

2018

JAHRESBERICHT

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICHS





Die andere Seite

Es ist noch gar nicht lange her, da war ich auf der „anderen Seite“, war ein VBÖ Mitglied wie Sie und habe mich ab und an gefragt, was tut der VBÖ für mich? Was bringt mir die Mitgliedschaft?

Seit einem halben Jahr bin ich nun Geschäftsführerin des Verbandes der Baustoffhändler Österreichs und es ist meine Aufgabe, Ihnen die Arbeit des Verbandes näher zu bringen und vor allem auch, diese Arbeit auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen. Ich befinde mich nach wie vor im Schleudergang - bin hin und hergerissen zwischen dem Wunsch neue Akzente zu setzen, die Tagesarbeit kennenzulernen und nicht zu vernachlässigen, vieles aufzuarbeiten und dem dringenden Bedürfnis zu den Mitgliedern hinauszufahren um ihnen zuzuhören. Ich habe mir nun selbst eine Gangart aufgezwungen und die heißt „zügig aber Schritt für Schritt“ um nicht zu stolpern.

Einer dieser Schritte ist der Ihnen jetzt vorliegende Jahresbericht 2018. Einen Bericht über ein Jahr zu verfassen, dass ich nur zur Hälfte mitverfolgt und mitgestaltet habe erscheint mir müßig, deshalb habe ich mich bemüht da und dort auch den Blick in die Zukunft zu richten: Ihnen mitzuteilen was wir von Seiten des VBÖ und des ba vorhaben und die zahlreichen Handlungsfelder aufzuzeigen, die wir im Interesse unserer Mitglieder bearbeiten, erscheint mir in diesem Fall wichtiger und sinnvoller. Vielleicht ist es auch die beste Möglichkeit zu zeigen, dass es keine andere Seite gibt - es gibt nur die Ihre!

Susanne Aigner-Haas
VBÖ Geschäftsführung

Inhalt

Editorial, Ewald Kronheim	Seite 1
Gastkommentar, Michael Hölker	Seite 3
Verbandsarbeit	
Regionengespräche	Seite 5
Vorstandssitzung, Generalversammlung	Seite 7
59. Baustoffhandelstagung	Seite 8
Die Besten der Branche	Seite 11
GFK-Baustoffpanel	Seite 12
Interview: Alois Fröstl	Seite 14
Manager/innentagung	Seite 16
Digitalisierung im Baugeschäft	Seite 18
Interview: Christian Fischer	Seite 22
Die Arbeit im ba	Seite 25
ProBauen - Steigerung der Sanierungsrate	Seite 28
VBÖ 7-er Runde	Seite 31
Ufemat	Seite 32
VBÖ Kurzmeldungen	Seite 33

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICHS



IMPRESSUM:

Herausgeber/Inhaber:

VBÖ Verband der Baustoffhändler Österreichs
Eichenstraße 1 A/OG, A-3385 Gerersdorf bei St. Pölten

Büro: +43 (0)664/50 22 660

Geschäftsführung: +43 (0)676/622 99 80

E-Mail: office@verband-bau.at, www.vboe.eu

Für den Inhalt verantwortlich:

VBÖ / Mag. Susanne Aigner-Haas

Redaktion, Text: Mag. Susanne Aigner-Haas,
ausgen. Vorwort des Präsidenten und Gastbeiträge

Fotos: VBÖ, shutterstock.com

und bei Fotos jeweils angeführte Fotografen.

Design: pART Werbeagentur GmbH, 0664 103 22 74

Liebe VBÖ Mitglieder, geschätzte VBÖ Förderer!

Die derzeit vorliegenden Konjunkturdaten für die Bauwirtschaft aus dem Jahr 2018 bestätigen, dass sich der 2017 beginnende Aufwärtstrend klar fortgesetzt hat, zumindest was den Hochbau betrifft. Mit einem Plus von 5,2% im Hochbau und hier im speziellen dem Wohnungsbau, 6,2% im Baunebengewerbe und einem Minus von 3,3% im Tiefbau Ende des zweiten Quartals, erreichte das Bauwesen zum Halbjahr insgesamt ein Plus von 4,2%. Eine Entwicklung, an der der Baustofffachhandel mit partizipiert hat.



© Großschädl Stahl Graz

Auch für das Jahr 2019 ist die Stimmung in der österreichischen Bauwirtschaft aufgrund des guten Auftragsstandes nach wie vor optimistisch, wenngleich die Wirtschaftswachstumsprognosen bereits von einem deutlich abgeschwächten Konjunkturverlauf ausgehen. Die gute Auftragslage ist teilweise auf Auftragsüberhänge aus 2018 zurück zu führen, die mitunter dem Mangel an Arbeitskräften als dem primären Produktionshindernis am Bau geschuldet sind.

Die Bedarfsschätzung für den Wohnungsneubau in der 5-Jahres-Prognose liegt laut IIBW bei jährlich knapp 60.000 Wohneinheiten. Diese Zahl ist in den letzten Jahren erheblich überschritten worden, was mittelfristig zu erhöhtem Preisdruck am Wohnungsmarkt und damit in der Folge zu einer Abschwächung des Neubaubooms führen wird. Umso wichtiger erscheint es, aus der Sicht des Baustofffachhandels, die zuletzt

stark rückläufige Sanierungsrate in den Focus zu rücken und Wege aufzuzeigen, wie diese durch veränderte Rahmenbedingungen signifikant gesteigert werden kann. Dieser Aufgabe stellen wir uns Seitens des VBÖ mit der Initiative Pro Bauen.

„Das einzig Beständige
ist der Wandel“

Heraklit

Neben der sich abschwächenden Konjunktur, ist die wichtigste Herausforderung für den Baustoffhandel das Vorantreiben der Digitalisierung. Im B2B Bereich bedeutet das, etablierte Kundenbeziehungen in neuen Dimensionen zu denken, selbst wenn die Kunden noch nicht die aktiv treibende Kraft für den Anstoß des digitalen Wandels sind.

Die Voraussetzung für die Optimierung von Arbeitsabläufen, die Reduk-

tion von Dokumentationen auf Papier und die Vernetzung mit Kunden sowie Lieferanten, ist eine gut strukturierte Datenbasis. Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Industrie ist der VBÖ bemüht, diese Datenbasis zu schaffen. Vertreter des Handels und der Industrie arbeiten gemeinsam an der Standardisierung der Artikelstammdaten, die den Weg für individuelle Digitalisierungsschritte Einzelner in der Branche ebnet. Es gilt effizienter zu werden, Reibungsverluste abzubauen und Verbesserungspotenzial zu erkennen und zu nutzen damit wir mehr Zeit für unsere Kernaufgabe gewinnen:

Die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit im Jahr 2019

Ewald Kronheim
Im Namen des VBÖ Präsidiums



APP JETZT RICHTIG BETONIEREN VON LAFARGE



Die App **RICHTIG BETONIEREN** ist ein Service von Lafarge für Sie. Diese Vorteile sichern Sie sich sowohl am Desktop als auch auf Ihrem Tablet oder Mobiltelefon:

- ZEMENT: Lernen Sie die Eigenschaften unserer Zementsorten kennen
- ANWENDUNG: Die passende Zementsorte für erfolgreiches Betonieren
- RECHNER: Ermitteln Sie die Betonrezeptur für Ihr Bauvorhaben
- VERARBEITUNG: Holen Sie sich Tipps für richtiges Betonmischen
- WISSENSWERTES: Erfahren Sie mehr über Zement Made in Austria

**PRAKTISCHE SERVICEFUNKTIONEN
UND INFOS ÜBER ZEMENT UND BETON
JETZT KOSTENLOS DOWNLOADEN
UND IMMER GRIFFBEREIT ZUR HAND**

Android



iOS





© BDB e.V.

Hilft die Digitalisierung auf dem Weg zum bezahlbaren Bauen und Wohnen?

2009 hat der Baustoff-Fachhandel in Deutschland gemeinsam mit anderen Verbänden eine Kehrtwende im Wohnungsbau gefordert. Das Thema fehlende „bezahlbare“ Wohnungen wurde von der Politik zu diesem Zeitpunkt negiert. 2013 kamen erste Analyse Ansätze der Regierung fußend u.a. auf dem „Kostentreiber-Gutachten“ der Verbände, die sich im Verbändebündnis Wohnungsbau in Deutschland koordiniert haben, an die Öffentlichkeit.

2018 stand der Wohnungsbau dann endlich zentral im Regierungsprogramm – wieder eingefordert von den Verbänden. Und der Wohnungsgipfel im Herbst 2018 im Kanzleramt war die zentrale Proklamationsveranstaltung der Regierung – nur ... wer sitzt am Tisch und führt das Wort? Viele von denjenigen, die vom Nichtbauen profitieren.

Zu viele sind am Tisch ... und führen auf dem Wohnbau-Gipfel z.T. ein Plädoyer für den Wirtschaftsbau -, die davon profitieren, dass nicht mehr gebaut wird. Denn mehr bezahlbares Bauen könnte zu einer Entspannung der Mieten führen und das macht sich nicht so gut in den Bilanzen der großen Organisationen, die sich Wohnungsbestände strategisch als Ziel gesetzt haben. Man hat kreativ Forderungen an die Politik gesammelt, u. a. die Vereinheitlichung der 16 Landesbauordnungen! – Daran arbeiten die Länderbauminister seit 25 Jahren in der Länderbauministerkonferenz! Doch wer gibt hier freiwillig politischen Spielraum ab? Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben – kurz BIMA – die sämtliche Bundesliegenschaften verwaltet, soll endlich zügig und günstig Bauland zur Verfügung stellen. Die BIMA gehört zum Bundesfinanzministerium und da hätte man Ruckzuck in der letzten Legislaturperiode eine Kehrtwende in der Vergabepolitik veranlassen können! Zwei Hände voll Grundstücke waren es am Ende – nicht der Rede wert! Oder das Rufen

nach neuen Methoden und Prozessen im Bauablauf – BIM ist hier das vielstrapazierte Stichwort! BIM im Hochbau war in der letzten Legislaturperiode nicht auf der Agenda – Jetzt soll es schnell helfen, dass das Bauen rationaler wird? Paralyse durch Analyse nennt man diese Vorgehensweise, wenn man nach einer langen Denkarbeit so viele Maßnahmen auf dem Papier hat, dass man am Ende vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr sieht! Was wir brauchen sind günstiges Bauland und eine Beschleunigung der Genehmigungen.

