

**Im März 2002** nahm der Bau & Immobilien Report das neue Bundesvergabegesetz unter die Lupe – und sparte nicht mit Kritik. Weiters wurde über die trüben Aussichten der heimischen Fensterhersteller berichtet und die verhaltene Entwicklung am Photovoltaik-Markt analysiert.

**K**aum war das neue Bundesvergabegesetz am Tisch, schon lief die Bauwirtschaft Sturm. Ein echter Paragraphendschungel sei das neue Machwerk, in dem man sich ohne Juristen-Know-how leicht verirren könne. »Für uns ist das eine schöne Entwicklung«, bemerkte Rechtsanwalt Stephan Heid trocken. Kein Wunder, schließlich lebte seine Kanzlei – wie übrigens noch fünf andere in Wien – fast ausschließlich von Vergabestreitigkeiten.

Kritik gab es vor allem an den neuen Schwellenwerten. Schon ab einer Auftragshöhe von 40.000 Euro sollte öffentlich ausgeschrieben werden. »Das ist mittelstandsfeindlich«, wetterte Andreas Kropik von der Bundesinnung Bau. Mit der öffentlichen Bekanntmachung seien lokale Märkte nicht länger geschützt, selbst Bieter aus dem benachbarten Ausland könnten sich nun bereits um kleine Aufträge bewerben. Ein Thema, das auch im Zuge der letzten Finanzkrise wieder aktuell wurde und bei dem die Sozialpartner mit der Einführung und Verlängerung der Schwellenwertverordnung einen wichtigen Etappensieg feierten.

Auch an einer anderen Front sorgte das neue Vergabegesetz für Konfliktstoff. Die Tatsache, dass auch Baumeistern der Zugang zu städtebaulichen Wettbewerben ermöglicht werden sollte, bereitete den Architekten Bauchschmerzen. »Ich glaube, die Baumeister hatten da einen guten Draht ins Bundeskanzleramt«, mutmaßte der Wiener Architektenkammerfunktionär und Vergaberechtsexperte Christian Fink. In der Bundesinnung Bau war dieser Passus einer der wenigen Lichtblicke im ansonsten ungeliebten neuen Regelwerk.

## Getrübter Ausblick

Wenig zu lachen hatten Anfang 2002 auch die Fensterhersteller. Nach dem Ernüchterungsjahr 2000 lief auch 2001 nur sehr bescheiden, und Besserung war nicht in Sicht. Wachstum war nur über steigende Preise möglich. Als besonders hemmend wirkten sich ein 18-prozentiger Rückgang in Deutschland und die anhaltenden Preisgefechte im Objektbau aus. »Wir sind froh, dass wir nur zu 20 % im Objektgeschäft tätig sind«, sagte etwa Actual-Marketingleiter Ingo Ganzberger. Als richtig erwiesen



sich die Prognosen von Marktforscher Andreas Kreuzer: Den vier großen Marken Internorm, Actual, Josko und Gaulhofer prophezeite er weiter wachsende Bedeutung, schwierige Zeiten sah er vor allem auf das mittlere Segment zukommen, das dann auch mit einigen Pleiten konfrontiert war.

## Blockierte Energie

Schließlich analysierte der Bau & Immobilien Report unter dem Titel »Blockierte Energie« die Aussichten der Photovoltaik in Österreich. Und die waren alles andere als rosig: Es fehle in Österreich an den richtigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Als einer der Bremsklötze wurde der Föderalismus ausgemacht, der eine einheitliche Förderrichtlinie verhindere. Zudem sei die Industrie säumig, beim Verbraucher Lust auf Photovoltaik zu erzeugen. »Wenn

jemand einen gepflasterten Vorplatz haben will, dann fragt er auch nicht, wann er sich amortisiert«, kritisierte Günter Köchle, Geschäftsführer des Vorarlberger PV-Unternehmens Stromwärts, die Vermarktung der Photovoltaik. □

**Report Verlag**  
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

• • T • • Systems •

**Gewinner gesucht!**

Der »eAward« für die besten Projekte mit IT-Bezug geht in die achte Runde.

Nehmen Sie an dieser Plattform und Publicity-Möglichkeit teil! Der Award wird in jedem Bundesland ausgeschrieben.

**Teilnahmeschluss ist der 31. Juli 2012.**  
Die Einreichung ist kostenlos.

**eAward**

**Mehr unter [award.report.at](http://award.report.at)**