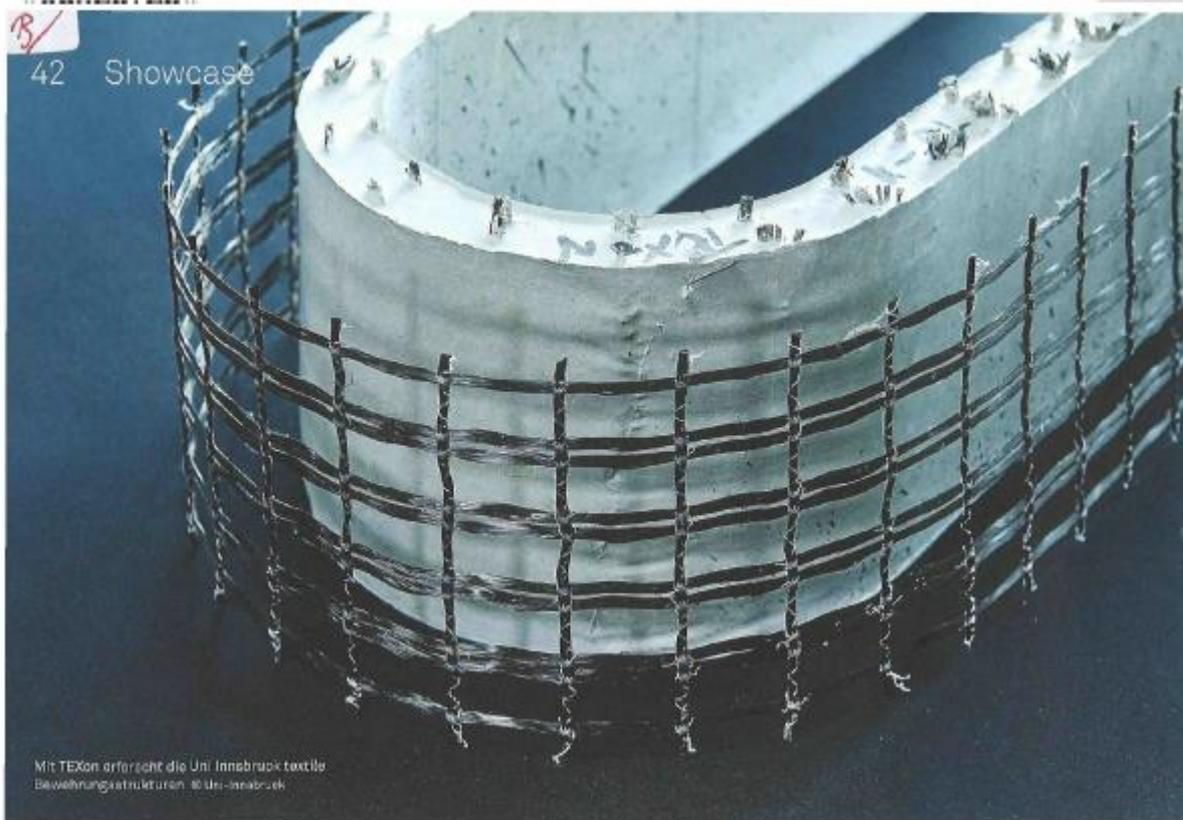
In Wien bilden nur 28 Betriebe die Lehrberufe Maurer, Schalungsbauer und Tiefbauer aus.

toninstandsetzung, Bodenbeschichtungen, Holzbau, gesunder Innenraum etc.

>> Fehlende Praxis <<

Durch Konzentration in der Bauwirtschaft gibt es einen starken Rückgang der Betriebe. In der Baubranche bilden laut Andreas Ruby, Geschäftsführer Landesinnung Bau Wien, nur 28 Betriebe in Wien die Lehrberufe Maurer, Schalungsbauer und Tiefbauer aus. Im Jahr 2008 gab es noch 76 Ausbildungsbetriebe. »Wenige Firmen tun dies aus Überzeugung«, betont Thomas Stangl, Obmann des Verbands österreichischer Dämmunternehmungen. Die Bauverbände greifen ausbildenden Baufirmen finanziell unter die Arme: Die Landesinnung Bau Wien beispielsweise bietet ab dem Schuljahr 2018/19 gekoppelt

an die bundesweite Lehrlingsprämie eine einmalige Förderung in den Berufen Maurer, Schalungsbauer, Tief- und Gleisbauer in Höhe von 3.000 Euro. »Wenn ein Unternehmer von der Notwendigkeit auszubilden nicht überzeugt ist, wird er es auch dank der Finanzspritze nicht machen«, meint Thomas Stangl. Für ihn liegt der Ausweg im direkten Kontakt. »Es braucht Kontakt zwischen Innung und Lehrherr sowie Berufsschule und Lehrherr.« Entsprechende Gespräche führt er bereits. Helmut Kaltenhauser, Lehrlingsausbildner bei Empl Bau: »Ich bin Beisitzer in der Innung, wir tauschen uns regelmäßig mit BAU-Akademie und Berufsschule aus, sprechen über Verbesserungsmöglichkeiten. Leider nehmen immer nur vier oder fünf Ausbildungsbetriebe daran teil.« ■



42 Showcase

Mit TEXon erforscht die Uni Innsbruck textile Bewehrungsstrukturen. © Uni-Innsbruck



Mit dem BauMinator® bietet Baumit ein System für den 3D-Betondruck. © Baumit

Verband Österreichischer Beton- und Fertigteilwerke (VÖB)
Gablengasse 3/5 | A-1150 Wien
Tel. +43/1/403 48 00 | Fax +43/1/403 48 00-19
office@voeb.co.at | www.voeb.com

Beton im Mittelpunkt

Mehr als 160 internationale Partner aus Wissenschaft und Praxis haben sich in einem C3-Konsortium zusammen gefunden, um bis zum Jahr 2020 alle Voraussetzungen dafür zu schaffen, Textilbeton am Markt zu etablieren und als neuen Standard des Bauens mit Beton zu definieren. Am BAUKONGRESS 2018, alle zwei Jahre veranstaltet von der Österreichische Bautechnik Vereinigung (öbv), berichtete Roy Thyroff, Geschäftsführer bei V. Fraas Solutions in Textile GmbH und dem Textilbeton-Verband TUDALIT e. V. über den Status Quo der aktuellen Zertifizierungen. An der Universität Innsbruck wird im Rahmen des Forschungsprojektes TEXon das Potenzial der Vorarlberger Stickereien hinsichtlich textiler Bewehrungsstrukturen ausgelotet und die technische Stickerei in 2-D und 3-D zur Marktreife entwickelt. Der Schweizer Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (SNF) hat bereits 2014 mit dem Nationalen Forschungsschwerpunkt „Digitale Fabrikation – innovative Bauprozesse in der Architektur“ eine klare Position zum Thema Robotik bezogen. Resultate wer-

den schon im nächsten Jahr im Rahmen von zwei Projekten baulich umgesetzt. Tobias Grün, Produktmanager bei voxeljet AG, präsentierte am BAUKONGRESS neue 3-D-gedruckte Betonschalungen. Die derzeit gängige Geschosbauweise aus Holz ist in der Regel ein Hybridbau. So auch das vielbesprochene HoHo in Wien, das als internationales Leuchtturmprojekt für den Holzhochbau gilt und Österreich in eine besondere Position rückt. Im Bereich der Geschosdecken hat man sich für die XC® Holzbeton-Verbunddecke, einem Produkt der MMK, dem Joint-Venture der Kirchdorfer Gruppe und der Mayr-Melnhof Holding AG, entschieden. Weitere Muster in der Ausstellung im Austria Center Vienna zeigten neueste Prototypen und Produktentwicklungen der Universität Stuttgart aus dem Institut für Leichtbau und Konstruktion (ILEK) von Prof. Werner Sobek, 3-D-Betondrucke von Baumit und Overtec, den Dämmschaum AIRIUM von Lafarge sowie zukunftsweisende Ansätze in der Weiterentwicklung der Thermischen Bauteilaktivierung (TBA).

Report.at – Interessensvertretungen: Der Blick hinter die Kulissen | 10. Juli 2018

Aktuelle Seite: [Home](#) / [Bau | Immobilien](#) / [Aufmacher](#)

Interessensvertretungen: Der Blick hinter die Kulissen

Written by [Andre Exner](#) | [font size](#) - + | Published in [Bau | Aufmacher](#) | [Print](#) | [Email](#)



Foto: Informieren und Überzeugen. Vor der Gesetzgebung steht die Meinungsbildung. Hier kommen die Lobbyisten ins Spiel.

Rate this item



(0 votes)

Ohne Interessensvertretung bleiben Unternehmen im politischen Prozess außen vor – das gilt auch in der Baustoffbranche. Weil die Politik sowohl auf EU-Ebene als auch national immer transparenter wird, sind die Fürsprecher der Industrien heute mehr denn je gefordert, ihre Agenden erfolgreich und glaubwürdig zu vertreten.

Nach dem verheerenden Hochhausbrand in London im Vorjahr, der 80 Menschenleben forderte, war die Bestürzung riesig. Die Schockstarre wahrte aber nur kurz: Schon wenige Tage nach dem Ereignis hat die Suche nach den Ursachen begonnen. Die zwei wichtigsten Fragen waren dabei, wie das Disaster passieren konnte – und wie sich ähnliche Katastrophen in Zukunft vermeiden lassen. Wichtige Erkenntnisse lieferte die Organisation Fire Safe Europe – und stellte fest: Europa spielt mit dem Feuer. Denn 90 Prozent der Brände passieren im Gebäudeinneren, wo die Menschen 90 Prozent ihrer Zeit verbringen. Europaweit passieren laut Fire Safe Europe zwölf Todesfälle durch Brände pro Tag, 126 Milliarden Euro an Wertschöpfung gehen Jahr für Jahr buchstäblich in Flammen auf – das entspricht einem Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung Europas.



Bild oben: »Lobbying ist immer Interessensvertretung, Interessensvertretung ist aber nicht immer Lobbying«, weiß Gernot Brandwerner, Geschäftsführer des Verbands der österreichischen Beton- und Fertigteilewerke VOB.

Ohne neue Regulative und weniger entflammbare Materialien wird sich diese Situation nur verschlimmern, rief Fire Safe Europe daher schon wenige Wochen nach der Londoner Katastrophe die EU-Politik zum Handeln auf. Mit Erfolg. Umgehend wurden im Europäischen Parlament Feuersicherheit diskutiert und neue Gesetze und Vorschriften in Aussicht gestellt.

Vorteile verschaffen

Von der Arbeit von Fire Safe Europe profitieren alle Europäer – schließlich ist es im Interesse aller, den Brandschutz zu verbessern. Doch jede Änderung der bestehenden Normen und Gesetze hat neben einer gesellschaftlichen auch eine wirtschaftliche Relevanz. Daher ist es wohl keine Überraschung, dass hinter der Initiative Fire Safe Europe gleich mehrere Hersteller mineralischer Dämmstoffe und Verbände aus der Massivbau-Branche stehen, die seit vielen Jahren den besseren Brandschutz als eines der Hauptargumente für ihre Produkte und Lösungen betonen. Dabei ist dieser Fall nur ein Beispiel dafür, wie Interessensvertretung auf europäischer Ebene praktiziert wird, um die Entstehung neuer Rahmenbedingungen zu beeinflussen.

Wobei natürlich nicht nur der Massivbau – hier über den Betonfertigteilerhersteller-Dachverband BIBM (Bureau International du Béton Manufacturé) – in Sachen Agenda-Setting aktiv ist. Die Holzbranche hat mit EOS (European Organisation of the Sawmill Industry) ihre Fürsprecher, die Dämmstoffproduzenten betreiben mit Eurima (European Insulation Manufacturers Association) einen Verband auf EU-Ebene. Diese Organisationen bringen sich bei aktuellen Themen sofort in Stellung und versuchen so gut es geht, Stimmung zu machen und ihren Mitgliedern damit wirtschaftliche Vorteile zu verschaffen oder Nachteile zu verhindern.



Bild oben: Gesetze werden heute nicht mehr im Elfenbeinturm geschrieben. Der politische Diskurs findet in der Öffentlichkeit statt.

