Nr. 11 – November 2013 • Euro 4,40 • www.solidbau.at • Retouren an: Postfach 100, 1350 Wien, P.b.b., 04Z035593M

SICHER IST SICHER

Effiziente Beweissicherung am Bau

SOLID

Wirtschaft und Technik am Bau

Der Stahlbau-Philosoph

Wie Peter Zeman das Stahlbad der Konjunktur bewältigt

BAUWIRTSCHAFT
SCHWERE PLATTEN
Zauberwort Bauteilaktivierung
Seite 16

BAUPRAXIS
UNSICHTBAR AUFGESTOCKT
Denkmalschutz – und trotzdem
Seite 22

BAUTECHNIK
HART IM NEHMEN
Geheimtipp Strahlungshärtung
Seite 36

1. Preisträger des EUROMONEY Award of Excellence 2013!
Höchste internationale Auszeichnung für EHL Immobilien als bester Immobiliendienstleister Österreichs!
www.ehl.at

EUROMONEY REAL ESTATE AWARDS 2013

Wir leben Immobilien.
EHL

Stahlhart erfolgreich

Stahlkompetenz. Peter Zeman hat soeben den hochbegehrten, zweijährig vergebenen Europäischen Stahlbaupreis für die umfassenden Tätigkeiten rund um den Salzburger Hauptbahnhof bekommen. Der aktuelle Umsatz ist ihm hingegen weitgehend egal, vertraute er Paul Jezek an.

Lyndon B. Johnson wurde erneut zum US-Präsidenten vereidigt, Gambia erhielt die Unabhängigkeit, Muhammad Ali verteidigte seinen Boxweltmeister-Titel gegen Sonny Liston und der LASK wurde als erster Club aus den Bundesländern österreichischer Fußballmeister und holte sich gleich noch den Cup dazu. So lange ist es also her, dass Peter Zemans Vater Hans 1965 mit Partnern ein Unternehmen für die Errichtung von Hallenbauwerken gründete. Die ersten Konstruktionen wurden zunächst unter einem Flugdach bzw. sogar unter freiem Himmel hergestellt, bevor die erste eigene Werkshalle im steirischen Scheifling errichtet wurde.

Durch den Bezug von damals neuartigen Trapezprofilen aus Schweden konnte Zeman in den nächsten Jahren Hallenbauten in höherer Qualität errichten, wodurch sich die Geschäftsfelder stark erweiterten. „Heute reicht die Angebotspalette unserer Gruppe von der Entwicklung und Herstellung von Maschinen über Generalunternehmerleistungen bis hin zu komplexen Fertigungsanlagen samt optimierten Logistik- und Softwarelösungen", sagt Peter Zeman. Besonders bemerkenswert ist dabei das Technikerteam mit mehr als 100 Diplomingenieuren auf der Lohnliste.

SOLID: *Herr Zeman, wie komplex ist der Stahlbau heutzutage?*
Peter Zeman: In der Baubranche stellt Stahlbau sicher den kleineren Kuchen dar, somit gibt es weniger ausgebildete Fachkräfte. Wird ein Projekt ausschließlich in Stahlkonstruktion gedacht, wird die Planung natürlich einfacher. Andererseits muss in der Massivbauweise teilweise in Stahl ausgeführt werden, was als Betonbauweise gedacht wurde. Wenn Architekten dagegen schon stählern denken, entstehen auch ganz besondere Projekte.

Viele Planer denken noch ausschließlich massiv. Wird das auch in Zukunft so bleiben?
Zeman: Massivbau hat ungleich mehr Volumen als unsere Branche und der Holzbau hat noch weniger. Daher fühlen sich mehr Leute im Massivbau zuhause, einfach weil sie dort erfahrener sind. Das wird sich aber zugunsten des Stahl- wie auch des Holzbaus ändern, die beide Marktanteile gewinnen werden. Die Frage bleibt natürlich:

> „Eines ist klar: Die österreichischen Stahlbauer sind sehr gut."
> **Peter Zeman**

Welche Baumaterialien sind wo am besten einzusetzen?

Wo kann der Stahlbau zulegen?
Zeman: Im Architekturbau bestehen jedenfalls große Potenziale, wenn sich der Architekt an einer feingliedrigen, optisch zarten Leichtbauweise orientiert. Zu wenig passiert im Industriebau, allerdings geht es hier um die viel bemühte „Nachhaltigkeit", also um die Anpassungsfähigkeit und spätere Nutzung des Gebäudes. Mit Sicherheit ist Stahl am flexibelsten. Eine Vielzahl an Beispielen beweist, dass Umbauten damit schnell und effizient durchgeführt werden können. Beim Stahlbau kann ich anschrauben, wegschneiden, schweißen, verstärken, ich kann aber auch Teile herausnehmen oder Räume sehr flexibel verkleinern und vergrößern. Das ist eine der großen Stärken des Stahlbaus und wird noch viel zu wenig gewürdigt.

