

„Wir haben einiges in petto“

Wie Master Builders Solution der Krise trotzt, was der Eigentümerwechsel für die Kunden bedeutet und warum der Standort Krieglach so wichtig ist, verrät Marko Haberhauer im Interview.

INTERVIEW: SONJA MESSNER

Eigentümerwechsel, Neustrukturierung, Corona – für die Bauchemiesparte von BASF ist 2020 sicher kein entspanntes, dafür aber ein umso spannenderes Jahr. Mit der gut eingeführten Marke „Master Builders Solutions“ will das Unternehmen nun den erfolgreichen Weg weitergehen. Wir haben bei Marko Haberhauer, General Sales Manager Admixture Systems für Österreich und Ungarn, nachgefragt, wie es mit dem Betonzusatzmittelhersteller künftig weitergeht.

Wie ist es Ihnen und Ihrem Team in Krieglach in den vergangenen Monaten ergangen?

MARKO HABERHAUER: Es sind außergewöhnliche Zeiten. Trotz der schwierigen Lage haben wir uns personell deutlich verstärkt und sind für die eigenständige Zukunft des Bauchemiegeschäfts optimal aufgestellt. Durch Anpassungsmaßnahmen, die den aktuellen Sicherheits- und Hygienemaßnahmen entsprechen, konnten wir angesichts der anhaltenden Corona-Pandemie für gleichbleibende Qualität und kontinuierliche Lieferfähigkeit sorgen. Auch die Implementierung einer völlig neuen IT-Landschaft verlief in dieser Zeit vorwiegend reibungslos und störungsfrei.

Wie läuft aktuell das Geschäft? Rechnen Sie mit Auftragseinbrüchen im kommenden Jahr?

HABERHAUER: Die Corona-Krise betrifft fast jede Branche. Dennoch sind wir mit der aktuellen Geschäftslage zufrieden und wollen als Innovationsstreiber mit Lösungen punkten, die den wachsenden Ansprüchen und Herausforderungen der Baubranche gerecht werden. Insbesondere in Bezug auf Nachhaltigkeit zeigen wir, dass fortschrittliche Chemie das Bauen nachhaltiger, effizienter und wirtschaftlicher macht. Aktuell stellen die steigenden Zertifikatspreise eine große finanzielle Belastung in den Unternehmen dar. Intelligente Betontechnologien können hier Abhilfe schaffen. Durch Zugabe von spezifisch ausgewählten Betonzusatzmitteln aus unserem Master Builders Solutions Portfolio lassen sich die Eigenschaften

von Beton nachhaltig verändern. Sie ermöglichen den CO₂-Ausstoß zu verringern ohne dabei an Qualität einzubüßen, sodass es keine zusätzlichen Zertifikate mehr bedarf. So lassen sich auch zukünftig hochwertige Betone wirtschaftlich herstellen.

Neben Corona steht nach der Übernahme der BASF-Bauchemiesparte durch die Private-Equity-Firma Lone Star Funds gleichzeitig die Neustrukturierung des Unternehmens an. Hat sich diese Übergangsphase durch die aktuellen Ereignisse verzögert?

HABERHAUER: Wir werden ein eigenständiges Unternehmen, da ist gute Vorbereitung das A und O. Durch unser umfangreiches Branchen-, Markt- und Fachwissen sowie die frühzeitige Einbeziehung der Mitarbeiter sind wir bestens vorbereitet.

Welche Potenziale ergeben sich durch die vollständige Trennung?

HABERHAUER: Durch den Eigentümerwechsel sind wir in der Lage das Bauchemiegeschäft künftig noch flexibler zu gestalten und schneller auf die Bedürfnisse des Marktes zu reagieren. Das Team freut sich aber, sich mit einem branchenspezifischen Ansatz zukünftig auf weiteres Wachstum konzentrieren zu können.

Wird der Standort in Krieglach inklusive Produktion von Betonzusatzmitteln beibehalten?