Dass das ein Muss ist, versteht sich von selbst. Bereits der Duden definiert Politik als die »Methode, bestimmte eigene Vorstellungen gegen andere Interessen durchzusetzen.« Und wenn wie heute eine schier unendliche Anzahl von Interessen auf Basis des vom Gesetzgeber postulierten öffentlichen Interesses vertreten werden, ist die Gefahr sehr groß, nicht erhört zu werden, wie Gilbert Rukschcio, Managing Partner Pantharei Europe sagt. »Der Gesetzgeber hat keine allumfassende Wahrheit – es gibt keinen Code und keinen Algorithmus, der nur mit Daten gefüttert werden muss und dann die Wahrheit ausspuckt. Dennoch muss er komplexe und weitreichende Entscheidungen treffen und dabei alle betroffenen Stakeholder-Gruppen berücksichtigen.«

Die rechtlichen Rahmenbedingungen werden dabei nicht nur von den offiziellen Teilnehmern des politischen Prozesses mitgestaltet: Rukschcio, der sich nach seiner Tätigkeit im Europäischen Parlament auf Strategieberatung von Unternehmen im Kontext Europa-relevanter Themenstellungen spezialisiert hat und einen tiefen Einblick in die politische Hexenküche in Brüssel wie in Wien hat, vergleicht den politischen Prozess mit einem Trichter. Vor der Gesetzesbildung kommt immer die Meinungsbildung, sagt er – und dort, wo es um Meinungen geht, gibt es am meisten Raum, sich einzubringen. »Je mehr es Richtung Gesetz und finaler Kompromiss geht, umso kleiner wird der Trichter. Daher muss man als Interessensvertretung von Anfang an dabei sein. Das braucht Ressourcen – persönlicher und finanzieller Natur.«

Diese Sichtweise bestätigt auch Gernot Brandweiner, Geschäftsführer des Verbands der österreichischen Beton- und Fertigteilewerke VÖB, der regelmäßig in Brüssel weilt und sich als einziger Vertreter einer direkt von Baustoffproduzenten finanzierten Organisation zum Thema Lobbying zu äußern bereit war: »Grundsätzlich gilt: Lobbying ist immer Interessensvertretung, Interessensvertretung ist aber nicht immer Lobbying. Lobbying bedeutet, dass ich einem Entscheidungsträger meinen Standpunkt erkläre und ihn unbedingt von meiner Sache überzeugen will. Bei der Interessensvertretung kommen vielerlei Institutionen zusammen, in denen man sozusagen als Gleicher unter Gleichen z.B. an einem Regelwerk mitarbeitet. Das ist unter anderem bei der Normung der Fall. In einem

Komitee finden sich verschiedene Fachleute ein, die zwar durchaus von Interessensgruppen entsandt sein können, jedoch rein auf Fachebene diskutieren. Daraus wird ein Werk, zum Beispiel ein Normenentwurf, erstellt, kommentiert und nachbearbeitet. Im letzten Schritt wird darüber abgestimmt.«

Lange Liste

Die Liste der Interessensvertretungen der Baustoffproduzenten ist daher nicht nur in der EU, sondern auch in Österreich lang: VOB, VOZ (Vereinigung der österreichischen Zementindustrie), Betonmarketing und BauMassiv! auf der einen, ProHolz und die Holzforschung Austria auf der anderen Seite – um vom Isolierverband sowie den Händlerverband VBO gar nicht zu sprechen. Dazu kommen Fachverbände in der WKO sowie Aktivitäten kapitalstarker Unternehmen in der Branche.



Bild oben: »Die wichtigste Währung für erfolgreiches Lobbying ist die Glaubwürdigkeit«, sagt Gilbert Rukschcio, Managing Partner Pantherei Europe.

Entscheidend für den Erfolg beim langwierigen politischen Entscheidungsprozess mit vielen Beteiligten ist allerdings nicht die Größe der involvierten Unternehmen oder das Budget der Verbände – auch wenn ein Milliardenkonzern mehr Möglichkeiten als ein KMU hat. Vielmehr zählt der Image-Faktor, wie Rukschcio sagt: »Die wichtigste Währung ist die Glaubwürdigkeit. Gerade wo es nicht um den Diskurs unter unterschiedlichen Branchen, sondern zum Beispiel zwischen NGOs und der Industrie geht, heißt es oft, dass Konzerne mit ihrem Geld mehr bewegen können. In der Realität wird NGOs aber oft eine hohe Glaubwürdigkeit zugeschrieben – und wenn das so ist, kommt der NGO auch bei politischen Entscheidungsträgern besser an.«

Ende der Geheimabsprachen

Glaubwürdigkeit lässt sich natürlich auch erzeugen und stärken. Dazu gehört oft, nach einer neuen Entscheidung – ob national oder international – die »ahnungslose Politik« zu kritisieren. Ein Argument, das Andreas Pfeiler, Geschäftsführer im Fachverband Steine-Keramik in der Wirtschaftskammer, nicht gelten lässt: »Ich denke, jeder agiert im besten Wissen und Gewissen

Sollten Informationsdefizite vorhanden sein, dann liegt es an uns, entsprechende Aufklärungsarbeit zu leisten. Schwierig wird es nur dann, wenn Dogmatiker ihre Position nicht verlassen und sich einer ordentlichen Diskussion verschließen. Es braucht aber heutzutage für eine ernstzunehmende Argumentation ohnehin stets auch eine entsprechend fundierte Studien- oder Datenbasis, um sein Gegenüber zu überzeugen.«

Denn selbst wenn Politiker auch nur Menschen sind und damit Soft Facts in Entscheidungen hineinfließen, zählen am Ende des Tages nicht Emotionen und Freundschaften, sondern Daten und Fakten: Die Zeit der Geheimabsprachen, Zigarrenclubs und per Handschlag besiegelten Abkommen ist vorbei – und kommt in der Ära von Whistleblower-Hotlines und Wikileaks auch nicht mehr wieder zurück. »Gesetze werden nicht im Elfenbeinturm geschrieben, im Gegenteil: Der politische Diskurs findet in der Öffentlichkeit statt«, wie Rukschcio sagt. Der Entscheidungsprozess ist sehr transparent – so sind bei EU-Parlamentariern oder EU-Kommissaren selbst die Liste der Meetings im Internet einsehbar, die sie hatten.

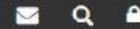
»Natürlich heißt Transparenz aber nicht, dass nicht alles gleich auf Facebook live übertragen wird und Kompromissfindung braucht auch einen gewissen Raum an Vertraulichkeit«, meint der Experte. »Mein persönliches Gefühl ist aber, dass die Zeit der Hinterzimmergespräche vorbei ist.« Dieses Mehr an Transparenz ist auch für Großkonzerne eine große Herausforderung und der Aufholbedarf in Sachen digitaler Interessensvertretung riesig. Wie riesig, zeigt etwa der Fall VW, der eine gesamte Branche in Mitleidenschaft gezogen hat, aber auch prominente österreichische Industriebetriebe wie Voestalpine oder Rosenbauer hatten viel negative Publicity zu erleiden. Dieser Kelch ist an der heimischen Baustoffindustrie bisher vorübergegangen – wohl auch dank des unermüdelichen Einsatzes ihrer Interessensvertretungen in Brüssel und Wien.

Last modified on Dienstag, 19 Juli 2016 19:06

Report.at – Erfolg verpflichtet | 10. Juli 2018

Aktuelle Seite: [Home](#) / [Blogs](#) / [Architektur, Bauen & Wohnen](#) / [Andreas Pfeiler](#) / [Achtung Hitzegefahr – das Sommerloch kommt!](#)

[Home](#) [Categories](#) [Tags](#) [Authors](#) [Teams](#) [Archives](#) [Calendar](#)



Font size: [Subscribe to this blog post](#) [Print](#)

1 minute reading time (177 words)

Erfolg verpflichtet

Architektur, Bauen & Wohnen, Neue Welt des Arbeitens Andreas Pfeiler

Dienstag, 10. Juli 2018 76 Hits

Um keine Angriffsflächen zu bieten, halten sich die Interessensvertreter mit detaillierten Berichten über vergangene Erfolge lieber zurück und verweisen auf Allgemeines.

»Ein großer Erfolg ist sicher das positiv gewordene Image des Werkstoffs Beton«, meint VOB-Geschäftsführer Brandweiner: »Der Weg dahin verlief über viele einzelne Mosaiksteine, die alle im Einzelnen dazu beigetragen haben.« Auch Andreas Pfeiler vom Fachverband Steine-Keramik will keine einzelnen Erfolge herausposaunen – und verweist lieber darauf, dass auch das Abwenden einer restriktiven neuen Gesetzgebung sehr wichtig sein kann: So wurde im vergangenen Jahr die Reform zum europäischen Emissionshandel beschlossen – was es dringend notwendig machte, negative Auswirkungen der geplanten Regelungen auf den Wirtschaftsstandort Europa und Österreich aufzuzeigen, wie der WKO-Experte sagt.

»Gemeinsam mit unseren europäischen Dachverbänden und unseren befreundeten Verbänden in den anderen Mitgliedsstaaten konnten wir unsere Sichtweise glaubhaft und mit Studien untermauert darstellen: Die Reform wurde beschlossen, die Spitzen gekappt. Die heimische Baustoffindustrie hatte sonst Mehrkosten von einem hohen zweistelligen Millionenbetrag jährlich verbucht und Arbeitsplätze reduzieren müssen – und das, obwohl wir in dieser Sache mit den österreichischen Produktionsstätten zur Weltspitze hinsichtlich umweltschonenden Technologien gehören.«



PRODUKTE & SYSTEME

Schutz vor Schall und Lärm

Lärm ist nicht nur einer der unangenehmsten sondern auch ein ausgesprochen gesundheitsgefährdender Umweltfaktor geworden. Die bedeutendste Ruhestätte im menschlichen Leben ist der Wohnbereich. Umso wichtiger ist es daher, diesen auch schalltechnisch richtig zu bemessen und zu optimieren. Die Grenzwerte der Lärmbelastung an der Außenwand eines Gebäudes sollten bei Tag die in der ÖNORM B 8115-2 angegebenen Planungsrichtwerte nicht überschreiten. Bei Nacht sind die Planungsrichtwerte um 10dB niedriger. Der Verband Österreichischer Beton- und Fertigteilwerk empfiehlt folgende Luftschalldämmmaße R_w für einzelne Bauteile:

Außenwand

Die Außenwand ist die wichtigste Wand des Gebäudes in ihrer Gesamtfunktion. Hier sichert ein guter Schallschutz effizient die Lebensqualität. Empfohlen wird ein Luftschalldämmmaß R_w der massiven Wand von über 50 dB (entspricht ca. 220 kg/m² bei einer einschaligen Wand oder 250 kg/m² für eine Wand mit Vollwärmeschutz).

Tragende Innenwand

Die tragende Innenwand bildet die Grenze zum Nachbarn. Gleiche Anforderungen werden oft an Wände gegen Keller, Garage, Dachräume, Stiegenhaus, etc. gestellt. Empfohlen wird ein Luftschalldämmmaß R_w der massiven Wand von über 58 dB (entspricht ca. 400 kg/m² bei einer einschaligen Wand).

Geschoßdecke oder Innendecke

Zentrale Anforderungen sind hier der richtige Aufbau des Bodens und eine saubere Trennung der einzelnen Schichten. Empfohlene

Anforderung an die Trittschalldämmung (bewerteter Standard-Trittschallpegel $L'_{nT,w}$): < 46 dB, abhängig vom Gesamtaufbau des Bodens.

Nicht tragende Innenwand oder Zwischenwand

Empfohlen wird ein Luftschalldämmmaß R_w von über 48 dB (entspricht ca. 200 kg/m²).

Kellerdecke

Empfohlen wird eine Anforderung an die Trittschalldämmung $L'_{nT,w}$ < 48 dB (abhängig vom Gesamtaufbau des Bodens). •

Informationen

voeb.com



© Gstock

> INTERVIEW

»Manchmal waren wir vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort«

Fast drei Jahrzehnte lang drehte sich im Berufsleben von Frank Huber alles um Zement und Beton. Als Geschäftsführer der Agentur »Zement & Beton« hat er maßgeblich dazu beigetragen, das Image von Beton sowohl in der Fachwelt als auch der breiten Öffentlichkeit zu verbessern. Ende August geht Huber in den wohlverdienten Ruhestand. In einem sehr persönlichen Abschiedsinterview lässt er 29 Berufsjahre Revue passieren, redet über Meilensteine und Rückschläge und darüber, worauf er stolz ist. Zum Drüberstreuen gibt es auch die eine oder andere Anekdote.

Von Bernd Affenzeller

Report: Ihr berufliches Leben steht seit 29 Jahren im Zeichen von Zement und Beton. Was waren damals die Rahmenbedingungen für die Branche?

Frank Huber: Da gab es eigentlich keine Rahmenbedingungen, wir standen absolut am Anfang. Die Ziegelindustrie war da schon deutlich weiter mit Produktinnovationen und Marketing. Wir hatten mit dem Begriff »Wohnbeton« begonnen und damit nicht wirklich reüssiert: Wie soll man auch den Beton zum Wohnen erklären, damals hat die Agenturmeinung zur Werbestrategie zu kurz gegriffen – alles eine Lernphase.

Report: Mit welchen zentralen Herausforderungen sahen sich die Hersteller damals konfrontiert?

Huber: Erstmals standen Umweltanforderungen zur Diskussi-

on. Wir sind dann 1995 proaktiv in die Diskussionen eingestiegen. Seither begleiten uns die Themen Emissionen, die Verwertung von Altstoffen und Grenzwerte täglich.

