

ALUMINIUM STAHL GLAS

# metallbau

KONSTRUKTION AUSFÜHRUNG FERTIGUNG

6 2018



DE/EN

DER LAKHTA TURM  
ST. PETERSBURG  
S. 10

## KLAR FÜR 462 HÖHENMETER

Der Lakhta Turm – ein Stern in St. Petersburg s. 10



**Andrzej Wisniowski** Wielogłowy in Europa s. 36

**ÖsterreichSpezial** Branchenrundschau s. 50

**Abstandhalter** Winzling für große Träume s. 64

**Frau im Metallbau** Sie steht ihren Mann s. 68



Fotos: Manger

Mit 165 Teilnehmern meldete der Metallbautag der AMFT in Waidhofen einen Rekord.

## Metallbautag

### Im Schulterschluss für die Branche

Die Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Toren/Fassaden (AMFT) möchte Plattform der österreichischen Metallbauunternehmen sein. Der Rekord von 165 Teilnehmern am Metallbautag Ende April in Waidhofen/Ybbs bestätigte ein Interesse am Angebot zur Kooperation.

Autor: Stefanie Manger

**D**ie starke Präsenz der Unternehmer in Waidhofen war gewiss auch ein Willkommensgruß an Anton Resch, der 2017 die Geschäfte der AMFT übernommen hat. Resch will Bewegung in die Branche bringen. „Der Metallbau verharrt auf seiner Stelle, wird weit unter Wert geschlagen“, begrüßte er die AMFT-Mitglieder im Tagungshotel „Schloss an der Eisenstraße“. Der Geschäftsführer monierte, dass das Bestbieterprinzip im Vergaberecht noch nicht bei den Ausschreibenden angekommen ist, zugleich habe die Branche alle Hände voll zu tun, Trends wie Smart-Home oder der nachhaltigen Bauweise Rechnung zu tragen und die Digitalisierung wie beispielsweise BIM voranzutreiben – ganz zu schweigen von der Umsetzung zunehmender Normen. Resch rief die Unternehmer auf, ihre virulenten Themen der AMFT zu berichten, damit der Verband im Schulterschluss der Branche an die zuständigen Stellen herantreten kann und nötige Änderungen in ihrem Sinne erwirken kann.

#### AFI „KnowHow-Corner Praxis“

Harald Greger berichtete von den Erfolgen des Marketings für die Gemeinschaftsmarke Alu-Fenster. „Nach einer aktuellen Umfrage kennt heute jeder dritte Österreicher die Fenstermarke.“ Der Geschäftsführer des Aluminium-Fenster-Institutes führte den Bekanntheitsgrad vor allem auf die kontinuierliche Arbeit des AFI zurück, die wiederum auf einer stabilen Führungsriege basiere. Über die vergangenen drei Jahrzehnte hinweg sei ein stabiles Netzwerk aufgebaut worden. In internen Gesprächen wie auch in den externen mit Bauherren und Architekten gelte Fachwissen inzwischen als Kernkompetenz der Marke.

Als neues ServiceAngebot für die AFI-lizenzierten Betriebe stellte Greger die Online-Plattform „KnowHow-Corner Praxis“ vor. In dem Informationsportal geben Sachverständige Tipps, es werden Umfragen zum Markt veröffentlicht, Normen und Marktpolitik erläutert sowie Maßnahmen und Strategien für das Vertriebsmarketing vorgeschlagen.



# Anton Resch, Geschäftsführer AMFT

## „Wir haben Insolvenzen trotz guter Konjunktur“

Anton Resch hat lange Jahre als Führungskraft in Metallbaubetrieben gearbeitet. In den vergangenen sieben Jahren hat er seine Erfahrungen beim technischen Ausschuss der AMFT eingebracht. Im Jahr 2017 hat er die Geschäftsführung übernommen.

Autor: Stefanie Manger

**metallbau:** Wenn Sie einen Abgleich machen, welche Erwartungen Sie in der Leitungsfunktion von Metallbauunternehmen an die AMFT hatten und in welcher Lage Sie den Verband übernommen haben, wie fällt ihr Urteil aus?

**Anton Resch:** Mir war die Arbeitsgemeinschaft schon lange auch bei meiner Tätigkeit für Metallbauunternehmen bekannt. Ich habe immer wieder bei Problemstellungen durch aktive Kommunikation auf Hilfestellungen, Merkblätter oder sonstige Möglichkeiten der AMFT zurückgegriffen. Es ist in Österreich sicher noch Potential gegeben, durch aktive Mitgliedschaft der Metallbaubetriebe bei der AMFT und vor allem durch aktive Kommunikation die Situation für den Metallbau am Markt zu verbessern. Bei der AMFT wurde stets gute Arbeit geleistet und ich konnte eine intakte Infrastruktur übernehmen. Eines meiner Hauptziele war von Beginn an die Erfahrung aus meiner praxisnahen Tätigkeit direkt in die Aktivitäten und Ziele der AMFT einfließen zu lassen und die Mitgliederkommunikation zu verbessern. Ein großes Augenmerk lag anfänglich auch auf der ausgewogenen und umfassenden Besetzung relevanter Normengremien beim Austrian Standards Institute, um bei den Entwicklungen aktiv mitarbeiten und lenken zu können.

