

Im Mai 2003 hat sich der Bau & Immobilien Report schwerpunktmäßig mit einem optimistischen Baumaschinenhandel und dem Engpass bei Einfamilienhäusern beschäftigt.



Bau & Immobilien Report im Mai 2003: Warum die Baumaschinenbranche positiv in die Zukunft blickte und mit welchen Problemen die Massivbauer zu kämpfen hatten.

Vieles, was in dieser Rubrik in den letzten Monaten zu lesen war, stimmt nachdenklich. Denn vieles, was vor zehn Jahren aktuell war, hat auch heute noch seine Gültigkeit und könnte mit geringfügigen Adaptierungen auch weiter vorne im Heft stehen: mittelständische Bauunternehmen, die um ihr Überleben kämpfen, die Kritik der Branche an der zurückhaltenden Investitionstätigkeit der öffentlichen Hand oder Großprojekte, die sich in der Realisierung deutlich komplexer darstellen als ursprünglich geplant. Das ist dieses Mal anders. Was im Mai 2003 im *Bau & Immobilien Report* zu lesen war, ist heute fast undenkbar: eine positiv gestimmte Baumaschinenbranche, die optimistisch in die Zukunft blickt!

Dafür verantwortlich war ein »Wertewandel« auf der eben zu Ende gegangenen 5. Internationalen Baumaschinen-Messe Mawev in Ennsdorf. »Die Mawev entwickelt sich vom Treffpunkt zum Kaufpunkt«, stellte Zeppelin-Chef Leo Peschl zufrieden fest. »Die Stimmung bei den Kunden ist sehr gut«, präzisierte Peschl, der 2002 eigenen Angaben zufolge mit weniger Kosten mehr Geschäft gemacht hat. Der wunde Punkt der Branche waren schon damals die Margen. Stückzahlen und Umsätze passen, die Erträge stimmten aber nur bei einer zeitgemäßen Struktur des Unternehmens. Und die konnten 2003 nicht viele Betriebe vorweisen.

Umkämpfte Einfamilienhäuser

Ebenso umkämpft, aber weit weniger positiv gestaltete sich 2003 der

Markt für Einfamilienhäuser. Zwar errichteten immer mehr Baumeister schlüsselfertige Häuser und auch die Zahl der Fertighausanbieter stieg weiter an, dafür wurden aber die Bauherren zunehmend rarer. Vor allem die Vertreter der Massivbauweise sahen sich schweren Zeiten gegenüber.

Neben den Fertighausanbietern waren den Massiven schon damals die Holzbauer ein Dorn im Auge. Vor allem die vermeintliche Bevorzugung des Baustoffs Holz in der Bauordnung ließ die Vertreter von Ziegel und Beton murren. »Dass es einen politischen Willen zum Holzbau gibt, der sehr stark von der Steiermark ausgegangen ist, tut uns nicht gut«, gab Wienerberger-Chef Christian Weinhapl offen zu. »Ich habe ein Problem damit, dass von politischer Seite einem Baustoff Marktanteile zugeschrieben werden. Die Forderung, dass Holz einen gewissen Marktanteil haben soll, ist nicht legitim«, meinte Weinhapl. Er wollte lieber den Markt entscheiden lassen, welche Bauweise die richtige ist, und forderte politische Fairness ein.

Von seiner kreativen Seite zeigte sich im Kampf um Marktanteile Martin Leitl, Chef des oberösterreichischen Ziegelherstellers Leitl. Er brannte den sogenannten Vitalziegel, ein Knusperstück aus Eferdinger Heilerde, mit Grandewasser aufgemischt und dann per Brennung in die endgültige Form gebracht. Damit sollten Umsatz und Image des Ziegelherstellers aufpoliert werden. Dass Leitl damit richtig lag, zeigt die Tatsache, dass das Unternehmen noch heute auf das Vitalziegelsystem setzt. □