Wie sieht das kostenseitig aus?
Zeman: Es kommt stark auf die Recheninstrumente an, die man verwendet. Was ist wichtig und was wird vorhergesehen, was bringt zukünftig Erträge oder Verluste? Diese Komponenten sind in einer normalen betriebswirtschaftlichen Rechnung nicht enthalten. Im Regelfall wird ein Projekt gerechnet, das im Rahmen einer bestimmten Nutzungsdauer oder Abschreibungszeit den erforderlichen Ertrag zurückführt; der Rest bleibt außerhalb der Wertung. Es stellen sich hier jedoch Fragen, wie z. B., ob man Leitungen so installieren soll, dass sie später leicht austauschbar sind. Der Rohbau hält ja um etwa das Dreifache länger als die Installationen in einem Gebäude. Weiters muss ich investieren, um später einen höheren Restwert zu erhalten. Ist dieser Restwert aber nicht zu beweisen, weil ich die Immobilienpreise bei einem Wiederverkauf nicht klar bewerten kann, lasse ich das lieber heraus. Ob dies nun betriebswirtschaftlich vernünftig ist? Volkswirtschaftlich ist das ein anderes Thema, nämlich Nachhaltigkeit: Es geht nicht darum, wie lange etwas hält, sondern was man nachher damit macht.

Die Flexibilität ist also die große Chance für den Stahlbau?
Zeman: Die Ansprüche von früher sind nicht annähernd vergleichbar mit den heutigen Anforderungen. Man denke nur an Arbeits- und Brandschutzbestimmungen, Beleuchtung oder an die technische Ausstattung. Heute wird ein Werk gebaut, um EINEN Autotyp herzustellen. Ist der Typ ausgelaufen, fällt das Gebäude weg oder es wird umgebaut. Dann aber stellt sich die Frage, wie es es gebaut worden ist. Und es gibt genügend Beispiele, dass die nächste Autotype im grundsätzlich gleichen Rohbau produziert wurde, weil es eben möglich war, mit einem Bruchteil des Aufwands Anpassungen vorzunehmen.

Führen Sie solche grundsätzlichen Diskussionen auch mit Ihren Auftraggebern?

© MICHAEL PFEIFFER

Mit mehr als 20 Betrieben und rund 600 Mitarbeitern führt Peter Zeman heute eines der innovativsten Unternehmen weltweit im Stahl- und Maschinenbau.

Zeman: Das kommt schon mal vor, aber eher abseits des Geschäfts. Bei größeren Projekten ist heutzutage die Technik zugunsten der kaufmännischen Prägung in den Hintergrund gerückt. Auch geht das Gesamtdenken des einzelnen Investors als Person verloren, vielmehr geht es um die Aktionäre. Selbst bei kleinen Bauwerken können jetzt an die 1.000 Seiten Dokumentation anfallen, wo mit Zeugnissen und Zertifikaten, internen und externen Prüfungen klargestellt werden muss, dass jeder seine Entscheidung richtig getroffen hat. Früher konnte man z. B. bei Lafarge sehr wohl auch Baumethoden besprechen, mit dem Resultat, dass tolle Projekte entstanden sind. Zumindest durfte man den Mund aufmachen und an Projekten arbeiten, die dann auch Freude bereitet haben – finanziell, in der Abwicklung und auch seelisch.

Das heißt, Alternativen werden heutzutage einfach nicht mehr diskutiert?

Zeman: Doch, wir arbeiten mit und an Alternativen – allerdings immer weniger, denn es herrschen große Ängste. Wenn jemand investieren will – vor allem im öffentlichen Bereich –, müssen die Projekte entwickelt werden. Dann wird es ausgeschrieben, danach erhält er die Angebote. Wenn er nun Alternativen zulässt, wird die Vergabe angegriffen. Weil die Bedingungen nicht ident waren, und es wird argumentiert, dass deshalb eine Firma den Auftrag erhalten hat, die ihn nicht erhalten hätte sollen. Alternativen werden meistens ausgeschlossen. Es geht also viel mehr um die Verhinderung von Unterstellungen als um die Begründung des eigenen Interesses.