Die Digitalisierung am Bau, auch wenn es keiner mehr hören mag, muss am Bauprodukt anfangen. Erst wenn die Artikelstammdaten und die grundlegenden EDI Prozesse im Griff sind, macht es Sinn, eine Verknüpfung zum Gebäude zu schaffen. Vorher sind BIM Objekte, Projekt für Projekt neu, individuell angelegt in den großen Architektur- und Planerbüros, Nebelkerzen einer Digitalisierung. Sie ermöglichen es dem Planer, eine Kollisionsüberwachung zu machen, Mengengerüste zu ermitteln oder Visualisierungen für den Auftraggeber zu gestalten, aber mit der Optimierung von Bauabläufen, mit der Nutzung von Daten für die Logistikkette oder gar dem Betreiben des Gebäudes, dem Wissen darum, was wo verbaut wurde, hat das alles wenig zu tun. Und eines ist sicher: Die Berater wissen alle wie es geht und benchmarken und auguren nun

ter von der Konsumgüter- und Lebensmittelindustrie zum Bau!

Pragmatiker sind gefordert und Industrie und Fachhandel müssen akzeptieren, dass händische Prozesse nicht mehr erlaubt sind in einer digitalisierten Welt. Es gibt Datenstandards und Spielregeln, bei der Heinz-BauDatenbank, bei GS1, bei den Dienstleistern, die sich professionell mit dem Datenmanagement beschäftigen, die zu erfüllen sind, wenn man durchgängige Prozessabläufe befördern will. Das muss das erste Interesse von Fachhandel und liefernder Industrie sein. Auch marktführende Unternehmen in Deutschland haben erst im vergangenen Jahr das Prinzip umgesetzt, für jedes Produkt und jede Verpackungseinheit eine eigene EAN Nummer festzulegen. Ein Vielfaches eines Einzelproduktes als „Anweisung“ für eine Verpackungseinheit bringt in Warenwirtschaftssystemen vom Fachhandel nur Konfusion.

Erst wenn wir dies beherzigen, wenn wir am Bauprodukt anfangen, die Regeln der Datenbeschreibungen einhalten, die Prozesse standardisieren, werden wir mit der Digitalisierung zu optimierten Planungs- und Bauprozessen und damit zu Kosteneinsparungen und kommen – auch im Wohnungsbau!

Michael Hölker
Hauptgeschäftsführer Bundesverband
Deutscher Baustoff-Fachhandel BDB e.V.

WARMDACH SMART GEDACHT: STEINODUR® WDO-E!

Die feuchtigkeitsunempfindliche, formgeschäumte Dämmplatte beugt Feuchteschäden vor und reduziert Sanierungskosten im Schadensfall auf ein Minimum.

EIGENSCHAFTEN & VORTEILE:

- Geringste Feuchtigkeitsaufnahme
- Optimierter Arbeitsablauf – Verlegung auch bei Regen möglich
- Schnelle technische Trocknung im Schadensfall
- Geringere Auswirkungen bei Feuchteschäden
- Optimierte Nutzung in Verbindung mit Feuchtemonitoring
- Auch für genutzte Warmdächer geeignet

www.steinbacher.at/wdo-e

**FÜR
WEITER-
DENKER**



»Dämmt besser. Denkt weiter.«



REGIONENGEPRÄCHE

Österreichweit sind es vor allen drei Themen die die Mitglieder des VBÖ 2018 im Tagesgeschäft beschäftigt haben:



- 1** Der akute Fachkräftemangel und der fehlende Nachwuchs
- 2** Trotz zufriedenstellender Umsatzentwicklung spiegeln sich die positiven Zahlen der Bauwirtschaft nicht in vollem Umfang im Baustoffhandel wieder
- 3** Die Ertragsituation ist weiterhin das Sorgenkind der Branche

An sich hat das positive Wirtschaftsklima und das deutliche Wirtschaftswachstum dem Baustoffhandel bis zum Ablauf des 3. Quartals ein sehr gutes Jahr beschert. Das positive Ergebnis liefert in erster Linie der Baustoffhandel.

Dennoch ist, wie Branchenkenner meinen „der Bauboom nicht voll im Baustoffhandel angekommen“, da Materialien wie Glas, Stahl und Beton weiterhin im Trend liegen. Trotz guter Auftragslage ist es vielen Marktteilnehmern nicht gelungen, die Ertragslage auf ein vernünftiges Niveau zu bringen. Vor diesem Hintergrund ist die längerfristige Absicherung der Qualität der Dienstleistung eine der Herausforderungen für die Zukunft.

Der quer durch alle Branchen spürbare Fachkräftemangel, entwickelt sich zum Wachstums Hemmer. Die Konjunkturaussichten für das kommende Geschäftsjahr werden aber als durchaus positiv eingeschätzt, mit einer deutlichen Abflachung rechnet die Branche erst 2020.

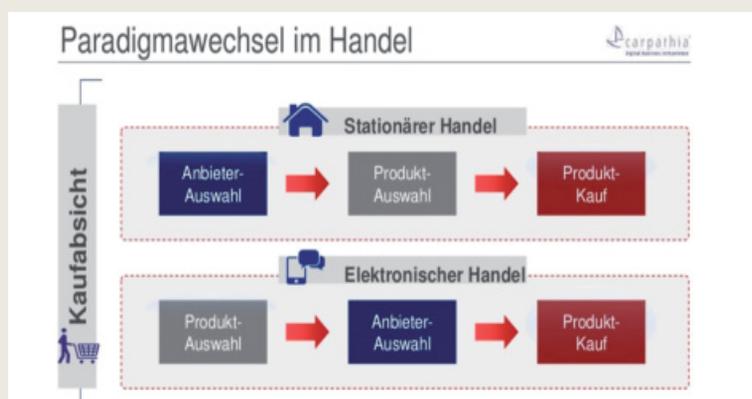
HERAUSFORDERUNGEN & CHANCEN

Impulsvortrag Digitalisierung im B2B Geschäft

Wie im Vorjahr, hat man sich Seitens des Präsidiums bemüht, durch die Organisation eines Kurzvortrages im Rahmen der Regionengespräche einen zusätzlichen Mehrwert für die teilnehmenden Mitglieder zu schaffen. In Steiermark/Kärnten, Salzburg/Oberösterreich/Wien und Niederösterreich/Burgenland hat Herr Maximilian Lammer einen Kurzvortrag zum Thema Digitalisierung im B2B Geschäft gehalten, in Tirol/Vorarlberg war es Frau Barbara Thaler. Das große Interesse der Teilnehmer und die ausführlichen, teils kontroversiellen Diskussionen im Anschluss an die Referate, lassen darauf schließen, dass es aus Sicht der Teilnehmer zwar keinen Zweifel daran gibt, dass „es Zeit ist, die digitale Reise zu beginnen“, der Weg der zu beschreiten ist, aber

noch nicht ganz klar vor Augen liegt. Das Aufstreben von Handelsplattformen wie Alibaba und Amazon im B2B Geschäft, die damit einhergehende zunehmende Preistransparenz, der Paradigmenwechsel im Handel waren ebenso Thema der Diskussion wie die Notwendigkeit, die Kundenanforderungen in den Mittelpunkt aller strategischen Überlegungen für die Zukunft zu stellen.

Einig war man sich darin, dass die Digitalisierung letztendlich die Veränderung von ganzen Geschäftsmodellen nach sich ziehen wird. Nicht nur die Geschäftsprozesse, auch die angebotenen Produkte und Dienstleistungen werden zu optimieren sein, hat man es im B2B Geschäft doch mit einer noch höheren Erwartungshaltung der Einkäufer zu tun.



EINFACH, SICHER, ZUVERLÄSSIG



SCHUTZ VOR WASSER IM KELLER

EINFACH UND SICHER DURCH AUF EINANDER ABGESTIMMTE KOMPONENTEN

- 1 Zargenfenster MEATHERMO AQUA / AQUA PLUS**
 - ✓ Bis mindestens 130 cm hochwasserdicht
 - ✓ Übertrifft die EnEV 2016
- 2 Montagedämmplatte MEAFIX**
 - ✓ Wärmebrückenfreie Montage von GFK- oder Beton-Lichtschächten
- 3 Perimeter-Abdeckrahmen MEAFRAME**
 - ✓ Komplette Laibung mit einem Bauteil verkleidet
- 4 GFK-Lichtschacht MEAMULTINORM 3-in-1**
 - ✓ Universeller Einsatz
 - ✓ Dauerhaft wasserdicht montierbar
 - ✓ Alle Lichtschächte in verstärkter Ausführung
- 5 Beton-Lichtschacht MEAVECTOR**
 - ✓ Hält permanent hohem Erdruck stand
 - ✓ AQUA- / AQUA PLUS-Ausführungen mit werkseitig angebrachter Dichtung

ZUVERLÄSSIGE ENTWÄSSERUNG IM BEREICH HEIM UND GARTEN

FÜR PROFIS, DIE EFFIZIENT ARBEITEN

- 6 Entwässerungsrinne MEAFLUID**
 - ✓ Aus GFK: leicht wie Kunststoff, robust wie Beton
 - ✓ Geprüfte Profi-Qualität, einfache Handhabung
- 7 Entwässerungsrinne MEAGARD II**
 - ✓ Aus Polymerbeton: langjährig bewährt
 - ✓ Hochwertiges Entwässerungssystem



BUILDING SUCCESS

VBÖ Vorstandssitzung, St. Pölten

Die wichtigsten Themen der Vorstandssitzung im März 2018 waren der Beschluss über die weitere Weichenstellung zum Thema Digitalisierung und die Regelung der Nachfolge von Alois Fröstl. In Hinblick auf die bevorstehende Pensionierung des Vereinsgeschäftsführers Alois Fröstl hat man sich von Seiten des Präsidiums intensiv mit der

Nachfolgesuche befasst. Nach einem Auswahlverfahren – dieses wurde von einer externen Agentur begleitet – wurde Susanne Aigner-Haas als Nachfolgerin vorgeschlagen. Gemäß den Vereinsstatuten des VBÖ hat die Personalauswahl in Abstimmung mit dem Vorstand zu erfolgen, der die Zustimmung zu dem Vorschlag einstimmig erteilt hat.