Zusätzlich kam die damals wachsende Gruppe von Baubiologen und sprach äußerst negativ vom Baustoff, sprach sogar vom totgebrannten Zement und vom kalten Beton, was heute beim Thema Bauteilaktivierung der wichtigste Vorteil ist (*lacht*). Es brauchte leider sogar rechtliche Schritte, um zu einem neuen Gesprächsbeginn zu kommen. Aber der Neubeginn in der Kommunikation mit dem IBO war einmalig.

Um sich breiter aufzustellen, war ich in eine ihrer Sitzungen als Industrievertreter mit eingeladen. Als die Sprache auf fremde Zuhörer kam, zogen alle BaubiologInnen den Kopf ein, nur wir »Fremden« ragten aus der Masse hervor, ich musste lachen! Ich wurde vorgestellt und in der Kaffeepause haben dann die Gespräche begonnen – gemeinsame Studien folgten.



26

Report: Welchen Stellenwert hatte Beton in der Gesellschaft?

Huber: Beton wurde als notwendiges Baumaterial abgetan, schlecht geredet beziehungsweise gar nicht diskutiert. Der Industrie wurde bewusst, dass die Öffentlichkeitsarbeit bisher stiefmütterlich behandelt worden war, die Vorteile des Materials dokumentiert und verbreitet werden mussten.

Report: Wie würden Sie die Situation heute bewerten?

Huber: Da hat sich sehr viel getan! Und die Basis war und ist noch immer, dass wir drei – die Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie, die Agentur »Zement & Beton« und Smart Minerals, früher das Zementforschungsinstitut – gemeinsam auftreten konnten und es auch tun. Forschung und Innovation als gesicherte Basis für alles Weitere hat uns damals schon begleitet und tut es auch jetzt. Das gibt Handlungsspielraum und Stärke für die Öffentlichkeitsarbeit. Ich kann mich, wenn ich Fragen habe, einfach um-

»Die Öffentlichkeitsarbeit wurde lange stiefmütterlich behandelt.«

drehen und bekomme eine gute Antwort, das hilft enorm! So sehe ich Beton heute als akzeptiertes Baumaterial, unverzichtbar im Tiefbau. Insbesondere in der Architektur ist Beton ein sehr gerne verwendeter Werkstoff.

Report: Wenn Sie die drei Jahrzehnte Revue passieren lassen: Was waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Meilensteine?

Huber: Meilensteine waren etwa die Betontechnologie-Kurse, die ich mitbetreuen durfte, um die Technologie in der Fachwelt zu verankern, und die jetzt im ausgebauten Maße auch beim ÖBV in bester Qualität auf einer anderen Ebene angeboten werden. Ein weiterer Meilenstein war die gemeinschaftliche Betonwerbung mit dem Verband der Österreichischen Beton- und Fertigteilwerke. Ich bin letz-

ens die Werbestrategien dieser drei Jahrzehnte durchgegangen und es war hochinteressant, die Überlegungen der Agenturen und die folgenden Umsetzungen aus heutiger Sicht nachzuvollziehen. Und aus dieser gemeinschaftlichen Vorgangsweise entwickelte sich das Betonmarketing Österreich, damals ein Highlight in der europäischen Szene der Zement- und Betonproduzenten. Die jüngsten Meilensteine sind die tollen Projekte: die Thermische Bauteilaktivierung, energiesparende Betonstraßen, das Thema CO₂-Aufnahme von Beton etc., also auch zukünftige Entwicklungen.

Report: Welche Rückschläge gab es?

Huber: Echte Rückschläge gab es eigentlich nicht, oder ich habe sie einfach ignoriert und in die Zukunft geblickt. Besser gedacht, wenn man die Zeit bekommt, langsam zu wachsen, zu agieren, zu überlegen, sich zu orientieren – und da ein hohes Lob an die eigene Industrie, die mir große Freiheiten gelassen hat –, gibt es keine Rückschläge. Wenn man nicht von 0 auf 100 muss, sondern einen Fuß vor ▶

den anderen setzen und sich entwickeln darf, sind Rückschläge eigentlich ausgeschlossen.

Report: Was sind persönliche Highlights? Worauf sind Sie nach 29 Jahren stolz?

Huber: Stolz, ja, auf unsere Zeitschrift! Die hat sich zu einem Vorzeigeprodukt für Leser mit Sammlerleidenschaft, insbesondere bei Architekten, entwickelt.

Stolz bin ich auch auf die Concrete Student Trophy, die von uns entwickelt wurde und interdisziplinäres Arbeiten fördert. Es ist bemerkenswert, was die Studententeams da ohne den Leistungsdruck im Berufsleben hervorbringen. Das gehört weiter gefördert. Proholz hat das nach zehn Jahren erkannt und hat nun das Format praktisch 1:1 übernommen, die haben aus der Ausschreibung ganze Absätze kopiert. Darauf könnte man auch stolz sein (*lacht*).

Und dann gibt es noch etliche kleinere Projekte, die viel Spaß gemacht haben, wie beispielsweise die Betonkanaregatta, die Kommunikation mit den ChemielehrerInnen sowie das Konvolut der Schulbroschüren, das Projekt Industriefußböden bis hin zur Erstellung unseres Beton-Image-Filmes und so weiter.

Report: Was waren technologisch die spannendsten Innovationen und Neuentwicklungen in dieser Zeit? Was hat sich als Fehlinvestition oder Fehlentwicklung entpuppt?

»ProHolz hat das Konzept der Concrete Student Trophy praktisch 1:1 übernommen.«

Huber: Fehlinvestitionen gab es nicht – wenn, dann kam eine Entwicklung vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort. So ging es uns etwa bei der thermischen Bauteilaktivierung. Da waren wir knapp zehn Jahre zu früh dran. Von der Systematik perfekt haben wir damals am falschen Ort begonnen, wir hatten überlegt, wie wir die Energie aus dem Boden holen können, jetzt und heute ein Teilaspekt. Zweitens war die Bauphysik noch nicht beim Passivhaus angelangt. Die Entwicklungen dieser zehn Jahre haben uns natürlich in die Hände gespielt, so wie jetzt auch das volatile Energiedargebot. Jetzt ist die Sys-



Imagewandel.
»Beton ist heute ein akzeptiertes Baumaterial, unverzichtbar im Tiefbau und insbesondere in der Architektur ein sehr gerne verwendeter Werkstoff.«

tematik – mit der Energiespeicherung als zweite »Kernkompetenz« von Beton neben der Tragfähigkeit – genau am Punkt, wird allgemein mit Interesse verfolgt und in die Überlegungen der Diskussionspartner aufgenommen – das Ergebnis der Klima- und Energiestrategie zeigt das expressis verbis auf.

Eine weitere Neuentwicklung nach dem Stahlbeton und Spannbeton waren der Faserbeton, der Hochleistungsbeton, Carbonbewehrung und der sogenannte UHPC. Alles Neuentwicklungen, die noch nicht in Masse auftreten, aber sehr wohl zeigen, wohin die Reise geht – und die wird noch weiter gehen.

Report: Gibt es eine Anekdote aus den 29 Dienstjahren, die Ihnen spontan einfällt?

Huber: Da gibt es viele, auch solche zum Schmunzeln, die sind aber nicht für die breite Öffentlichkeit gedacht (*lacht*). Es gibt aber auch harmlosere: Gleich am Anfang meiner Laufbahn hat man mir erklärt, dass es viel wichtiger sei, die Titel der hochrangigen Personen zu kennen. Dabei habe ich mir als visueller Typ schon schwer getan, mir die Namen zu merken.

Ich erinnere mich auch daran, dass ich mal eine Podiumsdiskussion mit Dominique Perrault leiten musste. Zwei Gäste machten sich einen Jux draus, auf Französisch ohne die Notwendigkeit eines Über-

setzers direkt in die Tiefen der Seele Perraults zu bohren. Ich wusste nicht, wie ich diese höchst despektierliche Diskussion abbrechen könnte, da kam mir der liebe Gott zu Hilfe, legte irgendwo eine Sicherung, sodass nur noch die grünen FluchtwegschilderIn sichtbar waren – der Abend war gerettet, ich hat die Gäste unter Gelächter zum Buffet einen Stock tiefer, wo alles gut beleuchtet war.

Ich kann mich auch noch gut daran erinnern, dass es mir immer furchtbar auf den Keks gegangen ist, dass es in unserer langjährigen Bleibe in der Reisingergasse nicht möglich war, am Freitagnachmittag Druckwerke in den dritten Stock liefern zu lassen, da der Lift von Freitagmittag bis Montagfrüh aus Sicherheitsgründen abgedreht wurde. Also ließ ich mich zum Liftwart einschulen und konnte den Lift, solange ich wollte, in Betrieb halten. Ich durfte sogar einmal eine Kollegin aus dem steckengebliebenen Lift retten!

Report: Letzte Frage: Wo sehen Sie die Zukunft der gesamten Branche?

Huber: Die Zement- und Betonindustrie sollte sich weiterhin und noch intensiver auf gemeinsame Zukunftsziele verständigen und gemeinsame Forschung betreiben. Umweltthemen, wie derzeit die CO₂-Aufnahme von Beton und auch die Langlebigkeit für einen zukunftsfähigen Baustoff, liegen mir besonders am Herzen. ■

NACHHALTIGKEIT: (K)EINE FRAGE DES MATERIALS

Holz, Beton oder Ziegel: Jeder dieser drei Baustoffe hat seine Vor- und Nachteile, was die Nachhaltigkeit betrifft.

AUTOR: STEFAN POSCH

Fünzig Prozent des gesamten Ressourcenverbrauchs und vierzig Prozent des Energieverbrauchs werden in der Europäischen Union durch den Bausektor verursacht. Das alleine zeigt das Potenzial, was nachhaltiges Bauen für die Ökologie leisten kann.

Welcher Baustoff aber nun der ökologisch beste ist, wird in der Branche kontrovers diskutiert. Auch eine Studie, die Austrian Cooperative Research im Jahr 2014 im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie durchgeführt hat, brachte keine Klarheit. Keine Gebäudevariante schneidet bei allen Öko-Indikatoren besser ab als die anderen, und das Nutzerverhalten ist laut der Studie wichtiger als die Entscheidung für den Gebäudetyp.

Beton besser als sein Ruf

Beton hatte lange nicht den Ruf, ein nachhaltiger Baustoff zu sein. Doch schon seit Jahrzehnten wird daran geforscht, diesen Baustoff umweltfreundlicher zu machen. „Wir forschen an dem Thema Nachhaltigkeit seit 2004. Wir haben viel investiert. Bei der Produktion von Zement gehören wir heute zu den Effizientesten der Welt“,

erklärt Sebastian Spaun, Geschäftsführer der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie. Aber natürlich benötigt das Brennen von Zement bei 1400 Grad viel Energie. „80 Prozent der benötigten Energie kommt aber von erneuerbaren Energiequellen“, so Spaun, der auch den hohen Sandverbrauch bei der Betonherstellung nicht als ein großes Problem ansieht. „Die Sandknappheit ist in Österreich und Mitteleuropa kein Thema“, erklärt Spaun.

Besonders während des Lebenszyklus eines Gebäudes kann der Baustoff Beton seine Stärken ausspielen, nämlich seine Wärmespeicherkraft, die vor allem bei der thermischen Bauteilaktivierung ausgenutzt wird. Dabei werden in Betondecken oder auch -wänden Rohre verlegt, durch die das Haus geheizt oder gekühlt werden kann. Dabei kann auch Überschussenergie aus Windkraftwerken genutzt werden. Ist gerade viel Windstrom in den Netzen, werden die Gebäudeteile mit einer Wärmepumpe aufgeheizt, bei Flautezeiten bleibt das Haus durch die Restwärme der Betonteile tagelang warm. Die Stromheizung benötigt somit, bis auf die wenigen langen Flautezeiten im Jahr, ausschließlich erneuerbare Energie.



**80 % der Energie
sind erneuerbar**

Sebastian Spaun, GF des VÖZ



Beim neuen Seminarzentrum der BOKU, das aktuell wird von der BIG gebaut wird, wird auch auf Holz gesetzt

Auch beim Thema Recycling sieht Spaun den Beton im Vorteil. „Beton ist der einzige Baustoff, der zu 100 Prozent recyclebar ist.“ Recyclingbeton wird etwa beim Straßenbau eingesetzt.

Ziegel als Klassiker

Recyclebar ist aber auch der Baustoff Ziegel. „Es gibt unterschiedliche Einsatzgebiete für Ziegelbruch“, erzählt Mario Kubista, Leiter Produktentwicklung und Anwendungstechnik bei Wienerberger. Zum Beispiel wird er bei der Zementproduktion oder als Granulat für Begrünungsflächen eingesetzt. Auch als Belag für Parkplätze oder für Tennisplätze findet der Ziegelbruch Verwendung. Kubista sieht den Ziegel auch punkto Lebensdauer sehr gut aufgestellt. „Wienerberger feiert in Kürze 200-jähriges Jubiläum, und die ersten Produkte stehen heute noch“, erklärt Kubista, der auch auf die Ringstraßenbauten und die zahlreichen Zinshäuser in Wien verweist, die nach über hundert Jahren noch immer das Stadtbild

prägen. „Es gibt wenige so alte Gebäude, die noch stehen, die nicht mit Ziegel gebaut worden sind“, argumentiert Kubista.