Generell habe ich nicht den Eindruck, dass jemandem etwas zugeschanzt werden könnte. Das geht heute nicht mehr, das ist vorbei. Allerdings kommt dadurch das Know-how so mancher Unternehmen nicht mehr bzw. viel zu wenig zum Zug. Es geht ja auch um Transportlogistik, um Montagearbeiten und somit um Arbeiten, mit denen das Ingenieurbüro nicht direkt befasst ist. Dort bleibt es in vielen Fällen bei der Papier- und Computerarbeit, also beim Erstellen der Pläne für das Bauwerk.

DAS UNTERNEHMEN

Zeman Beteiligungsgesellschaft mbH
69,7671 % Hans Zeman
10,2329 % Ingeborg Zeman
je 10 % Michaela Hofer und Peter Zeman
1120 Wien, Schönbrunner Straße 213–215
Tel.: 01/81414-0, Fax: 01/81227-13
www.zeman-stahl.com

DIE KENNZAHLEN

laut SOLID-Ranking (Umsatz in Mio. Euro)

	Mitarbeiter	Umsatz
2012:	579	116,96
2011:	597	92,8
2010:	597	83,4

Cashflow 2012 (Gruppe): 1,14 Mio. Euro

So geht durch die getrennte Vergabe der Leistungen und durch die Angst, dass beim Reden vielleicht etwas Unsauberes passiert, viel gutes Wissen verloren. Das sehe ich als ganz dramatisch nachteilig und es trifft unsere Unternehmensgruppe in ganz besonderem Maß, weil wir wie oben erwähnt einen extrem hohen Anteil an Ingenieuren haben.

Dabei haben Sie doch soeben den Europäischen Stahlbaupreis für ein österreichisches Projekt bekommen?

Zeman: Richtig. Ich kritisiere auch nicht die heimischen Projekte per se, vielmehr geht es mir um mögliche bessere Abläufe. Der Hauptbahnhof Salzburg ist ein typisches und gutes Beispiel für Flexibilität im Stahlbau. Das denkmalgeschützte Bauwerk hat den aktuellen Normen und Sicherheitsbestimmungen überhaupt nicht mehr entsprochen. Es hat noch funktioniert, aber schon rein rechtlich musste es zu einer Investitionsentscheidung kommen. Hinzu kommt, dass der Bahnhof von der Kapazität her nicht mehr ausgereicht hat – vor 100 Jahren haben Ingenieure z. B. nicht an zu integrierende Geschäfte gedacht. Der Salzburger Hauptbahnhof wurde nun komplett zerlegt, in allen Einzelteilen in die Produktion rückgeführt und es wurde eine nicht unaufwändige Statikplanung realisiert. Dazu kamen Anforderungen wie Überdachungen etc. – insgesamt also ein gutes Beispiel für eine Neunutzung unter Berücksichtigung der besonderen Schutzauflagen, wie sie sonst für Burgen, Schlösser oder Kirchen gelten. Eine echte Herausforderung für ein „lebendes" Bauwerk!

Wie haben Sie das gemacht?

Zeman: Indem wir den kompletten Stahlbau sehr umfassend abdecken – von der Entwicklung bis hin zu Statik, Planung, Bauleitung, Ausführung und Montage. Drei Produktionswerke in der Steiermark, in Polen und in der Türkei decken logistisch die Märkte ab. Dabei laufen zwei Sparten grundsätzlich getrennt – der typische Stahlhochbaubereich, zum anderen der Maschinenbau mit sehr spezieller und zielgerichteter Entwicklung. Dort statten wir sogar unsere Konkurrenten aus. Es entstehen Einzelstücke und Prototypen, die andere Maschinenbauer nicht anbieten. Diese Maschinen werden weltweit vertrieben.

Gesamtprojektkosten: ca. 270 Mio. Euro
Stahlbaukosten: ca. 19 Mio. Euro
Baubeginn: Juni 2011
Bauende: Dach 1 August 2011, Dach 2 Mai 2012, Dach 3 Dezember 2013

Vor kurzem erhielt Zeman den renommierten Europäischen Stahlbaupreis der „European Convention for Constructional Steelwork" für den Salzburger Hauptbahnhof für die perfekte Symbiose aus Alt und Neu und die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Stahlbau-Technologien.

Somit sind Sie in diesen Nischen Weltmarktführer?

Zeman: Das kann man für ganz kleine Bereiche so sagen. Da gibt es etwa die SIN-Wellstegträger, für die wir global erstmals eine vollautomatische Produktionsanlage entwickelt haben, damit diese Produkte wirtschaftlich gefertigt werden können.

Worum geht es da im Detail?