HABERHAUER: Ja. Hier findet die lokale Produktion unserer führenden Betonzusatzmittel statt, wie den innovativen Fließmitteltechnologien MasterEase zur optimalen Konsistenzsteuerung oder MasterSuna für schwierige Ausgangsstoffe statt. Er ist nicht nur ein wichtiger Standort für die Produktentwicklungen und -formulierungen unseres lokalen Marktes, sondern bietet uns auch die Möglichkeit, uns noch breiter aufzustellen und die Märkte in Ungarn, Kroatien und Slowenien mit abzudecken.

Wird es im Zuge der Neustrukturierung Änderungen im Produktportfolio von Master Builders Solutions geben?

» Krieglach ist nicht nur ein wichtiger Standort für die Produktentwicklungen und -formulierungen unseres lokalen Marktes, sondern bietet uns auch die Möglichkeit, uns noch breiter aufzustellen und die Märkte in Ungarn, Kroatien und Slowenien mit abzudecken.

MARKO HABERHAUER,
GENERAL SALES
MANAGER MASTER
BUILDERS SOLUTIONS

HABERHAUER: Als einer der führenden Anbieter für Betonzusatzmittel sind wir stetig daran interessiert, wirtschaftliche und umweltschonende Produkte zu entwickeln. Neben der Anpassung und Verbesserung des bestehenden Produktportfolios arbeiten unsere Master-Builders-Solutions-Experten mit Hochdruck an wegweisenden Lösungen, die unseren Kunden Differenzierungsmöglichkeiten bieten und in puncto Nachhaltigkeit neue Maßstäbe setzen. Durch den Klimawandel und die sich einstellende Ressourcenknappheit steigt die Nachfrage nach Zusatzmitteln, die beispielsweise den Einsatz von begrenzt einsetzbaren Sand- und Gesteinsqualitäten oder sekundären Rohstoffen ermöglichen. Mit unserer MasterSuna-Produktreihe setzen wir genau an diesen Herausforderungen an. Auch in unseren Mikro- und Makrofasern der MasterFiber-Serie steckt viel Potenzial, das Bauen nachhaltiger, effizienter und wirtschaftlicher zu machen. Wir bleiben ständig am Puls der Zeit und haben für die nächsten Monate noch so einige Produktlösungen in petto.

Was ändert sich mit dem neuen Eigentümer für die heimischen Kunden?

HABERHAUER: Unsere Kunden können auch weiterhin auf fortschrittliche Chemie und Anwendungs-Know-how bauen. Dabei legen wir großen Wert auf eine enge Zusammenarbeit, um noch stärker auf individuelle Anforderungen eingehen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können.

» Unser Ziel liegt darin, erstklassige Produkte und Technologien zu entwickeln, die den spezifischen Bauanforderungen unserer Kunden gerecht werden und Antworten auf die drängenden Fragen unserer Zeit liefern.

MARKO HABERHAUER,
GENERAL SALES
MANAGER MASTER
BUILDERS SOLUTIONS



Master Builders Solutions

Welche Schwerpunkte wollen Sie im kommenden Jahr setzen?

HABERHAUER: Die Bauindustrie steht vor einer ganzen Reihe an Herausforderungen. Das Engagement für nachhaltiges Bauen erfordert neue Lösungen, der anhaltende Bauboom führt zu engen Baustellenzeitplänen, und die immer knapper werdenden Rohstoffe treiben die Preise in die Höhe. Unser Ziel liegt darin, erstklassige Produkte und Technologien zu entwickeln, die den spezifischen Bauanforderungen unserer Kunden gerecht werden und Antworten auf die drängenden Fragen unserer Zeit liefern. ■

Nimm's leicht mit DokaXlight

Ultraleichtes Schalen ohne Kran

doka

Nur 22,6 kg je
Hauptelement
(0,75 x 1,50 m)

1. AR-VR App
downloaden



2. Foto
scannen



3. Digital
erleben