Der Rohstoff für den Baustoff steht zudem unbegrenzt zur Verfügung. „Man nimmt der Erde nichts weg, denn Ton ist ohne Grenzen vorhanden“, erklärt Kubista. Auch bei der Dämmeigenschaft von Ziegeln ist in der Vergangenheit viel weitergebracht worden. „Mit Großformatziegeln, deren Löcher mit Mineralwolle gefüllt sind, könnten die Wärmedämmeigenschaften stark erhöht werden“, erzählt der Ingenieur.

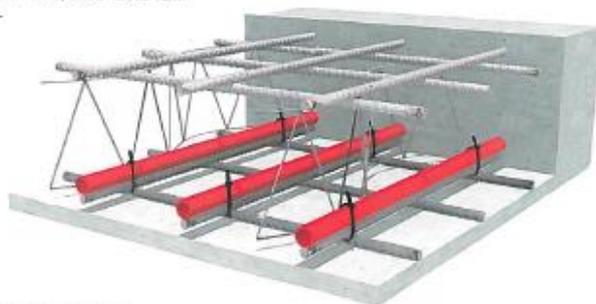
Allerdings ist man mit dem Baustoff Ziegel eingeschränkt, was die Höhe der Gebäude anbelangt. „Wenn der Ziegel die Tragfähigkeit übernimmt, dann sind fünf oder sechs Stockwerke bei einem üblichen Grundriss das Limit“, so Kubista.

Die Tragfähigkeit kann aber auch ein Stahlbetonskelett übernehmen, was dem Bau in die Höhe keine Grenzen setzt. In Österreich ist diese Bauweise selten, öfters werde sie in Ländern wie Polen oder Russland eingesetzt, wie Kubista erklärt.

Nachwachsender Baustoff

Der Baustoff Holz wächst auf natürliche Weise nach. Ein USP, der sich naturgemäß positiv auf die Nachhaltigkeit auswirkt. Zudem bindet Holz im Wachstumsprozess eine Menge CO₂ aus der Luft. „Ein Kubikmeter Holz bindet eine Tonne CO₂-Äquivalent“, erklärt Dieter Lechner vom Fachverband Holzindustrie der Wirtschaftskammer Österreich. Ein weiterer Vorteil des Baustoffes Holz ist der

Mit einer Bauteilaktivierung kann Beton seine Stärken als Wärmespeicher ausspielen



BUILDING TIMES | 7-8-2018

geringere Aufwand bei der Vorfertigung. „Werden die Bauteile im Werk vorgefertigt, reduziert das auch den Lärm auf der Baustelle“, so Lechner. Kritisch werden oft die Transportwege der importierten Hölzer gesehen. Lechner sieht diesen Kritikpunkt aber als nicht berechtigt an: „Es gibt keine Hölzer im Holzbau, die durch die Welt fahren, wie oft behauptet wird.“ Fast alle Importe würden aus den Nachbarländern kommen. Ein Sägewerk habe zudem einen Einzugsbereich von durchschnittlich 150 Kilometern, argumentiert er.

Lechner sieht auch während der Nutzung keinen Nachteil beim Baustoff Holz. „In der Nutzungsphase ist der Unterschied bei den verschiedenen Baustoffen gering“, erklärt er. Wichtiger, um den

Betrieb eines Gebäudes nachhaltig zu gestalten, seien hingegen Beschaffungsmaßnahmen, die Art des Heizsystems, das Nutzerverhalten, städte- und raumplanerische Aspekte und die Gebäudeorientierung, unabhängig vom Baustoff. Der Baustoff Holz findet laut Lechner auch immer mehr in den Städten Verwendung: „In den vergangenen Jahren hat sich viel beim Brand-, Schall- und Wärmeschutz getan. Das macht die Holzbauweise auch für Städte attraktiver.“ In Deutschland oder Skandinavien sei ein Holzboom in den Ballungszentren zu beobachten. Für mehrgeschossige Gebäude wird meist Holz mit Beton kombiniert. „Holz-Beton-Verbund verbindet die Vorteile der Baustoffe Holz und Beton. Holz kann mit allen“, so Lechner. ■



Ton ist ohne Grenzen vorhanden

Mano Kubista, Wienerberger



Ein Kubikmeter Holz bindet eine Tonne CO₂-Äquivalent

Dieter Lechner, Fachverb. Holzindustrie WKO

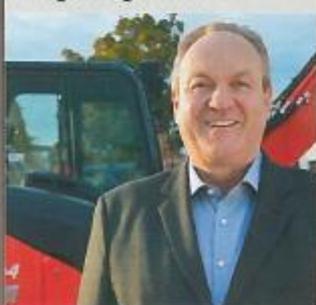
Beim neuen Headquarter von Wienerberger, das von Soravis in der Biotope City entwickelt wird, setzt man auf eine Ziegelschichtarchitektur

MARKTANALYSE

man sich umhört, bestätigt sich das immer wieder. Diesen Boom sieht man auch bei uns in Berndorf: Wir hatten jetzt im Gemeindegebiet vier Baukräne gleichzeitig stehen. Gleiches gilt für den Grenzraum von Oberösterreich zu Salzburg. Auch dort wachsen und wachsen die Betriebe.»

Nicht nur Kräne und Baustellen gehören derzeit in ganz Österreich zum Stadtbild: Bei Hornbach, Lagerhaus oder Obi sind die Parkplätze selbst an den heißesten Tagen voll – ein Zeichen

Baumaschinen dringend gesucht



HKL-Chef Burkhard Winterfeld spürt zwar eine starke Nachfrage nach Mietmaschinen, aber noch keinen echten Engpass

»DIE BAUKONJUNKTUR in Österreich ist in diesem Jahr deutlich gestiegen. Davon hat auch unser Mietgeschäft profitiert und ein wesentliches Wachstum im ersten Halbjahr 2018 gezeigt«, sagt Burkhard Winterfeld, Geschäftsführer der HKL Baumaschinen Austria GmbH. »Wie sich die aktuellen Entwicklungen auf die Preisstruktur unserer Lieferanten auswirken, ist noch nicht abzusehen.« Da die Hersteller aber an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind, scheinen sie derzeit alles zu unternehmen, um termingerechte Lieferungen einzuhalten. Eine starke Nachfrage ist am Markt laut Winterfeld sehr wohl spürbar – ein ausgeprägter Engpass allerdings noch nicht: »Die Nachfrage nach Gebrauch- und Mietmaschinen hängt immer von der Auftragslage und dem eigenen Maschinen-Portfolio der Bauunternehmen, respektive dessen Auslastung, ab. Wir beobachten derzeit ein normales Kundenverhalten. In den allermeisten Fällen können wir bei Miet- oder Kaufanfragen die üblichen Lieferzeiten einhalten.«



Viele Baufirmen stocken ihr Personal auf, lagern Baumaterial und lassen gemietete Baumaschinen lieber ungenutzt am Firmengelände rumstehen als Gefahr zu laufen, bei Bedarf nicht rechtzeitig an die Geräte ranzukommen.

Die immer rascher steigenden Kosten lassen sich kaum auf die Kunden umwälzen.

dafür, dass die Kunden keine Sommerpause machen und das Baugeschäft auf Hochtouren läuft. Auch René Rieder, Geschäftsführer Quester Baustoffhandel GmbH, kann die Berichte der anderen Marktteilnehmer über Hamsterkäufe und Engpässe bestätigen: »Diese Aussagen decken sich durchaus mit unseren Erfahrungen: Generell herrscht derzeit eine starke Nachfrage nach Rohbaumaschinenartikeln wie Bewehrungsstahl, Betonfertigteilen, Schalsteinen, Estrichplatten sowie Zement – und dementsprechend gibt es auch verzögerte Lieferzeiten«, sagt der Quester-Chef. »Im Bereich Baustahl kommt es vor allem bei Ringmaterial, das für Betonfertigteile benötigt wird, zu Engpässen. Eine andere Situation, die es bis dato in dieser Form noch nicht gab, betrifft die Betonfertigteile: Die Elemente für Wände und Decken haben aktuell eine Lieferzeit von mehreren Monaten bis zu einem halben Jahr. Und schließlich gibt es auch bei Zement, der bisher als Massenartikel innerhalb weniger Tage geliefert wurde, Probleme mit den Lieferzeiten.«

Nicht nur im Profi-Geschäft ist die Nachfrage derzeit stärker als sonst, auch Heimwerker und Häuslbauer sind aktiv: Besonders gut entwickeln sich bei Ques-

ter auch die Bereiche Garten- und Landschaftsbau, Tiefbau und Fliese. Dass 2018 ein Rekordjahr wird, erwartet Rieder dennoch nicht: In Österreich ist der Baustoffhandel verzögert in die Saison gestartet, was vor allem den extrem niedrigen Temperaturen im März geschuldet ist. »Insgesamt war das erste Halbjahr zwar positiv, von der Euphorie des Jahresanfangs ist man aber weit entfernt«, meint er.

Maßnahmen für bessere Planbarkeit <<

Auch Franz Josef Eder, Geschäftsführer Eder Systembau, erwartet nicht, dass die gestiegene Nachfrage automatisch Preiserhöhungen bringt und die Gewinne sprudeln lässt: »Manche Baufirmen sind derzeit sehr gut ausgelastet und können dadurch von sich aus höhere Preise verlangen«, sagt er. »Bei uns basiert das Geschäft auf langfristigen Partnerschaften, Preiserhöhungen von heute auf morgen gibt es bei uns nicht, obwohl wir bereits für Aufträge produzieren, die erst im Oktober akut werden und wir bis Ende September mehr als ausgelastet sind.« Eder stört an der derzeitigen Situation vor allem, dass das Geschäft durch die vielen Hamsterkäufe langfristig unkalkulierbar geworden ist und statt Planung in der gesamten Branche immer

Foto: Fotopix/IKL Austria, VDFI

mehr Improvisation an der Tagesordnung ist: Früher hat ein Architekturbüro, ein Statiker oder eine Baufirma so viele Aufträge angenommen, wie auch tatsächlich fristgerecht abgearbeitet werden konnten; heute überbucht man sich um das Doppelte, um eventuelle Ausfälle bereits im Vorfeld zu kompensieren, erzählt er. In der Vergangenheit hat man aber auch eine Woche vorher angerufen, wenn man einen Kran für eine Montage wollte – derzeit sind die Kräne meistens schon drei Wochen vor dem geplanten Termin belegt, weil viele lieber die Kosten in Kauf nehmen und lange reservieren, als im Falle des Falles ohne Kran dazustehen.

Diese »Augen zu und durch«-Einstellung spürt Eder auch bei Aufträgen: »Die Kunden meinen: Produziert ihr die Betonfertigteile und wenn diese bei euch am Lager liegen, werden wir sie schon bekommen. Im Mai war unser Lager mit 200 Lkw-Ladungen an Teilen komplett voll.« Um die – letzten Endes für alle Beteiligten unbefriedigende – Situation zu ändern, Hamsterkäufen den Garaus zu machen und ein



Comeback der Planbarkeit und der ernst zu nehmenden Liefertermine zu erwirken, hat der VÖB-Präsident im Sommer ein Rundschreiben an die Kunden verschickt, das eine Reihe von neuen Maßnahmen enthält. »Diese sollen nicht dazu dienen, Erlöse

»Wir sind in der gesamten Baubranche momentan auf dem Weg, unsere kompetenten und motivierten Mitarbeiter durch konstante Überlastung und chaotische Arbeitsbedingungen in andere Branchen zu treiben«, ist Franz Josef Eder, Geschäftsführer Eder Systembau, besorgt.

künstlich in die Höhe zu treiben, sondern allen am Bau Beteiligten den Weg in einen professionelleren Arbeitsalltag zu ermöglichen«, heißt es im Schreiben: »Wir sind in der gesamten Baubranche momentan auf dem Weg, unsere kompetenten und motivierten Mitarbeiter durch konstante Überlastung und chaotische Arbeitsbedingungen in andere Branchen zu treiben. Um dem hoffentlich noch rechtzeitig entgegenzuwirken, müssen wir jetzt gemeinsam Maßnahmen setzen.«

Denn ob Baustoffproduzent, Lieferant, Händler oder Baufirma, für alle gilt die Devise: Auf jeden Boom folgt eine Talsohle. Langfristigen Erfolg haben nur diejenigen, die sich auch darauf einstellen können, dass die Zeiten auch wieder magerer werden können – ob mit oder ohne Einwirkungen aus Übersee. ■

WAS MEINUNG IST UND WER POSITION BEZIEHT

Kommentar

Sommerlicher Überhitzungsschutz



Sommerloch Teil 2 oder Zukunftschance?

Die Hitze im Sommer ist nicht wirklich beeinflussbar. Zu beeinflussen sind allerdings die Auswirkungen. Ziel muss sein, die Wärme an der Gebäudeoberfläche zu nutzen und in verwertbare Energie umzuwandeln. Dafür braucht es die richtige Gebäudestruktur. Die Lösungen dafür liegen am Tisch.