Hartmut Möller (Eurobaustoffe) und Johannes Kauer (Sochor) wurden einstimmig in den VBÖ Vorstand gewählt.

Die Firma MEA Bautechnik GmbH Herzogenburg wurde als neuer Förderer des VBÖ aufgenommen.



ZHV Generalversammlung, Bad Waltersdorf

14. Juni Bad Waltersdorf:
Die ZHV Generalversammlung stand ganz im Zeichen des Präsidentenwechsels. Herr Stefan Erhardt, langjähriger Präsident des Zementhändlerverbandes legte seine Funktion zurück. Dr. Manfred Müller wurde von der Generalversammlung einstimmig zum neuen ZHV Präsidenten gewählt. Als zweiter Vizepräsident wurde Ing. Johannes Kauer neben Nicole Wegscheider ins Präsidium gewählt.



VBÖ Generalversammlung, Bad Waltersdorf

14. Juni Bad Waltersdorf:
Bei der VBÖ Generalversammlung wurde die VBÖ Ehrennadel an verdienstvolle Vorstandsmitglieder verliehen, die dem Verein bereits seit 10 Jahren ehrenamtlich in dieser Funktion zur Verfügung stehen:

Alfred BERNHARD
Christian FISCHER
Margit GASSER
Ewald KRONHEIM
Heinrich WIMMER





59 Baustoffhandelstagung in Bad Waltersdorf



Das VBÖ Präsidium lud am 14. Juni zur 59. Baustoffhandelstagung in Bad Waltersdorf. VBÖ Präsident Ewald Kronheim begrüßte die zahlreichen Teilnehmer und führte durch ein dicht gedrängtes Programm.

Die Höhepunkte:

- ▶ Die Diplom-Überreichung des Baustoff Ausbildungszentrums an die neuen Diplom-Bauproduktionsfachberater/innen.
- ▶ Mag. Stefan Bruckbauer, Chefvolkswirt der UniCredit Bank Austria, ging in seinem Vortrag der Frage nach: „Wie lange läuft der Aufschwung noch weiter? Aussichten für die Wirtschaft und den Finanzmarkt!“. Bruckbauer wies hier insbesondere auf den Einfluss der Stimmungs- und Wirtschaftslage in

den USA auf den europäischen Raum hin und beleuchtete auch die Auswirkungen der US-amerikanischen Zinspolitik auf die Kapitalflüsse.



Mag. Stefan Bruckbauer

- ▶ Dr. Hans Jörg Schelling, Unternehmer und Finanzminister a.D. referierte zum Thema „Die Welt, Europa und Österreich: Veränderung als Chance“.



Dr. Hans Jörg Schelling

- ▶ Verleihung der Auszeichnung an „Die Besten der Branche 2018“.

Ganz im Mittelpunkt der Tagung stand aber die Ehrung und Verabschiedung von Verbandsgeschäftsführer Alois Fröstl, der Ende Oktober in den Ruhe-

stand wechselte. Past Präsident Dr. Leonhard Helbich-Poschacher hielt die Laudatio und würdigte Fröstls dreiunddreißig-jährige Tätigkeit für den Verband. Nicht nur Fröstls Knowhow wird in der Branche geschätzt, im Verlauf der Jahre sind darüberhinaus persönliche Freundschaften entstanden, die sicherlich auch nach der beruflichen Zusammenarbeit weiter bestehen bleiben.

*Gemeinsame Interessen
führen uns zusammen ...
Gemeinsame Ziele
lassen uns nach
vorwärts streben ...
Zusammenhalt lässt
uns wachsen ...
Freundschaften
verbinden unsere Wege ...*



Drei starke Marken für Ihre richtungs- weisenden Projekte



Moderner Innenausbau
mit fermacell®



Stylische Fassaden-
lösungen mit JamesHardie®



Spezielle Lösungen im
Brandschutz mit Aestuver®



Sieht aus wie Holz, ist stark wie Beton
HardiePlank® Fassadenbekleidung
im Brettformat

Anwendungsgebiete

- Fassadenbekleidung für Ein- und Mehrfamilienhäuser
- Einsatz für gestalterische Akzentuierung von Fassaden

Überzeugende Vorteile von HardiePlank® und HardiePanel®

- Leichte Verarbeitung und einfache Montage
- Widerstandsfähig gegen Feuchtigkeit, Fäulnis, Algen und Schädlinge
- Nichtbrennbar: A2-s1, d0

Dauerhafte Schönheit
HardiePanel® großformatige
Fassadenbekleidung

Anwendungsgebiete

- Giebelbekleidungen im Holzbau
- Wirtschaftliche Objektfassaden für Kindergärten, Schulen usw.
- Vorgehängte, hinterlüftete Fassade



AB MÄRZ
IM FACHHANDEL

Die Besten der Branche

Der Baustoffhandel bewertet zum vierzigsten Mal die „perfekten“ Lieferanten im Rahmen der VBÖ-Studie

Im Jahr 2018 gab es einen außergewöhnlichen Geburtstag zu feiern. Die Befragung der VBÖ Mitglieder zur Ermittlung der handelsfreundlichsten Industrie wurde exakt zum vierzigsten Mal durchgeführt. Über die Jahre ist die Befragung immer professioneller ausgestaltet worden und wird mittlerweile in Zusammenarbeit mit der Linzer Agentur Jaksch & Partner organisiert und durchgeführt. Dennoch hat diese Befragung nichts an Wichtigkeit eingebüßt, geht es doch um Ihre Bewertung der wichtigsten Partner im Baustoffgeschäft, der Industrie.

Auch für 2019 gibt es kleine Adaptierungen des Fragebogens und die Gewichtung wird neu und transparent vorgenommen. Ich möchte Sie heute schon bitten, dass Sie sich bei Zusendung des Zugangslinks aktiv an der Befragung beteiligen und auch so viele Lieferanten wie möglich in die Einzelbewertung aufnehmen. Je höher die Rücklaufquote umso höhere Relevanz hat die Bewertung für Ihre Lieferanten, die damit auch die Chance haben, Verbesserungspotential zu erkennen und umzusetzen. Sehen Sie die jährliche Prämierung der Besten der Branche als ein gut funktionierendes Instrument, die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten langfristig zu verbessern.

DIE SIEGER

1. Platz: ARDEX

Erfüllungsquote der Anforderungen 95,4 %

2. Platz: SCHIEDEL

Erfüllungsquote der Anforderungen 93,87 %

3. Platz: PIPELIFE

Erfüllungsquote der Anforderungen 93,12 %

Gesamtsieger unter allen Förderern mit der höchsten Erfüllungsquote



RIGIPS Produktgruppe Trockenbau/Dämmstoffe



BAUMIT Produktgruppe Bindemittel/Putze



ARDEX Produktgruppe Bauchemie/Abdichtung



SCHIEDEL Produktgruppe Rohbau/Dachbau



PIPELIFE Produktgruppe Tiefbau/Galabau



VELUX Produktgruppe Baulemente



Das GfK Baustoffpanel startet im Jahr 2019

GfK gibt einen ersten Einblick in die künftige Branchenmessung für den österreichischen Baustoffhandel ...

Wien, 20.12.2018 – Der österreichweit anhaltende Bauboom sorgt für einen steigenden Bedarf nach einer systematischen Messung der Warenströme bei Baustoffen. Ein diesbezüglich seit vielen Jahrzehnten existierendes Marktforschungsinstrument findet nun auch in Österreich Einzug in die Branche.

Das GfK Handelspanel, welches in einigen Nachbarländern wie Deutschland und anderen Branchen wie zB dem Elektrohandel zuverlässig valide Marktzahlen generiert wird im Frühjahr 2019 erste Ergebnisse liefern.

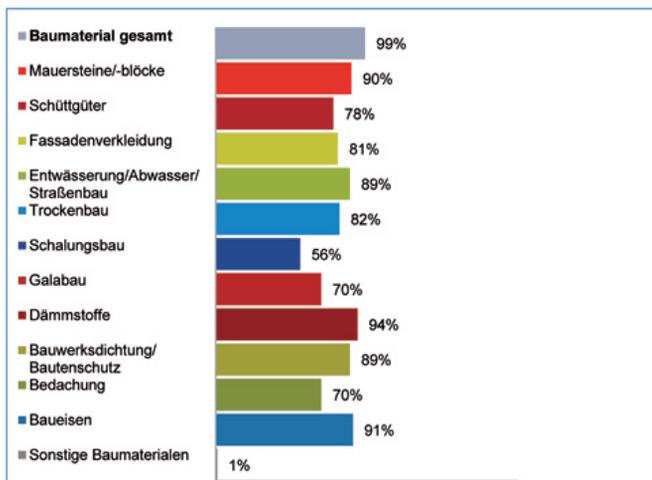
Nach einer gründlichen und intensiven Aufbauphase sind nun die Voraussetzungen geschaffen, dass sowohl Hersteller als auch teilneh-

mende Händler fundierte Geschäftsinformationen erhalten können. Ein wertvoller Vorteil der neuartigen Berichterstattung ist beispielsweise ein besseres Verständnis über die Märkte und dadurch eine Optimierung der Geschäftsmöglichkeiten für beide Seiten. Konkrete Beispiele wird man aufzeigen können sobald erste Paneldaten für Österreich vorliegen.

