

# Keller Grundbau "Alles aus einer Hand"

**Im Spezialtiefbau geht der Trend zu Komplettlösungen mit möglichst wenigen Ansprechpartnern. Um das unattraktive Preisgefüge auszuhebeln, müsse man dem Bauherrn kreative Lösungen anbieten, meint Andreas Körbler, Geschäftsführer der österreichischen Keller Grundbau.**

**Interview: Sabine Müller-Hofstetter**

**a3:** Zurzeit gibt es einige Tunnelbaustellen. Wie gut ist das Unternehmen Keller Grundbau ausgelastet?

**Andreas Körbler:** Wir sind beim Semmering-Tunnel dabei und starten heuer beim Projekt Koralmbahn. Es ist auch nicht ausgeschlossen, dass wir Aufträge bei anderen Tunnelprojekten in kleinerem Rahmen abwickeln. Ich vertrete die Philosophie, dass es nur mit Großprojekten nicht funktioniert. Da hat man ein bis zwei Jahre Arbeit und was ist dann? Wir bewegen uns daher in ei-

ner Auftrags-Range von 5.000 bis zwei Millionen Euro und wickeln jährlich rund 700 Baustellen ab.

**a3:** Deckt Keller Grundbau die komplette Spezialtiefbau-Palette ab oder gibt es Bereiche, in denen Sie gar nicht anbieten?

**Körbler:** Wir bieten von der Bodenverbesserung, also Druckverdichtung mittels Tiefenrüttelverfahren, über die gesamte Palette des Düsenstrahlverfahrens und alle Anwendungen zur Abdichtung beziehungsweise Unterfangung von Gebäuden an. Der dritte große Bereich ist die Ankertechnik. Und das vierte Gebiet sind die Großbohrpfähle, die wir seit 2008 im Programm haben, sowie seit dem letzten Jahr auch intensiver die Rammtechnik. Was wir derzeit nicht anbieten, ist die Schlitzwand.

**a3:** Zu viel Konkurrenz auf diesem Gebiet?

**Körbler:** Die Schlitzwand ist derzeit in Österreich unattraktiv, da gibt es zu viele Anbieter und zu wenige Projekte, um es auf den Punkt zu bringen. Jedoch haben wir die Ressourcen im Konzern und können auch auf diese zurückgreifen, wenn das passende Projekt auftaucht.

**a3:** Wie stark umkämpft ist der Spezialtiefbau generell in Österreich?

**Körbler:** Die Konkurrenz ist groß. Da wir kein Industrie-Unternehmen im Hintergrund haben, kämpfen wir am freien Markt und sind zu 95 Prozent Subunternehmer. Porr- oder Strabag-Töchter haben es da natürlich leichter. Wenn in der Firmengruppe ein Projekt akquiriert wird, können deren Spezialtiefbau-Unternehmen davon ausgehen, dass sie bei

dem Projekt dabei sind. Am freien Markt zu sein, hat aber wiederum den Vorteil, dass wir unsere Dienstleistung allen anbieten können.

**a3:** Wie viele Firmen rittern durchschnittlich um einen Auftrag?

**Körbler:** Sie können davon ausgehen, dass bei einem Auftrag in der Regel fünf bis zehn Unternehmen anbieten. Wenn man das Wirtschaftswachstum betrachtet, befinden wir uns noch immer in der Krise. In der Euro-Zone haben wir ein Wachstum von 1,3 Prozent, in Österreich von 0,8 Prozent. Das ist der eine Punkt, der andere ist die Kostenstruktur. In den vergangenen zehn Jahren sind unsere Kosten für Geräte, Personal und Treibstoffe um im Schnitt 20 bis 25 Prozent gestiegen. Diese Steigerungen wurden dem Kunden aber nicht weitergegeben. Der Bauherr baut nach wie vor zum gleichen Preis.

**a3:** Wie kann die Branche mit diesen Preisen überleben?

**Körbler:** Man kann dem Preisgefüge nur entgehen, indem man Ideen liefert, kreative Lösungen anbietet. Dafür haben wir eine starke Design-Abteilung. Wenn wir das anbieten, was in der Ausschreibung drinnen steht und nur die Preise bei den Positionen ausfüllen, würden wir keinen Auftrag bekommen. Wir können immer noch halbwegs wirtschaftlich agieren, weil wir unsere Produktivität erhöht haben. Aber irgendwann ist hier der Plafonds erreicht.

**a3:** Sie würden sich also mehr Kostenbewusstsein in der Branche wünschen?

**Körbler:** Ich bin immer wieder verwundert, wie billig der Wettbewerb anbietet. Erst kürzlich haben wir ein Projekt in Wien verloren, bei dem die Konkurrenz um 20 Prozent billiger angeboten hat. Wie geht das? Werden hier bloß Aufträge akquiriert, um die Auslastung zu gewähren? Das kann langfristig nicht funktionieren. Alle, die das probiert haben, sind gescheitert.



**a3:** Manche holen sich ihre Margen über Claim Management herein. Wie sehr schadet diese Entwicklung der Branche?

**Körbler:** Es gibt tatsächlich Firmen, die wissentlich unterpreisig anbieten und dann über Claim Management Geld hereinholen. Wir erleben es immer wieder, dass wir einen Auftrag zwar verlieren, aber der Bauherr im Nachhinein feststellt, dass wir eigentlich eh' zum richtigen Preis angeboten hatten.

**a3:** Findet hier, glauben Sie, ein Umdenkprozess in Richtung Bestbieter statt?

**Körbler:** Davon haben wir noch nichts bemerkt. Das passiert manchmal bei mittelständischen Unternehmen, denen es um Qualität und Termintreue geht und nicht um 5.000 Euro mehr oder weniger. Bei den großen Ausschreibungen läuft das anders. Da gibt es einen Einkäufer, der danach bezahlt wird, wie viel er bei einem Auftrag beim Preis runterreißen kann. Was danach evaluiert wird, ist ihm völlig egal.