10



»Die Bauteilaktivierung wird ein wesentlicher Schlüssel zum zukünftigen Umgang mit Energie sein.«

Dr. Andreas Pfeiler
Geschäftsführer
Fachverband
Steine-Keramik

Zuletzt wurden an dieser Stelle – teilweise auch zynische – Lösungsvorschläge im Umgang mit der sommerlichen Hitze in städtischen Bereichen unterbreitet. Das Thema an sich schreit natürlich danach, die mageren Zeiten an Nachrichten im Sommer zu füllen. Dennoch gibt es dabei auch Aspekte, die ernst zu nehmen sind und möglicherweise die Zukunft unserer Bauweisen prägen werden.

Die Hitze im Sommer ist wohl ein Umstand, der von uns kaum zu beeinflussen ist – zumindest nicht kurz- oder mittelfristig. Es gilt daher Lösungen zu finden, um damit bestmöglich umzugehen. Wir sind daher einerseits gefordert, Konzepte zu entwickeln, um die Wärme durch Abstrahlung von Oberflächen zu reduzieren. Andererseits muss die Wärme an der Gebäudeoberfläche genutzt und in verwertbare Energie umgewandelt werden.

Experte Stefan Schleicher vom Wegener Zentrum der Universität Graz hielt erst unlängst in seiner Keynote bei der Bau/Massiv!-Breakfast Lounge fest, dass der zukünftige Umgang mit unserer

Energie maßgeblich durch den jetzigen Umgang mit unserer Gebäudestruktur bestimmt wird. Die Bauteilaktivierung wird dazu ein wesentlicher Schlüssel sein. Mithilfe des Speichervermögens massiver, massiger Bauteile kann die anfallende erneuerbare Energie gespeichert werden und dann abgerufen werden, wenn sie benötigt wird. Über Wärmetauschsysteme kann diese gespeicherte Energie dann in Kälte oder Wärme umgewandelt werden und zur Kühlung oder Erwärmung des Gebäudes verwendet werden. Vernetzt man in weiterer Folge mehrere derart konzipierte Gebäude, entstünde ein autarkes Energienetz zum Speichern und Abrufen erneuerbarer Energie.

>> Mut und Wille gefragt <<

Die Lösungen zum Schutz vor einer sommerlichen Überhitzung unserer Innenräume liegen am Tisch. Was es nun braucht, ist der Mut in der Planungsphase und der Wille der Politik zur Änderung unserer bisherigen Energiestrategien. Nutzen wir die positiven Effekte der Bauteilaktivierung. Die massiven Bauteile schützen vor der Wärmeeindringung im Sommer in den Innenraum, die gespeicherte Energie wird in den Energiekreislauf gespeist und Kühl- bzw. Wärmesysteme versorgt.

Ein zukunftsweisendes Konzept, das unsere Gebäude noch nachhaltiger werden lässt und letztendlich zu maßgeblichen Bestandteilen zukünftiger »erneuerbarer« Energiekonzepte macht.

Neuanfang nötig. Es braucht eine deutliche Änderung der bisherigen Energiestrategien.



Report.at – „Manchmal waren wir vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort“ | 11. Juli 2018

Aktuelle Seite: [Home](#) / [Bau | Immobilien](#) / [Meinung](#)

»Manchmal waren wir vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort«

Mittwoch, 11. Juli 2018 12:05 | [Written by Mag. Bernd Affenzeller](#) | [font size](#) - + | [Published in Bau | Podium](#) | [Read 7 times](#) | [Print](#)

[Email](#)



Foto: Imagezettel. »Beton ist heute ein akzeptierter Baumaterial, unverzichtbar im Tiefbau und insbesondere in der Architektur ein sehr gerne verwendeter Werkstoff.«

 [Mag. Bernd Affenzeller](#)
[Mag. Bernd Affenzeller](#)

Rate this item



Fast drei Jahrzehnte lang drehte sich im Berufsleben von Frank Huber alles um Zement und Beton. Als Geschäftsführer der Agentur »Zement & Beton« hat er maßgeblich dazu beigetragen, das Image von Beton sowohl in der Fachwelt als auch der breiten Öffentlichkeit zu verbessern. Ende August geht Huber in den wohlverdienten Ruhestand. In einem sehr persönlichen Abschiedsinterview lässt er 29 Berufsjahre Revue passieren, redet über Meilensteine und Rückschläge und darüber, worauf er stolz ist. Zum Drüberstreuen gibt es auch die eine oder andere Anekdote.

Report: Ihr berufliches Leben steht seit 29 Jahren im Zeichen von Zement und Beton. Was waren damals die Rahmenbedingungen für die Branche?

Frank Huber: Da gab es eigentlich keine Rahmenbedingungen, wir standen absolut am Anfang. Die Ziegelindustrie war da schon deutlich weiter mit Produktinnovationen und Marketing. Wir hatten mit dem Begriff »Wohnbeton« begonnen und damit nicht wirklich reüssiert. Wie soll man auch den Beton zum Wohnen erklären, damals hat die Agenturmeinung zur Werbestrategie zu kurz gegriffen – alles eine Lernphase.

Report: Mit welchen zentralen Herausforderungen sahen sich die Hersteller damals konfrontiert?

Huber: Erstmals standen Umweltauflagen zur Diskussion. Wir sind dann 1995 proaktiv in die Diskussionen eingestiegen. Seither begleiten uns die Themen Emissionen, die Verwertung von Altstoffen und Grenzwerte täglich.

Zusätzlich kam die damals wachsende Gruppe von Baubiologen und sprach äußerst negativ vom Baustoff, sprach sogar vom togebrannten Zement und vom kalten Beton, was heute beim Thema Bauteilaktivierung der wichtigste Vorteil ist (lacht). Es brauchte leider sogar rechtliche Schritte, um zu einem neuen Gesprächsbeginn zu kommen. Aber der Neubeginn in der Kommunikation mit dem IBO war einmalig.

Um sich breiter aufzustellen, war ich in eine Ihrer Sitzungen als Industrievertreter mit eingeladen. Als die Sprache auf fremde Zuhörer kam, zogen alle BaubiologInnen den Kopf ein, nur wir »Fremden« ragten aus der Masse hervor, ich musste lachen! Ich wurde vorgestellt und in der Kaffeepause haben dann die Gespräche begonnen – gemeinsame Studien folgten.

Report: Welchen Stellenwert hatte Beton in der Gesellschaft?

Huber: Beton wurde als notwendiges Baumaterial abgetan, schlecht geredet beziehungsweise gar nicht diskutiert. Der Industrie wurde bewusst, dass die Öffentlichkeitsarbeit bisher stiefmütterlich behandelt worden war, die Vorteile des Materials dokumentiert und verbreitet werden mussten.

Report: Wie würden Sie die Situation heute bewerten?

Huber: Da hat sich sehr viel getan! Und die Basis war und ist noch immer, dass wir drei – die Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie, die Agentur »Zement & Beton« und Smart Minerals, früher das Zementforschungsinstitut – gemeinsam auftreten konnten und es auch tun. Forschung und Innovation als gesicherte Basis für alles Weitere hat uns damals schon begleitet und tut es auch jetzt. Das gibt Handlungsspielraum und Stärke für die Öffentlichkeitsarbeit. Ich kann mich, wenn ich Fragen habe, einfach umdrehen und bekomme eine gute Antwort, das hilft enorm! So sehe ich Beton heute als akzeptiertes Baumaterial, unverzichtbar im Tiefbau. Insbesondere in der Architektur ist Beton ein sehr gerne verwendeter Werkstoff.

Report: Wenn Sie die drei Jahrzehnte Revue passieren lassen: Was waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Meilensteine?

Huber: Meilensteine waren etwa die Betontechnologie-Kurse, die ich mitbetreuen durfte, um die Technologie in der Fachwelt zu verankern, und die jetzt im ausgebauten Maße auch beim ÖBV in bester Qualität auf einer anderen Ebene angeboten werden. Ein weiterer Meilenstein war die gemeinschaftliche Betonwerbung mit dem Verband der Österreichischen Beton- und Fertigteilerwerke. Ich bin letzens die Werbestrategien dieser drei Jahrzehnte durchgegangen und es war hochinteressant, die Überlegungen der Agenturen und die folgenden Umsetzungen aus heutiger Sicht nachzuvollziehen. Und aus dieser gemeinschaftlichen Vorgangsweise entwickelte sich das Betonmarketing Österreich, damals ein Highlight in der europäischen Szene der Zement- und Betonproduzenten. Die jüngsten

Meilensteine sind die tollen Projekte: die Thermische Bauteilaktivierung, energiesparende Betonstraßen, das Thema CO₂-Aufnahme von Beton etc., also auch zukünftige Entwicklungen.

Report: Welche Rückschläge gab es?

Huber: Echte Rückschläge gab es eigentlich nicht, oder ich habe sie einfach ignoriert und in die Zukunft geblickt. Besser gedacht, wenn man die Zeit bekommt, langsam zu wachsen, zu agieren, zu überlegen, sich zu orientieren – und da ein hohes Lob an die eigene Industrie, die mir große Freiheiten gelassen hat –, gibt es keine Rückschläge. Wenn man nicht von 0 auf 100 muss, sondern einen Fuß vor den anderen setzen und sich entwickeln darf, sind Rückschläge eigentlich ausgeschlossen.

Report: Was sind persönliche Highlights? Worauf sind Sie nach 29 Jahren stolz?

Huber: Stolz, ja, auf unsere Zeitschrift Die hat sich zu einem Vorzeigeprodukt für Leser mit Sammlerleidenschaft, insbesondere bei Architekten, entwickelt.
Stolz bin ich auch auf die Concrete Student Trophy, die von uns entwickelt wurde und interdisziplinäres Arbeiten fördert. Es ist bemerkenswert, was die Studententeams da ohne den Leistungsdruck im Berufsleben hervorbringen. Das gehört weiter gefördert. Proholz hat das nach zehn Jahren erkannt und hat nun das Format praktisch 1:1 übernommen, die haben aus der Ausschreibung ganze Absätze kopiert. Darauf könnte man auch stolz sein (lacht).

Und dann gibt es noch etliche kleinere Projekte, die viel Spaß gemacht haben, wie beispielsweise die Betonkanuregatta, die Kommunikation mit den ChemielehrerInnen sowie das Konvolut der Schulbroschüren, das Projekt Industriefußboden bis hin zur Erstellung unseres Beton-Image-Filmes und so weiter.

Report: Was waren technologisch die spannendsten Innovationen und Neuentwicklungen in dieser Zeit? Was hat sich als Fehlinvestition oder Fehlentwicklung entpuppt?

Huber: Fehlinvestitionen gab es nicht – wenn, dann kam eine Entwicklung vielleicht zur falschen Zeit am falschen Ort. So ging es uns etwa bei der thermischen Bauteilaktivierung. Da waren wir knapp zehn Jahre zu früh dran. Von der Systematik perfekt haben wir damals am falschen Ort begonnen, wir hatten überlegt, wie wir die Energie aus dem Boden holen können, jetzt und heute ein Teilaspekt. Zweitens war die Bauphysik noch nicht beim Passivhaus angelangt. Die Entwicklungen dieser zehn Jahre haben uns natürlich in die Hände gespielt, so wie jetzt auch das volatile Energiedargebot. Jetzt ist die Systematik – mit der Energiespeicherung als zweite »Kernkompetenz« von Beton neben der Tragfähigkeit – genau am Punkt, wird allgemein mit Interesse verfolgt und in die Überlegungen der Diskussionspartner aufgenommen – das Ergebnis der Klima- und Energiestrategie zeigt das expressis verbis auf.

Eine weitere Neuentwicklung nach dem Stahlbeton und Spannbeton waren der Faserbeton, der Hochleistungsbeton, Carbonbewehrung und der sogenannte UHPC. Alles Neuentwicklungen, die noch nicht in Masse auftreten, aber sehr wohl zeigen, wohin die Reise geht – und die wird noch weiter gehen.

Report: Gibt es eine Anekdote aus den 29 Dienstjahren, die Ihnen spontan einfällt?

Huber: Da gibt es viele, auch solche zum Schmunzeln, die sind aber nicht für die breite Öffentlichkeit gedacht (lacht). Es gibt aber auch harmlosere: Gleich am Anfang meiner Laufbahn hat man mir erklärt, dass es viel wichtiger sei, die Titel der hochrangigen Personen zu kennen. Dabei habe ich mir als visueller Typ schon schwer getan, mir die Namen zu merken.

Ich erinnere mich auch daran, dass ich mal eine Podiumsdiskussion mit Dominique Perrault leiten musste. Zwei Gäste machten sich einen Jux draus, auf Französisch ohne die Notwendigkeit eines Übersetzers direkt in die Tiefen der Seele Perraults zu bohren. Ich wusste nicht, wie ich diese höchst despektierliche Diskussion abbrechen könnte, da kam mir der liebe Gott zu Hilfe, legte irgendwo eine Sicherung, sodass nur noch die grünen Fluchtwegschilder sichtbar waren – der Abend war gerettet, ich bat die Gäste unter Gelächter zum Buffet einen Stock tiefer, wo alles gut beleuchtet war.