Zeman: Die typischen Stahlprofile sind I-Träger oder Doppel-T-Träger. Ein dickes Blech ist oben, eines unten und ein weiteres verbindet diese zwei Flansche. Schon vor vielen Jahren haben wir uns überlegt, dass ein Steg, der wellenförmig gestaltet ist, weitaus mehr aushält. Ein auf der Kante hochgestelltes Blatt Papier fällt in sich zusammen – falte ich es aber oder krümme ich es, kann ich beinahe schon ein Buch darauflegen. Hier handelt es sich also um Faktoren zur Erhöhung der Tragfähigkeit.

Ist dafür denn nicht mehr Material erforderlich?

Zeman: Die Leistung eines Stahlprofils definiert sich in der Tragfähigkeit. Bei einem Wellstegträger wird diese dramatisch erhöht und insgesamt das eingesetzte Material deutlich reduziert. Die dazu erforderlichen Maschinen haben wir entwickelt, wir verwenden sie auch selbst und wir verkaufen sie nach China, nach Brasilien oder auch nach Russland.

Das ist doch eine Revolution oder sollte wenigstens eine werden?

Zeman: Neue tragende Elemente sind in unserer traditionellen Baulandschaft nicht gerne gesehen. Bei Änderungen sind wir in Österreich bzw. in ganz Europa sehr konservativ und es wird kaum etwas Innovatives entwickelt, weil die Bewilligungsverfahren so aufwändig sind. Um überhaupt ein Produkt einsetzen zu dürfen, sind so viele Institute zu bezahlen, dass die technologische Entwicklung eher zurückgeht.

Welche Märkte bedient die Zeman-Gruppe?

Zeman: Der Stahlbau ist eher auf Europa beschränkt, dazu Nordafrika, wo es noch geht. Darüber hinaus der asiatische Teil der Türkei und die östlich angrenzenden Staaten Aserbeidschan und Turkmenis-

tan. Die starken Märkte sind Österreich und Deutschland sowie Polen, der Rest teilt sich von der Türkei bis in den Norden nach Lettland hinauf und in die Ukraine auf. Rumänien und Bulgarien stehen auch im Fokus, allerdings gibt es dort Finanzierungsprobleme. Frankreich und Italien haben sich eher abgekapselt. Es kommt auch immer wieder vor, dass wir mit einem Kunden in ein anderes Land gehen, in dem wir keine eigene Organisation haben.

Wie beurteilen Sie die Konkurrenz in Ihrer Branche?

Zeman: Mit Waagner-Biro z. B. arbeiten wir laufend zusammen. So haben wir etwa den Flughafen in Baku realisiert und sind auch in Athen und in Polen gemeinsam aufgetreten. Das funktioniert schon seit Jahren sehr gut. Die für die Baubranche typischen Arbeitsgemeinschaften gibt es im Stahlbau wenig bis gar nicht. Ich kann mir aber durchaus vorstellen, z. B. mit Haslinger oder Unger gemeinsam potenzielle Auftraggeber aufzusuchen. Das kleine Österreich bringt enorme Stahlbauprojekte hervor, da bin ich zutiefst beeindruckt und darauf bin ich stolz.

Womit heben Sie sich vom Mitbewerb ab?

Zeman: Wir sind sehr technikerlastig und decken den Stahlbau komplett ab – mit allen damit verbundenen Vor- und Nachteilen. Umfangreiche Erfahrung im internationalen Normenwesen festigt unsere Kompetenz. Die Verteilung unserer Produktionsunternehmen führt dazu, dass wir einen Lieferradius von 500 km gut bedienen können. Kurze Transportlogistik ist mir ein persönliches Anliegen: Dem Globus ginge es besser, wenn die Öltanker nicht unnötig in der Weltgeschichte herumtuckern würden.

Wie sehen Ihre Zahlen aus?

Zeman: Laut SOLID-Ranking gut. (Lacht.) Das wird sich aber nicht in dieser Weise fortsetzen. Wir können sicher nicht jedes Jahr um 20 Prozent zulegen. Warum auch? Wir werden sicher neue Märkte erschließen, uns aber auch aus unrentablen Bereichen zurückziehen.

Haben Sie also eine Prognose für das Jahr 2013?

Zeman: Alles in allem wird es vermutlich eine Umsatzsteigerung geben, aber ich sage klar: Es ist mir wurscht!

Umsatz ist nicht alles. Mit weit weniger Umsatz kann man weit mehr Vergnügen – und weniger Stress – haben. Wir können unsere Produktionen angreifen, uns darin bewegen und man kann stolz sein: auf das Unternehmen und auf die Menschen, die darin arbeiten. Und es ist ein schönes Gefühl, nach einer Menge Baustress durch ein neues Gebäude zu gehen! *(pj)*