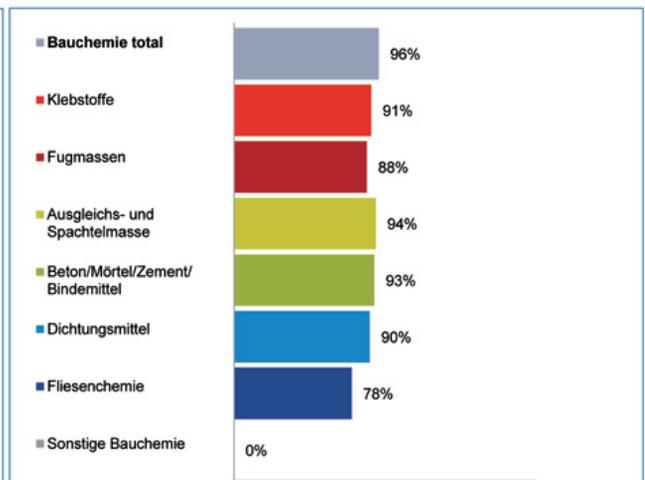
Als Vorarbeit für das Handelspanel führte die GfK Austria im Sommer 2018 bereits eine telefonische und schriftliche Befragung im Baustoffhandel durch.

Die Ergebnisse liegen nun vor und zeigen verschiedene Strukturdarstellungen, wie beispielsweise für die Fragestellung „Sortimente geführt“.

Strukturanalyse Baustoffhandel – BAUMATERIAL & BAUCHEMIE geführtes Sortiment in %



Baumaterial (Mehrfachnennung möglich)



Bauchemie (Mehrfachnennung möglich)

Zahl aller Geschäfte im Baustoffhandel (=100%) = 458

Frage 8a: Wie setzt sich Ihr aktuelles Angebot zusammen? (Mehrfachnennungen möglich)

© GfK 2018 | Strukturanalyse Baustoffhandel | Dezember 2018 | AUSTRIA

In den beiden Darstellungen sind bereits erste Erkenntnisse ersichtlich und nachfolgend kurz kommentiert. Während die traditionellen Baustoffe flächendeckend geführt werden, sind Garten/Landschaft und Bedachung nur zu rund 70 % geführt.

Schlusslicht bildet der Schalungsbau mit nur etwas mehr als der Hälfte geführt.

Bauchemie stellt ein recht homogenes Sortiment dar und unterscheidet sich von den Bauelementen, wo es zwei relativ schwach geführte Sortimente gibt.

Bei Fenstern und Sonnenschutz findet man die Produkte nur an knapp jedem zweiten Standort.

Bei Fenstern mag ein wesentlicher Grund die Notwendigkeit spezieller Anfertigungen sein, bei Sonnenschutz können die Gründe vielfältiger sein. Das abgelaufene Jahr 2018 war bekanntlich sehr warm und das

Thema Sonnenschutz wird dadurch begünstigt. Dennoch ist die Präsenz beim Baustoffhändler relativ schwach. Das Potenzial in diesem Bereich wird möglicherweise noch nicht entsprechend erkannt und genutzt. Ähnliches kann man beim Ergänzungssortiment Eisenwaren/Sicherheitstechnik erkennen.

Dieser Auszug ist ein erster kleiner Vorgeschmack auf das Baustoffpanel, das noch wesentlich mehr und detailliertere Marktzahlen bereitstellen wird. ■

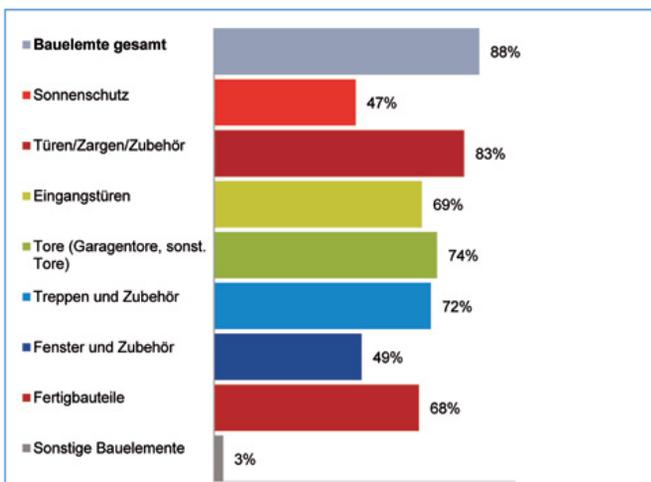
Wolfgang Appel,
Market Insights, GfK Austria GmbH

Anmerkung der Redaktion:

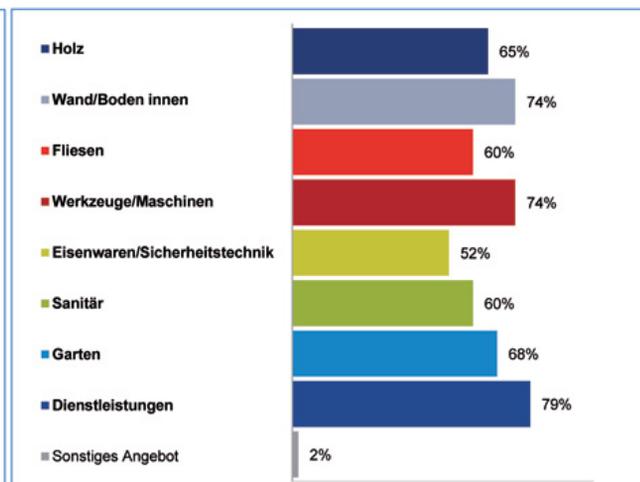
Auf einen konkreten Termin im Frühjahr 2019 für die Bereitstellung der Marktdaten will man sich von Seiten des GfK nicht festlegen. Fix ist allerdings, das alle Daten des Jahres 2019 mit dem Vorjahresvergleich zu 2018 zur Verfügung stehen werden. In der Vergangenheit aufgetretene

Verzögerungen sind zum Teil Engpässen bei der Harmonisierung von Schnittstellen geschuldet, aber auch dem Anspruch der GfK Austria, über eine aussagekräftige Marktabdeckung hinaus auch einen repräsentativen Querschnitt aller Betriebsgrößen im Panel mit abbilden zu können.

Strukturanalyse Baustoffhandel – BAUELEMENTE & Ergänzungssortiment geführtes Sortiment in %



Bauelemente (Mehrfachnennung möglich)



Ergänzungssortiment (Mehrfachnennung möglich)

Zahl aller Geschäfte im Baustoffhandel (=100%) = 458

Frage 8a: Wie setzt sich Ihr aktuelles Angebot zusammen? (Mehrfachnennungen möglich)

© GfK 2018 | Strukturanalyse Baustoffhandel | Dezember 2018 | AUSTRIA



© Ewald Kronheim

33 Jahre im Dienst des VBÖ

Mag. Alois Fröstl geht im Oktober 2018 in den wohlverdienten Ruhestand. Verabschiedet und geehrt wurde er im Rahmen der Baustoffhandelstagung in Bad Waltersdorf. Fröstl hat den Baustoffhandel über drei Jahrzehnte begleitet. Das ist Anlass genug für die neue Geschäftsführung, ihm über die Entwicklungen dieser Zeit ein paar Fragen zu stellen:

Sie haben den Baustoffhandel 33 Jahre lang begleitet. Was hat sich in der Branche verändert?

Alois Fröstl: Deutliche Auswirkungen haben die Änderungen in der Kundenstruktur des Baustofffachhandels

gehabt. Der Umsatzanteil des Privatkundengeschäftes ist massiv zurückgegangen, weil schon lange nicht mehr so viele Einfamilienhäuser in „Nachbarschaftshilfe und Eigenleistung“ gebaut werden wie noch vor zwanzig Jahren. Es gab VBÖ Mitglieder, die mehr als 50% ihres Geschäftes mit dieser Zielgruppe gemacht haben. Allein vom Geschäft mit den Häuslbauern könnte heute keiner mehr leben. Der Professionistenanteil hat in dem Segment der Bauwirtschaft wieder stark an Bedeutung gewonnen. Die Anforderungen dieser Kunden und der Zugang zu ihnen sind andere. Und damit die, an die Mitarbeiter/innen des Handels. Wer da nicht rechtzeitig den Umstieg geschafft hat, hat jetzt ein Problem.

Was ist gleichgeblieben?

Alois Fröstl: Der Kampf um jeden Auftrag! Grundsätzlich hat sich ja am Geschäft des Baustoffhandels nichts geändert. Es ist gleich schwierig wie immer geblieben. Die Anforderungen

haben sogar noch zugenommen. Baustoffe verkaufen heißt ja in Wirklichkeit: Dem richtigen Kunden das richtige Material in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort zum richtigen Preis zu liefern um für all das irgendwann das Geld in der richtigen Höhe zu bekommen. Und ein paar andere Dinge auch noch. Da kann schon vieles schief laufen!

Hat sich die Rolle des VBÖ verändert?

Alois Fröstl: Der Auftrag des VBÖs ist es, für Rahmenbedingungen zu sorgen, die seinen Mitgliedern das nicht einfache Geschäft ein klein wenig erleichtern. An diesem Auftrag hat sich nichts geändert. Was sich geändert hat, sind die Methoden, mit denen das zu versuchen ist. Die österreichische Art der persönlichen Beziehungsebene und das Gesprächsklima werden wichtig bleiben, aber das „faktenbasierte“ Handeln des VBÖ wird an Bedeutung gewinnen. Ich meine damit, dass den Partnern aus der Industrie die ►

Auswirkungen von Entscheidungen, die manchmal auf Kosten des Handels gehen, klar vor Augen geführt werden müssen. Der VBÖ sollte aber auch den Mut haben, historische Entwicklungen zu hinterfragen und im Kreis der Mitglieder zu diskutieren. Das heißt ja nicht, gleich alles in Frage zu stellen oder über Bord zu werfen, es geht darum über Rahmenbedingungen nachzudenken.