Ich kann mich auch noch gut daran erinnern, dass es mir immer furchtbar auf den Keks gegangen ist, dass es in unserer langjährigen Bleibe in der Reisnergasse nicht möglich war, am Freitagnachmittag Druckwerke in den dritten Stock liefern zu lassen, da der Lift von Freitagmittag bis Montagfrüh aus Sicherheitsgründen abgedreht wurde. Also ließ ich mich zum Liftwart einschulen und konnte den Lift, solange ich wollte, in Betrieb halten. Ich durfte sogar einmal eine Kollegin aus dem steckengebliebenen Lift retten!

Report: Letzte Frage: Wo sehen Sie die Zukunft der gesamten Branche?

Huber: Die Zement- und Betonindustrie sollte sich weiterhin und noch intensiver auf gemeinsame Zukunftsziele verständigen und gemeinsame Forschung betreiben. Umwelthemen, wie derzeit die CO₂-Aufnahme von Beton und auch die Langlebigkeit für einen zukunftsfähigen Baustoff, liegen mir besonders am Herzen.

Wohnnet.at – Bond-Erlebnisswelt | 23. Juli 2018

wohnet
WO UND WIE WOHNEN

Immobilien
finden

**Ratgeber
lesen**

Firmen
finden

wol
Bus

BAUEN WOHNEN SANIEREN ENERGIE

Home Service Messen und Events

Bond Erlebnisswelt: Massive Betonbauweise auf 3000 Meter



„007 Elements“: Der in massiver Betonbauweise errichtete Gipfelbau der Bergbahnen Sölden beherbergt Installationen zu den cineastischen Werken des wohl berühmtesten Geheimagenten der Welt – James Bond.

[Bond Erlebnisswelt](#) [Über Betonmarketing](#)

beton
Werte für Konstruktionen

**Betonmarketing
Österreich**

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

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](#)

Architekt des in Sichtbeton, Stahl und Glas errichteten Gebäudes ist der Innsbrucker Johann Obermoser, der schon zuvor die beiden benachbarten Objekte, das Restaurant ice Q und die Bergstation der Gaislachkogelbahn entworfen hat. Wie schon in den beiden Projekten zuvor hat auch beim „007 Elements“ das Ötztaler Unternehmen Ing. Franz Thurner die hochalpinen Baumeisterarbeiten durchgeführt.

Der alpine Urlaubsort Sölden war im Jänner 2015 Drehort für den 24. James-Bond-Film „Spectre“, in dem das einem Eiswürfel nachempfundene Gipfelrestaurant ice Q als Kulisse für die im Film vorkommende „Hoffler Klinik“ diente. Die Idee, die Kultfigur Bond für den Tourismus im Ötztal nachhaltig zu nutzen, konnte dann 2016 in Angriff genommen werden. Mit der Zustimmung von EON Productions und Metro-Goldwyn-Mayer (MGM), die gemeinsam die Bond-Filmrechte besitzen, beauftragte Jakob Falkner, Geschäftsführer der Bergbahnen Sölden den Innsbrucker Architekten Johann Obermoser, ein Raumkonzept für eine dauerhafte James-Bond-Installation zu entwerfen.

In Obermosers Überlegungen war es von Anbeginn an wichtig, Blickbeziehungen zu den Spectre-Drehorten wie der Ötztaler Gletscherstraße, dem ice Q oder der modernen Gaislachkogelbahn zu generieren. Der Permafrost auf 3.040 Meter Höhe, die geologischen Bruchlinien sowie der ausgesetzte Ort am Gipfelgrat, stellten eine gigantische Herausforderung dar. Entscheidender Entwurfsgedanke, neben dem räumlichen Konzept, war die Materialisierung, die in enger Affinität mit der Architektur diverser Bondkullissen stehen sollte. Das in dieser Höhe vorherrschende extreme Klima sollte auch im Inneren spürbar werden, daher der Verzicht auf technische Einrichtungen wie Heizungen oder Klimaanlage. So waren bereits die ersten architektonischen Studien als spektakuläre Raumfolgen mit Sichtverbindungen zu den Spectre-Drehorten inszeniert. Das Ergebnis dieser Entwurfsphase waren ein den Grat durchstoßender und beidseitig über den Abgrund hinausragender Betonquader, mit ausgelagerten und über elastische Brücken angehängten Kuben.



Panoramablick ins Venetor Tal aus dem 007 Elements

Bereits in der frühen Planungsphase fanden erste Gespräche von Folkner und Obermoser mit der Firma EDN Productions und dem James Bond Art Director Neal Callow (Casino Royale, Ein Quantum Trost, Skyfall und Spectre) über den Inhalt einer Ausstellung am Gaislachkogel statt. Der Wunsch, ein Projekt mit imposanter Architektur zu realisieren, verstärkte sich. Geologische Standortbedingungen führten zu mehreren Alternativüberlegungen. Zahlreiche Studien im Umfeld der Seilbahn mit spektakulären Ansätzen erwiesen sich als nicht förderlich für das bestehende Ensemble am Gipfel. Nach mehrfacher gestalterischer Verifizierung wurde von diesen Studien abgegangen und die Themen vom „Berginneren“ und „Eisbergprinzip“ wieder aufgenommen. Johann Obermoser, der Philosophie des Kreativkonzepts folgend, fertigte neue Entwürfe. Es entstanden sieben freigeformte über Rampen verbundene Architekturelemente aus Beton, welche im Berg verortet sind. Der architektonische Charakter wird von der reduzierten Wahl der Materialien geprägt: Beton und Stahl. Ausstellungsräume und Einrichtungsgegenstände (Bänke, Wegbegleitungen etc.) bestehen aus schalreinem Beton. Große Türen aus rostfreiem Stahl (Black Inox) betonen die Übergänge zwischen den Raumkuben, während perforierte, schwarze Stahlpaneele für abgehängte Decken und schalltechnische Verkleidungen gewählt wurden.

In das mit einer Ausstellungsfläche von 1.300 Quadratmeter große Massivbauwerk wurden letztlich 2.700 Kubikmeter Beton und 400 Tonnen Stahl als Bewehrung verarbeitet. Der Weg durch die Ausstellung entfaltet sich über leicht geneigte, fast unmerklich abwärtsführende Ebenen. Die Besucher werden in das Berginnere geleitet und durch sich ständig ändernde Raumdimensionen und Konfigurationen – schmal, hoch, gedrunen, polygonal, zylindrisch, introvertiert, hell, dunkel – geführt. Zwei große Öffnungen mit faszinierenden Ausblicken, wurden eingeführt um den Bezug in die alpine Bergwelt wiederherzustellen. Über eine Schlucht zwischen dem ice Q und der steil aufsteigenden Felswand des Gaislachkogelgipfels erreicht man das Portal des Zugangstunnels. Der visuelle Empfang wird durch eine zum Berg geneigte Betonwand erzielt, die eine optische Sogwirkung auf die Besucher ausübt.

Erlebniswelten in Betonkuben

Entlang eines abwärtsführenden, den Berg durchdringenden Tunnel Barrel of the Gun gelangt man auf die Plaza, eine imposante Aussichtsplattform mit atemberaubenden Gebirgs Panorama. Ein mächtiges Tor aus Stahl öffnet den Zugang zur unterirdischen Welt. Beginnend in der Lobby gelangt man über Rampen durch einen fiktiven Gletscherspalt in die Lair (das Versteck). Von dort aus betritt man den Briefing Room, eine Raum-in-Raum-Installation, in der Realität und Virtualität miteinander verschmelzen. Im innenliegenden

Zylinder werden Film-Sequenzen eingespielt, im umgebenden Raum leitet die Fensterfront den realen Blick auf den Drehort der Ötztaler Gletscherstraße. In der weiteren Raumfolge betritt man das Tech Lab mit Originalobjekten des Bond-Waffenmeisters Q. Anschließend gelangt man in die lichtdurchflutete Action Hall, mit einem, des im Film Spectre zum Einsatz kommenden Flugzeugmodells sowie dem beeindruckenden Ausblick ins Venter Tal. Über einen Stollen führt der Weg tiefer in den Berg zum Screening Room, weiter in die Legacy Hall mit integrierter Merchandising-Theke und über den Ausgangsschacht ins Freie an die Geländekante mit Blick auf den in der Tiefe liegenden Gaislachsee. Die Wahl der Materialität – Beton, Stahl und Glas – interpretiert die archaische Stärke der Umgebung. Dieses Empfinden wird durch die natürlichen Temperaturschwankungen in den Räumen im Berginneren und mit akustischer Inszenierung verstärkt.



Barrel of the Gun

Spektakulärer Betonbau

Die Baumeisterarbeiten wurden von dem Ötztaler Unternehmen Ing. Franz Thurner Bau GmbH & Co KG durchgeführt. Franz Thurner war auch schon für die Errichtung des ice Q und der Gaislachkogelbahn verantwortlich. Besonders erwähnenswert ist dabei die Betoneinbringung die auf zwei verschiedene Varianten erfolgte. Im Sommer wurde der Beton mit Fahrmischern bis zur Mittelstation befördert, um dann mittels einer Umladestation mit allradgetriebenen Fahrmischern mit Kettenausstattung zum Gipfel zu gelangen. Dies war übrigens nur bei trockener Straße möglich. Im Herbst wurde der Beton bis zum Tiefenbachgletscher transportiert, um möglichst viel Höhe zum Einbauort zu überbrücken. Für den Betontransport zum Gipfel kamen unter anderem auch zwei Helikopter zum Einsatz. Die Baukräne mit denen der Beton in den Bau eingebracht wurde konnten wegen des frühen Schneefalles im Herbst 2017 nicht mehr abgebaut werden und wurden daher im Winter am Gipfel zwischengelagert. Somit waren sie Europas höchstgelagerte Baustellenkräne die erst im Frühjahr 2018 wieder zum Einsatz kamen.

Regionale Wertschöpfung

An dem Projekt „007 Elements“ zeigte sich einmal mehr das Massivbaustoffe die regionale Wertschöpfung ankurbeln, lokale Arbeitsplätze sichern und gleichzeitig durch extrem kurze Transportwege von der Rohstoffgewinnung bis zum Einbauort hervorragende ökologische Kennwerte aufweisen.

Autor: Betonmarketing Österreich

Datum: 23.07.2018

26 Fokus Massivbau

BAUZEITUNG 13-14/2018

Ein leistbares, energieautarkes Haus aus einem monolithischen Mauerwerk mit 50er-Ziegeln hat die Firma Bauhütte Leitl Werke realisiert.



Massive Chancen

Welcher Baustoff für welches Gebäude zum Einsatz kommt, hängt von zahlreichen Kriterien ab. Die Weiterentwicklung von Ziegel und Beton verspricht aber zukünftig massive Verbesserungen.

TEXT: THERESA KOPPER

Seit Jahrzehnten bilden Ziegel und Beton die Grundlage einer Vielzahl an Gebäuden in Österreich und über die Landesgrenzen hinaus. Eigenschaften wie Langlebigkeit, eine hohe Speichermasse, aber auch geringe Transportweiten tragen dazu bei, dass sich massive Baustoffe bei Planern und Bauherren auch heute noch großer Beliebtheit erfreuen und auch künftig in Sachen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit ganz vorn mitspielen werden. Norbert Prommer, Geschäftsführer des Verbands österreichischer Ziegelwerke, betont, dass es sich beim Ziegel um ein hochmodernes Baumaterial mit vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten handelt, das jedoch seine ureigenste Charakteristik nie verloren hat, „nämlich Menschen ein gesundes und lebenswertes Leben, Wohnen und Arbeiten zu ermöglichen“.

Und obwohl keramische Baustoffe mit multifunktionalen Eigenschaften aufgrund der rasanten Entwicklung der vergangenen Jahre zum Standard der Bauweisen zählen, gilt es, in Zukunft die Materialeigenschaften sowie den Herstellungsprozess weiter zu optimieren. Johannes Eder, Geschäftsführer des Ziegelwerks Eder, geht davon aus, dass diesbezüglich künftig vor allem statische Anforderungen in Verbindung mit Wärme- und Schallschutzanforderungen gefragt sein werden.