**metallbau:** In Ihrer kurzen Amtszeit haben Sie bereits sechs Mitglieder geworben, wie viele Zugänge hatten Sie denn 2016 und welche Angebote der AMFT haben diese Unternehmen gelockt?

**Resch:** Durch meinen praxisnahen und aktiven Zugang auf die Marktteilnehmer vermittele ich eingehend die Leistungsangebote und Vorteile des Zusammenschlusses bei der AMFT. Wir unterstützen unsere Mitglieder bei aktuellen Problemstellungen und bieten unter anderem branchenspezifische Unterlagen und



Anton Resch führt die Geschäfte der Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden (AMFT) in Wien.

Merkblätter sowie Musterbriefe an. Zusätzlich liefern wir unseren Mitgliedern eine maßgeschneiderte Normenliste für den österreichischen Metallbau, die wir laufend aktualisieren. Diese steht auch weiteren Branchenverbänden zur Verfügung. Leider hat es aber durch die Marktentwicklungen in den vergangenen Jahren mehr Ausfälle als Zugänge gegeben. Die Preise am Markt haben mit der Wirtschaftskrise im Jahr 2008 empfindlich nachgegeben und sich seither nicht mehr erholt. Waren und Dienstleistungen aus Billiglohnländern drücken den Preis weiter. Wesentlich höhere Anforderungen an die Dokumentation der Projekte, Leistungserklärung und CE-Kennzeichnung nach der Bauproduktenverordnung, aber auch relevante zusätzliche Anforderungen

gen und Mehraufwände zur Erfüllung normativer und gesetzlicher Anforderungen kamen in den letzten Jahren noch dazu. Auch die Kosten für Überwachungen im Bereich Feuerschutz und Fluchttüren sind gestiegen.

**metallbau:** Werden diese zusätzlichen Leistungen eingepreist?

**Resch:** Meist wird das in der Angebotskalkulation der Unternehmen nicht eingepreist, aus der Sorge, dadurch den Auftrag zu verlieren, weil die Mitbewerber das eben auch nicht einrechnen. Die Ausführungen werden am Markt heute – zehn Jahre nach der Krise – um einiges günstiger bereitgestellt trotz der gestiegenen Rohstoffkosten. Das zollt nach wie vor seinen Tribut bei den Metallbaubetrieben und wir haben aktuell immer noch Insolvenzen namhafter Unternehmen trotz der konjunkturbedingten guten Auslastung der Betriebe seit geraumer Zeit. Ein Umdenken ist schon lange erforderlich, denn Qualität hat immer ihren Wert, und unsere Unternehmen leisten Tolles.

**metallbau:** Über 160 Teilnehmer beim Metallbautag in Waid-

hofen, das ist ein Erfolg für die AMFT! Sind es die turbulenten Zeiten, weshalb man den Schulterchluss mit Kollegen sucht?

**Resch:** Ich denke, es ist uns gelungen, ein ansprechendes und abwechslungsreiches Programm für den Metallbau und die Teilnehmer zu bieten. Wir möchten das Know-how und die Qualität in unseren Mitgliedsbetrieben in den Vordergrund stellen und in allen Abteilungen und Bereichen weiter stärken. Das spricht an. Die aktuellen Herausforderungen sind groß. Das neue Bundesvergabegesetz 2018 steht mit einigen Neuerungen ins Haus, BIM, Digitalisierung, Smart Home und Facharbeitermangel, um nur einige zu nennen. Die Anforderungen vom Markt an unsere Produkte steigen auch stetig und das verlangt mehr Miteinander in der Branche, um die Themen zu lösen. Ich möchte die Metallbauunternehmen enger mit der Zulieferindustrie zusammenbringen und die Zusammenarbeit fördern. Dies ist im ersten Schritt beim Metallbautag sehr gut gelungen und wir werden weiter dranbleiben.

**metallbau:** Welche Ziele haben Sie sich für die ersten beide Jahre der Geschäftsführung gesetzt? Um welche Maßnahmen geht es?

**Resch:** Ganz wichtig ist es, die Kommunikation zu den Mitgliedern und in der Branche zu verbessern. Die Mitglieder müssen wissen, was wir leisten, bei welchen Themen wir aktiv sind und wo sie uns einbinden können. Wir informieren unsere Mitglieder monatlich mit einem Newsletter zu jeweils aktuellen Themen. Umgekehrt brauchen wir die Informationen der Unternehmen, wo in der praktischen Arbeit wiederkehrende Probleme auftreten. Wir können dann als Plattform im Rahmen der Wirtschaftskammer Österreich diese Themen bündeln und mit den zuständigen Stellen an Lösungen arbeiten. Die AMFT wird Kooperationen mit Instituten und Leistungsanbietern aus der Branche suchen und eingehen. Das Ziel ist es, durch Synergien und die Bündelung von Aufgaben und Leistungen Nutzen für die Kooperationspartner und natürlich auch für die Mitglieder der AMFT zu gewinnen. Durch die zuvor beschriebenen Maßnahmen sollten auch weitere Unternehmen die Vorteile schätzen und sich uns anschließen. Je stärker wir uns vernetzen und schlussendlich auch von der Anzahl sind, desto mehr Gewicht und Gehör werden wir haben.