Wo sehen Sie die Herausforderungen der Zukunft?

Alois Fröstl: Der Wettbewerb der Baustoffproduzenten nimmt seit Jahren massiv zu. Einen Grund dafür sehe ich in der Internationalisierung der Branche. Sie ist noch nicht abgeschlossen. Europäischen oder gar Weltkonzernen die wirtschaftlichen Notwendigkeiten ihrer Vertriebspartner in Österreich zu vermitteln ist für den VBÖ eine gewaltige Herausforderung der Zukunft.



Welche Ratschläge möchten Sie ihrer Nachfolgerin für Ihre Tätigkeit mitgeben?

Alois Fröstl: Allgemein formulierte Ratschläge treffen meist nicht zu und haben den Geruch des „Besserwissertums“ an sich. Man kann jemandem alles Gute, viel Erfolg und auch ein bisschen Glück dazu wünschen. Das tue ich von Herzen. ■



Das VBÖ-Team wünscht Familie Fröstl Glück und Erfolg im neuen Lebensabschnitt.

KNAUFINSULATION MINERAL PLUS

Die innovative Dämmung für modernes Bauen

Die neuen MINERAL PLUS Dämmplatten von Knauf Insulation sind flexibel in der Anwendung ohne ihre Form zu verlieren. Sie bieten die ideale Kombination aus den Vorteilen der Steinwolle und der Glaswolle.

Leicht, stark und biegsam zugleich!

- Sehr hohe Wärmedämmleistung:
 $\lambda_0 = 0,034 \text{ W/mK}$
- Nicht brennbar: Brandverhalten nach Euroklasse A1
- Sehr gute Schalldämmung
- Umweltfreundlich und angenehm in der Handhabung dank ECOSE® Technology
- Kompakt durch hohe Rückstellkraft
- Starke Komprimierung spart Ladevolumen und Lagerplatz



www.knaufinsulation.at

VBÖ Manager/innentagung 2018



Über 40 Teilnehmer aus dem Handel trafen sich auf Einladung des VBÖ zur Manager/innentagung 2018.



Die VBÖ Manager/innentagung 2018 fand mit Unterstützung der Firmen Ardex Baustoff GmbH und Steinbacher Dämmstoff GmbH in Erpfendorf am Stammsitz der Firma Steinbacher statt.

Das spannende Thema der Manager/innentagung 2018 war:

Die Kunst der Verhaltensänderung – Die Macht der Gewohnheit

Die Referenten Marc Habermann und Dieter Vogel hielten dazu Vorträge und begleiteten die Teilnehmer durch den angeschlossenen Workshop. Dass in Zeiten des digitalen Wandels



diesem Thema besondere Brisanz zukommt, stand außer Frage, sind es doch die Führungskräfte, die bei Veränderungsprozessen in der ersten Reihe stehen.

Das gemeinsame Abendessen vor beeindruckender Bergkulisse nutzten die Teilnehmer zum Netzwerken und für den Erfahrungsaustausch. Auch zahlreiche Ansprechpartner

der Firmen Ardex und Steinbacher standen abends noch für Fragen der Teilnehmer zur Verfügung. Die Führung durch Teilbereiche der Produktion der Firma Steinbacher traf auf reges Interesse. Zwischen den beiden Firmen, Steinbacher als Dämmsystem Vollenbieter und der Firma Ardex als eine der weltweit führenden ▶

Anbieter von innovativen bau-chemischen Produkten, gibt es auch auf der Produktebene Synergien bei der systemischen Anwendung, die genutzt werden.

Tagungshighlights ...

Robert Griesshofer, VBÖ Vizepräsident, begrüßte die Teilnehmer und begleitete durch das Programm.



Adolf Hernegger, Verkaufsleiter der Firma Ardex, zeigte einen Film anlässlich des 50-jährigen ARDEX ÖSTERREICH Firmenjubiläums und repräsentierte damit den Spirit des Unternehmens.

Roland Hebbel, Geschäftsführer der Firma Steinbacher gab einen kurzen Überblick über die Geschichte, die Tätigkeitsfelder und die jüngsten Entwicklungen der Firma. ■



www.ardex.at

Die beste Lösung, wenn Sie erstklassige Qualität suchen!

SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN

- Fliesenkleber und Fugenmassen
- Boden- und Wandspachtelmassen
- Bodenbelagsklebstoffe
- Schnellbauprodukte

ARDEX ist Vertriebspartner von:

Sicher besser. **GUTJAHR** 

Lithofin
Die professionelle Lösung



dass die Preistransparenz zunehmen wird, die Globalisierung voranschreitet, dass neue Technologien mehr Komplexität mit sich bringen, die Vernetzung und Automatisierung zunehmen wird und neue Mitbewerber auf den Markt drängen werden, es besteht also jedenfalls Handlungsbedarf. Ranftl beschrieb den mit harter Arbeit verbundenen Weg der Firma vom lieferantengesteuerten Händler zum segmentorientierten Verkäufer hin zum kundenfokussierten Partner.

Eine Schlüsselrolle im Digitalisierungsprozess war das konsequente Einfordern von standardisiert aufbereiteten Artikelstammdaten seitens der Lieferanten. Die „Veredelung“ der Daten, wie es Ranftl bezeichnet hat, erfolgt hausintern.

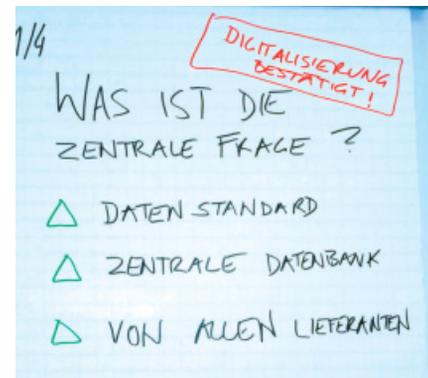
Der dritte Workshop

Beim dritten VBÖ Workshop „Digitalisierung im Baustoff-Fachhandel“ am 19. Oktober stand dann letztlich das Thema „Artikelstamm und Produktdatenwartung“ im Mittelpunkt. Dafür wurde seitens des VBÖ Bmst. Ing. Otto Handle eingeladen, der sich seit Jahren eingehend mit dem Thema der Stammdaten und deren Aufbereitung für den

Baustoffhandel beschäftigt. Die Unterschiedlichkeit der von der Industrie bereit gestellten Daten und die Vielfalt der Anforderungen seitens des Handels stellen, so Handle, derzeit die größte Herausforderung dar und führen zu erheblichem Mehraufwand bei allen am Vertriebsprozess Beteiligten. Parallel dazu steigen die zu den einzelnen Artikeln benötigten Informationen um den Digitalisierungsprozess bis zum point of sale voran zu treiben. Derzeit sind über zweihundert Schnittstellen in Verwendung, auch hier wäre eine Reduktion auf ein vernünftiges Maß mehr als wünschenswert.

Besonders hervorgehoben hat Handle auch die Notwendigkeit der zeitgerechten Bereitstellung der Daten seitens der Industrie, um die für den Vertriebsprozess im Handel notwendigen Vorlaufzeiten berücksichtigen zu können. Im anschließenden Workshop ging es darum, einen Konsens über die zukünftige Datenbereitstellung zu erzielen, die auch die Anforderungen des Handels berücksichtigt. Die Moderation übernahmen Regina Müller Geschäftsführerin des FBI gemeinsam mit Susanne Aigner-Haas, der neuen Geschäftsführerin des

VBÖ. Nachdem das klare Votum FÜR ein weiteres gemeinsames Vorgehen eingeholt wurde, einigten sich die Teilnehmer auf die notwendige Gründung einer Arbeitsgruppe. ►





Die Arbeitsgruppe

Die noch im November eingesetzte Arbeitsgruppe, setzt sich aus Experten des Handels und der Industrie zusammen. Vorrangiges Ziel der Arbeitsgruppe ist es, bis Juni 2019 eine gemeinsame Datenbasis zu schaffen. Es gilt, einen „größten gemeinsamen Nenner“ für jene Daten zu definieren, die das größte Prozessverbesserungspotential mit sich bringen. Von Seiten des Baustoffhandels wird festzulegen sein, welche Daten kurzfristig und welche mittelfristig bereitgestellt werden sollten und parallel dazu,

die organisatorische und IT-Verarbeitungsfähigkeit sicher zu stellen. Aus Sicht der Industrie sind die Bereitstellungsmöglichkeiten auch auf deren objektive Realisierbarkeit hin zu prüfen.

Der Terminplan für die Arbeitsgruppe sieht fixe monatliche Treffen vor. Die kurzfristig umzusetzenden Ergebnisse sollen bereits beim VBÖ Empfang am 6. Juni in St. Pölten präsentiert werden. Aufgrund der hohen Branchenrelevanz dieses Themas, bitten wir Sie heute schon, sich diesen Termin vorzumerken und die Einladung des VBÖ Präsidiums zu diesem Termin anzunehmen. ■

**WIEN
SCHWECHAT**

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

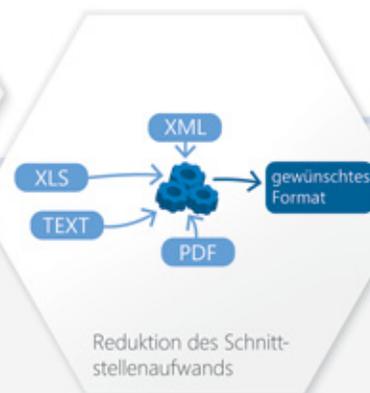
Hörmann errichtet eine neue Niederlassung
600 m² großer Schauraum · 4000 m² Lager · Bezug im Herbst 2019

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

industriedatenpool.com

Digitale Prozesse im Baustoffhandel

Um EDV-basiert effizient zu arbeiten, ist der Baustoffhandel auf die Bereitstellung umfangreicher Produkt- und Artikelstammdaten seiner Lieferanten angewiesen. Die gemeinsame Datenbank von Baustoffhandel und -Industrie ermöglicht Ihnen effiziente digitale Prozesse mit tagesaktuellen Daten.