Im Trend

Aktuelle Überlegungen sind aber auch von der Frage, wie man den mehrgeschossigen Wohnbau monolithisch realisieren kann, bestimmt. „Beim Einfamilienhaus ist das einschalige, 50 Zentimeter starke Ziegelmauerwerk seit Jahren Standard. Bei privaten Bauträgern ist die monolithische Bauweise auch beim mehrgeschossigen Objektbau ein großes Thema, viele verzichten bewusst auf den Einsatz von erdölgebundenen Dämmstoffen“, sagt Eder. Wie das funktionieren kann, beweist etwa das „D 22“ in der Seestadt Aspern, Österreichs ehemals größte Ziegelbaustelle. Das 2017 eröffnete Projekt, bestehend aus drei Gebäuden mit insgesamt 75 geförderten Mietwohnungen, einem Wohnheim mit 24 Heimplätzen sowie Geschäftsflächen, wurde in einschaliger monolithischer Ziegelmassivbauweise hochgezogen. Zum Einsatz kam der mit Mineralwolle verfüllte Wienerberger-Ziegel Porotherm W.I. Mike Bucher, Geschäftsführer der Wienerberger AG, betont: „Er erfüllt nicht nur die besonderen Anforderungen im Objektbau hinsichtlich Druckfestigkeit, Schall- und Wärmeschutz sowie Raumluft, sondern ermöglicht darüber hinaus ein zügiges und preiswertes Bauen, das von Dauer und über Generationen beständig ist. Und für Investoren bringt der Wegfall einer zusätzlichen Wärmedämmung wertvolle Quadratmeter in der Wertschöpfung.“ Auch Stefan



„Die monolithische Bauweise ist beim mehrgeschoßigen Objektbau ein großes Thema, viele verzichten auf erdölgebundene Dämmstoffe.“

JOHANNES EDER,
GF ZIEGELWERK EDER

Leitl, Geschäftsführer der Bauhütte Leitl-Werke, erkennt einen klaren Trend hin zur monolithischen Ziegelbauweise. „In unserem ‚Schwertberger Vital Sonnenhaus Pro‘ wurde ein monolithisches Mauerwerk mit unseren 50er-Ziegeln gebaut und zusammen mit der Sonnenenergie und innovativen Technologien, die wir gemeinsam mit Partnern entwickelt haben, ein leistbares, energieautarkes Haus errichtet. Diese Expertise werden wir weiter nutzen.“ Als Vorteile für den mehrgeschoßigen Wohnbau definiert Leitl vor allem die flexible Planbarkeit des Ziegels, die es Architekten erlaubt, kurzfristig auf die Wünsche des Auftraggebers zu reagieren. „Für den Baumeister wiederum liegen die Vorteile in der schnellen und einfachen Verarbeitung und in der raschen Verfügbarkeit.“ Erkannt haben die Ziegelhersteller nicht nur den neuen Trend in Richtung monolithischer Bauweise, sondern auch das gute Wärmespeichervermögen von Beton, das in Kombination mit dem Ziegel ebenso genutzt wird. Ähnlich wie bei einer Fußbodenheizung wird durch ein innenliegendes Rohrsystem die mit Beton ausgegossene Ziegelwand thermisch aktiviert. Damit wird für angenehme Wärme in den Innenräumen gesorgt. „Das Potenzial solcher Bauweisen hat hier in verschiedenen Bereichen viel positive Stimmung für den Ziegelmauerwerksbau ausgelöst, der durch die Branche noch ausgebaut werden sollte“, sagt Prommer.

Viel zu tun

Die Herausforderungen der Zukunft sind mit Sicherheit die Überkapazitäten am Markt. „Hier ist es notwendig, Bauherren umfassend über die Vorteile und die Wirtschaftlichkeit hochwertiger Produkte aufzuklären – eine Aufgabe, die nicht nur den Baustoffproduzenten obliegt, sondern vielmehr auch vom Baustoffhandel, von Verarbeitern, Planern, Dachdeckern oder Baumeistern forciert werden muss“, sagt Bucher. Prommer spricht sich zudem für die Schaffung fairer Rahmenbedingungen für alle Baustoffe auf österreichischer und europäischer Ebene aus. „Es sollte keine Bevorzugung von einzelnen Baumaterialien durch bestimmte Förderungen und die Politik geben.“ Und er geht davon aus, dass auch die Verfügbarkeit einer 3D-Mauerwerksstatik im FE-Bereich die Ziegelproduzenten in Zukunft beschäftigen wird.

Nachhaltig und effizient

Stark in puncto Innovation ist auch Beton unterwegs. Die Neuheiten reichen von neuen Ultra-High-Performance-Concrete-Lösungen zu leitfähigem Beton über gebäudetechnische Lösungen wie der Nutzung des Betons als Energiespeicher für Wind- und Sonnenenergie oder auch Heizen und Kühlen mit Beton. „Die thermische Aktivierung von Bauteilen ist im Bürobau State of the Art“, sagt Sebastian Spaun, Geschäftsführer der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie. „In Wohngebäuden, insbesondere im großvolumigen Wohnbau, wird diese Technologie dagegen noch nicht

ihrem Potenzial entsprechend eingesetzt.“ Dass in Wien und Niederösterreich allerdings erste Demonstrationsgebäude, in denen mit Bauteilaktivierung geheizt und gekühlt wird, entstehen, stimmt Spaun zuversichtlich. Auch Helmut Oberndorfer, Geschäftsführer der Firma Beton Oberndorfer, nennt die Thermische Bauteilaktivierung als die neue Revolution in Sachen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. „Beton bietet sowohl im Sommer als auch im Winter ein konstantes Raumklima. Entwicklungen wie die Betonkernaktivierung optimieren unsere Produkte zusätzlich.“ Gernot Tritthart, Direktor der Abteilung Marketing & Innovation der Lafarge Zementwerke GmbH, geht davon aus, dass sich neben den thermischen Anforderungen künftig auch der Grad der Vorfertigung erhöhen wird. Damit verbunden seien Genauigkeit und ein effizienter, fehlerfreier Bauablauf. „Dies wird Veränderung mit sich bringen und Herausforderungen an klassische Bauweisen stellen. Letztendlich entscheiden aber Kosten und Leistung, im Idealfall die Wertigkeit in Verbindung mit einer gesamtheitlichen Lebenszyklusbetrachtung.“

Neuer Baustoff

Mehrgeschoßige Gebäude sind eine Herausforderung in Sachen Statik, Bauphysik und Wirtschaftlichkeit. Dass sich die Anforderungen an den Baustoff Beton diesbezüglich zunehmend verändern werden, davon ist Erich Frommwald, Geschäftsführer der Kirchdorfer-Gruppe, überzeugt. „Bis 2040 wird die Zahl der Einwohner in Österreich auf rund 9,6 Millionen Menschen ansteigen. Das Marktvolumen wird vor allem im Bereich Wohnbau in Form von Neubaugebieten, dem Ausbau der Infrastruktur und diverser Gewerbeimmobilien, wachsen. Im Hochbausektor müssen urbane Zentren um umweltfreundliche, schadstoffarme und energieeffiziente, aber auch leistbare Immobilien erweitert werden.“ Beton als Baustoff müsse sich seine Charakteristika Langlebig- und Behaglichkeit sowie Stabilität und Energieeffizienz bei-

In der Berliner Karl-Marx-Allee entsteht derzeit das erste mehrgeschoßige Wohngebäude, bei dem Infrarotbeton zum Einsatz kommt.



Berlow Leibling



Aktuell werden in Linz-Pichling zehn barrierefreie Mietwohnungen mit dem 50 Zentimeter starken Vollwurztafel von Eder realisiert.

behalten und er müsse auch um smarte Technologien wie Lichtbeton erweitert werden. Aktuell sorgt ein Bau in der Berliner Karl-Marx-Allee für Aufsehen. Dort kommt erstmalig auch im mehrgeschoßigen Objektbau der sogenannte Infralichtbeton zum Einsatz. Der Baustoff, der erst kürzlich am Institut für Massivbau der TU Berlin entwickelt wurde, zeichnet sich besonders durch zwei spezielle Eigenschaften aus: die geringe Wärmeleitfähigkeit und die gleichzeitig erzielte, für Leichtbeton relativ hohe Druckfestigkeit. „Durch die Zugabe von Blähtonkügelchen sowie anderer Zuschlagstoffe, unter anderem eines Luftporenbildners, konnte ein Beton hergestellt werden, der bei einer Rohdichte von weniger als 800 Kilogramm pro Kubikmeter eine Wärmeleitfähigkeit von Lambda 0,18 Watt pro Meter Kelvin aufweist“, erklärt Mike Schlaich, Professor für Bauingenieurswesen an der TU Berlin. Gerade einmal zwei Gebäude wurden bis jetzt mit dem neuen Baustoff errichtet, das große Interesse und die zahlreichen Vorteile, die das Material bietet, lassen Schlaich aber zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Massive Belastungen

Aktuelle Entwicklungen machen es der massiven Baustoffindustrie aber nicht immer einfach, sich weiterzuentwickeln. Andreas Pfeiler, Geschäftsführer des Fachverbands Steine und Keramik hält fest. „Die Baustoffindustrie ist unter einem starken Preis- und Innovationsdruck.“ Man sei deshalb mehr denn je gefordert, sich in der Produkt- und Angebotspalette weiterzuentwickeln. „Der erhebliche Preisverfall bei fast allen Bauprodukten schränkt den Spielraum für Investitionen und Innovationen massiv ein. Zudem werde es tendenziell immer schwieriger, den Bedarf der Bauwirtschaft zu decken. „Das liegt zum einen am steigenden Bedarf und sehr strengen Zeitplänen. Zum anderen sehen wir aber auch einen eklatanten Fachkräftemangel auf uns zukommen, der uns vor eine große Herausforderung stellen wird“, sagt Oberndorfer.

Und auch die Digitalisierung spielt eine große Rolle. Zwar beschäftigt man sich etwa bei Lafarge schon seit Jahren damit in den unterschiedlichsten Bereichen. Parallel dazu benötige man aber interaktive Möglichkeiten, um mit seinen Partnern einen perfekten Informationsaustausch sicherstellen zu können. „Daran wird bei uns fortlaufend gearbeitet“, so Trithart. Eine größere Her-

ausforderung stellt für ihn aber die Vernetzung im eigentlichen Bauablauf dar. „BIM und der digitale Zwilling sollten diesbezüglich viel stärker genutzt werden.“

Frommwald versucht all den Herausforderungen auch etwas Positives abzurufen: „Der Baustoff Beton profitiert von einem massiven Imagewandel in den vergangenen 20 Jahren.“ Und der Weg sei noch nicht zu Ende, insbesondere hinsichtlich der Nachhaltigkeit. „Wir haben es geschafft, dass nirgendwo anders auf der Welt Zement und Beton so umweltfreundlich hergestellt wird wie in Österreich.“ □



„Infralichtbeton ist eine echte Alternative zu dem, was wir bisher verbauen.“

MIKE SCHLAICH, TU BERLIN

MIKE SCHLAICH IM INTERVIEW

Echte Alternative

Herr Schlaich, was ist das Neue an dem Infralichtbeton?

Mike Schlaich: Wir haben eine tragende Wärmedämmung. Das ist einer der großen Vorteile von Infralichtbeton: Er trägt, er schützt vor Witterung, und er dämmt. Ich glaube nicht, dass Infralichtbeton eine Revolution ist, aber es ist immerhin eine echte Alternative zu dem, was wir bisher erbauten.

In Berlin wird Infralichtbeton erstmals auch im mehrgeschoßigen Wohnbau eingesetzt. Was sind die Herausforderungen?

Berlin hat im Moment ein großes Wohnraumproblem, deshalb muss schnell und preiswert gebaut werden. Wenn ein Werkstoff neu angewendet wird, kann wirtschaftlich nicht gleich Gewinn abfallen. Und deshalb sind wir froh, dass wir eine Wohnbaugesellschaft gefunden haben, die einen Prototyp mit Fertigteilen aus Infralichtbeton bauen will.

Wie sieht es denn mit den Kosten für Infralichtbeton aus?

Ein Kubikmeter kostet aktuell rund 400 Euro, der Stoff muss sich aber erst etablieren. Dafür können aber die Kosten für Wärmedämmung sowie Wartungskosten gespart werden, denn der Beton hält viel länger. Meine persönliche Überzeugung ist, dass eine Infralichtbetonwand ganzheitlich betrachtet etwa dasselbe kosten wird wie eine konventionelle Wärmedämmverbundsystemwand.

Wie steht es um die Recyclingfähigkeit von Infralichtbeton?

Was die Recyclingfähigkeit betrifft, hat der Infralichtbeton Vorteile. Wenn man sich die heutigen Wärmedämmverbundsysteme ansieht, wird viel an Materialmix verklebt, der später nicht mehr auseinanderzubekommen ist. Bei Infralichtbeton hat man es dagegen mit nur einem Werkstoff und noch mit Bewehrung zu tun. Damit ist das Recycling ein großer Vorteil von Infralichtbetonbauten.

www.infralichtbeton.de

Innovationen für bessere Preise

Reinhold Lindner von BauMassiv über aktuelle Herausforderungen der Branche, flexiblere Arbeitszeiten und Entwicklungen, die uns künftig noch beschäftigen werden.

INTERVIEW: THERESA KOPPER

Brummende Konjunktur, boomende Bauwirtschaft und steigende Baukosten: Die Hersteller massiver Baustoffe profitieren aber nur wenig davon. Trotz hoher Auslastung haben sie aktuell mit einem massiven Preisverfall zu kämpfen. Die Bauzeitung sprach mit BauMassiv-Sprecher Reinhold Lindner über Herausforderungen und Trends, die die Branche derzeit und künftig beschäftigen werden.