**metallbau:** Von österreichischen Fassadenbauunternehmen ist zu hören, dass die Bedeutung der Gebäudehülle bei den GUs noch nicht so angekommen ist wie in Deutschland, würden Sie dem zustimmen?

**Resch:** Ich denke, dass die Bedeutung der Gebäudehülle in Deutschland und Österreich gleichgeartet ist. Ein Unterschied ist sicherlich in der Größe des Marktes gegeben. Auch die Einzelprojektgrößen unterscheiden sich sicherlich in den beiden Märkten. Dadurch werden möglicherweise auch andere Produkte und Ausführungen für die Projektumsetzung benötigt. Manche Metallbauer werden aus diesen Gründen je nach deren Unternehmensstruktur und Kerngeschäft am deutschen Markt mehr „passende“ Projekte für sich vorfinden.

**metallbau:** Haben Sie Maßnahmen geplant, mit denen Sie Themen rund um die Fassade stärker in der Öffentlichkeit bekannt machen wollen?

**Resch:** Ich werde wiederkehrende Artikel in Fachmagazinen zu Themen der Fassade, Fenster bzw. Fensteranschlüsse bringen. Weiter sind Veranstaltungen und Schulungen/Seminare zu diesen Themen in Planung. Gerade die Weiterbildung wird bei den gegebenen und kommenden hohen Anforderungen entscheidend für die Entwicklung der Unternehmen sein.

**metallbau:** Viele kleine Betriebe interessieren sich nicht recht für Normen, haben Sie Ideen, wie sich Unternehmen stärker für die normkonforme Ausführung gewinnen lassen? Schlussendlich geht es um eine rechtssichere Umsetzung der Aufträge.

**Resch:** Es geht darum, die Unternehmen zu erreichen und Bewusstsein zu schaffen. Vielen sind Normenentwicklungen nicht bekannt und sie kennen dadurch auch Vorteile dieser Entwicklungen nicht. Vorteile die für das eigene Unternehmen genutzt werden könnten und ungenutzt bleiben. Es sind nicht nur Normen, sondern auch die Leistungsbeschreibung Hochbau (LBHB) die in den letzten Jahren in einigen Gruppen wesentliche Änderungen, nicht zuletzt durch unser Zutun erfahren hat.

**metallbau:** Können Sie dies an einigen Beispielen verdeutlichen?

**Resch:** In der LBHB für Vorhangfassaden, die bei öffentlichen Vergaben zwingend heranzuziehen ist, wurde z.B. anstelle einer Skizze, die der Bauherr als Vertragsbestandteil zu liefern hatte, eine Ausführungsplanung nach Architektenordnung integriert. Dies trägt wesentlich zur Klarheit in der Projektumsetzung bei. Der Fensteranschluss wurde mit der „neuen“ ÖNORM B 5320 dahingehend geregelt, dass mit dem Standardfensteranschluss, der vom Metallbauer zu liefern ist, das Gewerk abnahmefähig ist. Dies war zuvor so nicht gegeben. Diese Vorteile müssen den Unternehmen zur Kenntnis gebracht werden und grundsätzlich muss das Bewusstsein für die regelkonforme Ausführung geschärft werden. Die Folgen der Unterlassung oder Abweichungen von der regelkonformen Ausführung sind für Unternehmen oft sehr dramatisch. Unsere Artikel in Fachmagazinen und Seminare werden wir für die Bewusstseinsbildung und Sensibilisierung dieser wichtigen Thematik nutzen. Weiters gibt es auch schon Gespräche mit dem Austrian Standards Institute für gemeinsame Veranstaltungen, wo das Normenwesen sowie die Entwicklung von Normen der Branche näher gebracht wird. Die aktive Mitarbeit an der Normung wird dabei fachkundigen Branchenteilnehmer angeboten.

**metallbau:** Die AMFT in Österreich als Pendant zum VFF in Deutschland? Kooperieren Sie mit dem VFF oder dem SZFF in der Schweiz?

**Resch:** Lernen dürfen wir immer! Die AMFT ist wesentlich kleiner und mit wesentlich weniger Mittel ausgestattet als beispielsweise der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller. Gerade wegen unserer bescheidenen Mittel versuchen wir sehr rationell und effizient zu agieren. Wir kooperieren bei der Marktbetreuung sehr eng mit dem österreichischen Aluminiumfensterinstitut (AFI). Diese Zusammenarbeit ist gut und wichtig in der österreichischen Marktsituation. Klar verfolgen wir in unserem Segment des Metallbaus gleiche beziehungsweise ähnliche Ziele wie der VFF. Wir tauschen uns immer wieder zu nationalen und zu gemeinsamen europäischen Themen aus.