Vorteile für Baustoffhändler

Industriebetriebe ermöglichen es Ihren Handelspartnern, durch die Bereitstellung ihrer Produkt- und Artikelstammdaten im Industriedatenpool über eine optimale Schnittstelle einen großen Teil der Datenwartungsvorgänge auf sehr effiziente Weise durchzuführen.

Der Gesamtaufwand in der Datenwartung sinkt dadurch erheblich, und die hier vereinheitlicht verfügbaren Produktdaten ermöglichen eine fehlerfreie, effiziente Verarbeitung in den Verkaufsprozessen.

Datensicherheit und Datenqualität

Der Hersteller behält trotz den umfangreichen Funktionen immer die Hoheit über seine Produktdaten und bestimmt über den Empfängerkreis.

Der umfangreiche Datenschutz umfasst Maßnahmen gegen Verlust und Manipulation der Daten ebenso wie die Möglichkeit, bestimmte Datenempfänger vom Bezug bestimmter Produktdaten auszuschließen.

Vorteile für Lieferanten

Aufwendige Abstimmungs- und Bereitstellungsprozesse mit Händlern bleiben Ihnen erspart, da die Daten automatisch jedem angeschlossenen Baustoffhändler im optimalen Format in sein System eingespielt werden.

So erreichen Sie mit einem einzigen Vorgang den Großteil Ihrer Wiederverkäufer und Vertriebspartner!

Werden Daten im Industriedatenpool geändert oder neu angelegt, stehen diese unmittelbar allen angeschlossenen Händlern zur Verfügung.

Zentrales Datenclearing im Industriedatenpool

Erleichtern Sie sich wie mehrere hundert österreichische Baustoffhändler und -Erzeuger Ihren Arbeitsaufwand durch unser zentrales Datenclearing. Ihnen stehen individuelle Schnittstellen zu allen wesentlichen Datenquellen und Zielsystemen zur Verfügung.

Der Industriedatenpool verarbeitet jede Datenquelle der Baustoffproduzenten und stellt die Daten dann für angeschlossene Baustoffhändler im individuell optimalen Datenformat bereit.

Kontaktieren Sie uns auf
www.industriedatenpool.com

inndata
Datentechnik GmbH



Interview mit Christian Fischer Präsident des Baustoff Ausbildungszentrums



Christian Fischer, ba-Präsident, © hagebau

Der Fachkräftemangel ist zentrales Thema in beinahe allen wirtschaftlichen Bereichen. Der Kampf um die „besten Köpfe“ wird immer härter. Was hat die Branche zu bieten? Was macht sie als Arbeitgeber interessant?

Fischer: Der Baustoff Fachhandel mit seinem breit gefächerten technisch / kaufmännischen Hintergrund ist eine total interessante Branche, weil sie das gesamte Kundenspektrum von der Bauindustrie über das Bau- und Bau-

nebengewerbe bis hin zum Privaten abdeckt. Die Entwicklungsmöglichkeiten sind dem entsprechend groß. In der Branche selbst, weil kaum gut ausgebildetes Fachpersonal zu bekommen ist, aber natürlich auch bei Lieferanten und Kunden. Ich habe mich selbst vor vielen Jahren dafür entschieden und es bis heute nicht bereut.

Sie sind der neue Präsident des Baustoff Ausbildungszentrums (ba). Was soll Ihrer Meinung nach das ba vor diesem Hintergrund für seine Mitglieder zukünftig leisten?

Fischer: Das ba muss ein umfangreiches Spektrum an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten anbieten. Das sind auf der einen Seite Produktschulungen aber - auch Trainings, die die Skills der Mitarbeiter in Bezug auf Beratung, Verkauf, Abschluss, Reklamation u. ä. schärfen.

Mit der Ausbildung zum Diplom-Bauproduktfachberater/in gibt es ein exzellentes Qualifizierungsformat. Ich würde mir wünschen, dass das noch intensiver genutzt wird.

Gibt es konkrete Themen die Sie aufgreifen wollen?

Fischer: Ja, vor allem die immer wieder diskutierte Beratung von Privaten zu geförderten Baumaßnahmen wird ein konkretes Schulungsthema werden, das den Fachhändlern ein Alleinstellungsmerkmal und den Kunden einen echten Mehrwert bietet.

Wir werden uns auch verstärkt mit Schulabgängern befassen müssen, um schon bei den Lehrlingen ansetzen zu können. Es gibt Formate wie die BEST Messe für Beruf und Studium. Hier muss man Interesse wecken und Interessierte abholen, um zu zeigen, dass der Baustoff Fachhandel eine Branche mit Perspektive und Potential ist und sich vom Image des verstaubten Zementsäcke Lagers längst entfernt hat.

Im Juni findet heuer die Generalversammlung des ba statt, bei der es auch wieder darum gehen wird interessierte Beiratsmitglieder zu finden und zu wählen. Wollen Sie hier einen ersten Aufruf starten?

Fischer: Es ist jeder herzlich eingeladen, sich aktiv an den Aktivitäten des ba zu beteiligen. Ich freue mich über Inputs und persönliche Mitarbeit, als Beirat oder als Mitglied. Wir können froh sein, dass es in Österreich eine branchenübergreifende, akzeptierte Einrichtung wie das Baustoff Ausbildungszentrum gibt und wir benötigen die Expertise aller Stakeholder um das ba attraktiv und fit für die zukünftigen Anforderungen zu machen. ▶



Die ba - Produkt News fanden heuer erstmals nicht statt. Gibt es bereits Pläne und Überlegungen wie man dieses Veranstaltungsformat „zukunftsfit“ machen will?

Fischer: Natürlich muss man auch die Schulungsformate überdenken und adaptieren. Mit Webinaren oder Speed Dating Veranstaltungen gibt es erprobte und zeitgemäße Weiterbildungsmöglichkeiten, wo man Produktinnovation perfekt transportieren kann. Wir werden das in den Gremien kurzfristig diskutieren und dann rasch die nächsten Schritte entscheiden. ■





**Avenarius
Agro**

**BAUTEN
SCHUTZ
KOMPETENZ**

BAUWERKSABDICHTUNG

www.avenariusagro.at



**Polymermodifizierte
BITUMEN-
SPACHELMASSEN
für trockene Keller.**

I STEH
DRAUF

... wenn mei Keller dicht is.

Spielend leicht

PCI[®]

Für Bau-Profis

A brand of BASF – We create chemistry



Neue
Fugenfarben
in Braun- und
Grautönen

PCI Durapox[®] Premium

Epoxidharzfugenmörtel so geschmeidig
wie zementärer Fugenmörtel

- Einfachstes Verfugen – mit nur einer Hand
- Waschen ohne Restschleier mit PCI Durapox[®] Finish
- Brillant in 17 Farbtönen für individuelle Designs



einfache
Verarbeitung

reinigungs
freundlich

reiner
beständig



www.pci.at

Die Arbeit im Baustoff Ausbildungszentrum

Die Aufgabe des Baustoff Ausbildungszentrums

Die vorrangige Aufgabe des ba ist es, die Mitgliedsbetriebe bei der Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter im Baustoff-fachhandel zu unterstützen, zur Steigerung der Attraktivität des Berufsbildes beizutragen und dadurch, auch im weiteren Sinne, bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern positiv mitzuwirken.

Was wir bereits erfolgreich umgesetzt haben

▶ 6 Teilnehmer haben im Jahr 2018 ihre Weiterbildung zum Diplom-Bauproduktfachberater/in mit der Abgabe Ihrer Diplomarbeit abgeschlossen.

Die Diplomüberreichung fand im feierlichen Rahmen bei der Baustoffhändlertagung in Bad Waltersdorf statt.



▶ Für das Schulungsjahr Winter-Frühjahr 2018/2019 wurden bereits neue Schulungsschwerpunkte gesetzt, die von den Mitgliedsbetrieben sehr gut in Anspruch genommen

Bei der Generalversammlung (März 2018) wurde das **ba Präsidium** neu gewählt:



Präsident: Christian Fischer
Vizepräsidentin: Martina Fuchs
Vizepräsident: Wilhelm Struber

Der großen Herausforderungen bewusst hat sich das Präsidium für die Arbeit im ba einiges vorgenommen.

wurden. Wir haben auf Anfrage auch zahlreiche firmeninterne Seminare für unsere Mitglieder organisiert. Mit insgesamt 518 Teilnehmern darf sich das ba über einen neuen Schulungsteilnehmer-Rekord freuen! Wir lassen unsere Seminare von den Teilnehmern bewerten, um auch direktes Feedback für Verbesserungs- und neue Themenvorschläge zu bekommen.

▶ Die Geschäftsführung des ba nimmt an bafa Zertifizierungen in den Berufsschulen teil, um das Baustoff Ausbildungszentrum vorzustellen und den Absolventen das Thema Weiterbildung ans Herz zu legen.

▶ In Gesprächen mit dem BBRZ (Berufliches Bildungs- und Rehabilitationszentrum) dessen Aufgabe es ist, Menschen für den Erfolg im Beruf zu befähigen, wurde eine einfache,

Möglichkeit ausgearbeitet, den Baustoffhändlern den Kontakt zu geeigneten potenziellen Mitarbeitern zu vermitteln. Vorerst starten wir diese Initiative im Raum Niederösterreich und Burgenland.
Anmerkung: Bei der Verleihung der BAFA Zertifikate in der Berufsschule Hartberg diesen Jänner, waren unter den Lehrabsolventen drei Kandidaten, die ihren Beruf am Bau aufgeben mussten und über Vermittlung des BBRZ ihren Ausbildungsplatz in Baumärkten bekommen haben.