**a3:** Von „fairen Vergaben“ sind wir also noch weit entfernt?

**Körbler:** Das ist eine nette Idee, aber das findet nicht statt. Wir haben gestern ein Projekt mit 20.000 Euro Auftragsvolumen wegen 500 Euro verloren. Das ist die Realität.

Spannend wird es am Markt, wenn wir ein System wie in der Schweiz haben, wo der Erste und Letzte ausscheiden. Dann ist großes Taktieren angesagt. Ich habe in meiner Zeit in Osteuropa schon vieles erlebt, mit den verschiedensten Bewertungssystemen und ich kann Ihnen sagen: Wenn der Bauherr will, das eine gewisse Auftragnehmer-Konstellation gewinnt, wird er es immer schaffen. Aber derzeit spielt einzig und allein der Preis eine Rolle.

**a3:** Welche Ziele gibt es bei Keller Grundbau in den nächsten Jahren?

**Körbler:** Wir sind Komplettanbieter und wollen das auch bleiben. Nicht zuletzt, weil der Wunsch der Bauherren nach einem Ansprechpartner für den gesamten Spezialtiefbau immer stärker wird. Nur Losanbieter zu sein, nachdem das Projekt filetiert wurde, versuchen wir zu vermeiden.

**a3:** Wo werden Sie geografische Schwerpunkte setzen?

**Körbler:** Zu unserer Business Unit zählen alle Länder von der Schweiz bis in die Türkei. Den größten Umsatz erzielen wir aber in Österreich und das ist gut so.

Auf den ausländischen Märkten ändern sich schnell die Spielregeln, wenn Regierungen wechseln oder eine Währung plötzlich verfällt. Am Heimmarkt können wir zwar nicht mehr wachsen, aber es gilt hier unsere Marktstellung zu behaupten.

**a3:** Wie geht es in Osteuropa weiter?

**Körbler:** Ich denke, die Talsohle ist erreicht, es geht schön langsam aufwärts. Wenn man den Wirtschaftsforschern glauben darf, gibt es in Osteuropa zwei Prozent Wachstum. Es haben sich einige Firmen zurückgezogen aus dem Markt, einige sind in Konkurs gegangen. Das heißt aber nicht, dass diese nicht in ein, zwei Jahren wieder da sind. Aber die Entwicklung ist nicht in allen Ländern gleich. In Tschechien beginnen die Infrastrukturprojekte, das ist immer der Motor unserer Branche. In der Slowakei hat es nach dem Zusammenbruch einige PPP-Projekte gegeben. Nach dem Regierungswechsel wurden alle Projekte neu ausgeschrieben, da ist wieder einiges am Laufen. Die Umsätze waren in den letzten zwei Jahren stabil und wir konnten einen kleinen Gewinn erzielen. Ungarn ist derzeit tot, das wird sich erst mit einer neuen Regierung ändern. Wir haben uns dort fast komplett zurückgezogen.

**a3:** Der Türkei wird großes Potenzial zugeschrieben. Wie sehen Ihre Expansionspläne in diesem Markt aus?

**Körbler:** Wir haben in Istanbul ein kleines Büro und bieten in der Türkei nur auf Projektbasis an. Interessant sind größere Projekte, die über die internationale Schiene im Keller-Konzern laufen. Aber in Wahrheit braucht die Türkei uns Westeuropäer nicht, sie braucht nur unser Know-how. In Istanbul und Ankara gibt es großartige Universitäten, die Ingenieure sind mindestens zweisprachig, Englisch kann da jeder. Die Türkei braucht die EU nicht, aber wir werden die Türkei mit ihrem Markt von 77 Millionen Einwohnern brauchen.

#### KELLER GRUNDBAU GMBH

- Das Spezialtiefbauunternehmen mit Sitz in Wien wurde 1969 gegründet und ist Teil der internationalen Keller-Gruppe.
- Der Österreich-Umsatz betrug 2014 rund 60 Millionen Euro (2013: 49 Mio. Euro).
- Derzeit werden etwa 290 Mitarbeiter beschäftigt.

[www.kellergrundbau.at](http://www.kellergrundbau.at)



Individuell in Funktion und Design

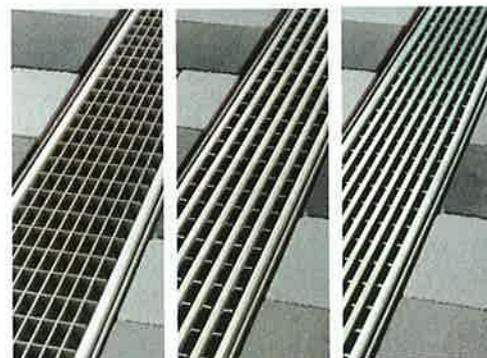
### ACO DRAIN® Multiline mit neuer Rostvielfalt

Ein breites Programm an Abdeckungen in vielen Formen, Farben und Materialien – aus Gusseisen oder Edelstahl, feuerverzinktem Stahl oder Kunststoff – schafft kreativen Spielraum für die individuelle Planung und Gestaltung. Die Drainlock® Roste des ACO DRAIN® Multiline Systems entsprechen architektonischen Anforderungen an Ästhetik, Funktionalität und Belastung.

Die Roste sind unabhängig vom Rinnenkörper kombinierbar und stehen für Belastungsklassen von A 15 bis E 600 zur Verfügung.

Entdecken Sie die neue Rostvielfalt:

[www.draindesign.at](http://www.draindesign.at)



ACO. Die Zukunft der Entwässerung.

