

GROSSVOLUMIGER HOLZBAU. CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN IN DER BAUWIRTSCHAFT

Foto: beige stellt



DI Linus Waltenberger

Wie kann der großvolumige Holzbau in Österreich mehr Marktanteil gewinnen? Die Antwort darauf ist eine sehr einfache: Der Holzbau muss für die im Bauwesen drängenden Probleme unserer Zeit Lösungen präsentieren. Sechs Thesen scheinen in diesem Zusammenhang von Bedeutung zu sein.

1) Big Data

Planerteams von Bauprojekten versuchen unterschiedlichste Professionen in ein Team zu integrieren und werden dabei kontinuierlich größer. Die klassischen Themen der Nachhaltigkeit, kombiniert mit dem Ziel einer hohen Planungssicherheit und eines kontinuierlichen Qualitätscontrollings, erfordert in den frühen Projektphasen einen arbeitsintensiveren, interdisziplinären Zugang. Mit steigender Bestellqualität der Auftraggeber wächst aber auch die Datenmenge, die sinnvoll zu verarbeiten ist. Um dieses „Big Data“ verarbeiten zu können benötigt es integral arbeitende Teams, welche Verantwortung entlang der gesamten Prozesskette übernehmen – von der Initiierung über die Planung und Errichtung bis hin zum Betrieb.

2) Weg von Low Tech

Um mit neuen Anforderungen und größeren Datenmengen effizient umgehen zu können bedarf es – neben einem Umdenken in Richtung optimierter Teamstrukturen und Planungsprozesse – auch geeignete Werkzeuge. Eine einheitliche Sprache unter Projektbeteiligten ist hierfür essenziell: z.B. durch BIM – building information modelling. Der zukunftsorientierte Holzbau muss es verstehen sich moderne Werkzeuge zu Nutze zu machen und in seine Planungs-, Fertigungs- und Errichtungsprozesse zu integrieren.

3) Ausbildung

Wenn sich nun, wie in den oben beschriebenen Punkten, sowohl die Aufgaben also auch die Zusammenstellung der Projektteams für Bauprojekte ändern, drängt sich die Frage auf, wie die Ausbildung besagter Berufsgruppen auf solche Herausforderungen reagiert. Denn eines ist klar: Neue Kompetenzverteilungen für modifizierte Prozesse benötigen andersartig ausgebildete Akteure! Der Holzbau könnte hier stark profitieren, wenn es Plattformen für den fächerübergreifenden Know-how-Transfer gebe.

4) Sanierung – zurück in die City

Auch wenn es meist Neubauten sind, die als Leuchtturmprojekte den Weg in Publikationen schaffen, so

ist die weitaus größere Herausforderung, Lösungen für den alternden Gebäudebestand zu entwickeln. Gerade Themen wie Energieeffizienz, Umnutzung, Erweiterung, Modernisierung sind in Bestandsobjekten die großen Themen unserer Zeit. Die Tatsache, dass wieder mehr Menschen in die Stadt ziehen, weist auf enorme Potenziale für effiziente Sanierungs- und Verdichtungs-lösungen hin. Der Holzbau, welcher mit leichten Konstruktionen und einem hohen Vorfertigungsgrad viele Argumente auf seiner Seite hat, kann hier einen großen urbanen Markt erschließen.

5) Neue Beschaffungsmodelle – lebenszyklischer Ansatz

Ähnlich wie in anderen Branchen, in denen ein Paradigmenwechsel die klassische Koppelung von Besitz und Nutzung durch bedarfsbezogene Finanzierungs- und Nutzungsmodelle ersetzt hat (z.B. Carsharing), sollte die Bau- und Immobilienbranche neue Zugänge für die Beschaffung von Hochbauten entwickeln. Gerade der Holzsystembau kann hier mit seinem hohen Vorfertigungsgrad, seinen vielen Rückbau- und Verwertungsmöglichkeiten ein lebenszyklisches Moment in Planung, Errichtung, Betrieb und Rückbau von Gebäuden bringen.

6) Transport von Emotionen

Ein Problem der Bauindustrie ist es, dass die den Auftraggebern angebotenen Produkte auf eine Art und Weise vermarktet werden, wie es in den meisten Branchen schon lange nicht mehr üblich ist. Bauherren wird derzeit die Summe von zusammenhängenden Einzelgewerken und Anlagen verkauft, anstatt auf die Bereitstellung einer Gesamtlösung zu setzen. Vielleicht wird sich dies in Zukunft ändern und der Holzbau schafft das, was der Baubranche fehlt: Emotionen zu vermitteln.

Zur Person: DI Linus Waltenberger (Jg. 1987) schloss 2011 sein Architekturstudium an der TU Wien ab. Er ist als Projektassistent am Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement der TU Wien sowie für den Strategie- und Objektberater M.O.O.CON tätig.