▶ Die Veranstaltungen ba-Produktnews, die jährlich in enger Zusammenarbeit mit der Industrie organisiert und abgehalten wurden, mussten wegen zu geringer Teilnehmerzahl an allen geplanten Austragungsorten abgesagt werden.

Die Inhalte der ba-Produkt News sind essentiell, offensichtlich entspricht das Veranstaltungsformat nicht mehr den geänderten Anforderungen unserer Mitglieder. Die Neuauflage dieser Seminarreihe wird in der kommenden ba-Beiratssitzung behandelt.

Senden Sie uns bitte gerne Ihre Ideen und Vorschläge, wie wir das wichtige Thema „Produktneuerungen“ effizient und informativ verpacken können, damit für Ihre teilnehmenden Mitarbeiter ein klarer Mehrwert entsteht. ▶

Was wir vorhaben

- ▶ Im Schulungsjahr Winter-Frühjahr 2019/2020 sind neue Schulungen zu folgenden Themenschwerpunkten bereits fix geplant:

Einkäuferseminar: eintägiges Seminar, BWL und Verhandlungstechnik für Einkäufer

Möglichkeiten des Einsatzes von sozial Media im Baustoffhandel

Vorerst für das Bundesland Niederösterreich: Fördermöglichkeiten für Einfamilienhäuser

Das noch fehlende Quereinsteigermodul in dem Grundkenntnisse über den Sortimentsbereich Baustoffe vermittelt werden, wird fix ins Programm aufgenommen

Gerne nehmen wir aber auch ihre diesbezüglichen Ideen und Wünsche nach Möglichkeit in unser Seminar-Programm auf! Treten Sie mit uns Verbindung, das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum freut sich auf Ihre Inputs.

- ▶ Dem Wunsch der Mitglieder, die Diplomanwärter schon früher bei Ihrer Diplomarbeit zu begleiten wird nachgekommen. An der positiven Vermarktung der Ausbildung zum Diplom-Bauproduktfachberater/in wird weitergearbeitet.

- ▶ ba Produkt News: Überarbeitung des Veranstaltungsformates

Was wir uns von unseren Mitgliedern und Förderern wünschen

- ▶ Feedback! Wir sind für Sie da, und wollen Weiterbildungsangebote auf die Bedürfnisse unserer Mitgliedsbetriebe zuschneiden. ■

WIR BRAUCHEN IHR

Je besser wir die Anforderungen aus der Praxis, die Wünsche und Bedürfnisse unserer Mitglieder kennen, umso abgestimmter und gezielter, also treffender können wir die folgende Seminar-saison 2019/20 gestalten.

FEEDBACK. DANKE!

Gratulation und beste Wünsche den neuen Diplom-Bauproduktfachberater/innen!



Anmerkung des ba-Präsidiums:

*Erfolg ist kein Zufall und auch kein Geschenk. Erfolg ist die logische Konsequenz von Disziplin und Engagement.
Mit Freude und Stolz unterstützt das ba jene, die diesen Weg gehen.*



Wo forschen wir nach gesunden Baustoffen?

Im
Forschungspark
von Baupit
VIVA



Das gesunde Leben hat unmittelbar mit den Qualitäten des Lebensraums zu tun. Mit richtigen Bauweisen und Baustoffen kann dieser optimal gestaltet werden. Aus den Forschungsergebnissen des Viva Forschungsparks können drei zentrale Kernsätze zum Thema Gesundheit beim Bauen definiert werden: **Zuerst gut dämmen. Dann massiv speichern. Und mit dem richtigen Feuchtigkeitspeicher für ein gesundes Raumklima sorgen.**

- Behaglich und energieeffizient
- Nachhaltiger Energiespeicher
- Gleichbleibende Luftfeuchtigkeit

Ideen mit Zukunft.



Aktivitäten ProBauen

Steigerung der Sanierungsrate



Eines der Schwerpunktthemen von ProBauen ist die Steigerung der Sanierungsrate. Da sich diese Zielsetzung auch im aktuellen Regierungsprogramm wiederfindet, hat das Expertenteam von ProBauen ein Positionspapier zur „Erhöhung der Sanierungsrate“ ausgearbeitet, und im Herbst den zuständigen Ministerien übergeben. Darin finden sich Vorschläge zum Ziel der Bundesregierung, für den Zeitraum 2020 bis 2030 die Sanierungsrate im Wohnbau von derzeit einem Prozent auf durchschnittlich zwei Prozent anzuheben.

Die Ausgangssituation:

Nach der Finanzkrise vor einigen Jahren haben Haus und Wohnungsbesitzer ihr Geld aus Angst vor Verlusten gerne in die Renovierung ihrer Immobilien gesteckt. Die Zahl der renovierten Gebäude sinkt aber seit 2010 wieder. Der 60-prozentige Rückgang des Einsatzes von Wärmedämmverbundsystemen seit 2012 für Sanierungsprojekte verdeutlicht und dokumentiert diese Tatsache.

Die aktuelle Sanierungsrate liegt nach Einschätzung von Wolfgang Amann dem Geschäftsführer des Institutes für Immobilien Bauen und Wohnen unter der 1% Marke, nämlich bei geschätzten 0,7%. Vor allem die Zahl der umfassenden Sanierungen ist deutlich rückläufig.

Das Regierungsprogramm:

Im Regierungsprogramm findet sich das Thema Sanierung gleich an mehreren Stellen. Energie-Effizienz im Wohnbau soll zur Erreichung der Klimaziele beitragen. Um Anreize zu schaffen, soll das Fördersystem überarbeitet werden um vor allem die thermische Gebäudesanierung zu forcieren. Die Verdichtung des verbauten Raumes und ein Masterplan gegen Bodenversiegelung sind weitere Eckpunkte die das Thema Sanierung in den Focus Rücken.

Positionspapier ProBauen zeigt drei Handlungsfelder auf

Rechtliche Rahmenbedingungen - Beseitigung von Hürden:

Eine Vielzahl von Bestimmungen und Vorschriften die teils widersprüchlich sind und teilweise in die Zuständig-

keit des Bundes oder der Länder fallen erschweren derzeit Sanierungen. ProBauen schlägt zur Bereinigung der unterschiedlichen Regelungen vor, Abstimmungsmechanismen zwischen den Akteuren unter Beziehung von Experten zu erarbeiten, die jedenfalls zu Vereinfachungen und mehr Transparenz führen. Für Sanierungen müssen andere Anforderungen gelten wie für den Neubau. Dazu wurden konkrete Vorschläge im Bereich des Baurechts, des Zivilrechts, des Wohnungseigentumsgesetzes und des Baurechtsgesetzes vorgelegt.

Finanzielle Anreize schaffen:

Es bedarf einfacher finanzieller Anreize um die Sanierungsrate zu erhöhen. In der Vergangenheit haben sich Förderprogramme oft als zu kompliziert erwiesen. Im Positionspapier von ProBauen werden daher einfache steuerliche Anreize vorgeschlagen die unbürokratisch „abgeholt werden können“, wie sie zum Beispiel auch das Südtiroler Modell vorsehen: Ausgaben zur Wohnraumschaffung und -sanierung sollen ohne Einkommensobergrenze als Sonderausgaben geltend gemacht werden können und das auch aufgeteilt auf 10 Jahren um auch größere Projekte attraktiv zu machen.

Anreize im Mietrecht:

Im Regierungsprogramm ist bereits die Schaffung eines neuen Mietrechts vorgesehen, das ausgewogen die berechtigten Interessen von Mietern und Vermietern wieder spiegeln soll. Es sollen Anreize für Neubau, Sanierungsmaßnahmen, Investitionen in die Ausstattungsqualität von Wohnraum sowie die Wiedervermietung leerstehender Wohnungen geschaffen werden. ProBauen schlägt für die Umsetzung ►



vor, marktkonforme Mieten bei Gesamtansanierungen des Gebäudes auf zeitgemäßen Standard im Mietrechtsgesetz zu ermöglichen ähnlich dem Belohnungstatbestand bei denkmalgeschützten Häusern.

Termine mit Entscheidungsträgern:

Bereits im Herbst haben Termine mit Entscheidungsträgern auf Bundes- und Landesebene stattgefunden, bei denen die Positionen von ProBauen erläutert wurden und auf die Effektivität der Maßnahmen hingewiesen

wurde. Diese Gespräche werden nach Ablauf der österreichischen EU Ratspräsidentschaft noch intensiviert und erweitert.

Status weiterer ProBauen Themen:

Auch die ProBauen Themen die bereits ins Regierungsprogramm aufgenommen wurden, werden laufend in den stattfindenden Gesprächen diskutiert: Die Umsetzung der Meldeverpflichtungen um statistische Datengrundlagen zur Wohnbautätigkeit in größerer Gliederungs-

tiefe zu erhalten, soll in eine Novelle des Gebäude- und Wohnungsregister Gesetzes eingearbeitet werden. Das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort will dazu im ersten Quartal 2019 einen Reformentwurf vorlegen.

Das Thema „Neuregelung und Anpassung der Gewichtstoleranzen“, das eine Erhöhung des Ladegewichtes von 24t auf 32t oder 35t analog zu Lieferbeton vorsieht, ist nach wie vor auf der Verhandlungsliste, ein konkreter Umsetzungstermin ist hier noch nicht absehbar. ■

PRO BAUEN ist eine Initiative von:

Verband der
Baustoffhändler
ÖSTERREICHS



Forschungsverband
der österreichischen
Baustoffindustrie



REVIEW „STEEL“ THE NIGHT 2019



Wir haben die Voestalpine Linz gerockt!

Vielen Dank an alle „Steel“ The Night Gäste, die zum Erfolg des Abends beigetragen haben. Danke, dass ihr mit uns gelacht, gefeiert und das neue Jahr mit uns erfolgreich gestartet habt!