Die Baubranche boomt derzeit. Trotzdem kämpfen Hersteller massiver Baustoffe aktuell mit einigen Herausforderungen wie dem niedrigen Preisniveau. Wie könnte man dem entgegenwirken?

REINHOLD LINDNER: Ein Patentrezept für bessere Preise gibt es nicht. Es gibt aber einige Stellschrauben, an denen man drehen kann. Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung von innovativen Produkten, bei denen ein entsprechender Mehrwert generiert werden kann.

Zurzeit sind Hersteller massiver Baustoffe mit einer sehr hohen Auslastung konfrontiert. Würden etwa die von der Regierung angekündigten flexibleren Arbeitszeiten Abhilfe schaffen?

LINDNER: Gerade in der Baubranche sind Arbeitszeiten sehr witterungsabhängig und flexible Arbeitszeiten somit unumgänglich. In vielen Unternehmen führen die geplanten Regelungen zu Win-win-Situationen, da neben den Unternehmen insbesondere auch die Mitarbeiter profitieren, von denen sich viele schon bisher aus diversen Gründen eine höhere Flexibilisierung gewünscht haben.

Was sind die zentralen Entwicklungen, die die Massivbaubranche künftig beschäftigen werden?



BauMassiv / Christine Holer-Lukic

„In vielen Unternehmen führt die geplante Arbeitszeitflexibilisierung zu Win-win-Situationen, da neben den Unternehmen auch die Mitarbeiter profitieren“, so Reinhold Lindner.

LINDNER: Im Zusammenhang mit der Digitalisierung sind insbesondere die Schnittstellen zwischen den ausführenden Unternehmen und den Lieferanten besonders wesentlich. So können die erforderlichen Produkte tatsächlich just in time produziert und geliefert werden. Zudem werden die Gebäude künftig als Energielieferant gesehen werden. Insofern sind Bauweisen wie beispielsweise die Bauteilaktivierung spannende Technologien, die zukünftig mit einer noch größeren Breitenwirkung angewandt werden können. □

MASSIV gebaut?

- KLIMASCHONEND
- WERTBESTÄNDIG
- ZUKUNFTSSICHER

So lässt es sich leben.

BAU!MASSIV!

www.baumassiv.at

Bond, Baukunst und Beton

Spektakulär sind nicht nur James-Bond-Filme oder die malerische Gletscherkulisse in Sölden – auch die James-Bond-Installation 007 Elements sorgt dank aufsehenerregender Sichtbeton-architektur für Staunen.

TEXT: SONJA MESSNER



Bergbahnen Sölden/4

Alles begann 2008, als die oberste Seilbahnstation auf dem Gipfel des Gaislachkogels auseinanderbrechen zu drohte. Den Fundamenten machte der Permafrost auf rund 3.000 Metern Höhe zu sehr zu schaffen. Architekt Johann Obermoser, der schon für die Talstation verantwortlich zeichnete, entwarf und realisierte eine neue Bergstation mit dem Ötztaler Bauunternehmen Franz Thurner. Bei der Glas-Stahl-Konstruktion wurde nicht auf klassische Fundamente, sondern auf hinterlüftete Hohlkammern gesetzt, damit sich die Permafrostschicht wieder nachbilden kann. Von Beginn an wurde das Bauverfahren mittels Sensoren und EDV überwacht, um bei Bedarf die 23 Anker nachjustieren zu können.

Cineastische Unsterblichkeit

Ähnlich wurde auch 2014 bei dem ein paar Meter entfernt errichteten Restaurant Ice Q verfahren. Drei Betonanker in Hohlkammern tragen das gesamte Gebäude, welches dank seiner außergewöhnlichen Glas-Holz-Fassade für Aufsehen sorgt. Aufmerksam darauf wurden nicht nur Architekturmedien, sondern auch Locationscouts des James-Bond-Films „Spectre“. So erreichte das Ice Q cineastische Unsterblichkeit. Die Idee, die Kultfigur Bond für den Tourismus im Ötztal nachhaltig zu nutzen, konnte dann 2016 in Angriff genommen werden. Mit der Zustimmung von EON Productions und MGM, die gemeinsam die Bond-Filmrechte besitzen, wurde Johann Obermoser von den Seilbahnen Sölden beauftragt, ein Raumkonzept für eine dauerhafte James-Bond-Installation zu entwerfen.

Archaische Architektur

In Obermosers Überlegungen war es von Anbeginn wichtig, Blickbeziehungen zu den „Spectre“-Drehorten wie der Ötztaler Gletscherstraße, dem Ice Q oder der Gaislachkogelbahn zu generieren. Der Permafrost auf 3.040 Meter Höhe, die geologischen Bruchlinien sowie der ausgesetzte Ort auf dem Gipfelgrat stellten eine gigantische Herausforderung dar. Neben dem räumlichen Konzept war die Materialisierung, die in enger Affinität mit der Architektur



Wolfgang Luchner, anstz

Tragende Rollen: einer von drei Betonankern des Bauwerks Ice Q im Permafrost.

diverser Bondkulissen stehen sollte, ein entscheidender Entwurfs-gedanke. Das Ergebnis dieser Entwurfsphase waren ein den Grat durchstoßender und beidseitig über den Abgrund hinausragender Betonquader, mit ausgelagerten und über elastische Brücken angehängten Kuben. Es entstanden sieben freigeformte über Rampen verbundene Architekturelemente aus Beton, die im Berg verortet sind. Die Wahl der Materialität – Beton, Stahl und Glas – interpretiert die archaische Beschaffenheit der Umgebung. Ausstellungsräume und Einrichtungsgegenstände (Bänke, Wegbegleitungen etc.) bestehen aus schalreinem Beton. Große Türen aus rostfreiem Stahl (Black Inox) betonen die Übergänge zwischen den Raumkuben, während perforierte, schwarze Stahlpaneele für abgehängte Decken und schalltechnische Verkleidungen gewählt wurden. Das in dieser Höhe vorherrschende extreme Klima sollte auch im Inneren spürbar werden, daher der Verzicht auf technische Einrichtungen wie Heizungen oder Klimaanlage. Wer also einen Besuch geplant hat, sollte auch im Sommer unbedingt warme Kleidung einpacken.

Alpine Baukunst

Die Baustelle selbst war auch für den hochalpin schon erprobten Bauunternehmer Franz Thurner aus dem Ötztal eine Herausforderung. Gebaut werden kann aufgrund der extremen Witterungsbedingungen auf 3.040 Meter Höhe nur in den Sommermonaten – von Juli bis September –, und selbst hier hatte man diesmal Pech. „So einen schlechten Sommer wie 2017 gab es seit Jahren nicht“, erinnert sich der Architekt Johann Obermoser. Thurner bestätigt dies: „Eine Baustelle unter diesen Bedingungen ist nichts für jedermann. Nicht nur ein Arbeiter fuhr nach kürzester Zeit mit der Seilbahn wieder hinunter und kam nicht wieder. Hier mussten Vollprofis ran.“ Um die kurze Bauzeit optimal auszunutzen, waren rund 34 Leute zum Teil auch zwölf Stunden auf der Baustelle.

Beton per Helikopter

Im Sommer wurde der Beton aus dem unternehmenseigenen Transportbetonwerk in Roppen mit Fahrmischern bis zur Mittelstation befördert, um dann mittels einer Umladestation mit allradgetriebenen Fahrmischern mit Kettenausstattung zum Gipfel zu gelan-

gen. Dies war übrigens nur bei trockener Straße möglich. Im Herbst wurde der Beton bis zum Tiefenbachgletscher transportiert, um möglichst viel Höhe zum Einbauort zu überbrücken. Für den Betontransport zum Gipfel kamen unter anderem auch zwei Helikopter zum Einsatz. Die Baukräne, mit denen der Beton in den Bau eingebracht wurde, konnten wegen des frühen Schneefalles im Herbst 2017 nicht mehr abgebaut werden und wurden daher im Winter am Gipfel zwischengelagert. „Zum Teil musste bei Temperaturen von minus 28 Grad Celsius betoniert werden“, berichtet Franz Thurner. Dafür wurde die Schalung beheizt und gehofft, dass die ersten 30 Zentimeter der Betonschicht schnell abbinden. „Natürlich gibt es aufgrund dieser Rahmenbedingungen ein paar Feuchtigkeitseinbrüche, die wir in den nächsten Jahren sanieren werden. Aber das ist nichts Ungewöhnliches“, räumt Architekt Johann Obermoser ein.

Rund 4,5 Millionen Euro hat die „007“-Installation gekostet. Laut Architekt Obermoser lag man damit „in Plan“. Wer jetzt noch auf weitere Betonhighlights auf dem Gaisachkogel spekuliert, muss allerdings enttäuscht werden. „Mit den drei Gebäuden ist der Gipfel jetzt auch voll“, scherzt der Innsbrucker Architekt. Da müssen sich Obermoser und Thurner wohl einen anderen Gipfel zum Betätigen suchen. Davon gibt es in Tirol schließlich genug. □



James-Bond-Highlights und Making-of-Details in atemberaubender Betonarchitektur.



Im Vordergrund: Das Restaurant Ice Q war Schauplatz des James-Bond-Films „Spectre“. Im Hintergrund das Bauwerk 007 Elements.



Sehenswert ist das 007 Elements auf jeden Fall: innen, außen und auch dank des Panoramablicks ins Venter Tal.

Weltmeister im Umweltschutz

Österreichs Zementindustrie schafft aktuell einen Anteil von 80 Prozent beim Einsatz von fossilen Brennstoffen und ist damit international die Nummer eins.

Das Jahr 2017 war ein gutes für die österreichische Zementindustrie. Die Produktion der acht heimischen Zementwerke verzeichnete 2017 mit 4,9 Millionen Tonnen einen Zuwachs von 2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Jahresumsatz erhöhte sich um 3,2 Prozent auf 412 Millionen Euro. Das Plus ist vor allem auf den Hochbau zurückzuführen, sagt Rudolf Zrost, Geschäftsführer der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie. So hat der Wohnbau mit 2,3 Prozent gegenüber 2016 die höchste Wachstumsrate an Investitionen seit 2007 erreicht.

Besonders stolz sei man vonseiten der Vereinigung aber auf die Ergebnisse konsequenter Forschungsarbeit und die hohen Investitionen in Produktions- und Umweltschutzanlagen. Dieser Einsatz führte dazu, dass Österreichs Zementindustrie zum Weltmeister beim Einsatz alternativer Brennstoffe und bei der Reduktion von Emissionen wurde. „Neue Infrastrukturprojekte hinken seit Jahren hinterher, denn lange Verfahren gefährden den Standort Österreich“, sagt Zrost. Deshalb werde auch die von der Regierung angekündigte Kürzung der Verfahrensdauer ausdrücklich begrüßt.



V. l.: Sebastian Spaun (VÖZ-Geschäftsführer) und Rudolf Zrost (VÖZ-Präsident) freuen sich über ein erfolgreiches Jahr 2017.

Ein Blick in die Zukunft

EXPERTENRUNDE Was haben Klimawandel, CO₂-Einsparung und Energiewende mit den Gebäuden der Zukunft zu tun? Sehr viel, wenn es nach den Experten der BauMassiv-„Breakfast Lounge“ geht. Gleich zu Beginn hielt in deren Rahmen Stefan Schleicher in seiner Keynote fest, dass zukünftige Gebäudekonzepte nicht ohne Bauteilaktivierung auskommen werden. Zudem ließ man es sich nicht nehmen, die Ergebnisse der Jahre 2015 bis 2018 der Forschungsinitiative „Zukunftssicheres Bauen“ vorzustellen. Vor allem die Studie „Österreichische Massivbaustoffherstellung – Impulsgeber für Regionen“ von Wolfgang Baaske untermauert für BauMassiv-Techniksprecher Martin Leitl die Wichtigkeit der BauMassiv-Forderung nach einer Herkunftsbezeichnung von Baustoffen, „da kurze Transportwege das Klima schonen und für die regionale Wertschöpfung sorgen“.

Digitalisierung steht bei Wienerberger ganz oben auf der Agenda.

Virtuell erleben

Wienerberger ermöglicht Virtual Reality für Häuslbauer.



Im Rahmen ihrer Digitalisierungsoffensive hat Wienerberger gemeinsam mit dem oberösterreichischen Start-up moxVR eine App gestaltet, mit der individuelle Bau- und Einrichtungspläne virtuell dargestellt werden können. „Oft kann man sich anhand von Bauplänen nicht so richtig vorstellen, wie das fertige Traumhaus aussehen wird“, sagt Mike Bucher, Geschäftsführer von Wienerberger. „Unsere Massivwerthauspartner können uns den Entwurfsplan ihrer Kunden als PDF schicken, und innerhalb von 48 Stunden wandeln wir diesen in eine Datei um, die mit jedem Smartphone geöffnet werden kann.“ Durch die mitgeschickte VR-Brille kann der Kunde dann intuitiv durch sein zukünftiges Haus laufen.