Programmpunkte des Abends waren:

- Unternehmensstruktur DOMOFERM Neu präsentiert von Josef Sieber
- Storytelling Marketing (Facebook & Instagram Neu), präsentiert von Catherina Veldi und Sabine Moser
- Baumeisterhandbuch Neu präsentiert von Daniel Walther und Lukas Schober
- Highlight bildete der Innovationsvortrag von Frau Dr. Schatzl-Linder zum Thema Stahl in der Zukunft (Smart Steel, Sensoric Door)





VBÖ 7er-Runde

Die VBÖ 7er-Runden bilden eine wichtige neutrale Plattform für Fachgespräche zwischen der Industrie und dem Handel.

Themen des Jahres 2018:

► Digitalisierung:

Im Jahr 2018 wurde auch dieses Gesprächsforum vom Thema „Digitalisierung im Baustoffgeschäft“ dominiert. In den drei stattgefundenen Gesprächsrunden der 7er-Runden wurde immer wieder die weitere gemeinsame Vorgehensweise auch für die Themenstellung der Workshops diskutiert und festgelegt.

Ziel ist die Prozesskostenoptimierung für alle Beteiligten durch einen noch auszuarbeitenden Konsens über die zukünftige Datenbereitstellung. Die Zusammensetzung der zwischenzeitlich bereits aktiven Arbeitsgruppe wurde in diesem Gremium diskutiert und mit Wunschkandidaten besetzt.

Um eine möglichst hohe Ergebnisrelevanz zu erzielen setzt sich die Arbeitsgruppe im Verhältnis 1:1 aus Vertretern des Handels und der Industrie zusammen.

Die von den Industrievertretern des FBI und des ZIB nominierten Firmen, die in der Arbeitsgruppe mitarbeiten, sind:

Ardex Baustoff GmbH, Baunit GmbH, Knauf GmbH, Saint-Gobain Rigips Austria GmbH, Steinbacher Dämmstoff GmbH, Wienerberger Ziegelindustrie GmbH.

Seitens des Handels sind es die Firmen:

AFS Franchise-Systeme GmbH, Baustoff & Metall GmbH, Eurobaustoff GmbH & Co. KG, Hagebau GmbH & Co. KG, Quester Baustoffhandel GmbH, Raiffeisenverband Salzburg eGen, Würth Hohenburger GmbH.

► ProBauen:

Es wird der einstimmige Beschluss gefasst, die Initiative „ProBauen“ zunächst bis 2021 weiterzuführen.

► Baustoff Ausbildungszentrum:

Die Themen des Baustoffausbildungszentrums sind naturgemäß sehr eng mit jenen der Industrie und des Handels verbunden. Der neue ba Präsident Fischer stellt seine Vorschläge und Pläne für das ba Angebot der nächsten Jahre vor und bittet auch im Speziellen dieses Gremium um Rückmeldungen. Ein Thema, mit dem man sich gezielt beim ersten Treffen der 7er-Runden auseinandersetzen wird ist sicherlich die mögliche Neuausrichtung der „ba Produkt News“.

► Konjunkturausblick auf 2019:

Die Branche rechnet damit, dass durch Auftragsüberhänge auch im Jahr 2019 mit einer guten Auslastung zu rechnen sein wird. Die Rohstoffverfügbarkeit und Versorgungssicherheit werden im Jahr 2019 nach jetziger Einschätzung das Thema sein. Das Exportgeschäft läuft teilweise besser als der Absatz in Österreich. Auch die voll ausgeschöpften Frächterkapazitäten bilden ein Problemfeld – Logistikkosten und steigende Personalkosten sind sowohl bei Industrie als auch bei Handelsunternehmen eine enorme Herausforderung.

Die Sanierungsrate, die für viele Anbieter eine wesentliche Rolle spielt, ist nach wie vor zu niedrig. Der Fachkräftemangel ist mittlerweile auch bei den Gewerbetunden als Konjunkturbremse zu spüren. Mit einer deutlichen Abflachung der Konjunktur wird aber erst im Jahr 2020 gerechnet.

Bei allen Treffen wird strikt auf die Einhaltung der „compliance Regeln“ geachtet.



60. Ufemat Congress in Lissabon

120 Teilnehmer aus 13 Nationen nahmen am 60sten Kongress des Dachverbandes der europäischen Baustoffbranche teil. Der Präsident des VBÖ Ewald Kronheim und Vizepräsident Ernst Flach sowie Christine Ehrlich nahmen an der Tagung teil.



Der neu angelobte Präsident der Ufemat heißt John Newcomb und ist Brite. Er übernimmt damit keine leichte Aufgabe, steht doch der „harte“ Brexit unmittelbar bevor. Newcomb ist seit 2012 Geschäftsführer der Builders Merchant Federation (BMF) im UK mit 640 Mitgliedern. Er sieht es als seine Aufgabe das Lobbying in Brüssel zu erhöhen, über die Auswertungen des Gfk Panels die Größe der Branche nach außen zu definieren, eine europäische „Jungmanagergruppe“ zu installieren und natürlich auch die Beziehungen zwischen der BMF und den europäischen Partnern nach dem Brexit zu stärken.

Neben dem Thema Digitalisierung, über das wir schon berichtet haben, standen natürlich Vorträge über die Auswirkungen des Brexit auf die Branche und das Resümee nach 60 Jahre Ufemat im Mittelpunkt der Tagung.

Die Vorbereitungen für den UFEMAT Congress 2019 laufen. Daher ...

Safe the Date: 17. -19.10.2019



Das Resümee:

Verpackungsrichtlinien, harmonisierte Transportstandards, Sicherheit, Energieeffizienz, Marktregulierung, Öffentlichkeitsarbeit – bei all diesen Themen hat sich das gemeinsame Engagement und die Arbeit einer europäischen Lobbying Organisation wie der Ufemat als wichtig erwiesen und bezahlt gemacht.

Ohne Ufemat hätten andere Interessensvertreter nur ihre Wünsche und Begehrllichkeiten die den Handel mit Baumaterialien betreffen durchgesetzt, was für die Baustoffhändler nicht wünschenswert wäre. Mehr denn je ist man bei der Ufemat von der Notwendigkeit der Harmonisierung der Beziehungen zwischen Herstellern und Händlern von Baumaterialien überzeugt, weil es beiderseitig starke gemein-

same Interessen gibt. Ein stärken der „Ufemat“, die alle europäischen Länder repräsentiert, ist wichtiger denn je, so der Grundtenor der Veranstalter.

Je mehr Länder und unterschiedliche Industrien die Ufemat repräsentieren, umso lauter wird die Stimme bei der europäischen Kommission gehört.

In den vergangenen Jahren ist es der Ufemat gelungen ein klares Profil im europäischen Parlament und in der Kommission zu entwickeln und das soll in der Zukunft konsequent weiterentwickelt werden!

Mit Ihrer Mitgliedschaft im VBÖ sind Sie Teil dieser Interessensvertretung auf europäischer Ebene.

Wir übersiedeln: Ab 15. März in neuen Büroräumlichkeiten.



COWÖRK, Foto Helmut Kramböck

Die Bürogemeinschaft VBÖ, ba Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum, ZHV-Zementhändlerverband und Holzhändlerverband übersiedelt am 15. März 2019.

Die neue Adresse lautet:

**Eichenstraße 1 A, 1.Stock
3385 Gerersdorf
bei St. Pölten**

VBÖ Mitglied des Ausschusses für Bauregeln

Die konstituierende Sitzung dieses Ausschusses, der aus dem Dialogforum Bau hervorgeht, fand am 20.9.18 statt. Ziel ist es, durch die Änderung, Weiterentwicklung und

Bereinigung von oft widersprüchlichen gesetzlichen Regelungen und Normen die Rechtssicherheit für alle am Bau Beteiligten zu erhöhen und damit indirekt die Baukosten zu senken.

ZIB lud VBÖ Geschäftsführung zu Mitgliedersitzung

Dr. Carl Hennrich lud die beiden Geschäftsführer des VBÖ - Verband der Baustoffhändler Österreichs am 12. September als „Gasthörer“ zur Generalversammlung des ZIB - Zentralverbands Industrieller Bauprodukte Hersteller.

FH Doz. Dr. Wolfgang Amann vom IIBW präsentierte eine Trendanalyse für die Bauprodukteindustrie und den Wohnbau und gab wichtige Inputs für die zu entwickelnden

zukunfts-fähigen Strategien für die Branche. Überall dort, wo es gleichgerichtete Interessen gibt, die die positive Entwicklung der Baubranche als solches im Focus haben, sollte, auf Vorschlag von KommR Otto Ordelt, Obmann des ZIB die Zusammenarbeit der Verbände intensiviert werden. Beispiele dafür sind die Steigerung der Sanierungsrate oder auch das Normungswesen.

Wichtige VBÖ Termine für 2019 und 2020

Bitte merken Sie sich schon heute die wichtigen Termine für 2019 und für das Jahr 2020 vor. Zeitgerecht erhalten Sie die VBÖ Einladungen zu:

VBÖ Empfang am 6. Juni 2019

im Cityhotel Design & Classic
Völkplatz 1, 3100 St. Pölten

60. Baustoffhandeltagung am 6. Juni 2020

im Falkensteiner Balance Resort
Stegersbach, 7551 Stegersbach

Das Präsidium, die Geschäftsführung und das Team des VBÖ freuen sich auf ein konstruktives, aktives 2019 und stehen für die Anliegen der Mitglieder und Förderer gerne zur Verfügung.

Der Österreichische Baustoffmarkt ÖBM



Die Zusammenarbeit mit dem Verlag Impactmedia, Herausgeber des ÖBM, soll intensiviert werden.

Berichte unserer Verbandsmitglieder aus dem Handel über Firmenpolitik, Geschäftsereignisse, Jubiläen, etc. können uns gerne zugesandt werden. Wir bemühen uns um eine kostenlose Berichterstattung im ÖBM.



HIER HAGELT'S SICHERHEIT!

Die unschlagbare Fassadendämmung mit Carbonschutz.



Jetzt auch mit
der Hanffaser
als Dämmstoff!



**Das ORIGINAL unter den
hagelsicheren Fassaden!**

www.capatect.at
www.hanfdaemmung.at